



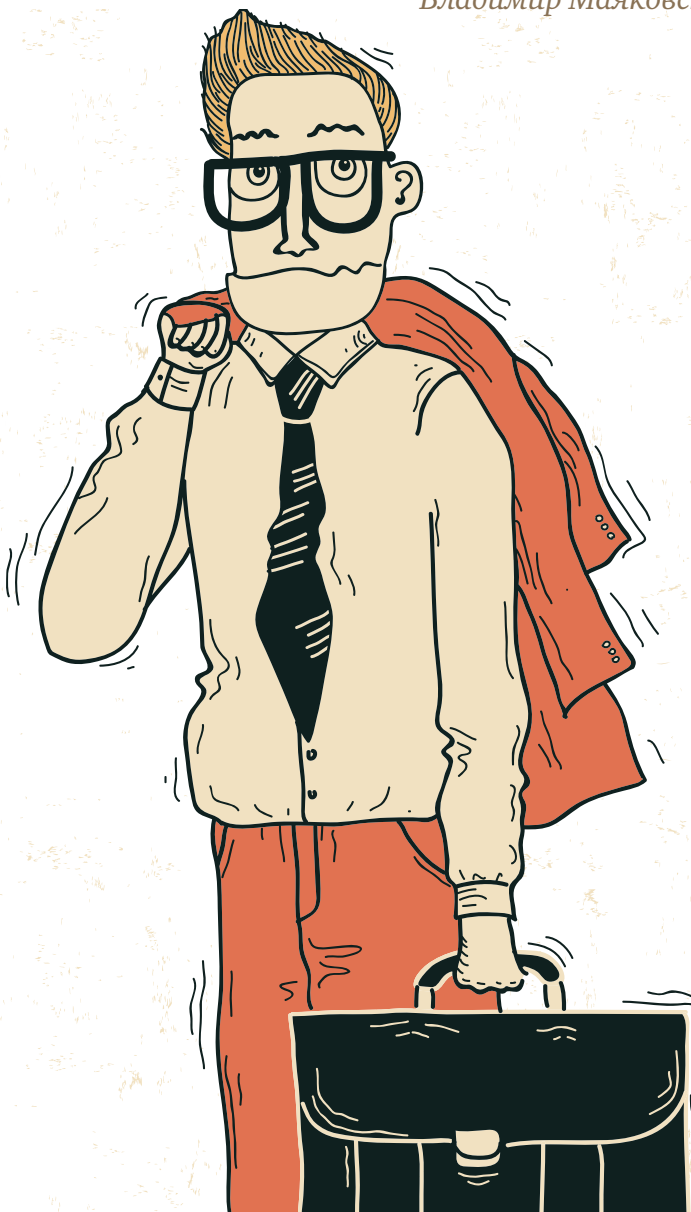
ИГОРЬ СОБЕЦКИЙ,
заведующий лабораторией экономической безопасности компании «Информзащита»

Неформальные методы повышения зарплаты на примере IT-директоров

Способов воровства гораздо больше, чем методов защиты от него.
Георгий Александров

Не обижайся на шутки насекомого – они не про тебя, а про твоего знакомого!
Владимир Маяковский

Периодически автору приходится консультировать российские компании по вопросам информационной безопасности. К сожалению, на многих предприятиях попытки навести порядок в информационной сфере сталкиваются с противодействием со стороны IT-директора. Увы, некоторые недостойные представители этой профессии, по меткому выражению наших китайских партнеров, «забыли о добродетели, предались непомерному пьянству, запустили свои обязанности и оказались ниже своего ранга». А если отказаться от китайских церемоний, то попросту немножко проворовались. В этой статье будут рассмотрены типичные способы пополнения личного бюджета некоторыми изобретательными IT-директорами. Надеюсь, что эти рассуждения помогут практикующим специалистам по безопасности.



Добрый начальник

Самый безбидный метод. IT-директор горой стоит за своих подчиненных, щедро делегируя им полномочия и прикрывая от произвола «гестаповцев» из корпоративной службы безопасности. Ну а благодарные подчиненные, в свою очередь, не забывают начальника. Они исключительно от своего имени принимают «рискованные» решения, осуществляют экономически необоснованные закупки и проч.

