Дата-центры уходят в low cost

Дата-центры уходят в low cost

На рынке ЦОДов Санкт-Петербурга зарождается новый тренд – так называемые бюджетные дата-центры. Уже два проекта, - IT Сарай и IT Depo, - заявили о своей принадлежности к «low cost» дата-центрам, которые предоставляют минимальный арендный набор за минимальные же деньги. Идея создания нового вида ЦОДов в обоих случаях навеяна исключительно мировым финансовым кризисом. По мнению «родителей» нового сегмента рынка, снижение цен в 2 раза по сравнению с остальными ЦОДами позволит охватить клиентскую нишу малого и среднего бизнеса.

Владельцами IT Сарая являются частные лица, информация о которых не раскрывается. IT Депо принадлежит компании «Дженерал ДейтаКомм». Проекты роднит то, что, по словам их создателей, они запущены специально во время финансового кризиса.

IT Сарай делает ставку на экономический кризис

«Идея сделать бюджетный дата-центр появилась в ноябре 2008 года, - вспоминает Валерий Домарацкий. - Главный толчок - экономический кризис. Кризис, в общем, и есть причина для старта проекта. Кризис для нас - положительное явление. Наш проект специально предназначен для всех, кто хотел бы сократить затраты в кризисное время». По словам Валерия Домарацкого, работа началась с подбора здания, в котором есть необходимая электрическая мощность. Дата-центр IT Сарай расположен в отдельном здании, которое находится в долгосрочной аренде. Общая площадь дата-центра составляет около 1200 кв. метров, электрическая мощность - 500 кВт.

Дата-центр начал работать в апреле 2009 года. Валерий Домарацкий рассказал, что пока была реализована первая очередь проекта, метражом 200 кв. метров, позволяющая сдавать в аренду до 40 стоек. «Среднее потребление 3-4 кВт на стойку, - добавил Валерий Домарацкий. - Потенциал для развития дата-центра - 1500 кв метров. «Класс надежности нашего дата-центра - Tier 1. Low cost-проект не может быть Tier3 или Tier4», - добавил Валерий Домарацкий. Система пожаротушения в IT Сарае состоит из «обычных огнетушителей». Автоматической газовой системы нет.

IP сеть компании построена на оборудовании Cisco. Подключение клиентов производится к портам 1 Гбит/с. Сеть имеет три соединения с операторами уровня Tier-1, выполненные портами 10 Гбит/с и 1 Гбит/с, и несколько десятков пиринговых соглашений. В компании придерживаются принципа «Carrier neutral», что означает возможность недискриминационного подключения к любым операторам связи. «В непосредственной близости от нашего объекта находятся точки присутствия таких операторов, как «Комстар», «Элтел», «Ранет», «Петерстар», «Голден Телеком», - пояснили в «IT Сарае». - При этом арендаторы могут подключиться не только к указанным операторам связи, но и «привести» за собой нового оператора».

Авторы проекта считают, что ниша бюджетных ЦОДов пока свободна. «Ниша еще небольшая, но она будет постоянно расти со временем, так как в условиях кризиса сокращение затрат будет все более актуальным для интернет-компаний», - считает руководитель проекта IT Сарай, Валерий Домарацкий. По его словам, бюджетность дата-центра заключается в предоставлении базового набора услуг за минимальные деньги.

В IT Сарае уточняют, что проект призван предоставить, например, множеству веб-ресурсов возможность сильно сэкономить на платежах за аренду стоек и электричество. «То, что минимально нужно для работы (размещение оборудования и подключение к Интернет), можно у нас купить сильно дешевле, в 2 и более раз ниже, чем это принято на рынке, - поясняет Валерий Домарацкий. - Это позволяет в условиях падения доходов от рекламы или выручки от клиентов продолжить бизнес и успешно преодолеть кризис».

«Мы начали строить продвижение своих услуг именно с сегмента ценовой конкуренции, - пояснил Валерий Домарацкий. - Чтобы выиграть в ценовой конкуренции, необходимо предлагать значительный бонус для клиента». В аренду предоставляется любое количество открытых стоек в общем зале для размещения серверного и телекоммуникационного оборудования формата 19". Стандартная глубина стоек 800 мм. Высота стойки - не более 42U. Тарифы IT Сарай составляют 15 тысяч рублей в месяц за одну стойку, две или больше обойдутся в 12 тысяч рублей в месяц.

