



Представляем вниманию читателей вторую часть обзора “Рынок ЦОД 2011”, подготовленного экспертами компании CNews Analytics.

Непрозрачность и закрытость рынка ЦОД

Российский рынок все еще остается очень закрытым. Отсюда появляется значительное расхождение в его оценках разными экспертами. Кроме того, различия в оценках объема и структуры связаны с быстрой динамикой рынка – соответственно, быстрым устареванием данных и прогнозов, а также с различиями применяемых аналитиками методик.

Российский рынок коммерческих ЦОД сегодня находится в наиболее динамичной фазе развития. Общая площадь дата-центров в стране за последние два года увеличилась более чем в два раза. Подобные темпы этот растущий сегмент рынка ИТ пока сохраняет, а его емкость остается достаточно высокой. Некоторое торможение, которое отмечалось здесь в кризисном 2009 году, привело к формированию отложенного спроса, который в настоящий момент начинает реализовываться, стимулируя постоянное расширение предложения и появление новых игроков.

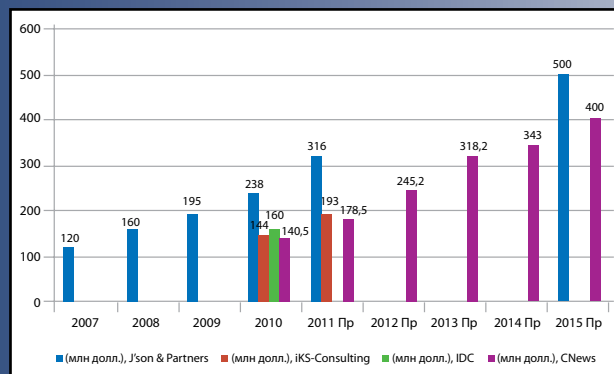
Помимо интеграторов и операторов связи, которые предоставляют услуги своих изначально коммерческих площадок, на этом рынке присутствуют компании, владеющие корпоративными ЦОДами. В случае с крупными структурами, особенно с большой долей участия государства, они могут со временем стать своего рода специализированными отраслевыми провайдерами, вытесняя из своей ниши внешние компании. Другие крупные игроки могут попробовать использовать ЦОД как дополнительный центр генерации прибыли и выйти таким образом на внешний рынок, составив конкуренцию традиционным провайдерам.

Разброс оценок

В России по итогам 2010 года насчитывалось около 130 коммерческих ЦОД (данные iKS-Consulting). Объем этого рынка оценивался iKS-Consulting в

“РЫНОК ЦОД 2011” – обзор CNews Analytics

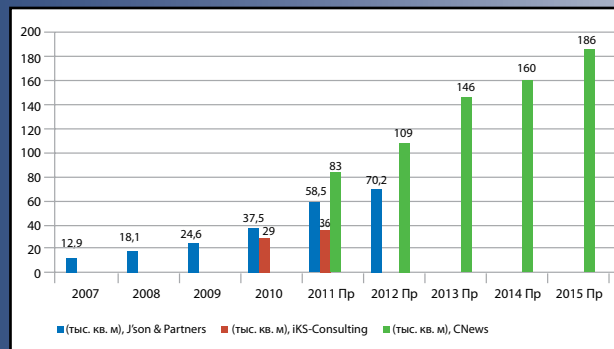
4,4 млрд руб. (\$144 млн). Со своей стороны аналитики IDC оценили его в \$160 млн. Для сравнения – по итогам 2008 года консалтинговая компания J’son & Partners определила объем этого рынка также в \$160 млн. По данным CNews Analytics, в 2011 году объем рынка составит \$178,5 млн при росте в 27 %.



Оценка объема и динамики рынка ЦОД в России по данным разных агентств (млн долл.)

Источник: CNews Analytics, 2011

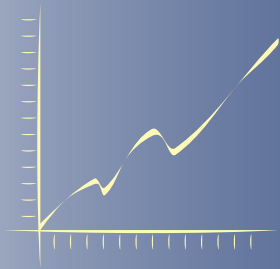
Общая полезная площадь коммерческих дата-центров в 2010 году, по данным iKS-Consulting, достигла 29 тыс. кв. м, за год объем площадей вырос на 20%. Число стоек увеличилось пропорционально – на 21% и составило 9,7 тыс.



