

## Антивирус – это религия

22.04.2004 Рубрика: [бизнес](#) Формат: Комментарии Текст: Сергей Парфенов



**Новость о реструктуризации бизнеса «Диалог Науки» и «Антивирусной лаборатории Данилова» – двух компаний, с которыми связывается история легендарного Dr.Web – вызвала немало разных толкований. Сможет ли Dr.Web хотя бы отчасти вернуть себе былые позиции? Получится ли у «Лаборатории Касперского» отвоевать у Dr.Web такого клиента, как Mail.ru? На эти и другие вопросы отвечают Сергей Антимонов («Диалог Наука»), Михаил Бачинский («Лаборатория Данилова») и Наталья Касперская («Лаборатория Касперского»).**

Лет десять назад в России Dr.Web был практически монополистом на рынке антивирусных программ. Однако активная маркетинговая политика и умелый пиар конкурентов отодвинули прежних лидеров на задний план.

До недавнего времени продвижением и продажами продуктов под маркой Dr.Web занимались две компании – «Лаборатория Данилова», работавшая в Санкт-Петербурге, и «Диалог Наука» – в Москве. Владельцем авторских прав и прав на бренд являлся и остается до сих пор сам Игорь Данилов.

По сути обе компании, продавая один продукт, работали независимо друг от друга: выставляли разные прайс-листы, проводили несогласованные рекламные кампании и даже в специализированных выставках участвовали отдельно друг от друга. «Мы выполняли очень много вендорских функций, – говорит генеральный директор «Диалог Науки» Сергей Антимонов, – делали и документацию, и локализацию, и генерацию ключей, и многое другое».

Реорганизация началась в конце прошлого года, когда Игорь Данилов учредил новую коммерческую структуру – ООО «Доктор Веб». Ее возглавил бывший коммерческий директор «Диалог Науки» Борис Шаров. Новая фирма будет выступать в качестве вендора и, соответственно, выстраивать равные отношения со всеми партнерами, желающими продавать ПО компании.

«Диалог Наука» перешла таким образом в разряд обычных дистрибьюторов. Но это, по словам Сергея Антимонова, ее скорее радует, чем расстраивает. «Если мы долгое время жили в ситуации "лебеда, рака и щуки", то настало время ее разрешить. Решение, которое принято сейчас, на мой взгляд, идеально, потому что должна быть строгая и четкая структура. А то, что при этом произойдут какие-то изменения, неизбежно», – считает Сергей Антимонов.

«Диалог Наука» по-прежнему будет распространять Dr.Web, но вместе с тем получит возможность сосредоточиться только на продажах. В настоящее время уже начались процессы передачи некоторых вендорских функций новообразованному ООО «Доктор Веб». Более того, компания намерена расширять спектр своих услуг.

По мнению Сергея Антимонова, в линейке продуктов Dr.Web сейчас отсутствуют некоторые ключевые компоненты, которые необходимы для комплексной антивирусной защиты. Например, компания не может предложить решения для Microsoft Exchange Server и Lotus Notes. Поэтому «Диалог Наука» вынуждена искать продукты других производителей, которые смогли бы дополнить семейство программ Dr.Web.

Такая же ситуация и с антиспам-фильтрами, которые планирует поставлять «Диалог Наука» – их просто нет среди продуктов Dr.Web. Как известно, сегодня в этой области лидирует тандем Ашманов-Касперский. Но, что характерно, «Диалог Наука» отнюдь не нацелена на сотрудничество с компанией «Ашманов и партнеры», поскольку продвижением разработок последней занимается главный конкурент Dr.Web – «Лаборатория Касперского». «Мы все-таки остаемся в обойме Dr.Web, и нам, как мне кажется, просто противопоказано продавать "Касперского". Другое дело, что, поскольку пока у Dr.Web нет своего антиспам-продукта, а наш клиент просит защиту от спама, мы можем предлагать другие антиспам-решения», – подчеркивает г-н Антимонов.

Такой настрой компаний, участвующих в продвижении Dr.Web, достаточно показателен. Фактически именно «Лаборатория Касперского» является их основным конкурентом.

