

С.БЕЛИК: Если предложим миру конкурентоспособные интеллектуальные продукты, спрос будет

Партнерство с иностранцами сейчас не приветствуется, но если наши провайдеры ЦОДов не хотят отстать от запросов своих заказчиков, то другого пути нет.

Читайте полную версию Дискуссионного клуба «ИКС», №7-8`2016, «ЦОД. Russian Edition». Часть VI.

?«ИКС»: Считаете ли вы перспективным создание партнерств с иностранными сетями ЦОДов? Есть ли спрос среди российских пользователей на такой способ создания распределенной ИТ-инфраструктуры?



Максим ЗАХАРЕНКО, гендиректор, «ОблакоТеха»: Такие партнерства в принципе перспективны. Другой вопрос, что услуги «западных» ЦОДов сильно подорожали в связи со скачком курса доллара, а их провайдеры очень неохотно делают инвестиции в российский рынок из-за многочисленных политических и экономических рисков. Например, если кто-либо построит качественную связку «российский – зарубежный ЦОД» с прозрачной миграцией, то сразу возникнут вопросы соответствия 242-ФЗ или будет предписано осуществлять трансграничную передачу только через определенных операторов, что скажется на качестве и т.д.

Павел КОЛМЫЧЕК, руководитель сети дата-центров, КРОК: Сейчас актуален обратный тренд – после вступления в силу закона о персональных данных 242-ФЗ заказчики, наоборот, стараются полностью перенести в российские ЦОДы те системы, которые раньше использовали. Пока этот тренд только набирает силу, поэтому говорить о перспективности такого партнерства в среднесрочной перспективе не стоит.



Сергей БЕЛИК, заместитель генерального директора на развитие, "Телекор": Это очень перспективно. Прежде всего в смысле движения иностранных сетей дата-центров к нам. Множеству гигантов ИТ-индустрии потенциально нужны приближенные к потребителям в России вычислительные мощности. Профицит электроэнергии в нашей стране, низкая стоимость строительства и эксплуатации площадок, уникальный климат, позволяющий

использовать fresh air cooling в ЦОДах почти на всей территории страны, это факторы, привлекающие иностранных партнеров. Несколько лет назад такие проекты обсуждались десятками. Сейчас большинство из них заморожены. Изменится ли ситуация покажет время. Обратное движение наших потребителей услуг ЦОДов в другие страны связано с экспортным потенциалом – сможем мы предложить мировому рынку конкурентоспособные интеллектуальные продукты – спрос будет, не сможем, значит иностранные ЦОДы нашим потребителями будут нужны только для того что бы что-то прятать. А это не существенная доля спроса, причем все время сужающаяся.

Сергей САМОУКИН, заместитель руководителя департамента облачных технологий, ГК Softline:

Говоря о таких партнерствах, мы должны иметь ввиду необходимость соблюдения российского законодательства - ФЗ 152 и 242, регламентирующих обработку и хранение персональных данных граждан РФ на территории РФ. Проблематика персональных данных крупнейших облачных вендоров и их реселлеров в РФ не затрагивает, но она затрагивает клиентов сервисов, то есть потребителей облачных услуг. В их распоряжении должна быть инфраструктура, которая является достаточной для работы с персональными данными на стороне клиентов. Если речь идет о работе с персональными данными, то партнерства с зарубежными сетями ЦОДов я бы не назвал перспективными, и это подтверждается рыночной ситуацией: спрос на распределенную инфраструктуру, где были бы задействованы иностранные сети ЦОДов, крайне невысок. Против этого спроса также играет уровень российских игроков, который за несколько лет существенно вырос, а также дорогие и не слишком широкие каналы связи, которые дают задержку при прохождении данных, что делает затруднительным использование зарубежных ЦОДов для работы бизнес-приложений.