Оценка динамики площадей ЦОД в России по данным разных агентств (тыс. кв. м)

Источник: CNews Analytics, 2011

По данным опроса CNews, возрастает количество и объем проектов. Некоторое время назад в стране запускалось в год 1-2 крупных проекта мощностью 4 и



более мегаватт, теперь – 5-6 подобных площадок. Рынок становится более структурированным, накапливается экспертиза в области внедрения и эксплуатации ЦОД различных уровней.

По данным опроса CNews Analytics, на второе полугодие 2011 года 45 % игроков ведут строительство новых площадок. По предварительным оценкам, объем коммерческого рынка ЦОД по итогам 2011 года вырастет на 27-30 %.

Корпоративные ЦОД угрожают коммерческим

По данным исследования CNews Analytics, ключевой группой потребителей услуг ЦОД, с точки зрения поставщиков, сегодня являются операторы связи (35 %), банки (16 %) и госструктуры (15 %). Крайне низкая доля представителей заказчиков со стороны таких отраслей, как нефтегаз или энергетика, объяснима сложившимися здесь условиями – наличием исторически развитых и крупных собственных ИТ-служб, продолжительными капитальными инвестициями в ИТ-инфраструктуру, наличием внутриотраслевого центра предоставления ИТ-услуг (в том числе вычислительных ресурсов).

До недавнего времени самым перспективным сегментом заказчиков на российском рынке коммерческих ЦОД считались банки. Данные, в частности от компаний DataLine и Stack Group по итогам 2010 года, показывают, что финансовый сектор составляет примерно 2/5 от их общего объема выручки. Поскольку эти компании формируют статистику на основе разных схем отраслевой классификации, представленные ими данные трудно сопоставлять напрямую, однако ведущая роль финансового сектора налицо в обоих случаях. В то же время “торговые сети” в структуре заказов Dataline занимают ровно столько же, сколько “торговый бизнес” занимает в структуре заказов Stack Group, – 7 %.

Сегодня эта ситуация может измениться – с усилением активности “Сбербанка” в области построения внутриотраслевого сервис-провайдера с одной стороны и на фоне параллельного ЦОДостроительства – с другой. Кроме того, многие крупнейшие банки уже осуществили капитальные инвестиции в строительство собственных дата-центров, на базе которых отдельные игроки предполагают разворачивать частные облака. При этом многие банки отмечают специфику поставленных им бизнесом задач – удержание (или сокращение) текущего уровня операционных расходов при возможности не сокращать капитальные затраты. Это достаточно опасный симптом для рынка коммерческих ЦОД, как и шире – для рынка публичных облаков в России. В то же время ключевой группой заказчиков услуг коммерческих ЦОД просматриваются представители среднего бизнеса из разных отраслей – те компании, которые не располагают большими средствами для капитальных издержек на строительство собственных дата-центров, а также имеют ограничения с точки зрения обеспечения соответствия своих ИТ-систем требованиям 152-ФЗ.