Михаил Бачинский, исполнительный директор «Лаборатории Данилова», говоря о соперничестве с «Лабораторией Касперского», утверждает, что видел в обзорах, размещенных в Интернете, абсолютно противоположные оценки, «начиная с того, что г-ну Касперскому принадлежит 90% рынка, и кончая тем, что г-ну Касперскому принадлежит 5% рынка». По его мнению, вопрос о том, какой антивирус использовать, «Антивирус Касперского» или Dr. Web, становится «делом религии».

Он также не считает тот факт, что у Dr. Web последнее время мало говорят и пишут в прессе, свидетельством упадка бизнеса компании. Рост продаж продуктов Dr.Web, по словам г-на Бачинского, «идет со все увеличивающимися темпами».

В то же время сотрудники фирмы не склонны применять те методы продвижения, что используют конкуренты. «Если

### Мини-интервью с Натальей Касперской, генеральным директором «Лаборатории Касперского»

**- По Вашему мнению, почему «Лаборатория Данилова» и их антивирус, который несколько лет назад опережал «Лабораторию Касперского» по известности, сегодня уступил свои позиции?**

- Работать, видимо, не умеют.

**- Проблема с качеством или с PR?**

- Нет, качество продукта у них не такое плохое. На мой взгляд, они не разбираются в маркетинге, не думают о пользователе и не умеют решать свои внутренние проблемы. Это мы и видим по результатам – «Диалог Наука» разделилась с «Лабораторией Данилова».

Все дело в людях, в неумелом управлении, по большому счету.

**- Как Вы полагаете, реструктуризация будет как-то способствовать изменению ситуации?**

- Думаю, что мы их задушим. Такое у меня мнение. Судя по тому, каких людей нанял Данилов, ему ничего не светит.

**- Что Вы имеете в виду?**

-Я считаю, что эта реструктуризация – хотя, по сути, это не реструктуризация, а разделение, ведь «Диалог Наука» не имела изначально прав на разработку продукта, – безусловно, большая ошибка. И та подвигка, которую сделал г-н Данилов, ни к чему хорошему не приведет.

**- А к чему же она приведет?**

- Скорее всего, к тому, что доля продукта [на рынке] постепенно будет снижаться. Я бы не хотела, чтобы программа Dr.Web совсем ушла, просто потому, что приятно иметь такого конкурента. А уж совсем монополия... Тем не менее перспектив для этой компании я не вижу.

«То же время сотрудники фирмы не совсем прикинули те методы продвижения, которые позволяют конкурентам говорить о той кампании, которую разогревают другие производители, и о той истерии, которая так или иначе присутствует в СМИ, – по поводу кончины Интернета и всего остального, – то у нас политика несколько другая, – подчеркивает Михаил Бачинский. – Запугиванием клиентов в любом случае ни одна из компаний, которые продвигают Dr.Web, заниматься не будет принципиально». «Ни в одном из изданий, которые будут брать интервью и писать статьи, никогда не появится господин Данилов, держащий в руках земной шар, и не будет рассказывать, какой хороший он делает антивирус, – утверждает г-н Бачинский. – Это должны решать пользователи».

Впрочем, согласно его мнению, говорить о конкуренции в настоящее время вообще сложно. «В тестах, которые производят различные антивирусные компании, и западные в том числе, десятка сильнейших антивирусных программ идет настолько плотно, что утверждать, что кто-то лучше, а кто-то хуже по определению вирусов, крайне сложно», – полагает Михаил Бачинский.

Со слов Сергея Антимонина, «по деньгам» «Лаборатория Касперского» действительно опережает «Лабораторию Данилова». Но если оценивать комплексно, то, по мнению г-на Антимонина, надо смотреть не только на финансы, а также число компьютеров, на которых установлена и используется программа. Например, в течение шести лет «Диалог Наука» предоставляет бесплатную лицензию Министерству образования, то есть Dr.Web функционирует на компьютерах во многих школах и университетах. Почтовая служба Mail.ru два года назад перешла на Dr.Web. Кроме того, как уже говорилось выше, у компании множество крупных корпоративных клиентов.

