Почему поставщики услуг связи отказываются от собственных ЦОД

Хотя телекоммуникационные компании, такие как AT&T и Telefonica, обычно не ассоциируются с интернетом в той же степени, как Google или Facebook, именно они построили и владеют многими центрами обработки и передачи данных, которые обеспечивают работу мобильных приложений, стриминговых сервисов и корпоративных сетей.

Однако по мере того, как технологические гиганты и специалисты в области дата-центров, в том числе Equinix, вводят в действие новое поколение огромных, высокопроизводительных серверных ферм, поставщики услуг связи оказываются перед выбором: продолжать ли дальше вкладываться в инфраструктуру, чтобы не потерять конкурентоспособность, либо отказаться от собственных вычислительных мощностей. Многие предпочитают последнее.

> "ЦОД - это даже не основное направление деятельности для поставщиков услуг связи. То есть нужно вкачать уйму денег в то, что не принесет особой прибыли, если сравнивать с инвестициями в коммутаторы или маршрутизаторы. С чего гендиректору телекомкомпании идти на такое? Это же просто сумасшествие", - рассуждает Эндрю Джей (Andrew Jay), глава отдела решений для ЦОД американской консалтинговой компании в сфере недвижимости CBRE.

Дата-центры поставщиков услуг связи, сменившие владельцев (Данные Bloomberg):

Switching Out

Telco data centers are getting new owners

Seller	Buyer	Value	Year
Verizon	Equinix	$3.6 billion	2017
Telstra	Telstra InfraCo (Spinoff)*	$7.4 billion	2018
AT&T	Brookfield	$1.1 Billion	2018
KPN	DWS Group	Not disclosed	2019
Telefonica	Asterion	$604 million	2019

Source: Bloomberg data
* Spinoff includes other infrastructure including subsea cables

*Примечание: сделка включала продажу дополнительной инфраструктуры, такой как подводные кабели

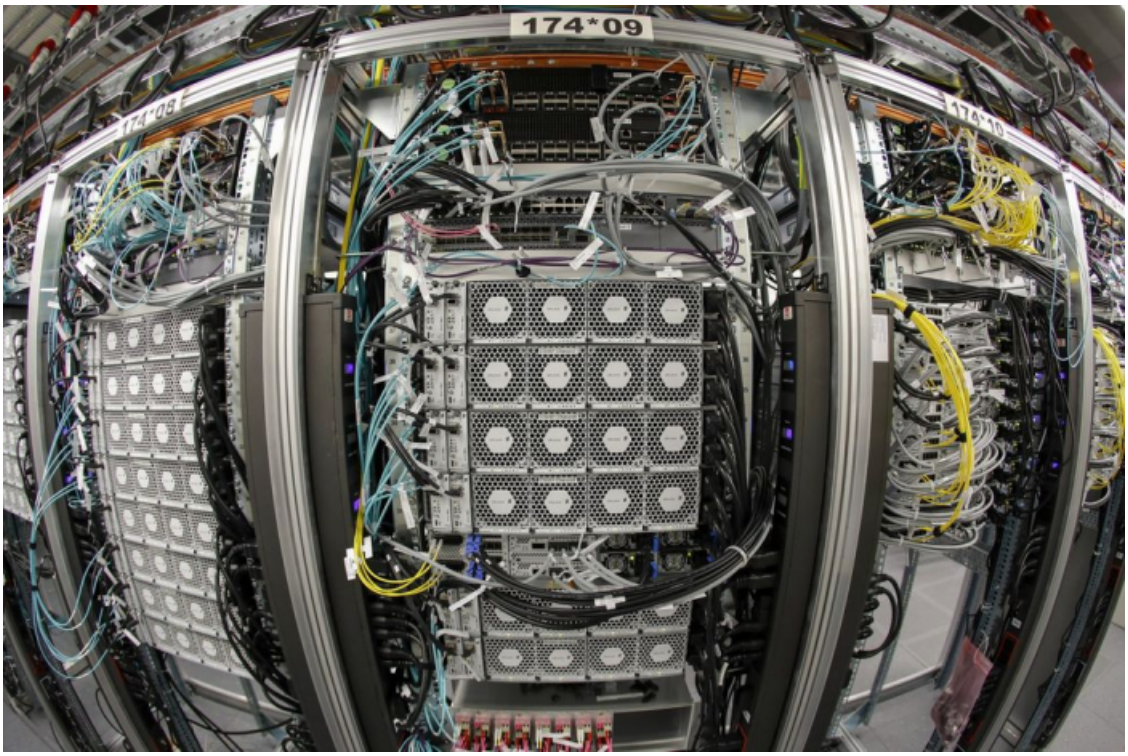
Продажа старых дата-центров специализированным операторам имеет смысл, поскольку затраты на привлечение капитала у покупателей падают по мере того, как инфраструктурные фонды приобретают все большую долю в новой отрасли.

