MicroSkype на горизонте

Смешки, откровенные издевательства и даже легкий налет тревоги - все это выплеснулось в социальные сети и на страницы веб-изданий практически сразу, как стало известно о том, что Microsoft приобретает Skype. Понятно, что в ближайший квартал (как минимум) никаких не только значимых, но даже косметических изменений в предоставлении сервиса не произойдет - покупатели будут только долго и натужно разбираться том, за что же они заплатили. Но вот каким будет будущее этого VoIP-сервиса - самый большой вопрос, ответ на который ответственные товарищи из Microsoft так и не сформулировали. Хочется верить, что только пока.

Специфика продаж

Цену сделки применительно к Skype обсуждать, в принципе, бесполезно - 8,5 млрд. долл. за компанию (7 млрд. за акции и полтора - за долги), которая в 2010 году получила 860 млн. долл. выручки (264 млн. из них - операционная прибыль), в принципе, нормально. И это даже несмотря на то, что эта покупка - крупнейшее приобретение в 36-летней истории Microsoft. Чуть меньше (на 2 млрд. долл.) в компании заплатили перед кризисом (в 2007 году) за оператора онлайн-рекламы компанию aQuantive. Это принцип "не можешь сделать хорошо сам - купи и интегрируй". Еще две цифры для понимания - 50 млрд. долл. компания Microsoft имеет сейчас в качестве свободных средств и 8 млрд. долл. за последний год компания потеряла в виде убытков своего online-подразделения. Видимо, там необходимы значимые перемены.

Основная ценность Skype состоит в том, что компания контролирует 13% рынка международных звонков... не имея собственной магистральной сети. Да, при этом компания так и не стала приносить своим владельцам устойчивой прибыли и в прошлом году получила убыток в районе 7 млн. долл., но планируемая оптимизация численности компании и ее расходов способна значительно улучшить показатели этого подразделения. Ключевой момент, который стоит иметь в виду - Skype удалось построить систему, которая дает компании возможность зарабатывать исключительно в Сети, без массированных и громадных инвестиций в инфраструктуру, в "железо". Именно этот опыт, среди прочего, интересен Microsoft. Кроме того, у большинства пользователей Skype (и ценность ее абонентской базы тоже велика) стоят продукты Microsoft - здесь открывается хорошая перспектива для кросс-продаж.

Да, пока что из 663 млн. зарегистрированных пользователей лишь около 9 млн. подключены к платным сервисам - но это не так уж и страшно. "Бесплатникам" можно вполне показывать рекламу, рынок которой в Сети год от года только увеличивается. А если вспомнить о рекламе мобильной, встроенной прямо в смартфоны, да еще учитывающей статистику потребления абонента - это совсем интересно. Во всяком случае, такой таргетинг весьма приветствуется со стороны рекламодателей.

Возможен ли по этому поводу отток пользователей Skype к другим альтернативным решениям, среди которых можно отметить Google Voice + Google Talk, Apple Facetime + iChat, Fring, ooVoo, а также VoxOx? Да, и вполне. Только у современных продвинутых абонентов VoIP систем явно не один аккаунт в той или иной системе, фавориты быстро меняются, как только речь заходит о цене вызовов (на некоторых направлениях у Skype есть плата за соединение, и там сервис полноценно "делают" альтернативы на SIP) или наличии версии ПО для того или иного клиентского оборудования. Мигрирующих пользователей здесь море, как и тестовых подключений. В этой связи основное поле для атаки со стороны Microsoft будет сосредоточено на компаниях среднего и малого бизнеса, которые хотят реально экономить на голосовых вызовах. В этой связи самое время вспомнить весьма развитые возможности Skype для корпоративных пользователей (управление счетами, установка лимитов, бюджетирование, отчетность, выделенные серверы для Skype внутри корпоративных сетей и т.д.). В этом случае вполне возможно ожидать от Microsoft какого-то общего, конвергентного, если хотите, решения для этой категории пользователей.

