

## Традиционные формы и методы завоевания мирового рынка программного обеспечения уходят в прошлое

О.В. Калимулина При продаже средств программного обеспечения (ПО) широко используются как традиционные, так и относительно новые методы сбыта.

УДК 339.14+004  
ББК 65.248  
К-172

При этом следует отметить, что необходимо четко разделять: методы сбыта готовой продукции, то есть готовых программных продуктов (прямой или через посредников); методы продажи прав на использование программных продуктов (по видам лицензий); методы продажи услуг<sup>1</sup>; методы поставки товара (на магнитном носителе или по каналам связи, в том числе и через Интернет).

<sup>1</sup> Услуги могут быть поставлены четырьмя способами. Первый способ – трансграничная поставка услуги (с территории одного члена ВТО на территорию любого другого члена ВТО), т.е. ситуация, когда продавец и покупатель услуги не перемещаются через границу. Ее пересекает только услуга. Второй способ – это потребление услуги за границей, т.е. ситуация когда потребитель из одной страны приобретает и потребляет услугу, находясь на территории другой страны. В этом случае услуга и продавец услуги не перемещаются через границу, ее пересекает потребитель услуги. Третий способ – коммерческое присутствие, т.е. поставка услуг их поставщиком одного члена ВТО путем коммерческого присутствия на территории другого члена ВТО. В этом случае фирма, предоставляющая услугу, пересекает границу и, находясь на территории другой страны, открывает представительство или дочернюю фирму, через которую предоставляет услугу потребителю услуги данной страны. Коммерческое присутствие – в терминах ГАТС – это третий способ поставки услуг, осуществляемый путем приобретения, учреждения или сохранения компании на территории другой страны с целью производства и поставки услуг, а также путем использования или создания филиала или представительства с этой же целью. Коммерческое присутствие – один из самых распространенных способов поставки услуг. По данным ВТО на обеспечение коммерческого присутствия на мировом рынке услуг приходилось больше половины притока прямых иностранных инвестиций. Коммерческое присутствие как метод поставки услуг опережает по стоимости другие методы предоставления услуг. Четвертый способ – это перемещение физических лиц предоставляющих услугу на территорию другого государства, где они эту услугу предоставляют. Другими словами, это ситуация, когда услуга предоставляется путем деятельности людей, которые приезжают из-за границы в страну, где находится ее потребитель. Таким образом, услуги могут продаваться (поставляться) четырьмя способами. Термины первый, второй, третий, четвертый способы поставки услуг в терминологии ВТО имеют самостоятельное значение и применяются как специальные термины - Терминологический справочник по ВТО // <http://www.vavt.ru/wto>

Традиционные формы завоевания мирового рынка ПО включают продажи готовых продуктов конечным потребителям и предложение на продажу услуг. При продаже готовых программных продуктов продавец реализует ПО, а также предлагает услуги по сопровождению его использования. В данном случае он выступает в качестве поставщика готовых продуктов и осуществляет поиск партнеров на зарубежных рынках с целью продажи уже готового продукта, заключение контракта на распространение готовых программных продуктов.

Если же предлагаются услуги по разработке, продавец выступает как разработчик (то есть предлагает на продажу услуги по научной и опытной деятельности). Он может продавать также лицензии на использование программного продукта на физическом носителе и заключать лицензионные контракты на продажу прав производителям готовых программных продуктов.

Также к традиционным формам причисляют открытие филиала за рубежом (коммерческое присутствие за рубежом), который, в свою очередь, может выполнять как отдельно функции разработчика, производителя или просто продавца, так и одновременно несколько функций. Но данная форма поставки готового товара, как правило, тоже реализуется в целях издания продуктов на физических носителях, иначе открытие филиала не окупит инвестиции.

Инновационные формы внешнеэкономической экспансии строятся на использовании Интернета для поставки товара или услуги конечным потребителям, а методы сбыта готовой продукции медленно становятся уже не актуальными. Развитие сетей связи, распространение Интернета, рост объемов электронной торговли создает все больше и больше основ для расширения торговли информационными технологиями с их же помощью.