«Деньги можно заработать, продавая продукт конечному пользователю в коробке. У нас традиционно много клиентов среди государственных структур – ведомства, министерства. Рынок конечных пользователей в России очень маленький. Финансовое выражение там – 5%», – рассуждает Сергей Антимонин. Также, по его данным, на текущий момент западный рынок дает две трети оборота «Лаборатория Касперского». В то же время у Dr.Web зарубежный сегмент продаж составляет только одна треть.

По оценке Натальи Касперской, объем реализуемых «Лабораторией Касперского» продуктов раза в три превышает коммерческие поставки Dr. Web. Она также отметила, что ее фирма тоже поддерживает образовательные учреждения. Например, два года назад компанией была выдана бесплатная лицензия части школ Москвы, а многим образовательным учреждениям предоставляются большие скидки. К попыткам сравнивать размеры бесплатных поставок генеральный директор «Лаборатории Касперского» относится скептически: «Когда так считают, то мне кажется, что они работают себе в убыток. Это не может не сказываться как на качестве продукта, так и на количестве выпускаемых версий, а также на возможностях развития». Согласно мнению г-жи Касперской, передача лицензий бесплатно и в безвременное пользование нецелесообразна еще и потому, что при таком подходе невозможно оказывать адекватную поддержку пользователю, поскольку затраты на это велики, особенно если речь идет о таком крупном клиенте, как Минобрнауки. «Думаю, что резонно хоть какую-то часть денег получать, с тем чтобы и мы, и клиент остались довольны. Мы пытаемся идти по такому пути. По крайней мере с корпоративными клиентами мы стараемся бесплатно не работать», – подчеркивает Наталья Касперская.

Она также обратила внимание на то, что считать долю можно разными способами, например, с точки зрения популярности пиратского софта. «Мы ведь тоже не очень сильно защищаемся от пиратства, поэтому наши версии достаточно сильно распространились по рынку», – говорит г-жа Касперская.

Кроме того, «Лаборатория Касперского» в настоящее время ведет переговоры и с Mail.ru об установке на этой почтовой сервисе антивируса «от Касперского». «К сожалению, получилось так, что та версия (четвертая – прим. ред.), которую мы сначала установили на Mail.ru, была слишком медленной и не удовлетворяла их требованиям. В итоге они отказались [от ее использования]. "Пятерка" уже отвечала их запросам, но к этому времени они успели договориться с Dr.Web. Но мы сейчас ведем переговоры, и, возможно, это будет изменено. По крайней мере я на это рассчитываю», – сообщила «Веб-информ» г-жа Касперская.

Пока не вполне ясно, как повлияет «перестройка» на успешность Dr. Web. Возможно, компания найдет свою нишу в сотрудничестве с госструктурами и некоммерческими учреждениями, получив статус антивируса «для внутреннего пользования». Об определенной вероятности такого варианта развития говорит, например, тот факт, что до сих пор Dr. Web остается на плаву и готов хоть и к познанию, но переменам. Скепсис конкурентов понятен и оправдан. Но не исключено, что представители «Лаборатории Касперского» просто не склонны видеть и подвергать оценке тот рынок, который в перспективе может занять Dr.Web.

Ключевые слова: [бизнес](#).

 [Версия для печати](#)

\* Редакция предупреждает. Комментарии, содержащие нецензурные слова, будут удалены модератором.

\*\* Редакция «Веб-информа» не является автором сообщений, оставленных в форуме. Ее мнение может не совпадать с мнением читателей, опубликованным в форуме. Редакция не несет ответственность за комментарии, оставленные под статьями.

Отзыв

\* Ввод имени обязателен. Иначе сообщение не будет опубликовано.

Имя

**Комментарии:**

**Игорь Ашманов**

10:06 22.04.2004

Не знаю, что за человек г-н Бачинский, но речи он произносит прикольные.

