

# Софт раздора

Алена Журавлева, автор «Эксперт Северо-Запад»

ИТ-игрокам предстоит договориться между собой о правилах игры на новом этапе развития рынка программного обеспечения



Иллюстрация: Марина Красильникова

**Н**а фоне падения спроса на программное обеспечение (ПО) драйвером роста рынка обещал стать проект по переводу предприятий малого и среднего бизнеса (SMB) на лицензионный софт. Проект, поддержанный на уровне правительства Петербурга, запущен в январе текущего года ведущими вендорами ПО. Надежды на успех зиждились на тех фактах, что уровень проникновения лицензионных продуктов в SMB пока мал, а количество потенциальных покупателей впечатляюще высоко. Однако на пути к потребителю неучтенным оказалось одно, но значимое звено – реселлеры, компании, непосредственно продающие ПО конечным клиентам.

## Картинки с выставки

«Лицензионное ПО – это просто и безопасно» – под таким слоганом проект, который называют не иначе как новым этапом развития программного обеспечения, стартовал в начале года. Новый этап – потому как регулятор, по сути, впервые стал не ночным кошмаром использующих пиратское

ПО бизнесменов, а помощником вендоров в продвижении лицензионного софта к потребителю.

Со стороны государства в проекте участвует СПб ГУП «Центр экономической безопасности», основная задача которого – координация развития проекта. Также в проекте приняли участие восемь производителей ПО: Microsoft, 1С, Лаборатория Касперского, «ПРОМТ», Adobe, Autodesk, АBBYY и Symantec. Количество участвующих вендоров, может, и не так впечатляет, однако в подборе участников просматривается серьезный подход: решения данных производителей фактически покрывают все потребности малого и среднего бизнеса – от операционной системы и офисных приложений до антивирусных приложений и системы автоматического перевода текстов. Соответственно, оценки потенциала этого проекта оптимистичны.

Заинтересованность производителей софта в этом проекте легко объяснима. В Петербурге несколько сотен тысяч предприятий SMB, причем большинство из них еще не лицензировали используемое ПО. «Сегмент малого и среднего бизнеса – один из наиболее динамичных и перспективных, а потому интересных для нас, – рассказывает менеджер по работе

с партнерами SMB Symantec в России Виталий Ананьев. – Работа на этом рынке характеризуется коротким циклом продаж и сравнительно небольшими объемами каждой сделки в отдельности. В то же время только в Санкт-Петербурге и области таких заказчиков тысячи, поэтому суммарная доля SMB в общем объеме продаж весьма значительна – до 20–30% в зависимости от конкретных продуктов. Потенциал сегмента SMB очень велик: достаточно упомянуть, что малый и средний бизнес приносит в экономику города и региона до 30% финансовых поступлений».

Вторым аспектом, также влияющим на заинтересованность в работе с SMB, является то, что продажи лицензионного софта крупным компаниям региона в последнее время снизились. «На сегодняшний день практически все крупные структуры так или иначе решили для себя вопрос обеспечения информационной безопасности, поскольку на данном уровне развития бизнеса не думать об этом аспекте едва ли возможно, – считают в Лаборатории Касперского. – Сектор SMB в целом в значительно меньшей степени обеспечен защитой, что позволяет нам оценивать потенциал данного сегмента рынка как очень высокий. Для крупного же бизнеса трендом является миграция на более подходящие для той или иной компании решения».

«Предприятия малого и среднего бизнеса более динамичны, чем крупные. И крупные компании, и SMB заинтересованы в снижении издержек и увеличении прибыли и сталкиваются в решении этих проблем с двумя основными ограничениями – нехваткой ресурсов и времени, – поясняют в компании „ПРОМТ“. – Но, в отличие от больших корпораций, в компаниях среднего размера гораздо меньше уровней согласования, процедур и регламентов, которые тормозят процесс принятия решения. Здесь больше потребностей в автоматизации с нуля и выше интерес к лицензионному ПО: многие предприятия SMB ответственно относятся к формированию корпоративного ИТ-ландшафта, просчитывая перспективу и не делая ставку только лишь на экономию бюджета».