Среди методов продажи услуг на первое место выходит трансграничная поставка услуги, когда услуги оказываются посредством Интернета: обслуживание программного продукта с помощью удаленного доступа, консультирование посредством обмена электронными письмами.

При выборе метода поставки программного продукта как товара тоже преобладает использование Интернета – программный продукт поставляется с помощью ссылки на скачивание или архива файлов, но тоже посредством Интернета.

Основными инновационными формами завоевания мирового рынка программного обеспечения сейчас становятся:

- поставка ПО на коммерческих условиях через Интернет в оцифрованной форме без материального носителя (вид электронной торговли, называемый «цифровой дистрибуцией»);
- распространение ПО через международный сайт Apple в iTunes Store и подходит лишь для техники Apple, что тоже относится к цифровой дистрибуции, но является уже настолько большой и важной частью, что выделяется в отдельную форму;



- «облачные технологии» (предоставление конечным пользователям удаленного динамического доступа к услугам, вычислительным ресурсам и приложениям, включая операционные системы и инфраструктуру, через Интернет).

Целью данной статьи является анализ структуры продаж программного обеспечения и инновационных форм и методов завоевания мирового рынка программного обеспечения.

### **1.1 ПРОДАЖИ ПО ТРАДИЦИОННЫМ КАНАЛАМ СБЫТА – ПРОДАЖИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ФИЗИЧЕСКИХ НОСИТЕЛЯХ**

Несколько лет назад реальными конкурентами CD и DVD дисков называли такие видеоформаты, как Blu-ray и HD DVD, поскольку такие форматы отличаются более высоким качеством изображения, и, по данным Digital Entertainment Group, в американских семьях за год число проигрывателей Blu-ray выросло на 62% – до 27,5 миллионов<sup>2</sup>.

Однако теперь настало время и форматам Blu-ray, и HD DVD немного потесниться, поскольку более опасным конкурентом, который может уничтожить и самые качественные материальные носители, становится Интернет и распространение ПО через Интернет в оцифрованной форме без материального носителя. В 2012 году в Великобритании продажи музыки через Интернет впервые оказались выше, чем продажи дисков<sup>3</sup>. Однако, по прогнозам Digital Media Strategies, такая же ситуация может сложиться и в США – на самом крупном музыкальном рынке мира. По прогнозам аналитиков, в 2012 году показатель доходов от продаж музыки на физических носителях упадет на 12,1%, и примерно 39% всей музыки, которая была куплена в 2012 году, будет продаваться в следующем году в цифровом виде, при этом к 2015 году этот показатель превзойдет продажи музыки на физических носителях<sup>4</sup>.

Ситуация, складывающаяся на рынке продаж музыкальных дисков, схожа с ситуацией на всем рынке ПО. Распространение ПО без материального носителя через Интернет занимает довольно большую долю продаж у компаний, вышедших на международный рынок ПО, таких как Лаборатория Касперского (производитель антивирусного программного обеспечения), АБВУУ (производитель электронных словарей и лучших в мире программ распознавания символов), 1С (разработчик, производитель и дистрибьютор программного обеспечения для автоматизации бизнес-процессов), 1С-СофтКлуб (разработчик, производитель и дистрибьютор игровых программ).

---

<sup>2</sup> DVD грозит полное исчезновение: физические носители информации устаревают // 20.06.2011 // <http://hitech.newsru.com/article/20jun2011/DVD>

<sup>3</sup> Интернет теснит продажу дисков // 28.06.2012 // [http://www.e1.ru/news/spool/news\\_id-371102-section\\_id-37.html](http://www.e1.ru/news/spool/news_id-371102-section_id-37.html)

<sup>4</sup> К 2015 году продажи онлайн-музыки полностью превзойдут продажи физических носителей // 03.09. <http://zaqw.ru/kompyuter-i-internet/internet-i-seti/203-k-2015-godu-prodazhi-onlajn-muzyki-polnostyu-prevzoidut-prodazhi-fizicheskikh-nositelej>