Ни слова о том, как отвоевать рынок, одни высказывания, как ему лично эмоционально неприятен Касперский. Реклама ему не нравится, земной шар в руках у Жени. Женя типа всех запугивает, а они чисто не будут.

Да, это серьезная заявка на маркетинговую программу.

Ну разве может нормальный бизнесмен всерьез говорить о доле в 5% у Касперских на русском рынке? А доктор Веб тогда имеет 50%, что ли? Бизнес - это в первую очередь трезвый взгляд на реальное положение дел.

По существу, Данилов уволил "Диалог Науку" из продавцов. Он смог это сделать потому, что "Диалог Наука" в своё время не решила вопрос с собственностью на технологии. Именно по этой причине разработчиков Dr.Web не могли уговорить выпустить версию для Windows в течение 5(прописью - пяти!) лет. Так они и потеряли рынок, с 90% в начале девяностых скатились до 5-10% сейчас.

Средства администрирования для средних и больших компаний - тоже не смогли заставить сделать. Это же скучно. У

всех есть, у дп - нету.

Когда ЛК в 1997 или 1998 хотела купить "Диалог Науку", оказалось, что покупать там нечего - права на технологию там, права на марку сям, клиентская база в третьем месте, всем рулит партизанская вольница разработчиков. А владеет фирмой Д-Н большой Диалог, которому вообще ничего не надо.

Теперь же собственность на марку и продукт консолидирована в одних руках. Это необходимо для бизнеса и может быть хорошо использовано. Однако, судя по интервью, рулят по-прежнему разработчики, замаскированные под продавцов. Это - точно плохо. Найдут ли они себе в ближайших год нормального бизнесмена, который разовьёт им бизнес - это всё и решит.

#### Мару

16:47 22.04.2004

Бизнес - бизнесом, однако изощренность маркетинга к качеству продукта имеет весьма далекое отношение.

Я и почти все мои друзья используют DrWeb, очень небольшая часть - Norton-овский антивирус.

Каспер не прижился ни у кого.

Слишком уж тормозит, пропускает вирусы, иногда - роняет систему.

#### Игорь Ашманов

19:23 22.04.2004

Да маркетинг тут как раз не при чём. К Диалог -Науке, а тем более к Данилову это слово пока не имеет отношения.

Есть несколько очевидных соображений:

а) Касперские - очевидный лидер на русском рынке. Спорить с этим смешно, бороться - наверно, можно. Симантек же борется.

Если же человек, отвечающий за бизнес компании, спорит с очевидными фактами, это вызывает сомнения в его компетентности или честности.

б) Др. Веб медленно развивается и до сих пор не имеет корпоративной версии со средствами администрирования. Кстати говоря, для Линуксов у него версии вполне неплохие.

в) Объём бизнеса имеет-таки отношение к качеству.оборот у Касперских в том году - около 15-16 миллионов евро. У Диалог-Науки - 500-700 тысяч. Разница в двадцать раз. Отсюда следуют и разные возможности разработки и поддержки.

г) Персональный продукт у Др.Веба, возможно, действительно тормозит меньше. У ЛК были проблемы с версией 4, она сильно грузила компьютеры.

А вот насчёт пропускания вирусов - извините, это басня какая-то. Как вы тестируете? У вас базы свои, что ли?

Это не очень похоже на правду, потому что по скорости обновлений у Диалог-Науки / данилова всё обстоит довольно так себе - раз-два в неделю, как и у Нортон, а у ЛК - несколько раз в день.

Вот эту систему быстрого реагирования ЛК выстроила блестяще.

Почитайте отчёт доктора Маркса из Магдебургского университета по скорости реакции антивирусов на эпидемии, там всё видно. Найти ссылку на отчёт можно на сайте Virus Bulletin.

#### nwtour

21:27 22.04.2004

Запугивания кончиной Интернета, глобальной кончиной мира ничего не имеют общего с маркетингом. Скорее это связано с компьютерной неграмотностью пользователей, когда люди привыкнут к словам "компьютер" и "интернет" и разберутся, что это такое думаю касперскому придется поменять "маркетинговую" политику...хотя политика Dr.Web у меня тоже вызывает непонимание.

