



Интервью с Сергеем Орловским,
генеральным директором Nival
Interactive

Демииурги Проклятых земель

Пять лет назад шесть человек начали делать игрушки. Теперь компания Nival Interactive является известным в России и мире производителем и издателем компьютерных игр. Беседа с Сергеем Орловским состоялась за несколько дней до шумного празднования пятилетия компании, на котором представители Chip, выступая за расу Хаотов, победили всех в питье пива и развязывании узлов.

Как все начиналось?

Все начиналось очень забавно. Нас было шестеро энтузиастов, мы очень хотели делать игры, и нам было все равно, где их делать и с кем. Часть группы составляли люди, работавшие в «Мир-Диалоге», но по окончании проекта «Морские легенды» «Мир-Диалог» стал сокращать разработку игр. Нам все равно хотелось продолжать делать игры. Мы побегали по разным компаниям, выясняя, где это можно делать, и в результате пришли в «Буку». Они были заинтересованы во внешних разработчиках, им не очень хотелось создавать собственную структуру, и мы создали компанию, от лица которой вели разработки для «Буки». Никто не предполагал тогда, к чему это приведет. Вначале нас было шестеро, сейчас — 85, непосредственно разработкой игр занимаются около пятидесяти человек.

А вообще, как создается игра? Наверное, в начале появляется идея...

В принципе, да, но идея не всегда первична. У нас много ребят, которые их производят в количестве гораздо большем, чем мы способны переварить. Важно найти идею, которая достаточно оригинальна, и оценить ее рыночный потенциал. Также важно, насколько идея вписывается в технические возможности нашей компании. Тут очень много факторов, каждый из которых важен.

Когда мы готовы к запуску нового проекта, то проводим собрания, на которых устраиваем мозговой штурм, чтобы отфильтровать те идеи, которые у нас есть. Или, может быть, скомбинировав, преобразовать во что-то более интересное. После этого формируется группа, которая работает над идеей (или несколькими идеями одновременно) в течение примерно полугода. Этот »

» этап называется pre-production (пре-производство). За это время рабочая группа тестирует наиболее рискованные вещи как в техническом, так в художественном и игровом планах. На основании этих тестов делается так называемый дизайн-документ, который проходит согласование с издателем на соответствующих территориях.

И потом начинается, с одной стороны, самое интересное, с другой... Ну а как рассказать о том, что люди работают. Программисты, дизайнеры, художники — все работают. Даже менеджеры работают, как это ни странно для некоторых звучит, причем обычно больше всех.

С определенной периодичностью (обычно раз в 2–3 месяца) собираются рабочие версии, которые мы тестируем внутри, иногда отправляем на внешние тесты. В процессе этих тестов мы пытаемся оценить отдельные компоненты игры, такие как интерфейс, геймплей и т. п. Как только у нас «замыливается» глаз, мы отдаем разработку на внешний тест. Оптимально, чтобы это были люди, которые не являются заядлыми игроками, тогда их реакции репрезентативны. Этот процесс называется плейтестом.

Соответственно, мы получаем обратную реакцию на всех этапах по разным компонентам игры и в конечном счете вносим много изменений, переделываем планы. Разработка игры — это органический и итерационный процесс, этим она существенно отличается от разработки офисного ПО, например. Я не знаю примеров в мировой индустрии, когда игра была заранее спланирована, точно выполнена и при этом оказалась выше среднего. Слишком многое все еще остается на уровне интуиции, так как «интересность игры» — слишком тонкая субстанция.

В какой-то момент разработка подходит к бета-версии, и мы привлекаем массу тестеров для производственного поиска багов. На уровне альфа-версии ищется, что хорошо, что плохо, а на уровне беты идет вычитка игры. В конце концов собирается мастер, и игра отправляется в печать.

Положа руку на сердце, можно сказать, что это процесс, которого мы стараемся придерживаться, но так получается не всегда, ведь жизнь вносит свои коррективы, и пока не было ни одного проекта, который бы точно следовал этой технологии. Но с каждым проектом мы приближаемся к идеалу.

Судя по этой схеме, в производстве может находиться одновременно только один проект.

Нет, не обязательно. У нас сейчас в производстве три проекта на разных стадиях и десяток локализаций. Большинство мелких компаний страдает от того, что у них в основном специалисты широкого профиля, и, если нужен профессионал в узкой области, они себе этого позволить не могут. Делая несколько проектов одновременно, мы можем иметь более узконаправленных специалистов, периодически переключая их между проектами. Это банальная забота об эффективности даже при штучном производстве.