Зато, когда дело доходит хотя бы до служебного расследования, начальника впору причислять к лику святых. Кто брал откаты за поставку сетевого оборудования? Менеджер IT-отдела Иванов, но я его уже уволил за такие дела. Кто втридорога купил серверы? Системный администратор Петров, но это его первая закупка, человек должен иметь право на ошибку. Кто прикупил ненужного «софта» на пару миллионов? Программист Сидорова, но ее ввели в заблуждение бизнес-пользователи. Сам же господин начальник до такой степени белый и пушистый, что хочется послать его на эпиляцию и в солярий. Правда, в экстазе самооправдания такой директор забывает несколько пустяков. Свой пафосный ноутбук – подарок на день рождения от менеджера Иванова. Новенький «ФордФокус» – половину стоимости одолжил без процентов системный администратор Петров. Кое-какая техника на кухню – жене по-соседски помогла программист Сидорова...

В целом, этот способ встречается не слишком часто и не наносит компании значительного ущерба. Здесь, как правило, разворовывается не более 5–10 % IT-бюджета, а возложенные на IT-отдел обязанности в основном выполняются. Главным неудобством этого способа оказывается практическая невозможность доказать соучастие «доброего» начальника. Поэтому в подобных случаях дело заканчивается увольнением IT-директора по собственному желанию начальника службы безопасности.

Стоимость лицензии, особенно при оптовой покупке на

40-50%

НИЖЕ СТОИМОСТИ
КОРОБОЧНОЙ ВЕРСИИ

**Слегка припугнув босса
уголовной ответственностью,
IT-директор добивается
выделения средств
на легализацию ПО**

Откат обыкновенный

Очень древний и почтенный способ заработка, до мелочей знакомый специалистам службы безопасности. Этот способ имеет множество видов и нюансов – здесь и простая «премия» IT-директору в 15–20 % от стоимости каждого контракта, и подставные конкурсы с заранее известным победителем, и «безальтернативные» поставщики, и многое другое.

Автор имел удовольствие встретить в одной производственной компании закупки сетевого оборудования только одной марки, поскольку, по версии IT-директора, только оборудование этой модели может работать с протоколами TCP/IP. В другой компании поставщик-победитель конкурса поставил свой товар по цене, завышенной на стандартные 15 % от текущей рыночной. Кстати сказать, завышение цены и есть основной признак, привлекающий здоровое внимание службы безопасности к откатчику.

IT-директора, практикующие этот способ, столь же легко обнаруживаются по взрывному росту благосостояния. Тут уже речь идет не о кредитных «клеркомобилях», откатчику

требуется все и сразу. Практикующего откатчика легко опознать по «Лексусу» или «Бентли» последней модели, швейцарским коллекционным часам и общей ауре преуспевающего бизнесмена. Все эти признаки буквально режут глаза любому специалисту по безопасности, и карьера откатчика в одной и той же компании редко длится больше 1–2 лет. Но, обжегшись пару раз на таком заработке, господа откатчики придумали и реализовали новые способы разбогатеть.

Долой пиратство

IT-директор настойчиво обращает внимание руководства на то, что на ряде рабочих станций в компании эксплуатируется нелегальное программное обеспечение (далее – ПО). Слегка припугнув босса уголовной ответственностью по пресловутой 146-й статье УК, IT-директор добивается выделения средств на легализацию ПО. Теперь только надо творчески освоить эти средства. И вот креативный IT-директор приобретает для компании потребное количество лицензий. Разумеется, при этом компания приобретает лишь собственно лицензии на используемое ПО, то есть по сути за-

ключается лицензионное соглашение с дистрибьютором ПО. Однако стоимость таких лицензий удивительным образом оказывается равной стоимости соответствующего количества «коробочных» продуктов. IT-директор с удовольствием продемонстрирует прайс-листы дистрибьюторов и докажет, что сделка осуществлена в точности по рыночной цене. Правда, цена установлена на коробочный продукт, а не на лицензию, ну так это мелочи, авось никто не догадается!

Способ сравнительно новый и потому мало знакомый специалистам службы безопасности. Тем не менее так можно получить неплохой доход. Стоимость лицензии, особенно при оптовой покупке, на 40–50 % ниже стоимости коробочной версии. Таким образом, креативный IT-директор имеет возможность приватизировать до половины средств, отпускаемых на закупку программного обеспечения.

У некоторых IT-специалистов при виде легкого заработка креативность

начинает неконтролируемо расти. Автору приходилось видеть начальника отдела автоматизации, с честным видом потратившего деньги на приобретение таких дорогостоящих программных средств, как антивирус AVG и офисный пакет Libre Office. Ни у финансового контролера компании, ни у начальника отдела экономической безопасности сделка века никаких сомнений не вызвала – нужные ведь программы, и даже скидочка есть по сравнению с конкурентами из Microsoft!

