

# Как государственным структурам купить Microsoft Project, MS Windows и MS Office при новых законах

Думаю уже многие в курсе, что после внесения поправок в федеральные законы "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" и "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" фактически с 1 января 2016 года станет незаконным **прямое** лицензирование у Microsoft и любое лицензирование у Oracle. На практике уже госзаказчики стараются учитывать новый закон, т.к. начав проект "по-старому" можно получить его блокировку через несколько месяцев. Я не зря подчеркнул "прямое лицензирование", т.к. покупать Microsoft госорганам можно как и прежде, но Windows только с компьютером, а Microsoft Project только с отечественными разработками как наш Turbo Planner. Давайте разберемся в вопросе доле госзакупок и начнем с приказа №96 «Об утверждении плана импортозамещения программного обеспечения» Минкомсвязи.

Приложение к приказу  
Министерства связи и массовых коммуникаций  
Российской Федерации  
от \_\_\_\_\_ № 96  
01.04.2015

План импортозамещения программного обеспечения

№ п/п	ОКПД (преимущественно)	Направление	Срок реализации проекта	Доля импорта в 2014 г.	Максимальная доля импорта к 2020 г.	Максимальная доля импорта к 2025 г.
<b>Сегменты рынка корпоративного программного обеспечения, по которым уже ведется работа в виде конкурентного обеспечения отечественными продуктами, преференции отечественной продукции информационных технологий при осуществлении закупок за государственный счет</b>						
1	58.29.21.000	Бизнес-приложения (ERP, CRM, BI, СЭД, управление проектами и т.д.)	2015-2025	75%	50%	25%
2	58.29.21.000	Антивирусное программное обеспечение и программное обеспечение информационной безопасности	2015-2025	60%	50%	40%
3	58.29.12.000	Интернет-сервисы, применяемые в корпоративной среде (электронная почта, сервис файлового обмена, интернет-браузер, картографический сервис, сервис обмена мгновенными сообщениями и т.д.)	2015-2025	50%	25%	10%
<b>Сегменты рынка корпоративного программного обеспечения, по которым нет достаточного запаса в виде конкурентного обеспечения отечественными продуктами, поддержка коллективной разработки программного обеспечения</b>						
4	58.29.11.000	Клиентские и мобильные операционные системы	2015-2025	95%	75%*	50%*
5	58.29.11.000	Серверные операционные системы	2015-2025	75%	60%*	50%*
6	58.29.13.000	Системы управления базами данных	2015-2025	86%	70%*	50%*
7	58.29.21.000	Средства управления "облачной" инфраструктурой и виртуализацией	2015-2025	93%	75%*	50%*
8	58.29.21.000	Пользовательское офисное программное обеспечение	2015-2025	97%	75%*	50%*
<b>Сегменты рынка корпоративного программного обеспечения, специализированное отраслевое специфика</b>						
9	58.29.21.000	Программное обеспечение для промышленности (PLM, CAD, CAM, CAE)	2015-2020	88%	60%*	50%*
10	58.29.21.000	Программное обеспечение для ТЭК	2015-2020	95%	70%*	50%*
11	58.29.21.000	Программное обеспечение для строительства (BIM, CAD, CAM)	2015-2020	80%	60%*	50%*
12	58.29.21.000	Программное обеспечение для здравоохранения	2015-2020	90%	70%*	50%*
13	58.29.21.000	Программное обеспечение для финансового сектора	2015-2020	70%	60%*	50%*
14	58.29.21.000	Программное обеспечение для транспорта	2015-2020	80%	65%*	50%*

\* при согласовании и финансовом обеспечении реализации проектов импортозамещения, в соответствии с параметрами паспортов проектов (п. 2.6 Приказа)

Предельный роялти Microsoft и Oracle по планам Правительства РФ

Как видите речь не идет об полном запрете на импортные программные продукты, а речь идет об том чтобы кардинально сократить платежи Microsoft и Oracle в первую очередь за счет замены части их продуктов на продукты местных партнеров и через ограничение выплаты "роялти" в пользу западных вендоров. В случае Oracle ситуация резко ухудшается еще тем, что если у Microsoft уже проработаны юридически процедуры поставки российскими компаниями "через роялти", то бюрократия Oracle таких схем поставок практически не предлагает и по-сути заблокировала госзакупки.

