

# ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

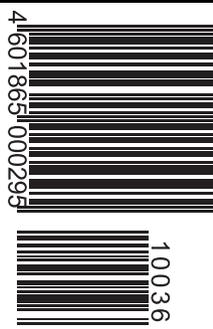
ПОЧЕМУ ИНВЕСТОРЫ ЖАЛУЮТСЯ  
НА НЕДОСТАТОК ИДЕЙ / 3  
КРУПНЫЕ КОМПАНИИ НЕ СПРАВЛЯЮТСЯ  
С ОБРАБОТКОЙ ДАННЫХ / 6  
ANDROID MARKET ПРОТИВ APPLE APPSTORE / 11  
НОВЫЕ ИГРОВЫЕ МАНИПУЛЯТОРЫ  
ЗАСТАВЯТ БОЛЬШЕ ДВИГАТЬСЯ / 12  
ЗА ЧТО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ  
«ВКОНТАКТЕ» НАЗВАЛИ УГОЛОВНИКАМИ / 13



Вторник, 19 октября 2010  
Тематическое приложение  
к газете «Коммерсантъ» №36

**Коммерсантъ**

# BUSINESS GUIDE



[kommersant.ru](http://kommersant.ru)



СТАНИСЛАВ КУПРИЯНОВ.

РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE

«ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

## ИДЕЯ КАК ВИРУС

Что надо сделать для скорейшего построения инновационной экономики? Избавиться от коррупции? Забыть про концепцию «сырьевого прироста»? Я думаю, прежде всего следует лечить голову.

«Идея — это вирус», — настойчиво повторял герой главного голливудского блокбастера этого года. И был по-своему прав. К примеру, от вируса под названием «все можно купить за деньги» общество и бизнес хоть и медленно, но начинают излечиваться. И даже недавние слова новоиспеченного нобелевского лауреата по физике А. Г. Гейма, получившего предложение поработать в Сколково: «У вас люди что, с ума посходили? Считают, что если кому-нибудь отсыпать мешок золота, то можно всех пригласить?», судя по реакции в СМИ и блогах, прозвучали жестко, но отрезвляюще.

Или вот еще один крайне живучий, причем в среде разработчиков, вирус: «Моя идея дорого стоит». На самом деле бизнес-идеи не стоят ничего — помимо, возможно, стоимости клочка бумаги, на котором они были записаны. Попробуйте вбить в поиск по блогам фразу «придумал гениальную идею» — и будете приятно удивлены тем, сколь много в нашей стране живет непризнанных гениев. Но венчурные фонды отчего-то переполнены средствами, и их представители жалуются, что выделять деньги не на что. В вопросе о том, что является первичным — капитал, инновационные идеи или люди, правильным ответом является именно последний вариант. Ведь фраза «идея на миллион долларов» — бессмыслица, если нет человека, готового ради этой идеи и этого миллиона работать сутками.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Информационные технологии)

Демьян Кудрявцев — генеральный директор  
Азер Мурсалиев — шеф-редактор  
Анатолий Гусев — арт-директор  
Эдди Опп — директор фотослужбы  
Екатерина Кузнецова — директор по рекламе.

Рекламная служба:  
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353  
Алексей Харнас — руководитель службы  
«Издательский синдикат»

Станислав Куприянов — выпускающий редактор  
Наталья Дашковская — редактор  
Сергей Цомык — главный художник  
Виктор Куликов — фоторедактор  
Екатерина Бородулина — корректор  
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.  
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».  
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.  
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).  
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвэб Аб».  
Адрес: Корьяланкату 27, Коувола, Финляндия  
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Александр Барриль

## НЕ ВЗОШЛО

ПО ДАННЫМ НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ ИННОВАЦИЙ И РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, СПРОС НА ИННОВАЦИИ В СТРАНЕ СОКРАЩАЕТСЯ — ТАК ЖЕ, КАК И ИНТЕРЕС МОЛОДЕЖИ К ИННОВАЦИОННОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ. РУКОВОДИТЕЛИ ФОНДОВ ПОСЕВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ЖАЛУЮТСЯ, ЧТО ПОЧТИ НЕТ ПРОЕКТОВ, ДОСТОЙНЫХ ВЛОЖЕНИЯ СРЕДСТВ. СВЕТЛАНА РАГИМОВА

**ВИДИМОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** Отношение государства к инновационной сфере напоминает поведение родителей, чересчур занятых своей карьерой. Деньгами и подарками они пытаются компенсировать недостаток внимания к детям, но этот фокус, как известно, никогда не проходит. Согласно исследованиям Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), в первые шесть месяцев текущего года инновационная активность в нашей стране усилилась. Количество новых проектов, представленных инноваторами, увеличилось в среднем на 32%, причем информационно-телекоммуникационные разработки составляют примерно 19% от общего числа новых проектов. Но вместе с тем спрос на инновации сокращается. Если в конце 2009 года доля промышленных предприятий, внедряющих инновации, составляла 9,2%, то сегодня уже около 9,1%. Для сравнения: в Греции этот показатель составляет порядка 23%, а в Португалии — 39%. Данные же социологического опроса, проведенного НАИРИТ в июне, показали что интерес молодежи к инновационному предпринимательству снизился примерно на 9%. По словам представителей ассоциации, «рост числа проектов искусственно инициирован заказом со стороны профильных чиновников, стремящихся продемонстрировать высокую инновационную активность в стране».

**ПАССИВНАЯ ПОСЕВНАЯ** Рынок венчурного капитала в нашей стране начал формироваться четыре-пять лет назад. Тогда же появились первые сети бизнес-ангелов

— СБАР, «Частный капитал» и другие. Чуть позже была образована Российская венчурная компания (РВК). До того рисковые деньги выделялись государством, но никто не называл это венчурным финансированием. Еще в 1994 году был создан Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Позже его прозвали фондом Бортника (Иван Бортник возглавлял эту организацию с момента основания до 2008 года). И по сей день в этот фонд отправляется 1,5% средств федерального бюджета на науку и инновации, которые вкладываются в хай-тек проекты начальных стадий. Но еще в 2006 году основатель сети бизнес-ангелов «Частный капитал» Дмитрий Княгинин сетовал на то, что чиновники даже и словосочетания «бизнес-ангел» пока не знают.

С тех пор изменилось многое: появилась масса частных венчурных фондов, причем несколько было создано при участии РВК, а в Россию пришли иностранные инвесторы. Два года назад основной проблемой рынка венчурного капитала в России считали нехватку стартапов, а в качестве причины этого аналитики называли недостаток посевных денег. Сейчас дефицита источников финансирования проектов на стадии «посева» нет. Но инвесторы подтверждают наблюдения НАИРИТ: несмотря на большое число проектов, интересных для финансирования почти нет.

Илья Пономарев, член комитета Госдумы РФ по информационной политике, информационным технологиям и связи, считает, что дело не в деньгах, а в знаниях и навыках, которые должны прийти в компании вместе с этими деньгами. «Венчурный капиталист — это не только инве-

стор, но еще и наставник, а на ранних стадиях — и нянька, — объясняет он. — Вот таких денег у нас по-прежнему нет, а на ранних стадиях это особо важно. Поэтому я очень надеюсь, что в рамках сколковского проекта удастся привлечь и сформировать именно такую экспертизу и именно таких инвесторов». Однако господин Пономарев все же видит небольшой прогресс. Хотя количество стартапов принципиально не меняется год от года, но есть движение в сторону повышения качества предоставляемых материалов на различных конкурсах. Одно из следствий этого: на проходящем сейчас в США глобальном конкурсе проектов MassChallenge, который поддержан РВК, в финал прошли только три страны: США, Израиль и Россия.

**МИКРОФОНД** В июле LETA Group создала собственный фонд посевных инвестиций в IT-стартапы. Компания вкладывает не только деньги, но и опыт, активно участвует в проектах. Это и есть те самые smart-инвестиции, о которых говорит Илья Пономарев. Но условия, на которых компания предоставляет финансирование, удивляют многих предпринимателей. Фонд забирает от 85 до 90% стартапа, не оставляя предпринимателю почти ничего. Валентин Крохин, вице-президент LETA Group по маркетингу, говорит: «Условия в нашем фонде стандартные, в рамках мировой практики. А принимать их или нет — дело сугубо добровольное. Есть проблема с тем, что многие разработчики просто не понимают, как работает венчурный бизнес. Для них главное — получить инвестиции и сделать так, чтобы в их „гениальный“ бизнес ни-



НА ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВЕРНУТЬСЯ В РОССИЮ И ПОРАБОТАТЬ В СКОЛКОВО СВЕЖЕИСПЕЧЕННЫЙ НОБЕЛЕВСКИЙ ЛАУРЕАТ ПО ФИЗИКЕ ОТРЕАГИРОВАЛ ЭКСПРЕССИВНО: «ВЫ ЧТО, С УМА СОШЛИ?»

## ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

кто не влезал, по принципу „не мешайте, гений за работой“. А в нашем случае, да и во всех случаях венчурных инвестиций инвесторы входят в капитал компании и активно участвуют в управлении. Для нас это пока непривычно, отсюда и жалобы на „кабальные“ условия сделки. С развитием венчурного бизнеса разработчики и у нас в стране привыкнут к необходимому ограничению их свободы. Если цель разработчика — максимально быстрое развитие бизнеса, то такие ограничения — благо».

Также господин Крохин напоминает, что фонд LETA отнюдь не является классическим венчурным фондом: «Мы интегрируем приобретаемые проекты и объединяем их под зонтичным брендом, в котором управление, маркетинг и многое другое берем на себя, так что наш вклад более чем существенный. Поэтому мы и рассчитываем иметь контроль в объектах инвестиций. Нам интересна строго определенная ниша и формат стартапа. Но, конечно, не каждый стартап нам подходит».

Валентин Крохин согласен с тем утверждением, что денег для стартапов на рынке хватает, хотя именно венчурного капитала особенно не прибавилось. При этом он уверен, что IT-рынок уже давно живет в глобальной среде и если перспективное предприятие, уменьшающее взаимодействие с инвесторами, не находит денег в России, то эта задача с легкостью решается за границей. «Сегодня наиболее острая проблема российского рынка венчурных инвестиций состоит в другом. Трудно найти проекты, куда действительно можно инвестировать, а когда такой проект найден — преодолеть недоверие и уговорить владельцев взять эти инвестиции, — рассказывает господин Крохин. — Всех по-прежнему интересуют уже сложившиеся компании с хоть каким-то cash flow». Он считает, что ситуацию усугубил кризис: инвесторы стали внимательнее относиться к объектам инвестиций. Но, по его словам, кризис, возможно, и поможет переломить ситуацию: «Ведь на стагнирующем рынке только венчурные инвестиции могут приносить докризисный доход. В США именно эти предпосылки сформировали то отношение к инновациям, которое мы видим сегодня, нам этот путь еще только предстоит пройти».

С момента основания фонда LETA Group его эксперты рассмотрели около сотни проектов одиночных разработчиков и компаний. Часто соискатели финансирования приходят сами, о других проектах информацию черпают на форумах, конференциях, в СМИ. Уставный капитал фонда — 100 млн рублей, до конца года будет инвестировано 80% этой суммы. На следующий год, возможно, акционеры выделит дополнительные 100 млн рублей. Фонд предпочитает вкладываться в разработчиков программного обеспечения. И это не обязательно уникальные технологии. Это могут быть продукты, аналогичные уже существующим, но при этом техническая и интерфейсная их реализация должна обладать явными отличительными признаками. Ну и, конечно, основным условием является высокий потенциал роста стоимости инвестируемых активов. Для фонда важно, чтобы идея была не на бумаге, обязательно должен существовать хотя бы прототип продукта. На сегодня среди проинвестированных фондом LETA проектов преобладают небольшие софтверные стартапы, разрабатывающие массовые продукты.

**ПОД КОПИРКУ** Еще три года назад небольшой частный фонд AddVenture был фактически единственным источником посевных денег. Тогда в один проект инвестировали порядка \$10 тыс. Сейчас Елена Масолова, основатель AddVenture, и ее команда отбирают проекты уже для третьего своего фонда. Его объем составляет \$5 млн, и в один стартап инвесторы готовы вложить сотни тысяч долларов. За последний год в AddVenture поступило около тысячи заявок, эксперты внимательно рассмотрели предложения примерно 90–100 команд. Госпожа Масолова отмечает, что стало больше людей, которые «хотят

**ПОСЕВНОЙ ФОНД РВК РАСПОЛАГАЕТ 2 МЛРД РУБЛЕЙ. СЕЙЧАС НАИБОЛЕЕ ПОДГОТОВЛЕННЫМИ К ИНВЕСТИЦИЯМ ОКАЗЫВАЮТСЯ ПРОЕКТЫ В СЕКТОРЕ БИОФАРМАТЕХНОЛОГИЙ. ПРОЕКТОВ В СЕКТОРЕ IT, КАК НИ СТРАНО, ПОСТУПИЛО В ФОНД ПОКА НЕ ТАК МНОГО — ВСЕГО ЧЕТЫРЕ**



СЕГОДНЯ ОБЪЕМ ЧАСТНОГО ФОНДА ADDVENTURE ЕЛЕНА МАСОЛОВОЙ СОСТАВЛЯЕТ \$5 МЛН

попробовать», то есть непроработанных проектов на стадии идеи, а хороших проектов по-прежнему мало. В фонде ждут проектов, команда которых уже прошла какой-то путь и чего-то добились без денег или на свои деньги. Там, где есть прототип, несколько деловых партнеров, начались продажи. Вторая характеристика проектов, которых ждут в фонде, — большой потенциал бизнеса, а монетизация разумная и просчитывается «на салфетке»: у нас будет икс пользователей, 5% из которых заплатят в месяц по икс долларов. «Чаще всего у проекта уже есть западный аналог, развитие которого можно анализировать», — добавляет Елена Масолова. По ее мнению, главная проблема в сфере венчурного инвестирования сейчас заключается в узком бизнес-кругозоре команд: «Люди не чувствуют по-настоящему больших рынков, не видят, где деньги; приносят стартапы, нацеленные на решение мелких, нишевых проблем. Например, сервис онлайн-закладок. Он уже не первый и не второй на российском рынке, на нем никто даже на Западе не научился зарабатывать: закладки будут хранить предлагаемым способом слишком мало людей и нормальные деньги за такой микросервис люди платить не готовы. Мы на сайте всем советуем банально читать techcrunch и анализировать базу проектов crunchbase, потому что все придумали до нас, надо этим массивом информации воспользоваться».

