

АРЕНДА И ЛИЗИНГ

программных решений

В условиях ограниченности ресурсов любое предприятие ведет поиск эффективного финансирования своего развития, в том числе финансирования информационных технологий, которые создают им дополнительные конкурентные преимущества на рынке.

Наиболее дорогими программными решениями являются системы управления предприятием. В их стоимость включается стоимость оборудования, программного обеспечения (ПО) и сервис телекоммуникационного оператора. Основным фактором, сдерживающим внедрение подобных программных решений, является их высокая стоимость. Сегодня немногие предприятия в Украине готовы потратить десятки и сотни тысяч долларов на покупку и внедрение систем управления предприятием. Поэтому вопросы аренды и лизинга программных решений актуальны. Кроме того, интерес мировой общественности к состоянию лицензирования программного обеспечения в Украине подталкивает предприятия пользоваться лицензионными продуктами, что создает предпосылки для аренды ПО любой сложности малым и средним бизнесом.

В последние годы аутсорсинг, то есть использование сторонних профессиональных услуг, приобретает все большую популярность при построении и эксплуатации информационных систем на предприятиях Украины. Одной из форм аутсорсинга является аренда приложений или *ASP (application service providing)*.

Справедливости ради надо отметить, что *ASP* — это не просто аренда «коробок» с программным обеспечением, а получение услуг по поддержке необходимых информационных технологий и ресурсов предприятия. Получая такие услуги, клиент переносит на плечи своего *ASP*-провайдера заботы по поддержке и администрированию своей локальной сети, загрузке каналов, обновлению версий системного программного обеспечения на серверах и резервированию данных. Затраты на аренду приложений становятся прозрачными и легко прогнозируемыми.

По оценкам аналитиков компании IDC емкость мирового рынка аренды приложений составляет 4,5 млрд. долларов и, как минимум, утроится к 2005 г. Доля рынка России и Украины сравнительно невелика и составляет всего несколько миллионов долларов, однако, ожидается её увеличение до десятков миллионов к концу этого года.

**«Очень тяжело менять,
ничего не меняя,
но мы будем!»**

М. Жванецкий

Трудно оставить без внимания заявление Билла Гейтса перед лидерами бизнеса и руководителями компаний на ежегодном саммите Microsoft о том, что начинает активно развиваться сервисно-ориентированный Интернет, в котором будет представлен более широкий спектр интерактивных отношений между компаниями, компаниями и клиентами, а также компаниями и их сотрудниками.

Действительно, а почему бы не арендовать программы через Интернет или сети передачи данных?! Предпосылки очевидны: аренда и лизинг программных решений позволяет преодолеть их высокий уровень стоимости, снизить затраты на обслуживание собственных информационных ресурсов, перенести риски потери данных и простоев сети на ASP-провайдера.

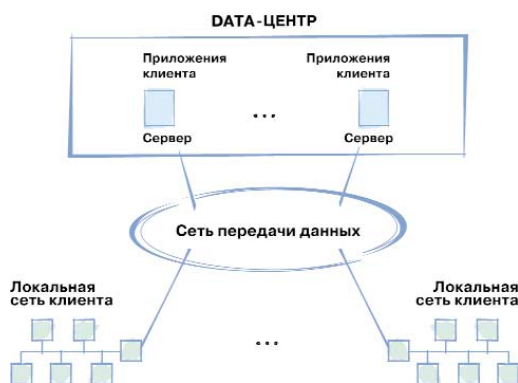
КАК АРЕНДУЮТ И БЕРУТ В ЛИЗИНГ ПРОГРАММНЫЕ РЕШЕНИЯ?

Традиционно выделяют следующие элементы, образующие инфраструктуру ASP:

- ♦ центр обработки данных (**data-center**) с набором серверов и другой техники;
- ♦ независимый разработчик приложений (**independent software vendor**) — компания, которая предлагает свое приложение для хостинга;
- ♦ телекоммуникационный оператор (**network service provider**) — компания, которая обеспечит передачу данных;
- ♦ провайдер приложений (**application service provider**) — компания, которая организует согласованную работу всех элементов и отвечает перед клиентом за качество предоставляемого ему в пользование приложения в соответствии с договором.

