



# Чистыми руками.

## ЛЕГАЛЬНОЕ ПО — В КАЖДУЮ КОМПАНИЮ.

ПРОБЛЕМА ЛЕГАЛИЗАЦИИ СОФТА ВОЛНУЕТ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ ИТ-СООБЩЕСТВА. ВЕНДОРЫ ТЕРЯЮТ ДЕНЬГИ НА КОНТРАФАКТЕ, БИЗНЕС ПОДВЕРГАЕТ СЕБЯ БОЛЬШИМ РИСКАМ. СЕГОДНЯ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ ПОДКЛЮЧИЛАСЬ АДМИНИСТРАЦИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. В ЯНВАРЕ СТАРТОВАЛА ГОРОДСКАЯ ПРОГРАММА «ЛИЦЕНЗИОННОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ — ЭТО ПРОСТО И БЕЗОПАСНО».

текст: Ольга Попова

**В** предыдущем номере мы уже говорили об этом совместном проекте правительства Северной столицы и ведущих разработчиков ПО. Но многое осталось за рамками статьи. Как CIO убедить собственника перейти на лицензионный софт? Изменится ли ценовая политика в связи с падением рубля? Возможно ли совмещение коммерческого ПО и продуктов Open Source? ИТ-менеджеры предприятий из разных сфер бизнеса задают эти и другие вопросы участникам программы.



### 1. Что делать ИТ-директору, который только что принят на работу, при обнаружении нелегального программного обеспечения в компании? Вариант массовой закупки лицензионного ПО со стороны гендиректора или собственника исключается.



**Евгений Цвирко,**  
председатель  
Комитета по  
информати-  
зации и связи  
Правительства  
Санкт-Петер-  
бурга:

«ИТ-директору, оказавшемуся в непростой ситуации, нельзя, прежде всего, забывать об ответственности перед законом: если в небольших компаниях такому риску подвержен, как правило, генеральный ди-

ректор, то в более крупных организациях персональная ответственность ИТ-директора может быть предусмотрена контрактом, причем, вплоть до уголовной — за нарушение прав других лиц (пиратское и нелегальное ПО). В этом случае я советую быть максимально настойчивым при реализации ИТ-политики компании. А поиск весомых аргументов не должен представлять проблемы для специалиста такого уровня.

ИТ-директору важно также осознать и то, что ответственность за работоспособность системы лежит полностью на нем. Очевидно, что затраты на техподдержку у сомнительных компаний, отсутствие

требуемых обновлений, неполный функционал, низкий уровень информационной безопасности и ряд других факторов обобщаются в итоге теми самыми скрытыми расходами, которые могут быть вполне соизмеримы с предложениями по приобретению лицензионных продуктов.

ИТ-директору, думаю, стоит для начала пристально ознакомиться с предложениями на легальном рынке (вендоры постоянно работают над развитием пакета своих предложений) и далее, определив реальную стоимость работы на пиратском ПО и сравнив ее с ценовыми предложениями на легальном рынке, идти к руководству компании.

#### **Сергей Земков** («Лаборатория Касперского»):

У любого вендора нет стремления наказать заказчика за использование нелегального ПО, тем более если он



**Сергей Земков,**  
управляющий директор  
«Лаборатории  
Касперского» в России

в принципе не против перейти на лицензионный продукт. У производителей массового софта существуют варианты гибкого и льготного перехода на лицензионное ПО. «Лаборатория Касперского» — не исключение и тоже предлагает подобные программы. Таким образом, даже при отсутствии у клиентов соответствующего бюджета вендор нередко готов предложить им специальные условия получения лицензий, а также распределить этот процесс во времени для создания наиболее благоприятных условий подобного перехода.

**Алена Резванова (Symantec):**

К сожалению, короткого и всеобъемлющего ответа в данной ситуации нет. Прежде всего, хочется донести до всех сотрудников IT-департаментов (от рядового администратора до директора) ключевой момент: Symantec, как производитель, не заинтересован в привлечении компании и ее сотрудников к уголовной или административной ответственности. Да, безусловно, использование нелегального ПО

наносит вред компаниям-производителям, мы боремся с нарушителями авторских прав, но наша главная задача — не наказать бизнесмена, стремящегося сэкономить, а помочь ему сэкономить правильно!

Один из эффективных способов — организация семинаров и круглых столов для потенциальных заказчиков. Возможность «вживую» обсудить существующие проблемы с представителями вендора, поставщиками решений, друг с другом очень часто помогает увидеть те аспекты проблемы, которые ранее казались несущественными, и по-новому оценить их. Существует множество вариантов осуществить грамотный переход. Например, в рамках программы по легализации ПО в Северо-Западном административном округе Москвы Symantec предложила предпринимателям льготные условия по переходу на легальное ПО. Компании, изъявившие желание принять участие в программе «Округ без пиратов», получали 10%-ную скидку при покупке наших решений. Никаких дополнительных требований к клиентам при этом не предъявлялось.



