

Окопник Григорий  
Окопник Евгений

# HardCode

Резюме проекта

Экосистема разработки ПО и сервисов  
на базе нового языка программирования общего назначения

---



# Анализ мирового рынка разработки ПО и сервисов

**Table 1. Worldwide IT Spending Forecast (Millions of U.S. Dollars)**

	2020 Spending	2020 Growth (%)	2021 Spending	2021 Growth (%)	2022 Spending	2022 Growth (%)
Data Center Systems	178,836	2.5	196,142	9.7	207,440	5.8
Enterprise Software	529,028	9.1	600,895	13.6	669,819	11.5
Devices	696,990	-1.5	801,970	15.1	820,756	2.3
IT Services	1,071,281	1.7	1,191,347	11.2	1,293,857	8.6
Communications Services	1,396,334	-1.5	1,451,284	3.9	1,482,324	2.1
<b>Overall IT</b>	<b>3,872,470</b>	<b>0.9</b>	<b>4,241,638</b>	<b>9.5</b>	<b>4,474,197</b>	<b>5.5</b>

Source: Gartner (October 2021)

Общие затраты (CAPEX + OPEX) на разработку ПО и сервисов по оценке Gartner в 2022 г. составят 2 000 млрд. долларов с ростом 8-11% в год.

# Цели проекта HardCode

## Технологические цели проекта:

**Создание экосистемы (платформы для разработки сервисов, IDE (Integrated Development Environment) – интегрированной, единой среды разработки), предоставляющей услуги разработки оптимальных сервисов программистам и софтверным компаниям на базе создаваемого языка HardCode с возможностями, превосходящими все имеющиеся в настоящее время.**

**Этот гигантский рынок (см. оценку Gartner) до сих пор не имеет эффективных технологичных инструментов (языков и сервисов)!!!**

**Существенное снижение OPEX IT компаний за счёт повышения эффективности процедур разработки и эксплуатации ПО и сервисов.**

На сегодня главный и стремительно растущий в цене дефицитный ресурс для любой IT-компании – программисты. Только те компании, которые смогут в обозримом будущем внедрить более эффективные средства разработки ПО и сервисов, смогут «отъесть» существенную часть объёма гигантского растущего рынка.



## Бизнес-цели проекта:

**Создание компании – «единорога» за счёт вышеуказанных уникальных преимуществ на огромном и растущем рынке IT-сервисов.**

Экосистема будет предоставлять программистам и софтверным компаниям уникальные возможности и приносить деньги за счёт своих сервисов и партнерских программ!

