

подразделения в нашей компании не должны быть изолированы, они должны коммуницировать друг с другом, чтобы бизнес был успешным», — говорит он.

ПРЫЖОК В ПУСТОТУ Особенностью российского рынка «облачных» технологий является то, что отечественные компании морально не всегда готовы использовать внешние «облака», тем более те, что находятся за границей. Они предпочитают хранить свои данные внутри страны или даже внутри организации, в своем офисе. Это психологический барьер, который должен быть устранен, для того чтобы услуги внешних «облаков» стали успешно распространяться в России. Эти психологические особенности на руку отечественным поставщикам подобных сервисов. МТС собирается стать одним из них.

«Вместе с НР мы сейчас находимся в стадии разработки концепции предоставления «облачных» услуг для средних и небольших компаний. И я совершенно уверен, что у мобильных операторов есть правильная база для «облачных» технологий. Мы знаем клиента, мы предоставляем ему услуги уже много лет, мы очень близко знакомы с его бизнесом. И если нам удастся выработать рентабельный способ предоставления ему инфраструктуры с высоким уровнем безопасности, думаю, это будет очень интересное предложение», — говорит Фредерик Ваносчуйзе. Концепция новой услуги прорабатывается, этот процесс продлится до конца года.

Вице-президент по IT компании МТС рассказывает, как происходил выбор партнера для разработки этой концепции. Мобильный оператор провел круглый стол с различными вендорами. И, по словам господина Ваносчуйзе, НР была первой компанией, которая поняла, что на самом деле главная задача в предоставлении «облачного» сервиса носит не технологический характер. «Они не стали расписывать, насколько хорош их продукт с точки зрения технических характеристик. Они объяснили мне, что могут сделать для решения других бизнес-задач. Они пригласили сотрудников из бизнес-департаментов, которые понимают, что тут дело не столько в IT, сколько в том, как продавать эту услугу, как упаковывать этот продукт, как составить правильное соглашение со всеми сторонами и так далее. Это взгляд с точки зрения бизнес-задач, а не со стороны IT».

Для МТС вывод на рынок нового продукта означает серьезные изменения в бизнесе. Менеджеры, которые привыкли продавать мобильные телефоны и абонентские контракты, должны будут начать продавать IT-сервисы. Потребуется подготовка, изучение специфики данного рынка, продукта, его продвижения. У потенциальных потребителей этой услуги, скорее всего, уже есть понимание, что такое «облако», а что им не является. Создать виртуальное окружение, установить там, к примеру, «1С» можно достаточно легко. Но как осуществить перенос всех данных из физической инфраструктуры с серверов электронной почты, из офисных пакетов, бухгалтерских программ, ERP в «облако»? Кто будет это делать? Кто и как будет осуществлять поддержку в этом процессе? И что будет, если возникнут проблемы? Кто будет помогать? Это будет МТС или поставщик решения, то есть НР? А может быть, «1С» или кто-то еще? На все эти вопросы пока еще нет четких ответов. Поэтому МТС пока еще прорабатывает концепцию, пытается увидеть, какие вопросы будут задавать клиенты. Кроме того, необходимо также продумать, какие вопросы будут возникать внутри самой компании, как она будет поступать в случае их возникновения. Например, если услуга будет пользоваться большой популярностью, то потребуются инвестиции. Это потянет за собой необходимость изменения подхода в планировании и распределении финансирования.

«Мы должны найти ответы на все эти вопросы прежде, чем выйдем на рынок. В партнерстве с другими ком-



МТС ПЫТАЕТСЯ ПОНЯТЬ, ЧТО ИМЕННО ХОТЯТ ВИДЕТЬ В «ОБЛАКЕ» КЛИЕНТЫ ИЗ СЕКТОРА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

паниями мы разрабатываем концепцию комплексного продукта. И сейчас в партнерстве с другими компаниями — НР, SAP, «1С» — и другими поставщиками разрабатываем концепцию конкретного предложения. Но при этом компания не ответила еще на самый главный вопрос — насколько велик потенциальный спрос на «облачные» сервисы? Мы все еще не знаем, станет ли российский рынок вести себя так же, как европейский или американский. Нам нужно посмотреть, попробовать», — говорит Фредерик Ваносчуйзе. — Мы проводим тестирование концепции в Белоруссии на «облаке» NEC. Сейчас мы там в самом начале, но уже видим, что нам надо вырабатывать свою собственную модель работы на рынке». На рынке есть множество программных продуктов, некоторые из них могут стать драйверами для распространения «облачных» сервисов. Сейчас МТС пытается понять, что именно хотят видеть в «облаке» клиенты из сегмента малого и среднего бизнеса. Компания проводит опросы среди своих нынешних клиентов относительно их ожиданий от новой услуги, а также того, что они хотели бы в идеале

получить и по какой цене. Когда будут получены результаты, станет понятно, имеет ли смысл вся затея. Может так стать, что в этом нет никакого рынка. «Готов ли рынок платить за новую модель лицензирования? — задается вопросом Фредерик Ваносчуйзе. — С другой стороны, все программы будут установлены в дата-центре МТС, который обладает очень высокими параметрами качества, оборудован всем необходимым: системами охлаждения, скоростными каналами связи, надежнейшими хранилищами данных и т. д. Все это имеет свою цену. И мы должны понять, сможем ли создать в этих условиях положительный бизнес-кейс. Это очень интересная и нетривиальная задача».

