

09 апреля 2025

Спасибо, кэп! Могут ли кэптивные дата-центры вытеснить коммерческие ЦОД с рынка

Из-за дефицита мощностей крупные компании строят собственные или кэптивные центры обработки данных (ЦОД). Некоторые из них планируют выйти на внешний рынок. Однако коммерческие дата-центры не опасаются конкуренции, поскольку очереди в традиционные ЦОД растягиваются на многие годы вперед. О том, как появление кэптивных объектов повлияет на отрасль, – в материале RSpecr.

ЗАНЯТЬ ОЧЕРЕДЬ

После ухода западных игроков многие компании стали строить собственные дата-центры и облака, и на рынке скоро появится множество кэптивных ЦОД, часть из которых выйдет на внешний рынок, заявил на форуме ComNews «Территория безопасности: все pro ИБ» заместитель генерального директора ГК «Гарда» Рустэм Хайретдинов.

Представители крупного бизнеса активно вводят в эксплуатацию корпоративные ЦОД, отмечается и в обзоре рынка коммерческих дата-центров «Быстрее, выше, мощнее», подготовленном аналитиками Альфа-

Банка. Так, Wildberries уже в нынешнем году планирует ввести в эксплуатацию два дата-центра – в Дубне и Наро-Фоминске. Компания «Северсталь» собирается построить аналогичный объект на площадке Череповецкого металлургического комбината, «Газпром» – в Великом Новгороде, а VK озвучивала планы по созданию целой сети ЦОД.

По оценке фонда «Рентал ПРО», корпоративный сегмент может рассматриваться как существенный драйвер роста рынка ЦОД в целом демонстрируя опережающие по сравнению с коммерческими дата-центрами темпы ввода в эксплуатацию новых (зачастую сравнительно небольших) объектов в количественном выражении и сопоставимые темпы роста – в финансовом.

Как отметил в беседе с RSpectr президент Ассоциации участников отрасли ЦОД Игорь Дорофеев, кэптивныe ЦОД существуют на рынке много лет Игорь Дорофеев, Ассоциация участников отрасли ЦОД: «По большому счету ничего не изменится, просто очередная веха зрелости национальной отрасли ЦОД. Важно отметить причины, приведшие к такой активности и буму строительства крупных корпоративных дата-центров».

Это выросший цифровой бизнес нецифровых корпораций и активный рост сервисов крупных компаний, объяснил эксперт. По его мнению, ИТ-нагрузка выросла достаточно для обоснования строительства собственных ЦОД, плюс она может иметь специальные требования. Кроме того, существующий дефицит коммерческих дата-центров в Москве не позволяет корпорациям развиваться в рамках выбранной площадки.

Так как она сразу распродается, а иметь оплаченный резерв многие не хотят, отметил эксперт.

«Кэптивные ЦОД помогают отрасли, снижая нагрузку на коммерческие дата-центры, это не конкуренция, а где-то даже и win – win, если не считать борьбу за дефицитные кадры. Вероятность, что кэптивные объекты пойдут на рынок коммерческих, невысокая. Скорее, такие дата-центры могут предложить услугу оптовой коллокации для дружественного крупного бизнеса», – полагает Игорь Дорофеев.

«Собственные ЦОД строятся в основном для того, чтобы меньше зависеть от коммерческих дата-центров, и не могут конкурировать с именитыми и понятными рынку поставщиками», - добавил заместитель директора департамента облачных решений «Softline Облако» (ГК Softline) Денис Сапронов. Это, по словам эксперта, нишевая история для групп компаний и их ближайших партнеров.

Кэптивные дата-центры – логичный выход для крупного бизнеса на фоне дефицита ЦОД, сложившегося в нашей стране, соглашается генеральный директор хостинг-провайдера RUVDS Никита Цаплин. Он добавил, что очереди в коммерческие дата-центры растягиваются на многие годы и бизнес, нацеленный на динамичное развитие, не может позволить себе ждать.

Никита Цаплин, RUVDS: «Это решение все чаще привлекает внимание как маркетплейсов или банков, так и промышленности и телекоммуникационных компаний. В перспективе большой бизнес уйдет из коммерческих ЦОД, переориентируясь на свои мощности, тем самым освободив место для других компаний».

Фактически кэптивные ЦОД будут существовать параллельно с классическими: цель первых – в удовлетворении нужд материнской компании, а не переманивании клиентов из других площадок, уверен эксперт. По его мнению, никакой угрозы рынку коммерческих дата-центров это не несет. Спрос на вычислительные мощности будет оставаться стабильно высоким, убежден Никита Цаплин.

РАСТУЩИЙ СПРОС

Кэптивные ЦОД – это реальные конкуренты коммерческим, считает руководитель группы защиты инфраструктурных ИТ-решений «Газинформсервис» Сергей Полунин. Поэтому, по его мнению, будет наблюдаться снижение спроса на традиционные дата-центры, чьими клиентами столько лет были крупные корпорации. Важно, что именно для этих объектов крупные заказчики всегда были основой бизнеса, а, значит, мы можем увидеть уменьшение количества таких центров, если те в свою очередь не придумают, как «заманить» к себе компании поменьше, полагает эксперт.

Сергей Полунин, «Газинформсервис»: «Однако тут следует учитывать множество факторов. Отдавая часть своей инфраструктуры в ЦОД, мы экономим огромное количество ресурсов на поддержании ее в рабочем состоянии. Строительство собственного дата-центра не означает автоматического сокращения расходов».

По крайней мере на первом этапе кэптивные центры будут использоваться для тех задач, которые по тем или иным соображениям небезопасно отдавать на аутсорс, уверен Сергей Полунин.

Строительство ЦОД – достаточно затратный и длительный процесс, с длинным инвестиционным циклом, а экономическая окупаемость достигается только при объемах не менее нескольких сотен стоек. Позволить себе создание кэптивных ЦОД могут лишь крупные компании с обширной ИТ-инфраструктурой. Создание кэптивных дата-центров вряд ли существенно повлияет на рыночный спрос – он будет только расти. Однако это может освободить мощности коммерческих дата-центров, сделав их более доступными для среднего и малого бизнеса.

Константин Юрганов,
Директор по стратегическому развитию MONS (ГК «КОРУС
Консалтинг»)

Как правило, инсорс-облака строятся для собственных нужд, и только некоторые компании предоставляют их сервисы внешним заказчикам, отметил директор по технологическому консалтингу Axiom JDK Алексей Захаров. Он считает, что влияние таких дата-центров на коммерческие будет незначительным ввиду возможностей и объемов.

Алексей Захаров, Аxiom JDK: «Конкуренцию традиционным дата-центрам они вряд ли составят, поскольку стоимость одного места в классическом ЦОД всегда меньше, чем в локальном. Это можно рассматривать только как источник дополнительного внешнего финансирования».

Но в любом случае они найдут своих клиентов, поскольку на российском рынке наблюдается потребность в новых вычислительных мощностях, резюмирует эксперт.