**Есть ли будущее у биллинга?**

****

**Юрий Годына**

Руководитель департамента биллинга компании "Мастертел"

Родился 7 января 1982 г. в городе Ленинске (ныне Байконур). В 2006 г. окончил Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, получил квалификацию "инженер-разработчик" по специальности "Конструирование и технология электронно-вычислительных систем". В 2010 г. окончил аспирантуру Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ) и защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата экономических наук на тему "Методы оценки экономической эффективности телекоммуникационных услуг на основе анализа лояльности клиента".

Рынок автоматизированных систем расчетов чрезвычайно консервативен. Этому есть простое логическое объяснение: несмотря на бурное развитие телекоммуникационной отрасли, появление новых технологий и услуг, сами принципы расчета и выставления счетов остаются прежними.

Биллинговые системы прошли длинный путь развития от автоматизированных комплексов по учету звонков дальней связи до конвергентных и мультисервисных комбайнов, отвечающих всем требованиям методологии NGOSS.

**Варианты построения биллинговых систем**

Подходы к построению биллинговых систем различны. Как и в случае с другими направлениями разработки бизнес-приложений, здесь на данный момент имеют место три варианта:

* коробочное решение – заказчик покупает готовое решение и подстраивает свой бизнес под него;
* кастомизируемое решение – заказчик приобретает готовое решение и подстраивает его под свой бизнес;
* заказное решение – вендор создает решение под требования заказчика с нуля (или с определенной базы).

**Термин "облако" используется как метафора, основанная на изображении Интернета на диаграмме компьютерной сети, или как образ сложной инфраструктуры, за которой скрываются все технические детали. Согласно документу IEEE, опубликованному в 2008 г., "облачная обработка данных – это парадигма, в рамках которой информация постоянно хранится на серверах в Интернете и временно кэшируется на клиентской стороне, например в персональных компьютерах, игровых приставках, ноутбуках, смартфонах...".**

Бизнес-приложения постепенно начинают уходить в так называемые облака, то есть появился четвертый подход к разработке приложений. Уже никого не удивишь облачным почтовым сервисом (при этом он предоставляет не только услуги традиционной электронной почты), службой антивируса, SIP-телефонией и др.

**Статистика и прогнозы**

Вот лишь некоторые статистические данные относительно использования облачных сервисов интернет-пользователями США, полученные компанией Pew Internet & American Life Project в 2008 г.:

* 56% респондентов используют Web-сервисы электронной почты;
* 34% хранят фотографии онлайн;
* 29% используют офисные онлайн-приложения (Google Docs, Adobe Photoshop Express и др.);
* 7% опрошенных хранят персональное видео онлайн;
* 5% используют платные сервисы для хранения файлов;
* 5% используют онлайн-сервисы для резервного копирования жесткого диска персонального компьютера.

При этом не менее 69% респондентов используют хотя бы один из перечисленных сервисов, а 40% – не менее двух.

При этом 51% пользователей говорят, что пользуются облачными сервисами из-за их простоты и удобства, 41% прельщает возможность легкого доступа к своим данным из любой точки.



При этом многие специалисты отмечают большой потенциал рынка облачных вычислений. Так, например, компания IDC прогнозирует рост рынка облачных вычислений с $16 млрд в 2010 г. до $56 млрд. в 2014 г. Другие компании делают еще более оптимистичные прогнозы, например Gartner прогнозирует $150 млрд уже к 2013 г., а Merrill Lynch – $160 млрд в 2011 г.! Несмотря на разницу в прогнозах, все аналитики сходятся в одном – в ближайшем будущем рынок облачных вычислений и сервисов для рынка SMB ждет большой рост.

**Облачные вычисления (англ. cloud computing) – технология распределенной обработки данных, в которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как интернет-сервис. Для обеспечения согласованной работы ЭВМ, которые предоставляют услугу облачных вычислений, используется специализированное ПО, обобщенно называющееся middleware control. Это ПО обеспечивает мониторинг состояния оборудования, балансировку нагрузки, обеспечение ресурсов для решения задачи.**

Если говорить о бизнес-приложениях, то большую популярность в последнее время имеют даже такие сложные облачные бизнес-системы, как системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Причем это касается не только небольших компаний, но даже таких крупных международных компаний, как BMC Software, пользующихся услугами Salesforce.

**Возможен ли выход биллинговых систем в облака?**

Преимущества облачных решений известны: простота разворачивания, минимальные инсталляционные и лицензионные платежи, техническая и технологическая поддержка, осуществляемая в аутсорсинге и др.

Но вернемся к консервативному рынку биллинга. Возможен ли выход биллинговых систем в облака? Учитывая консервативность и закрытость этого рынка (рынок фактически поделен между крупными вендорами, при этом практически отсутствуют стартапы, используются традиционные подходы к разра-   
ботке), можно сказать, что подобный выход будет проблематичен. Основная проблема рынка разработки АСР заключается в отсутствии стартапов.

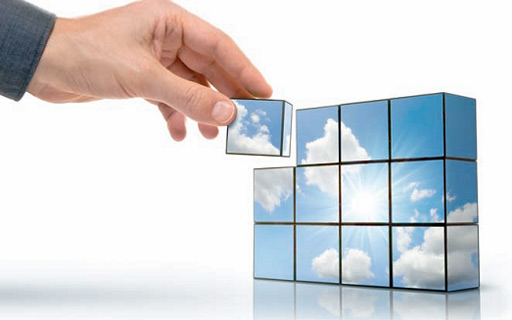
**Облачная обработка данных как концепция включает в себя понятия:**

* **Все как услуга;**
* **Инфраструктура как услуга;**
* **Платформа как услуга;**
* **Программное обеспечение как услуга;**
* **Рабочее место как услуга;**
* **Данные как услуга;**
* **Другие технологические тенденции, общим в которых является уверенность в том, что сеть Интернет в состоянии удовлетворить потребности пользователей в обработке данных.**

Стартапы – это двигатель прогресса на рынке, показатель его перспективы и источник новых идей. Отсутствие стартапов на рынке разработки биллинга рисует неоптимистичную картину его будущего. Однако развитие облачного направления может привести к тому, что стартапы на рынке появятся – и именно они приведут биллинг на облачный уровень.

**Биллинг как услуга**

Хотелось бы отметить, что некоторые тенденции по развитию облачных направлений появились и на нынешнем рынке АСР. В частности, многие операторы связи вместо приобретения биллинговых решений все чаще обращаются к поставщикам биллинговых систем для обеспечения биллинга как услуги. Данное решение выгодно обеим сторонам, хотя и ограничивает функционал системы. Многие крупные операторы связи, предоставляющие услуги по агентской схеме другим операторам (например, услуги дальней связи) предоставляют и услугу так называемого биллинг-хостинга – нижестоящий оператор заносит информацию об абонентах своей сети через b2b-портал и получает на выходе готовые расчетные документы – счета-фактуры и др.



Безусловно, говорить о полнофункциональных решениях пока еще рано. На данный момент развитие облачных биллинговых решений находится на самом начальном уровне, принцип предоставления услуг очень похож на принцип реализации коробочного решения, то есть клиент получает решение, очень ограниченное по функционалу с минимальными возможностями кастомизации. Но потенциал рынка огромен. В современном мире эффективного менеджмента биллинговые системы востребованы повсеместно – услуги связи, энергетика, ЖКХ, гостиничный бизнес, транспортные услуги и множество других. У рынка автоматизированных систем расчетов светлое будущее, но света всегда больше там, где ближе всего к источнику, – в облаках, но не под облаками.