

ЛИЦЕНЗИЯ НА ПРОПАГАНДУ

РАЗРАБОТЧИКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДВИНУЛИСЬ ВГЛУБЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ПИРАМИДЫ ОТ СЕГМЕНТА КРУПНЫХ КОМПАНИЙ И КОРПОРАЦИЙ К СЕКТОРУ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. СТРАТЕГИЮ И ПРОБЛЕМЫ ВЫХОДА В НОВУЮ ДЛЯ СЕБЯ НИШУ УЧАСТНИКИ РЫНКА ОБСУДИЛИ НА СПЕЦИАЛЬНОМ КРУГЛОМ СТОЛЕ, ОРГАНИЗОВАННОМ ИД «КОММЕРСАНТЪ».

«Ь-ТЕЛЕКОМ»: ЧЕМ РАЗРАБОТЧИКИ СОБИРАЮТСЯ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА?

Павел Черкашин, руководитель российского представительства Adobe:

«Теоретически можно предположить три ответа на этот вопрос. Первый — это банальное снижение цены. Когда мы говорим, что наш продукт стоит дешевле, потому, что у вас мало денег. Второй способ — запихнуть в продукт больше функций, возможностей и т.д., но не увеличивать его стоимость. И третий вариант — не продавать сам продукт, но предоставить сервис по его использованию. Могу признаться, что Adobe оказалась не готова ни к одному из этих подходов. Мы уже, наверное, года два рассуждаем, что хорошо бы запустить софтверный сервис, хорошо бы поэкспериментировать в других направлениях... Но так и не удосужились предложить рынку что-либо конкретное. В условиях быстро растущего рынка были другие приоритеты. Так что мы только сейчас начинаем эксперименты».

Сергей Комаров, руководитель отдела антивирусных разработок и исследований компании «Доктор Веб»:

«Как правило, у предприятия есть дефицит сотрудников, которые могли бы грамотно установить, настроить и поддерживать лицензионное ПО. Поэтому мы стали предлагать малому и среднему бизнесу ПО в виде сервиса Dr. Web AV-Desk. Это позволяет руководителю предприятия подключиться к нашей услуге, проделать необходимое число манипуляций с нашим ПО, установить его и работать. Другое решение, которое мы совсем недавно выпустили на рынок, — это так называемый Office Shield. Это компьютер небольшого размера, недорогой, на котором уже установлены все необходимые для работы данного предприятия программы. Этими инициативами мы существенно облегчаем работу системных администраторов, ведь, как правило, квалифицированных и дорогих специалистов предприятия малого и среднего бизнеса позволить себе не могут».

Андрей Брандаус, генеральный директор «1С: Северо-Запад»:

«Продукты 1С уже давно и массово востребованы небольшими предприятиями. Полагаю, что изменившиеся экономические условия будут способствовать дальнейшей популяризации в среде малого и среднего бизнеса наиболее современных решений, созданных на платформе «1С: Предприятие 8». Ведь во время кризиса предприниматели начинают более тщательно оценивать свои расходы, сократить которые можно за счет более эффективной автоматизации. Линейка продуктов 1С развивается с учетом этих потребностей — например, в «1С: Бухгалтерию 8» добавлены антикризисные отчеты для руководителя, которые позво-

ляют анализировать финансовое состояние предприятия. Что касается стоимости, то, например, базовая версия программы «1С: Управляющий» стоит всего 4 тысячи рублей. Убежден, что такие деньги может позволить себе потратить даже самое небольшое предприятие. При этом программа позволяет человеку без специального финансового образования вести управленческий финансовый учет на предприятии, анализируя рентабельность каждого направления бизнеса. Еще из интересных новинок 1С можно выделить CRM — решение для небольших компаний, которое позволяет автоматизировать бизнес-процессы управления взаимоотношениями с клиентами».

Ирина Панасенкова, руководитель отдела продаж компании ПРОМТ по России и СНГ:

«Мы являемся разработчиками программных переводчиков текста. В своей стратегии мы используем один из вариантов, о которых говорил Павел Черкашин. Мы разработали специальное предложение для малого и среднего бизнеса, серьезно снизив цену на продукт. Сейчас мы занимаемся просветительской деятельностью, чтобы донести до предпринимателей, что такое решение есть, и, пожалуйста — покупайте его по специальным ценам».

