

Открытое небо

прогнозы

Исследователи компании Gartner в августе заявили о том, что для развития рынка разработки приложений критическое значение имеют два сегмента IT-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 «облачное» 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-х годов, когда потребителю 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 достаточно убедительно: вплоть до конца 2016 года рынок «облаков» будет увеличиваться на 50% ежегодно.

Можно предположить, что обнародованные Gartner заключения должны работать и в нашей стране. «Облака» дают возможность маленьким командам разработчиков массово продавать свой продукт корпоративным заказчикам. Среди наиболее популярных в России SaaS-решений (помимо продуктов Microsoft, Salesforce.com, Google) IDC отмечает компании Megaplan, KORUS Consulting, Softline, CT Consulting, «МойСклад».

Дмитрий Бывов, 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 разработок и оказывает сильное влияние на бизнес российских разработчиков ПО. Благодаря открытости платформ и «облакам» разработчики получают возможность создавать приложения быстрее и с меньшими затратами ресурсов. Это замечто по стартам: если три года назад молодые команды разработчиков ПО выходили на рынок, чтобы предложить пользователям законченный продукт или сервис 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 увеличить 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. Еще один стартап, благодаря Windows Azure получивший возможность снизить расходы в восемь раз и обеспечить необходимую масштабируемость и доступность сервиса, — компания News360, специализирующаяся на разработке программного обеспечения для сбора, анали-

за и предоставления новостной информации на мобильные устройства.

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.

Однако не все считают, что «облака» в России работают на развитие софтверного 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 опирается 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 Assumatica, 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 переквалифицилась 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 IT-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». «Но мне кажется, что эти факторы со временем исчезнут, доверие к SaaS повысится, а их производители встроятся в существующую систему закупок IT-услуг. 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», непроработанности моделей взаимодействия и зон ответственности при предоставлении продуктов по модели SaaS.



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 ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

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 IT-рынка в це-

лом, 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, поддерживаемые 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 не только 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 IT 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

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР В ПОСТРОЕНИИ IT-ИНФРАСТРУКТУРЫ			
АЛЬБЕРТ ШТРЕБЕЛЬ, директор по техническому сервису филиала «ЭР-Телеком» в Новосибирске (бренд «Дом.ру бизнес»)			
— Как «облачное» ПО влияет на развитие IT-рынка? — Развитие «облачных» технологий способно придать мощный импульс всему IT-рынку. Это связано с тем, что крупные игроки на телекоммуникационном рынке, такие как Google, Yahoo, «Яндекс» и др., проводят серьезные разработки в области «облачного» ПО, результатом которых является увеличение количества, доступность и простота «облачных» решений. Если раньше для эффективности бизнес-процессов достаточно было иметь (в колл-центре) грамотного администратора			
офисной сети, то сегодня необходимо круглосуточное бесперебойное решение задач по обслуживанию клиентов. Человеческий фактор минимален в построении IT-инфраструктуры компаний, за выполнение задач отвечают современные технологии, позволяющие упростить обработку и хранение информации.			
— Какие факторы сдерживают развитие «облачных» технологий? — Несмотря на то что «облачные» технологии динамично развиваются, этот рынок пока находится на начальной стадии. Сдерживающих факторов несколько. Первый — отсутствие бизнес-аналитики, сдерживающее инвесторов от вложений в подобный проект. На текущий момент рынок «облачных» технологий не является высококонкурент-			
ным, в связи с этим сложно ожидать, что ситуация изменится коренным образом с точки зрения цены. Второй фактор — отсутствие культуры потребления «облачных» услуг. Малый и средний бизнес почти не информирован об их возможностях, крупные компании пока по инерции предпочитают вкладываться в разработку собственных решений. Третий фактор — недостаточное количество мощных энергетических ресурсов, необходимых для реализации проектов по предоставлению «облачных» технологий, в виде бесперебойного электрического питания и кондиционирования. Большинство зданий не приспособлены для работы в таких условиях, поэтому требуют перепланировки или строительства новых объектов. Строительство, в свою			
очередь, откладывается из-за сложностей взаимодействия с энергосбытовыми компаниями.			
— В каком сегменте бизнеса (крупный, средний, мелкий) «облака» наиболее востребованы сегодня, каковы перспективы развития этих решений? — По нашим оценкам, сейчас «облачные» решения наиболее востребованы среди компаний малого и среднего бизнеса. Многие из них используют схему, при которой сотрудник работает из дома и участвует в бизнес-процессах компании через удаленный доступ. В долгосрочной перспективе в «облака» перейдет большинство бизнес-процессов, вне зависимости от размеров компании.			
Записала Анна Гадалина			
ВСЕОБЩАЯ «МОБИЛИЗАЦИЯ»			
МАКСИМ УЧАТОВ, руководитель Сибирского клуба IT-директоров, начальники IT-управления «СДС-алко»			
— Насколько предлагаемые сегодня «облачные» решения отвечают потребностям бизнеса? — Ну а насколько могут отличаться новинки от традиционных решений, проверенных? Я бы, как IT-директор, не рисковал уже компаниями перевести на внешние сервисы. Даже с простой, элементарной точки зрения безопасности. От «облаков», конечно, мы ни-			
куда не уйдем, это будущее, но будущее наступает тогда, когда мы его осознаем. Пока «облака» еще не осознаны. Поэтому я считаю, что бизнес еще не готов к тем решениям, которые есть на рынке.			
— В каких сегментах рынка «облака» наиболее востребованы? — Что есть «облака»? Элементарным примером является электронная почта, расположенная на сервере провайдера. Сейчас уже появились компании, разрабатывающие решения для бухгалтерий, которые будут работать в «облаке», документооборот. Для мало-			
го бизнеса, возможно для среднего такие решения вполне приемлемы. За чем приобретать программу и держать персонал для ее обслуживания, когда можно приобрести услугу? Это получится надежнее и экономичнее. Но, увы, специфическим требованиям такой сервис отвечать не будет. Так что в любом случае останутся вне «облаков» те приложения, которые требуют особой доработки и более высокой реакции на изменения.			
— В каком направлении, по вашему мнению, будет развиваться IT-рынок в ближайшее время?			
— Коммуникации, компьютеры, телефоны, программы. Да все будет развиваться, говорить можно только о глобальных тенденциях. Это всеобщая «мобилизация», а в ее рамках консолидация.			
Будет развиваться рынок систем хранения данных, так как «большие данные» растут. Аналитики предсказывают рост рынка труда в этой области. Да и много чего еще. Самое главное для нас, специалистов данной области, — это идти в ногу со временем.			
Записала Анна Гадалина			