АРИФМЕТИКА ЦОДОСТРОЕНИЯ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ АНОНСИРОВАНО СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕРВОГО НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ ДАТА-ЦЕНТРА УРОВНЯ НАДЕЖНОСТИ TIER IV. ИНИЦИАТОР И ИНВЕСТОР ПРОЕКТА — ГК KEY POINT — ОТМЕЧАЕТ, ЧТО ОБЪЕКТ СТАНЕТ НОВЫМ СТАНДАРТОМ ОТКАЗОУСТОЙЧИВОСТИ ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА. О ТОМ, КАК РАЗВИВАЕТСЯ БАЗОВАЯ IT-ИНФРАСТРУКТУРА В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ И ДРУГИХ РЕГИОНАХ, КАКИЕ ВЫЗОВЫ СТОЯТ ПЕРЕД ОТРАСЛЬЮ В ИНТЕРВЬЮ РАССКАЗАЛ ЕВГЕНИЙ ВИРЦЕР, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «СВОБОДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИНЖИНИРИНГ» И ОСНОВАТЕЛЬ ГК KEY POINT. АЛЛА МИХЕЕНКО

GUIDE: Санкт-Петербург стал очередным пунктом в расширении сети Key Point после Владивостока, Новосибирска и Екатеринбурга. Почему выход на Северо-Западный рынок происходит именно сейчас?

ЕВГЕНИЙ ВИРЦЕР: Мы давно присматривались к рынку Северо-Запада. За последние пару лет здесь сформировался устойчивый дефицит стойко-мест, поэтому выход логичен. Однако масштаб задачи оказался значительным на фоне наших стандартных региональных проектов. Изначальное решение созрело примерно год назад. За это время был проведен целый фронт невидимой работы — от приобретения участка до согласования всех условий. Сейчас мы наконец расставили точки над i и потому официально объявляем о старте начала работ.

G: Как бы вы охарактеризовали текущий уровень развития цифровой инфраструктуры Санкт-Петербурга? В чем заключается преимущество будущего ЦОД?

E.B.: Мы не проводили отдельной оценки цифровой инфраструктуры Петербурга, однако, полагаю, ее уровень соответствует общероссийскому — с поправкой на то, что это второй по величине и деловой активности город страны. Безусловно, как и в любом другом регионе, здесь есть свои сложности с инфраструктурой, но так или иначе они постепенно решаются. При этом дефицит мощностей наблюдается по всей стране уже лет пять-шесть и пока не снижается.

Существующие в Петербурге дата-центры практически полностью заполнены, а новых строек не так много. Наш объект будет крупным: общей мощностью 20 МВт, рассчитан на 1626 IT-стоек. Абсолютно точно это будет первый в Санкт-Петербурге объект уровня надежности Tier IV по классификации Uptime Institute. Отдельное преимущество — это наша команда эксплуатации из Key Point, хорошо известные люди в отрасли ЦОД, в том числе в Санкт-Петербурге.

G: Что в большей степени диктует широкую географию присутствия Key Point: прямой запрос из регионов или ваша опережающая стратегия формирования цифровой инфраструктуры страны?

E. B.: Это комбинация двух факторов. Готового спроса в виде предварительных договоров пока нет — для серьезных контрактов клиентам нужны четкие сроки и технические параметры. Гарантировать их, не имея площадки и не решив вопросы с электроснабжением, невозможно.

Поэтому мы действуем по иной логике: ориентируемся на столицы федеральных округов как центры деловой активности с высоким спросом на инфраструктуру. Мы приходим туда, где ЦОД объективно нужен: где сосредоточена активность бизнеса и государства. Именно она и является главным драйвером.

G: Кто ваши ключевые клиенты в регионах?

E. B.: Основной вектор смещается в сторону крупных федеральных компаний или очень значимых локальных. Значительный процент — это клиенты из числа операторов связи. Причем сами операторы бывают разные: и федеральные, и локальные, которые, в свою очередь, приходят к нам со своими клиентами — теми, кому они оказывают услуги связи и облачные сервисы. Также представлены банки, ритейл, промышленность. На самом деле, мы сегодня прекрасно понимаем, что цифровая инфраструктура стала неотъемлемой частью любого предприятия, любого бизнеса. Поэтому, так или иначе, за исключением, пожалуй, совсем уж закрытых секретных проектов, в целом у нас представлены все отрасли экономики.



ГК KEY POINT

G: Сталкиваетесь ли вы с дефицитом энергомощностей при реализации проектов и как решаете эти задачи?

E. B.: Все площадки, которые у нас сегодня либо уже реализованы, либо находятся в процессе разработки, полностью обеспечены электроэнергией в необходимом объеме — даже с некоторым запасом. Что касается Санкт-Петербурга... Не могу сказать, что нам пришлось пройти там какой-то особый путь. Пока мы не сталкивались с непреодолимыми препятствиями. В Москве, кстати, получить энергоснабжение необходимой мощности тоже непростая задача.