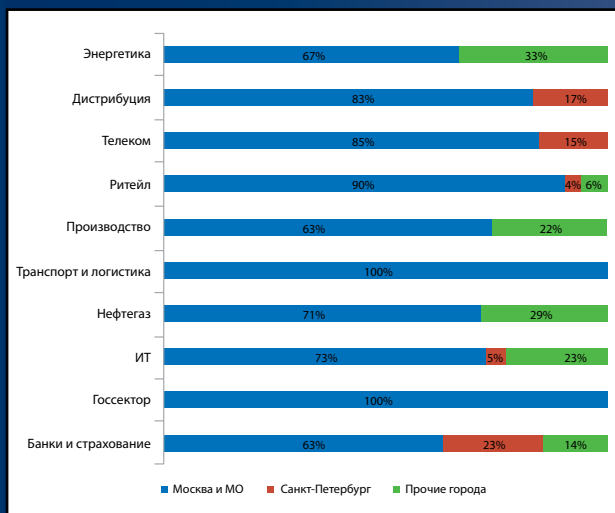
Внутреннее строительство

По данным опроса CNews Analytics, в котором участвовали 180 компаний из разных отраслей, у 53 % респондентов есть корпоративный ЦОД. Наибольшую долю таких игроков представляет, что вполне ожидаемо, ИТ-отрасль (сюда входят в том числе системные интеграторы, ИТ-консультанты и дистрибьюторы ИТ) – 78 %. Следом идут банки и страховые компании (65 %), а также телеком и ТЭК (по 62,5 %). Как уже упоминалось, крупные игроки этих отраслей, вероятно, продолжат развивать собственные ИТ-инфраструктуры. Потенциал роста коммерческих ЦОД в большей степени сконцентрирован вокруг быстро растущих средних бизнесов. Тем не менее, уже в среднесрочной перспективе отдельные крупные заказчики могут столкнуться с дефицитом ресурсов – и вновь окажутся в ситуации выбора между собственным ЦОД и услуга-



ми внешнего провайдера. При достижении рынком определенного уровня зрелости сохраняется вероятность, что и ряд крупных игроков начнут со временем, в том или ином объеме, использовать сторонние услуги ЦОД.

Подвляющее большинство корпоративных дата-центров, по данным опроса CNews Analytics, сосредоточены в Москве – почти 80 % от общего показателя. В выборке по отдельным отраслям банки демонстрируют более диверсифицированный подход – 23 % их площадок находится в Петербурге и еще 14 % – в других городах. В телекоме – 15 % дата-центров расположены в Петербурге. В ИТ-секторе – 5 % в Петербурге и еще 23 % – в других городах.



География корпоративных ЦОДов в отраслевом разрезе

Источник: CNews Analytics, 2011

Корпоративная угроза

Развитие корпоративных проектов – прямой фактор влияния для российского рынка коммерческих ЦОД. Рынок проектирования и строительства собственных ЦОД крупными отечественными заказчиками демонстрировал рост в 2008 году, когда основной задачей крупнейших компаний, которые могли позволить себе подобные инвестиции даже в кризисный период, было повышение капитализации за счет вложений в основные средства. Проекты включали большую долю сервисной составляющей, поэтому были высоко маржинальными.

Корпоративный сегмент не учитывается в общем объеме рынка ЦОД и в определенной степени сдерживает развитие коммерческого сегмента. Российский рынок в значительной степени тяготеет к построению и развитию собственных мощных ИТ-инфраструктур, ввиду чего многие крупнейшие заказчики мало используют аутсорсинг. Постепенно в их среде начинают выстраиваться внутренние сервис-провайдеры, которые претендуют со временем выйти и на внешний рынок. Вполне вероятно, что по такой же схеме будет развиваться и сегмент корпоративных ЦОД, на базе которых госмонополии или крупнейшие компании России с заметной долей госучастия начнут предоставлять услуги не только соб-

ственным подразделениям, но и другим отраслевым игрокам.

В ситуации перехода к аутсорсинговой модели выделение такой кэптивной структуры как нового центра генерации прибыли было невыгодно и малоинтересно материнской компании (так как возможная доля от ИТ-услуг в совокупной выручке, как правило, просматривается на очень низком уровне). Однако в контексте развития услуг ЦОД по мере распространения облачных технологий эта ситуация может измениться и привести к постепенному сращению коммерческого и корпоративного сегментов на рынке дата-центров.

Российский рынок ЦОД дозревает до сертификации по Tier

По большей части российские заказчики услуг ЦОД сегодня заинтересованы в соответствии выбираемой площадки определенному уровню Tier – ориентируясь, таким образом, на некоторый стандарт. Фактической же сертификации пока уделяется мало внимания ввиду начальной стадии развития этого рынка. Эта ситуация предположительно изменится уже в ближайшие годы по мере того, как конкуренция на рынке коммерческих ЦОД будет ужесточаться, а предложение постоянно расширяться.

