



## Юрий САМОЙЛОВ: «Мы изначально позиционировали себя как ЦОД с большим объемом VAS»

Интервью с генеральным директором компании DataLine

— Какие тенденции на российском рынке ЦОД, на ваш взгляд, можно назвать доминирующими? Что можно ожидать в дальнейшем?

— Можно говорить о том, что спрос на услуги ЦОД точно не падает, а скорее даже растет. В отношении конкуренции на рынке мне не очень нравится то, как некоторые наши конкуренты начали привлекать клиентов. Они просто снижают цену до минимальных значений, часто ниже себестоимости. Это приводит к тому, что стоимость услуг ЦОД на рынке никогда не была запредельно высокой. Подобная тактика демпингования неправильна, прежде всего, по отношению к тем же клиентам, потому что, привлеченные крайне низкими ценами, они вводятся в заблуждение либо относительно качества предоставляемых услуг, либо относительно выгодности предложения, так как в скором времени их ждет повышение цен, а уйти и сменить площадку будет совсем не просто — это новые расходы, время и т. д. На мой взгляд, такое снижение цены обусловлено стремлением воспользоваться вынужденной инертностью клиента или отсутствием у него опыта использования услуг ЦОД.

Конкуренция на рынке почти всегда острая, и любой более или менее крупный запрос от заказчиков известен на рынке всем его участникам, и каждый раз это конкурсы, каждый раз это существенные усилия по продаже услуг, привлечению клиента. В этом смысле ситуация была конкурентной всегда. И всегда это была, прежде всего, конкуренция качества и полноты предложения, но не конкуренция примитивно-ценовая.

— Как меняются запросы клиентов? Кто сегодня основные клиенты ЦОД?

— Без сомнения, квалификация клиентов быстро растет. Появляются запросы на услуги более высокого уровня, более интеллектуальные — в части администрирования системы или виртуальных решений. Заказчики крайне детально обсуждают с нами вопросы качества и состав услуги, тщательно и разумно пытаются оптимизировать ее состав и SLA, так как понимают, что от этого напрямую зависит цена. То есть клиент «взрослеет». Мы это видим и много занимаемся вопросами качества услуг. Дело в том, что за SLA должна стоять структура его исполнения. А это в первую очередь процессная деятельность

внутри ЦОД. Написать можно все что угодно — бумага, как известно, все стерпит. Вопрос только в том, насколько это исполнимо и исполняется, и связаны ли внутренние процессы управления напрямую с SLA. Без ложной скромности могу сказать, что по проработанности соглашения об уровне сервиса мы одни из лучших на рынке.

Что касается наших клиентов, то большинство из них — банки. Банки весьма активно пользуются услугами ЦОД для создания основных и резервных площадок. Это, наверное, главный сегмент наших клиентов. Далее идет ритейл. По сравнению с банковским сектором, ситуация здесь, может быть, менее регулируемая, в части стандартов оказания услуг, но очень похожая в смысле вовлеченности ИТ в бизнес этих компаний. Третий сегмент — всякого рода интернет- и контент-проекты. А дальше рынок крайне фрагментирован. Что касается сектора государственных заказчиков — владельцы по-настоящему крупных информационных систем из государственных организаций чаще всего имеют определенные сложности с государственной тайной либо специфические требования по лицензированию и т. д., что сужает

перспективы взаимодействия. Хотя, например, мы обладаем необходимыми лицензиями ФСТЭК. Из интересных трендов – наметилась тенденция сотрудничества с образовательными учреждениями. У них очень активно развиваются информационные системы. Думаю, что в следующем году у нас будет, наверное, уже с десятком таких клиентов.

