



ПО для бизнеса:

ИНДПОШИВ ИЛИ ШИРПОТРЕБ?

текст:
Алексей Комов

Кризисный период в экономике вынудил бизнес сокращать и оптимизировать издержки на всех ИТ-фронтах, включая их программную составляющую. В этой связи перед компаниями вновь встала дилемма, известная со времен зарождения индустрии ПО: покупать проверенные рынком тиражные продукты или разрабатывать эксклюзивные решения на заказ?

По итогам 2009 г. объем российского рынка ПО сократился на \$300 млн и составил около \$2,3 млрд, однако участники рынка трактуют эти изменения по-разному. По оценке Максима Кузнецова, директора по работе с российскими клиентами компании Luxoft, в последнее время в России происходит постепенный отказ от типовых решений, навязывающих предприятиям определенную логику функционирования бизнес-процессов, в пользу заказной разработки информационных систем под уже сложившуюся бизнес-модель. Однако Алексей

Танакин, руководитель отдела развития бизнеса компании SAP СНГ, отмечает, что основной объем рынка ПО по-прежнему составляют тиражные продукты, поскольку именно они отвечают общей тенденции сокращения затрат на вспомогательные функции, каковой и являются для большинства компаний ИТ.

МНИМАЯ ГРАНИЦА

Прежде чем обратиться к одному из перечисленных подходов приобретения ПО, необходимо провести между ними четкую грань. Казалось бы, она очевидна: заказное ПО создается с нуля или же дорабатыва-

ется под требования клиента, тогда как тиражируемое представляет собой некий усредненный вариант решения какой-то задачи и его можно использовать в том виде, в котором оно поставляется разработчиком. Однако участники рынка убеждены, что в последнее время это различие становится все менее очевидным. Ведь помимо заказных и коробочных продуктов на рынке ПО распространены решения с открытым кодом, модифицируемые под конкретные нужды заказчика, а также платформы, позволяющие не приобретать велосипед, а концентрироваться на конкретной специфике.



«Никаких четких границ в общем случае не существует и, наоборот, существовать не будет», — отмечает Алексей Забродин, технический директор компании INLINE Technologies. По его словам, ПО можно попытаться разделить (по степени и принципам происхождения или предназначения) на заказное, тиражируемое, коробочное, проектное, специальное, общего назначения, эксклюзивное, свободное и т. п. Однако различия между этими классами неочевидны: например, если продукт изготовлен по техническому заданию компании заказчика, а затем тиражируется в пределах ее филиальной сети, то его уже нельзя однозначно назвать штучным решением. «С ростом стоимости продукта границы между заказным и тиражируемым ПО постепенно сходят на нет, поскольку поставщики тиражных продуктов подчас готовы подстраивать их под специфические нужды заказчиков», — вторит коллеге Сергей Мень, руководитель направления госсектор, энергетика и транспорт департамента интегрированных бизнес-решений компании ЛАНИТ. Василий Анфиногентов, директор отделения автоматизации деловых процессов компании «ФОРС — Центр разработки», добавляет, что на рынке ПО недостаточно продуктов, не требующих индивидуальной

КОММЕНТАРИЙ



Тимур Хасаншин,
руководитель проектного центра «1С:Северо-Запад»:

Мы уверены, что вопрос о том, какие системы автоматизации больше нужны клиентам, — готовые решения или инструментальные пакеты для разработки заказного ПО — уже остался в прошлом. Очевидно, что бизнесу для эффективной автоматизации нужно и то, и другое, причем, «в одном флаконе». Поэтому в архитектуре систем автоматизации настало время решений, предусматривающих наличие универсальной технологической платформы, на базе которой строятся конкретные бизнес-приложения.

настройки и доработки. В связи с этим основным различием между тиражным и заказным решением можно считать степень вовлеченности заказчика в процесс его создания и усовершенствования.

И все-таки некоторые очевидные различия между этими двумя глобальными разновидностями программного обеспечения до сих пор просматриваются. Максим Кузнецов, директор по работе с российскими клиентами компании Luxoft, подчеркивает, что заказное ПО всегда разрабатывается под требования конкретного заказчика с учетом всех нюансов его ИТ-инфраструктуры, тогда как тиражное ПО автоматизирует некий бизнес-процесс так, как это считает правильным его разработчик. Т. е. зачастую происходит

ОСНОВНЫМ РАЗЛИЧИЕМ МЕЖДУ ТИРАЖНЫМ И ЗАКАЗНЫМ РЕШЕНИЕМ МОЖНО СЧИТАТЬ СТЕПЕНЬ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ЗАКАЗЧИКА В ПРОЦЕСС ЕГО СОЗДАНИЯ И УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

КОММЕНТАРИЙ



Василий Анфиногентов,
директор отделения автоматизации деловых процессов компании «ФОРС — Центр разработки»:

Тиражируемое ПО — это готовый коммерческий продукт, который, в идеале, не должен требовать никакой дополнительной настройки. Возможности изменения функциональности определяются разработчиком еще до вывода продукта на рынок. А заказное ПО предполагает написание программного кода с «нуля», целиком и полностью в соответствии с требованиями заказчика. При этом заказчик активно участвует в разработке продукта с самого начала, а не только лишь в рамках программ бета-тестирования, когда основная часть функциональности уже реализована.

