

Тиражные продукты для интернет-проектов

**Отсутствие гибкости и другие предрассудки. Почему
клиенты выбирают стандартные решения?**

Дмитрий Васильев

<http://www.netcat.ru> | info@netcat.ru



Коробочная CMS – это система управления сайтами (контентом), обладающая следующими свойствами:

✓ **Отчуждаемость**

Возможность разработки проектов без участия разработчика системы, подробная документация.

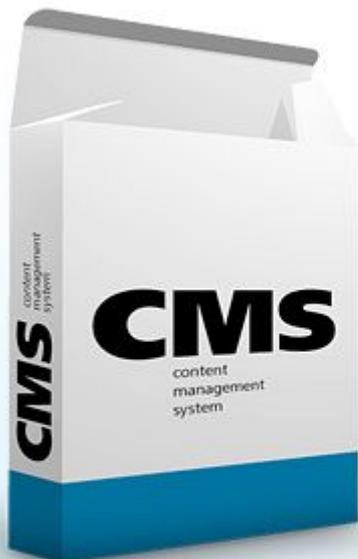
✓ **Переносимость**

Возможность работы не только на специализированных хостинг-площадках, но и на других хостинг-площадках (с минимальными «донастройками» сервера).

✓ **Универсальность**

Возможность решения большого спектра задач на базе системы – веб-сайты различных моделей, файл-архивы, СМИ, корпоративные порталы и пр.

Вторичные признаки: фактическое наличие независимых разработчиков, качественная служба поддержки, совместимость версий, стабильное развитие, физическая коробка, открытая четкая ценовая политика.





Первое поколение российских CMS

середина-конец 90-х годов

Основная функция продукта: облегчение управления информацией на сайте, облегчение процесса разработки сайта. Как правило, на сайтах присутствует некоторая шаблонность.

Второе поколение российских CMS

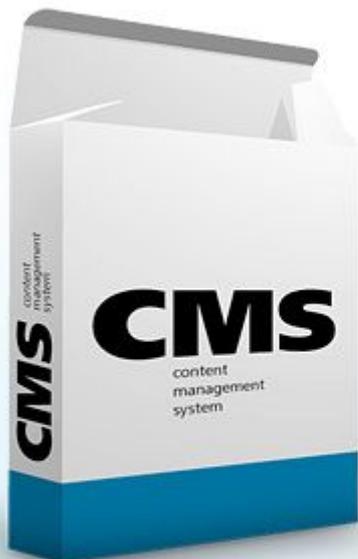
2000-2002 гг.

CMS становится полноценным инструментом разработки, появляются независимые разработчики, некоторые продукты обретают свойства «коробки».

Третье поколение российских CMS

2005-2006 гг. (прогноз)

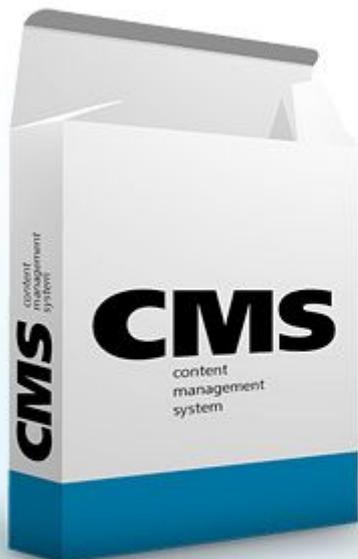
CMS перестает быть самодостаточным продуктом, превращаясь в одно из стандартных бизнес-приложений. Число независимых разработчиков значительно растет, внутри отрасли происходит разделение.





Некоторые наиболее известные среди разработчиков CMS российского происхождения, позиционирующиеся как коробочные (по алфавиту):

- **ABO.CMS**
www.abocms.ru (разработчик: ArmexDesign)
- **Битрикс: Управление сайтом**
www.bitrixsoft.ru (разработчик: Битрикс)
- **NetCat**
www.netcat.ru (разработчик: АИСТ)
- **S.Builder**
www.sbuilder.ru (разработчик: CBS-Group)
- **Saitistika**
www.saitistika.ru (разработчик: Individ)