Будем разбираться последовательно с вопросом. Начнем с размеров роялти западных вендоров, которые они могут иметь со сделок. Письмо Минкомсвязи как раз отражает планы государства, которые будут реализовываться законами, которые я разберу ниже. Как видим по таблице роялти Microsoft и Oracle в "управлении проектами" не может превышать 50%, затем Royalty вообще будет сокращено до 25%. Как увидим далее целевая норма на роялти Microsoft и Oracle в Федеральных Законах ограничена 30%. Дополнительно отметим по таблице, что основной удар будет нанесен по серверным продуктам Microsoft и Oracle работающих через Web-браузеры. На Microsoft SharePoint, Microsoft Project Server или Primavera P6 Enterprise Project Portfolio Management целевое роялти 10%, что фактически запретительный уровень. Фактически Законодатель стремится оставить десктопы западного ПО и серверных баз данных, но избавляться от Web-серверов.

Теперь посмотрим как Закон позволяет добиться Правительству его целевого KPI. Рассмотрим [Текст Закона](#).

Статья 121 определяющая "Особенности государственного регулирования в сфере использования российских программ для электронных вычислительных машин или баз данных" на деле вводит критерии кто имеет право участвовать в госзакупках. Самый главный критерий в п.4.4:

*"4.4 общая сумма выплат по лицензионным и иным договорам, предусматривающим предоставление **прав на результаты интеллектуальной деятельности** ... в пользу иностранных лиц ... **менее тридцати процентов [30%]** от выручки правообладателя"*

Перевожу что это означает. Правительство в курсе "схемы через роялти" о которой я буду рассказывать дальше. Однако Законодатель де-факто ограничил размер роялти Microsoft и Oracle в 30% от суммы сделки. 70% должна составлять прибавочная стоимость созданная разработчиками в Российской Федерации. Это реальный план и он уже соответствует прайсам на роялти для Microsoft на большинство критичных продуктов. С Oracle намного хуже в плане и цен и юридической реализации. Напомню, в случае Royalty не может идти даже и речи об прямой поставки лицензии от Microsoft или Oracle, она поставляется "внутри" продукта отечественной российской компании.

В Статье 6 по критериям из Статьи 121 прямо установлен **ЗАПРЕТ** на госзакупки иностранного ПО не по схеме через роялти как в п.4.4.

Правки в Статью 6: ""3. В целях защиты основ конституционного строя, обеспечения обороны страны и безопасности государства, защиты внутреннего рынка Российской Федерации, развития национальной экономики, поддержки российских товаропроизводителей нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации устанавливаются запрет на допуск товаров, происходящих из иностранных государств, работ, услуг, соответственно выполняемых, оказываемых иностранными лицами, и ограничения допуска указанных товаров, работ, услуг для целей осуществления закупок. В случае, если

указанными нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации предусмотрены обстоятельства, допускающие исключения из установленных в соответствии с настоящей частью запрета или ограничений, заказчики при наличии указанных обстоятельств обязаны разместить в единой информационной системе обоснование невозможности соблюдения указанных запрета или ограничений. Порядок подготовки и размещения обоснования невозможности соблюдения указанных запрета или ограничений в единой информационной системе, а также требования к его содержанию устанавливаются Правительством Российской Федерации."

Как видите запрет можно обходить, но по весьма непростой процедуре, которая требует, чтобы Правительство РФ сделало следующее:

- опубликовало список "обстоятельств" для исключений
- подготовило форму для обоснования исключения
- запустило форму обоснования через электронную систему госзакупок

Ничего такого еще нет, поэтому де-юре прямое лицензирование Microsoft и Oracle заблокировано Законодателем. Однако де-факто существует важное обстоятельство по смыслу об "исключениях" на котором настаивает и Минфин. Не должно быть такого, чтобы отечественная продукция стоила дороже импортной. На практике это означает, что дорогие продукты Microsoft российские разработчики могут успешно заменить, а дешевые проще покупать через выплату "роялти". Начнем с разбора схемы закупок через рояли у Microsoft их есть две: для сборщиков компьютеров и для поставщиков отраслевых решений на платформе Microsoft.

### **Законное лицензирование MS Windows через покупку с компьютером по программе Microsoft Original Equipment Manufacturer (OEM)**

Купить Windows просто как лицензию теперь госкомпания не может. Это незаконно. Однако Законодатель поддержал отечественных сборщиков компьютеров и серверов, которые могут вам продать уже оборудование с установленным ПО от Microsoft. Чтобы это работало Законодатель аккуратно из Статьи 121 убрал затраты на импорт комплектующих (ограничение 30% касается только прямых или косвенных интеллектуальных прав). Как правило доля лицензий Microsoft для сборщика компьютера или сервера по программе Microsoft Original Equipment Manufacturer (OEM) не превышает 10-15% поэтому наши сборщики отлично вписывают в закон. Отметим еще, что такая особенность фактически "убивает" поставки оборудования от IBM или Dell, т.к. им обычно не обеспечить легальную поставку ПО от Microsoft в рамках законодательства.