«Очевидным преимуществом заказной разработки является то, что она в точности соответствует потребностям заказчика: это «индивидуальный пошив», учитывающий мельчайшие особенности «фигуры» бизнеса»

КОММЕНТАРИЙ



Дмитрий Гордов,
заместитель директора департамента ПО IBM в России и СНГ:

Повышение конкурентоспособности компании при использовании тиражируемого ПО достигается за счет двух факторов. Во-первых, такое ПО всегда проходит существенную доработку под нужды конкретного заказчика. Во-вторых, процесс внедрения протекает с участием «человеческого фактора», так что сложно представить себе две одинаковые системы, созданные на базе одного и того же продукта. Работы выполняют разные люди, и именно это отличает одно внедрение от другого.

ровно обратное: клиентам приходится подстраиваться под функционал системы. К тому же есть разница в политике лицензирования тиражного и заказного ПО. Покупая заказной продукт, заказчик обычно приобретает исключительные права на него, тогда как в случае с тиражным ПО получает только лицензии на его использование. Причем, в последнее время на рынке распространилась практика не продажи таких лицензий, а сдачи их в аренду.

ДОРОГО, НО ЭФФЕКТИВНО

По мнению Алексея Забродина из INLINE Technologies, заказное ПО может оказаться эффективнее тиражного там, где необходима автоматизация уникальных областей деятельности предприятия, однако заказчики часто путают это с уникальными особенностями своей компании, из-за чего могут возникать дополнительные сложности при выборе. «Заказное ПО более эффективно для автоматизации сложных и специализированных бизнес-процессов, поскольку подобрать для них готовый функционал крайне трудно, но это в основном характерно для крупного бизнеса», — делится опытом Дмитрий Гордов, заместитель директора департамента ПО компании IBM в России и СНГ. Иными словами, если бизнес-процессы заказчика уникальны, если есть специфические требования, под которые не

подходит ни один тиражный продукт, если компания твердо намерена развивать бизнес, «надстраивая» полученную в собственность систему, то заказное ПО будет эффективнее тиражного.

«Очевидным преимуществом заказной разработки является то, что она в точности соответствует потребностям заказчика: это «индивидуальный пошив», учитывающий мельчайшие особенности «фигуры» бизнеса», — дополняет перечень плюсов заказного ПО Василий Анфиногентов из «ФОРС — Центр разработки». В этом случае заказчику не нужно перестраивать свой бизнес так, чтобы процессы правильно

ЗАКАЗНОЕ ПО НЕСЕТ В СЕБЕ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРЕВЫШЕНИЕМ БЮДЖЕТА, НЕСООТВЕТСТВИЕМ ОЖИДАНИЯМ ЗАКАЗЧИКА, А ТАКЖЕ ПОТЕРЕЙ АКТУАЛЬНОСТИ ЕЩЕ В ПРОЦЕССЕ РАЗРАБОТКИ

«легли» на систему и, тем самым, он полностью сохраняет свои конкурентные преимущества. Однако нельзя не упомянуть и о минусах, главным из которых является заведомо более высокая, по сравнению с тиражными, совокупная стоимость эксклюзивных продуктов, включающая как их разработку, так и поддержку. При этом Сергей Мень из

ЛАНИТ указывает на то, что заказное ПО несет в себе определенные риски, связанные с превышением бюджета, несоответствием ожиданиям заказчика, а также потерей актуальности еще в процессе разработки. Кроме того, как и любой эксклюзив, оно накрепко привязывает заказчика к исполнителю, а также отдаляет от общепромышленной практики и стандартов.

СКОРОСТЬ И ДОСТУПНОСТЬ

Чем более проста и типизируема задача, тем лучше и эффективнее она может быть решена при помощи тиражируемого продукта. Именно поэтому все, что связано, к примеру, с бухгалтерским учетом, корпоративным документооборотом или обеспечением торгово-кассовых операций, решается в большинстве случаев типовым ПО. Более того, как показывает мировой опыт, поддержку таких типовых функций компании часто передают на аутсорсинг, который осуществляется именно с использованием стандартного ПО и позволяет, в конечном итоге, значительно снизить издержки на непрофильные бизнес-процессы.