В IT Сарае не раскрывают информацию о порядке инвестиций, затраченных на реализацию данного проекта

По словам Валерия Домарацкого, основными клиентами бюджетного ЦОДа являются контент-проекты с большим трафиком, хостинг-провайдеры, файлообменники. На сегодняшний день в IT Сарае размещено 25 клиентов. «В ближайшее время запускаем услугу аренды серверов, - рассказал о планах Валерий Домарацкий. - Таким образом, нашими услугами можно будет воспользоваться из

любого региона России без какого-либо перемещения оборудования».

Выгоду «бюджетники» планируют извлекать, играя на «неповоротливости» крупных игроков рынка ЦОДов в Петербурге. По мнению Валерия Домарацкого, в условиях кризиса и другие дата-центры могут снизить цены. «Они могут, но пока не хотят. Ведь массового оттока клиентов пока не было», - поясняет Валерий Домарацкий.

В IT Сарае признают, что в их работе все же имеется элемент предпринимательского риска, так как «будущее предсказать нельзя». Однако в компании все же «рассчитывают», что кризис и посткризисные явления продлятся еще 1,5 - 2 года. «Этого времени хватит, чтобы в процессе работы поднять проект на более высокий уровень», - считает Валерий Домарацкий.

По словам Валерия Домарацкого, бюджетные дата-проекты есть в России, но они не всегда широко афишируются. Модель своей работы в IT Сарае описывать отказались, сообщив, что уже и так в Петербурге появился их «клон».

IT Depo видит перспективу в low-cost рынке

«Клоном» в IT Сарае считают ЦОД под названием IT Depo, собственником которого является компания «Дженерал ДейтаКомм». Бюджетный дата-центр IT-Depo на 50 стоек компания планировала запустить в середине июля этого года, однако пока старт отложился на несколько недель, из-за согласований по подводу электричества.

В «Дженерал ДейтаКомм», аналогично коллегам из IT Сарая, уточнили, что к появлению проекта IT Depo привел именно кризис. Менеджер по информационным технологиям ООО «Дженерал ДейтаКомм» Сергей Келер вспоминает, что год назад у компании появилась задумка сделать дата-центр по Tier 2/3. «Пока «задумка» росла, я предложил сделать ЦОД по Tier -1, недорогой и доступный в условиях кризиса для большинства предприятий и прочих заказчиков», - говорит Сергей Келер. – В собственности «Дженерал ДейтаКомм» есть большое помещение с вентиляцией, питанием и т.п. Как у IT Сарая примерно. Имея там уже два канала от разных операторов по разному маршруту, почему бы не сдавать место в стойках? Вот так и решили. Строительство ограничивается пока что фальшполом и стенкой из сетки, отделяющей IT Depo от склада компании. Кстати, помещение замечательно ещё тем, что там практически отсутствует пыль».

Площадка, где расположен дата-центр IT Depo – бывший цех завода, зал площадью 2500 кв. метров. «Под стойки отведено 200 кв. метров, - поясняет Сергей Келер. – Эту площадь можно расширять. Сейчас есть 10 стоек, планируем довести их количество до 50. В целом «влезает» 100».

В качестве основного набора услуг IT Depo предлагает стойки в аренду с питанием и Интернетом, U с питанием и Интернетом, виртуальный сервер разной «нажористости», виртуальную АТС. Уровень электропитания IT Depo - 2 ввода по 500КВт. Резервирование от 0 до 30 минут в зависимости от класса обслуживания клиента. Система пожаротушения – газовая.

По словам Сергея Келера, у компании уже есть клиенты на 8 стоек бюджетного дата-центра. Это, в частности, операторы связи Кубио Рус, Cubio Communications, компании, арендующие место в стойках по U - Тринити и ещё несколько других: web-ресурсы, бакап-сервера, резервные интернет-службы из Петербурга и Финляндии, малый и средний бизнес. «Видимо, компании начали понимать, что данные дороже, чем железо, - полагает Сергей Келер. - Сохранить данные можно только дублированием в разных местах. А меганадёжность этих мест получается уже не так важна. Мы так объясняем это клиентам. С нами соглашаются». В IT Depo уточняют, что цены на услуги у них сравнимы с IT Сараем. «Мы предлагаем разные уровни резервирования питания, - приводит пример своих услуг Сергей Келер. - Есть клиенты, которым не важно резервирование - 5 минут работы при выключении питания их устраивает, а есть, кого устраивает и отсутствие резервирования. Вопрос в цене».