Какой рынок для вас является приоритетным?

Приоритеты очень сложно расставлять... слишком много факторов.

А где больше продажи?

Приоритеты и продажи — разные вещи. Приоритет бывает финансовым, а бывает творческого, духовного плана. Самый большой рынок — американский, потом идет европейский. Американский — самый жесткий. Там нужно продать как минимум 40 тыс. копий, чтобы окупить выход продукта. У них есть много косвенных затрат, которые в обязательном порядке надо понести: реклама, покупка полок в магазинах, и т. д. Дальше следует европейский рынок, совокупно он чуть меньше американского. Потом азиатский. А в России рынок не очень большой, но один из самых быстрорастущих. И хотя по части продаж он не самый важный, но мы к нему душевнее всего относимся, потому что мы сами здесь живем, здесь работаем и хотим гордиться своей компанией. Хотим показать всему миру, что в России тоже делают очень хорошие вещи на уровне самых высоких мировых стандартов. Хотя бы в некоторых областях.

Понятно, что интереснее делать собственные игрушки, а что выгоднее — собственные проекты или локализации?

Сложный вопрос. В принципе, разработка немного выгодней, но ее сложно рассматривать как хороший вид инвестиционной деятельности. Даже если абстрагироваться от всего остального и смотреть на это чисто как на бизнес, то разработка — это очень долговременные вложения. Не говоря уже



1996 год

Команда в составе шести человек начала работу над первым жанровым экспериментом — ролевой игрой с элементами стратегии в реальном времени. Подписан контракт с компанией «Бука» на издание игры.

1997 год

Команда — 19 человек. Идет работа над игрой «Аллоды: печать тайны», получившей первый приз выставки «Аниграф» как самая перспективная разработка. Подписан контракт с фирмой Monolith на ее издание на западных рынках под названием «Rage of Mages».

1998 год

Команда — 27 человек. Издано 100 тыс. дисков. Издана игра «Аллоды: печать тайны», получившая признание во всем мире. Начата разработка второй части серии «Аллоды». Открыты первые бесплатные международные интернет-серверы для игр серии «Аллоды». Начата работа над третьим проектом — «Проклятые земли».

1999 год

Команда — 38 человек. Издано 260 тыс. дисков. «Аллоды 2: повелитель душ» разошлась по всему миру. Подписан контракт с фирмой Ravensburger GmbH на издание игры «Проклятые земли» на западных рынках под названием «Evil Islands». Основан отдел локализации в составе 5 человек. Совместно с фирмой 1С локализована и издана «Атлантида II».

2000 год

Команда — 56 человек. Издано 800 тыс. дисков. «Проклятые Земли» изданы в более чем в 15 странах мира. В первый день продано рекордное для российского рынка количество копий игры. Совместно с фирмой 1С локализованы и изданы 11 игр западных разработчиков. Успешно издан первый консольный проект для GameBoy Color — Moorhuhn.

2001 год

Команда — 85 человек. Издано более 1,5 млн дисков. «Демииурги» изданы в России, Германии, Франции и США. В первый день побит прошлогодний рекорд продаж на российском рынке. Начат новый собственный проект «Блицкриг», комбинация жанров стратегии в реальном времени и военной тактики. Изданы 22 игры западных разработчиков и подписаны контракты на издание еще 39 игр.



СМИ о продуктах «Nival»

«Аллоды»

Brad Morris, CNN

«Русские подарили нам еще одну коварную компьютерную игру, которая поглотит массу нашего времени и заставит нас не спать по ночам (помните «Тетрис»?»).

«Проклятые земли»

Gamespy Рейтинг 83%

Lee «Grignard» Haumersen

«Если вам понравилась любая из ведущих ролевых игр за последние два года, вам обязательно нужно познакомиться с «Проклятыми землями». Не пожалееете».

Gamespot рейтинг 7/10

Brett Todd

«Это одна из редких игр, которая представляет собой нечто большее, нежели сумма составляющих ее частей».

Eurogamer Рейтинг 8/10

John «Gestalt» Bye

«Если вы любите ролевые игры и не имеете ничего против того, чтобы потерять связь с окружающим миром на пару недель, эта игра — как раз то, что надо».

«Демииурги»

CGW (Computer Gaming World)

«Новое яркое открытие в жанре пошаговой стратегии».