ПРОГНОЗ ПОГОДЫ Господин Ваносчуйзе уверен, что будущее IT — в «облачных» технологиях. И чтобы не оказаться в хвосте, нужно начинать действовать уже сейчас. Другие компании также пытаются нащупать свой путь. Apple запустила проект iCloud — сервис для хранения различной информации в «облаке», то же самое де-

лают Amazon и Google. МТС не опасается конкуренции, потому что ориентируется на малый и средний бизнес, в то время как интернет-гиганты ориентированы больше на массового потребителя.

«Для мобильного оператора бизнес должен быть нацелен на SMB-сегмент. Мы знаем этот рынок, а Amazon — нет. Мы знаем, чего хочет практически каждый CIO всех компаний в России. Потому что, как правило, у нас уже есть отношения с ним, есть его номер мобильного телефона, есть персональный менеджер, который с ним общается. Пусть Amazon попробует хотя бы предложить ему свои услуги. Та же самая ситуация с другими поставщиками, к примеру НР. У них есть какие-то контакты с клиентами, но не настолько близкие, как у нас. Мы уже предоставляем им различные услуги — от мобильной связи до широкополосного доступа в интернет. В этот набор пакетных услуг легко можно встроить, если потребуется, «облачные» сервисы по моделям SaaS, PaaS, IaaS. И все это с высоким уровнем безопасности, надежности, с поддержкой очень профессиональной команды. Мы можем предоставить им такой уровень IT, который они никогда бы не смогли обеспечить своими силами и по привлекательной стоимости. Потому что мы используем наши мощности для множества клиентов, таким образом, затраты на обслуживание дата-центра распределяются на всех них». Фредерик Ваносчуйзе видит также свое преимущество в том, что МТС может выставлять единый счет: одна строка за мобильные коммуникации, другая — за услуги по управлению IT-решениями, электронную почту, фиксированную линию и т. д.

Он считает, что рынок сегментируется. Компании Amazon, Google, Apple будут обслуживать массового потребителя. Лучшие IT-компании будут интеграторами и партнерами мобильных операторов, которые будут работать с корпоративными клиентами.

Если говорить о далеком будущем, то Фредерик Ваносчуйзе предлагает посмотреть на то, какими были информационные технологии десять лет назад и что мы имеем сейчас. «Я вас уверяю, никто не может знать, что произойдет в следующие десять лет», — говорит он. — Мне кажется, что в следующие годы ПК исчезнут, останутся лишь компьютеры для игр, для профессиональных целей. Остальные компьютеры будут заменены мобильными устройствами, такими как iPad. Я также уверен, что у мобильных операторов хорошее будущее и они будут способны генерировать такую же выручку, как Google и другие интернет-компании. А будущее IT, без сомнения, в облаке. Вспомните слова основателя IBM, который скептически спрогнозировал, что, может быть, найдется пять или шесть покупателей для компьютеров в мире. А сегодня в США вот-вот наступит момент, когда на каждого человека будет приходиться по четыре устройства. У современного человека есть телефон, планшет, много устройств, подключенных к интернету, например мультимедиа-сервер дома, ТВ». Он уверен, что в будущем все устройства будут в «облаке», будут соединены с огромными дата-центрами. Компьютеры будут становиться все более мощными. «К примеру, сейчас телефон соответствует той же производительности, что персональный компьютер десять лет назад. При этом это очень маленькое устройство. Так что через десять лет мы будем держать в наших руках нечто с производительностью целого дата-центра», — предсказывает Фредерик Ваносчуйзе. Технологии развиваются по экспоненте, поэтому он не считает, что придется строить дата-центры размером с Манхэттен. Хотя дополнительные процессорные мощности можно будет потреблять из «облака». «Это может показаться мечтой, но я думаю, что все мировые информационные ресурсы будут доступны для использования любым человеком», — завершает свой прогноз вице-президент МТС по информационным технологиям. ■

В СЛЕДУЮЩИЕ ГОДЫ ПК ИСЧЕЗНУТ, ОСТАНУТСЯ ЛИШЬ КОМПЬЮТЕРЫ ДЛЯ ИГР, ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