Господин Крохин добавляет: «Проблема в том, что многие хорошие разработки остаются невостребованными из-за того, что у разработчиков просто нет ни сил, ни понимания, как построить канал до потребителя. Пожалуй, это главная проблема IT в России: мы умеем создать неплохой продукт, но не умеем его продавать».

Алексей Телешев, директор Фонда посевных инвестиций РВК, считает, что технологическим компаниям нужны инструменты не только инвестиционной, но и грантовой поддержки. Но при этом, по его словам, деньги далеко не главное, что необходимо российскому технологическому рынку. «Главное — навыки ведения инвестиционного бизнеса, которые у участников рынка довольно часто отсутствуют», — рассказывает он. — Это и есть главная проблема. Другая проблема — отсутствие развитой инфраструктуры венчурной отрасли, большого количества сервисных компаний, которые могли бы уже на самом начальном этапе оказать помощь инновационным компаниям по правовым, маркетинговым и другим вопросам». Вторую проблему берет решить сама РВК. До конца года в дополнение к ФПИ РВК будет создан Фонд инфраструктурных инвестиций РВК (Инфрафонд РВК), максимально содействующий появлению большого количества сервисных компаний, услуги которых будут доступны (прежде всего по цене) инновационным предпринимателям.

В своей работе Фонд посевных инвестиций РВК опирается на венчурных партнеров. И, по словам Алексея Телешева, сейчас наблюдается высокая потребность венчурных партнеров в «модельных» решениях — шаблонах документов, типовых структурах сделок и бизнес-планирования, технике решения корпоративных процедур. Зачастую требуется и оперативное взаимодействие с фондом для получения необходимых консультаций.

«Видя эти потребности, мы скорректировали формат работы с венчурными партнерами и работу инвестиционного комитета таким образом, чтобы наши партнеры на этапе подготовки сделки как можно раньше получали рекомендации членов инвестиционного комитета и предварительное решение по проекту», — говорит господин Телешев.

Посевной фонд РВК располагает 2 млрд рублей. Сейчас наиболее подготовленными к инвестициям оказываются проекты в секторе биофарматехнологий. Проектов в секторе IT поступило в фонд пока немного — всего четыре. «Мы связываем это с тем, что посевные деньги именно в этом секторе по сравнению с другими гораздо более доступны от частных инвесторов и бизнес-ангелов», — отмечает Алексей Телешев.

**СЛАБАЯ ВИДИМОСТЬ** Кроме недостаточного объема посевных денег аналитики называют и другую проблему, не дающую взойти инновационным проектам. Речь идет о невозможности создания коммерческих предприятий при вузах и НИИ. Решение этого вопроса — задача чиновников. Большие надежды инвесторы возлагали на поправки к федеральному закону № 127 «О науке и государственной научно-технической политике». С 15 августа 2009 года они вступили в силу, но результатов пока не видно. Юристы говорят, что до сих пор многие моменты требуют уточнения. Закон ввел новые правила для научных учреждений и высших учебных заведений (образовательных учреждений), в том числе созданных государственными академиями наук. Эти бюджетные организации наделили правом самостоятельно, то есть без согласия собственника их имущества, основывать хозяйственные общества целевого назначения. Для этого никаких разрешений не требуется — достаточно уведомить Минобрнауки России в течение семи дней с момента внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о госрегистрации хозяйственного общества.

Список результатов интеллектуальной деятельности, которые можно внедрять через такие предприятия, приведенный в законе № 217-ФЗ, ограничен. Это программы для электронных вычислительных машин, базы данных, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, секреты производства.

По замыслу законодателя такие дочерние предприятия будут необходимым, недостающим сейчас звеном между теоретическими разработками и выводом на рынок результатов интеллектуальной деятельности ученых. Плюс к этому они должны решить вопрос трудоустройства выпускников и ученых. Но вопросов, касающихся применения этого закона, остается множество. Например, разрешено участие в таких компаниях и других акционеров. Но если в их роли будут выступать другие НИИ или вузы, то не ясно, кто из них будет являться основным акционером. От этого зависит размер денежных средств, которые должен внести акционер, чтобы получить долю. Также организация-основатель не может распоряжаться своей долей дочерней компании. Доходы от управления долями (акциями), а также дивиденды, полученные от «дочек», поступают в самостоятельное распоряжение учреждений. Эти доходы предписано учитывать на отдельном балансе и направлять только на правовую охрану РИД, выплату вознаграждения их авторам, а также на осуществление уставной деятельности вузов и НИИ. Такие предприятия не имеют права на льготы, доступные другим малым фирмам. Так как доля крупной организации (НИИ или вуза) по закону должна быть в нем не менее 25% плюс одна акция — это требование автоматически исключает такое предприятие из разряда малых. Вопросов по поводу применения закона столько, что это делает невозможным его использование. Илья Пономарев считает, что закон № 127 никак не помог становлению инновационной экономики и в нынешнем своем виде вряд ли поможет. «К сожалению, большое количество принимаемых нами законов носит имитационный характер: они очень похожи на свои международные аналоги, однако из-за некоторых привнесенных „национальных особенностей“ абсолютно неработоспособны», — говорит он. ■

**РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ НАИРИТ ПО ИТОГАМ 2009 ГОДА**



На сегодняшний день в стране действует около 4 тыс. научно-исследовательских институтов и более 40 тыс. инновационных компаний. В 2009 году в стране Роспатентом зарегистрировано около 28 тыс. заявок на изобретения, что несколько ниже показателей 2008 года — 30 тыс.

По данным аналитиков ассоциации, за 2009 год на развитие инновационных программ и проектов было выделено около 1,3 трлн руб., из них 1,15 млрд руб. (около \$50 млрд) было выделено из государственного бюджета, что на 22% выше показателя предыдущего года (954 млрд руб. за 2008 год). В результате в России было запущено около 50 инновационных стартапов.

Для сравнения: в 2009 году американские венчурные фонды осуществили инвестиции на общую сумму \$17,6 млрд, что позволило им запустить 2795 проектов.



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ИДЕЙ ПО ОТРАСЛЯМ  
ИСТОЧНИК: НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ ИННОВАЦИЙ И РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.



# ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ ПОЛОСОК!

## ВАШ ИМИДЖ – БЕЗУПРЕЧНАЯ ПЕЧАТЬ!



### ВАШ БИЗНЕС ДОСТОИН ОРИГИНАЛЬНОГО КАРТРИДЖА HP

Чаще всего Вы предстаете перед клиентами не в лучшем свете, используя для печати перезаправленные картриджи. Ведь они могут приводить к утечке тонера и появлению пятен. Добавьте к этому потраченные впустую время и деньги, и причина упущенных возможностей станет очевидна.

Не стоит портить свой имидж!  
Для качественной печати используйте оригинальные,  
не перезаправленные картриджи HP!

Подробнее на [WWW.HP.COM/RU/SUPPLIES](http://WWW.HP.COM/RU/SUPPLIES)



**HIT PRINT**  
**INTELLIGENTLY\***

\* Совершенство печати.  
Со знанием дела.

© 2010 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Исследование 2008 года проводилось компанией QualityLogic Inc. по заказу корпорации HP и имело целью сравнить оригинальные картриджи HP LaserJet с восстановленными картриджами семи марок, распространенных в Европе, для лазерных принтеров LaserJet 2300 (Q2473A) и HP LaserJet 4350 (Q5407A), HP 10A (Q2610A) и HP 42A (Q5942A). Было протестировано по 24 картриджа каждой марки. Картриджи всех марок продаются в Европе, однако для этого исследования картриджи двух марок были приобретены в Северной Америке. Подробный отчет QualityLogic опубликован на веб-узле [www.Qualitylogic.com/tonertest.pdf](http://www.Qualitylogic.com/tonertest.pdf). Реклама.

# ЗАНИМАТЕЛЬНАЯ АНАЛИТИКА

## ПРОШЛЫЙ ГОД СЕРЬЕЗНО УРОНИЛ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИТ-ОТРАСЛИ: СОВОКУПНАЯ ВЫРУЧКА КОМПАНИЙ—УЧАСТНИКОВ РЕЙТИНГА «РОССИЙСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ», ПРОВОДИМОГО АГЕНТСТВОМ «ЭКСПЕРТ РА», СОКРАТИЛАСЬ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ НА 16,9%. УДЕРЖАТЬСЯ НА ПЛАВУ КОМПАНИЯМ ПОМОГЛИ ОТДЕЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, НАПРИМЕР ВЫРОСШИЙ СЕГМЕНТ ПРОДУКТОВ КЛАССА BUSINESS INTELLIGENCE. СВЕТЛАНА РАГИМОВА

**НА ПЛАВУ** Согласно отчетам IDC из серии Worldwide Business Intelligence Tools, за последние три года мировой рынок средств бизнес-аналитики вырос с \$5,8 млрд до \$6,5 млрд, причем в 2009 году рост сохранялся, а прогноз роста на 2010–2014 годы составляет 7% ежегодно. Лидером глобального рынка BI с долей в 24% является компания SAP, за ней с отставанием почти в \$1 млрд (по итогам 2009 года) следует Oracle. На пятки ей наступают SAS Institute, ну а завершают первую пятерку лидеров этого рынка IBM и Microsoft.

В 2009 году аналитическое агентство Gartner спрогнозировало развитие рынка бизнес-аналитики на три года вперед. Так, к 2012 году более 35% из крупнейших 5 тыс. компаний мира будут не в состоянии принимать ясных решений по поводу значимых изменений в их бизнесе и на их рынке. Причина — недостаток информации и отсутствие нужных инструментов и процессов, позволяющих делать анализ. К 2012 году как минимум 40% бюджетов на бизнес-аналитику будут контролироваться бизнес-департаментами, а не IT-службой. К слову, именно Gartner Group еще в конце 1980-х придумала термин Business Intelligence и назвала так программные продукты, позволяющие анализировать большие объемы данных и обнаруживать в потоке информации ключевые факторы эффективности бизнеса, моделировать эффект управленческих решений, отслеживать их результаты и выдавать все это в виде понятных отчетов.

**ТАБЛИЧНАЯ РАЗМЕТКА** Простейший инструмент бизнес-аналитики, который может использовать маленькая компания, — специальная надстройка для таблиц в Excel. В более сложных системах могут также присутствовать средства «очистки данных». Помимо отчетности туда входят инструменты интеграции и очистки данных, аналитические хранилища данных и средства «добычи данных». В современных системах бизнес-аналитики используется принцип OLAP (online analytical processing — аналитическая обработка в реальном вре-



**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР CONTOUR COMPONENTS  
ВЛАДИМИР НЕКРАСОВ ОБЕСПЕЧИЛ РОССТАТ BI-СИСТЕМОЙ  
СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

мени), позволяющий быстро получать информацию о рыночных трендах и аномалиях, которые могут сыграть важную роль в принятии решений в маркетинге, продажах, управлении компанией.

В последние пару лет в России инструменты бизнес-аналитики наибольшим спросом пользовались в ритейле. Именно в таких компаниях важно иметь полную картину того, что происходит в их бизнесе, каждый день. Сейчас различные розничные сети продолжают покупать BI-

инструменты, но самый крупный заказчик продуктов и услуг из области информационных технологий уже другой — государство. Причина, по которой бюджетные организации начали внедрять инструменты бизнес-аналитики, — вступление в силу с декабря 2009 года федерального закона № 365, согласно которому контролирующие органы должны упорядочить проведение проверочных мероприятий во всех секторах бизнеса. Так, в апреле текущего года завершился первый этап создания автоматизированной системы плановых и внеплановых проверок предпринимателей в Генеральной прокуратуре РФ. Предполагается, что АС усовершенствует работу сотрудников прокуратуры, позволит им быстрее принимать решения о проверочных

мероприятиях и предоставит организации безопасный документооборот, который объединит центральные органы надзора с разветвленной региональной сетью. Предприниматели должны быть довольны: одна из целей внедрения — это исключение возможных ошибок в работе проверяющих служб Генпрокуратуры. К слову, этот проект реализуется силами компании «Открытые системы» на базе продуктов IBM.

Установленная в АС подсистема аналитики и отчетности на основе IBM Cognos BI позволит сотрудникам прокуратуры автоматически формировать отчеты разного уровня сложности и создавать новые формы и виды текстовых и графических отчетов без дополнительного привлечения программистов и аналитиков. Система уже опробована для формирования сводного плана проверочных мероприятий среднего и малого бизнеса на 2010 год. Она позволила органам прокуратуры оперативно рассмотреть предложения контролирующих органов о включении в сводный план 1,2 млн мероприятий. Из них 570 тыс. проверочных мероприятий были исключены и 630 тыс. были выбраны для реализации. Список утвержденных проверочных мероприятий, запланированных в 2010 году, появился на сайте Генпрокуратуры России в декабре 2009 года.

**МОДНАЯ СЛУЖБА** Более простые средства бизнес-анализа также использует и Росстат. Поставщик этого решения — российская компания Contour Components. Система, используемая в Росстате, называется Contour BI и предназначена для онлайн-публикации статистических данных на сайте службы. При этом сам Росстат не имеет функций анализа данных — он отвечает только за их сбор и публикацию. Анализом занимаются другие ведомства, например Министерство экономического развития. Поэтому аналитических задач перед Countour Components при внедрении не ставилось. «Главной задачей было создание системы, которая позволяет пользователям быстрее найти необходимые им данные и

### «У КАЖДОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЕСТЬ НЕКИЙ УРОВЕНЬ ЗРЕЛОСТИ, ПРИ КОТОРОМ БИЗНЕС-АНАЛИТИКА СТАНОВИТСЯ НЕОБХОДИМОЙ»

**Рынок услуг бизнес-аналитики — одна из немногих IT-отраслей, пострадавших от кризиса совсем незначительно: по данным Gartner, в 2009 году его объем вырос на 4,9%, до \$9,3 млрд. ДМИТРИЙ РОМАНОВ, директор по развитию технологий информационного менеджмента компании «АйТи», одного из крупнейших российских BI-интеграторов, рассказал корреспонденту ВГ, кто будет основным потребителем этих услуг в ближайшие годы**



**BUSINESS GUIDE:** Как поменялся рынок услуг business intelligence под влиянием кризиса и что вы можете сказать про его динамику в этом году?