Разумеется, речь не идет о том, что рынок крупных корпоративных клиентов полностью насыщен и уже неинтересен ни продавцам ПО, ни производителям. «Мы продолжаем работать со многими крупными предприятиями региона и страны в целом, – отмечает директор департамента продаж лицензионного ПО компании „АстроСофт“ Ольга Максимова, – но внимание к малому и среднему бизнесу понятно. Этот рынок наименее охвачен и, соответственно, легализован, а возможные риски делают вопросы легализации малого и среднего бизнеса наиболее актуальными».

## Карточный домик для реселлера

Основной задачей проекта «Лицензионное ПО – это просто и безопасно» была информационная поддержка и продвижение идеи легализации софта, соответственно выбраны и инструменты – создан сайт в поддержку проекта, на котором размещаются анонсы семинаров, новости организаторов и информация об их продуктах. Из наиболее глобальных инициатив проекта можно выделить создание горячей линии, по сути, являющейся координационным центром, специалисты которого в зависимости от вопроса перенаправляют звонок одному из вендоров-организаторов.

Кроме того, в рамках проекта проводятся семинары, посвященные лицензированию софта, причем их количество по сравнению с концом прошлого года выросло довольно серьезно – до нескольких мероприятий в неделю.

Любопытно, что важнейшее звено в цепочке взаимодействия вендора с потребителем – реселлеры, официально не входящие в список организаторов проекта, но участвующие в нем не менее, а может, и более активно. И организация мероприятий, и собственно продажи ПО – это сфера компетенции реселлеров, то есть реализацией программы и идей проекта занимаются те компании, которые напрямую работают с клиентами. Как обычно, при воплощении в жизнь любых идей могут появиться проблемы: просчитать все невозможно.

У большинства вендоров в Петербурге не один партнер-реселлер, а несколько, и, соответственно, друг на друга они изначально смотрят как на конкурентов. И даже предоставление реселлерам информационной базы малых и средних предприятий города не добавило оптимизма во взаимоотношения продавцов. База одна, а работать с ней надо всем, поэтому каждый избрал свой подход к решению проблемы: кто-то стал связываться только с более крупными и денежными компаниями, кто-то – со всеми подряд. И оказалось, что с одним и тем же предложением в одну организацию могли обратиться сразу несколько компаний, что вызывало негативную реакцию у потенциального клиента. Таким образом, конкуренция только усилилась, причем если при таком подходе реселлер мог получить какое-то преимущество перед позвонившими позже, то имиджу всего проекта в любом случае наносился урон.

Решений этой проблемы предлагается сразу несколько – от наиболее простого арифметического (путем деления базы на количество реселлеров) до практически фантастического, например проведения тендера между реселлерами на участие в проекте. К сожалению, у всех вариантов смягчения процесса столкновения лбами свои недостатки. Так, деление базы контактов невозможно из-за неопределенности «стоимости» и заинтересованности потенциального клиента.

Другим негативным моментом для реселлеров стало слишком большое количество мероприятий: если проводить семинары слишком часто, эффективность их снижается. Кроме того, по мнению игроков рынка, акцент в таких мероприятиях должен делаться не столько на демонстрации новых решений, сколько на информировании клиентов о рисках использования пиратского ПО и структуре и особенностях процесса лицензирования софта. Это обусловлено в том числе и тем, что реселлеры заинтересованы в долгосрочном контракте с каждым клиентом, а не просто в продаже ему коробочного решения, для чего необходимо понимание клиентом не только функционала какого-либо продукта, но и шагов, которые придется сделать для установки ПО и покупки лицензии.

Итогом такого развития событий стало то, что жизнь реселлеров изменилась, причем не в лучшую сторону. Оптимизма, правда, добавляет тот факт, что вендоры начинают все активнее запускать специальные предложения. «Конкретные результаты проекта зависят от активности всех участников программы. Вслед за первыми вендорами, объявившими свои специальные предложения для малого и среднего бизнеса, мы ждем предложений от других участников этой программы», – отмечает Ольга Максимова.

