Д. В. Денисов

SAAS-РЕШЕНИЯ ЛИДЕРОВ IT-ИНДУСТРИИ

Статья посвящена анализу практических аспектов использования «облачных» сервисов, предлагаемых западными IT-компаниями отечественным пользователям. Особое внимание уделяется вопросам внедрения, сопровождения и эксплуатации SaaS-решений, что связано с новыми формами взаимодействия пользователей, разработчиков, а также компаний, занимающихся внедрением и технической поддержкой (на примере Softline).

В Москве 13 апреля 2009 г. состоялась первая конференция «SaaS в России», на которой было объявлено о создании Российской ассоциации SaaS-индустрии, призванной объединить работающих на российском рынке вендеров SaaS, системных интеграторов и партнеров по внедрению, а также корпоративных пользователей.

В пресс-релизе конференции отмечается: «Ведущие аналитики прогнозируют взрывообразный рост мирового рынка SaaS. Gartner ожидает роста рынка до 15 млрд долл. США в 2012 г. (по сравнению с 5 млрд долл. США в 2007 г.), а IDC оценивает, что в ближайшие годы рост затрат на SaaS будет в 4 раза превышать рост затрат на приобретение прикладного программного обеспечения в целом. *"Российский рынок SaaS ожидает бурный рост в самое ближайшее время"*, — убежден Василий Шабат, организатор первой конференции "SaaS в России"» [5].

17 ноября 2009 г. на конференции «Экономичные и безопасные решения на базе Linux для построения лицензионно чистой информационной системы предприятия» был представлен доклад руководителя отдела корпоративных интернет-решений компании Softline А. Салова на тему: «SaaS-решения SoftCloud и Softline Linux Solutions».

Казалось бы, какое отношение к SaaS имеет программное обеспечение с открытым кодом? Оказывается, самое прямое с точки зрения сокращения расходов на IT-инфраструктуру компании.

На рабочую станцию устанавливаются операционная система семейства Linux, минимальный набор приложений свободного программного обеспечения для выполнения основных пользовательских функций (печать документов, архивирование, запись CD–DVD, защита от вредоносного программного кода) и доступа в Интернет. Прикладное программное обеспечение автоматизации основной деятельности компании, включая офисные приложения, электронную почту, систему бухгалтерского учета и т. д., размещается в «облаке» и реализуется посредством SaaS.

Таким образом, может сложиться впечатление, что развитие SaaS является вызовом и даже угрозой благополучия IT-вендеров, занимающихся разработкой «традиционного» программного обеспечения. Однако лидеры IT-индустрии потому и являются лидерами, что очень чутко и быстро реагируют на изменение рыночной конъюнктуры, а зачастую и сами ее формируют. Кроме того, у крупных компаний гораздо больше финансового, аппаратного и кадрового потенциала для того, чтобы предложить клиентам эффективное решение по доступной цене.

Особую роль в позиционировании крупных IT-вендеров играет брэнд компании, определяющий степень доверия к предлагаемому решению, что для SaaS является крайне важным. Действительно, в случае приобретения готового программного продукта у не вполне надежного разработчика компания в худшем случае рискует использованием «сырого» программного обеспечения и прекра-