В отсутствие собственных российских стандартов сертификация Uptime Institute – это формальное подтверждение уровня надежности площадки, которое позволяет заказчику просчитать свои риски при размещении на ней оборудования или заказе других услуг.

Для реальной необходимости такой сертификации в России, по мнению опрошенных CNews экспертов, пока не созрела бизнес-ситуация – нет практики выплаты неустоек за нарушение SLA, законодательной базы, обязывающей компании обеспечивать реальную доступность сервисов на высоком уровне, и пр. С точки зрения российской нормативной базы, такая сертификация не требуется, однако она дает преимущество при условии участия в создании ЦОД иностранного инвестора. Сама по себе сертификация Uptime Institute не несет добавочной стоимости и увеличения прибыли, и для отечественных поставщиков это пока скорее маркетинговый ход, чем оправданная необходимость.

Быть или казаться

Как показало исследование CNews Analytics, на сегодня большинство запущенных площадок (более 60 %) поставщики стремятся позиционировать как соответствующие уровню Tier 3. В большинстве своем это относительно недавно завершённые проекты. Сертификаты Uptime Institute получили всего три коммерческих дата-центра в России: Tier 3 – ЦОД “Компрессор” компании КРОК (Москва), ЦОД компании “МегаФон” (Самара) и ЦОД DataSpace (Москва). Последний ЦОД – единственный, прошедший сертификацию площадки.

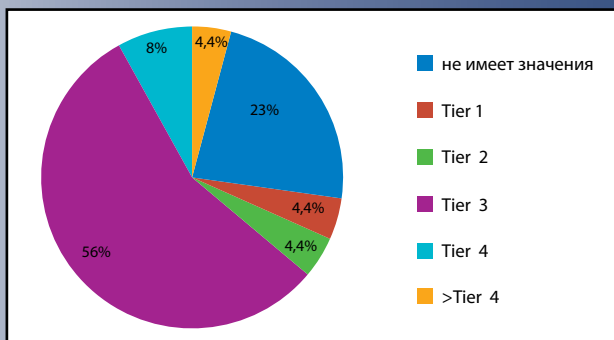
Отдельные провайдеры (26 %) планируют провести сертификацию в ближайшие годы. Большинство же пока не определилось с подобными планами.

В первую очередь сертификация – в ситуации более зрелого рынка – будет актуальна для новых площадок. Для уже работающих дата-центров, вероятно, эти инвестиции будут нецелесообразны – они уже сформировали определенную репутацию на рынке и пул заказчиков. В их случае фокус скорее сместится на сертификацию качества, эксплуатационных и бизнес-процессов (ISAE 3402 – ранее SAS 70, ISO и т.п.).

Дополнительный стимул рынку сертифицированных площадок может дать сегмент крупных заказчиков, чьи бизнес-процессы напрямую зависят от работоспособности корпоративных систем и которые готовы инвестировать в обеспечение непрерывности своего бизнеса. Аналогично по тем же причинам повысить культуру сертификации поможет, вероятно, и сегмент корпоративных ЦОД.

Какие сертификаты нужны заказчику

При выборе площадки почти четверть опрошенных CNews Analytics респондентов из разных отраслей экономики вообще не ориентируются на соответствие каким-либо стандартам или сертификатам. В основном это представители малого бизнеса либо владельцы корпоративных ЦОД. Тем не менее, достаточно большая доля респондентов (более 50 %) демонстрирует определенный уровень зрелости и осведомленности, ориентируясь на уровень Tier 3. Преимущественно это крупные компании, а также средний бизнес, планирующий в ближайшей перспективе быстрый рост за счет экспансии или реализации других стратегий развития.