## Назад в будущее

Интересно, что и вендоры, и реселлеры уверены, что государство могло бы оказать более значительную помощь в легализации ПО. Наиболее действенными мерами здесь могли бы стать целевые дотации, налоговые льготы или льготные кредиты. В частности, на данный

момент кредитный проект для покупки софта компаниями SMB существует, однако он инициирован отнюдь не государством, а вендорами: первым был Microsoft, затем в феврале текущего года к проекту присоединились другие крупные производители ПО – Corel, АBBYY, Symantec, Oracle и другие. Партнером вендоров стал Росбанк.

Улучшить ситуацию с лицензионным ПО в Петербурге может и изменение законодательства. «Совершенно ясно, что для успешной пропаганды лицензионного ПО нам необходима поддержка правительства, – рассказывает Виталий Афанасьев. – Необходимо, чтобы государственные органы укрепляли законодательство в области защиты авторских прав, последовательно разрабатывали и проводили политику, направленную на поддержание правомерного использования программного обеспечения. Это даст мощный толчок для развития инноваций, повысит роль интеллектуальной собственности в обществе. Совместная деятельность компаний – производителей ПО и государственных административных структур позволит снизить уровень использования нелегального программного обеспечения».

Говорить о результатах проекта пока рано: как отмечают игроки рынка, инициатива «Лицензионное ПО – это просто и безопасно» только стартовала, два месяца работы не могут дать представления о том, удался ли проект. Итоги же продаж целесообразно подводить примерно через полгода, хотя, несмотря на трудности, с которыми столкнулись участники проекта, все надеются на благополучное развитие событий – выход на прошлогодний уровень продаж ПО и даже его превышение.

«Перспективы проекта мы оцениваем положительно, а их реализация зависит от того, насколько хорошо будут организованы все составляющие, – считают в компании „ПРОМТ“. – Со стороны вендоров – учет пожеланий и реальных потребностей SMB, со стороны органов власти – поддержка отечественных производителей и потребителей лицензионного ПО, со стороны SMB – желание развивать бизнес на современной, легальной и перспективной ИТ-основе. На наш взгляд, проект должен показать следующие результаты: рост интереса предприятий SMB к лицензионному ПО, готовность компаний, использующих нелегальное ПО, к переходу на лицензионное. А также усиление интереса к лицензионному ПО компаний, использующих open-source-приложения и столкнувшихся с проблемами в сфере интеграции и промышленного использования этих решений».

«Малый бизнес – один из самых проблемных и самых рискованных сегментов бизнеса с точки зрения использования лицензионного ПО: ограниченные бюджеты зачастую не позволяют нанимать грамотных ИТ-специалистов, понимающих всю остроту проблемы использования нелегального программного обеспечения, – говорит Ольга Максимова. – Это ведет к информационному голоду, что тоже не способствует оздоровлению ситуации. Тем не менее за последние два года усилиями производителей ПО и государства сделан серьезный шаг в сторону легализации и обеления рынка. И это подтверждается не только независимыми экспертами, но и существенным докризисным ростом продаж ПО, который исчислялся десятками процентов. Перспективы этой инициативы и сейчас в любом случае положительные».

«На наш взгляд, рынок сейчас находится в замороженной стадии, – прокомментировали в Лаборатории Касперского. – С одной стороны, до кризиса все больше предприятий начинали открывать для себя плюсы лицензионного ПО – оперативное обновление, квалифицированную поддержку, отсутствие проблем с контролирующими органами. С другой стороны, кризис,

очевидно, уменьшил финансовые возможности любого бизнеса, особенно в части закупки ПО. Чтобы рынок продолжил рост, необходимо обеспечивать информационную поддержку со стороны вендоров и, возможно, финансовую поддержку со стороны государства».

**Санкт-Петербург**