Подробнее можно прочитать в [Инструкции по лицензированию OEM](#) на английском. [Версии ПО доступные для OEM-сборщиков компьютеров](#) доступны по этой ссылке.

Отметим, что OEM-сборщики имеют одну "волшебную" лицензию на Windows Server, которую кроме как у них нельзя вообще купить. Это [Windows Server 2012 Foundation](#), который стоит около всего [10 тысяч рублей](#) на 15 пользователей в режиме "все включено".

Директорам IT-служб госструктур стоит присмотреться к этому продукту, т.к. если будет стоять речь об замене и рабочих станций на Linux, то все равно останутся приложения, которые будут работать только на Windows и их придется запускать через терминал. Как видно через [Сравнение версий Windows Server 2012](#) в Foundation как раз не отключена терминальная опция и это самое выгодное решение для терминальных машин Windows.

Отметим, что Foundation разрешает иметь 1 процессор, но ограничений по числу [ядер нет](#). Поэтому купив сервер [Intel Xeon E7-8890](#) с 18 ядрами вы легко и качественно обеспечите работу ПО Microsoft особенно с учетом того, что настольные версии продуктов под Windows обычно не умеют пользоваться больше чем одним ядром. Далее можно обеспечить доступ к продуктам и через Linux с помощью [FreeRDP](#)

А как же виртуализация? [Сам Microsoft указывает](#), что вы можете установить OEM-лицензию в виртуальной среде. Иными словами, если вы покупаете Windows Server с Hyper-V, то вам нужно у сборщика попросить сразу же установить столько виртуальных машин Windows, сколько вам нужно.

И так, мы разобрались, что Windows и Windows Server можно покупать как и раньше и даже дешевле, но только с компьютером. Как быть с другими продуктами Microsoft как например Microsoft Project? Прямая поставка от Microsoft запрещена законодательно, но как раз выручает схема через "роялти" для разработчиков отраслевых решений.

### **Законное лицензирование Microsoft Project и Microsoft Office через покупку по Microsoft Royalty for Independent Software Vendor (ISV Royalty)**

Сама программа [ISV Royalty](#) описана на сайте Microsoft и надо сказать, что ее основной минус для корпоративных клиентов в госорганах в "непонятных лицензиях" становится неожиданно огромным плюсом, т.к. это теперь единственный способ получать продукты Microsoft госорганам законно. Смысл ISV Royalty в том, что как раз Microsoft в лицензии на покупаемое ПО... и нет. Вы покупаете продукт отечественный, просто в него "встроен" продукт Microsoft. Юридически это оформлялось так, что партнер Microsoft берет сам Microsoft на подряд и за поставку партнеру технологий Microsoft выплачивает Microsoft "роялти". В этом плане Microsoft рассматривается как "поставщик запчастей", а не готовых продуктов. Собственно эту схему в Статье 121 Законодатель и рассмотрел наложив ограничение на роялти в 30%, что приемливо в большинстве случаев.

Продукты Microsoft, которые может вам продать отечественная российская компания как "встроенные" в свое решения содержатся в [ISV Product List](#)

## Соглашение Microsoft с независимым поставщиком программного обеспечения (ISV) о платном лицензировании и распространении лицензионных продуктов