**Анна Кулашова,**  
директор  
представительства  
Microsoft в СЗФО

**2. КАКАЯ РАБОТА ВЕДЕТСЯ РАЗРАБОТЧИКАМИ ОФИСНОГО И УЧЕТНОГО ПО В ПЛАНЕ СОВМЕСТИМОСТИ С ФОРМАТАМИ OPEN SOURCE?**

**Алена Резванова (Symantec):**

Борьба за снижение затрат — вполне естественное стремление, и одним из возможных путей экономии средств компании является использование так называемого ПО с открытым исходным кодом, или Open Source. Действительно, такой вариант нередко позволяет сократить затраты на приобретение ПО. Symantec не является производителем «офисных пакетов», но некоторое отношение к Open Source все-таки имеет, поскольку идеологию Open Source частично или полностью реализуют в своих решениях многие производители (IBM, Sun, в некоторой степени Oracle, VMware), являющиеся нашими стратегическими партнерами и поставщиками нашего ПО, входящего в состав их продуктов либо совместимого с ними.

бодного ПО могли использовать их при создании совместимых с коммерческим ПО решений. Мы в настоящий момент не поддерживаем Open Source, предпочитая предоставлять желающим API. Например, в линейке PROMT есть продукт PROMT Translation Server Developer Edition, позволяющий через API встроить переводческую функциональность машинного перевода в корпоративные приложения других производителей программного обеспечения, в частности, системы документооборота.



**Алена Резванова,**  
менеджер департамента  
по работе с партнерами  
Symantec в России и СНГ

**Анастасия Морозова (Autodesk):**

Компания Autodesk уже давно работает в этом направлении и является пионером на рынке САПР с точки зрения Open Source. У Autodesk есть программные продукты с открытым программным кодом — геоинформационные системы, помогающие контролировать, анализировать данные и принимать на их основе взвешенные управленческие решения.

**Юлия Федорович (PROMT):**

Самый распространенный шаг — открытие интерфейсов программирования приложений для программного продукта, чтобы разработчики сво-





### 3. Доллар и евро растут, а цены на лицензионный софт привязаны к этой валюте. Но доходы предприятий не увеличились, а покупать ПО становится очень затратным. Что собираются предпринимать разработчики ПО в этой ситуации?

**Сергей Земков**

(«Лаборатория Касперского»):

Что касается «Лаборатории Касперского», то цены на наше ПО для российских компаний были и остаются в рублях. Более того, даже в нынешней экономической ситуации, когда курс национальной валюты снизился более чем на 35%, мы не планируем пересмотр наших цен. Для российских предприятий это означает заметное снижение затрат.

**Анастасия Морозова (Autodesk):**

Мы учитываем сложившуюся экономическую ситуацию и стараемся гибко реагировать на быстро изменяющуюся действительность, предлагая своим партнерам и заказчикам адекватные условия. Например, была разработана специальная программа, которая позволяет перейти на лицензионное ПО в несколько шагов. Предпринимаются и другие меры, которые помогут клиентам эффективно использовать уже приобретенное программное обеспечение и покупать новые рабочие места.

**Юрий Корюкин (ABBYY):**

Скорее всего, в связи с инфляцией и изменением курса рубля прежние цены сохранить не удастся. При этом рост рублевых цен на ПО разных производителей не будет одинаковым. ABBYY, как российская компания, понимающая потребности наших пользователей в этой непростой ситуации, не планирует в ближайшее время повышение цены своих продуктов, но гарантировать фиксированные рублевые цены в течение длительного времени тоже

не может. Некоторые поставщики ПО иностранных производителей, скорее всего, будут пытаться какое-то время сохранять цены за счет собственной прибыли, но и это не выход. А значит, надо более внимательно присматриваться к различным схемам лицензирования.

Это может быть набирающий силу тренд аренды ПО (то есть лицензирование «на время»), использование лицензий не на рабочее место, а на подключение (когда одной лицензией могут по очереди пользоваться несколько сотрудников — подобный подход поддерживается многими поставщиками ПО, в частности ABBYY) или специальные маркетинговые программы от производителей ПО. Кроме того, как показывает наш опыт, в большинстве проектов затраты на хорошее лицензионное ПО окупаются уже за первый год его использования. При этом многие компании даже получают по итогам первого же года прибыль. Перечисленные схемы лицензирования одинаково подходят как крупным компаниям, так и небольшим.

**Юлия Федорович (PROMT):**

PROMT — отечественный разработчик, и для российских клиентов цены на наши продукты не привязаны к валютным колебаниям, они установлены в рублях. Кроме того, с учетом кризиса мы дополнили традиционные программы бонусов новыми предложениями. Стоимость владения и обновления решений вполне по карману среднему и малому бизнесу. У компаний этого сегмента наиболее популярны PROMT Standard и PROMT Professional.