Андрей Кинаш, руководитель департамента по работе с партнерами и заказчиками СМБ компании «Майкрософт РУС» по СЗФО:

«Недавно «Майкрософт» выпустил специальные версии основных продуктов для построения локальных сетей и сетевой инфраструктуры (Small business server), позволяющие заказчику здорово сэкономить. А буквально на днях «Майкрософт» снизил цены на свое базовое программное обеспечение от 5% до 60%.

Но основная проблема продвижения ПО в среде малого и среднего бизнеса, на наш взгляд, даже не цена, а сложности с лицензированием. Все наши опросы свидетельствуют о том, что пользователю очень сложно разобраться, как приобрести лицензионный продукт и какие схемы его приобретения наиболее выгодны. Сейчас в партнерстве с ГУП «Центр экономической безопасности» мы проводим масштабную программу по информированию предприятий малого и среднего бизнеса о том, каким образом наиболее выгодно приобрести программное обеспечение. В рамках нашей программы мы открыли горячую линию, выделили специальный номер, открыли сайт, где заказчики могут получить информацию по «Майкрософт» и другим нашим партнерам, участвующим в программе».

«Ь-ТЕЛЕКОМ»: ЕСТЬ ЛИ УВЕРЕННОСТЬ, ЧТО ЗАПУЩЕННАЯ ВАМИ ПРОГРАММА БУДЕТ ЭФФЕКТИВНОЙ? ВРЯД ЛИ РУКОВОДИТЕЛИ НЕБОЛЬШИХ КОМПАНИЙ ПОСЕЩАЮТ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ САЙТЫ...»

Кирилл Ромодин, советник по авторскому праву и интеллектуальной собственности ГУП «Центр экономической безопасности»:

«Речь идет о специализированном сайте, на котором представлены участники этого просветительского проекта и есть полная информация о схемах лицензирования. На сайте представлена информация не только по «Майкрософт». Там есть Autodesk, 1С, «Лаборатория Касперского», ПРОМТ, ABBYY. То есть мы постарались представить компании как можно шире и больше, и будем продолжать эту работу. Мы поняли, что нужна информация о том, как лицензировать, и постарались максимально простым и ясным языком донести ее до конечного пользователя. Сейчас мы только в начале нашего проекта и, возможно, будем вносить в него какие-то корректировки. Нам важно, чтобы человек, посетивший наш ресурс, смог понять, что ему делать для лицензирования того или иного продукта, а не погружался в некие сложные юридические термины».

Евгений Питолин, руководитель регионального представительства «Лаборатория Касперского» в СЗФО:

«Я поддерживаю идею о том, что просветительская деятельность имеет решающее значение. Если говорить о моделях, описанных Павлом Черкашиным, то мы уже попробовали немного от каждой. Например, в прошлом году мы снизили цены на ряд решений семейства Kaspersky Open Space Security, ориентированных на малый и средний бизнес. На регулярной основе мы проводим различные акции для пользователей. Однако мы полагаем, что эффект от инвестиций в просветительскую деятельность может быть не менее значимым. «Лаборатория Касперского» планирует реализацию целого комплекса просветительских мер, среди которых, например, проведение бесплатных образовательных семинаров для представителей малого и среднего бизнеса, технических специалистов».

«Ь-ТЕЛЕКОМ»: СМОЖЕТ ЛИ ПРОСВЕЩЕНИЕ ЗАСТАВИТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ПЛАТИТЬ ЗА ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ПРОДУКТ, КОГДА ЕСТЬ ПИРАТСКИЕ АНАЛОГИ?

Андрей Брандаус: «Действительно, есть пример рынка «Юнона», где можно было купить диск с пиратскими копиями за 100 рублей. Но это уже в прошлом. 1С всегда активно выступала против распространителей пиратского ПО».

Игорь Козлов, заместитель генерального директора по IT 000 «БДО Юникон Северо-Запад»:

«Послушав разработчиков, мы видим тенденцию к снижению стоимости программного продукта. И если встать на позицию пользователя, особенно, на позицию пользователя нелицензионного софта, то можно предположить его ожидания, что стоимость необходимых программ снизится до 100 рублей? Тогда и проблема пиратства решится сама собой».

Ирина Панасенкова: «Мы не готовы выпустить программное обеспечение за 100 рублей, как, думаю и все компании, представители которых присутствуют здесь. Цена на лицензию должна быть хотя бы несколько тысяч рублей. Для любой компании это не такие большие деньги. А устраивать циничные войны с пиратами — это глупо, потому что их издержки всегда будут ниже наших».