Приоритеты в выборе ЦОД в зависимости от уровня Tier
Источник: CNews Analytics, 2011

Наименьший интерес к сертификации, по данным опроса CNews Analytics, проявили в 2011 году предприятия энергетики (40 %), а также банки и страховые компании (31 %). Эти группы респондентов демонстрируют некоторый скепсис в отношении вопроса реального соответствия отечественных проектов уровням Tier и в целом – стандартизации применительно к местным реалиям. При этом уже в перспективе ближайших двух-трех лет респонденты предполагают, что значение сертификации будет расти по мере всеобщего повышения требований к надежности и отказо-

устойчивости, а также повышения зрелости рынка и в частности предложения.

Как выбирают провайдера ЦОД

Спрос на услуги ЦОД со стороны российских компаний можно охарактеризовать на данный момент как слабо удовлетворенный. Многие игроки отмечают, что сталкивались с дефицитом ресурсов и в планах на следующий год рассматривают строительство собственной площадки либо использование услуг коммерческих ЦОД. При выборе внешнего поставщика сегодня принято принимать во внимание соответствие уровню Tier и наличие облачного предложения.

По данным опроса CNews Analytics, 49 % компаний разных отраслей уже сталкиваются с проблемой дефицита ресурсов ЦОД. В этой связи 56 % планируют уже в ближайший год либо начинать собственное строительство площадки, либо воспользоваться услугами коммерческих дата-центров. В частности, на последней задаче сфокусированы 80 % компаний из телекома, 86 % государственных структур, а также 81 % банков и страховых компаний.

В разрезе масштаба бизнеса компаний, по данным опроса CNews Analytics, с дефицитом ресурсов в наибольшей степени сталкиваются в настоящий момент малые компании (численность персонала – до 200 чел.) – 53 %. Именно этот сегмент компаний в наибольшей степени пострадал от влияния кризиса 2008-2009 годов и был вынужден наиболее резко сокращать расходы, в том числе и на ИТ. В результате здесь сформировался значительный отложенный спрос, который компании пока с осторожностью начинают удовлетворять, стараясь не слишком сильно увеличивать затраты на ИТ-решения. В любом случае именно этому сегменту сложнее всего реализовать капитальные инвестиции, тем более такие значительные, которые требуются для строительства собственного ЦОД. Соответственно, сегмент малого и среднего бизнеса в перспективе считается главным потребителем облачных сервисов.

Критерии выбора

При выборе внешнего поставщика услуг ЦОД для подавляющего большинства опрошенных CNews



Критерии выбора поставщика или услуги ЦОД
Источник: CNews Analytics, 2011

Analytics ключевыми критериями (в общей выборке) оказались соответствие уровню Tier (89,5 %), а также наличие ЦОД за пределами России (75 %). Затем идет параметр ТСО (50 %) и цена на услуги (39 %). В зависимости от отраслей значимость этих параметров немного меняется. Так, например, вопрос цены более важен для энергетики (60 %), дистрибуции (62 %) и менее важен – для банков и страховых компаний (23 %). В числе прочих важных критериев респонденты отмечали в частности вопросы безопасности и защиты персональных данных, соотношение цена/качество, а также бренд/репутацию поставщика (в том числе и его клиентов).

Рынок потребления сосредоточен пока преимущественно вокруг средних и малых мощностей – в диапазонах от 5 до 10 кВт (22 %) и от 11 до 20 кВт (17 %). По мере роста требований к ресурсам уже в ближайшей перспективе будет расширяться сегмент от 30 до 50 кВт и выше. Соответственно, доминирует пока и относительно небольшое количество используемых стоек – от 10 и менее (56 %). Этот диапазон будет в просматриваемой перспективе расширяться до средних показателей 20-50.

Collocation или облака

В контексте выбираемых услуг ЦОД потенциальные заказчики демонстрируют достаточно высокий интерес к облачным сервисам – 19,4 %. В большей степени облака привлекают транспортные компании, ИТ и операторов связи. В услугах collocation заинтересованы 16,7 %, наиболее заметны здесь банки (30 %), а также предприятия ТЭК (19 %). Минимально востребованы сегодня выделенные зоны – лишь 5 %, в первую очередь за счет компаний из ИТ, телекома и финансового секторов. В дальнейшем можно прогнозировать еще большее сокращение этого вида услуг.