Еще в январе 2011 года компания Sony объявила о предстоящем закрытии в конце марта 2011 года одного из своих крупнейших заводов по выпуску компакт-дисков в городе Питман, штат Нью-Джерси, сославшись на снижение спроса на эти носители. Как пояснили в Sony, такое решение о сокращении производства компакт-дисков связано со снижением спроса на данные носители на фоне распространения ПО через Интернет в цифровом виде<sup>5</sup>. По итогам 2010-2011 финансового года у компании Sony был зафиксирован чистый убыток в размере 5,8 миллиардов долларов США, и в связи с этим в 2012 году была запущена программа реструктуризации в целях избавления от убыточных подразделений и концентрации лишь на ключевых направлениях<sup>6</sup>. Частью этого плана явилось и закрытие компании Sony Optiarc, дочернего предприятия Sony, которое занимается изготовлением CD- и DVD-приводов для персональных компьютеров и которому принадлежит примерно 10-15% мирового рынка. Планируется, что компания полностью прекратит свою деятельность к марту 2013 года.

Такое решение компании Sony стало также следствием снижения спроса на ноутбуки, приводы для которых выпускает Sony, и в связи с возрастающей конкуренцией с зарубежными производителями. Ноутбуки Apple следующего поколения впервые лишены встроенных оптических приводов, и пользователи не жалуются, а активно покупают новинки. Модели ультрабуков, планшетов, которые сейчас пользуются популярностью, также не содержат CD- и DVD-привода.

Один из крупнейших мировых издателей игрового программного обеспечения Electronic Arts прогнозирует, что продажи игр компании в цифровом формате в течение 2013-2015 годов обгонят по объему продажи игр на физических носителях, ввиду чего уже с 2011 года компания решила минимизировать свои расходы на продвижение игр на физических носителях и в 2012 году даже отказалась от участия в московской выставке Игромир. Однако совсем отказываться от физических носителей компания не собирается, поскольку этот канал сбыта пока приносит еще свою прибыль. По словам Питера Мура, операционного директора Electronic Arts, момент, когда цифровые продажи превысят физические, может наступить через несколько лет, и только тогда можно будет задумываться о полном отказе от физических носителей<sup>7</sup>.

Стоит упомянуть, что также одна из крупнейших российских сетей по продаже электроники и бытовой техники – «М.Видео» – еще в 2011 году решила начать переход на цифровую дистрибуцию ПО, а также аудио- и видеоконтента и начала вести переговоры с правообладателями для электронной дистрибуции музы-

<sup>5</sup> Sony закрывает завод по выпуску компакт-дисков // С.Попсулин // 13.01.2011 // <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2011/01/13/423123>

<sup>6</sup> Sony отказывается от CD- и DVD-приводов // 28.08.2012 // <http://zoom.cnews.ru/news/item/500914>

<sup>7</sup> EA: цифровые продажи игр скоро обгонят физические носители // 13.08.2012 // <http://kurs.ru/news/28471/ea-tsifrovye-prodazhi-igr-skoro-obgonyat-fizicheskie-nositeli>



ки и фильмов через сайт, а также мобильные приложения и социальные сети. По словам представителя «М.Видео» А. Пантелеева, стратегия развития до 2015 года предусматривает полный переход от продаж на физических носителях к электронным продажам на сайте «М.Видео»<sup>8</sup>.

Ввиду все большего распространения Интернета поездки в командировки и реальное участие в выставках становятся уже не такими нужными и обходятся гораздо дороже, чем организация и участие в онлайн-конференциях, с помощью которых также возможен обмен мнениями, опытом и получение необходимой информации.

Открытие офиса тоже отходит на второй план ввиду возможности оказания услуг по обеспечению надлежащего функционирования программного продукта через Интернет и использования облачных технологий.

