

[CEO 访谈：PDG 如何在三年内建成 18 个数据中心资产？](#)

2020 年 5 月 27 日发布

作为一家互联网基础设施运营企业，PDG 在短短不到三年的时间内建设了 18 个数据中心资产，其中 9 个已经在运营，剩下 9 个在建设当中。公司正在大力实施发展计划，目标是打造一个价值数十亿美元、泛亚的数据中心产业。目前，PDG 在亚洲几大关键市场——中国、新加坡、印尼和印度——拥有业务。

PDG 采用的“三管齐下投资法”令人印象深刻。所谓的“三管齐下”，是指同时推进电信运营商的数据中心剥离、进行数据中心收购和数据中心项目新建三个方面。PDG 的 CEO 和创始人之一，**Rangu Salgame**，在接受 TMT Finance 亚洲编辑 **Yedda Wang** 采访时，谈到公司下一阶段的发展，以及亚太地区快速成为全球战略型、增长型数据中心市场的原因。

1) “三管齐下投资战略”是如何制定并按照当前市场环境进行调整的？

三年前刚起步的时候，我们清楚地认识到要如何建立一个跨亚太地区的平台，核心在于三管齐下的战略和进入市场的独特方法。

建立一个大规模的跨国数据中心产业是很困难的。很多公司都是从单一的维度去做，或集中于数据中心项目的新建，或寻找收购目标，或只在一国经营业务。如果只单做这其中的某一方面，是很难快速扩大规模的。我们之所以可以在短时间内实施我们的三管齐下法，是因为我们有战略、有能力、有合适的资本。

去年（2019）10 月份，我们宣布了几个项目。我们在新加坡收购了一个数据中心资产，在印尼从一家电信运营商旗下剥离了 5 个数据中心资产，在上海宣布建设一个 40 兆瓦的数据中心园区——证明了我们是有能力实践“三管齐下法”的。在深入现有市场和进军亚洲其它市场的过程当中，我们会继续实施这一战略。

2) PDG 现有在印尼、新加坡和中国的数据中心资产组合是如何发展起来的？

我们是以超大型公司为导向的一家数据中心运营企业，重点服务于全球和区域性的超大型公司的需求。

在印尼和新加坡，我们所采取的方法是对设施进行改造转型，服务于超大型公司的需求。收购资产之后，在短期内我们就实现了这个目标。这种转型包括投入资金将数据中心完全建成、提升设施满足超大型公司的标准、深化现场的运营能力等。这种转型之所以成功，是因为我们能够吸引顶级客户。

在这两个国家，也包括在中国，我们还通过新建数据中心项目来扩大业务。例如在大雅加达地区，我们启动了一个数据中心园区的开发。

在中国，我们已经有三个合资的数据中心处于满上架率运营状态。在合资项目之外，PDG 也在全国范围内发展新的数据中心。去年年底，我们在中国发布了三个项目，其中就包括位于上海的一个由制造厂转产改造的、规模为 40 兆瓦的数据中心园区。我们接下来会继续在上海、北京和广州等一线城市以及客户在现有业务基础之上有意向进一步发展的其它城市。我们在中国一部分关键地区已经建立业务，同时也积极地在看中国的其它城市和地区。

3) 在东南亚和中国，从客户需求的角度来说，数据中心的主要趋势是什么？

我们认为有两个关键的趋势——第一个涉及到大型的、增长型的亚洲市场，第二个是因为超大型公司感兴趣、因而有着极大增长潜力的市场。

许多超级大公司在中国和印度这样的增长型大市场已经有了相当的业务，正在寻求更多的数据中心服务。在中国的一线和 1.5 线城市，在印度的孟买和清奈，对数据中心服务都有大量的需求。

新加坡是东南亚地区的数字枢纽，我们预测这种情况还会持续，新加坡依然会在超大型公司的核心设施占据举足轻重的地位。

纵观东南亚其它市场——以印尼为典型例子——我们看到，超大型公司先是进驻一些边缘地区，它们在这里的点一般都是高度互联互通但规模较小，象征着超大型公司的进入。但是现在，这些超大型的公司想要突破边缘位置，同时进驻各国的核心地区。我们发现，超大型公司开始建设核心基础设施，在印度，这种情况出现在 5 年前，在中国是在 10 年前，这就为数据中心服务提供商带来了巨大的机会——它们可以建成大规模的数据中心并服务这些客户。这些超大型公司客户喜欢和那些能够提供全球一流标准、有明确发展计划、对运营商保持中立的数据中心服务提供商合作。

我们在这些市场占据了极为有利的位置。我们有一体化的模式，在整个平台和每个国家的每一个数据中心向客户交付一致的、全球标准的服务。是我们在新加坡这样的成熟市场和印尼这样的新兴市场，都能成为值得客户信赖的合作伙伴。在数字经济爆发的时代，我们的客户正在快速发展——而我们的任务则是要努力确保在整个地区助力客户实现这种发展。