**ДМИТРИЙ РОМАНОВ:** На информационные технологии вообще и сегмент, связанный с бизнес-аналитикой, в частности кризис не повлиял вообще никак. На рынке были ожидания, что непростая экономическая обстановка стимулирует рост этого сегмента и спрос на данные системы, но этого не случилось. Если же рассматривать разницу между 2010 и 2009 годами, то ситуация, по крайней мере, не ухудшилась. Сегмент BI в целом пока не очень большой — по моим оценкам, его объем в России в 2009 году составлял примерно \$50–70 млн.

**ВГ:** А в каких отраслях эти продукты наиболее востребованы и почему?

**Д. Р.:** Востребованность определяется не столько отраслью, сколько характером условных данных, которые есть у организации. Например, если у компании бизнес не очень диверсифицирован, то у нее, скорее всего, будет не самая большая потребность в инструментах бизнес-аналитики. Если же она занимается множеством направлений и объем исходных первичных данных очень большой (как у банков, страховых компаний, ритейла), то подобные решения будут очень кстати. Есть и другой важный фактор — частота обновления информации. Если из-

менчивость у нее небольшая, то и вопрос допустимой временной задержки для принятия управленческих решений стоит не так остро.

**ВГ:** Можно ли сказать, что вслед за крупными компаниями уже и средние начали всерьез интересоваться продуктами BI?

**Д. Р.:** Зависит от того, какие организации считать крупными, какие — средними, какие — небольшими. Спрос на специализированные средства бизнес-аналитики растет нелинейно относительно увеличения штата. Небольшим организациям, например, из десяти человек за глаза хватает Excel. Если в компании работает уже 100 человек, зачастую могут применяться специальные, но достаточно простые средства для построения отчетности.

Однако проблемы и задачи, которые приходится решать менеджменту организации, одинаковы вне зависимости от размера компании. Руководителю организации со штатом 100 человек точно так же необходимо думать о своей стратегии, эффективности бизнеса, прогнозируемом росте. До какого-то момента потребности компании закрываются простыми инструментами, а вот начиная с численности штата в несколько сотен или даже тысячу человек без специализированной BI-платформы обходиться станет очень тяжело. Если организация такого масштаба застревает в «культуре Excel», это значит, что доля неверных управленческих решений в компании весьма существенна. Количество недостоверной информации при таких масштабах становится критичным. У любой организации есть некий уровень зрелости, по достижении которого приходит понимание необходимости использования единой консолидированной платформы для бизнес-аналитики. И этот уровень далеко не всегда зависит от численности персонала.

**ВГ:** В каких тогда случаях аналитическое ПО может быть востребовано малым бизнесом?

**Д. Р.:** В большинстве случаев для малого бизнеса достаточно аналитических возможностей электронных таблиц, но существуют некоторые виды деятельности, где без сложных инструментов не обойтись. Это компании, в которых малое число сотрудников выполняет сложные задачи, например занимается операциями на фондовом рынке. Через них проходят огромные объемы информации, обработать которую может лишь высокоинтеллектуальное специализированное ПО.

**ВГ:** Можете ли вы обобщить, каков средний бюджет типичного проекта по внедрению BI, от чего зависит эта сумма и какую долю составляет оплата услуг системного интегратора?

**Д. Р.:** Договоримся, что будем говорить о типичном проекте, а не среднем. Наиболее «типичный» и «средний» проекты совпадают очень редко. Для небольшой организации, столкнувшейся с необходимостью применять продукты бизнес-аналитики, как правило, требуются лицензии на 5–20 рабочих мест. Если BI применяется более широко, как в случае с системой управления корпоративной эффективностью, количество таких рабочих мест может достигать нескольких сотен. Проекты, где BI-инструменты использовались бы на 1 тыс. рабочих мест и более, — большая редкость, как правило, это транснациональные корпорации с общим числом сотрудников в десятки тысяч. Наиболее же типичные и массовые фактически проекты на несколько рабочих мест. Без учета аппаратного обеспечения бюджеты складываются из двух факторов — лицензионный софт (от нескольких сотен до нескольких тысяч долларов на одно рабочее место) и работы по внедрению системы. Последнее включает в себя целый комплекс задач, связанных с созданием хранилища данных, разработкой процедур загрузки данных в хранилище, обучением пользователей и т. п. На практике получается, что стоимость работ в несколько раз выше стоимости лицензий. Получается, бюджет типичного проекта составит от нескольких тысяч до десятков тысяч долларов.

лучше их понять. То есть требовалось сделать систему публикации интерактивной и наглядной, — рассказывает Владимир Некрасов, генеральный директор Countour Components. — Интерактивность обеспечивается OLAP-технологией. Данные публикуются в виде OLAP-кубов. Пользователь может фильтровать данные по любой совокупности параметров, менять группировки, перетаскивая строки и колонки. И, таким образом, находить нужную ему информацию в интерактивном режиме».

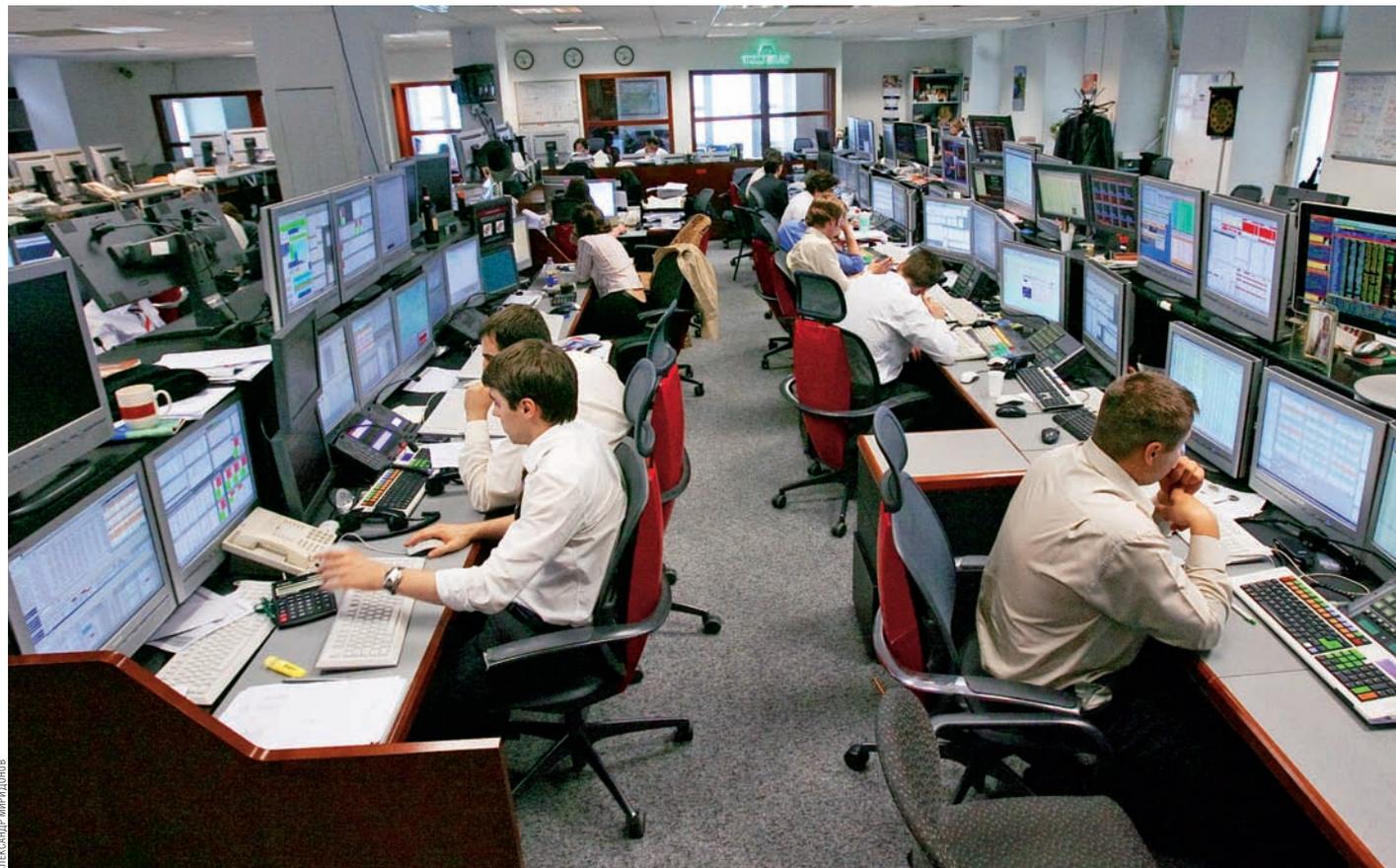
Другая область применения BI-инструментов в «Росстате» — публикация результатов всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года. Этот проект проводила компания КРОК. Сначала данные были обработаны, затем загружены в хранилище и опубликованы на сайте службы. Информация по ВСХП была опубликована в новой версии системы, в которой модуль BI объединили с промышленной гибридной интеллектуальной системой. Эта система показывает данные на многослойной карте, в которой картографические данные юридически точны, детальные, а статистические данные показываются разными методами — точечным распределением, градиентной заливкой территорий, графиками и т. д. Причем в результате объединения технологичные слои с данными формируются автоматически и динамически, то есть пользователь может «играть» с данными на карте так же, как и с другими визуальными элементами OLAP-куба. Карта важна для отображения статистики в разрезе регионов: вся картина по стране становится понятной одним взглядом.

Владимир Некрасов рассказывает, что несколько лет назад обнаружил практически полное отсутствие практики использования BI в госсекторе. Причем для публикации данных на открытых сайтах тогда эти системы не использовались вовсе — ни в одной стране мира. Причин сложившейся ситуации было найдено три. Первая — лицензионная политика. Большинство вендоров лицензирует продукт в расчете на каждого его пользователя, что неприемлемо для публичных сайтов. Вторая причина — специфичность данных и алгоритмов в госсекторе. «Например, там часто встречаются пропуски данных, несбалансированные деревья, перемешиваются в одном списке агрегаты разных уровней и так далее, — рассказывает господин Некрасов. — Эти особенности настолько затрудняют отображение государственных данных в BI, что сложность проектов становится непроходимой. Постоянно встречаются одинаковые алгоритмы — отклонение от предыдущего периода, одноименного периода прошлого года и так далее, реализация которых отнимает время и требует привлечения дорогих специалистов». Третья причина — относительно низкие зарплаты и высокая текучесть кадров в IT-подразделениях госсектора. Хорошего специалиста по BI пригласить нельзя: они слишком дороги, а если выучить своего, то он тут же уходит в частный сектор на более высокую зарплату.

В результате Countour Components решила разработать продукт, специальным образом оптимизированный для официальной статистики и ведомственных данных государственных органов управления. «Для этого мы выявили и реализовали множество специфических алгоритмов, а также разработали удобные для госорганов безлимитные лицензии и сделали продукт настолько простым, насколько смогли — так, чтобы его поддержка была не более сложной, чем поддержка любой системы, а изучение занимало минимум времени», — рассказывает господин Некрасов.

**В ИГРОВОЙ ФОРМЕ** В мировой практике решения бизнес-аналитики используют даже некоммерческие организации, к примеру Международный Красный Крест. Серьезные, по сути, продукты BI могут служить для развлекательных целей. Так, для чемпионата мира по футбо-

**ПРИ ЧИСЛЕННОСТИ ШТАТА В НЕСКОЛЬКО СОТЕН ИЛИ ДАЖЕ ТЫСЯЧУ ЧЕЛОВЕК БЕЗ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ BI-ПЛАТФОРМЫ ОБХОДИТЬСЯ ТЯЖЕЛО. ЕСЛИ ТАКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАСТРЕВАЕТ В «КУЛЬТУРЕ EXCEL», ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО ДОЛЯ НЕВЕРНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В КОМПАНИИ ВЕСЬМА СУЩЕСТВЕННА**



**К 2012 ГОДУ БОЛЕЕ 35% ИЗ КРУПНЕЙШИХ 5 ТЫС. КОМПАНИЙ МИРА БУДУТ НЕ В СОСТОЯНИИ ПРИНИМАТЬ ЯСНЫХ РЕШЕНИЙ ПО ПОВОДУ ЗНАЧИМЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ИХ БИЗНЕСЕ И НА ИХ РЫНКЕ**

лу-2010 в Южной Африке компания SAP разработала для болельщиков увлекательный сервис на основе своих аналитических решений — SAP 2010 Football Experience. На онлайн-ресурсе фанаты могли исследовать информацию о любимых командах и игроках, выявлять сильные и слабые стороны команд, а также закономерности выступлений победителей прошлых чемпионатов. Была доступна футбольная статистика, включая положения ударов по воротам в каждом конкретном матче. Ресурс давал ответы на самые животрепещущие вопросы болельщиков: каков наиболее вероятный исход матча, как отличается игра команды дома и на выезде, какие команды чаще всего попадают в финал чемпионатов, каков сравнительный уровень опыта разных игроков, где «дыры» в защите у каждого конкретного вратаря, кто получает больше всего желтых карточек в команде. «Для того чтобы упростить внедрение инструментов бизнес-аналитики в различных отраслях, мы предлагаем нашим клиентам отраслевые шаблоны, в которых отражены сходные бизнес-функции, типичные карты показателей эффективности предприятий для различных отраслей и т. д. Недавно мы объявили о доступности преднастроенных партнерских решений на базе наших систем, включая бизнес-аналитические решения, и в их числе — рабочее место руководителя, анализ продаж и другая аналитическая отчетность», — рассказывает глава SAP СНГ Владислав Мартынов.

