

Виталий Хлапковский VITALY.HLAPKOVSKY@TIMES.LV

# НАТИСК НА ВОСТОК

Латвийская банковская система известна в России как «тихая гавань» для капитала. Гавань, близкая к России и географически, и психологически. И в то же время находящаяся на территории Европейского Союза. Сможет ли наша страна стать такой же гаванью для критической информации крупных компаний, какой стала для их денег? DEAC делает всё, для того чтобы мы могли отвечать на этот вопрос утвердительно.

**О** том, для кого и для чего построен второй дата-центр компании в Риге, о смене фокуса и о последних усилиях компании на восточном и отчасти западном направлениях мы беседуем с руководителем департамента маркетинга и развития DEAC Олегом Наскидаевым.

— Мы знаем, что DEAC в последнее время что-то делает в Москве и Санкт-Петербурге. Поэтому первый вопрос будет простым: что именно вы делаете в Москве и Санкт-Петербурге?

— Если брать историю нашей компании с 2000 года, когда мы начали активно работать с заказчиками, то изначально мы территориально работали в Прибалтике и иногда у нас появлялись заказчики за её пределами. Но с точки зрения стратегического развития нашей компании в 2006 году было принято решение построить второй дата-центр. В 2009 году мы его запустили и последние десять месяцев активно работаем на территории России, в основном это Москва и Санкт-Петербург или Московский регион и Северо-западный регион. Там концентрируется большая часть российского бизнеса в целом, и деятель-

ность нашей компании ориентирована в основном на то, чтобы предоставлять российским компаниям возможность использовать нашу инфраструктуру как резервную.

Вторая категория заказчиков — компании, которые желают вынести всю инфраструктуру за пределы страны. В этом случае в одном нашем центре обработки данных (ЦОД) мы размещаем одну точку, в другом — резервную. Мы предоставляем российским компаниям возможность диверсифицировать риски, снизить разного рода административное давление, защититься от рейдерства. Кроме того, многие российские заказчики, которые работают на экспорт, заинтересованы в том, чтобы их инфраструктура была поближе к Европе.

— Интерес к вашим услугам в России есть? Насколько он велик?

— Интерес есть, и немалый. В данный момент мы ведём порядка 20 проектов с компаниями, работающими на федеральном уровне. Называть их имена нельзя — таково их желание. Оно связано со многими причинами, начиная с политики безопасности и заканчивая тем, что в России не показывают точки размещения данных.

**Олег Наскидаев про особенности работы с российскими заказчиками федерального масштаба:**

**«Есть несколько проектов, в рамках которых мы выделяем целую серверную комнату для нужд одной компании и куда даже у нас доступ только под «дулами» видеокамер. То есть все действия наших сотрудников фиксируются и потом изучаются заказчиком самым внимательным образом»**

— Получается, что теперь Латвия предоставляет россиянам не только банковские услуги, но и защиту данных?

— В принципе, да. Если мы берём два основных преимущества нашей компании перед российскими операторами центров обработки данных, то первое — это защита бизнеса в любой форме, и второе — это снижение издержек, так как стоимость наших услуг всё ещё ниже, чем в российских ЦОДах. Это два фактора, которые очень сильно интересуют россиян в течение последних десяти месяцев.

— Стоимость ваших услуг ниже, чем в Москве? А за счёт чего?

— За последние несколько лет из-за большого дефицита площадок в российских центрах обработки данных операторы ЦОДов в России стали искусственно завышать цены. Сейчас разница в стоимости по нашим на-

Прибалтике, работают по схеме Tier I. Это означает наличие одного генератора, одной централизованной системы кондиционирования и так далее. Если что-то из этого отказывает, работоспособность всего центра обработки данных оказывается под угрозой. И так работает большая часть местных операторов (Показателен случай в Литве в конце июля, когда из-за отказа системы охлаждения в дата-центре на сутки «стала» работа вильнюсского самоуправления — Прим. В.Х.)

Но с другой стороны на нашем рынке потребности заказчиков не настолько развиты, чтобы таких площадок было много. Поэтому когда мы запустили наш второй ЦОД, он не был ориентирован на рынок Прибалтики. Именно поэтому у него высокая «тирность», что выгодно отличает нас на фоне других дата-центров и делает привлекательными даже для очень крупных российских компаний.

