

# «НАША ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА — ОДНА ИЗ САМЫХ ВЫГОДНЫХ НА РЫНКЕ»

Директор ростовского филиала МТС Игорь Марьясов о возможностях заработка на облачных сервисах компании

В октябре группа компаний МТС сообщила о запуске агентской схемы привлечения корпоративных пользователей облачных услуг #CloudMTS. В компании ждут, что наибольший интерес к партнерской программе проявят системные интеграторы, участники рынка технологического консалтинга и ИТ-аутсорсинга, рекламные агентства и веб-студии, а также разработчики ПО, дата центры и операторы связи. Игорь Марьясов отмечает, что текущая экономическая ситуация подталкивает бизнес к более активному использованию «облаков».



Реклама

— С чем связан запуск агентской схемы продаж услуг #CloudMTS корпоративным клиентам?

— В первую очередь это отличный способ расширить географию продаж облачных сервисов компании на взаимовыгодных условиях. Наша партнерская программа будет не первой на рынке, но условия сотрудничества, которые мы предлагаем компаниям, готовым выступить в качестве агентов МТС на российском рынке «облаков», являются одними из лучших. Ежемесячно в течение года партнеры будут получать до 25% дохода #CloudMTS от каждого привлеченного клиента.

— О каких суммах может идти речь?

— Все зависит от чека клиента. Облачные продукты МТС очень разнообразны. В продуктовую линейку #CloudMTS входят и вычислительные ресурсы, которые мы предоставляем клиентам по классической схеме IaaS (инфраструктура как услуга), и сегмент для работы с персональными данными, и системы хранения данных с возможностью их резервного копирования на различных площадках, и корпоративная почта, и антивирусная защита, и многое другое. Платежи клиента зависят от того, какой набор услуг он использует. Насколько это выгодно для агента? Если клиент платит в месяц за облачные услуги миллион рублей, то вознаграждение партнера может достичь 250 тыс.

— На какие сегменты рынка вы делаете основную ставку с точки зрения поиска агентов?

— Мы ожидаем, что наша партнерская программа вызовет большой интерес со стороны компаний, которые занимаются разработкой программного обеспечения на заказ, системных интеграторов, вендоров приложений для бизнеса, операторов связи, дата-центров, фирм, работающих в сфере ИТ-аутсорсинга и др. Рекламные агентства и производители медиа-контента смогут предложить своим клиентам эффективный инструмент хранения и обработки больших объемов данных. Диджитал-агентства и веб-студии получают дополнительный доход, предоставляя своим клиентам, помимо услуг по разработке сайтов и приложений, облачный хостинг. Иными словами, речь о компаниях, имеющих дело с информационными технологиями и большими объемами информации, например с

медиаконтентом, которые потенциально заинтересованы в том, чтобы использовать наши облачные решения в своих проектах.

— А в каких отраслях облачные сервисы сейчас наиболее востребованы?

— Облачные технологии уже давно являются достаточно распространенным инструментом снижения издержек и повышения эффективности бизнеса. В облаках размещаются приложения и вычислительные мощности с возможностью удаленного доступа к ним. Благодаря этому компании значительно сокращают свои расходы на создание и поддержку информационной инфраструктуры. Наибольший эффект от применения этих решений получают ритейл и производственные предприятия, а также строительные компании.

Благодаря экономической эффективности «облаков», этот рынок, по нашим данным, ежегодно растет в объеме на 20%. Такие решения уже проникли даже в отрасли экономики, которые считаются достаточно консервативными. Это, например, жилищно-коммунальное хозяйство. Здесь развитие облачных технологий идет рука об руку с расширением использования технологий интернета вещей: все больше датчиков и приборов учета ЖКХ передают свои показания в центры обработки данных в автоматическом режиме. Для обработки этой информации используются облачные платформы класса IaaS (инфраструктура как услуга) и SaaS (программное обеспечение как услуга).

— Еще одна традиционно консервативная отрасль — сельское хозяйство. Для юга России его развитие особенно актуально. В АПК использование облачных технологий расширяется?