В США государственные службы уже всю используют «облака», по которым чиновникам доступны в том числе и BI-решения. Год назад глава по информационным технологиям в администрации президента США Вивек Кундра представил государственный сайт Apps.gov, на котором бюджетные организации всей страны могут покупать «облачные» сервисы. Услуги распределены по 4 категориям и 66 классам. В каждом классе на выбор

предлагается несколько продуктов. Таким образом, государственные служащие могут выбрать подходящую для себя CRM- или BI-систему. Также предлагается ERP SMARTopics, стандартный набор офисных приложений представлен лишь продуктами Google Apps. В нашей стране BI по облакам уже можно получить у компании SAP. «Есть хороший способ очень существенно сократить денежные и временные затраты на внедрение бизнес-аналитического решения — воспользоваться инструментарием бизнес-аналитики по запросу — SAP BusinessObjects BI OnDemand. Это решение основано на

модели «программное обеспечение как услуга» (SaaS), то есть оно доступно на условиях абонентской платы «из облака». Это означает, что пользователь получает все возможности анализа данных и генерации отчетов без предварительной установки программного обеспечения на свои аппаратные ресурсы. А убедиться в этом можно совершенно бесплатно, благодаря бесплатной пробной версии SAP BusinessObjects BI OnDemand, доступной с нашего сайта», — говорит Влад Мартынов. Впрочем, пока такие сложные программные продукты, как BI, не особенно востребованы по модели SaaS. ■

**GO ON\***

Аутсорсинг в дата-центрах  
Stack Data Network  
гарантирует надежность  
бизнеса в любой ситуации

Сегодня это особенно важно  
для успешного решения  
сложных задач

**STACK GROUP**  
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Телефон: (495) 980-6000  
Интернет: www.stack.net

реклама \*go on — продолжать

# МНЕ БЫ В НЕБО

В ИЮНЕ АНАЛИТИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ GARTNER ВЫПУСТИЛА ОЧЕРЕДНОЙ ОТЧЕТ, ПОСВЯЩЕННЫЙ РЫНКУ «ОБЛАЧНЫХ» ВЫЧИСЛЕНИЙ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО В 2010 ГОДУ МИРОВОЙ ДОХОД РЫНКА СЕРВИСОВ CLOUD COMPUTING ВЫРАСТЕТ НА 16,6% ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ГОДОМ — ДО \$68,3 МЛРД. РОССИЙСКИЕ ПРОВАЙДЕРЫ «ОБЛАЧНЫХ» УСЛУГ ТАКЖЕ РАПОРТУЮТ О ПРИТОКЕ КЛИЕНТОВ, ХОТЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ БИЗНЕС ОЦЕНИЛ ЛИШЬ УСЛУГИ ВИРТУАЛЬНОГО ХОСТИНГА И АРЕНДЫ ПОЧТОВЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ. ДРУГИЕ ОБЛАЧНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОСТАЮТСЯ НЕВОСТРЕБОВАННЫМИ. СВЕТЛАНА РАГИМОВА

**НЕ ПО РОСТУ** В период с апреля по июль 2010 года аналитическое агентство Gartner опросило в 40 странах 1487 IT-специалистов. Оказалось, что 39% из них уже выделили бюджеты на использование технологий Cloud Computing. Причем компании из Европы, Азии, Среднего Востока и Северной Америки тратят 40–50% «облачных» денег на сервисы внешних провайдеров. Директор по исследованиям Gartner Боб Игоу отметил и другой тренд — переход от затрат на традиционные IT-активы, такие как дата-центры, к активам, доступ к которым осуществляется через «облака». «Это плохие новости для технологических провайдеров и фирм, предоставляющих IT-услуги, которые не инвестируют и не собираются предоставлять эти новые сервисы, глядя на растущий спрос со стороны заказчиков», — заключает господин Игоу.

Главным потребителем «облачных» вычислений в России, по мнению экспертов, должны стать небольшие компании. Аренда инфраструктуры и программных продуктов — способ при небольших затратах иметь те же технологии, что доступны лишь крупным корпорациям. Но предложение на рынке пока не достигло достаточной плотности. Когда «софт как услугу» и «инфраструктуру как услугу» будут предлагать на каждом углу, малый бизнес обратит внимание на новый способ потребления IT-услуг.

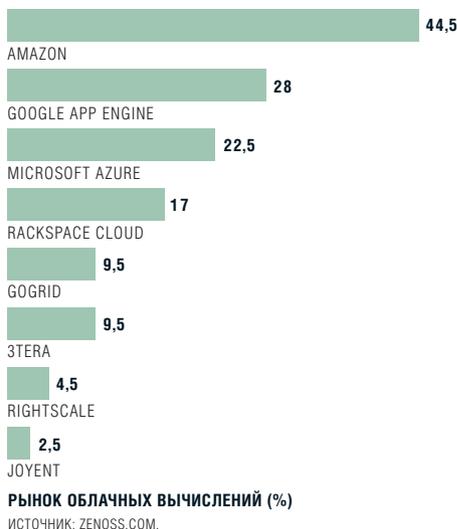
Константин Анисимов, директор по маркетингу Parallels в России, СНГ и странах Балтии, приводит такую статистику: «Если посмотреть на глобальный рынок облачных услуг в целом, его емкость составляет \$25–30 млрд, из которых \$10 млрд приходится на услуги для малого бизнеса. То есть затраты SMB составляют примерно 40% от всех денег, которые тратятся на IT в мире». По мнению господина Анисимова, именно малый и средний бизнес является локомотивом «облачного» рынка. Это касается и нашей страны.

Сегодня, по подсчетам Parallels, примерно 85% облачного предложения для SMB формируется в России классическими хостерами, еще 10% — операторами связи и дистрибуторами ПО (например, Softcloud.ru) и порядка 5% приходится на независимых разработчиков, самостоятельно предоставляющих облачные сервисы (как «СКБ-Контур», «Мое дело», «Мегаплан» и т. д.). «Если анализировать спрос среднего и малого бизнеса на „облачные“ сервисы по типам, то наибольшей популярностью сейчас пользуется все, что относится к Web-позиционированию бизнеса и хостингу инфраструктуры (аренда выделенных и физических серверов). Далее следуют приложения для совместной работы (корпоративная почта, VoIP, сервисы мгновенного обмена сообщениями и др.), и только в последнюю очередь — специализированные и промышленные приложения, к примеру для поддержки процессов продаж, взаимодействия с клиентами (CRM) и др.» — рассказывает господин Анисимов.

**МЕНТАЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ НОВОЙ МОДЕЛИ ПОТРЕБЛЕНИЯ IT ИЗМЕНИЛОСЬ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НЕ БОЯТСЯ ПЕРЕДАВАТЬ СВОИ ДАННЫЕ ТРЕТЬИМ ЛИЦАМ И ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ ЗА ДОСТУП К ПРОДВИНУТЫМ СЕРВИСАМ, КОТОРЫЕ РАНЬШЕ БЫЛИ ДОСТУПНЫ ТОЛЬКО КРУПНЫМ КОРПОРАЦИЯМ**



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ «ОБЛАЧНЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ ПОЗВОЛЯЕТ ХОРОШО ЭКОНОМИТЬ НА СТОИМОСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ПО И ЧИСЛЕННОСТИ ШТАТА





**НАИБОЛЬШИМ СПРОСОМ  
СЕГОДНЯ ПОЛЬЗУЮТСЯ  
ХОСТИНГ ИНФРАСТРУКТУРЫ  
И ПРИЛОЖЕНИЯ  
ДЛЯ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ**

спрос на сервисы бизнес-почты на базе Microsoft Exchange и специализированные отраслевые решения, например систему онлайн-обучения Competentum. Сайт Slidebar.ru позволяет клиенту самостоятельно выбрать параметры виртуального сервера, оптимальные по мощности и стоимости. При этом на сайте компании нет списка тарифных планов и жестко закрепленных характеристик сервера. Клиенту предлагается с помощью четырех линеек выбрать нужные параметры: объем оперативной памяти, количество ядер процессора, размер хранилища данных. Если двигать указатель по линейке, меняется итоговая стоимость сервиса. Минимальная конфигурация обойдется пользователю в 587,5 рубля в месяц, максимальная мощность — в 14,5 тыс. рублей в месяц. Кроме гибкости выбора параметров услуги клиенту предлагается также возможность менять конфигурацию сервера в реальном времени. К примеру, при запуске рекламной кампании можно на неделю повысить мощность арендуемого виртуального «железа», а в спокойное время довольствоваться малым и недорогим решением. И для этого не нужно менять тариф, обращаться в клиентский сервис — достаточно просто передвинуть указатели на виртуальной линейке.

Компания, решившая заняться «облачными» сервисами, может пойти двумя путями — использовать платформу от крупного вендора, например Microsoft или IBM, либо создать собственное, независимое «облако». Соответствующее ПО предоставляет компания Parallels — оно позволяет автоматизировать все этапы предоставления сервиса: доставку, управление и биллинг «облачных» услуг. «По нашим данным, рентабельность ввода новой услуги достигается, если на нее подписать 10–15% клиентов», — рассказывает господин Анисимов. Решением Parallels пользуется примерно 5 тыс. провайдеров разного масштаба по всему миру. В России из них находится лишь около десяти. Это соотношение хорошо иллюстрирует степень развития «облачного» рынка в нашей стране.

«Если судить по западному рынку, то наиболее динамичная динамика доходов от внедрения облачных серви-

сов для SMB отмечается у крупных телеком- и сервис-провайдеров. У них уже имеется обширная абонентская база и развитая инфраструктура. При относительно небольших инвестициях они достаточно быстро способны запустить SaaS-бизнес, расценивающийся как способ повышения ARPU и лояльности клиентов», — рассказывает господин Анисимов. — Облачные услуги уже попали в фокус внимания крупнейших российских телекоммуникационных операторов. Как только они запустят собственные облака, SaaS в России станет таким же массовым продуктом, как услуги сотовой связи». Но, по его прогнозам, это произойдет не раньше чем через один-два года. Ведь практические особенности работы и запуска облачных сервисов у нас стали обсуждаться только в этом году. А крупным сервис-провайдерам, телекоммуникационным

компаниям потребуется не меньше года на запуск подобных услуг для своих клиентов.

**ПОЧТА И ХОСТИНГ ДЕЛАЮТ РЫНОК**

Компания Parking.ru использует собственную облачную платформу Parking Cloud, включающую систему отказоустойчивых кластеров и решение для управления услугами и биллинга Parking Cube. Директор по развитию компании Parking.ru Владимир Стрельников рассказывает: «Parking.ru предоставляет сейчас 14 решений в режиме SaaS, основанных на продуктах компании Microsoft: Microsoft Exchange, Microsoft Dynamics CRM, Windows SharePoint; а также IaaS-решение по аренде инфраструктуры Slidebar». По словам господина Стрельникова, большим спросом пользуется услуга аренды инфраструктуры Slidebar. Также наблюдается стабильный

В настоящее время около 20% клиентов Parking.ru пользуются облачными сервисами компании. При этом около 40% новых клиентов выбирают услугу Slidebar. Интерес к «облакам» проявляют и старые клиенты. «Многие компании нуждаются в более глубокой автоматизации своих бизнес-процессов и расширении спектра используемого программного обеспечения, и модель SaaS в этом случае самый простой и быстрый способ достижения цели», — объясняет господин Стрельников. — Если год назад российские компании проявляли лишь осторожный интерес и имели определенные опасения при использовании SaaS-сервисов, то сегодня многие компании уже самостоятельно пришли к пониманию того, как использование ПО в таком режиме помогает их бизнесу и сокращает их IT-расходы. Компании стали доверять сервис-провайдерам свои данные и готовы использовать SaaS-сервисы наравне с «коробочными» продуктами».

Компания Infobox (ЗАО «Национальные телекоммуникации») также предоставляет на «облаках» решение →

# НАДЕЖНОСТЬ

Надежность – это спокойствие и уверенность, гарантия качества при любых условиях

отражение мастерства	знания и опыт	ответственность во всем	безотказная поддержка
уверенность и точный расчет	прочность без острых ощущений	гарантия качества при любых условиях	спокойствие и безопасность

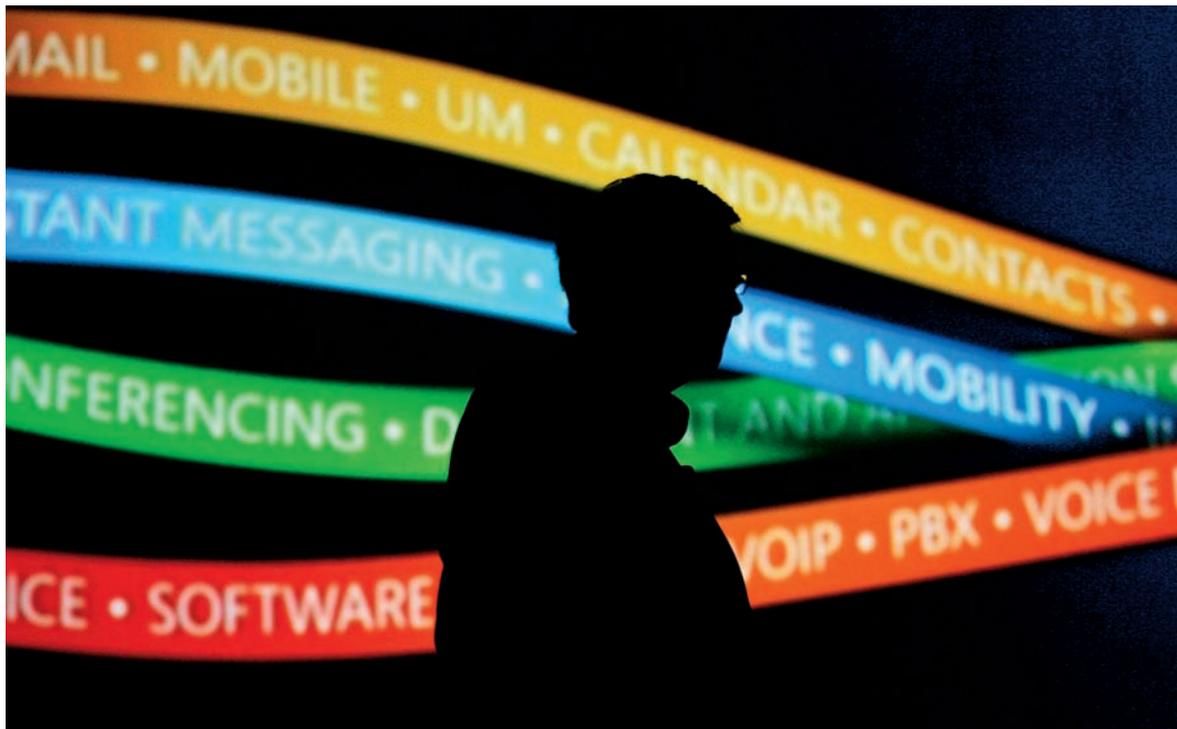
Информационная система – это ключевой элемент для управления предприятием. Компания АйТи – это надежный, стабильный партнер, стремящийся реализовывать ИТ-решения, обеспечивающие безотказную поддержку бизнеса.