Дмитрий БУТМАЛАЙ, директор отделения облачных платформ и сетевых решений, IBS:

У среднестатистической иностранной компании, предоставляющей услуги ЦОДа, есть утвержденные типовые проекты для каждой подсистемы: строительство ЦОДа (включая инженерные подсистемы), ИТ-инфраструктуры, приложений. И, конечно, есть модель услуг. Думаю, что на стартовом этапе, для сокращения первоначальных инвестиций, они могут воспользоваться ресурсами отечественных провайдеров, но по мере роста рынка будут от них отказываться.

Артём ГЕНИЕВ, архитектор бизнес-решений, VMware: Весьма перспективны, при условии, что западный партнер будет готов к инвестициям в инфраструктуру, расположенную в России.

Инвестиции в любом случае потребуются, так как для капитализации бренда западного партнера в рамках подобного союза необходимо будет привести в соответствие стандарты работы с потребителями услуг, качество предоставления и портфель этих услуг. При подобном подходе и



использовании зрелой и сбалансированной модели работы с рынком спрос на такие услуги наверняка будет.



Сергей АНДРОНОВ, директор Центра сетевых решений, «Инфосистемы Джет»: Не думаю, что в ближайшей перспективе такое может произойти. Существующее российское законодательство, обязывающее хранить информацию на территории России, не способствует созданию партнерств с иностранными сетями. Если данный тренд и начнет проявляться, то это будет, скорее, не создание партнерств, а поглощение крупными провайдерами мелких. Что же касается спроса, то российским пользователям неважно, какая будет ИТ-инфраструктура и где она будет располагаться, а важно получение услуги как ИТ-ресурса. Вопрос партнерства больше заботит самих владельцев коммерческих ЦОДов. Потому что, с одной стороны, есть законодательство, которому необходимо соответствовать, а с другой – необходимость балансировать между «дешевле» и «дороже».

Владимир ЩЕТИНИН, заместитель управляющего директора,

IXcellerate: Мы видим перспективу в такого рода партнерстве. В частности, мы уже входим в международный альянс коммерческих дата-центров IDC-G, объединяющий коммерческие и нейтральные ЦОДы в 12 странах на четырех континентах. Этим летом мы запустили программу Global Connectivity в сотрудничестве с корпорацией Equinix, крупнейшим оператором дата-центров в мире, в экосистему которого входят более чем 100 дата-центров на пяти континентах, более чем 1000 сетей и 1100 провайдеров облачных и ИТ-услуг. Как официальный реселлер Equinix мы теперь можем предлагать своим заказчикам любые сервисы на базе глобальной экосистемы своего партнера. Благодаря новой программе все российские клиенты IXcellerate, размещающие свои инфраструктурные мощности на площадке в Москве, могут в дополнение к текущему контракту организовать выделенный канал и подключиться к глобальным облачным операторам. Подключение осуществляется через единый интерфейс без необходимости подписывать договор с зарубежным оператором.



Айрат МУСТАФИН, менеджер коммерческих проектов, Linxdatacenter: Да. Считаю этот вектор развития очень и очень перспективным. Спрос среди российских компаний на такие партнерства не наблюдается, а вот спрос среди иностранных компаний, работающих на российском рынке, – огромен. Причин тому две. Во-первых, 242-ФЗ о персональных данных дал хороший толчок отрасли. Многие западные компании работают с соблюдением требований этого закона. Во-вторых, западным компаниям, работающим в РФ, гораздо приятнее и понятнее работать по западным стандартам и правилам. Поэтому многие западные организации предпочитают заключать единые глобальные контракты на поддержку и сопровождение своих ИТ и телеком-сервисов. И уже глобальные поставщики

услуг, такие как AT&T, IBM, British Telecom и многие другие в каждой стране определяют своего партнера/сервис-провайдера и работают с ним. Заказчикам это обеспечивает единый SLA, прозрачную ценовую политику и понятную им корпоративную культуру ведения бизнеса. Число подобных альянсов растет с каждым годом – это требование бизнеса.

Антон ПЛАТОНОВ, заместитель генерального директора, StoreData: Разумеется, это очень перспективное направление.