— Что можете сказать про другие страны СНГ? Насколько их рынки для вас перспективны?

— Я буквально на днях вернулся из поездки в Минск. В Белоруссии ситуация несколько отличается, но в принципе тенденции схожие. Белорусские компании, которые работают на экспорт, заинтересованы размещать свою инфраструктуру обработки данных поближе к Европе и, желательно, в самой Европе. Например, у нас..

Если взять Украину, то там тенденция несколько ближе к российским реалиям, нежели белорусским. Там больше денег, там больше возможностей и есть потенциал в том смысле, что если в России бизнес сконцентрирован в Москве и Питере, то на Украине это пять городов — Киев, Донецк, Днепрпетровск, Одесса и Львов.

— DEAC всё активнее уходит из Балтии и всё дальше двигается на Восток? Это новый тренд?

— Тенденция такая есть, но не надо забывать про европейский рынок, там есть свои реалии и свои потребители. Если для российских заказчиков важны защита бизнеса и снижение издержек, то для европейских компаний важна возможность разместить своё оборудование именно здесь, да и ценовой вопрос они тоже не игнорируют. Если эти два момента у компании совпадают, то это даже не наш потенциальный заказчик, это просто — наш заказчик. Один из примеров — где-то полгода назад у нас разместила оборудование компания Telefonica. У неё таких резервных точек по всему миру разбросано много. Так они увеличивают своё влияние в регионе.

— Ваш новый дата-центр насколько сильно загружен?

— На пятую часть. Резерв большой, мы планируем выбрать его где-то в течение 1,5–2 лет. Он ориентирован только на Запад и на Восток, для заказчиков из Прибалтики мы используем его как резервный. Хотя, честно говоря, у нас пока нет такого жёсткого разделения, что здесь мы размещаем только нерезидентов, а в подземном дата-центре только резидентов.



## Полгода назад у нас разместила оборудование компания Telefonica

блюдениям составляет 20–30 процентов. Плюс, если оценивать потребности заказчика комплексно, то там есть много нюансов, которые и формируют в итоге конечную стоимость.

— Почему именно вы? На территории ЕС есть много компаний вашего профиля. Россиянам никто не мешает работать с Литвой, Эстонией, Польшей, Финляндией и так далее в западном направлении.

— На данный момент нет аналогичной инфраструктуры ни в Литве, ни в Эстонии. Если взять наш новый дата-центр и оценить его, например, по схеме энергообеспечения, что очень важно с точки зрения безопасности данных, то получится, что он построен по схеме Tier IV. В Латвии, Литве и Эстонии есть только несколько компаний, которые обеспечивают Tier II. Большая часть, порядка 80 процентов всех площадок, которые есть в

Если мы берём, скажем, европейские ЦОДы, то с точки зрения технического оснащения они довольно-таки хорошие, у них с «тирностью» всё в порядке. Но там возникают другие вопросы, связанные в основном с телекоммуникационными расходами — они ведь просто географически дальше от России, каналы стоят дороже.

Опять же имеет значение схожесть менталитета и языка общения с заказчиком: или служба поддержки общается на русском языке, или на английском — это две большие разницы, как говорят в Одессе. И не надо сбрасывать со счетов географическую близость — проще приехать в Ригу, чем лететь в Швецию, Швейцарию, Брюссель. По крайней мере, общаясь с россиянами, мы для себя сделали такой вывод, что если в Латвии есть хорошая площадка по хорошей цене, то бессмысленно дальше куда-то уезжать и искать добра от добра.

— Я так понимаю, что в новый ЦОД балтийские компании не попадают исключительно из-за того, что это очень дорого?

— У них просто нет необходимости платить за дополнительную надёжность, которую им гарантирует соответствие требованиям Tier IV. Если брать те риски, которые могут сработать у любой прибалтийской компании, то пока заказчиков на инфраструктуру Tier IV у нас просто нет — вообще. Даже если брать московский регион, то у них тоже нет заказчиков на Tier IV, если мы игнорируем государственный сектор. А на услуги уровня Tier III приходится не более 15% рынка. Не так уж и много.



## Если придёт Lattelecom — милости просим, выделим им весь этаж

— Приведите пример системы, которая может потребовать Tier IV. Зачем такой уровень защиты?