«Тиражный продукт позволяет существенно сократить время с момента его приобретения до

начала использования», — подчеркивает Дмитрий Гордов из IBM. К тому же стоимость его владения всегда ниже. «Поскольку тиражный продукт — это всегда многократно оттестированное решение, то вероятность возможных ошибок в программном обеспечении у него значительно ниже», — добавляет Василий Анфиногентов.



ВЗВЕШЕННЫЙ ВЫБОР

По мнению Сергея Меня из ЛАНИТ, к выбору между тиражным и заказным ПО нужно относиться серьезно и подходить крайне обстоятельно. Перед тем как иници-

обернуться необходимостью обучения сотрудников работе с заказным ПО, особенно в случае увольнения уже обученных кадров? В итоге, по мнению Сергея Халяпина, многие заказчики могут прийти к тому,

для решения одних и тех же задач внедряется во многих компаниях — за счет чего же тогда достигается повышение конкурентоспособности каждой из них по отношению друг к другу?

По оценке Максима Кузнецова из Luxoft, уровень автоматизации отечественных компаний пока что настолько низок, что даже само по себе внедрение какого-либо ПО на предприятии способно привести к повышению его конкурентоспособности. Если же первый шаг уже пройден и бизнес-процессы автоматизированы при помощи какой-либо системы, то далее все зависит от умения компании максимально эффективно применять внедренное решение. «При использовании тиражного продукта конкурентные преимущества лежат на стыке автоматизации и бизнеса и зависят в значительной мере от уровня организации деловых взаимоотношений в компании», — резюмирует Василий Анфиногентов. ❏

Покупая заказной продукт, заказчик обычно приобретает исключительные права на него, тогда как в случае с тиражным ПО получает только лицензию на его использование

ЧЕМ БОЛЕЕ ПРОСТА И ТИПИЗИРУЕМА ЗАДАЧА, ТЕМ ЛУЧШЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ ОНА МОЖЕТ БЫТЬ РЕШЕНА ПРИ ПОМОЩИ ТИРАЖИРУЕМОГО ПРОДУКТА

ровать проект по внедрению готового решения или по разработке заказного, заказчику необходимо получить объективную картину уже реализованных вариантов решения имеющихся задач и попытаться понять, насколько каждое из них соответствует существующим потребностям. «Может возникнуть ситуация, когда решение на рынке есть, но оно либо поставляется только в составе некоего программного пакета, покупка которого нецелесообразна, либо само по себе является достаточно дорогим и не оправдывает подобных вложений», — подчеркивает Сергей Мень. В такой ситуации заказная разработка или доработка решения с открытым кодом может оказаться более целесообразной.

Сергей Халяпин, руководитель системных инженеров компании Citrix Systems, убежден, что для правильного выбора заказчик должен хорошо представлять себе, как устроен его бизнес, а также найти ответы на ряд важных вопросов. Чем моя компания уникальна по сравнению с другими игроками рынка? Готов ли я платить за разработку заказного ПО? Кто будет поддерживать и сопровождать это ПО в случае ухода с рынка его разработчика? Хватит ли разработчику опыта и квалификации, а также ресурсов для создания индивидуального решения? Чем плохи для меня уже имеющиеся на рынке продукты? Возможна ли их доработка под мои задачи? Какими затратами может

чтобы выбрать некий тиражируемый продукт с заказной доработкой под конкретные задачи.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ФАКТОР

Если рассматривать ИТ как один из ключевых инструментов для повышения конкурентоспособности компании, то само сочетание «тиражируемое решение» может вызвать у заказчиков вполне естественный вопрос: если один и тот же продукт

КОММЕНТАРИЙ



Максим Кузнецов,
директор по работе с российскими клиентами Luxoft:

Большинство компаний рассматривает ИТ как инструмент снижения издержек, повышения прозрачности и управляемости бизнеса, а о том, чтобы получать дополнительные преимущества за счет предоставления клиентам новых сервисов, выхода на новые рынки, снижения сроков доставки товара или улучшения качества сервиса, пока что задумываются единицы.



Сергей Мень,
руководитель направления госсектор, энергетика и транспорт департамента интегрированных бизнес-решений компании ЛАНИТ:

Помимо «чисто разработанного» решения и «чисто коробочного», есть также и open source-решения, модифицируемые под конкретные нужды заказчика. Есть платформенные решения, позволяющие в процессе разработки концентрироваться именно на специфике, требуемой заказчиком, и при этом не изобретать заново велосипед в виде, например, разработки и отладки модуля безопасности, контроля доступа, логирования и т. д.