По расчетам «Дженерал ДейтаКомм», компания хочет уложиться в 1 млн. рублей инвестиций в проект IT Depo. «Пока бюджет не превышает 800 тысяч рублей» - комментирует Сергей Келер. В «Дженерал ДейтаКомм» считают, что проект окупится за год.

«Пока что мы вместе с IT Сараем не заняли рынок дешёвого ЦОДа, - уверен Сергей Келер. - Есть куда развиваться обоим. У нас, конечно, в отличие от IT Сарая, есть своё помещение и ЗТЛ за стенкой с мегаваттами электричества. Но и у нас есть свои проблемы. Сейчас, например, оптика у нас арендованная и идёт по воздуху. Это плохо. Свою оптику мы сейчас досогласовываем. Кладет ее компания «Кубио» - наша «дочка».

Сергей Келер не сомневается, что сервис бюджетных дата-центров будет востребован и после «кончины» кризиса. «Может, заказчики сменятся, но ниша останется, - уверен Сергей Келер. - Кроме того, клиент всегда имеет некую инерцию. Зачем менять дата-центр, если этот работает? И еще, операторами связи клиенты не ограничиваются. Мы ориентируемся конечного пользователя: компании и малый бизнес».

Взгляд со стороны

Аналитик J&P Сергей Ермилов считает, что технически создать бюджетный дата-центр реально, если вложения в площадку были минимальными. «Это может сделать кто-то, владеющий помещением с хорошим энерговводом и хорошим отношением с операторами связи», - говорит Сергей Ермилов.

Однако, по мнению аналитика, если все остальные стремятся и в названии, и в имидже своей площадки подчеркнуть надежность, основательность, сохранность данных и оборудования клиента, то, например, в случае с IT Сараем читается попытка пойти от обратного, сделать все наперекор, поперек, не как у остальных, и тем самым выделиться. «Подобные решения рассчитаны, скорее всего, на мелкий бизнес сегмента интернет-магазинов с небольшим оборотом и посещаемостью», - уверен Сергей Ермилов. Аналитик также полагает, что цены в 2 раза ниже рыночных могут сослужить владельцам бюджетных ЦОДов плохую службу. «Цепочка рассуждений может сформироваться такая: «за счет чего такая низкая цена? наверняка это отражается на качестве услуг, надежности каналов или гарантированном энергоснабжении».

Область применения таких дата-центров ограничена, - полагает аналитик J&P. «Крупные компании, приносящие наибольший доход, как правило, заинтересованы в большем наборе опций, поэтому, ведущие игроки рынка вынуждены, ориентируясь, на их нужды, расширять спектр своих возможностей и услуг, -поясняет Сергей Ермилов. - В сегменте малого, частично среднего бизнеса, конечно велик процент нуждающихся в простом размещении оборудования и надежном канале доступа к Интернету, особенно в связи с ростом популярности оказания услуг и торговли через Интернет. Однако сам этот сегмент не на столько велик, чтобы «бюджетные» дата-центры смогли серьезно изменить ситуацию на рынке ЦОДов».

Мнение оппонента

Мирон Рудник, главный инженер компании MSM.ru (владеет ЦОД уровня Tier 2+)

Бизнес-модель low-cost дата-центров мне не понятна. На кого рассчитана услуга? Если на пионера, которому надо держать где-то свои блоги, а размер хостинга он перерос - то для него есть и более простые варианты, вплоть до размещения сервера на домашнем компьютере. Текущий уровень предоставляемых услуг на рынке "Домашнего интернета" это позволяет. Я не представляю, чтобы какой-то серьезный интернет-ресурс встал в подобное место. Как собирать аудиторию после многократных остановок сервиса из-за скачков напряжения? Тут уже никакая экономия в цене на стойку не поможет.

Люди, которые несут оборудование в бюджетные ДЦ, могут, зачастую, с ним проститься. И не потому, что хозяева за сохранность ответственности не несут (с), а по простым и прозаичным причинам: скачки питания ничем не фильтруются - это дорого для подобных ДЦ, из-за этого блоки питания будут вылетать с завидной регулярностью. Перегрев оборудования вплоть до выхода его из строя тоже скорее всего будет нормой, так как львиная доля денег при строительстве ЦОДа идет именно на грамотное охлаждение, а развесив домашние сплит-системы по стенам этот вопрос никак не решить. Я сомневаюсь, что найдется серьезный рынок на подобные услуги. Сдавать стойки в аренду в подобных местах можно только стартапам, где важно одно - дешевизна.