При такой организации появляется возможность арендовать и брать в лизинг ПО у телекоммуникационного оператора, либо компании, специализирующейся на внедрении программных решений, как это показано на рис. 1:

1 Функциональная схема аренды приложений



Положительные моменты такого сотрудничества:

- ♦ клиенты получают возможность пользоваться системой на гибких условиях финансирования;
- ♦ оператор развивает сеть;
- ♦ поставщик получает вознаграждение за продажу и внедрение системы.

Вариантов организационных схем сотрудничества может быть множество. Всё зависит от потребностей и желания клиента. Рис. 2 иллюстрирует наиболее распространенную схему сотрудничества, где телекоммуникационный оператор является ASP-провайдером.

Услуги ASP, как и любые услуги, подлежат оплате. Наиболее распространенная сегодня схема оплаты: цена аренды = установка + повременная оплата. Если с установкой все более или менее понятно (проверить работает ли приложение по специально разработанной процедуре тестирования — и все), то с услугами дело обстоит намного сложнее. Как определить, что услуга, предоставленная ASP, это именно то, за что заплачены деньги? Для этого существует новое понятие — Соглашение об уровне обслуживания (*Service Level Agreement — SLA*). Строго говоря, SLA представляет собой контракт, который устанавливает поддерживаемый ASP уровень и/или качество услуг. Суть SLA заключена в следующих основных вопросах:

2 Организационная схема аренды приложений



- ♦ Где находится приложение (на выделенном или общем сервере)? Выделенный сервер стоит дороже.
- ♦ Каковы средства обеспечения безопасности для приложений?
- ♦ Каковы средства обеспечения масштабируемости для приложений? На сколько лет поддержки можно рассчитывать?
- ♦ Средства обеспечения готовности для приложений: поддерживает ли ASP схему «24 · 7»? Каково гарантируемое и среднее время доступа?
- ♦ Средства архивирования и восстановления: что произойдет, если нарушится связь или будут потеряны данные?
- ♦ Используются ли защищенные соединения?
- ♦ Какое ПО требуется на стороне пользователя?
- ♦ Возможна ли интеграция с унаследованными приложениями или приложениями третьих фирм?
- ♦ Кто обеспечивает техническую поддержку для приложения: поставщик или ASP?
- ♦ Обеспечивает ли ASP настройку приложения под конкретные бизнес-задачи и обучение работе с приложением? Если нет, то кто выполняет эти функции?
- ♦ Каким образом и как часто будет осуществляться модернизация?
- ♦ Обеспечивает ли ASP сбор статистики и получит ли пользователь соответствующие отчеты?
- ♦ Каковы возможные санкции в случае, если ASP не обеспечит требуемый уровень сервиса? Каковы права пользователя в случае отказа от услуг данного ASP, например, если он решит его поменять?

Особенности финансовых операций

Содержание операции	Покупка	Финансовый лизинг	Аренда
Получение актива в собственность	Актив включается в соответствующую группу основных фондов и амортизируется	Актив включается в соответствующую группу основных фондов и амортизируется	Учитывается в балансе, не амортизируется
Оплата процентов	Включается в состав валовых затрат	Включается в состав валовых затрат	Не оплачивается
Оплата лизинговых платежей	Не оплачивается	Уменьшает обязательства перед лизингодателем, не включается в состав валовых затрат	Включается в состав валовых затрат в полном объеме
Эксплуатационные затраты	Включаются в состав валовых затрат в полном объеме	Включаются в состав валовых затрат в полном объеме	Включаются в состав валовых затрат в полном объеме
Остаточная стоимость	Может быть учтена при принятии решения	Может быть учтена при принятии решения	Не может быть учтена при принятии решения
Налог на добавленную стоимость	Включается в состав налогового кредита	Увеличивает стоимость актива	Включается в состав налогового кредита

Ответы на эти вопросы позволят только качественно оценить предоставляемые услуги. Поэтому, в контексте развертывания ASP особое значение приобретают программные системы, позволяющие количественно отследить предоставляемые услуги системы мониторинга системных, сетевых и программных ресурсов.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Решение об аренде, покупке или оформлении лизингового соглашения на программное обеспечение менеджмент каждой компании принимает самостоятельно, исходя из своих финансовых целей и возможностей.

