Купи слона!

Добросовестный приобретатель

Компания «Иннова» объявила о запуске проекта «AYYO» - системы платного распространения лицензионного видеоконтента через Интернет. Я об этом проекте узнал еще в июле. Первоначально его запуск в эксплуатацию планировался на август, но сроки неоднократно переносились. Сервис пока еще тестируется, но мне предоставили возможность пощупать его руками: дали реквизиты тестового аккаунта с тысячью рублей на счету. Я и пощупал.

На сайте отображен разбитый на тематические категории аннотированный каталог доступных фильмов (пока — всего несколько десятков, но на этапе тестирования это неважно). После авторизации появляется возможность приобщиться к прекрасному. Для этого нужно скачать и установить проприетарный софт, представляющий собой гибрид медиаплейера и программной оболочки, дающей доступ все к тому же каталогу. Эта софтина под названием «AYYO» также требует авторизоваться, после чего предлагается купить либо скачать понравившийся фильм. Купить у меня, правда, ничего не получилось. При таких попытках выскакивало сообщение об ошибке, повествующее о невозможности купить что-то по цене <null>, а вот со скачиванием все прошло на ура. После подтверждения моего согласия посмотреть кино за 49.99 руб. полуторачасовой фильм с объемом файла около 3.3 Гб (по-видимому, в высоком качестве) заливался по моему пятимегабитному домашнему каналу чуть больше двух часов.

Когда закачка была завершена, я кликнул на кнопку просмотра, и система предложила мне обновить некоторые компоненты Windows Media Player'a. Возразить на это было нечего, компоненты скачались и установились, после чего я вновь попытался посмотреть кино. В ответ на это выскочило сообщение, повествующее, что мне необходимо получить лицензию на просмотр защищенного контента. Еще раз введя логин и пароль, я жамкнул на подтверждение, что да, я таки готов смотреть этот фильм за 49.99 руб. Система радостно сообщила, что лицензия на этот защищенный Windows Media file предоставлена. При попытке посмотреть, наконец, кино — выскочило сообщение об ошибке.

Надеясь, что я столкнулся с каким-то досадным техническим сбоем, я скачал еще один фильм (потратив еще 49.99 руб. с виртуального счета), никаких новых компонентов при этом ставить уже не пришлось, но после получения лицензии зловредная софтина прокручивать мне контент категорически отказалась. Я предположил, что, возможно, дело в плохой совместимости проприетарного софта «AYYO» с установленной на моем компьютере старушкой Windows XP, а на более современных системах все должно работать нормально, и повторил эксперимент на ноутбуке с предустановленной «Семеркой». Снова авторизация сперва на сайте, потом в оболочке просмотра, двухчасовое ожидание (кстати, за повторное скачивание уже купленного фильма с моего виртуального счета еще раз списали деньги), потом обновление компонентов Windows Media Player, еще одна авторизация для получения лицензии, подверждение ее получения и... Выскочившее окошко с надписью «Проигрыватель Windows Media не может воспроизвести, записать, скопировать или синхронизировать защищенный файл, так как у вас нет необходимых прав» и единственной кнопкой «ОК». Дальнейшие попытки посмотреть-таки легально скачанный фильм приводили лишь к сообщениям об ошибке компонента управления цифровыми правами и рекомендациям обратиться в службу технической поддержки Microsoft.

Продавец слона

История с незадавшимся тестированием вряд ли стоила бы столь подробного рассказа, в конце концов, сервисов по продаже лицензионного видеоконтента не создает сейчас только ленивый, если бы не одно «но». Компания «Иннова», которой принадлежит проект, является лидером на российском рынке онлайновых многопользовательских игр. В частности, ей принадлежат серверы такого хита, как Lineage. Общее число онлайн-игроков, пользующихся ее услугами, превышает 2 млн. при ARPU, приблизительно равном $15/мес. Это — очень, очень, очень серьезный ресурс.

