

Pavlo Bazilinskyy

University of St. Andrews, United Kingdom

Бізнес-модель програмного забезпечення як послуга

Розробникам, які починають працювати з програмним забезпеченням як послуга (англ. Software as a Service або SaaS) необхідно мати на увазі аспекти трьох взаємопов'язаних напрямків: бізнес-модель, програмна архітектура і операційна структура [1] (див. рисунок 1).

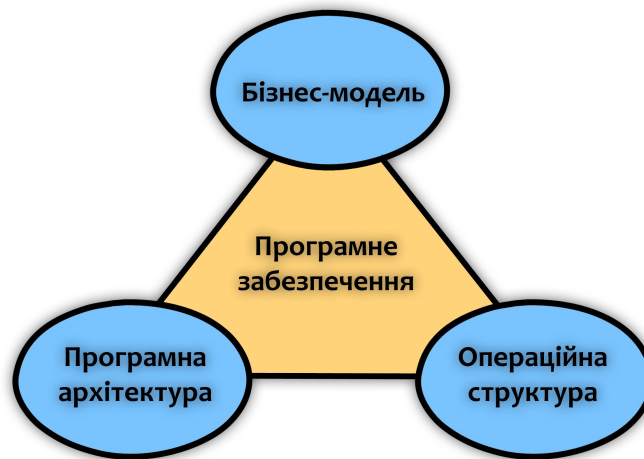


Рисунок 1. Области важливі для розгляду розробником SaaS.

Бізнес-модель SaaS має декілька відмінностей від моделі традиційного програмного забезпечення. Виникає питання щодо прав власності на програму: право переходить від клієнта до постачальника послуг; відповідальність за інфраструктуру та управління передається постачальнику послуг; вартість надання програмних послуг знижується на основі спеціалізації та економічного масштабування; нова ціль може бути обраною у ролі - "long tail" малого бізнесу за рахунок скорочення цін на послуги.

В середньостатистичній компанії, що розробляє програмне забезпечення, бюджет ділиться на такі категорії [2]:

- *Програмне* - витрати на актуальні проекти, що включають всі витрати, які пов'язані з програмним забезпеченням і обробкою даних.
- *Обладнання* - ПК, мережеві компоненти, сервери і мобільні пристрої, які забезпечують користувачам доступ до програмного забезпечення.
- *Професійні послуги* - персонал компанії, який відповідає за проектні роботи, забезпечення надійності та високий рівень обслуговування клієнтів.



Рисунок 2. Типовий бюджет підприємства, що розробляє традиційне програмне забезпечення

На рисунку 2, можна побачити типовий поділ бюджету для тих проектів, які реалізують традиційні програми. Як видно, витрати за фактичну функціональність програмного забезпечення є значно нижчими, ніж витрати на обладнання, яке його підтримує, та нижчими, ніж кошти, що йдуть на забезпечення професійних послуг. Бюджет на обладнання витрачається в напрямку забезпечення персональними і мобільними комп'ютерами для кінцевих користувачів, серверів, на яких зберігаються дані і програми. Бюджет витрачається також на компоненти мережі. Бюджет, який виділяється на забезпечення професійних послуг, витрачається на допоміжний персонал, що розганяє та підтримує програмне та апаратне забезпечення. Крім того, заробітна плата консультантів і працівників у секторі людських ресурсів оплачуються з сектору "Забезпечення професійних послуг", який йде на забезпечення проектування і будівництва власних систем.

У компанії, яка займається розміщенням систем хмарних рішень за границями власного офісу, розподіл грошей значно відрізняється (див. рисунок 3).