Разобраться с этой проблемой поможет таблица, отражающая особенности каждой из операций.

Один из главных вопросов к ASP — это неопределенность с точки зрения безопасности конфиденциальной информации. Любые организации будут очень осторожными в подтверждении внутренней конфиденциальной информации в рамках сложных хостированных решений. Это особенно важно для местных условий, где подавляющее большинство жизнеспособных бизнесов на данный момент вынуждено изобретать сложнейшие схемы для минимизации непосильного налогового бремени, а также хранить и обрабатывать соответствующие данные. Выходом из тупиковой ситуации может служить репутация ASP, базирующаяся на его успешных проектах.

Не менее важны качество и надежность услуг. Конечно же, никто не застрахован от ситуации, когда бульдозер случайно порвет оптико-волоконную магистраль. Подоб-

ные ситуации могут оговариваться в Соглашении об уровне обслуживания SLA. При этом надо понимать, что повышенные требования к надежности всегда ведут к повышению стоимости услуг.

Когда перед Вами возникнет одна из перечисленных далее проблем, вспомните об услугах ASP:

- ♦ высокая цена, затрачиваемая на приобретение ПО;
- ♦ длительный срок внедрения новых программных систем;
- ♦ невозможно предугадать конечную стоимость внедрения программной системы и невозможно оценить риски внедрения;
- ♦ скорость изменений потребностей бизнеса значительно выше скорости внедрения программных систем;
- ♦ потребность в большом количестве высококвалифицированных специалистов;
- ♦ функциональность большинства современных систем обычно превосходит ту, которая необходима конкретному предприятию; «программные наборы», как некогда «продуктовые заказы», кроме остро необходимых вещей, содержат и существенный процент «нагрузки», за который тоже приходится платить;
- ♦ высокая совокупная стоимость владения и поддержка внедренной системы требует постоянных вложений; переход на новые версии продуктов диктует IT-отделам компаний жесткий ритм;
- ♦ масштабирование систем: для того чтобы добавить новых клиентов, кроме приобретения дополнительных лицензий, приходится делать еще ряд шагов, часто более дорогих и, несомненно, более трудоемких, чем кажется на первый взгляд;
- ♦ потребности в постоянном наращивании, а, зачастую, и смене инфраструктуры (парка серверов, сетевой структуры и устройств, и т. д.). При этом старому оборудованию непросто найти применение.

При выборе ASP решения, надо сосредоточиться на трех ключевых моментах:

- ♦ выбор поставщика ASP услуг;
- ♦ заключение соглашений о предоставляемых услугах, производительности, безопасности и т. д.;
- ♦ контроль и управление взаимоотношениями с поставщиком услуг в ходе работы с системой.

Новая модель ASP делает труд компьютерных специалистов в компаниях-заказчиках еще более аналитическим, далеким от технических тонкостей. Им придется ставить задачи, подбирать подходящих провайдеров, строить взаимоотношения с ними. Для бизнеса это означает высвобождение необходимого потенциала для своевременного решения бизнес-задач за счет передачи провайдеру задач системных и вспомогательных. Для IT отделов — новые роли и, соответственно, новые возможности.

Об аренде приложений, вероятно, еще будут говорить и спорить, но полноценные ASP-услуги появятся только при условии её экономической эффективности для всех участников такого бизнеса, и, в первую очередь, для клиентов.

Михаил АРТЮХОВ, ●
artyukbov@ukrpack.net