#### Денис Зенкин

22:03 22.04.2004

У меня впечатление, что Михаил Бачинский не может противопоставить "Лаборатории" ничего кроме слепой злобы и неаргументированных выпадов. Как профессионал, занятый в ИТ-безопасности более 5 лет я не нашел в его словах ни одного достойного обсуждения замечания по делу. Увы, нельзя не отметить и откровенное сплошь переверивание фактов (в том числе про "запугивание" и "кончину интернета").

Что касается распределения рынка, то хочу заметить: рынок - все же понятие постсоветское и предполагает товарно-денежные отношения. Поэтому оценивать рыночную долю в количестве инсталляций, а не реально заработанных денег некорректно.

#### Сергей Ахапкин

13:11 23.04.2004

ответ Игорю Ашманову: По вам, к сожалению, в очередной раз можно убедиться, что в своем глазу бревна не видите (или не хотите видеть), а все ищите соринки в чужих.

Ибо утверждение про выпуск обновлений баз у Dr.Web один/два раза в неделю, либо глупость, основанная на невладеении информацией (а значит некомпетентности); либо целенаправленное вранье. Обновления баз Dr.Web выходят значительно чаще (несколько раз в день).

#### Очень радостный читатель

14:42 23.04.2004

Сергей, а что еще остается Игорю Ашманову в предчувствии скорого краха на рынке его нового детища кроме как публично юродствовать?

#### Winny

16:38 23.04.2004

Г. Бачинский в цитате о "той кампании, которую разогревают другие производители, и о той истерии, которая так или иначе присутствует в СМИ, – по поводу кончины Интернета и всего остального" и о том, что "Ни в одном из изданий, которые будут брать интервью и писать статьи, никогда не появится господин Данилов, держащий в руках земной шар" не упоминал г. Касперского.

Если эти цитаты у г. Ашманова однозначно ассоциируются с г. Касперским, то это личные ассоциации г. Ашманова:))

**Winy**

16:47 23.04.2004

Денис Зенкин пишет:

"Увы, нельзя не отметить и откровенное сплошь перевираание фактов (в том числе про "запугивание" и "кончину интернета")"

Обратимся к первоисточникам:

<http://www.comnews.ru/index.cfm?id=5071>

<http://www.comnews.ru/index.cfm?id=5172>

<http://www.comnews.ru/index.cfm?id=9051>

Это я минуты за 3 нашел...

Так кто же все таки "перевирает факты"?

**Михаил Бачинский**

18:08 23.04.2004

Г-ну Ашманову:

"Не знаю, что за человек г-н Бачинский, но речи он произносит прикольные."

В статье об этом сказано: " Михаил Бачинский, исполнительный директор «Лаборатории Данилова»"

"Когда ЛК в 1997 или 1998 хотела купить "Диалог Науку", оказалось, что покупать там нечего - права на технологию там, права на марку сям, клиентская база в третьем месте, всем рулит партизанская вольница разработчиков."

Впервые слышу об акции "Покупка Диалог-Науки" и что г-н Ашманов принимал в этом участие.

"Ни слова о том, как отвоевать рынок, одни высказывания...."

А рынок надо отвоевывать? Его надо расширять, но это опять не тема данной публикации. (ниже я привел ссылки на рейтинговые опросы).

"как ему лично эмоционально неприятен Касперский."

Я разве что-либо говорил о моем неприятии к Евгению Касперскому?

"Женя типа всех запугивает, а они чисто не будут."

<http://vip.lenta.ru/bgcolor/2003/01/18/muerte/>

<http://www.cnews.ru/newtop/index.shtml?2003/12/08/152770>

<http://www.cnews.ru/newtop/index.shtml?2004/03/03/155956>

<http://news.battery.ru/dossier/?dsrId=343&newsId=5975161>

"Да, это серьезная заявка на маркетинговую программу."

Разве я опубликовал новую маркетинговую программу?