### 4. Будут ли разрабатываться новые эффективные ценовые политики у вендоров?

**Сергей Земков («Лаборатория Касперского»):**

Наши цены более пяти лет зафиксированы в российских рублях. Мы не планировали пересмотр своей ценовой политики ни до кризиса, не собираемся делать этого и сейчас. Более того, полагаем, что сегодня самое правильное время для любой компании оценить существующие затраты на используемое программное обеспечение и обратить внимание именно на российские разработки. При сравнимом, а нередко и превосходящем качестве ПО, наличии местной технической поддержки, специальных программ миграции и многих других преимуществ использование российского продукта

будет намного выгоднее. И как раз в этом, на мой взгляд, может заключаться оптимизация IT-затрат, а не в повальном их сокращении или переходе на нелицензионное ПО.

**Анна Кулашова (Microsoft):**

Наши политики лицензирования ПО доказали свою эффективность. Например, по условиям лицензирования по программе Open Value заказчик фактически получает трехлетний кредит на покупку ПО. Кроме того, сегодня мы предлагаем заказчикам значительные скидки на основные продукты Microsoft.



**Анастасия Морозова,**  
директор по маркетингу  
Autodesk в России и  
странах СНГ



**Юрий Корюкин,**  
директор по  
корпоративным проектам  
ABBYY Россия



**Юлия Федорович,**  
исполнительный  
директор компании  
«PROMT»

**Юлия Федорович (ПРОМТ):**

Можно прогнозировать, что наиболее востребованы в ближайшее время будут политики предоставления скидок и разного

рода бонусов для новых заказчиков, а также программы поддержки лояльности существующих клиентов. Например, ПРОМТ запускает сейчас новую акцию,

в рамках которой клиенты могут получить бесплатное обучение и техподдержку, а такие опции, как создание базовых словарей, углубленное обучение, разработку дополнительных технических средств — со значительной скидкой. Акция распространяется на востребованные в корпоративном секторе продукты PROMT Professional, PROMT Professional Double и PROMT Expert.



**Алена Резванова (Symantec):**

Политика ценообразования Symantec не требует от партнеров жестко фиксировать цены для своих заказчиков — они носят, скорее, рекомендательный характер. Такое гибкое ценообразование оставляет партнерам возможность маневра при формировании коммерческого предложения. По опыту продаж можно сказать, что речь идет, скорее, о снижении цен для заказчиков, чем об их повышении.

**5. КАКАЯ РАБОТА ПЛАНИРУЕТСЯ ПО ПРОПАГАНДЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЦЕНЗИОННО ЧИСТОГО ПО ПОМИМО УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ «ЛИЦЕНЗИОННОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ — ЭТО ПРОСТО И БЕЗОПАСНО»?**

**Евгений Цивирко (Комитет по информатизации и связи):**

В настоящее время начал свою работу городской проект, направленный на продвижение лицензионного ПО среди представителей малого и среднего бизнеса. Проект призван объединить усилия всех заинтересованных сторон в этом направлении. Создано и продолжает расширяться сообщество вендоров, которые осознали необходимость реальных действий в отношении представителей малого и среднего бизнеса и открыты поиску конструктивных форм взаимодействия с потребителем.

Если говорить о пропаганде как о некоем информационном воздействии, то это, пожалуй, один из начальных шагов этой программы. Речь здесь идет прежде всего о налаживании конструктивного диалога всех участников процесса. Город го-

тов оказать помощь в этом направлении. Следующий шаг видится в совместной разработке концепции дальнейших действий с учетом интересов все сторон и, соответственно, поиске механизмов для ее реализации.

**Анна Кулашова (Microsoft):**

Microsoft разработала программу «Шаг Навстречу» и уже участвует в петербургской программе. Главная задача обеих программ — не оставлять заказчиков наедине со своими проблемами, связанными с переходом на лицензионное ПО. Своей основной задачей мы видим информирование бизнеса о спектре возможностей, открывающихся при использовании легального ПО. Второй аспект этой задачи — информирование клиентов о возможных способах приобретения легального ПО в наиболее удобной для данной организации форме.

**Алена Резванова (Symantec):**

В настоящее время Symantec участвует в двух проектах по легализации ПО, ориентированных на малый и средний бизнес: это уже названная петербургская инициатива и московский проект «Округ без пиратов» ([www.okrugbezpiratov.ru](http://www.okrugbezpiratov.ru)). В рамках этих программ предприниматели могут получить консультации о юридических аспектах использования программного обеспечения, об ответственности за нарушение авторских прав и путях легализации ПО. Для клиентов проводятся тематические семинары, организованы телефонные «горячие линии». Кроме того, Symantec является участником международной ассоциации BSA (Business Software Alliance), деятельность которой направлена на продвижение безопасного и легализованного программного обеспечения, в том числе и в сегменте малого и среднего