Таким образом, можно сделать вывод, что традиционные формы и методы завоевания рынка программного обеспечения уже не так актуальны. И если три года назад можно было говорить лишь о появлении цифровой дистрибуции и облачных технологий, то сейчас уже четко прослеживается тенденция усиливающегося отказа от физических носителей, хотя полное исчезновение физических носителей еще только в будущем.

### 1.2 ЧТО НЕСУТ С СОБОЙ ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ И МЕТОДЫ ЗАВОЕВАНИЯ МИРОВОГО РЫНКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ?

Инновационные формы завоевания рынка ПО подразумевают свои инновационные способы внешнеэкономической деятельности.

Например, выйти на зарубежный рынок со своим продуктом с помощью **распространения ПО без материального носителя через Интернет** можно несколькими способами:

- создать свою Интернет-площадку и разместить программный продукт в Интернете для скачивания;
- поиск партнера для распространения своих цифровых продуктов, что исключает этап создания своей Интернет-площадки, но при сотрудничестве с партнером прибыль уменьшается.

С первого взгляда, с точки зрения прибыли и признания на мировом рынке ПО выгоднее выбрать первый метод и создавать свой Интернет-сайт и продвигать его. Однако очень редко получается мгновенно завоевать огромное пространство Интернета, где все сайты похожи друг на друга, и незамедлительно начать получать прибыль. Некоторые компании выделяются благодаря наиболее полному списку продаваемых продуктов и оказываемых услуг, как, например, американский сайт amazon.com. Другой вариант – продажа исключительных продуктов или услуг.

---

<sup>8</sup> М.Видео признала будущее за электронной торговлей // П.Белавин, В.Новый // 22.09.2011 // <http://www.kommersant.ru/doc/1778460>

Например, игровая Интернет-платформа *steam.com*, действующая с 2003 года и через которую сейчас распространяется более 3 тысяч товаров, а количество зарегистрированных пользователей превысило 35 миллионов, или Интернет-сервис цифровой дистрибуции компьютерных игр *gaikai.com*, использующий концепцию облачных вычислений, которые были созданы как первооткрыватели в своей области, хотя сейчас и у них начинают появляться конкуренты.

Также издатель таких известных игровых проектов, как *Battlefield*, *The Sims 3* – компания *Electronic Arts* – зафиксировала масштабный рост числа зарегистрированных пользователей своей платформы цифровой дистрибуции контента, где число пользователей увеличилось с 11 миллионов в мае 2012 года до 21 миллионов всего через пару месяцев<sup>9</sup>.

Самый популярный способ (хотя, конечно, каждая компания выбирает сама свой способ), – это смешанный, то есть умело сочетать распространение на своем сайте и на партнерских сайтах. Смешанным способом воспользовались многие известные российские компании, такие как Лаборатория Касперского, АБВУУ, 1С, 1С-СофтКлуб. Таким образом, купить ПО можно как на официальных сайтах компаний, так и в интернет-магазинах официальных партнеров – других компаний, занимающихся реализацией электронных версий продуктов, благодаря чему конечные пользователи получают возможность наиболее быстро и оперативно приобрести электронную версию нового продукта и электронную лицензию на право его использования или получить обновление лицензии, не выходя из дома.

Для применения второй формы – **распространения ПО через международный сайт Apple** – необходимо разработать свой продукт и разместить на сайте Apple в iTunes Store, что в настоящее время несложно сделать, так как зарегистрироваться и загрузить свой программный продукт может любое юридическое или физическое лицо. Для того чтобы разработать программный продукт, используемый на технике Apple, необходимо заключить публичный договор с Apple на использование специальных средств разработки программных продуктов и на последующее размещение на международном сайте Apple в iTunes Store. Данный сайт известен всем во всем мире, а поскольку количество пользователей техники Apple растет с каждым днем, то и количество посетителей и покупателей на сайте повышается, тем самым увеличивая прибыль разработчиков. Этот способ завоевания мирового рынка ПО активно применяется многими компаниями, которые уже осознали важность повсеместного распространения техники Apple, например компании Sony, АБВУУ, 1С-СофтКлуб.