"Ну, разве может нормальный бизнесмен всерьез говорить о доле в 5% у Касперских на русском рынке? А доктор Верб тогда имеет 50%, что ли? Бизнес - это в первую очередь трезвый взгляд на реальное положение дел."

Читаем только то, что написано и, крайне желательно, дословно, а не "между строк":

"..... видел в обзорах, размещенных в Интернете, абсолютно противоположные оценки, «начиная с того, что г-ну Касперскому принадлежит 90% рынка, и кончая тем, что г-ну Касперскому принадлежит 5% рынка»"

Несколько ссылок на рейтинговые опросы:

<http://voter.land.ru/view.php?pl=14802>

<http://www.yes-no.ru/9/8/>

"в) Объём бизнеса имеет-таки отношение к качеству. Оборот у Касперских в том году - около 15-16 миллионов евро. У Диалог-Науки - 500-700 тысяч. Разница в двадцать раз. Отсюда следуют и разные возможности разработки и поддержки."

?

<http://www.webinform.ru/facts/874.html>

Из которой следует, что 1EURO = 12,34 Рубля по курсу "Лаборатории Касперского"?

("доход КЛ за 2003 год составил 185 млн руб. (по версии «Эксперт РА»)")

г-ну Зенкину

"Денис Зенкин 22:03 22.04.2004 У меня впечатление, что Михаил Бачинский не может противопоставить "Лаборатории" ничего кроме слепой злобы и неаргументированных выпадов."

:-)

Вы о чем, простите..... Где Вы смогли увидеть "слепую злобу и неаргументированные выпады" и обсуждение какого именно "дела"?

**Евгений Троицкий**

**Елена Гролицкая**  
19:03 23.04.2004  
Господа!

О чем же Вы спорите? Посмотрите просто, как карты в начале статьи лежат!

А у г-на Зенкина все-таки лучше получается хвалить продукты Лаборатории Касперского, чем полемизировать с конкурентами...

**Людмила Гуртовая**  
20:09 23.04.2004  
Уважаемые!

Никогда бы не подумала, что Лабораторию Касперского так волнует ситуация с Dr.Web, что ее сотрудники столько интересного выскажут по этому поводу! Особенно впечатляет обещание "их задушить" (кого их??), прозвучавшее из уст Генерального директора компании Натальи Касперской. С бизнес-этикой у нее тоже, видимо, не все в порядке - так просто рассказывать об идущих переговорах с компанией, которая сотрудничает с конкурентом - это очень сильно!

А все-таки, с чем надо поздравить г-на Ашманова - с некомпетентностью или просто так - соврамши? Все-таки вирусные дополнения Dr.Web гораздо раньше начали выходить несколько раз в день, чем у антивируса Касперского.

P.S. Кстати, а Симантек госпожа Касперская душить не собирается?

Все-таки тоже конкурент....Правда, о Симантеке такие вещи говорить непозволительно, ведь и буквально истолковать могут, хлопот потом, дамочка, не оберетесь, они ведь, буржуи проклятые, за каждое слово судиться любят:))))

А карты правильно лежат!

**Игорь Ашманов**  
21:46 23.04.2004  
Г-ну Бачинскому:

а) прежде всего прошу прощения, если мой комментарий показался Вам обидным.

б) должность - это не человек. Я знаю несколько сотен исполнительных директоров и они совершенно разные люди. Я же про Вас раньше никогда не слышал, а то, что увидел в интервью, меня порядком удивило.

Если это не секрет, скажите, пожалуйста, какое у Вас образование и опыт - вы по профессии скорее маркетолог/продавец или разработчик?

б) По поводу оборотов - похоже на то, что Вы сравниваете с оборотом российского офиса ЛК. Он действительно близок к 6 млн. евро.

в) По поводу времён реакции и скорости выхода обновлений - всё-таки посмотрите отчёт Маркса, если вы его ещё не видели, опубликованный на ВирусБюллетене:[http://www.av-test.org/down/papers/2004-02\\_vb\\_outbreak.pdf](http://www.av-test.org/down/papers/2004-02_vb_outbreak.pdf)

Там прямо сказано, что Др.Веб выпускает 6 обновлений в неделю. Это значение получено техническим способом - скриптом, который проверяет их наличие каждые пять минут. В отчёте методика описана подробно.

