

# информационные технологии

## Открытое небо

### прогнозы

Исследователи компании Gartner в августе заявили о том, что для развития рынка разработки приложений критическое значение имеют два сегмента ИТ-рынка — open source и «облака». К концу текущего года эти направления принесут индустрии информационных технологий общий доход в \$9 млрд.

### От нуля до бесконечности

Gartner отмечает, что пользователи хотят применять, а разработчики — создавать «облачные» ПО и ПО с открытым кодом, поскольку его отличает низкая стоимость, мобильность, гибкость и высокая скорость развертывания. В связи с этим, по прогнозу аналитиков, к 2015 году 90% крупных предприятий и государственных учреждений будут использовать некоторые аспекты облачных вычислений. Константин Анисимов, директор по маркетингу Parallels в России, на Ближнем Востоке и Африке, говорит, что средний и малый бизнес через десять лет будет 80% своих бизнес-потребностей получать в виде веб-приложений от того или иного провайдера. «Рынок развивается в трех направлениях: меняется спрос SMB, увеличивается предложение от сервис-провайдеров (то же самое было с мобильными операторами в середине 2000 годов, когда потребители предлагали максимум), растет число самих приложений и компаний, которые их создают», — отмечает господин Анисимов.

В России популярность технологий cloud computing также набирает обороты. Так, российский рынок «облачных» услуг, по подсчетам IDC, вырос за прошлый год на 417,3% до \$59,38 млн. Понятно, что сегмент этот новый, поэтому рост с нуля, выраженный в процентах, кажется впечатляющим. Однако прогноз IDC выглядит убедительно: вплоть до конца 2016 года рынок «облаков» будет увеличиваться на 50% ежегодно.

Среди наиболее популярных в России SaaS-решений (помимо продуктов Microsoft, Salesforce.com, Google) IDC отмечает компании Megaplan, KORUS Consulting, Softline, CT Consulting, «Мойсклад».



Распространение «облачных» технологий существенно меняет рынок разработки и оказывает сильное влияние на бизнес российских разработчиков ПО, позволяя им создавать приложения быстрее и с меньшими затратами ресурсов

Дмитрий Бызов, генеральный директор «Манго Телеком», говорит, что ситуация с «облачными» технологиями в нашей стране вполне прозрачна. Таких решений появляется все больше, так как они базируются на мощной технологической базе, на широких возможностях предприятий, которые пишут такой софт и предлагают его по модели «софт как услуга» (SaaS) вместе с качественной технической поддержкой своих продуктов в массовом сегменте, делая их, таким образом, легкодоступными и популярными. В частности, «Манго Телеком» предлагает бизнесу собственный «облачный» сервис — CRM, связанную с виртуальной АТС, функциональность которой выполнена на уровне, ранее доступном лишь в дорогих и тяжелых корпоративных решениях.

Николай Прянишников, президент Microsoft в России, абсолютно уверен, что распространение «облачных» технологий существенно меняет рынок разработки и оказывает сильное влияние на бизнес российских разработчиков ПО. Благода-

ря открытости платформ и «облакам» разработчики получают возможность создавать приложения быстрее и с меньшими затратами ресурсов. Это заметно по стартам: если три года назад молодые команды разработчиков ПО выходили на рынок, чтобы предложить пользователям законченный продукт или сервисы для работы с социальными сетями, получившими в это время широкое распространение, то сегодня огромное количество начинающих компаний создают сервисы, основанные на «облачных» технологиях. Господин Прянишников объясняет, что «облачные» вычисления позволяют существенно снизить скорость разработки: то, что десять лет назад отнимало месяцы, сегодня занимает считанные недели или даже дни. Раньше компании-разработчики были нацелены на локального потребителя, а сейчас благодаря «облаку» имеют возможность выйти на глобальные рынки.