Многие западные компании в связи с принятием в прошлом году Закона РФ «О персональных данных» начали переносить некоторые элементы своей ИТ-инфраструктуры в отечественные ЦОДы. Конечно, те компании, которые не имеют представительств в России, испытывали и испытывают различные сложности при подборе площадок и в оценке надежности операторов ЦОД: у многих полностью отсутствует понимание особенностей ведения бизнеса в нашей стране. Соответственно для российских клиентов существует аналогичная проблема при размещении в западных ЦОДах. Одним из решений мне видится либо создание глобальных операторов дата-центров, владеющих инфраструктурой в различных регионах, либо партнерство, позволяющее заказчику работать и платить только локальному оператору, получая при этом возможность размещения своего оборудования в различных регионах мира.



Павел КОЛМЫЧЕК: Сейчас актуален обратный тренд — после вступления в силу закона о персональных данных 242-ФЗ (дополнение к 152-ФЗ) заказчики, наоборот, стараются полностью перенести в российские ЦОДы те системы, которые раньше использовали, в том числе, и зарубежные дата-центры. Пока этот тренд только набирает силу, поэтому говорить о перспективности такого партнерства в среднесрочной перспективе не стоит.

Евгений ГОРОХОВ, исполнительный директор, Stack

Group: Создание долгосрочных и устойчивых альянсов с иностранными сетями ЦОДов является одним из приоритетов нашей компании. В 2015 году мы запустили глобальный международный проект с одним из мировых лидеров нашей отрасли - компанией Equinix, которая управляет более 145 центрами обработки данных по всему миру. Предпосылками для старта такого партнерства послужила потребность в удовлетворении спроса со стороны российских и иностранных заказчиков при реализации требований поправок в закон «О персональных данных...», которые вступили в силу в сентябре 2015 года. Реализуя этот проект, на первом этапе мы связали наш флагманский центр обработки данных «М1» в Москве с двумя дата-центрами Equinix - FR4 (Франкфурт) и AM3 (Амстердам). Теперь клиентам Stack Group и Equinix доступны все сервисы обоих провайдеров.





Александр ТРИКОЗ, директор по производству, Bell Integrator: Такой способ интересен на мой взгляд для крупных западных компаний. Но при этом не понятно, как будет учитываться необходимость соответствия закону о персональных данных.



Георгий МАЛЫШЕВ, коммерческий директор, GreenMDC: Сложившаяся на сегодняшний день политическая и экономическая ситуация является основной причиной снижения перспектив для партнерства с иностранными ЦОДами, особенно с точки зрения создания распределенной сети дата-центров. Объем российского рынка коммерческих ЦОДов на данный момент позволяет полностью обеспечивать имеющийся спрос. С другой стороны, интерес западных компаний, ведущих бизнес на территории РФ, к размещению в российских ЦОДах по причине вступления в силу Закона «О персональных данных» может подстегнуть западных провайдеров ЦОД к строительству собственных объектов на территории России, а до этого момента — к организации различных союзов с отечественными операторами ЦОД.



Евгений ХРАПОВСКИЙ, руководитель направления по развитию виртуального ЦОД компании «Инфосистемы Джет»: Есть ряд заказчиков, которые отдают предпочтение иностранным ЦОДам, однако это скорее единичные случаи, нежели тенденция. Один из сдерживающих факторов для развития данного направления — требование российского законодательства хранить персональные данные на территории РФ.



Михаил КОНОВАЛОВ, директор практики ЦОД, ЛАНИТ: Этот вопрос был актуален около трех лет назад. Спрос, несомненно, существует и сейчас, но текущую потребность в создании подобного рода партнерств я оцениваю как низкую.

Подготовила Евгения ВОЛЫНКИНА

Подробнее на IKS MEDIA.RU: <http://www.iksmedia.ru/articles/5339669-SBELIK-Esli-my-smozhem-predlozhit.html#ixzz5B98VM6X2>