Нередко выставляемые на продажу дата-центры - это так называемые колокейшн-площадки, в которых владелец использует лишь часть мощностей, а остальное сдает в аренду третьим лицам. Передача прав на такую собственность независимым игрокам помогает разрешить конфликты интересов, отпугивающие некоторых клиентов, и привести к увеличению нормы загрузки ЦОД.

> "У телекоммуникационных компаний есть прекрасные дата-центры, эффективность которых повысилась бы, если передать их от одного владельца нескольким", - комментирует Майкл Уинтерсон (Michael Winterson), директор Equinix по управляемым услугам.

Коммерческие возможности на этом рынке огромные. По оценкам Statista, в 2018-м мировая выручка ЦОД, работающих по схеме "колокейшн", составила 22,8 миллиарда долларов, и к 2023 году показатель должен увеличиться более чем вдвое.

Правда, может пройти от 10 до 15 лет, прежде чем подобные вложения окупятся, и из-за этой низкой рентабельности инвестиций поставщики услуг связи испытывают большие трудности, отметил Эндрю Джей из CBRE.



Прежде для телекоммуникационных компаний имело смысл владеть как каналами передачи данных, так и компьютерами, к которым те подключены, поскольку контроль над всей аппаратной частью позволял предлагать крупным корпоративным клиентам специализированные сетевые услуги. Теперь же распространение облачных сервисов и программно-определяемых сетей значительно упростило проектирование корпоративной инфраструктуры без использования собственных коммутаторов, маршрутизаторов и серверов.

Кроме того, неэкономичные дата-центры становятся обузой из-за растущих расходов на энергию и усиливающегося давления на отрасль в части сокращения выбросов углекислого газа.

Все больше потребителей осознают, что серверы, которые обеспечивают работу мобильных приложений и трансляцию потокового видео, в такой же мере ответственны за выбросы CO2, как, например, авиакомпании. Под нажимом этических инвестфондов операторы связи снижают энергопотребление и увеличивают использование возобновляемых источников энергии (ВИЭ)

Когда испанская компания Telefonica в 2019-м продала 11 своих дата-центров инфраструктурному инвестфонду Asterion Industrial Partners, одним из условий сделки стало то, что новый владелец должен повысить энергоэффективность ЦОД и расширить использование ВИЭ.

И все-таки некоторые операторы связи сохраняют дата-центры и продолжают бороться за свое место в этой отрасли.

Так, французская компания Orange перенесла вычислительные мощности из примерно двух десятков ЦОД в три новые, расположенные на севере страны, что уменьшило потребности в охлаждении оборудования. Для дальнейшего повышения эффективности Orange использует достижения в области больших данных и искусственного интеллекта, с их помощью регулируя работу оборудования и выявляя неисправности до того, как произойдет сбой.

Все это отразилось на коэффициенте энергоэффективности - основном показателе эффективности ЦОД, который представляет собой отношение энергопотребления серверов к общему расходу электричества на объекте. Чем ниже показатель, тем эффективнее считается дата-центр. По словам ИТ-директора компании Марка Бланше (Marc Blanchet), в новых ЦОД Orange коэффициент энергоэффективности составляет 1,3 против 1,9 на старых объектах.