Годовой объем продаж: 700 000 - 1 100 000 USD *

Ценовой диапазон: 100-8000 долларов за копию

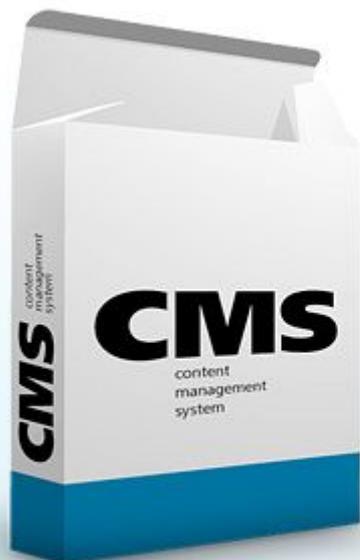
Суммарное количество официальных партнеров:
СОТНИ

Количество «подлинно» коробочных систем: не
более 10

**Количество продуктов, претендующих на
«коробочность»:** десятки

Используемые платформы: большинство
поддерживает PHP/MySQL, реже языки Perl,
Visual Basic (ASP) и СУБД MS SQL, Oracle,
Postgres

* Речь идет только о продажах копий продуктов партнерам и конечным
пользователям, без внедрений. Оценка эмпирическая, за 2005 год.



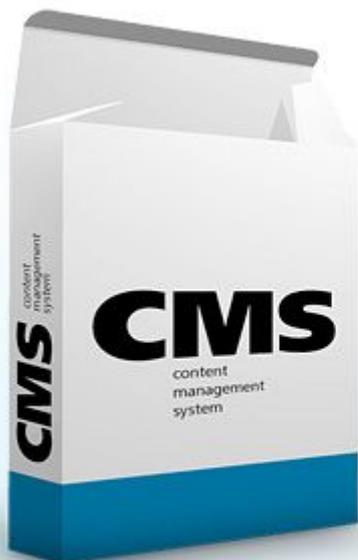


2003 год (моя статья «Насколько дик российский рынок систем управления контентом», «Инфобизнес»)	2006 год
«До сих пор в России не было проведено более-менее серьезных исследований рынка CMS»	За последние 2 года было опубликовано несколько материалов, посвященных российскому рынку
«CMS не совместимы друг с другом, не содержат возможностей экспорта/импорта»	CMS. Ситуация не изменилась (по крайней мере, мне такие примеры не известны).
«Конкурентная борьба между системами одного уровня имеет единичные случаи»	Все чаще случаи конкурентной борьбы при выборе CMS как независимым разработчиком, так и
«Большинство разработчиков CMS ведут закрытую информационную политику»	пользователем. Большинство разработчиков стараются публиковать максимально возможную информацию о
«Не существует общепринятых критериев классификации систем управления контентом»	продуктах. Общепринятых критериев по-прежнему не существует, однако, сдвиги в этом направлении очевидны.



Разработка CMS оформляется в отдельный сектор рынка разработки программного обеспечения. Признаки:

- Структурирование рынка (начальная стадия)
- Интерес «общественности» к рынку
- Создание некоторыми игроками дилерских сетей
- Столкновение разработчиков CMS с проблемами нелегального распространения продуктов
- Все чаще встречаются прецеденты конкуренции между отдельными продуктами

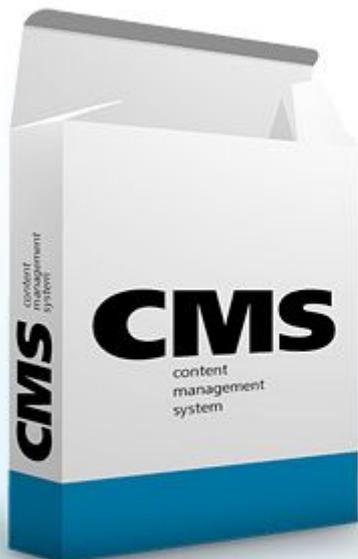




Индивидуальное решение – это система управления сайтами, которая используется только внутри компании-разработчика.

Некоторые наиболее известные индивидуальные решения (по алфавиту):

- **Defactor**
разработчик: DEFA Gruppe
- **Imprimatur**
разработчик: Студия Артемия Лебедева
- **RBC Contents**
разработчик: РБК Софт
- **WebBuilder**
разработчик: Actis Systems





Индивидуальные решения российских производителей можно условно разделить на две группы:

- **Несложные решения, облегчающие разработку сайта и управление им**

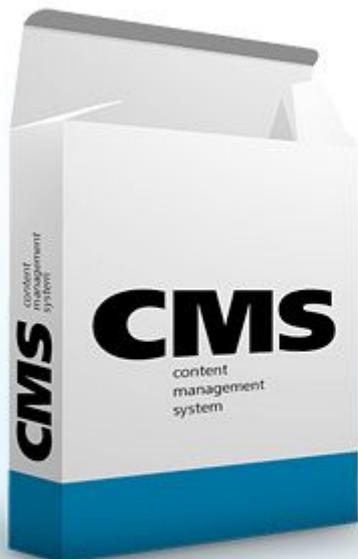
Как правило, у таких систем отсутствует внятная документация, служба поддержки; такие системы продвигаются только в составе услуг разработчика.

