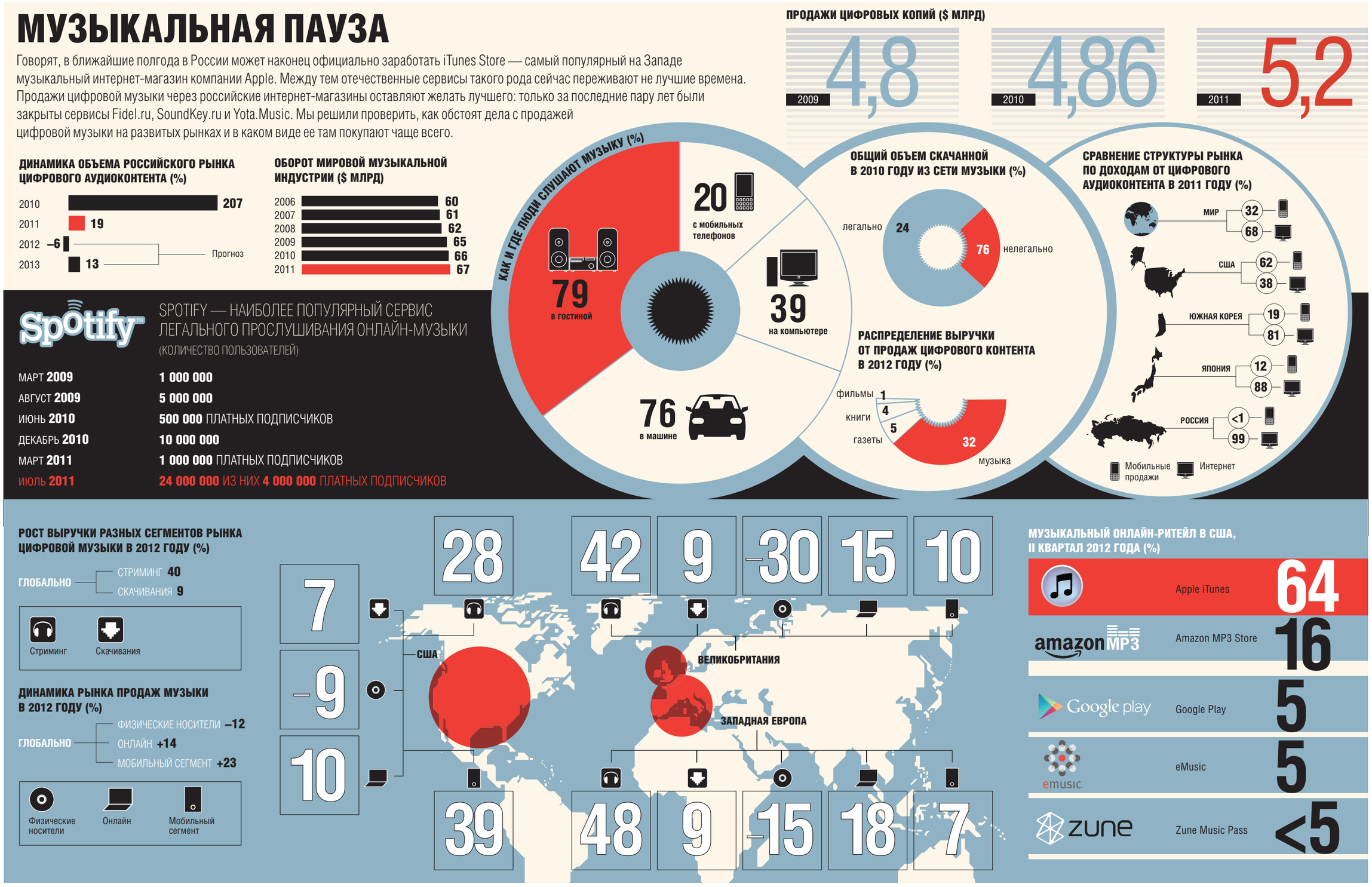
информационные технологии

МУЗЫКАЛЬНАЯ ПАУЗА

Говорят, в ближайшие полгода в России может наконец официально заработать iTunes Store — самый популярный на Западе музыкальный интернет-магазин компании Apple. Между тем отечественные сервисы такого рода сейчас переживают не лучшие времена. Продажи цифровой музыки через российские интернет-магазины оставляют желать лучшего: только за последние пару лет были закрыты сервисы Fidel.ru, SoundKey.ru и Yota.Music. Мы решили проверить, как обстоят дела с продажей цифровой музыки на развитых рынках и в каком виде ее там покупают чаще всего.



Открытое небо

прогнозы

(Окончание. Начало на стр. 19)

Однако не все считают, что «облака» в России работают на развитие софтостроения так же, как на Западе. Александр Егоров, генеральный директор компании «Рексофт», заявляет, что малых компаний, которые бы получили преимущества от внедрения облачных технологий, очень мало. По его словам, основной драйвер роста для разработчиков ПО на западных рынках — это модернизация приложений и перенос их в «облако». А в России этого наблюдаться не будет, так как на сегодняшний день заказчики накопили не так много разработанных на заказ систем, которые необходимо портировать в «облака». Российский рынок по-прежнему ориентирован на стандартные приложения, поэтому потенциал рынка для модернизации не настолько велик и упирается в готовность самих вендоров эту модернизацию обеспечить. И все же господин Егоров согласен с тем, что с появлением «облаков» повышаются риски для вендоров массовых приложений встретить достойных конкурентов, предлагающих на рынке сходные по функциональности информационные системы, но перенесенные в «облако». В качестве примера он приводит российскую компанию Accumatica, разработавшую облачную ERP-систему.