Москва, ул. Ленинская Слобода, д. 19, стр. 6  
+7 [495] 974-7979 | 974-7980 | e-mail: info@it.ru | [www.it.ru](http://www.it.ru)  
20 региональных офисов в России

КОНСАЛТИНГ | БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИЯ | ИТ-СЕРВИСЫ | ИНФРАСТРУКТУРА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Реклама



**КОМПАНИИ ПОКА НЕ ГОТОВЫ ДОВЕРЯТЬ СВОИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ СТОРОННИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ИЗ-ЗА БОЯЗНИ УТЕЧЕК ИНФОРМАЦИИ**

рудование, установку, настройку и администрирование. «По нашим оценкам, темпы прироста клиентской базы сохранятся и она будет увеличиваться в два-три раза ежегодно в течение ближайших двух лет», — говорит госпожа Антошкина.

Директор по маркетингу Parallels господин Анисимов отмечает, что практически все сдерживающие барьеры на пути проникновения «облачных» сервисов в России устранены: существенно усовершенствована инфраструктура ЦОДов и повышено качество ШПД. И даже ментальное восприятие новой модели потребления IT изменилось — современные предприниматели не боятся передавать свои данные третьим лицам и готовы платить за доступ к таким продвинутым сервисам, которые раньше были доступны только крупным корпорациям.

Однако Владимир Бедрак, архитектор комплексных решений компании «Астерос», считает, что развитие «облачных» вычислений в нашей стране пока тормозят вопросы информационной безопасности: компании не готовы доверять бизнес-данные сторонним организациям из-за возможных утечек информации. По его словам, еще одним препятствием выступает дороговизна услуг внешних провайдеров. «Наиболее вероятный сценарий в России — развитие сегмента „частных облаков“».

В первую очередь эта модель интересна крупным предприятиям с собственной мощной инфраструктурой, в управлении которой как раз не хватает гибкости и легкости. Но пока в нашей стране очень мало компаний, готовых инвестировать в создание „личного облака“. Отчасти это связано с последствиями кризиса, а в какой-то мере — с незрелостью рынка: далеко не все СIO, а тем более бизнес-руководители имеют детальное представление о концепции „личного облака“, — рассуждает господин Бедрак.

Он уверен, что ситуация кардинально изменится уже в ближайшие два-три года. «Создание „личного облака“ — это следующий шаг после перехода на виртуализацию, который мы сейчас наблюдаем. Взрывной рост числа приложений — побочный эффект применения виртуализации. И через какое-то время компании придут к пониманию необходимости внедрения концепции „личного облака“, чтобы эффективно управлять приложениями и IT-сервисами», — объясняет господин Бедрак. По его мнению, к использованию внешних облаков предприятия будут подстегивать либо сверхвысокая загрузка собственных ресурсов, либо сбои в работе IT-систем. ■

для организации корпоративной почты BusinessMail на базе Microsoft Exchange Server 2010, хостинг корпоративных порталов SharePoint, CRM-системы Dynamics, решение для коммуникаций в реальном времени на базе Office Communications Server и сервис веб-конференций Live Meeting. А также виртуальный хостинг (размещение сайтов и электронная почта), услуги по регистрации доменов, виртуальные выделенные серверы, размещение и аренду физических серверов в собственном дата-центре. По словам генерального директора компании Алексея Бахтиярова, в последнее время отмечается растущий интерес к хостингу бизнес-решений. В первую очередь это хостинг корпоративной почты на базе Microsoft Exchange Server 2010 и корпоративные порталы SharePoint, — рассказывает господин Бахтияров. — Интерес именно к этим решениям обусловлен повышающимися требованиями компаний к надежности электронной почты и ее функционалу, а также желанием эффективно взаимодействовать с коллегами и оптимизировать совместную работу и документооборот». При этом количество клиентов компании, выбирающих хостинг бизнес-решений, постоянно растет — на 20–30% ежемесячно. За год оборот по этим услугам вырастает в несколько раз. «Также мы отмечаем практически нулевой отток клиентов по этим сервисам», — говорит он. — Это обусловлено высоким качеством услуг на базе коммерческого ПО бизнес-класса и тем, что они не хотят возвращаться к устаревшим методам коммуникаций и совместной работы». Алексей Бахтияров говорит, что в первую очередь клиентами «облачных» услуг Infobox становятся те, кто уже когда-либо использовал аналогичные решения, а сейчас оптимизирует расходы, выбирая модель хостинга при переходе на новые версии программного обеспечения.

В компании Softline единой платформы для организации «облачных» сервисов нет: часть из них предоставляется с платформы вендора, часть — с платформы собственной разработки, часть — с платформы партнеров. Также Softline использует продукты Parallels для автоматизации хостинговых процессов. «В качестве платформы эти продукты нами не применяются либо используются минимально», — говорит Сергей Боровиков, руководитель Softline Cloud Services. Сегодня в каталоге компании более 60 услуг, что делает Softline

крупнейшим интегратором «облачных» услуг в нашей стране. Собственные исследования рынка Softline и наблюдения за клиентами показывают, что наиболее востребованы в России сервисы корпоративной электронной почты. Следующие по популярности — решения для обеспечения безопасности почты (сервисы Symantec и Google). За ними следует группа сопутствующих сервисов, например услуга по организации внутреннего портала компании. В этой группе компания продает собственный продукт — корпоративный портал Deskwork. «Остальные сервисы востребованы рынком в штучном порядке и не имеют устойчивого спроса», — говорит господин Боровиков.

Сейчас, по его мнению, всего несколько сотен российских компаний «в той или иной мере используют сервисную модель». У Softline Cloud Services даже летом, в период спада, каждый месяц появлялось 10–15 новых заказчиков. «Я ожидаю, что в последнем квартале текущего года прирост новых клиентов будет составлять 50 компаний ежемесячно», — делится ожиданиями господин Боровиков.

**ЧИСТОЕ НЕБО** Динамика роста числа клиентов «облачных» сервисов позволяет провайдерам этих услуг делать радужные прогнозы. «По нашим прогнозам, рынок „облачных“ услуг в России ждет стремительный рост. Мы можем делать такой вывод на основе статистики потребления наших услуг, которая подкрепляется данными мировых аналитических агентств», — рассказывает господин Стрельников. При этом он отмечает, что «катализаторами» и первыми «пробными» потребителями SaaS в компаниях часто выступают отделы продаж и маркетинга: им необходимы новые эффективные и мобильные инструменты для работы, которые их собственные IT-отделы зачастую не в состоянии предоставить. Господин Стрельников считает, что по этой же причине множество SaaS-решений сейчас нацелено именно на этот сегмент, ассортимент предложений на рынке все же постепенно растет.

В компании Infobox ожидают, что все больше компаний малого и среднего бизнеса будут выбирать модель «облачного» хостинга и более активно переходить на бизнес-решения «под ключ», включающие софт, обо-

## «ДЛЯ НЕБОЛЬШИХ КОМПАНИЙ АРЕНДОВАТЬ СОФТ ИЛИ ИНФРАСТРУКТУРУ ВЫГОДНЕЕ, ЧЕМ ПОКУПАТЬ»

**В июле корпорация Microsoft провела в Вашингтоне ежегодную международную партнерскую конференцию, на которой объявила о своем курсе на всестороннее продвижение «облачных» вычислений. Чтобы выяснить, какие из этих сервисов будут наиболее востребованы на российском рынке, корреспондент BUSINESS GUIDE СТАНИСЛАВ КУПРИЯНОВ встретился с президентом Microsoft в России НИКОЛАЕМ ПРЯНИШНИКОВЫМ.**



**BUSINESS GUIDE:** Какие «облачные» решения вы предлагаете своим российским клиентам?

**НИКОЛАЙ ПРЯНИШНИКОВ:** Вообще «облачные» решения бывают трех типов. Первый — так называемый Infrastructure as a Service, когда речь идет об аренде серверных мощностей, будь то виртуальная машина или просто сервер. Второй — платформа в аренду (Platform as a service): в этом случае клиенту предоставляется инфраструктура исполнения приложений и средства для их разработки в облаке. Ну и последний, третий тип — всем уже хорошо знакомый и привычный Software as a service, когда в аренду предоставляется программное обеспечение.

Кроме того, облака также делятся на три типа в зависимости от модели внедрения. Публичное облако предоставляется непосредственно нами или нашими конкурентами. Партнерское или облако хостера — когда сервис-провайдеры строят нашу облачную платформу, а затем продают сервисы этой платформы другим клиентам. Наконец, бывают частные облака — построенные в рамках одного заказчика. Например, среди наших клиентов есть крупная холдинговая компания с выделенным IT-подразделением. Она обладает собственной инфраструктурой и с ее помощью самостоятельно обслуживает IT-потребности других компаний холдинга.

**BG:** Но в России же ваша платформа Windows Azure пока не представлена?

**Н. П.:** Да, в силу определенных организационно-административных причин в России публичное облако от Microsoft пока недоступно. Однако наши партнеры предлагают свои облачные сервисы на наших технологиях. Мы работаем над тем, чтобы сделать публичное облако доступным в России. Наши дата-центры находятся

за границей, решается вопрос с биллингом, есть юридические вопросы, с которыми надо разбираться, чтобы предоставлять услуги в соответствии с законами Российской Федерации... Среди наших клиентов есть многие международные компании, например Coca-cola или Starbucks, которые уже пользуются нашими облачными сервисами в других странах и ждут их появления здесь.

**BG:** Есть ли какая-то точка, за которой брать софт или платформу в аренду становится невыгодно? Скажем, у меня сто сотрудников и мне проще использовать софт по модели SaaS. А вот если уже тысяча человек работает, проще купить нужное ПО и не мучиться.

**Н. П.:** Единого ответа на этот вопрос нет, все зависит от типа решения и его сложности. Мы проводили анализ и наши расчеты показали, что в целом для компаний со штатом менее ста сотрудников выгоднее арендовать ПО, чем покупать. Совокупная стоимость владения оказывается ниже на несколько десятков процентов, а для совсем маленьких компаний — в разы.

**BG:** Как вы убеждаете компании, что хранить все свои данные у кого-то в облаке (и даже понятия не иметь, где находятся серверы) действительно безопаснее, чем держать их у себя в серверной, запертой на ключ? Возможно ли какое-нибудь шифрование данных в облаке?

**Н. П.:** Использование защищенных протоколов и средств защиты в облаках возможно. По всем техническим параметрам хранить данные у сервис-провайдера проще и безопаснее, так как профессиональный сервис-провайдер способен построить более защищенную инфраструктуру, чем небольшая компания. С административной точки зрения аналогично: все отношения клиента с провайдерами регламентируются как минимум «Соглашением об уровне сервиса» и «Соглашением о неразглашении».

**BG:** А для клиента вообще есть разница, где находятся серверы, на которых обрабатываются его данные, — в России или за границей? Не зря ведь бытует мнение, что «там» хранить информацию безопаснее.

**Н. П.:** У разных клиентов разные предпочтения. Зависит от типа данных и сценариев их использования. В целом индустрия центров обработки данных на Западе более развита, что включает в себя различные стандарты, спецификации, процессы и т. д.

**НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ 85% «ОБЛАЧНОГО» ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ SMB ФОРМИРУЕТСЯ В РОССИИ КЛАССИЧЕСКИМИ ХОСТЕРАМИ, ЕЩЕ 10% — ОПЕРАТОРАМИ СВЯЗИ И ДИСТРИБУТОРАМИ ПО (НАПРИМЕР, SOFTCLOUD.RU) И ПОРЯДКА 5% ПРИХОДИТСЯ НА НЕЗАВИСИМЫХ РАЗРАБОТЧИКОВ**



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

# КАК СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ

1 СЕНТЯБРЯ КОРПОРАЦИЯ APPLE С ГОРДОСТЬЮ ОТЧИТАЛАСЬ В ТОМ, ЧТО АССОРТИМЕНТ СОБСТВЕННОГО ФИРМЕННОГО ОНЛАЙН-МАГАЗИНА APPSTORE СОСТАВИЛ 250 ТЫС. ПРОГРАММ, ДОСТУПНЫХ ДЛЯ СКАЧИВАНИЯ И ПОКУПКИ. ВСЕГО ЖЕ С МОМЕНТА ЗАПУСКА СЕРВИСА В ИЮЛЕ 2008 ГОДА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ БЫЛО СКАЧАНО БОЛЕЕ 1,5 МЛРД ПРИЛОЖЕНИЙ. ГЛАВНЫЙ КОНКУРЕНТ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ANDROID MARKET ТАКИМИ УСПЕХАМИ ПОХВАСТАТЬСЯ ПОКА НЕ МОЖЕТ. НО СКОРО СИТУАЦИЯ МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬСЯ. НИКОЛАЙ АНДРОНИКОВ

**ПРИОРИТЕТНАЯ ВЫКЛАДКА** В конце сентября стали известны результаты исследования, проведенного аналитической компанией Open-First среди трех сотен разработчиков мобильных приложений. Выяснилось, что разработчики гораздо больше довольны онлайн-магазином AppStore, чем аналогичными сервисами Android Market и Nokia Ovi Store. Первым удовлетворены 78% опрошенных, вторым — 63%, ну а онлайн-магазин приложений от Nokia удостоился положительных отзывов лишь в 42% случаев. При этом почти половина опрошенных разработчиков выручила от продажи программ для iPhone и iPad средств больше, чем рассчитывала, тогда как магазины конкурентов приносили доход выше ожидаемого лишь в 27% (Android Market) и 5% (Ovi Store) случаев.