У третьей формы – **«облачные технологии»** – есть несколько других названий: *«облачные вычисления»*, *«облачный сервис»*, *«облака»*, – однако все они подразумевают под собой одно – предоставление конечным пользователям удаленного динамического доступа к услугам, вычислительным ресурсам и приложениям,

<sup>9</sup> ЕА: цифровые продажи игр скоро обгонят физические носители // 13.08.2012 // <http://kurs.ru/news/28471/ea-tsifrovye-prodazhi-igr-skoro-obgonyat-fizicheskie-nositeli>



включая операционные системы и инфраструктуру, через Интернет. Данная форма завоевания рынка является одной из новейших, но уже приобрела своих сторонников.

Три основных метода:

- создание своего «облака» – сервиса, с помощью которого конечные пользователи будут получать удаленный доступ к программному продукту и услугам через Интернет, или покупка компании, владеющей облачным сервисом;

- поиск партнера-правообладателя «облака» для распространения своего ПО на чужом «облаке» с помощью заключения лицензионного контракта на продажу прав на использование программного продукта и услуг по обслуживанию;

- покупка лицензии на использование «облака» у правообладателя, благодаря чему разработчики получают среду для создания ПО, а владелец платформы предоставляет мощности для его размещения на сервере, постоянно находящемся в сети, и дает возможность продавать размещенное на своих ресурсах ПО конечным пользователям в любой точке мира, где есть доступ в Интернет.

Каждая компания выбирает метод в зависимости от своих возможностей в каждом частном случае. Большая часть компаний при решении завоевывать сферу «облаков» выбирает второй или третий методы, в зависимости от наличия средств, поскольку третий метод более затратен, и также в зависимости от наличия у партнеров подходящего «облака». Лишь малая доля компаний рискует, создавая свое собственное «облако».

Одним из грустных примеров может стать компания OnLive, которая, применив первый метод, одной из первых в 2010 году предложила игрокам во всем мире доступ к компьютерным играм через «облака». На тот момент многие международные правообладатели игрового ПО (Ubisoft, Take Two, Warner, Sega и др.) решили воспользоваться вторым методом – продали лицензию компании OnLive на продажу на его «облаке» своих игр, но много прибыли не получили. Уже в августе 2012 года компания OnLive была признана банкротом, и все акции и лицензии перешли к новому владельцу – инвестиционной компании Lauder Partners<sup>10</sup>.

Успешными примерами могут быть компании Лаборатория Касперского и АВВУ. Реализацией облачного подхода в компании Лаборатория Касперского стал продукт Kaspersky Security Network. Эта облачная система безопасности была создана для максимально оперативного реагирования на новые угрозы в 2008 году и с тех пор является одной из ключевых технологий защиты компьютерных устройств. В 2011 году, одновременно с анонсом компанией АВВУ новой версии словаря АВВУ Lingvo, для пользователей этого продукта был предоставлен доступ к новому лингвистическому облачному portalу Lingvo.Pro, что позволяет пользователям продукта обращаться к словарям даже тогда, когда под рукой нет

---

<sup>10</sup> OnLive Acquired By Lauder Partners Affiliate, FAQ Issued to Quell Rumors // 19.08.2012 // <http://www.forbes.com/sites/jasonevangelho/2012/08/19/onlive-acquired-by-lauder-partners-affiliate-faq-issued-to-quell-rumors/>

компьютера с установленной на нем программой; и по данным на начало марта 2012 года, новым порталом пользуется около 800 тысяч посетителей в месяц<sup>11</sup>.

