

Чтобы привлечь покупателей «Майкрософт Украина» вводит скидки на свою продукцию и расширяет борьбу с пиратским ПО. В прошлом году объем украинского рынка легального программного обеспечения вырос на 20–25%.

В марте украинское представительство Adobe Systems зафиксировало цены на свое ПО в гривне. Корпорация «Майкрософт Украина» предложила существенные скидки на основные продукты — от 15% до 30%, в первую очередь для малого и среднего бизнеса. SAP планирует запустить для потенциальных клиентов программу, помогающую экономить на начальном этапе внедрения решений. «Мы предложим клиентам арендовать программное обеспечение на срок от одного года до трех лет, — говорит управляющий директор SAP в Украине Андрей Филатов. — По истечении срока аренды клиент может выкупить ПО». Все игроки софтверного рынка стимулируют спрос, который впервые упал еще в IV квартале 2008-го и продолжает снижаться.

В прошлом году объем украинского рынка легального программного обеспечения вырос на 20–25% по сравнению с 2007-м — до \$180—190 млн. «До октября 2008-го темпы роста рынка ПО составляли не менее 30–40% в годовом исчислении, — говорит директор дистрибьюторской компании «Софтпром» Павел Жданович. — В последнем квартале прошлого года продажи упали на 10–15%». По его оценкам, обычно IV квартал генерировал до 40% годовой выручки, поэтому падение значительно сказалось на итогах года.

Тем не менее в 2008-м рост продаж ПО в зависимости от сегмента рынка составил от 15% до 100%. Лидировали в продажах операционные системы, средства обеспечения безопасности, офисное и игровое ПО, системы автоматизации проектирования (САПР) и другие бизнес-приложения. К весне 2009-го структура спроса начала меняться. «Популярностью в 2009 году будут пользоваться решения по виртуализации (ПО, позволяющее запускать на одном компьютере несколько ОС) и средства обеспечения информационной безопасности, — рассказывает ведущий специалист по продукции компании «Бакотек» Константин Здыбель. — Кроме того, все больший интерес у клиентов вызывают средства шифрования, а также решения, способные предотвратить утечку конфиденциальной информации».

По оценкам экспертов, изменение спроса приведет к росту продаж антивирусного ПО на 10–50%, программ для виртуализации — на 50–100%. Объем рынка офисного ПО сократится в два-три раза, реализация программ, установленных на новых ПК (ОЕМ-продукты), упадет на 80%.

Автор: Анна Сайченко
27.04.2009 16:00

Среди экспертов и игроков рынка нет единого мнения о том, какая категория покупателей софта будет формировать спрос в этом году. Одни делают ставку на крупный бизнес, полагая, что у него больше шансов пережить кризис. Другие видят потенциал в средних и малых компаниях.

К примеру, Павел Жданович считает основным драйвером рынка легализацию программного обеспечения. Украина занимает третье место в Европе по уровню пиратства — около 83% ПО используется нелегально (в странах ЕС — 35%). Падение уровня пиратства всего на 1% увеличивает годовую выручку рынка легального ПО более чем на \$10 млн. «Легализация ПО в госсекторе и крупных компаниях сейчас заморожена, — продолжает Павел Жданович. — А в среднем бизнесе этот процесс не останавливается: легализации способствует повышению активности BSA (Business Software Alliance — Международное объединение производителей ПО, которое с 2008-го борется с IT-пиратством в Украине). Безусловно, наиболее перспективным в этом году будет сегмент среднего и малого бизнеса».

Коллега Павла Ждановича гендиректор АБВУУ Украина Виталий Тищенко утверждает: «В 2009-м компьютерная розница столкнется с проблемами, связанными с обслуживанием частных лиц, поскольку эта категория потребителей сейчас склонна экономить. 2009-й станет годом корпоративных и государственных клиентов».

Независимо от того, по какому из сценариев будут развиваться события в 2009 году, менее всего от потрясений на рынке ПО пострадает украинское представительство Microsoft. Во-первых, по оценкам экспертов, софтверный гигант контролирует до 50% украинского рынка легального ПО (по правилам корпорации Microsoft менеджмент не разглашает финансовые результаты работы на локальных рынках). Во-вторых, Майкрософт Украина продает программы всем без исключения: от частных пользователей, мелкого и среднего бизнеса до госорганов и представительств транснациональных корпораций. Это позволяет менеджменту смотреть в будущее с оптимизмом.

«До недавнего времени 85% IT-бюджетов тратилось на «железо», в развитых странах этот показатель не превышает 40%, — объясняет гендиректор компании «Майкрософт Украина» Эрик Франке. — В условиях кризиса предприятия откажутся от покупки нового оборудования, но при этом попытаются использовать имеющийся парк компьютеров с максимальной эффективностью, а это огромная возможность для разработчиков ПО и консультантов».

'
[КОНТРАКТЫ](#)