Продвинутые IT-директора при закупках демонстрируют завидное постоянство, приобретая продукцию одной и той же известной фирмы

Старый друг лучше новых двух

Продвинутые IT-директора при закупке оборудования демонстрируют завидное постоянство, приобретая продукцию одной и той же известной фирмы. Логика здесь очень простая – ранее закупалась продукция этой фирмы, будем и впредь пользоваться только ею, это очень упрощает администрирование системы. Может быть, и в самом деле упрощает. Только вот чудо-продукция именитого бренда может обойтись в 2–3 раза дороже, чем аналогичное по потребительским свойствам оборудование фирмы-конкурента.

Стоит отметить, что стандартизация используемого оборудования в рамках продукции одной фирмы – достаточно часто используемый прием. В ряде случаев этот прием и в самом деле дает экономический эффект, но для достижения положительного результата желательно придерживаться некоторых несложных правил:

- закупка должна быть осуществлена по цене несколько ниже рыночной – все же речь идет о постоянных покупателях;
- планируемая нагрузка на закупаемое оборудование должна составлять не менее 40–50 % его штатной мощности;
- закупаемое оборудование встраивается как часть работающей системы;
- срок гарантии на приобретаемое оборудование не должен превышать таковой на уже работающее.

Однако иногда стандартизация оборудования осуществляется по при-





чинам, весьма далеким от деловых. И тогда затраты на закупку оборудования могут многократно превысить все эксплуатационные расходы, включая повышение квалификации обслуживающего персонала.

Классический пример – до недавнего времени компания т. н. «среднего бизнеса» счастливо умещалась в одном здании. При построении локальной сети использовалось оборудование одной и той же фирмы со столбиками на логотипе. После расширения добавился еще один офис, и потребовалось организовать VPN. Разумеется, креативный IT-директор потребовал приобрести VPN-шлюзы той же всемирно известной фирмы. Вопрос о других продуктах даже не рассматривался – у нас есть наработанный опыт, монобрендовой сетью легче управлять. В результате изящное VPN-решение от привычного бренда обошлось на 650 % (т. е. в шесть с половиной раз) дороже продукта от конкурентов. Но зато все работает – VPN-канал без проблем пропускает свои 10 Мбайт в сутки, а

управление новой сетью не вызывает трудностей.

В подобной ситуации верность бренду поощряется, как правило, «стимулирующими» выплатами в размере 10–15 % от суммы сделки. Процент вроде бы небольшой, но с учетом постоянных сделок на крупные суммы набегает неплохие деньги. Основным ущербом для компании в этой ситуации являются даже не «стимулирующие» выплаты, а приобретение дорогостоящего оборудования, не приносящего экономической отдачи.

Вы этого достойны

Этот способ дополнительного заработка весьма близок к предыдущему. При необходимости приобретения любого оборудования креативный IT-директор старается покупать только самые мощные и дорогие решения, с запредельными возможностями и, соответственно, по запредельной цене. При этом вопрос о необходимости для работы компании именно такого мощного оборудования даже не поднимается. Это оборудование – лучшее в своем классе. Не может

Уголовный кодекс РФ (УК РФ)

Глава 19.

ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПРОТИВ КОНСТИТУЦИОННЫХ ПРАВ И СВОБОД ЧЕЛОВЕКА И ГРАЖДАНИНА

Статья 146 (выдержки из статьи) 2. Незаконное использование объектов авторского права или смежных прав, а равно приобретение, хранение, перевозка контрафактных экземпляров произведений или фонограмм в целях сбыта, совершенные в крупном размере, – наказываются штрафом в размере до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев, либо обязательными работами на срок до четырехсот восьмидесяти часов, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо принудительными работами на срок до двух лет, либо лишением свободы на тот же срок.

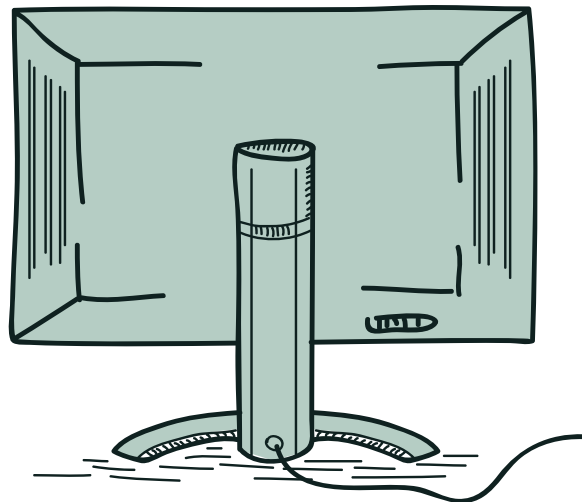
же наша компания пользоваться чем-то второсортным!