Также компания 1С еще в 2011 впервые представила пользователям новую редакцию программы «1С: Бухгалтерия», которая дополнительно к обычному режиму использования готова и для работы в облаках<sup>12</sup>. Облачный режим предполагает, что программа и данные будут находиться на удаленном сервере, а пользователи будут работать с ней через обычный интернет-браузер. С 2012 года облачная «1С: Бухгалтерия 8» доступна пользователям в рамках проекта «1С: Предприятие 8 через Интернет». На официальном сайте компании по облачному сервису указано, что с облачными технологиями программы становятся еще более доступными и более удобными, поскольку не надо заботиться об установке программ и обновлений, ведь система обновляется сама, при этом пользователи могут находиться далеко друг от друга и работать одновременно над одними данными, и это все лишь при наличии Интернета<sup>13</sup>.

Однако облачные технологии могут сопровождаться техническими трудностями. Высококачественное ПО в высоком разрешении требует очень широкого канала передачи данных, более того, требуется гарантированное, стабильное, неразрывное соединение с постоянной и стабильной скоростью. Однако поставщики Интернет-услуг не предоставляют гарантий производительности и стабильности.

На сегодняшний день различают три модели предоставления облачных сервисов на аутсорсинг (получение лицензии на использование «облака» у правообладателя):

- SaaS (Software as a Service – программное обеспечение как услуга) – бизнес-модель развертывания и реализации ПО, при котором поставщик разрабатывает приложение, лицензирует его, управляет им, и предоставляет потребителям доступ к ПО через Интернет, а целевая аудитория – конечные потребители;

- PaaS (Platform-as-a-Service – платформа как услуга) – модель предоставления облачных вычислений, при которой потребитель получает доступ к использованию информационно-технологических платформ: операционных систем, систем управления базами данных, связующему ПО, средствам разработки и тестирования, размещенным у облачного поставщика, а целевая аудитория – это разработчики ПО и при наличии удобных визуальных средств пользователи далекие от программирования;

- IaaS (Infrastructure as a Service – инфраструктура как услуга) – модель предоставления аппаратных средств, включающих серверы, сети и устройства хранения информации, а также операционные системы, системное и связующее ПО, а целевая аудитория – разработчики ПО.

<sup>11</sup> АВВУУ предлагает искать документы по смыслу // В.Митин // 21.03.2012 / <http://www.pcweek.ru/business/article/detail.php?ID=137835>

<sup>12</sup> День бухгалтерии в 1С // 15.12.2011 // <http://v8.1c.ru/news/newsAbout.jsp?id=7282>

<sup>13</sup> Официальный сайт 1С:Предприятие через Интернет // <http://1cfresh.com/>



Индустрия облачных вычислений стремительно развивается и, по прогнозам аналитиков, даже несмотря на недостатки, к концу 2012 года на ее долю будет приходиться 9% всех расходов на информационные технологии<sup>14</sup>.

Так что же несут с собой инновационные формы и методы завоевания мирового рынка программного обеспечения? Они несут неминуемые изменения на рынке информационных технологий, влияя на весь характер современного общества и современной экономики. Ни одна компания сейчас уже не может не замечать и игнорировать влияние Интернета и облачных технологий на деятельность предприятий и экономики в целом, поскольку информатизация охватывает практически все ключевые задачи современной экономики и становится важнейшим фактором роста конкурентоспособности. Однако в связи с изменением структуры форм завоевания мирового рынка ПО появляются и свои проблемы, которые требуют тщательного решения, прежде чем отказываться от традиционных форм. В частности, это отсутствие правовых и таможенных основ распространения ПО через Интернет, отсутствие надлежащего контроля над такими сделками.

### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Развитие отрасли информационных технологий можно назвать ключевым фактором инновационного развития, как мировой, так и в частности российской экономики. При этом, научно-технологический прогресс постоянно идет вперед, оказывая влияние на все сферы экономики, и программное обеспечение не является исключением. Появляются все новые и новые формы и методы завоевания рынка программного обеспечения, а старые медленно уходят в прошлое. Несмотря на этот неоспоримый факт, традиционные физические носители не просто будет полностью вычеркнуть из честной конкурентной борьбы.

Например, из отчета Digital Entertainment Group следует, что продажи дисков формата blu-ray выросли в 2011 году на 19% до 2 млрд долларов США, а лидерами продаж стали фильмы с трехмерным изображением – 3D blu-ray<sup>15</sup>.