- **Серьезные программные комплексы**

Система может иметь, а может не иметь перечисленные выше характеристики.

Разработчику индивидуального решения не имеет смысла приводить систему в вид полноценного программного продукта.

Крупные веб-разработчики могут позволить себе разработку, поддержку и развитие собственного продукта.

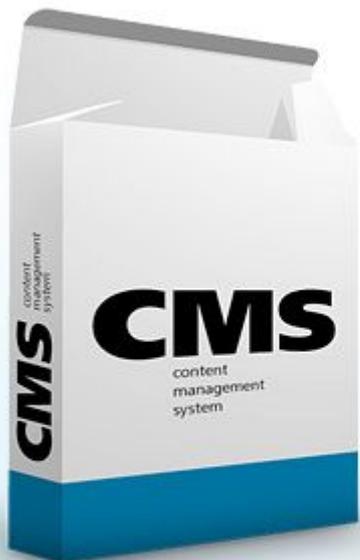




Все больше веб-разработчиков начинают использовать две (иногда больше, но редко) системы управления сайтами, одна из которой может быть своя собственная. При этом выбор инструмента определяется потребностями каждого конкретного заказчика.

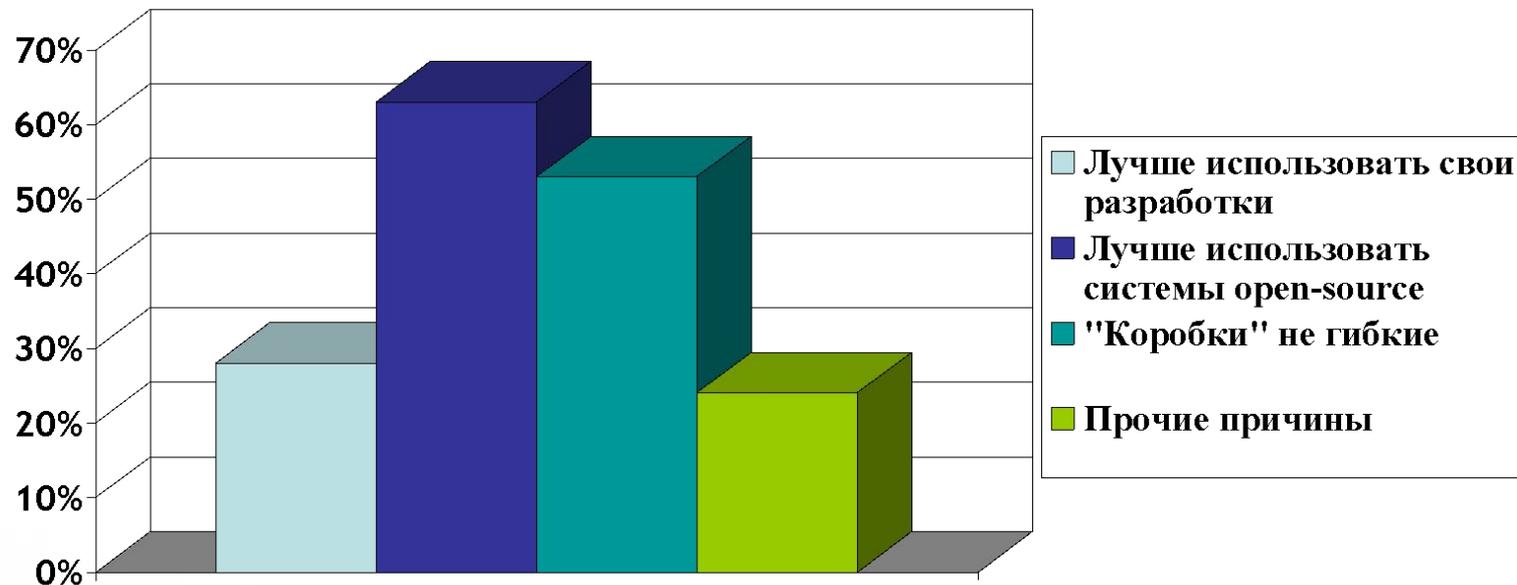
Небольшой веб-студии трудно поддерживать на достойном уровне свою разработку, в то время, как крупные веб-разработчики могут себе это позволить, как и могут оперативно освоить второй инструмент.