Евгений Питолин: «Разумеется, мы против пиратства, но уверен, что бороться нужно с причиной, а не следствием. От простой блокировки пиратских копий программ общий уровень вирусной активности возрастет, что в конечном итоге лишь увеличит нагрузку на производителей антивирусного ПО. Проблему решит работа по информированию пользователей о преимуществах перехода на легальный софт и, конечно же, благоприятный экономический климат в стране. Ведь пользователи приобретают нелицензированное ПО лишь в силу его невысокой, в сравнении с легальным продуктом, стоимости».

Галия Сайфутдинова, руководитель по связям с общественностью «Рексофт»:

«Может быть, я высажу очень крамольную мысль, но необходимо учитывать, что пираты в какой-то мере играют на руку тем же самым вендорам. Фактически, они занимаются просветительской деятельностью и осуществляют функцию рекламы. В России знания об IT-отрасли и вообще знания в области информатизации очень низки. И в данном случае любое распространение ПО стоит приветствовать».

«Ь-ТЕЛЕКОМ»: ТАК МЫ МОЖЕМ ДОГОВОРИТЬСЯ ДО ТОГО, ЧТО РАЗРАБОТЧИКИ ФИНАНСИРУЮТ ПИРАТСКИЕ СТУДИИ, КОТОРЫЕ ПРОИЗВОДЯТ НЕЛИЦЕНЗИОННОЕ ПО ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ПОЛНОЦЕННЫХ ЛИЦЕНЗИОННЫХ ПРОДУКТОВ. А «ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО» НА ПАРУ С «ДОКТОРОМ ВЕБОМ» ПИШУТ И РАСПРОСТРАНЯЮТ ВИРУСЫ, ЧТОБЫ ПОТОМ ПРОДАТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ АНТИВИРУСЫ...»

Евгений Питолин: «А пожары, видимо, выгодно устраивать пожарным. Кстати, пользуясь случаем, хочу развеять еще один миф, будто легальное антивирусное ПО от нелегального отличается только стоимостью. Нужно понимать, что антивирус — это, прежде всего, не софт, а услуга. Без возможности получения оперативной высококвалифицированной помощи от службы технической поддержки и самое главное — без регулярного обновления антивирусных баз — эффективность антивируса очень быстро снижается».

Кирилл Ромодин: «Я думаю, что тезис о пользе пиратов очень спорный. Отрицать, что с помощью пиратских копий в стране прививается IT-культура, конечно нельзя, но это плохая культура, порождающая правовой нигилизм».

Павел Черкашин: «Если бы здесь сидели только западные вендоры, то всех нас



можно было бы обвинить в заговоре по развитию пиратского рынка с целью убить любую российскую разработку. А так как здесь присутствуют и российские вендоры, то мы чисты».

Андрей Брандаус: «Если мы хотим, чтобы Россия не только нефть поставляла, а отечественные разработчики развивались, то пиратство надо искоренять. Иначе дальше оффшорного программирования, когда мы для кого-то что-то делаем, а потом эти продукты продаются нам же, отрасль развиваться не будет».

Андрей Кинаш: «Я поддержу коллегу. Нам пираты не помощники, а враги. Мы заинтересованы в том, чтобы в магазине покупали компьютер с предустановленным ПО, будь это «Майкрософт» или альтернативный поставщик, но лицензионный продукт. Объем поддержки и обновлений, который предоставляет «Майкрософт», — колossalный. Нелицензионные программы, приобретенные у пиратов, всего этого лишены».

«Ь-ТЕЛЕКОМ»: «ДАВАЙТЕ ПОПРОБУЕМ ОЦЕНİТЬ ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА».

Владимир Ловцов, руководитель агентства по развитию малого бизнеса КЭРППиТ:

«Если верить Госкомстата, то в городе работает 247 тысяч субъектов малого предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей, которых насчитывается около семидесяти тысяч, остальные — это юридические лица. Очевидно, что не все из них фактически осуществляют свою деятельность. Существуют разные оценки, в том числе на уровне правительственный экспертов. Количест-

во реально работающих субъектов малого бизнеса колеблется в диапазоне от 60 до 100 тысяч. Всего занятых в малом бизнесе, опять же, по данным Госкомстата, 600 тысяч человек — это четверть трудоспособного населения города. Соответственно, объем рынка очень велик.