Направления развития

В целом, Skype будет, конечно, использован Microsoft для увеличения привлекательности своей мобильной платформы. В первую очередь со стороны абонентов, а потом и операторов связи. Владельцы других устройств первое время могут не беспокоится - закрывать эти направления разработок не будут: Skype для Symbian или iPhone будут продолжать "допиливать", постепенно улучшая программные средства. Но ограничить функционал будущих версий - вполне могут. Также, как и запускать интересные новации сначала или только для версий нового Windows Phone. Так что мысль о том, что Skype войдет в Microsoft на правах самостоятельного подразделения, и вроде бы нынешний директор компании Тони Бейтс будет подчиняться непосредственно главе Microsoft Стиву Балмеру, ни о чем не говорит. Ресурсов для разработки по всем фронтам в обновленном Skype уже не будет точно - только на самое главное. То есть на тот же Windows Phone. Для примера стоит вспомнить, что практически все новые версии программного пакета Office для компьютеров Apple выходили со значительными задержками. В первую очередь - все только для пользователей Windows. Аналогия вполне понятна?

Как отдельный продукт, Skype, скорее всего, тоже останется. И несмотря на заявления ответственных товарищей из Microsoft о том, что основные коллективы разработчиков останутся в Эстонии, вполне может случится, что качество новых версий продукта будет не таким уж и высоким. В этой связи мне понравился комментарий, который мне процитировали в Facebook - "Ну вот, скоро появится Skype 95 (или Skype 13), который будет глючить, даже если его не запускать, потом появится Skype Vista, который будет напрочь убивать любой компьютер или телефон, и наконец появится Skype 7 (или Skype 8), который на самом деле будет старой версией Скайпа пятилетней давности, и Майкрософт будет громко кричать, что Skype достиг совершенства". Так ведь вполне себе может случится :) Учитывая трепетную любовь каждой новой версии ПО от Microsoft к все более совершенным и мощным компьютерам.

Направления развития Skype в ближайшее время вполне определены - основной упор будет сделан на мобильном рынке. По сути, развитие VoIP-функциональности + возможности для ВКС может дать вторую жизнь большинству проектов. Да, владельцы ПК получат себе Skype в пакет Microsoft Office и в пакет Live, в почтовую программу Outlook, в онлайновую почту Hotmail. Не удивлюсь, если Skype будет основной платформой для любителей Xbox (технически сделать это просто). Но основной упор будет все-таки на смартфоны. Что ожидает мобильных пользователей? К примеру, вполне вероятно добавление Skype в адресную книгу: вполне возможно будет подсказать владельцу трубки в режиме реального времени, кто из его контактов в настоящий момент может быть вызван не просто по голосовому каналу, а через VoIP. Система статусов и контроль присутствия абонента в сети, как это сейчас реализовано с версиями для ПК, это вполне позволяет. Операторам мобильной связи, конечно, это может не понравится - но придется смирится.

Скорее всего, такие аддоны начнут сначала внедрять в тех странах, где операторская модель клиентского "железа" пока не внедрена - к примеру, в России. Думаю, и IM-составляющая тоже найдет свое место в Windows Phone - эту систему интернет-пейджинга вполне можно интегрировать в SMS-сервисы, когда короткие текстовые сообщения будут, к примеру, со смартфона пользователя напрямую поступать в компьютерную версию Skype. Это есть и сейчас, но для этого надо запускать программу-клиент, да и в одном окне SMS-чата не всегда можно интегрировать сообщения, полученные по разным каналам доступа. В случае тесной интеграции Skype с Windows Phone это станет вполне доступным и реальным. Полагаю, разрешится и "кризис" с видеообщением для мобильных терминалов - до сих пор этот функционал был доступен только пользователям "компьютерных версий". А те альтернативные клиентские сервисы, которые пытались реализовать это для мобильных приложений, от Skype мгновенно отлучали (вспомним историю с Fring). Официальной версией Skype была "сложность разработки подобного функционала для медленных каналов доступа мобильного интернета" или что-то в этом роде. На самом деле - стойкое нежелание операторов связи отдавать компании рынок видеозвонков, которые тарифицируются куда как дороже обычного пропуска данных через мобильную сеть передачи данных. Сейчас ведь Skype ежемесячно использует 170 млн. пользователей - это активные клиенты, которые говорят более 100 минут. И, что самое интересное, 40% трафика приходится на видеозвонки.