G: Вопрос импортозамещения остается критическим. На каких компонентах ЦОД доля российского оборудования уже является значимой, а где сохраняется наиболее острая зависимость?

E. B.: Для нас ЦОД — это в первую очередь объект инженерной инфраструктуры. Мы прекрасно понимаем, что дефицит, связанный с импортозамещением, острее стоит в IT-сфере: серверное и сетевое оборудование, программное обеспечение — здесь, на наш взгляд, вопрос сложнее. Что касается нашей части — инженерных систем, то за эти три года, после смены географии поставщиков, вопрос в целом удалось решить. По каждой позиции — будь то генераторные установки, источники бесперебойного питания, чиллеры или системы кондиционирования — у нас уже сформировалась достаточно большая группа конкурентных производителей. Это российские, китайские, турецкие компании — в общем, страны, с которыми мы активно сотрудничаем. Так что на сегодняшний день мы не видим проблем с инженерными компонентами. Всегда, конечно, хочется лучшего, но жить можно.

G: Реализация таких проектов требует высококвалифицированных инженеров и техников. Сталкиваетесь ли вы с их нехваткой и что делаете для подготовки кадров?

E. B.: Мне кажется, сейчас в принципе существует проблема с кадрами — неважно, инженеры это или другие специалисты. Безусловно, в нашей отрасли дефицит чувствуется, и, на наш взгляд, он не уменьшается. Более того, будет только расти. Причин несколько: рынок развивается, задач перед цодостроителями и операторами становится больше, появляются более сложные и крупные объекты, которые требуют высокой квалификации. Да, проблемы есть, и мы работаем над ними в нескольких направлениях: воспитываем сотрудников внутри коллектива, создаем привлекательные условия для работы молодых специалистов, а также сотрудничаем с разными учебными заведениями.

Кадры нужно подбирать заранее. Не получится найти и собрать полноценную команду для эксплуатации ЦОД за месяц до его запуска. У нас, например, были случаи, когда ключевые специалисты приходили к нам за полтора года до открытия объекта.

G: Как вы оцениваете недавние законодательные инициативы, такие как новый закон о ЦОД и создание отдельного ОКВЭД для отрасли?

E. B.: На законодательном уровне наконец-то определили, что такое ЦОД. На мой взгляд, это первый важный шаг, но если за ним не последуют другие, скорее всего, окажется бесполезным. Отрасль нуждается в четкой регуляторике и, безусловно, в мерах поддержки. По сути, это должна быть некая база, чтобы отрасль могла жить по корректным и комфортным правилам и получать поддержку от государства в определенных вопросах.

G: Можете ли вы как-то влиять на эту динамику растущей стоимости стойко-мест?

E. B.: Сдержать рост стоимости очень сложно. Специфика рынка коммерческих ЦОД такова, что 95% клиентов, которые уже разместились в дата-центре, оттуда не уезжают — переезд из одного ЦОД в другой очень сложен. Свободных мощностей в ЦОД, которые были построены в более благоприятных условиях — при более низких ставках и дешевых деньгах,— по сути, не осталось. Все доступные сегодня стойко-места находятся в дата-центрах, построенных в текущих реалиях. А любой инвестор, желающий вернуть вложения в разумный срок, вынужден устанавливать цену, которая не отодвигает порог окупаемости за грань целесообразности.

Таким образом, сдержать рост цен можно, только снизив финансовую нагрузку на инвестора на этапе реализации проекта.

G: Какие меры господдержки сейчас были бы наиболее эффективны?

E. B.: Самая очевидная — это доступ к субсидированным кредитам. Проекты в нашей отрасли, во-первых, капиталоемкие, а во-вторых, достаточно длинные по времени реализации. Возврат инвестиций, по сути, начинается — в лучшем случае — только через три года после старта проекта, и то в зависимости от его масштабов.

Учитывая сегодняшнюю стоимость денег, это достаточно чувствительная и болезненная история. Более того, эта проблема продолжает усугубляться: многие инвестпроекты поставлены на паузу, уменьшены в масштабах или вовсе остановлены как раз из-за дороговизны финансирования. Таким образом, возможность получать субсидии, то есть кредиты на выгодных условиях, безусловно, сильно помогла бы становлению отрасли.

Все остальные механизмы — будь то льготное присоединение к электросетям или выделение земли,— на мой взгляд, во-первых, менее действенные, а во-вторых, более сложные с точки реализации.

У нас ведь достаточно примеров, когда другие отрасли успешно развивались именно благодаря целевым государственным кредитам. Мы надеемся, что внимание наконец обратят и на нас, и это позволит развиваться более интенсивно и в конечном счете закрыть нарастающий дефицит мощностей. ■