**Клиенто-ориентированность – залог нашего подхода для успешного бизнеса.**

**Выход на продажу в TOP-5 мировых лидеров IT индустрии в течение 4-5 лет.**

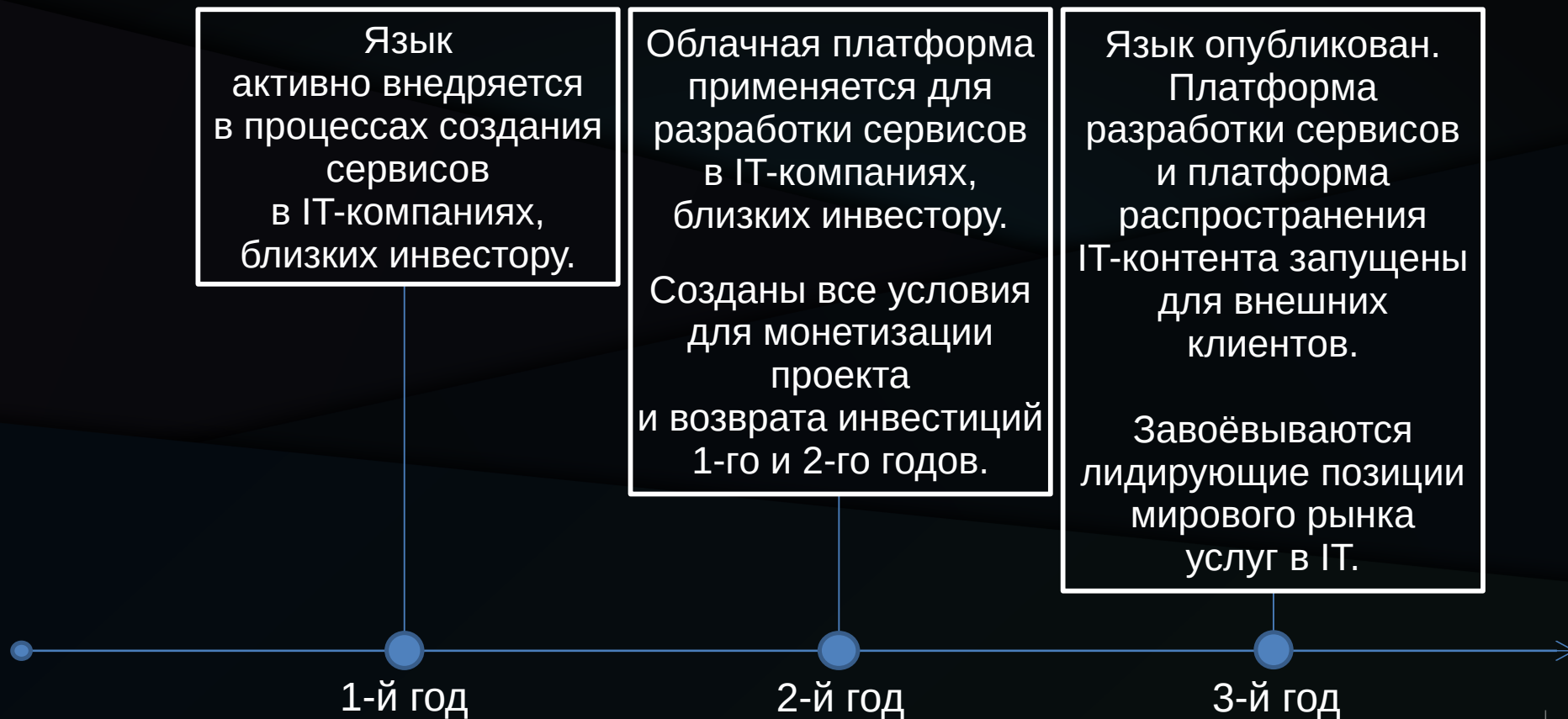
# Состояние проекта на сегодняшний день

- Детально проработана концепция языка программирования HardCode
- Реализовано техническое описание концепций языка с текстами программ как на существующих языках, так и на языке HardCode
- Спроектирован и реализован инновационный Garbage Collector, составляющий определяющую роль в модели памяти
- Реализована система версионного хранения кода и разработки на лету, проверенная в качестве средства разработки ПО в реальной практике
- Подробно прописана концепция сервисной платформы Service as a Service
- Разработана концепция платформы распространения контента IT инфраструктуры
- Сформулирована модель финансирования разработки и внедрения проекта, расписан поэтапный план и необходимый кадровый состав
- Определены принципы монетизации продукта с учётом опыта крупных успешных IT решений
- Все аспекты технической части проекта обсуждены с группами экспертов

# Зачем это инвесторам и софтверной компании

- Новая мощная технология разработки ПО.  
Возможность создания бизнеса, лидирующего на глобальном рынке, используя новые технологические подходы (язык HardCode и платформа Service as Service)
  - в разы более эффективная экономика разработки сервисов ✓
  - снижение затрат на эксплуатацию сервисов на порядки ✓
- Надёжность сервисов, быстрая обработка обращений клиентов
  - лояльность клиентов ✓
- Оптимизация разработки, отладки и тестирования
  - быстрый старт продуктов ✓
  - эффективная поддержка и развитие продуктов ✓
- Продукт в виде облачной сервисной платформы
  - ROI по самым пессимистическим оценкам не менее 300-400 % ✓
  - новые партнёрские отношения (без боязни lock-in) ✓
- HR-бренд
  - интерес высококвалифицированных разработчиков ✓
  - пониженная текучка кадров ✓

# План внедрения (итоги по годам)



# Финансовый план

	2022-2023	2023-2024	2024-2025	2025+
Расходы, млн. \$	3.0	5.0	8.0	20.0
Выручка, млн. \$	0	2.0	70.0	550.0

## Примерная структура затрат (1-й год) – 3.0 млн. \$