Ничего удивительного: онлайн-супермаркет AppStore — настоящий Клондайк для малых и средних компаний, занятых в создании мобильных приложений. Потенциальная аудитория таких программ огромна — по данным Apple, начиная с релиза первой модели iPhone в 2007 году в мире было распродано 120 млн экземпляров под управлением операционной системы iPhone OS. Согласно недавнему отчету исследовательской компании Gartner, в этом году доля iOS от рынка мобильных операционных систем составит 15,4%, а в следующем году и вовсе вырастет до 17,1%.

Неудивительно, что интернет переполнен различными «историями успеха». Два года назад программист Этан

Николаас в одиночку написал игру iShoot и только за первый месяц продаж заработал в AppStore почти \$600 тыс. Всего же за несколько лет магазин AppStore заработал \$1,43 млрд, \$1 млрд из которых достался разработчикам, остальные 30% по условиям соглашения забирает сама Apple на покрытие операционных расходов.

Сейчас, конечно, заработать при помощи AppStore стало уже сложнее: многократно возросла конкуренция. Кроме того, для каждой страны имеется своя «витрина» онлайн-магазина, и для получения наибольшей прибыли приходится «прорываться» на американский сайт. По словам Игоря Кузнецова, генерального директора Piston Games, одного из создателей игр для iPhone и iPod, основная сложность для разработчиков сегодня заключается в раскрутке: «В американском AppStore надо пробиваться через дичайший информационный шум, там ежедневно выходят сотни приложений. Способов много, причем отзывы в профильной прессе — самый неэффективный из них. Наилучший результат дают рецензии в непрофильных интернет-изданиях: NY Times, mashable.com». Также, по словам господина Кузнецова, «хорошо работает виральность — использование Twitter и Facebook, но только когда это оправданно. Ну и приложение само по себе должно быть мегакачественным, разумеется».

**ДРУГАЯ ИСТОРИЯ** На первый взгляд потенциальный рынок для сбыта приложений в магазине Android Market

в несколько раз больше, чем у главного конкурента. Устройства на операционной системе Android OS, принадлежащей интернет-гиганту Google, — один из самых быстрорастущих сегментов мобильного рынка. Согласно исследованию аналитического агентства Nielsen Company, за последние полгода Android обошла по популярности платформы iPhone и Blackberry. Среди купивших за это время смартфоны 32% пользователей отдали предпочтение именно устройству на основе операционной системы Android. Кроме того, по данным Gartner, всего за год доля устройств с Android OS выросла более чем в десять раз — с 1,8% во втором квартале прошлого года до 17,2% в аналогичный период текущего.

Условия, которые Android предлагает компаниям, во многом аналогичны условиям AppStore. «70% отдается разработчикам, 30% уходит на покрытие операционных расходов. Правда, в отличие от AppStore, у нас, если пользователю не понравилось приложение, в течение суток он может его удалить и ничего не платить», — рассказывает директор по связям с общественностью Google Russia Алла Забровская.

Однако сами разработчики пока возможности Android Market всерьез особо не воспринимают. Так же, как и не слишком впечатляют их истории успеха — так, программист Эдвард Ким во время отпуска сделал приложение Car Locator, которое впоследствии стало приносить ему \$13 тыс. в месяц. Хотя, конечно, тоже неплохая прибавка к заработной плате.

Игорь Кузнецов не исключает того, что его компания со временем начнет разрабатывать игры и для Android OS, но только в будущем: «У этой системы все еще маленький рынок по сравнению с iOS, он заточен на бесплатные приложения. Плюс существует множество преград для разработчика — куча устройств с разными разрешениями экрана, разные магазины приложений. На самом деле, есть определенные спекуляции с долями влияния iOS и Android: существует большое количество телефонов на Android, которые выпускаются операторами или производителями мобильных телефонов и там зашиты какие-то наборы программ от производителя самого телефона, без возможности ставить новые приложения».

Одной из главных причин, тормозящих развитие Android Market, являлось отсутствие платного раздела во многих странах. Лишь в октябре возможностью покупать приложения обзавелись жители России, Бельгии, Чехии, Финляндии, Мексики и ряда других стран — как раз через полтора года после запуска магазина. Это время понадобилось Google, чтобы внести в магазин доработки с учетом особенностей инфраструктуры и платежных систем в разных странах. По словам пресс-службы Google, в июле 2010 года бесплатными в каталоге являлись около 60% программ. Возможно, уже в ближайшее время кардинальным образом возрастет число программ в целом, а не только платных. ■

## Легко ли управлять бизнесом без инструментов?

Используйте современный инструмент закупок — [www.b2b-center.ru](http://www.b2b-center.ru)

43 000 участников

предлагают выгодные условия сделки на электронной площадке.

**B2B • CENTER**

ОПЕРАТОР ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ

реклама

# ИГРАТЬ ПО-КРУПНОМУ ЭТОЙ ОСЕНЬЮ КОМПАНИИ MICROSOFT И SONY ПОЧТИ ОДНОВРЕМЕННО ВЫПУСКАЮТ ДЛЯ СВОИХ ИГРОВЫХ КОНСОЛЕЙ РАСШИРЕНИЯ, КОТОРЫЕ ЗАСТАВЯТ ИГРОКОВ БОЛЕЕ АКТИВНО ФИЗИЧЕСКИ УЧАСТВОВАТЬ В ПРОИСХОДЯЩЕМ ПО ТУ СТОРОНУ ЭКРАНА. ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ, ЧТО ЭТОТ ШАГ ПОМОЖЕТ XBOX 360 И PLAYSTATION 3 ЗАВОЕВАТЬ ШИРОКУЮ АУДИТОРИЮ И ПОТЕСНИТЬ ГЛАВНОГО КОНКУРЕНТА — КОНСОЛЬ NINTENDO WII, РАЗОШЕДШУЮСЯ ПО МИРУ В КОЛИЧЕСТВЕ 74 МЛН ЭКЗЕМПЛЯРОВ.

СТАНИСЛАВ КУПРИЯНОВ

**НА НАШ ВЕК ХВАТИТ** Представители Sony и Microsoft неоднократно заявляли, что жизненный цикл их последних консолей составит десять лет. А значит, сейчас Xbox 360 и PlayStation 3 находятся в середине своего пути. Первой на американском и японском рынках в ноябре 2005 года появилась консоль Xbox 360 от Microsoft. Sony PlayStation 3 и Nintendo Wii оказались в продаже годом позже. Сначала казалось, что исход сражения за кошельки и умы игроков предрешен: консоли от Microsoft и Sony по своим характеристикам значительно превосходили главного конкурента. Но им это не помогло: будучи несоизмеримо слабее в техническом плане, Wii, во-первых, была рассчитана на массовую аудиторию, а во-вторых, предлагала пользователям совершенно иной и революционный опыт игры. Главной особенностью консоли стал беспроводной контроллер Wii Remote со встроенным акселерометром. Система четко отслеживала движения контроллера в пространстве — это заставляло игроков не просто махать руками перед экраном, но и активно двигаться, бегать, боксировать с воздухом, играть в гольф или расстреливать виртуальных монстров. Функции контроллера расширились при помощи дополнительных аксессуаров — рулей, автоматов, нунчаков и др. Консоль мгновенно стала хитом, удостоилась множества разнообразных призов не только от профильных игровых, но и других изданий, включая награду за лучшее домашнее развлечение от журнала Popular Science.

Возможности Wii были по достоинству оценены не только критиками, но и обычными пользователями. По данным ритейлеров на 30 июня, расстановка сил на мировом рынке игровых консолей была такой: больше всего ритейлерам было отгружено экземпляров Nintendo Wii (74 млн), почти в полтора раза меньше — Xbox 360 (41,7 млн) и, наконец, 38,1 млн консолей PlayStation 3. В Америке, если верить статистике NPD Group, к концу прошлого года было продано 11,1 млн штук PS3, 18,6 млн штук Xbox 360 и в полтора раза больше экземпляров (30 млн) Nintendo Wii. В целом такое соотношение в продажах консолей наблюдается в большинстве стран. Но только не в России.

**УМОМ РОССИЮ НЕ ПОНЯТЬ** Оказалось, что российские пользователи приставок имеют свои предпочтения, никак не совпадающие с общемировыми. Инвестиционный холдинг «Финам» давно интересуется отечественным рынком видеоигр: в свое время «Финаму» принадлежал контрольный пакет издателя и дистрибутора игр «Бука», впоследствии перепроданный холдингу «1С», и доля в компании — разработчике казуальных игр Alawar Entertainment. По словам аналитика УК «Финам Менеджмент» Максима Клягина, «в порядке убывания популярности основу продаж в России составляют PSP, PS3, Xbox 360, PS2, Wii, DS. Тогда как в мировом масштабе даже среди карманных консолей пользователи вдвое чаще выбирают Nintendo DS (130 млн), чем Sony PSP (60 млн)».

**SONY НЕ ПРИВЫКАТЬ К ЭКСПЕРИМЕНТАМ С РАСПОЗНАВАНИЕМ ОБРАЗОВ. ЕЩЕ В 2003 ГОДУ КОМПАНИЯ ВЫПУСТИЛА ДЛЯ КОНСОЛИ PLAYSTATION 2 ПРОДУКТ EYEYOU — КАМЕРУ, КОТОРАЯ ПОЗВОЛЯЛА УПРАВЛЯТЬ ПЕРСОНАЖАМИ НЕКОТОРЫХ ИГР ПРИ ПОМОЩИ СОБСТВЕННЫХ ДВИЖЕНИЙ**

Российское отделение одной из крупнейших в мире исследовательских компаний — GfK Group, специализирующейся на всевозможных социологических и маркетинговых исследованиях, видит российский рынок игровых приставок последнего поколения таким: 55% его объема занимает PlayStation 3, 42% — Xbox 360 и лишь 3% рынка занимает Wii. При этом, по словам представителей Sony Computer Entertainment Europe (SCEE), в России было продано 350 тыс. экземпляров PlayStation 3. Точное число проданных консолей Xbox 360 компания Microsoft предпочитает не комментировать.

Чтобы потеснить Nintendo на американском и европейских рынках, Sony и Microsoft выпускают контроллеры Move и Kinect. Однако пример Wii заставляет задуматься о том, насколько близок российским пользователям такой условно «активный» отдых перед консолью.

**ПОЖАЛУЙСТА, БЕЗ РУК** Контроллер PlayStation Move, пожалуй, больше всего напоминает уже упоминавшийся пульт Wii Remote. Только в отличие от последнего, Move оснащен подсвечиваемым шариком на конце, а наличие камеры PS Eye позволяет консоли более точно, чем это делает Wii, отслеживать движения контроллера и игрока в трехмерном пространстве. В зависимости от запущенной игры Move может исполнять роль теннисной ракетки, клюшки для гольфа, рукоятки меча или стрелы средневекового лука. Sony вообще давно экспериментирует с распознаванием образов. Еще в 2003 году компания

выпустила для консоли PlayStation 2 продукт под названием EyeToy — простенькую цифровую камеру, которая позволяла управлять персонажами некоторых игр при помощи собственных движений. Точность распознавания игрока оставляла желать лучшего, да и игр с поддержкой EyeToy появилось на свет не так уж много. Но за пять лет в мире было продано 10,5 млн EyeToy. Камера PlayStation Eye, ответственная за распознавание нового контроллера, — идейный и технологический преемник EyeToy, появившийся на рынке еще в октябре 2007 года. Однако движения игрока она распознавала совсем не идеально, и игр с поддержкой EyeToy за три года было выпущено менее трех десятков.

В России Move появился в продаже 24 сентября, спустя неделю после международного релиза. Контроллер доступен в нескольких комплектациях: стартовый набор из самого Move, камеры PlayStation Eye и Blu-Ray диска с девятью демо-играми за 2699 руб. или отдельный контроллер за 1599 руб. для тех, у кого нужная камера уже имеется. Также пользователь может приобрести дополнительный контроллер (1399 руб.) или отдельно камеру (1599 руб.). «Как видите, мы постарались учесть все возможные варианты», — рассказывает Сергей Клишо, генеральный менеджер SCEE в России и СНГ. — Также в самое ближайшее время в продаже появится комплект, состоящий из самой консоли PlayStation 3 и контроллера Move в придачу».

Датчик Kinect, с которым Microsoft связывает особенные надежды, совершенно другая история. По сути, это

такая очень «умная» камера, оснащенная всевозможными датчиками движения, сенсорами глубины, микрофоном и обрабатывающим все эти данные процессором. Устройство подключается к Xbox 360 и анализирует любые движения игрока в пространстве — это позволяет управлять играми и функциями консоли буквально лишь движениями тела. Не зря самое частое сравнение, которым журналисты удостаивают Kinect, — фильм «Особое мнение»: в нем Том Круз управлял компьютером жестами. Чтобы управлять автомобилем, необходимо крутить в руках воображаемый руль. Игра Kinectimals предлагает взаимодействовать с виртуальными тигрятами — в буквальном смысле слова гладить их, кидать мячик и пр. Еще с помощью Kinect можно танцевать, повторяя движения персонажа на экране, сплавляться на лодке по горным рекам и многое другое. Опыт, который получается, играя с датчиком, весьма необычен. А значит, при продвижении Kinect появятся совсем другие проблемы.