Выбор инструментария переходит из «политической» сферы («лучше развивать мое, чем платить кому-то деньги») в экономическую («что выгоднее?»).





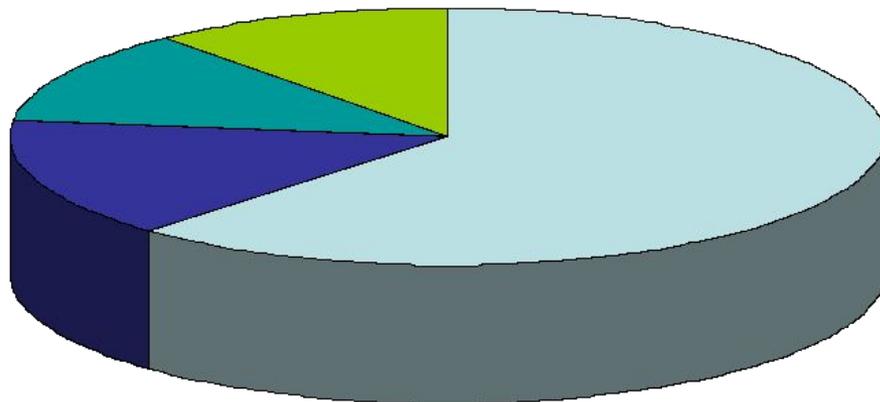
Частные веб-разработчики



* Данные примерные и получены на основе анализа дискуссий в интернет-сообществах: сайт www.cmslist.ru, форум www.cms-forum.ru, сообщество LiveJournal [ru.cms](http://ru.cms.livejournal.com). Учитывались высказывания участников обсуждений, которые не используют и не считают нужным использовать какие-либо из российских коробочных систем управления сайтами.



Региональные партнеры NetCat



- Высокие цены на систему для региона
- Своя или open-source разработка удовлетворяет
- Нет профессиональных разработчиков под систему
- Прочие причины

* Данные получены на основе опроса порядка 30 самых неактивных региональных дилеров NetCat. Вопрос звучал примерно так: основная причина, почему вы не используете продукт в своих проектах.



Конечные пользователи

- **Таких систем очень много и все они имеют почти одинаковые возможности**

Проблема: рынок не прозрачен, информированность конечных потребителей минимальна.

- **Лучше выбирать не систему, а исполнителя**

Проблема: клиент не всегда понимает, что после сдачи проекта он может столкнуться с трудностями.

- **Такие системы не гибкие, под нас лучше разработать свой «движок»**

Проблема: клиент считает, что уровень современных систем недостаточно высок, чтобы он получил именно то, что ему нужно.

- **А что такое «коробочная CMS»?**

Проблема: все, находящиеся в этом зале, знают, что такое тиражная система управления сайтами, а почему мы думаем, что все клиенты это тоже знают?

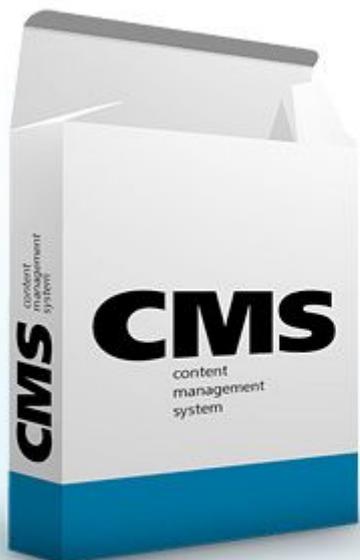


Коробочные CMS универсальны, а значит подходят для типовых задач и плохо применимы для нетиповых

Заблуждение. Современные системы содержат как шаблонные средства, так и инструменты для тонкой настройки.

Наша практика. За последние 3 года у нас было не больше трех проектов, которые бы не удалось реализовать в точном соответствии с техническим заданием.

Но. Перед выбором инструмента необходимо быть уверенным, что эта именно эта система поможет решить абсолютное большинство задач клиентов.