Среди такого рода проектов, которые можно привести в пример, — Dnevnik.ru — образовательный интернет-сервис, которым пользуются уже более 10 тыс. школ из 82 регионов России. Переход на «облачную» платформу Windows Azure открыл новые возможности для развития бизнеса молодой компании. Использование «облачной» платформы Microsoft позволило существенно снизить расходы, а также повысить качество и стабильность функционирования услуг во время пиковых нагрузок. Более того, появилась возможность предоставлять новые услуги, например сервис по конвертации контента.

### Крепкий орешек

Правда, разработчики жалуются, что пока продавать программные продукты через «облака» все еще сложнее, чем привычным способом. Об этом, в частности, рассказывает генеральный директор сервиса «Мойсклад» Аскар Рахимбердиев. Но есть и положительные моменты, перевешивающие трудности: «Мы работаем на рынке, который растет в несколько раз быстрее рынка традиционного ПО, и этот разрыв будет только увеличиваться. Мобильность и простое внедрение — качества «облаков», которые помогают и пользователям, и нам, разработчикам «облачных» сервисов. Работая только онлайн, без необходимости встречаться с клиентами лично, из единственного офиса в Москве мы можем организовать полноценные продажи и поддержку пользователей во всех регионах: от Калининграда до Приморья», — заключает господин Рахимбердиев.

(Окончание на стр. 20)

## Миллион в кармане

### ЭКОНОМИКА

Согласно прогнозу Gartner, в 2012 году в мире будет скачано более 45 млн мобильных приложений — на 82% больше, чем годом ранее. Неудивительно, что многие разработчики по-прежнему воспринимают магазины App Store и Google Play чем-то вроде Клондайка, способного принести миллионы долларов. Однако времена «дикого Запада» давно закончились — теперь без больших бюджетов не только на разработку, но и продвижение шансов на успех у независимых студий совсем немного.

### Большие цифры

Магазин мобильных приложений App Store был открыт в 2008 году и, по заявлению главного финансиста Apple Питера Оппенгеймера, прозвучавшему в начале года, принес за все время существования более \$5,7 млрд. Согласно правилам, 30% дохода от продаж забирает Apple, так что разработчики получили более \$4 млрд. Внушительная сумма. При этом наиболее популярным и прибыльным типом мобильных приложений являются игры. Если верить исследованию сервиса 148apps, в июле 17,62% от общего количества приложений в App Store занимали игры, почти вдвое меньше (9,9%) — программы из категории «Развлечения». Объем же мобильного игрового рынка, если верить исследованию Transparency Market Research, к 2015 году вырастет до \$117,9 млрд по сравнению с \$70,5 млрд в прошлом году.

Однако потрясающие истории об упорных независимых разработчиках и нежданно свалившихся на их головы миллионах долларов — по сути, один из современных аналогов сказки о Золушке — остались далеко в прошлом. В первые годы работы App Store подобные success stories сыпались как из рога изобилия: взять, например, программиста Этана Николаса, в 2008 году в одиночку написавшего игру iShoot и



Общее число приложений в магазине App Store составило более 700 тыс., из которых 250 тыс. были написаны специально для планшетов iPad. Ассортимент конкурирующего магазина Google Play пока чуть меньше — 650 тыс. приложений

за первый месяц продаж заработавшего более \$600 тыс. Сегодня у Николаса не было бы ни малейшего шанса: конкуренция сделала свое дело, и качество продукции в магазинах приложений возросло многократно. Одним из последних сюрпризов такого рода стал непредсказуемый успех примитивной головоломки Bubble Ball, написанной 14-летним подростком: тогда, а в 2011 году в первые две недели ее скачали более 1 млн пользователей. Впрочем, уже тогда эту историю можно было считать редким исключением из правил. По словам Алисы Чумаченко, генерального директора и основателя крупнейшего российского издателя и разработчика мобильных игр Game Insight с выручкой \$40 млн в 2011 году, минимальная сумма вложений для вывода среднестатистической игры на вершину рейтинга приложений составляет приблизительно \$100 тыс. Это, естественно, не считая бюджета на разработку и другие статьи расходов.