– **Какие новые решения и услуги вы предлагаете своим клиентам DataLine?**

– Я уже много раз говорил и продолжаю утверждать, что аутсорсинг в России развивается не столь быстро, как многие ожидали, поскольку нет достаточного предложения качественных услуг и ярких историй успеха. Мы стараемся идти от качества базовых услуг. К нам пришли клиенты, поставили свои стойки, и наша компания делает все, чтобы заказчики убедились, что требуемое

дешевле, потому что хороший администратор Cisco стоит дорого, а часто не находится задач для его полноценной загруженности. Мы же предлагаем заказчику не «всего» администратора, а условно говоря, его часть, необходимую для выполнения текущих задач. Вторая задача для нас – повышение эффективности отдачи от оборудования. С ней связана тема виртуализации. Это наш мейн-стрим, то, куда мы идем.

Присматриваемся к облачным вычислениям. Без сомнения, облачные услуги будут пользоваться разумным спросом, другое дело, что, скорее, не в такой модели, которая пропагандируется западными примерами. Мы приобрели платформу для создания облаков и приступаем к развертыванию. В следующем году планируем начать предоставлять с ее помощью облачный сервис.

сложно, сколько долго, потому что объемы «почтовых» данных всегда большие. Для одного из наших заказчиков мы сделали резервирование не целой информационной системы, а отдельной ее функции – электронной почты. Разместили у себя копию почты клиента, обеспечили репликацию данных по узкому каналу. В случае падения почты сотрудники нашего клиента работают с копией почтовой системы, расположенной у нас, а мы расширяем в этот момент канал, чтобы обеспечить должный уровень производительности. Такие задачи, основанные на вполне конкретных бизнес-кейсах, мы и стараемся сейчас реализовывать.

Мы с самого начала позиционировали себя как ЦОД с большим объемом VAS и планомерно движемся в данном направлении. Это была и есть часть стратегии нашего развития.

– **Что вы можете сказать о планах развития на ближайшую перспективу?**

– Про наши подходы и планы по развитию интеллектуальных сервисов на базе ЦОД я уже сказал, думаю, необходимо рассказать о наших планах развития новых площадок ЦОД. В текущем году ввели дополнительную площадку на 150 стоек и построили еще один маленький зал на 10 стоек по специальному запросу одного из наших клиентов. В следующем году планируем ввести в строй как минимум 300 стоек. Это будут два новых зала – по 150 стоек в ЦОДах на улице Боровая и на Коровинском шоссе.

Вторая задача – снижение затрат в части администрирования. Стараемся в этом направлении развивать системы мониторинга и управления инфраструктурой.

В связи с активным вводом новых площадей ЦОД, мы много занимаемся темой повышения эффективности потребления электроэнергии, которая является существенной составляющей себестоимости. Планов по техническому развитию немало, наша компания всегда старается что-то улучшить, усовершенствовать. Вообще, идея постоянного развития, даже в малом, это то, что мы стараемся сделать частью внутренней культуры компании. ■

**Серьезной задачей является миграция с физической инфраструктуры на виртуальную. Существует множество нюансов, но мы наработали неплохой опыт в проектах миграции. На мой взгляд, у нас это хорошо получается.**

качество будет обеспечено. Только добившись этого, мы предлагаем следующий уровень сервиса.

Управление инфраструктурой заказчика – вот та цель, которую мы бы хотели достигнуть. Нам интересно не только размещать оборудование заказчика, но и управлять сетью заказчика, серверным парком, возможно, офисными станциями. Мы не беремся за управление бизнес-приложениями, поскольку это всегда специфика, для которой лучше иметь своего специалиста, который более глубоко знает предмет. А, например, в управлении сетевым оборудованием Cisco эффективнее будем, точно, мы, ведь у нас накоплен богатый опыт управления большим парком такого оборудования. И наши услуги обойдутся

Кроме того, стараемся предлагать заказчику специализированные решения, основанные на определенных бизнес-кейсах. Например, умеем создавать резервные площадки на виртуальной инфраструктуре. При этом серьезной задачей является миграция с физической инфраструктуры на виртуальную. Там далеко не все «в лоб» можно перенести, существует множество нюансов, но мы наработали неплохой опыт в проектах миграции, когда реальная инфраструктура подменяется виртуальной. На мой взгляд, это у нас хорошо получается.

Или другой пример. Известно, что когда «падает» корпоративная электронная почта, «поднимать» ее достаточно сложно, даже не столько