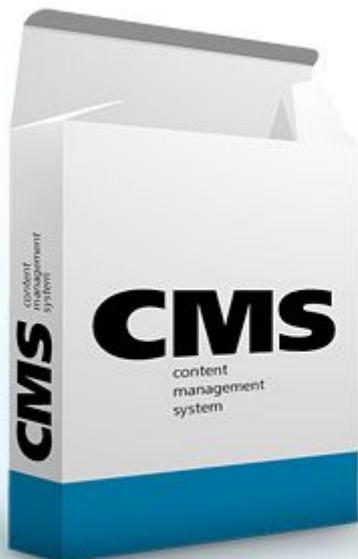


Лучше развивать свою, знакомую систему, чем платить деньги кому-то

Заблуждение. Разработка и поддержка полноценной системы управления сайтами очень трудоемка и требует специализации. Поддержка собственной разработки на уровне ведущих «коробок» гораздо дороже лицензионных отчислений.

Наша практика. Мы не возражаем против использования партнерами и других систем, в т.ч. своих, однако многие из наших партнеров вообще отказались от использования своей системы.

Но. Нельзя бросаться из одной крайности в другую. Для некоторых проектов «коробка» может быть не нужна.



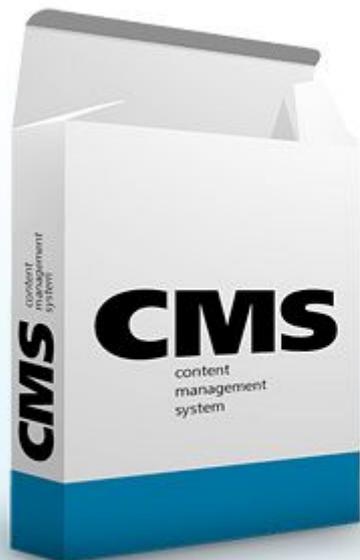


Использовать open-source продукт
выгоднее, т.к. он бесплатен

Заблуждение. Преимущества отечественной платной системы в большинстве случаев неоспоримы: «родная» техническая поддержка, учет российской специфики (интеграция с торговыми системами (например, продуктами 1С), инструменты поисковой оптимизации под российские поисковики, «близость» разработчика, полная корректная русификация.

Наша практика. По практике партнеров, лицензионные отчисления лишают разработчика очень многих проблем.

Но. Специфику никто не отменял. Каждый случай стоит рассматривать индивидуально. Для некоторых моделей бизнеса использование open-source продуктов могут быть лучше.



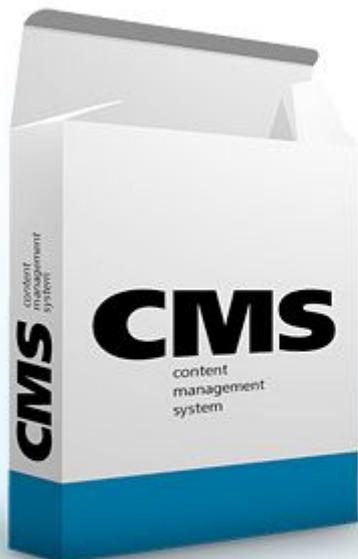


Осваивать новый инструмент долго и
трудоемко

Заблуждение. К «промышленным» коробочным системам всегда прилагается подробное руководство, различные формы технической поддержки, вокруг некоторых продуктов начинают формироваться сообщества и пр. Для освоения разработчиком новой системы на базовом уровне требуется не так много времени, а серьезный опыт приходит с практикой.

Наша практика. Партнеры почти никогда не запрашивают обучение, а консультируются в службе поддержки практически только по очень специфическим задачам.

Но. Не все продукты одинаково просты и удобны.



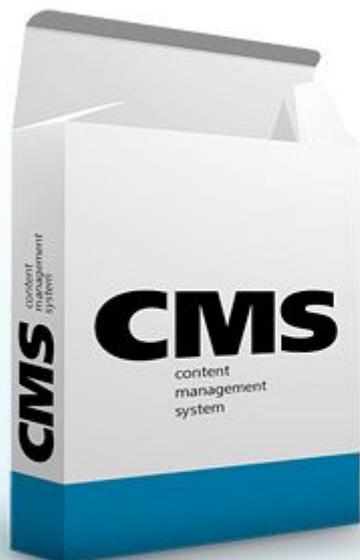


Выбор системы вторичен, важно лишь то, кто будет разрабатывать проект

Заблуждение. После сдачи проекта клиент столкнется с вопросами развития и обслуживания проекта, поэтому выбор CMS очень важен. Покупая тиражный продукт, клиент получает техническую поддержку не только своего разработчика, но и производителя системы. Плюс – хорошая система уменьшит трудозатраты разработчика, а, следовательно, удешевит разработку.

