



# Схема разработки проекта ЦОД: компоненты и глубина проработки

# Что интересует владельца бюджета в первую очередь

## IRR

internal rate of return, %

- соотнести с существующими,
- *comparable businesses*
- оценить вероятность защиты проекта

## PBP

pay back period, лет

- на сколько долго придётся сидеть в проекте
- подойдет под сроки банков и институциональных инвесторов

## CAPEX

\$ на стойку/кВт.

- оценка масштаба проекта
- бенчмарк

## M&A

за последние n-лет

- за сколько можно продать бизнес
- кто покупает
- оценить капитализацию через IPO

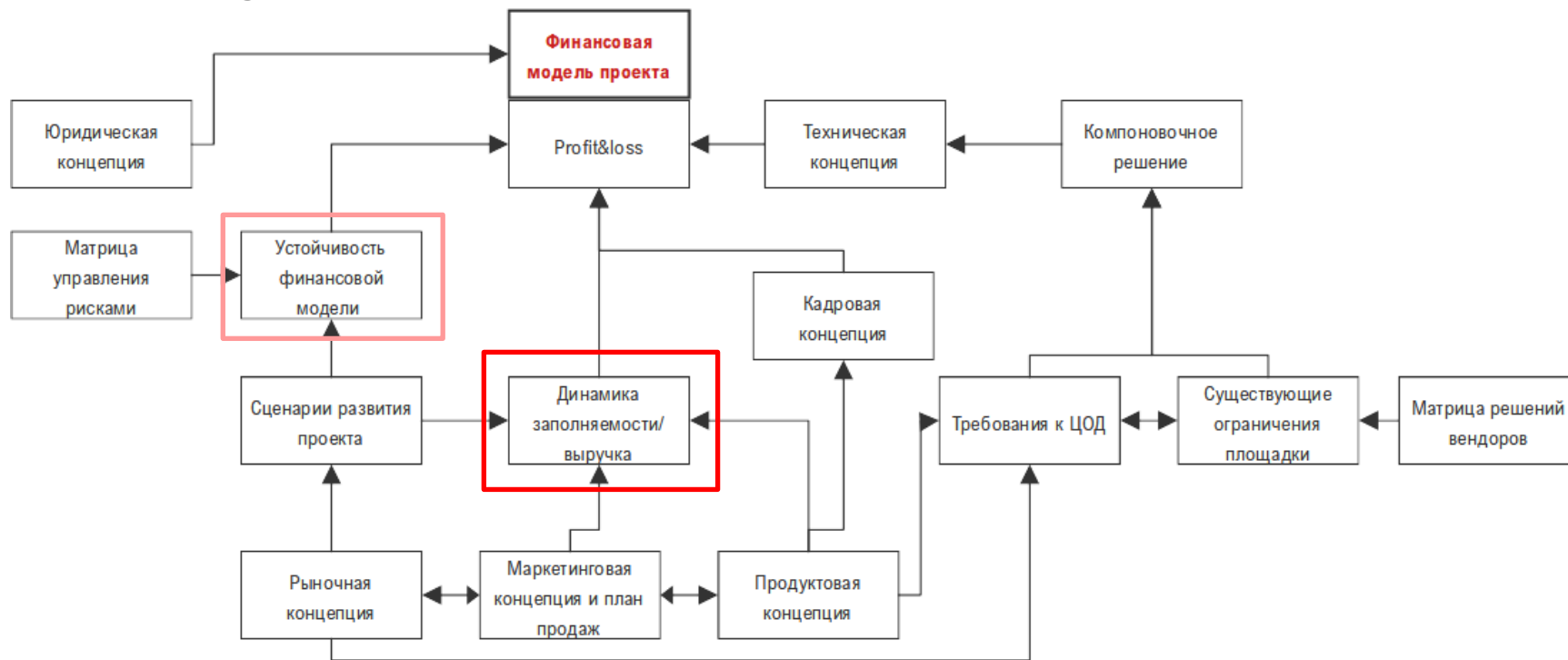
## WACC

weighted average cost of capital, %

- сколько стоит финансирование ЦОД
- источники финансирования

Какие вопросы задали бы Вы?

# Схема компонентов проекта ЦОД во вторую очередь



# Варианты реализации проекта ЦОД

Продажа

Провайдер

Партнерство

## Глубина проработки проекта ЦОД

«Отчет о выполнении НИР по проекту ЦОД», включая регистрацию в ЕГИСУ НИОКТР, подготовку доклада, пояснительной записки, разработку ФЭО, разработку предложений по внесению изменений в НПА и т.п.

«Бизнес-план ЦОД», в соответствии с требованиями финансовой организации, осуществляющей финансирование проекта (ВЭБ, Сбербанк, Корпорация развития, Фонд Субъекта РФ и т.п.), включая взаимодействие с финансовыми организациями для представления проекта.