4) PDG 在印度市场有什么样的扩张计划？

我们所有的超大型公司客户，不管是中国企业还是美国企业，都在印度进行了大规模的投资。我们的三管齐下法在印度也很合适——在印度以新建项目为主。为了领导印度的发展，我们引入了经验丰富、在印度的互联网基础设施领域有超过 10 年经验负责人。我们以客户为导向。客户需求在印度各地均有，而我们是从小孟买开始的。在接下来几个月内，我将分享更多的信息。

5)您如何看待脸书和几家私募基金投资信实工业旗下的数字事业 Jio Platforms? 从互联网基础设施运营企业的角度来看, 这是否意味着数据中心业务的增长机会?

这是印度的几大趋势之一。印度总人口 13 亿, 有 7 亿手机用户。印度现在的情况和 5~7 年前到中国相似。人们已经看到数字化、电商、电子支付和平台的出现以及用户数量的显著增长。印度有大量的线上活动, 客户的需求促进了各种服务的产生。

在 IT 投资方面, 印度的企业一直是技术达人。他们在积极推进云, 将 IT 工作量向云端转移并驱动了云需求的大量增长, 包括业务性云消费、向云端的迁徙以及企业新 IT 技术直接转移到云端等。基于印度的经济体量和发展速度, 这会大大驱动基础设施——尤其是数据中心——的增长。

在印度, 对于数据中心而言, 像孟买、清奈和新德里这样的一线城市, 将会保持持续的重要性。清奈是关键城市, 孟买也是。原因有两点。作为印度的商业中心, 超大型公司自然希望能入驻这些地方, 靠近大型客户和企业。除此之外, 孟买和清奈还有一个共同点, 就是有大型的海底光缆网络接口——一个在西海岸, 另外一个在东海岸, 这是相当重要的。我们认为这两个城市将会是印度最重要的市场, 并将持续增长。

6)数据中心是新冠疫情下少数几个仍在增长的行业。在 PDG 看来, 这种工作和生活的转变会提供什么样的机遇?

早在今年之前, 就已经出现了各种向云端转移的大趋势。因此, 办公场所才可以快速反应, 进行视频会议、线上工作、在家办公等等。疫情期间完成的大量工作, 都是因为这个趋势远在此之前已经开始。

退一步讲, 我们认为: 在亚洲, 云的发展依然处于早期, 接下来还会有大量的数字化转型。在向云端转移的过程当中, 还有大量尚未被挖掘的市场潜力。新冠疫情仅仅是市场大变迁过程中一个短暂的时期: 而我相信这种变迁并不依赖于新冠。向云端的转移是不可阻挡的趋势。在这个趋势当中, 数据将中心产业将获得极大的机会。美国和欧洲过去的 20 年已经证明了这一点。我相信, 在接下来的 10 到 20 年里, 我们还会在亚洲看到同样的情况。

回顾过去, 你看到的不仅仅是在过去几个月, 股市行情证明新冠推动了数据中心业务的发展, 更为重要的是, 你还可以看到, 在过去几年, 数据中心是市场表现最好的资产之一。从投资的角度来说, 不管是在公有市场还是私有市场, 我们相信, 在接下来很长一段时间内, 对于投资者来说, 数据中心仍将是市场表现最好的资产之一。

其次, 从客户和市场的角度来说, 我们相信亚太地区将会是全球最具战略意义的增长型市场。在接下来的 18 个月, 所有的数据可能都会显示: 亚洲的数据中心市场规模将超过美国。这是一个大趋势, 而亚洲的每一个国家——中国、印度、印尼、日本、韩国等——都将会是一个大规模的市场。我们认为数据中心是一个正确的行业, 亚洲是一个正确的市场, 而向云端转移的趋势会持续。亚洲有着世界 1/3 的人口, 它的经济将继续保持增长。在亚洲, 数据中心产业会呈现巨大的发展。

7) PDG 接下来的新融资、收购和合作计划是什么？

我们的收购和合作计划基于“三管齐下法”，去到客户需要我们去的地方。我们会继续深化现有市场，并进入新市场。

这个行业需要大量的资金——同时，对投资者来说，也需要极具吸引力的资产。我们十分庆幸能得到世界上最大的私募基金管理公司之一——华平投资——的支持。华平在许多国家有着出色的投资成绩。当然，我们也会洽谈负债和股权的集资方式，更有效地进行资金配置。

PDG 的 CEO、联合创始人——**Rangu Salgame**——于 6 月 18 日作客 TMT Finance 新数字频道——**TMT Connect**，畅谈未来发展、并购和融资计划，以及全球数据中心和云业务的前景及发展动力。

[点此注册加入。](#)

<https://www.tmtfinance.com/news/ceo-interview-how-pdg-built-18-datacentre-assets-three-years>