«Для того чтобы игра стала успешной, сегодня не достато-

чно сделать хорошую игру. Необходимо грамотный вывод продукта на рынок», — объясняет госпожа Чумаченко. — Сделать это самостоятельно крайне сложно. Для этого и нужен издатель, который проводит экспертизу приложения, осуществляет его продвижение, в том числе и за счет кросс-промо в других играх, анализирует результаты и корректирует маркетинг в зависимости от условий на рынке. Необходимы соответствующие ресурсы, отдел маркетинговых, портфолио игр, бюджеты и многое другое».

### Робот, дышащий в затылок

Еще совсем недавно операционная система Android заметно отставала от платформы iOS по общему количеству приложений. Однако пару недель назад корпорация Google с гордостью объявила о том, что количество приложений в интернет-магазине Google Play достигло 675 тыс., а скачиваний — 25 млрд. Для сравнения: за пару недель до этого общее число приложений в магазине App Store раскрыла Apple: оно составило 700 тыс., из которых 250 тыс. были написаны специально для планшетов iPad. Нет никаких сомнений в том, что рано или поздно как минимум по этому показателю Android обгонит конкурента: еще во втором квартале смартфоны под управлением этой

операционной системы занимали 44% мирового рынка, тогда как на долю iPhone приходилось лишь 17,7%.

По словам Алисы Чумаченко, стоимость привлечения пользователей в обеих платформах практически сравнялась. «Что же касается прибыли с пользователя, то в App Store она немного выше. Но по количеству пользователей Android однозначно выигрывает», — комментирует CEO Game Insight. И приводит наглядный пример: — Возьмем одну из наших первых игр, Paradise Island. Количество пользователей iOS среди игроков составляет чуть более 3 млн, в то время как поклонников Android — более 12 млн».

Жан-Батист Годино, региональный менеджер издательства Gameloft по Центральной и Восточной Европе, связывает это не только с господствующим положением Android на рынке смартфонов: дело в том, что пользователь устройства, работающего на этой операционной системе, может устанавливать приложения из многих источников — не только официального магазина Google Play, но и многих других. Например, популярные на американском рынке планшеты Kindle Fire поддерживают скачивание приложений из магазина Amazon App Store, в ассортименте которого игры от Game Insight также присутствуют. Впрочем, по словам господина Годино, в структуре выручки самой Gameloft (\$95,2 млн в первом квартале 2012 года) доля, полученная от владельцев iPhone и iPad, доминирует. Правило «владельцев Android больше, но пользователи iOS платят лучше» все еще работает. Во всяком случае — пока. Аналитики IDC прогнозируют, что в 2015 году доля устройств под управлением Windows Phone вырастет с прошлогодних 3,8% до 20,3%. А в таком случае у разработчиков и издателей мобильных приложений появится как минимум еще один гарантированный источник дохода.

Александр Карпов



**Microsoft**

**WINDOWS SERVER 2012 УВЕЛИЧИВАЕТ ПОТЕНЦИАЛ ВАШЕГО ДАТАЦЕНТРА ПРИ ПОМОЩИ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Представляем Windows Server 2012. Он позволяет реализовать передовые возможности облачных технологий в Вашем собственном датацентре, что делает его более гибким, эффективным, надёжным и производительным. Получите больше от Вашей ИТ-инфраструктуры с помощью единственной операционной системы, воплотившей в себе опыт предоставления облачных сервисов.

**Windows Server 2012**  
ОТ СЕРВЕРА ДО ОБЛАКА

[microsoft.ru/ws2012](http://microsoft.ru/ws2012)

© 2012 Microsoft Corporation. Все права защищены. Владелец товарных знаков Microsoft, Windows Server 2012, зарегистрированных на территории США и/или других стран, и владельцем авторских прав на их дизайн является корпорация Microsoft. Другие названия компаний и продуктов, упомянутые в тексте, могут являться зарегистрированными товарными знаками соответствующих владельцев. Реклама.