Потому что эти два миллиона человек — люди, которые уже привыкли платить за интернет-услуги, предоставляемые в онлайне (в данном случае — за игры). У них уже есть абонсчета в «Иннове», и они привычно эти счета периодически пополняют. Большинство из них, по-видимому, вполне лояльны к провайдеру любимого сервиса и, как минимум, внимательно и без предубеждения рассмотрят исходящее от него новое предложение. Почти пустой сегодня каталог со временем наполнится, выявленные глюки рано или поздно пофиксят (на то оно и тестирование), а вот возможность продать сервис такой золотой аудитории есть далеко не у каждого. Тем более, что с донесением информации до потенциальных потребителей проблем не возникнет: ее можно разместить на игровых серверах, в личных кабинетах пользователей, специализированных рассылках и т.п. Поэтому тут можно вспомнить старый анекдот про стадо и «Медленно-медленно спустимся с горы...». По словам представителей компании, проект окупается при наборе клиентской базы в 100 тыс. пользователей, и этого показателя планируется достичь через год после запуска проекта в штатную эксплуатацию. Иначе говоря, шапкозакидательских настроений не видно. «Иннова» рассчитывает продать свои услуги приблизительно каждому 20-му юзеру своих игровых сервисов, а этот показатель интуитивно

похож на правду.

Собственно, ставка делается на тех потребителей, которым будет проще и удобнее выбрать фильм из большого и удобного каталога, заплатить 50-60 рублей (средняя цена бутылки приличного пива в московской рознице, всего лишь приличного, ибо хорошее стоит дороже), скачать кино «с доставкой на дом» в гарантированно хорошем качестве и с удобством его посмотреть. Понятно, что конкурентом нового сервиса будут, в первую очередь, даже не другие аналогичные сервера, а разнообразные файлообменные сети, у которых давно есть своя лояльная аудитория и свои объективные преимущества. Однако для человека, привыкшего к комфорту и не желающего заморачиваться, «AYYO» может оказаться куда привлекательнее по сравнению с необходимостью выискивать нужный фильм на торрентах или в DC++, долго и нудно его скачивать, а в результате нарваться на экранку похабного качества или вообще на «обманку», которых в файлообменных сетях хватает.

Плюсы и минусы

Чтобы оценить перспективность нового сервиса попробуем рассмотреть его достоинства и недостатки в сравнении с пиринговыми сетями (на уже упоминавшихся платности и гарантированно высоком качестве распространяемого видео заостряться не будем).

По первому параметру, оперативности, пираты, разумеется, вне конкуренции. В то время как в легальных сервисах новые фильмы становятся доступными одновременно с изданием на DVD, контрафакт появляется в файлообменных сетях практически одновременно с премьерой в кинотеатрах. Причем далеко не всегда речь идет об экранках, вполне свежие фильмы в прекрасном качестве и с замечательным звуком утекают в Сеть с поразительной быстротой.

Следующий параметр — широта предлагаемого ассортимента. Тут у пиратов тоже серьезная фора: у них, постаравшись, можно найти практически все, что угодно, в то время как любой легальный сервис предлагает фильмы только тех лейблов, с которыми он заключил соответствующие соглашения. На сегодняшний день у «Инновы» заключены партнерские соглашения с Paramount и Disney, а также ведутся финальные переговоры с Warner Brothers, Universal и Sony Pictures. Из отечественных правообладателей подписан договор с «Ленфильмом»; ведутся переговоры с Первым каналом и СТС. Это неплохой задел, но с файлообменными сетями, конечно же, не сравнить, особенно если говорить не о мейнстриме, а, например, национальном кинематографе третьих стран.

А вот со скажем так, глубиной ассортимента — возможны варианты. Найти в пиринговых сетях популярные блокбастеры — не проблема: их все смотрят, все их и выкладывают. А вот разного рода «кино не для всех» откопать уже не так просто, особенно если озвучка сделана на незнакомом языке, и обязательно нужен русский перевод. Здесь у «Инновы» есть шансы несколько подвинуть пиратов. Поскольку, по словам представителей компании, правообладатели будут получать отчисления с каждого просмотра, у них будет прямая заинтересованность предоставить для «AYYO» весь имеющийся фильмофонд: чем больше товара предложений окажется на витрине, тем выше будут заработки. Вопрос лишь в том, насколько сама «Иннова» настроена тратить серверные мощности и дисковое пространство для хранения и показа фильмов, которые мало кто покупает. Если не пожмотятся и захостят все, что только смогут, то, учитывая гарантированно высокое качество и русский перевод, за редкими фильмами народ к ним ходить будет вполне целенаправленно.