Дмитрий Торшин, генеральный директор «Юниклауд Лабс» («облачного» проекта группы компаний «АйТи»), вспоминает о том, что в России присутствует еще один специфический фактор роста «облачного» сегмента — поддержка властей. «Новое руководство Минкомсвязи возобновило активное обсуждение применения открытого программного обеспечения и „облачных“ технологий в России,— рассказывает он.— Идущие дискуссии пока далеки от завершения, не до конца урегулирован процесс предоставления „облачных“ сервисов, и потому уверенные прогнозы по масштабам применения этих технологий в государственных органах и в нашей стране в целом кажутся несколько преждевременными. В свою очередь, принятие решений в пользу поддержки таких технологий на уровне государства способно серьезно ускорить их распространение и применение».

Ярослав Городецкий, генеральный директор компании CDNvideo, согласен с тем, что глобальный переход на SaaS-модель является для наших производителей ПО шансом занять заметное место на мировом рынке. Ведь с разработкой в России все хорошо: есть многочисленное сообщество высококвалифицированных профессионалов, часть из которых уже переключилась на разработку SaaS-приложений, например «Битрикс24», «Мойсклад», Tekmi. Но вместе с тем господин Городецкий отмечает, что в России наблюдается отставание по количеству внедрений SaaS. Сказываются тормозящие факторы: недоверие к уровню безопасности SaaS-приложений, желание российских ИТ-директоров иметь «свое» программное и аппаратное обеспечение, наличие в цепочке продаж сильных, иногда аффилированных системных интеграторов, многие из которых пока еще не научились зарабатывать на «облаках». Пока же SaaS в России популярен в основном среди представителей малого бизнеса, которые больше других готовы к внедрению инноваций»,— уверен господин Городецкий.

Принятие решения о переходе в «облако» должно быть максимально рациональным — так считают заказчики. Сергей Щербина, заместитель генерального директора компании Esri CIS, уточняет, что в России это мнение основано на консервативности, дефиците позитивных примеров перехода в «облако», непроработанность моделей взаимодействия и зон ответственности при предоставлении продуктов по модели SaaS.

Председатель правления ISDEF Дмитрий Курашев рассказывает о другой категории препятствий для развития «облаков» в России. По его словам, на данный момент еще нет сложившейся инфраструктуры, необходимой для эффективного функционирования «облачных» решений. Сейчас предлагается множество сервисов, которые размещены на собственных ресурсах разработчиков. Многие известные программные решения могут эффективно работать в «частном облаке», размещаясь на ресурсах покупателя. «Но, на мой взгляд, большой потенциал скрыт в возможностях распространения „облачных“ сервисов провайдерами, хостерами,— считает господин Курашев.— Должен сложиться рынок перепродажи „облачных“ услуг, должна применяться так называемая модель White Label, а этого сейчас нет. У нас в стране уже было несколько попыток развить эту идею, например SoftCloud, Rentsoft, но пока это не создало новую нишу на рынке».

Все дело в волшебной упаковке

Несмотря на то что «облака» — сильный тренд и один из драйверов ИТ-рынка в целом, это все еще очень молодой сегмент. Господин Курашев уверен, что для его развития необходимо более широкое использование стандартов. Для того чтобы, например, провайдеры могли предлагать своим пользователям «облачные» сервисы сторонних разработчиков, необходимо договориться об использовании стандартов упаковки, таких как Amazon EC2 или APS, поддерживающемся компанией Parallels. «Думаю, что процесс постепенно набирает ход, но для того чтобы создалась реальная новая ниша, должны быть популярные площадки с доступными „облачными“ решениями и сообщество разработчиков, которое ориентировано на поставку своих решений именно под данные стандарты. Все это может дать хорошие возможности небольшим разработчикам, а не только компаниям уровня Google или даже DropBox и Evernote»,— добавляет господин Курашев.

В 2007 году компания Parallels изобрела тот самый Application Packaging Standard (APS), но по факту начала активно развивать его в последние три года. Это открытый стандарт упаковки веб-приложений для продажи через экосистему «облачных» провайдеров, своего рода App Store или Android Market, но для веб-приложений. Стандарт является связующим звеном в цепочке «разработчик—провайдер—СМБ». APS на сегодняшний момент уже позволил сотням всемирно известных производителей ПО и маленьким разработчикам перепродавать свои веб-приложения через тысячи провайдеров по всему миру. В каталоге APS представлено больше 400 приложений. Большинство из них нацелено на повышение производительности компаний из разряда среднего и малого бизнеса (e-commerce, CRM, почта и коммуникации и т. д.). Общее количество загрузок APS-пакетов провайдерами превысило 2 млн. Веб-приложения предполагают ежемесячную оплату в размере от $10–50.

Магазины приложений уже привычное место покупок для владельцев планшетов. И, как показывает практика, этот опыт позитивен, потому что пользователи склонны переносить его и на покупки компьютерного софта. С помощью APS некоторые разработчики уже смогли заработать от $0,5 млн до $3 млн.

«В любой отрасли практически для любой компании-лидера наступает момент, когда приходят новые модели и технологии, которые постепенно начинают вытеснять старые. В ИТ эти процессы происходят значительно быстрее, чем во многих других отраслях, что накладывает свою специфику: если еще несколько лет назад лидерство Microsoft в отрасли казалось безоговорочным, то сегодня позиции компании серьезно потеснены конкурентами,— объясняет господин Торшин. Безусловно, новая модель способна перераспределить силы на рынке, но вместе с тем нынешние лидеры не дремлют и либо адаптируют свои продукты под новые реалии, либо покупают перспективных небольших конкурентов, чтобы контролировать процесс изменения ландшафта отрасли.

Светлана Рагимова