Но до тех пор, пока малый бизнес не почувствует эффект от приобретения лицензионного ПО, борясь с использованием пиратских аналогов можно будет только карательными мерами. Заниматься просвещением в среде малого предпринимательства непросто. Вначале даже было сложно уговорить предпринимателей подать документы на получение субсидий, большинство просто не верило, что это реально. К тому же, существует миф, что существенной разницы между лицензионным ПО и пиратским нет, и переубедить предпринимателей в обратном сложно».

«Ь-ТЕЛЕКОМ»: «ЕСТЬ ЛИ У ГОРОДСКИХ ВЛАСТЕЙ КАКИЕ-ТО ПРОГРАММЫ, СВЯЗАННЫЕ С ПОДДЕРЖКОЙ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ЛЕГАЛЬНОГО ПО В ПЕТЕРБУРГЕ?»

Алексей Азарков, заместитель председателя комитета по информатизации и связи:

«Мы решили начать с себя и полностью оснастить госорганы легальным ПО. Сейчас все компьютеры закупаются с предустановленным легальным ПО. Весь тот парк, который был куплен до этого, тоже легализован.

Хочу отметить, что мы не хотим репрессий. Для предпринимателей очень важно, чтобы им не задавали вопроса при покупке лицензионного ПО: «А покажите, чем вы пользовались до это-

го?». Производители должны объявить амнистию и проинформировать об этом пользователей. Совместно с вендорами и «Центром экономической безопасности» мы уже запустили программу, цель которой — популяризация лицензионного ПО среди предприятий малого и среднего бизнеса. И один из инструментов для ее реализации — активная просветительская работа в сегменте малого и среднего бизнеса. Город готов оказать помощь в этом направлении.

Следующий шаг видится в совместной разработке концепции дальнейших действий с учетом интересов всех сторон и, соответственно, поиске механизмов для ее реализации.

Сергей Комаров: «Не очень понятно, о каком просвещении малого бизнеса идет речь? Что нельзя покупать пиратское ПО? Мне кажется, движение должно быть с двух сторон. С одной стороны, мы должны обеспечивать бизнесменам условия, когда купить наше ПО очень просто, а с другой стороны, власти должны обеспечивать условия, когда купить нелицензионное обеспечение было бы очень сложно».

«Ь-ТЕЛЕКОМ»: «ДАВАЙТЕ СПРОСИМ У САМИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ, ЧТО НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ РАЗРАБОТЧИКАМ И ОРГАНАМ ВЛАСТИ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СТАЛО МОДНО ПОКУПАТЬ ЛИЦЕНЗИОННОЕ ПО?»

Георгий Альтштейн, руководитель IT-отдела «Атлант-М»:

«Все-таки, в первую очередь, это репрессивные методы. Опять же, самый простой пример — полное исчезновение с лотков пиратских копий 1С и «Майкрософта». Как-то это можно было сделать,

главное — желание. С другой стороны, нужно популяризировать легальное ПО, активнее доводить до конечного пользователя его плюсы. И третий момент — это, естественно, ценовая политика. Вот если одновременно пойти по всем этим направлениям, то можно будет добиться результата».

Владимир Разумов, технический директор ИД «Коммерсантъ-СПб»:

«Нужен комплексный подход. В прошлом году практически все производители программного обеспечения участвовали в акции совместно с Союзом журналистов, в рамках которой предлагались довольно значительные скидки. Воспользовавшись этой акцией, мы приобрели в два раза больше софта, чем было заложено в бюджетном плане. Экономические рычаги еще никто не отменял».

Галия Сайфутдинова: «У нас очень сильно раскручен маховик репрессий. Государственные органы могут прийти с проверкой на любое предприятие и парализовать его работу. Но при этом у нас практически не велась просветительская деятельность, и большое спасибо, что она, наконец, начинает осуществляться. Также слабо развиты инструменты экономической поддержки предпринимателей. Хотя, согласно нашему опыту, они готовы брать кредиты на развитие своей IT-инфраструктуры. Вот в каком направлении, мне кажется, должно двигаться государство».

Владимир Ловцов: «В современных условиях у города нет финансовых возможностей, чтобы в прямую субсидировать приобретение ПО. Но мы готовы помогать разработчикам в осуществлении просветительской работы в сегменте малого бизнеса».