Любовь к «прорывным» технологиям чрезвычайно живуча. Мы можем себе позволить все самое крутое – и в офисе на 50 рабочих мест прокладывается локальная сеть на оптике. Мы же не нищелюбы какие-нибудь – и под документооборот в компании с 200 работниками приобретается отказоустойчивый серверный кластер от именитого вендора. Причем очень дешево – всего за какие-то 7 миллионов руб.

Частным случаем такого подхода является постоянный upgrade программного обеспечения. При этом IT-директор исправно платит за новые версии продукта, но не особо задумывается об их полезности для компании.

Office 2010 уже не в моде, пора срочно покупать Office 2013, он к тому же облачные сервисы поддерживает! Что, в нашем офисе доступ в Интернет по модему? Ну и ладно, все равно за чем-нибудь пригодится. В конце концов деньги за передовые программы платятся казенные, а стимулирующие

Поймать излишне креативного IT-директора можно, только если перепроверить все документы по обоснованию сделки. При этом желательно проконсультироваться со сторонними специалистами



выплаты от вендора – они свои, личные. Как и в предыдущем случае, за счет массовых сделок набегае́т весьма существенный ущерб.

Мы академиев не кончали!

В ряде случаев заинтересованность IT-директора в закупке ПО прикрывается интересами бизнес-пользователей. Ссылаясь на низкую квалификацию работников компании и их принципиальную неспособность к обучению, IT-директор планирует для закупки То Самую, единственную, версию Того Самого продукта, с которой только и умеет работать Марьянна из бухгалтерии.

Как же в этих трех случаях выявить заинтересованность IT-директора? При самом оформлении сделки, как правило, комар носа не подточит. И цены на продукты близки к среднерыночным (а иногда даже немного ниже), и поставленное оборудование или программное обеспечение на самом деле отлично работает, и жалоб от пользователей не поступает. Поймать излишне креативного IT-директора можно, только если перепроверить все документы по обоснованию сделки. При этом желательно проконсультироваться со сторонними специалистами и – в случае закупки оборудования – прояснить следующие обстоятельства:

- для чего приобретается новое оборудование – в связи с расширением сети, в связи с возросшими аппаратными требованиями используемого программного обеспечения, на заме-

ну вышедшему из строя оборудованию, в резерв;

- в интересах каких бизнес-подразделений осуществляется закупка оборудования;

- какие задачи должно решать закупаемое оборудование и кто сформулировал эти задачи – начальник бизнес-подразделения, IT-директор или кто-то еще;

- в течение какого срока планируется эксплуатация закупаемого оборудования;

- не завышены ли требования к оборудованию, в том числе по надежности и пропускной способности;

- какое еще оборудование может решить поставленные задачи, какова стоимость этого оборудования по сравнению с рекомендуемым для закупки;

- возможно ли использование более дешевого оборудования без ущемления интересов бизнес-подразделений;

- в чем причина закупки именно данного оборудования.

В случае закупки программного обеспечения требуется получить исчерпывающие ответы на следующие вопросы:

- какие новые задачи планируется решать на новом ПО;

- почему эти задачи затруднительно или невозможно решить на старом ПО;

- каковы аппаратные требования для нового ПО, потребуется ли замена какого-либо оборудования;

- какое свободное ПО или ПО других разработчиков отвечает нашим требованиям;

- возможно ли переобучение одного или нескольких работников на другие

программные продукты или другие версии этого же ПО;

- какова стоимость такого переобучения по сравнению с ценой ПО.

Если на эти вопросы не нашлось удовлетворительного ответа, то лучше сэкономить корпоративные средства, отложив закупку до лучших времен.

Может быть, даже до принятия некоторых непопулярных кадровых решений...

Гулливвер в стране лилипутов

Собственно говоря, этот метод используется не для увеличения доходов IT-директора, а исключительно для предотвращения нежелательного разоблачения.

Из самых благих побуждений IT-директор способствует сокращению фонда зарплаты своего подразделения. В результате зарплата его подчиненных – а иногда, для правдоподобия, и самого руководителя – оказывается несколько ниже средней по рынку. Благодаря этому в IT-отделе компании скапливаются по преимуществу начинающие и малоквалифицированные специалисты.

Теперь руководитель может быть совершенно спокоен – вывести его на чистую воду некому.

Автор понимает, что «портфолио» IT-специалистов, не привыкших жить на зарплату, не исчерпывается описанными в статье невинными шутками. Если вам известны другие неформальные методы повышения дохода IT-специалистов, то напишите мне sobetsky@itsecurity.ru. ●