



текст: Андрей Шуклин

## СОЗДАНА НОВАЯ КОМПАНИЯ «1С-Битрикс»

3 марта в рамках партнерского семинара фирмы «1С» прошла пресс-конференция, посвященная созданию новой компании «1С-Битрикс», которая будет заниматься продажами и продвижением на рынке стран бывшего СССР продуктов «1С-Битрикс: Управление сайтом», предназначенных для разработки, управления и поддержки сайтов.



Новая совместная компания «1С-Битрикс», 50% которой находится в собственности 1С, а 50% — в собственности «Битрикс» будет заниматься продвижением и распространением решений «Битрикс» для управления сайтом, которые теперь будут поставляться в России и СНГ под торговой маркой «1С-Битрикс». По словам Сергея Рыжикова, директора компании «Битрикс», создание совместного предприятия должно значительно облегчить доступ партнеров к решениям «Битрикс» для создания и управления сайтами.

«Битрикс: Управление сайтом» представляет собой отработанный «движок» для создания портала, дополненный различными шаблонами и популярными функциями, количество которых отличается в зависимости от версии продукта. Соответственно, наиболее доступная модификация «Старт» включает в себя только базовые функции управления контентом, а самая комплексная — «Бизнес» — возможности развития партнерских сетей, персонализацию сайта, управление интернет-магазином и другие функции.

Сегодня продукты «Битрикс» применяются студиями дизайна для разработки и поддержки различного рода сайтов, начиная с небольших сайтов-визиток и заканчивая сложными порталами. Как отметил Сергей Рыжиков, в проектах партнеров только 10–20% цены приходится на продукт «Битрикс», все остальное — работа дизайнеров и программистов студий. Поэтому распространение продукта Битрикс через сеть «1С» позволит гораздо большему количеству дизайнеров и разработчиков получить доступ к средствам для разработки «Битрикс».

Задачей совместного предприятия является организация канала распространения и поддержки продукта «1С-Битрикс: Управление сайтом», шестая версия которого готовится к выпуску в марте 2007 года. При этом все права на этот и более ранние продукты «Битрикс» полностью передаются совместному предприятию на территории бывшего СССР.

Несмотря на это, порядок работы существующих сегодня партнеров «Битрикс» не изменяется, равно как и принципы разработки. Все, что касается создания, развития и поддержки продукта, остается в фирме «Битрикс». Таким образом, «1С-Битрикс» будет отправной точкой для массового тиражирования, продаж и продвижения «1С-Битрикс-Управление сайтом», а также основой для развития сети по оказанию услуг в области построения и поддержки сайтов. Чтобы узнать больше о создании новой компании, мы решили задать несколько вопросов директору «1С» **Борису Нуралиеву**.

#### Как вы пришли к созданию совместного предприятия?

Я давно удивлялся, почему многие сайты схожи между собой, а создаются по-разному, в большинстве случаев пишутся практически с нуля. В свое время аналогичная картина наблюдалась на рынке бизнес-приложений: они разрабатывались на заказ, требовали значительных затрат на создание и поддержку. Сейчас на рынке автоматизации уп-

рашением», под которое была создана сеть «1С:Франчайзинг». Мне кажется, что аналогичная модель должна сработать и с решениями «1С-Битрикс».

#### Как вы оцениваете потенциал рынка?

В России примерно 1 000 000 реально работающих компаний — это не считая индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. Со временем практически каждой такой фирме понадобится нормальный сайт, вести без этого бизнес будет так же неэффективно, как сейчас без телефона. Так что отечественный рынок сайтостроения мне кажется достаточно интересным и перспективным.

Также на наши вопросы ответил директор компании «Битрикс» **Сергей Рыжиков**.

#### Когда появилась идея создания партнерства?

На самом деле этот альянс настолько закономерен, что я точно не смогу сказать, когда он появился на уровне задумок. Пожалуй, первая

версиями. И новая идеология третьего продукта, вышедшего в 2001 году, уже позволила нам работать с поставками ПО в канал. Второй знаковый этап произошел тогда, когда мы полностью отказались от самостоятельной разработки сайтов 4 года назад. На ранних этапах мы даже приводили клиентов к нашим партнерам, которые делают сайты. На крупных проектах даже сегодня мы участвуем в трехсторонних договорах, выступая гарантом стабильности разработок и поддержки.

#### Скажите, как выглядит сегодня ваша партнерская сеть?

Численность сегодняшних партнеров «Битрикс» — студий дизайна, очень сильно отличается. В одних компаниях работает по 5 человек, а в других — по 50. Причем большие компании выпускают не так много проектов, но зато дорогих и крупных. Массовое производство берут на себя компании с численностью по 8–10 человек, которые делают 3–5 сайтов каждый месяц.

#### Что вы ожидаете в следующем году?

Самая яркая тенденция — это вытеснение с рынка кустарных разработок. Они не выдерживают конкуренции ни по функционалу, ни по надежности. Студии дизайна постепенно отказываются от собственных разработок, потому что содержать специалистов, занимающихся даже исключительно поддержкой достаточно дорого. Новых конкурентов мы не ожидаем, так как для создания данных продуктов требуются человеко-годы и работа слаженной команды, а сделать это так просто и быстро не получится.

#### Как вы относитесь к западным продуктам?

Если западные решения не появились в России, то и ожидать их появления пока не стоит. Они играют в совершенно другой ценовой категории и не видят в России достаточного для себя рынка.

#### Возможна ли интеграция «1С-Битрикс» с другими ИС?

Помимо интеграции с продуктами «1С», мы уже сегодня имеем интерфейсы к таким системам как SAP, и решениям Microsoft, и никто не ограничивает нас в продолжении работы с другими продуктами.



## Продукт «Битрикс» ориентирован на массовый рынок, позволяет партнерам организовать эффективный бизнес по созданию сайтов...

равления и учета победил индустриальный подход — тиражные платформенные решения с высоким уровнем адаптивности, распространяемые и внедряемые через партнерскую сеть. Такой же эффективный индустриальный подход хотелось реализовать в области сайтостроения.

#### Насколько уникальны продукты «Битрикс»?

Важна не уникальность как таковая, а то, что продукт «Битрикс» ориентирован на массовый рынок, на продажи через партнерскую сеть, позволяет партнерам организовать эффективный бизнес по созданию сайтов. Такая бизнес-модель позволила нам добиться отличных результатов на рынке систем автоматизации управления и учета с «1С:Предпри-

встреча с Борисом Георгиевичем, на которой мы обсуждали возможности сотрудничества, и стала отправной точкой для создания партнерства. Состоялась она в конце прошлого года. Но даже до этого мы думали о подобном варианте распространения своих продуктов. Именно схожесть позиций компаний и позволила нам создать «1С-Битрикс».

#### Когда ваш продукт стало можно называть «коробочным»?

Первая и вторая версии нашего продукта представляли собой систему, которая развивалась от клиента к клиенту, что очень характерно для сегодняшних «движков» для сайтов. Но после этого мы потратили 9 месяцев на полную реконструкцию продукта, потеряв всю преемственность между второй и третьей