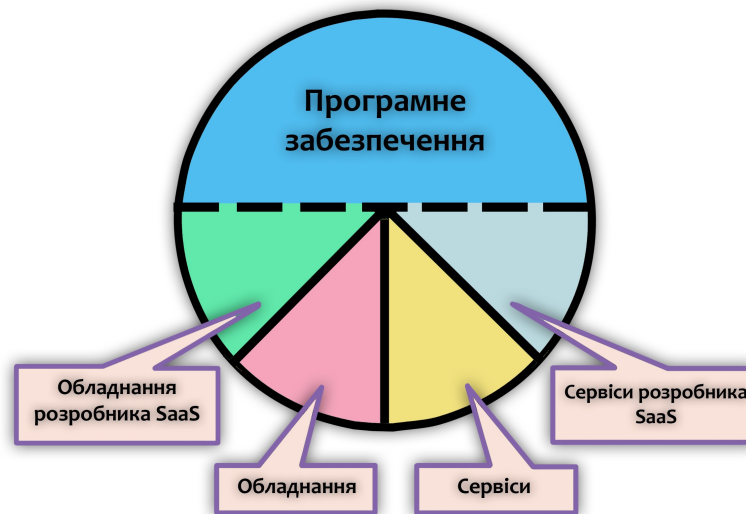


Рисунок 3. Типовий бюджет на програмне забезпечення як послуга бізнесу.

Типовий бюджет в середовищі SaaS є значно складнішою моделлю. У цій моделі постачальник SaaS розміщує свої додатки і дані на централізованих серверах, які підтримуються спеціально-відокремленою групою працівників. Крім того, додатки, що розповсюджуються через Інтернет, вимагають значно меншу кількість обладнання, що дозволяє клієнтам розширити життєвий цикл технологій. Тим не менш, в цій моделі можна побачити два нових види витрат: плата за обладнання постачальника SaaS та плата за послуги постачальника SaaS. З іншого боку, можна побачити, що витрати на частину послуг, що є програмним забезпеченням, в значній мірі вищі, ніж при використанні класичних не-хмаринних моделей.

При зниженні цін на сервіси, компанії, що розробляють SaaS, можуть бути спрямованими на організації, що включені в так званий "long tail" бізнесу,

описаний в [1]. При зменшенні витрат на утримання продуктів компанії, та при використанні масштабування щодо об'єднання послуг і централізації обладнання клієнтів та вимог сервісу, розробники SaaS можуть пропонувати рішення за нижчою ціною, ніж компанії, що створюють класичні продукти. Також, це дозволяє орендарям уникати використання складних ІТ інфраструктур. Ці функції дають доступ до замовників SaaS, для яких використання традиційних рішень завжди було занадто дорогим і недоступним. Ефективна орієнтація на цих клієнтів може принести великий прибуток.

Отже, кінцевий результат використання бізнес-моделі SaaS дозволяє використовувати значно більшу частину ІТ-бюджету саме на програмне забезпечення, як правило, у вигляді абонентської плати SaaS-провайдером. Можна сказати, що одним з головних досягнень, отриманих з приходом бізнес-моделі SaaS є те, що вона дозволяє клієнтам таких рішень отримувати набагато кращу функціональність, ніж від аналогічних традиційних рішень. Крім того, навіть з урахуванням нових витрат, що виникають у постачальників SaaS, клієнти все рівно мають можливість отримати значно більшу функціональність програмного забезпечення. Крім того, звертаючись до [2], можна сказати, що SaaS знаходиться в унікальному становищі, що дозволяє йому заповнити пробіл в попиті, який не був заповнений розробниками традиційного програмного забезпечення, відомий як "long tail".

Література:

1. **Кріс Андерсон.** Довгий Хвіст: Чому майбутнє бізнесу продає Менше Більше того - 2006.
2. **Фредерік Чонг і Джанпаоло Гаррато.** Архітектури стратегії для лову довгим хвостом, Microsoft білого паперу, онлайн: <http://msdn.microsoft.com/en-us/library/aa479069.aspx> - 2006.
3. **Армандо Фокс і Девід Патерсон.** Інженерно тривалі програми: Agile підхід з використанням SaaS і Cloud Computing (альфа версія), LLC - 2012.