Что касается скорости доступа, то тут ситуация тоже двоякая. С одной стороны, скачка фильма с сервера «AYYO» на моем пятимегабитном канале занимает, в среднем, пару-тройку часов, в то время как DC++ во внутренней сети провайдера позволяет, при удачном расположении светил, наслаждаться просмотром уже через несколько минут. С другой стороны, у пользователей, сидящих на ADSL-каналах (а таких в России — миллионы), такого понятия, как «внутренняя сеть», попросту нет, а если нужного фильма не оказалось в локальной обменке, то тянуть его из торрентов может занять и куда больше времени. Когда в июле мы обсуждали готовящийся проект с гендиректором «Инновы» Геворком Саркисяном, он рассказывал о намерении поставить раздающие серверы на площадках основных провайдеров ШПД. Если это будет сделано, то в FTTH-сетях появится замечательная возможность совершать импульсивные покупки и смотреть выбранный фильм сразу после заказа, а это — серьезный плюс. Однако, насколько мне известно, пока что подобного договора не заключено ни с одним провайдером, возможно, камнем преткновения являются финансовые условия.

Все зло — от копирастов

В общем, по сравнению с контрафактом из файлообменных сетей у «AYYO» есть как свои плюсы, так и минусы, которые более или менее друг друга уравновешивают. Уравновешивают во всем, кроме юзабилити.

Давайте вернемся в начало статьи и попытаемся представить, что к моменту запуска сервиса в штатную эксплуатацию каталог ломится от разнообразных предложений, а все глюки уже успели пофиксить. И что при попытке нажать на «Play» вместо сообщения об ошибке на экране монитора

таки прокручивается вожделенное кино.

В необходимости скачать и установить проприетарный софт, а также проапдейтить виндовый плейер большой беды нет, в конце концов, все это надо сделать всего один раз. А вот трижды проходить авторизацию (один раз — на сайте, другой — перед тем, как скачать, а третий — при получении лицензии на просмотр) уже далеко не так удобно. Но и это полбеды.

Проблема заключается в том, что защищенные видеофайлы вы сможете проиграть лишь на том устройстве, на которое их скачали. И, как свидетельствует опыт моего тестирования, при попытке скачать повторно на другое устройство уже купленный фильм - за это придется заплатить снова. Судя по всему, это сделано для того, чтобы зритель, уже купивший право просмотра, не смог поделиться своим эккаунтом с приятелем, которому тот же фильм достался бы уже бесплатно.

Однако это лишает законопослушного пользователя возможности переписать уже купленную ленту на ноутбук или медиаплейер, чтобы взять в дорогу, или нарезать на болванку и посмотреть вместо компьютерного монитора на большом телевизионном экране. Хотя, отметим, именно под предлогом компенсации правообладателям упущенных, таким образом, возможностей и был недавно принят закон о «михалковском налоге» на носители информации.

Причем понятно, что тот потребитель, на которого рассчитан сервис «AYYO», старше 30-ти лет, с доходами выше среднего, ценящий комфорт и удобство, отнюдь не кинется выкладывать свежекупленный фильм в торренты и DC++. Те, кто выкладывает туда фильмы, в массе своей, и скачивают их оттуда же, а платить за лицензионный контент попросту не будут, так что риска никакого нет. Однако похоже, что использование защиты и подобные алгоритмы продаж диктуются правообладателями, мы прекрасно знаем, как они трясутся над каждой копейкой.

И при всех позитивных сторонах «AYYO» именно невозможность правомерно распорядиться фильмами, полученными вполне законопослушно, и станет для многих пользователей отвращающим фактором, склонив их в пользу контрафактного контента и файлообменных сетей. Что, по большому счету, плохо не только для «Инновы» и прочих легальных сервисов, но и для индустрии в целом. К сожалению, правила игры на этом рынке сегодня задаются лейблами, а законодательство если и меняется, то только к худшему...