Во-первых, не ясно, как люди воспримут саму идею играть без использования каких-либо контроллеров. Во-вторых, для удобной игры в Kinect нужна комната с расстоянием около двух метров от консоли до игрока. В-третьих, датчик стоит в несколько раз дороже Move — около 7 тыс. руб. за сам датчик и игру Kinect Adventures в комплекте. По словам менеджера по продвижению платформы Xbox 360 и аксессуаров Андрея Калугина, «в ноябре Kinect появится сразу во всех основных ритейл-сетях, в некоторых из них будут устроены демонстрационные зо-



КИНЕСТ ПРЕДЛАГАЕТ УПРАВЛЯТЬ ВИРТУАЛЬНЫМ АВТОМОБИЛЕМ. КРУТЯ РУКАМИ ВООБРАЖАЕМЫЙ РУЛЬ

REUTERS

↑  
КОНКУРЕНТЫ

ны. Специально обученные консультанты будут лично демонстрировать покупателям возможности сенсора: основной Wow-эффект он производит, когда видишь Kinect в действии, а не читаешь об этом в журнале». При этом Kinect поступит в продажу в нескольких вариантах — отдельно сенсор плюс игра и два комплекта вместе с консолью Xbox 360.

**ПРОГНОЗЫ ПРОГНОЗАМ РОЗНЬ** Созрел ли российский рынок для подобных продуктов? Участники рынка в этом уверены. По мнению Сергея Клишо, новые игровые контроллеры по умолчанию ждет лучшая участь, чем Wii: «Во-первых, у нас уже есть лояльная к бренду PlayStation аудитория, которая показывает лучшее соотношение количества проданных игр на одну консоль на российском рынке. Во-вторых, выход Move как более совершенного контроллера движений в той же ценовой категории позволит нам не только оставаться лучшим предложением в своем сегменте и забрать часть рынка у конкурентов, но и привлечь абсолютно новую аудиторию. Поддержку Move получают игры, рассчитанные не только на массовую аудиторию, но и на более продвинутых геймеров. Сегодня стартовая линейка игр с поддержкой Move насчитывает около 15 проектов, но уже к марту 2011 года мы планируем выход более 40 игр как собственного производства, так и от сторонних создателей. Что касается Kinect, судя по тем играм, что я видел, он нацелен на завоевание исключительно казуальной аудитории, однако внедрение как самой технологии, так и объяснение специфики продукта неподготовленным пользователям потребует большего времени, чем планирует компания». Справедливости ради заметим, что ориентация на казуальную аудиторию не помешала Nintendo вырваться в лидеры мирового рынка. Поэтому Microsoft связывает с Kinect совершенно конкретные ожидания: «По нашим расчетам, до конца финансового года (1 июля) Kinect купят 15% нынешних владельцев консоли. Кроме того, на продажи новых консолей 30% уйдет на комплекты вместе с Kinect», — делится ожиданиями Андрей Калугин.

С другой стороны, генеральный директор компании «ND видеоигры», эксклюзивного дистрибутора Nintendo в России, Олег Хажинский считает, что Wii опасаться нечего: «В технологии управления движением нет ничего нового — Nintendo стали пионерами в этой области четыре года назад. Тогда это был смелый шаг, радикально изменивший ландшафт игровой индустрии. Сегодня эта технология уже не обладает достаточным Wow-эффектом, чтобы серьезно изменить расклад сил. А если говорить об играх, то здесь у Nintendo нет конкурентов». По крайней мере, в последнем он прав: линейка игр для Wii насчитывает несколько тысяч игр, тогда как для Move в данный момент заявлено около 50 проектов, для Kinect — более трех десятков.

Пока мировые продажи Move бьют рекорды (по данным аналитиков из VGChartz, за десять дней было реализовано 300 тыс. экземпляров), а британские сети торопят покупателей с предварительными заказами Kinect, российские магазины особого ажиотажа не наблюдают. Представители российской розничной сети GameZone в разговоре с корреспондентом VG побоялись делать далеко идущие выводы, несмотря на то что «первая партия PlayStation Move, поступившая в магазины нашей сети, уже распродана, но и продажи Kinect в будущем могут быть заметными — во многом благодаря разнообразной линейке игр». Аналитик из УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин с этим согласен: «Несмотря на то что Nintendo Wii с контроллером движения не пользуется у нас популярностью, свой сегмент потребителей у приставок с контроллерами движения есть. Вряд ли продажи PlayStation 3 и Xbox 360 вырастут кардинально, но на несколько процентов роста рассчитывать можно». ■

# ЭТА МУЗЫКА БУДЕТ ВЕЧНОЙ

24 СЕНТЯБРЯ ГОСДУМА ПРИНЯЛА ПОПРАВКИ К ГРАЖДАНСКОМУ КОДЕКСУ, РАЗРЕШАЮЩИЕ ВОСПРОИЗВОДИТЬ АВТОРСКИЕ ПРОИЗВЕДЕНИЯ ТОЛЬКО В ЛИЧНЫХ ЦЕЛЯХ И ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ. А ПРАВООБЛАДАТЕЛИ ОДИН ЗА ДРУГИМ ПРЕДЪЯВЛЯЮТ ПРЕТЕНЗИИ К ГЛАВНОМУ ХРАНИЛИЩУ НЕЛЕГАЛЬНОГО КОНТЕНТА — СЕТИ «ВКОНТАКТЕ».

ГАЛИНА ПОТЕМКИНА, СТАНИСЛАВ КУПРИЯНОВ

**ДРУГИЕ ПРАВИЛА** Президент Дмитрий Медведев подписал поправки к Гражданскому кодексу РФ в начале октября. Эти изменения дополняют статью 1273 части 4 ГК РФ («Свободное воспроизведение произведения в личных целях») положением о том, что без согласия автора или иного правообладателя и без выплаты вознаграждения допускается воспроизведение гражданином правомерно обнародованного произведения «при необходимости и исключительно в личных целях». До этого воспроизведение в личных целях считалось правомерным независимо от того, была ли у пользователя в этом «необходимость» или нет. Таким образом, предъявить иск к конечному потребителю было практически невозможно. Теперь же, по словам главного редактора информационного агентства NEWSmusic Вадима Пономарева, «мы оказываемся в ситуации, когда прекращает свое действие принцип презумпции невиновности: придется доказывать „необходимость“ и „личные цели“». Олег Малкин, юрист независимого аналитического агентства «Инвесткафе», говорит, что изменения, внесенные в статью 1273 ГК, практически устанавливают право правообладателя на получение вознаграждения даже в том случае, если воспроизведение осуществлялось в личных целях, наличие которых будет очень трудно доказать. Поскольку 52% граждан России, по данным ВЦИОМа, имеют компьютер, а многие из них — еще и пишущий CD-привод, они, по мнению господина Пономарева, «оказываются априори виновными, причем с вещественными уликами — компьютером и CD-приводом».

**РУССКАЯ РУЛЕТКА** По словам Ильи Горячева, юриста юридической фирмы Lidings, эту поправку трудно назвать революционной: правообладатели и ранее претендовали на вознаграждение за личное использование, например, аудиовизуальных произведений согласно статье 1245 ГК РФ. «По сравнению с нынешней формулировкой добавляется условие о возможности использования „правомерно обнародованного произведения“ и слова „при необходимости“. Также сделана прямая увязка использования произведения в личных целях и необходимости уплаты вознаграждения в порядке статьи 1245 ГК РФ (компенсационное вознаграждение, уплачиваемое изготовителями и импортерами оборудования и материальных носителей, используемых для такого воспроизведения)», — добавляет руководитель группы по инновационным проектам юридической фирмы VEGAS LEX Александра Васюхнова. Другая ситуация с требованием воспроизведения «правомерно обнародованного» произведения. С одной стороны, это дополнительное ограничение для граждан, с другой — для признания гражданина нарушившим статью 1273 ГК РФ необходимо будет доказать, что гражданин знал о том, что произведение было обнародовано неправомочно. «Так, обнародование в силу закона это любое действие, которое впервые делает произведение доступным для всеобщего сведения. Если правообладатель со своего согласия впервые сделал произведение доступным, его можно воспроизводить в личных



СКОРЕЕ ВСЕГО, ИСКИ ТЕПЕРЬ БУДУТ ВЧИНЯТЬ НЕ РЯДОВЫМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ — ПРАВООБЛАДАТЕЛЮ ЛЕГЧЕ ПЫТАТЬСЯ ВЗЫСКАТЬ В СУДЕ ДЕНЬГИ С КРУПНОЙ КОМПАНИИ, НЕЖЕЛИ С ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА

целях. В то же время претензии могут быть заявлены к гражданам, распространяющим указанные произведения для всеобщего доступа без уплаты вознаграждения автору», — говорит госпожа Васюхнова.

**ВОЛЬНАЯ ТРАКТОВКА** Больше всего экспертов беспокоит формулировка «при необходимости». «Это понятие в ГК никак не расшифровано, поэтому каждый будет трактовать „необходимость“ так, как ему удобно. Во всяком случае, так будет до тех пор, пока суды не выработают устойчивую правоприменительную практику», — говорит Олег Малкин. Горячев утверждает, что данная формулировка использовалась и в прежней редакции статьи, пусть

и в несколько ином виде. Главное, что есть указание на «личные цели». Как указывал пленум Высшего арбитражного суда в постановлении от 26 марта 2009 года № 29, «личная цель» означает некоммерческое использование конкретного экземпляра для удовлетворения собственных потребностей гражданина или потребностей обычного круга семьи этого гражданина. Поэтому суд в каждом случае будет устанавливать, преследовалось извлечение прибыли при использовании произведения или нет. Леонид Делицын, эксперт инвестиционной компании «Финам», также отмечает расплывчатость поправки. «Определение необходимости закон не раскрывает, разъяснений по этому поводу пока не поступает. Трактовать эту формулировку, пока

**СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ «ВКОНТАКТЕ» ДАВНО ЗАСЛУЖИЛА РЕПУТАЦИЮ ГЛАВНОГО ИСТОЧНИКА НЕЛЕГАЛЬНОГО АУДИО- И ВИДЕОКОНТЕНТА В РУНЕТЕ. ЭКСПЕРТЫ ОЦЕНИВАЮТ КОЛИЧЕСТВО МУЗЫКАЛЬНЫХ ЗАПИСЕЙ, ВЫЛОЖЕННЫХ В СЕТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ, В ДЕСЯТКИ МИЛЛИОНОВ КОМПОЗИЦИЙ**



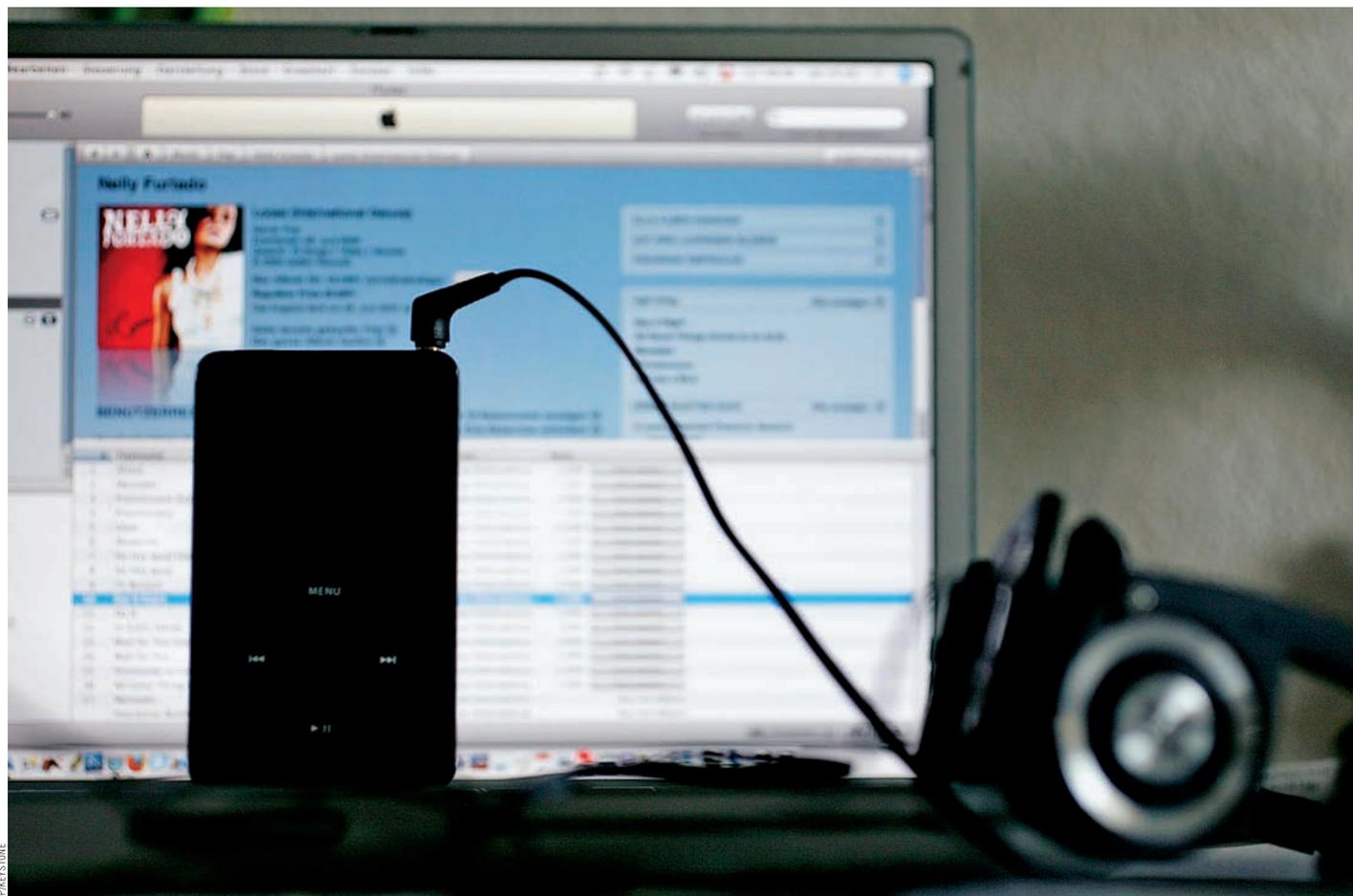
не дано понятие необходимости, можно как угодно», — говорит эксперт. Вадим Пономарев называет словосочетание «при необходимости» коррупционным: «Поскольку любое понятие вне какого бы то ни было правового поля и нигде не конкретизированное в России с фантастической скоростью превращается в коррупцию. Формулировку исключительно „в личных целях и только в случае необходимости“ предстоит доказывать не истцу, а ответчику».