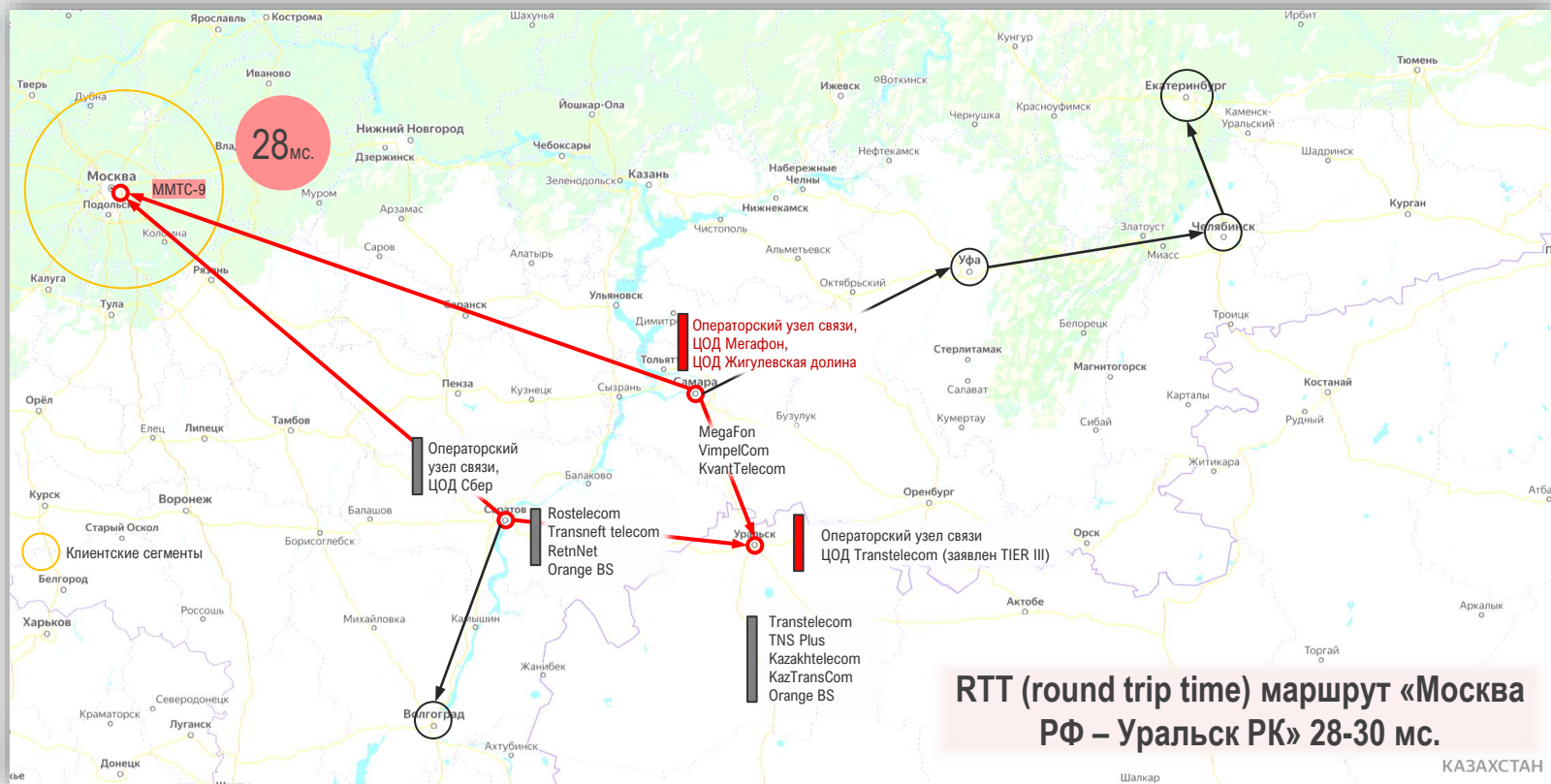
«Дизайн проекта ЦОД», включает взаимодействие с потенциальными клиентами/партнерами ЦОД, взаимодействие с сетевой/энергетической компанией, телеком-операторами, ВІ по существующим конкурентам, детальное обследование существующей инфраструктуры, площадки, участка и т.п. Взаимодействие с потенциальными частными инвесторами, защита и представление проекта.

«Презентация проекта ЦОД или оценка возможности реализации проекта», включая общую оценку перспективности проекта на базе отраслевых и макроэкономических показателей. Заключение по существующей инфраструктуре на основе имеющейся у Заказчика документации без проведения обследования. Фин. модель проекта приводится на базе отраслевых показателей справочно.

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

Дмитрий Горкавенко  
директор по развитию  
iKS-Consulting  
[dg@iks-consulting.ru](mailto:dg@iks-consulting.ru)

# Карта магистральной связанности «Москва РФ – Уральск РК»



# Тезисы для обсуждения создания площадки «Уральск»

Компании, которые не могут легитимно закупить оборудование и ПО из-за санкций и разместить его в РФ

Компании, которые не могут размещать оборудование и ПО в РФ из-за риска попасть под санкции

Балансировать ИТ-нагрузку, business-critical на площадках в РФ – остальное в РК

Экономия на «серых» поставках, премия за риск поставщику на начало апреля 2022 - 15-80% от цены сделки в зависимости от страны поставки

Нет необходимости «прятать» оборудование от мировых вендоров в соседней «телеком-юрисдикции»

Предоставлять сервисы в новые рынки, Юг, Урал, РК

В РК нет своих сильных команд, как в colocation, так и в cloud (по сравнению с РФ)

VMware и Hyper-V поддерживаются в РК, не нужно мигрировать на Yandex, Tionix и т.п.

Пороговая сетевая связанность, 40 мс.

Аренда канала, 100 Гбит - 80-100 тыс. долл.

Отдельный COPM КНБ РК для международного трафика (можно договориться о неприменении)

152-ФЗ, персданные, КИИ, ГИСы и возможное ужесточение регулирования.

Неудобно: деперсонализировать, шифровать, принимать риски, переписывать архитектуру

ЦОД Уральск Transtelecom (заявлен TIER III), свободно 40-50 стойко мест из 90, открытые продажи приостановлены в связи большим количеством запросов. Можно ставить 7-8 кВт. стойки.