— Если говорить о специфике Юга как сельскохозяйственного региона, то агропромышленные компании активно изучают возможности размещения платформ мониторинга и управления в облаках для повышения стабильности работы информационных систем хозяйств и доступности данных для сотрудников. Кроме того, для данного сектора актуальна возможность гибко изменять объемы потребляемых мощностей. На наш взгляд, сельское хозяйство — один из перспективных с точки зрения роста уровня проникновения облачных технологий рынков. Сейчас МТС реализует проекты в этой сфере,

например, в животноводческих хозяйствах, в том числе, на юге России. Датчики, закрепленные на ухе коровы, передают данные о местоположении и параметрах, позволяющих контролировать самочувствие животного, в «облако», где они доступны сотрудникам хозяйства.

— Какие конкретно услуги в настоящее время наиболее востребованы на Юге России?

— Сейчас основной спрос в этом сегменте рынка создают потребители «классических» облачных услуг. В первую очередь речь идет о размещении данных и программного обеспечения на IaaS-платформах, то есть, виртуальных серверах и центрах обработки данных, а также резервное копирование этой информации в облака МТС. Эти сервисы позволяют решить самые насущные задачи корпоративных клиентов, то есть удовлетворить их потребность в вычислительных мощностях и обеспечить резервирование данных, утечка или повреждение которых могут быть критически опасны для их бизнеса.

— Какие облачные сервисы с небольшим объемом потребления на данный момент вам кажутся наиболее перспективными с точки зрения развития на Юге России в ближайшие годы?

— Как я уже сказал, на данный момент «облака» для бизнеса, в том числе, в южных регионах — достаточно привычный рабочий инструмент. Мы ожидаем его достаточно динамичного роста по всем направлениям. Согласно прогнозу аналитического агентства «ТМТ Консалтинг», в нынешнем году сегмент IaaS вырастет в России на 34%. Если же говорить об инновациях в этой отрасли, то среди новых продуктов наиболее перспективными могут стать облачные платформенные сервисы (PaaS), на которых пользователи могут размещать приложения собственной разработки. Спрос на данные услуги будет увеличиваться в связи с взрывным ростом рынка разработки приложений. Его обеспечивает как появление новых ИТ-стартапов, которых немало в Ростовской области, так и активность крупных компаний, имеющих собственные подразделения, занимающиеся разработкой и тестированием программного обеспечения. У #CloudMTS готовится к запуску облачная платформа контейнерных приложений Containerum. Контейне-

ры являются идеальной средой для тестирования приложений. И динамичный рост рынка разработки ПО сделает данный продукт очень актуальным.

— Насколько перспективен с точки зрения развития облачных технологий сегмент малого и среднего бизнеса Юга России? Ведь в снижении издержек небольшие компании заинтересованы, вероятно, сильнее более крупных.

— Нельзя сказать, что малый и средний бизнес пришел к единодушному выводу о готовности использовать IaaS-решения. Да, они обеспечивают заметную экономию на содержании информационной инфраструктуры, но играет роль и ряд сдерживающих факторов. Кто-то использует собственные мощности и устаревшие технологии просто потому, что так сложилось исторически, и о модернизации своих ИТ-руководство компаний просто не задумывается. Однако количество таких организаций снижается, поскольку все больше руководителей и рядовых сотрудников начинают воспринимать информационные технологии как инструмент повышения эффективности своего бизнеса и конкурентной борьбы. Эту роль они могут играть уже за счет того, что использование IaaS позволяет сделать затраты на ИТ прозрачнее, а значит — более эффективно планировать расходы компании.

Остаются также малые предприятия, руководство которых не знает о том, что «облака» на практике надежнее самостоятельно построенной инфраструктуры. Такие компании могут опасаться хранить свою коммерческую информацию у сторонних провайдеров. Но за IaaS и SaaS-сервисами МТС стоят центры мощные центры обработки данных с самыми современными средствами обеспечения их резервирования и защиты и команды высокопрофессиональных ИТ-специалистов, которые постоянно отслеживают обновления программного обеспечения, изучают новые киберугрозы и т. д. Позволить себе такое оборудование и персонал небольшая компания просто не сможет. Мы надеемся, что наши партнеры, которые будут продвигать облачные сервисы #CloudMTS в рамках агентской схемы, помогут нам рассказать о преимуществах IaaS корпоративным клиентам, которые пока не знают обо всех преимуществах «облаков».