Приоритеты в выборе услуг ЦОД

Источник: CNews Analytics, 2011

В целом, хотя доля collocation в выручке провайдеров от услуг ЦОД, по их собственным данным, постепенно снижается, результаты опроса показывают, что в ближайшую пару лет она сохранит текущий уровень востребованности со стороны заказчиков. В перспективе 2012-2015 годов облачные сервисы в большей степени интересуют компа-

нии СМБ, для которых они станут, возможно, одним из приоритетов – при условии доступных цен и гарантируемого уровня качества. Крупный бизнес, по данным опроса CNews Analytics, также будет усиливать внимание к облачным сервисам – с 24 % до 34,5 % к 2015 году (однако на фоне почти несокращающейся доли collocation).

В целом в прогнозах на 2012 год предполагается, что такие факторы, как соотношение цена/качество и скорость реализуемых проектов по созданию ЦОД, а также такие требования, как доступность и безопасность хранимой в ЦОД информации, будут сохранять доминирующее значение для заказчиков. Постепенно будет возрастать роль дополнительных услуг, предоставляемых поставщиками.

Заказчики услуг ЦОД выбирают операторов связи

Операторы связи стали лидерами на рынке коммерческих ЦОД, и в дальнейшем их позиции будут только укрепляться. Благодаря наличию инфраструктуры крупнейшие телекоммуникационные компании привлекают в дата-центры самых выгодных клиентов.

Рынок коммерческих ЦОД в России последние три года увеличивается на 20-25 % в год. По разным оценкам, в 2011 году его объем вырастет на 27-33 %. Параллельно бурно развивается бизнес операторов связи, и ему требуется ИТ-поддержка с высоким запасом прочности и возможностью быстрого масштабирования.

За последние четыре года многие из них (например, "Синтерра", которая теперь принадлежит "Мегафону", "Ростелеком", "Вымпелком", Orange) заявили об открытии новых современных дата-центров и пригласили в них "постояльцев". Катастрофоустойчивое сооружение, обеспечивающее непрерывность бизнеса круглогодично и круглосуточно, стоит дорого, и доходы от сдачи его в аренду оказались весьма кстати. В результате рынок ЦОД оказался поделен между телекоммуникационными операторами и другими компаниями, не являющимися владельцами каналов связи и передачи данных.

Однако услуги от операторов отличаются от сервисов прочих провайдеров принципами организации. В соответствии с отраслевыми стандартами Tier одним из главных требований надежности является резервирование. Чем больше дублирующих систем, тем лучше. В частности, необходимо двукратное дублирование каналов передачи данных. Если владелец ЦОД – оператор, он использует исключительно собственные линии. Остальные провайдеры обращаются к нескольким поставщикам телекоммуникационных услуг, обычно к лидерам рынка.

По материалам компании CNews Analytic

29 мая
Конференция

**Оптимизация ИТ-инфраструктуры:
инновации и тренды**

31 мая
Конференция

**Информационная безопасность:
новые потребности рынка**

05 июня
Конференция

**Call-центры:
заглядывая в будущее**

07 июня
Конференция

**СЭД в России:
на пути к облакам и мобильности**

14 июня
Конференция

**Облачные технологии:
комфортные решения для бизнеса**

20 июня
Конференция

Свободное ПО: за и против

26 июня
Конференция

**ГЛОНАСС-2012: в поисках
конкурентных преимуществ**

28 июня
Конференция

**Оптимизация в рознице:
лучшие ИТ-решения**

03 июля
Конференция

**Сетевая инфраструктура:
проблемы и пути решения**



RESERVED

IBS. Будущее для вас.

В бизнесе побеждает тот, кто умеет ставить перед собой высокие цели и находить новые способы их достижения. Настоящие профессионалы выбирают только те пути, которые приводят к эффективным решениям. Эти решения работают уже сегодня и помогают нашим клиентам приумножить свои достижения в будущем.

IBS. Лидер российского рынка консалтинга и информационных технологий.

www.ibs.ru