Gamespy

Mark H. Walker

«Nival изобрел захватывающую смесь особой, всепроникающей красоты и глубины стратегического игрового процесса... Уникальное сочетание стратегии, тактического боя на основе магии и блестящей трехмерной графики вместе составляют интересную и красивую игру».

Absolute Games

«... игру выгодно отличает очень необычная система боя. Во-первых, она походова, но сравнить ее с HoMM — значит ничего не рассказать... Обилие рун, монстров и порождаемых ими комбинаций — число, которое едва ли реально подсчитать. Можно написать десятки руководств по тактике ведения боя, но не рассказать всего. Все равно что пытаться расписать все расклады в преферансе.»

» о том, что средний проект делается года два с половиной, первые несколько лет приходится еще инвестировать в создание команды. Разработка плохо расширяема, то есть нельзя вложить много денег и ожидать быстрой отдачи, так как опять же ключевым фактором являются люди, а их трудно искать и часто приходится обучать. Локализации же чуть менее прибыльны, но при этом их проще рассматривать по классическим законам бизнеса. Цикл окупаемости на одном проекте в локализациях порядка полугодя, что гораздо ближе нашим российским реалиям. Можно покупать дешевые или дорогие лицензии, больше или меньше тратить на маркетинг и т. д. Здесь много ниш, и каждый ищет свою. Но так как сам процесс существенно проще, выше и конкуренция.

Какое оборудование используется в производстве?

Ничего особенного мы не используем. Мы не «играемся» в дорогие игрушки. Мы не используем motion capture (дословно: захватчик движений, используется для анимации трехмерных моделей — В. П.) Попробовали, оказалось, что игрушка дорогая и бестолковая. К тому же в России много талантов, а в той же Америке хороших аниматоров очень мало или они заняты в других индустриях.

Не связано ли это с дешевизной рабочей силы?

И дешевизна тоже влияет, но это не ключевой фактор. Дешевизна определяет эффективность процесса, но не качество. Не будь у них motion capture, многие вещи были невозможны в принципе. Мы же постоянно экспериментируем с новыми технологиями, но крайне осторожно вводим их в производство.

А какое программное обеспечение вы используете?

Тоже обычное: Visual C++, Source Safe, 3D Studio Max, экспериментируем с Maya. То есть вполне стандартные средства, которыми пользуются разработчики во всем мире.

Вы используете в разработке лицензированные движки?

Нет. Мы неоднократно думали на эту тему, но на данном этапе эффективнее использовать свои. Все движки, которые можно покупать, ориентированы на определенный

класс игр. Те игры, которые делаем мы, не вписываются в эти классы. Множество движков ориентировано на так называемые «стрелялки» (FPS). На них можно сделать такую игру, как «Демииурги», но это будет неэффективно. Гораздо лучше использовать движок, который мы написали сами. К тому же у нас есть опытная команда, которая сейчас делает движок к новому, еще не анонсированному проекту. Когда игра выйдет, он будет одним из самых современных.

Хотелось бы узнать, как строятся взаимоотношения с теми, чьи игры вы локализуете.

Не очень оригинально — мы покупаем лицензии. Условия лицензирования каждой игры различны. Но по каждой игре мы обсуждаем не условия, а только цифры. Обычно мы покупаем лицензии двух видов: flat license (фиксированная сумма лицензии на определенный рынок на срок) или advance payment + royalties (стоимостью лицензии гарантируем продажу некоторого количества копий плюс отчисления за каждую проданную сверх этого количества копию).

Есть ли в лицензии какие-либо условия по месту производства?

Их это не очень интересует, впрочем, меня тоже. Тиражированием занимается наш издатель — 1С. Зарубежные издатели нас в этом вопросе не ограничивают. У нас уже давно сложились доверительные отношения как с зарубежными партнерами, так и с 1С, и нам выгодно их сохранять, поэтому мы работаем честно, не занижая продаж.

Беспокоит ли вас проблема пиратства?

Беспокоит, но не очень сильно. Последнее время «пиратить» стали меньше. По неофициальным данным, в этом году пиратство на игровом рынке снизилось до 70%, против 98% всего три года назад. Отчасти это связано с экспансией экономических или «джевелных» (jewel — вариант продажи компакт-диска без коробки — В. П.) версий. Так что можно сказать, что мы с ними боремся экономическими методами. Да, нам не нравится то, что они делают, но реальных средств борьбы с ними у нас нет, все-таки это дело соответствующих органов. Так что мы воспринимаем это просто как специфику рынка и стараемся ее учитывать.

■ ■ ■ Беседовал Василий Прозоровский