Наша практика. Мы занимаемся переводом сайтов на систему управления. Чем лучше клиент разбирается в вопросах интернет-технологий, тем выше интерес к «коробкам».

Но. Инструмент разработки – не панацея. Выбор исполнителя не менее важен.

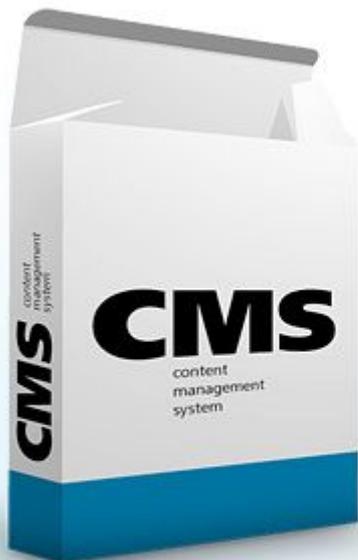




Тиражный продукт далеко не всегда конкурент индивидуальному решению

Использование индивидуальных решений вполне может быть оправдано в случаях:

1. Разработчик обладает достаточными финансовыми и трудовыми ресурсами для поддержки и развития системы на должном уровне
2. Разработчик часто сталкивается с мелкими недорогими проектами, стоимость которых сопоставима со стоимостью CMS
3. Разработчик имеет очень узкую специализацию и соответственно – свой набор решений и инструментов



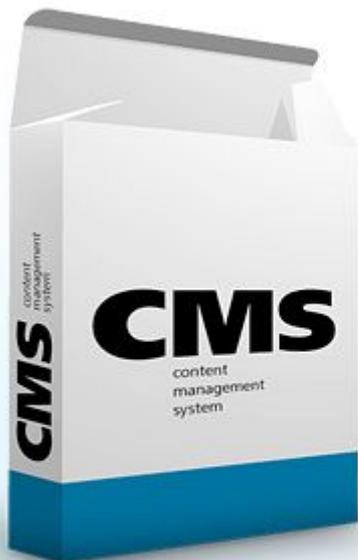


... но в остальных случаях тиражные продукты постепенно вытесняют индивидуальные решения

Наша практика, практика наших коллег по рынку и наших партнеров показывает, что в абсолютном большинстве случаев выгоднее использовать тиражные продукты:

1. Это надежнее
2. Это удобнее
3. Это выгоднее
4. Это – дополнительное конкурентное преимущество

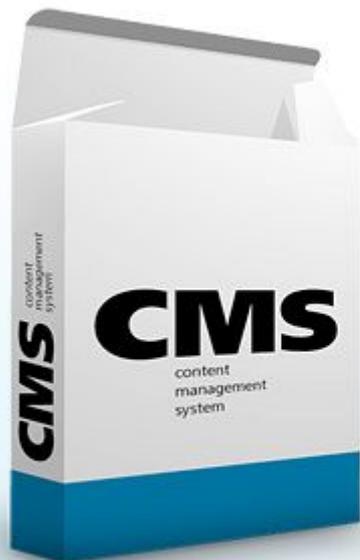
Если бы сейчас NetCat не существовал, наша компания для разработки веб-проектов использовала бы одну из существующих на рынке систем.



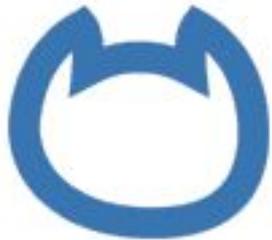


По моему мнению, в ближайшие два года на рынке веб-разработок:

- тиражные продукты почти полностью вытеснят индивидуальные разработки в средних и небольших веб-студиях
- направление разработки CMS выделится в отдельный сектор рынка разработки ПО
- появятся инструменты миграции между различными системами
- начинающие компании получат возможность быстрого развития при использовании качественных тиражных продуктов
- объем рынка вырастет на порядок в связи с изменением культуры веб-разработки
- на рынок в том или ином виде будут выходить разработчики смежного ПО



netcat



Спасибо за внимание!

**Тиражные продукты для интернет-проектов
23.03.2006, РИФ-2006**

Дмитрий Васильев

<http://www.netcat.ru> | info@netcat.ru