Современный рынок ПО устанавливает свои правила, одним из которых является увеличение роли цифровой дистрибуции ПО. Многим пользователям обычно проще делать покупки через Интернет, а не на физических носителях. Но выйти только на цифровое распространение ПО готовы определенно не все.

В компании Sony пришли к заключению о неготовности пользователей отказаться от физических носителей, утверждая, что еще не наступил тот день, когда станет возможно запускать игровую консоль, применяющую только цифровое распространение<sup>16</sup>. Размер некоторого ПО очень велик для загрузки с помощью низ-

---

<sup>14</sup> Об облачных вычислениях // <http://www.parallels.com/ru/spp/understandingclouds/>

<sup>15</sup> Торговля уходит в Паутину // 27.06.2012 // [http://www.trkterra.ru/news/new\\_world/2012-06-27/092532](http://www.trkterra.ru/news/new_world/2012-06-27/092532)

<sup>16</sup> Физические носители с контентом по-прежнему востребованы // 10.09.2011 // <http://psvita.ru/news/331-esche-ne-vse-gotovy-otkazatsya-ot-fizicheskikh-nositeley.html>

коскоростного соединения с Интернетом, а покупая ПО в розничных магазинах, покупатель, во-первых, получает возможность выслушать советы консультанта и, во-вторых, после покупки установить физический носитель в консоль и незамедлительно запустить игру.

Не стоит также забывать, что, несмотря на увеличивающееся количество компьютеров во всем мире, далеко не у каждой семьи есть компьютер и тем более доступ к Интернету. Также далеко не во всех регионах планеты скорость Интернета достаточна для быстрого скачивания ПО и тем более для постоянного качественного доступа к облачным технологиям.

### БИБЛИОГРАФИЯ:

АВВУУ предлагает искать документы по смыслу // В.Митин // 21.03.2012 // <http://www.pcweek.ru/business/article/detail.php?ID=137835>

DVD грозит полное исчезновение: физические носители информации устаревают // 20.06.2011 // <http://hitech.newsru.com/article/20jun2011/DVD>

EA: цифровые продажи игр скоро обгонят физические носители // 13.08.2012 // <http://kurs.ru/news/28471/ea-tsifrovye-prodazhi-igr-skoro-obgonyat-fizicheskie-nositeli>

Sony закрывает завод по выпуску компакт-дисков // С.Попсулин // 13.01.2011 // <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2011/01/13/423123>

Sony отказывается от CD- и DVD-приводов // 28.08.2012 // <http://zoom.cnews.ru/news/item/500914>

День бухгалтерии в 1С // 15.12.2011 // <http://v8.1c.ru/news/newsAbout.jsp?id=7282>

Интернет теснит продажу дисков // 28.06.2012 // [http://www.e1.ru/news/spool/news\\_id-371102-section\\_id-37.html](http://www.e1.ru/news/spool/news_id-371102-section_id-37.html)

К 2015 году продажи онлайн-музыки полностью превзойдут продажи физических носителей // 03.09. <http://zaqw.ru/kompyuter-i-internet/internet-i-seti/203-k-2015-godu-prodazhi-onlajn-muzyki-polnostyu-prevzoydut-prodazhi-fizicheskikh-nositelej>

М.Видео признала будущее за электронной торговлей // П.Белавин, В.Новый // 22.09.2011 // <http://www.kommersant.ru/doc/1778460>

Об облачных вычислениях // <http://www.parallels.com/ru/spp/understandingclouds/>

Официальный сайт 1С:Предприятие через Интернет // <http://1cfresh.com/>

Терминологический справочник по ВТО // <http://www.vavt.ru/wto>

Торговля уходит в Паутину // 27.06.2012 // [http://www.trkterra.ru/news/new\\_world/2012-06-27/092532](http://www.trkterra.ru/news/new_world/2012-06-27/092532)

Физические носители с контентом по-прежнему востребованы // 10.09.2011 // <http://psvita.ru/news/331-esche-ne-vse-gotovy-otkazatsya-ot-fizicheskikh-nositeley.html>

Game development essentials: Game industry career guide // Michael E.Moore & Jeannie Novak // USA 2010 Delmar, Cengage Learning – p. 323.