Непростыми будут и взаимоотношения Microsoft с операторами связи - давно известно, подсчитано и доказано, что Skype, как и любая IP-телефония, принципиально дешевле обычного телефонного канала. При этом VoIP отнимает у операторов самые доходные статьи - национальный роуминг (где он есть), голосовые вызовы внутри сети, а также роуминговые звонки. Взамен - только рост сегмента передачи данных, который, конечно, нисколько не компенсирует этих "вылетающих" поступлений. Однако, у Microsoft в этом плане больше шансов договорится с поставщиками телефонных сервисов - компания по производству ПО все-таки более стабильный партнер, чем создатели компании, ранее занимавшиеся торрент-сетями :) Операторам всего-то требуется предложить грамотную бизнес-модель разделения доходов, и все будут довольны. Отследить трафик Skype и снизить его полосу пропускания, конечно, возможно - но, полагаю, компании мобильной связи на это всерьез не пойдут. Думаю, что при поставке смартфонов со Skype они смогут "продавливать" Microsoft на специальные цены по направлениям вызовов и типам сервиса - чтобы и им "отбивать" свои расходы и получать разумную норму прибыли. В любом случае, в LTE все будет передаваться по IP-протоколу - так что операторам связи главное "забить" выгодную именно им модель продаж.

Безопасность под вопросом

В отношении конфиденциальности Skype пока что сомнений нет практически никаких - децентрализованную систему с закрытым протоколом передачи данных уважают бизнесмены по всему миру. Немудрено - ведь для создания децентрализованной системы общения были использованы лучшие наработки Никласа Зеннстрёма и датчанина Януса Фриисома, которые в свое время создавали файлообенник KaZaA. Они и постарались - свой криптоалгоритм, непредсказуемый маршрут трафика из-за распределенной системой передачи данных, да еще и сам Skype может случайным образом выбирать свободные каналы (порты) для пересылки данных между компьютерами. Не знаю, как в США или Европе, но в российском деловом обороте словосочетание "обсудим по Skype" считается вполне нормальной с т.з. безопасности передаваемой информации. Разумеется, к сканированию такого трафика до этого момента с большими вопросами и сложностями могли пристраиваться европейские спецслужбы, но им российские секреты не так уж и интересны.

Чем-то это напоминает почтовый сервис Google - его тоже предпочитают всем остальным (особенно Mail.ru и Yandex) из-за сложности предоставления информации отечественным специалистам "в погонах".

А вот сомнения в будущей конфиденциальности Skype вполне обоснованы - дело в том, что у Microsoft значительное количество государственных контрактов на территории РФ, ради исполнения и долгосрочности которых компания, к сожалению, может и приоткрыть где-то завесу тайны. Это, разумеется, нисколько не значит, что российский СОРМ будет дополнен опцией "прослушать Skype", как шутят некоторые знакомые специалисты по информационной безопасности. Скорее, речь идет о том, что "поставить на контроль" необходимых собеседников, с записью всех их переговоров, текстовых чатов и исходящих вызовов на мобильные будет проще. Не сразу - как я отметил, в перспективе.

В целом, эта покупка меняет статус Skype на рынке связи - из некоторого рейдера, борца с традиционными операторами мобильной связи, которые любят продавать порционные сервисы за большие деньги, компания превращается в подразделение... монополиста на рынке программного обеспечения. Да, Microsoft монополист в "старом" мире офисных и домашних компьютеров, который большую часть денег до сих пор зарабатывает на продаже WIndows&Office - ее бизнес в Сети или со смартфонами не так успешен, как компании хотелось бы. Но запаса прочности компании не занимать - у нее есть возможность для крупных покупок и терпение, чтобы интегрировать Skype в свои разработки, усилив то, что пока не особенно получается. Одной покупкой, конечно, Microsoft не улучшила свое положение на рынке мобильных ОС. Скорее, она отобрала у конкурентов один из значимых козырей. Теперь - насовсем.