### Список Продуктов

Наименование продукта	D) Сведения о ключе продукта			
	C) Льготные предложения по миграции продуктов			
	B) Загрузка через Интернет			
	A) Дополнительные условия для продуктов			
Access 2013	x			МН
BizTalk Server 2013 R2 Branch Edition, Standard Edition и Enterprise Edition			x	
BizTalk Server 2013 R2 Enterprise Edition (для использования только в среде выполнения)				
BizTalk Server 2013 R2 Standard Edition (для использования только в среде выполнения)				
Microsoft Dynamics CRM Server 2015 Edition		x		У
Excel 2013	x			МН
Exchange Server 2013, выпуски Standard и Enterprise				У
Forefront Identity Manager 2010 R2				
Microsoft Office Audit and Control Management Server 2013				У
Office Multi Language Pack 2013				
Office профессиональный плюс 2013	x		x	МН
OneNote 2013	x			МН
Outlook 2013	x			МН
PowerPoint 2013	x			МН
Project профессиональный 2013				МН
Project Server 2013				У
Project стандартный 2013				МН
Publisher 2013	x			МН
SharePoint Server 2013			x	У
Skype для бизнеса Server 2015				МН
SQL Server 2014, выпуски Standard Core и Enterprise Core		x	x	
SQL Server 2014, выпуски Standard Edition и Business Intelligence Edition		x	x	
SQL Server 2014, выпуски Standard Edition и Business Intelligence Edition (для использования только в среде выполнения)		x	x	
System Center 2012 R2 Configuration Manager			x	
System Center 2012 R2 Client Management Suite			x	
System Center 2012 R2 Datacenter			x	
System Center 2012 R2 Standard			x	
Visio профессиональный 2013				МН
Visio стандартный 2013				МН
Visual Studio Premium 2013		x		
Visual Studio Professional 2013		x		
Visual Studio Ultimate 2013		x		
Visual Studio Test Professional 2013		x		
Visual Studio Team Foundation Server 2013		x		
Windows Server 2012 Remote Desktop Services CAL	x			УР
Word 2013	x			МН

Список продуктов Microsoft, которые госорганы могут покупать в составе решений российских компаний

Надо сказать, что цены там очень привлекательные и близки к максимальным объемным скидкам по Microsoft Enterprise Agreement, но в ряде случаев намного больше. Как насчет

[Microsoft SQL Server за \\$38](#) и [подключения к нему по \\$32](#)? С такими ценами на БД, боюсь смешно говорить и о целевом КРІ в 50% у Правительства, дай бог бы 5% получили бы в Microsoft.

Однако тут нужно понимать, что хотя формально тот же MS SharePoint и MS ProjectServer можно купить через ISV Royalty "внутри" продукта партнера Microsoft, но в реальности тут начинает срабатывать барьер на 30% ограничение на роялти в пользу Microsoft из Статьи 121. Дело в том, что не должна создаваться ситуация, когда поставка становится дороже если бы не было партнера Microsoft рядом. Минфин четко об этом пишет указывая, что схема должна приводить к снижению стоимости закупок, а не к увеличению. Поэтому единственный путь это замещением партнером Microsoft части продуктов Microsoft на собственные. Это возможно когда Microsoft поставил завышенную цену на какой-то продукт непропорциональную его возможностям. Если десктоп Microsoft

Project заменить очень сложно и он дешев, то вот Microsoft Project Server и SharePoint первые кандидаты "на вылет", т.к. создать им замены можно. При разработке Turbo Planner мы давно учитывали такой поворот событий, т.к. дискуссии об импортозамещении идут давно. Поэтому мы сфокусировались на том, чтобы создавать замену коммуникационным и портфельным возможностям MS Project Server. При этом отказываться от Microsoft SQL Server не целесообразно, т.к. он стоит через роялти просто копейки.

## **Почему ранее Microsoft ISV Royalty отгружали продавцы Microsoft неохотно?**

Программа OEM для закупки Windows используется очень давно и об ней хорошо знают корпоративные клиенты. Программа Microsoft ISV Royalty известна меньше и более того, часто продавцы Microsoft ранее пытались отговорить клиентов от нее. Поясню в чем тут дело.

При разработке лицензирования Microsoft ISV Royalty юристы Microsoft учли опыт "импортозамещения в Китае", где аналогичные законы нашим новым действуют давно. Поэтому они предприняли все возможные действия, чтобы ни при каких обстоятельствах Microsoft в поставке лицензий не выглядел "отдельно" от лицензий партнера, т.к. такую закупку антимонопольщики моментально разбивают на две закупки Microsoft и партнера, после чего Microsoft не вписывается в юридические ограничения. Поэтому юристы Microsoft не дают вообще никаких лицензий Microsoft конечному клиенту, они четко стоят на позиции, что Microsoft лишь "субподрядчик" работающий на российскую компанию и у Microsoft нет никаких отношений с клиентом, а только со своим генподрядчиком.

Это смущало корпоративных клиентов по двум моментам. Во-первых, они никак не могли понять пользуются ли продуктами Microsoft легально или нет, кроме гарантий партнера Microsoft, самой активации продуктов и фирменного диска Microsoft, но без лицензии от самого Microsoft. В конце концов юристы Microsoft придумали юридический креатив как официальное письмо "[О поставке ПО Microsoft в составе единого решения», подготовленное Microsoft Ireland Operations Limited \(MIOL\)](#)". По этому письму Microsoft сообщал госкомпаниям, что свое роялти по продуктам Microsoft у нее вендор от партнера получил и подтверждал легальность использования данных продуктов. При этом юристы Microsoft ловко вывернулись от составления конечного лицензионного соглашения с пользователем, т.к. пока его нет вы покупая тот же Turbo Planner вместе с Microsoft Project и Microsoft SQL Server имеете юридически 100% отечественный российский продукт (точнее не менее чем 70% отечественный за вычетом роялти согласно федеральному закону).