Сырость поправки объясняется просто: изменения в 4-й части Гражданского кодекса инициированы в рамках переговоров с американской стороной по вступлению РФ в ВТО. Господин Горячев подтверждает: расчет сделан на то, что борьба РФ с нарушениями в сфере интеллектуальной собственности продолжится уже в рамках ВТО, ведь внесение поправок направлено и на приведение нашего законодательства в соответствие с Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property (соглашение по товарным аспектам интеллектуальной собственности) — одного из важнейших многосторонних соглашений в рамках ВТО.

Россия пока безуспешно пытается стать членом ВТО с 1993 года. Вице-премьер, министр финансов РФ Алексей Кудрин сообщил 1 октября, что окончательная процедура по вступлению России в ВТО будет запущена через два-четыре месяца. По его словам, сама по себе процедура вступления занимает от шести месяцев до года. То есть теоретически Россия может стать членом ВТО через десять месяцев, поэтому чиновники и торопятся. Ведущий эксперт Центра политической конъюнктуры России Дмитрий Абзалов считает, что поправка даст возможность закрыть различные открытые ресурсы, занимающиеся воспроизведением видеоматериалов. «Речь идет о ресурсах, аналогичных „ВКонтакте“ и RuTube. Плюс ко всему поправка станет правовой базой для развертывания кампании против пользователей, аналогичной американской», — добавляет господин Абзалов. Господин Горячев соглашается, что внесенные в закон изменения отразятся на социальных сетях, которые позволяют размещать у себя аудио- и видеоконтент. Юрист приводит в пример иск «Галарекордз» к Mail.ru и социальной сети «ВКонтакте», а также проигранные дела того же «ВКонтакте» и Rambler. О правомочности воспроизведения контента в легальных сервисах, по словам экспертов, волноваться не стоит: как заявил в своем комментарии «Ъ» генеральный директор EMI Russia/Gala Records Александр Блинов, если сервис имеет договор с правообладателем, то никаких проблем для пользователей не будет. Другие представители музыкальных мейджоров давать VG-IT комментарии отказались, мотивировав свое решение тем, что пока еще сами не разобрались в последствиях принятия поправок. А по словам господина Абзалова, иски будут вчинять не рядовым пользователям — правообладателю легче (а возможно, и выгоднее) пытаться взыскать в суде деньги с крупной компании, нежели с физического лица, которое выложило фильм на своей страничке «ВКонтакте».

**ПИРАТЫ XXI ВЕКА** Популярнейшая в России социальная сеть «ВКонтакте» — 91 млн учетных записей, по данным на 11 октября 2010 года, — давно заслужила репутацию главного источника нелегального аудио- и видеоконтента в рунете. Лишь по самым приблизительным подсчетам, эксперты оценивают количество музыкальных записей, выложенных в сеть самими пользователями, в десятки миллионов композиций. До недавнего времени правообладатели с этой ситуацией в основном мирились — самой известной претензией к ООО «ВКонтакте» оставался иск на 3 млн рублей, поданный два года назад Всероссийской государственной телевизионной и радиовещательной компанией в Арбитражный суд Санкт-Петербурга. Официальная причина — нарушение авторских прав телерадиокомпания в результате размещения в социальной сети копии фильма «Остров». В апреле 2010

**РАНЬШЕ ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ МУЗЫКИ В ЛИЧНЫХ ЦЕЛЯХ СЧИТАЛОСЬ ПРАВОМЕРНЫМ НЕЗАВИСИМО ОТ ТОГО, БЫЛА ЛИ У ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ В ЭТОМ «НЕОБХОДИМОСТЬ» ИЛИ НЕТ. ТЕПЕРЬ ПРЕЗУМПЦИЯ НЕВИНОВНОСТИ ПРЕКРАЩАЕТ СВОЕ ДЕЙСТВИЕ: И НЕОБХОДИМОСТЬ, И «ЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ» ПРИДЕТСЯ ДОКАЗЫВАТЬ**



**ДЛЯ МНОГИХ МУЗЫКАЛЬНЫХ ПОРТАЛОВ ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ СОХРАНИТЬ АУДИТОРИЮ И НЕ ПОЛУЧИТЬ СУДЕБНЫЙ ИСК — ЛЕГАЛИЗОВАТЬСЯ**

года суд отклонил иск, но через два месяца на «ВКонтакте» все же был наложен штраф в 1 млн рублей.

Однако последние месяцы правообладатели объявили владельцам и пользователям сервиса войну. Так, в начале октября к «ВКонтакте» и Mail.ru в Арбитражный суд были поданы иски на 2,66 млн рублей представителями холдинга «Гала Рекордз», которые обвиняли указанные порталы в незаконном распространении фонограмм певицы Максим и группы «Инфинити». А глава группы компаний «Амедиа» Александр Акопов, выступая на круглом столе по борьбе с интернет-пиратством, назвал пользователей социальной сети «уголовниками» и предложил посадить 10 тыс. из них за пиратство — правда, впоследствии господин Акопов принес в открытом письме официальные извинения. Наконец, в октябре британская полиция арестовала операторов сервиса Mulse, позволявшего зарубежным пользователям бесплатно слушать и скачивать музыку с серверов «ВКонтакте».

**ВЫХОДА НЕТ** До последнего времени у российских пользователей было не так уж много возможностей легально слушать музыку в интернете. Так, в конце 2008 года ООО «Скартел» открыло доступ к музыкальному сервису «Yota Музыка». Пользоваться порталом могли любые зарегистрированные в системе пользователи, но абоненты WiMAX-сети Yota имели перед ними некоторое преимущество: они могли без ограничений скачивать из каталога музыку, защищенную технологией Windows Media DRM, и прослушивать ее на трех любых устройствах. Однако 1 февраля 2010 года возможность скачивания треков была закрыта. Сегодня музыкальный каталог насчитывает 800 тыс. композиций и, по словам пресс-службы Yota, работа над сервисом не останавливается: «В будущем пла-

нируется сделать сервис социально интегрированным и, может быть, вернуть возможность скачивания музыки».

А в сентябре уже компания «Яндекс» запустила собственный бесплатный музыкальный сервис под названием «Яндекс.Музыка». Количество представленных в базе треков на данный момент составляет 823 тыс., но, по словам руководителя сервиса Дениса Танаева, это число постоянно растет: «В рамках текущих договоренностей с правообладателями каждую неделю добавляется примерно 20–40 тыс. треков. Каждый новый контракт может добавить нам еще от двух-трех до нескольких сотен тысяч треков». Компания уже заключила соглашения с полусотней правообладателей, в том числе компаниями Universal, EMI, Sony Music, «Монолит» и другими. Договориться удалось на следующих условиях: правообладатели получают некие гарантированные суммы за использование контента и роялти с каждого прослушанного трека.

Возможность покупки треков компания пока вводить не планирует: по словам господина Танаева, «сделать для пользователей возможность покупки треков достаточно просто, но мы пока не видим устойчивого спроса на такую услугу. Бесплатное скачивание обеспечить можно, но это требует очень больших усилий по работе с правообладателями, и сейчас не очень понятно, как это может окупиться. Мы очень хотим рано или поздно создать сервис, который удовлетворял бы все потребности пользователей в музыке. Скачивание — один из главных пунктов в списке, но далеко не единственный. В ближайшем будущем мы обеспечим возможность составлять больше одного плейлиста, делиться ими с друзьями; будем развивать поиск по музыке, в том числе отдельную страницу для прослушивания композиций по жанру. Есть потребность и в технологиях по «рекомендации» музыки — «похожие исполнители», «персональное радио из музыки, которая должна тебе понравиться». Это более или менее стандартный функционал, но на нем мы не собираемся останавливаться».

Зарабатывать проект будет только за счет рекламы. О посещаемости создатели сервиса рассказали следующее: «Сервис запустился совсем недавно, и статистики у нас пока немного. После запуска количество прослушиваний в день начало измеряться миллионами, а один пользователь прослушивает в среднем около десятка треков за визит».

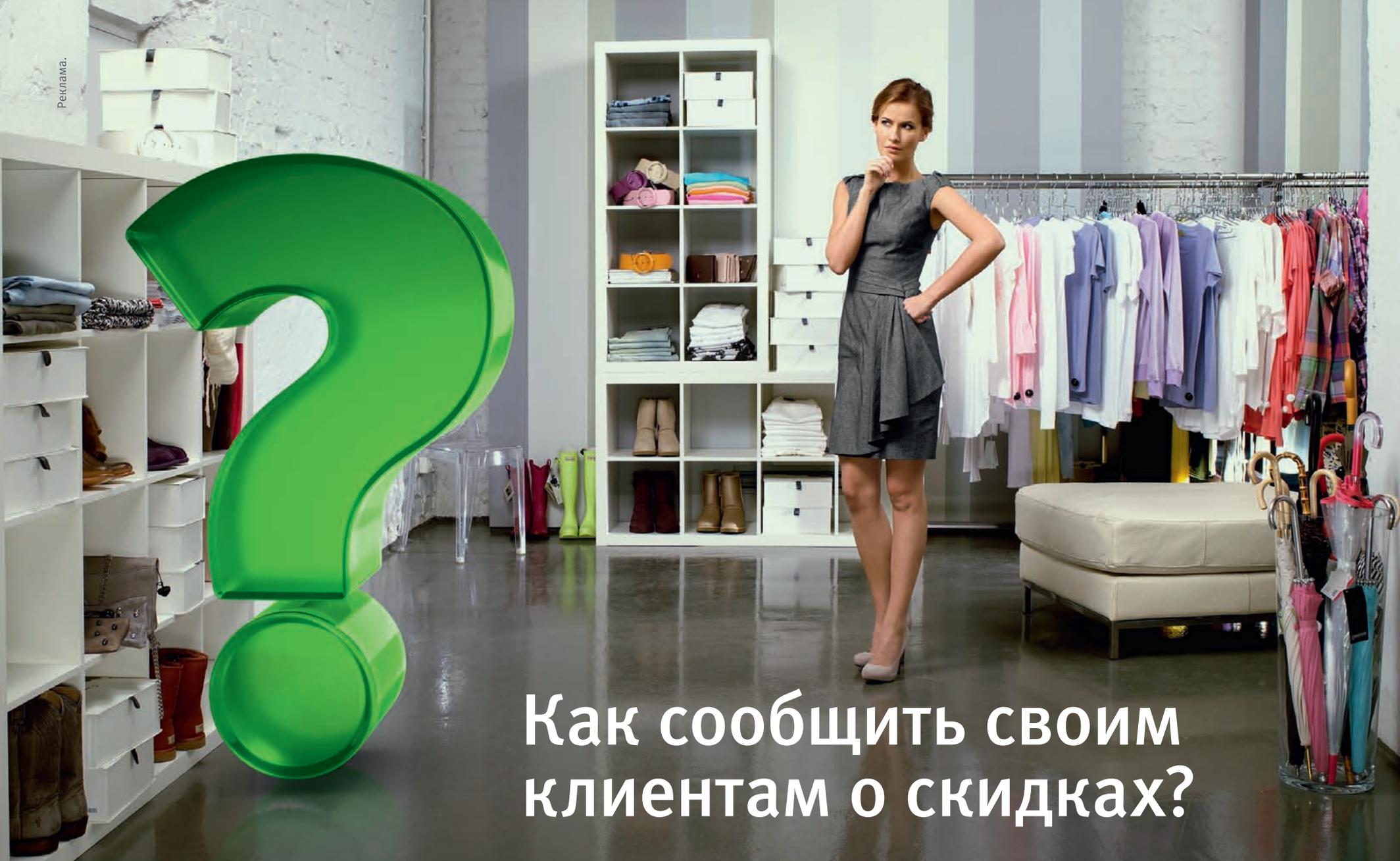
**КОЛЬЦО, ЧТОБ ВСЕХ СОБРАТЬ** Другим путем пошли создатели нового музыкального сервиса Bufta. По сути, это агрегатор, собирающий в интернете ссылки на музыкальные треки. По словам технического директора Bufta.ru Алексея Булгакова, «на первом этапе реализации проекта на серверах никакие треки храниться не будут — пока это всего лишь удобная система музыкального поиска и прослушивания. На следующем этапе мы добавим возможность загружать свои музыкальные файлы. Делиться ими можно будет через интегрированные с социальными сетями плееры». В данный момент база сервиса насчитывает более 1,5 млн ссылок на музыкальные файлы. Главную ставку создатели Bufta.ru собираются сделать на социальную составляющую сервиса: можно будет «послушать», какие треки слушают ваши друзья или имеющие собственные аккаунты на сайте известные музыкальные исполнители. Правда, весь этот социальный функционал давно реализован популярным музыкальным сервисом Last.fm.

Соня Соколова, интернет-продюсер и основатель портала Zvuki.ru, считает, что сегодня у музыкальных сервисов есть лишь один путь к дальнейшему существованию — легализация: «В свете повсеместного ужесточения ответственности контент-провайдеров за распространение контента покупка легальной музыки у авторизованных дистрибуторов зачастую единственный выход для порталов и сервисов, сохранив для аудитории возможность прослушивать любимую музыку, не получать иски в суд». А значит, скоро у «Яндекс.Музыки» и Bufta.ru появятся новые конкуренты. ■

# BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете  
**Коммерсантъ**

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА  
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА  
СМЕЖНИКИ  
ИНВЕТОРЫ  
КОНКУРЕНТЫ  
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



Как сообщить своим  
клиентам о скидках?



Услуга для корпоративных клиентов

«SMS-Информ»  
Оповещайте  
клиентов прямыми  
SMS-рассылками

[www.megafon.ru](http://www.megafon.ru)

☎ 0555



**МЕГАФОН**  
Будущее зависит от тебя