— Он нужен, если заказчик хочет полную катастрофоустойчивость, когда что бы ни случилось, система должна работать, работать и ещё раз работать. Или когда пятиминутный простой может обойтись заказчику в несколько миллионов долларов. В этих случаях инфраструктура, которая обеспечивает uptime в 99.998% в год, будет адекватным страховочным полисом. Услуги такого уровня могут себе позволить только очень крупные компании, и объективно это нужно только очень крупным компаниям.

Даже к Tier III идут очень долго, плюс на этом пути большие компании могут прийти к мысли о том, что лучше построить свой собственный ЦОД. А про них на самом деле неизвестно ничего, это закрытая информация. Поэтому, если компания приняла решение арендовать дата-центр с инфраструктурой Tier III или Tier IV, это означает, что она всё просчитала и пришла к выводу, что строить свой ЦОД ей не выгодно. Или ей нужно размещаться в двух-трёх точках.

— Вы запустили свой новый дата-центр в прошлом году и где-то в то же время Lattelecom договорился с «Синтерой» о прямом соединении магистральных сетей. Это совпадение? Ведь вы сотрудничаете и с Lattelecom, и с «Синтерой».

— Скорее всего, это совпадение. Компании в этом бизнесе очень быстро реагируют на потребности рынка и поэтому такие совпадения могут случаться. Да, мы используем в том числе и услуги Lattelecom, наряду с услугами всех крупных латвийских провайдеров, так как с точки зрения диверсификации рисков быть клиентом только одной компании крайне неразумно. Да, сейчас в России мы

пользуемся услугами «Синтеры», но одновременно мы тестируем второй канал, который будет обходить этого оператора — для всё той же диверсификации рисков.

— Lattelecom — ваш крупный партнёр, но, учитывая, что он также владеет дата-центром — и столь же крупный конкурент...

— Это неизбежно при размерах и статусе компании. С какими-то подразделениями компании мы конкурируем, с какими-то — сотрудничаем.

— Я к тому, что в Латвии, пожалуй, только Lattelecom может повторить ваш шаг и самостоятельно построить ЦОД с такой же «тирностью» и ёмкостью. Не боитесь?

— На мой взгляд, это будет исключительно принципиальный ход — мол, мы тоже можем. С точки зрения потребности рынка нет смысла строить ещё один ЦОД и инвестировать в него средства. Потому что максимальная ёмкость нашего второго дата-центра — это порядка 500 стоек. Это очень много даже по российским меркам. Например, мы, при срав-

нении с российскими компаниями-операторами ЦОДов, сейчас попадаем в первую десятку.

Поэтому повторить наш манёвр можно, но нужно ли? Проще компании, которая планирует это делать, взять в аренду половину нашего дата-центра и использовать для своих нужд. И проще, и дешевле.

— А что, вы бы сдали в аренду прямому конкуренту половину своего дата-центра?

— Почему бы нам не сдать? Мы строили его как для маленьких заказчиков, которым нужны 1–2 стойки, так и для очень крупных, готовых использовать десятки стоек. Если придёт Lattelecom — милости просим, выделим им весь этаж.

— Уже традиционный, наверное, заключительный вопрос — каковы особенности ведения бизнеса в России на вашем рынке?

— Там гораздо больше специалистов, и поэтому запросы к нам попадают уже проработанные. Если, допустим, общаясь с заказчиками в Прибалтике, мы часто помогаем им формировать правильную модель развития IT-инфраструктуры, то россияне, как правило, сразу сами дают техническое задание. Нам проще и быстрее с ними работать, потому что российский заказчик изначально знает, что он хочет получить.

А с точки зрения развития рынка Прибалтика, Россия, Белоруссия находятся в примерно одинаковых весовых категориях. В той же Западной Европе и США уже много что построено, у нас же только сейчас этот бизнес набирает обороты. Если на Западе вопросы оутсорсинга обсуждаются десятилетиями, то у нас это тенденция лишь последних десяти лет.

Так что перспектива роста на самом деле очень большая. Именно поэтому мы построили ещё один ЦОД, нацеленный на западные и восточные рынки. Сам факт того, что мы запустили на территории Прибалтики такой дата-центр, добавляет рынку импульс развития, в том числе и стратегического — в масштабе страны. **ЕОБ**