Теперь второй аспект покупки по Royalty. Если заметили даже по названию официального письма Microsoft речь идет об поставке не от Microsoft Russia, а от Европейского Центра дистрибуции Microsoft в Ирландии (MIOL). Если вы еще не догадались, то Microsoft Ireland Operational Limited и ООО "Microsoft Russia" хотя и с одним словом Microsoft, но в некотором плане конкуренты торгующие одним и тем же. Проблема для Microsoft Rus, в том, что жадные коллеги из Ирландии не хотят в Microsoft Rus отдавать премиальные за продажу и просто "кидают" продавцов Microsoft Russia на премию. Получается, что MIOL ведет себя по отношению к продавцам Microsoft Russia как в известном западном анекдоте про группу Metalocalypse, которые дарили самый brutальный подарок на свете - ничего.

Хотя Microsoft предлагает разные схемы "регистрации" сделок продавцам Microsoft Russia, но выпадение продаж из их премиальных идет постоянно. Во многом это связано с

позицией штаб-квартиры Microsoft, которая считает, что если продавец Microsoft с самого начала не принимал участие в сделке по продаже отраслевого решения партнера на платформе Microsoft, то продал партнер, а не продавец, поэтому продавцу премия не положена от слова совсем и это реализуется через фактическую невозможность регистрации участия в продаже "задним числом".

Я специально это так длинно пояснил, чтобы было понятно почему "экзаунты" Microsoft в ужасе от лицензирования Microsoft ISV Royalty и почему от него отговаривают как могут, хотя это против корпоративной политики Microsoft. Но сейчас другого выхода кроме как торговать через "роялти" собственно и нет. Возможно какие-то сделки еще и пройдут, но чем дальше тем больше Закон начнет работать и риски отмены незаконных закупок будут возрастать. Нужно всем учиться работать в новых условиях, когда без отраслевых решений партнеров Microsoft де-юре невозможна продажа лицензий Microsoft.

## **Подведем итоги**

Подведем итоги, что должен сделать Директор департамента информационных технологий (CIO) в госкомпании с учетом нового законодательства для закупок продуктов Microsoft

- Покупка Microsoft Windows и Windows Server возможна только с компьютером по программе OEM-лицензирования
- В гибридных средах где много или ожидается много рабочих станций на Linux очень привлекательно развертывание терминальных машин для нужного ПО для Windows через лицензирование Microsoft Windows Foundation Server
- Виртуализация для лицензирования Windows требует аккуратности в закупке у сборщика сервера и сразу же установки нужных OEM-лицензий в виртуальные машины
- Покупку самых ходовых продуктов Microsoft можно легально делать через Microsoft ISV Royalty вместе с отраслевыми решениями партнеров Microsoft
- При планировании закупки отраслевых решений следует заранее планировать архитектуру, чтобы жертвовать дорогими, но малоценными продуктами Microsoft заменяя их на отечественные аналоги, чтобы остаться в целевых КРП Правительства по максимальному "роялти" в пользу Microsoft
- Скорее всего госзакупки Oracle, включая Oracle Primavera заблокированы, т.к. схемы лицензирования через роялти у Oracle проработаны очень слабо. Скорее всего вендор поэтому быстро будет терять долю в госорганах.

И самое главное, что CIO в госкомпании теперь нужно отстроить работу не закупкой "голых" продуктов Microsoft, а переходить на отраслевые решения и в ближайшие месяцы определяться с российскими поставщиками, а также утрясать вопросы какие продукты Microsoft пройдут внутри российских "внутри". Политика Законодателя теперь взвешенная, однако решение на Microsoft будет считаться таким же "российским" если оно внутри отечественной разработки. По строительным и промышленным проектами на базе Microsoft Project это к примеру [Turbo Planner](#).

Если у Вас возникли вопросы по лицензированию Microsoft с учетом нового законодательства, Вы можете [запросить консультацию у нас заполнив форму](#).

[Владимир Иванов](#)

<http://msprojectdownload.blogspot.ru/2015/07/microsoft-project-ms-windows-ms-office.html?m=1>