Apple iTunes Store // <http://www.apple.com/itunes/>

Gaikai official site // <http://www.gaikai.com/>

OnLive Acquired By Lauder Partners Affiliate, FAQ Issued to Quell Rumors // 19.08.2012 // <http://www.forbes.com/sites/jasonevangelho/2012/08/19/onlive-acquired-by-lauder-partners-affiliate-faq-issued-to-quell-rumors/>





### Миру грозит жесткая посадка

Темпы роста мировой экономики замедляются быстрее, чем ожидалось. К такому выводу пришли специалисты международного рейтингового агентства Moody's Investors Service в обновленном прогнозе по макроэкономическим рискам на 2012 – 2013 годы. Долговые и бюджетные проблемы ведущих стран мира отражаются не только на их собственном восстановлении, но и тянут за собой вниз развивающиеся рынки, отмечают эксперты.

Согласно новым оценкам агентства, экономический рост G20 в целом в 2012 г. составит около 2,8% (вместо 3%, которые прогнозировались в апреле) и 3,4% – в 2013 г. (ранее ожидалось 3,5%). Прогноз по развивающимся экономикам "двадцатки" (Аргентина, Бразилия, Китай, Индия, Индонезия, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, ЮАР, Южная Корея, Турция) на текущий год понижен до 5,2% с 5,8%, а на 2013г. – до 5,7% с 6,0%. Стоит отметить, что в 2011 г. экономический рост G20 составил 3,2%, рост развивающихся экономик – 6,6%.

На общем фоне неплохо выглядит Россия: ее прогнозы по сравнению с апрельской оценкой не изменились. В Moody's ожидают, что рост ВВП в текущем году составит 3,5% и 4% в 2013 году. Это практически совпадает с ожиданиями российских властей. Текущий прогноз Минэкономразвития РФ предполагает рост российского ВВП в 2012 г. – на 3,5%, в 2013 г. – на 3,7%, в 2014 г. – на 4,3%.

Ситуация в мировой экономике ухудшается с каждым месяцем. По сравнению с началом года риски заметно возросли, отмечают в Moody's. Главным среди них, разумеется, остается долговой кризис в еврозоне. Рецессия в регионе грозит оказаться более глубокой, чем ожидается.

Буквально на днях премьер-министр Греции Антонис Самарас предупредил, что следующий этап сокращения государственных расходов страны, запланированный на 2013 – 2014 гг., будет последним. Дальнейшего затягивания поясов греческая экономика просто не сможет выдержать. В Испании между тем провинции одна за другой обращаются за помощью к центральному правительству. Сначала Каталония попросила у Мадрида €5 млрд, за нею последовали Валенсия (€3,5 млрд) и Мурсия (€700 миллионов).

В августе индекс экономических настроений в зоне евро понизился на 1,8 пункта – до 86,1 против 87,9 в июле, достигнув трехлетнего минимума. Такие данные содержатся в опубликованном в четверг докладе Еврокомиссии. Основным фактором понижения индекса стало падение экономических настроений в секторе услуг, промышленности и среди потребителей.

Не внушает оптимизма и крупнейшая мировая экономика. На этой неделе агентство Fitch пригрозило США снижением кредитного рейтинга, если страна не сумеет справиться с бюджетным дефицитом и предотвратить резкое сокращение государственных доходов и расходов, которое может произойти в 2013 г. из-за политических разногласий.

Риск "жесткой посадки" присутствует и во всех ключевых развивающихся экономиках, включая Китай, Индию и Бразилию. И, наконец, добавляют тревожности возможные проблемы с поставками нефти на мировой рынок из-за геополитических факторов.