Про время реакции у Маркса тоже есть довольно интересные факты. ЛК, Bit Defender и GData (с движком ЛК) - там лучшие. Вот одна из его таблиц скорости выпуска лечилки для конкретного вируса:

H:M Anti-Virus Program

06:51 Kaspersky

08:21 Bitdefender

08:45 Virusbuster

09:08 F-Secure

09:16 F-Prot

09:16 RAV

09:24 AntiVir

10:31 Quickheal

10:52 InoculateIT-CA

11:30 Ikarus

12:00 AVG

12:17 Avast

12:22 Sophos

12:31 Dr. Web

13:06 Trend Micro

13:10 Norman

13:59 Command

14:04 Panda

17:16 Esafe

24:12 A2

26:11 McAfee

27:10 Symantec

29:45 InoculateIT-VET

В других таблицах Касперский второй, а первый - Bitdefender. Больше всего меня поражают Симантек и McAfee. Вот красавцы! Вы же не станете утверждать, что это отчёт, заказанный ЛК? Слишком много получится подлых, нечестных, подкупленных специалистов. Тут тебе и Маркс, и Вирус-Бюллетень...

г) То, что вы лично впервые слышите о намерении ЛК купить Д-Н - не говорит о том, что это неправда. Вы же не Господь Вседержитель всеведущий. Это было, но из этого ничего не вышло. У Диалог-Науки были и другие предложения о покупке, например, в 2002 г. от РБК. Они также не состоялись, в частности, насколько я могу судить, по причине запутанности вопросов собственности. А Игорь Данилов продавать свою САЛД РБКашникам отказался, хотя даже приезжал по этому вопросу в Москву, насколько я слышал.

Вполне возможно, что он поступил мудро, открыв свою "продающую" компанию.

д) Про расширение рынка - спорить не буду, это метод. Либо Вы стараетесь подвинуть границу между вашей долей и долей ЛК (Симантека), либо создаёте новые сегменты рынка. Второе гораздо выгоднее, но и труднее. Тут я вам желаю успеха.

е) Ну, а звучащие тут обвинения во вранье, корыстности и так далее - неуместны (в приличном обществе). Глупо во всём видеть корыстный интерес и горячо бросаться ругаться на площадном уровне. Я, между прочим, с Др.Вебом не конкурирую. Мне лично эта история просто кажется поучительной - заложенная в начале 90-х бомба перекоса собственности на продукт наконец разорвалась.

**Ашманов**

21:51 23.04.2004

Да, ну и "человек с глобусом" - а кого же вы ещё могли иметь в виду? естественно, обложку коробки АВП. Что уж отпираться.

**Анатолий**

22:38 23.04.2004

Раньше у DRWeb были нормальные вменяемые цены, \$500 в год за почтовый сервер. Теперь они переняли от Каперского манеру лицензировать по числу почтовых ящиков и выставили мне счет почти в 6 килобаксов. Я их послал вместе с Касперским, установил отличный продукт ClamAV и доволен, как слон. Бесплатно, обновляется не хуже dr.web, нагрузка на сервер с Qmail минимальна. В этом году \$500 отправлю в фонд помощи ClamAV - это настоящие программисты.

**Все тот же радостный читатель**

23:56 23.04.2004

Браво госпоже Касперской! Умение передергивать и вырывать слова из контекста достойно занятия.

Далее г-н Архипов заявляет: "Способность антивируса обнаруживать и лечить вирусы в многотомных архивах - не реальная необходимость, а маркетинговый ход, направленный на привлечение к себе внимания".

Наталья Касперская: Данная технология была внедрена по многочисленным просьбам наших крупных корпоративных заказчиков, которые очень широко используют системы резервного копирования и архивации. Мы всегда оперативно реагируем на запросы рынка и стараемся максимально быстро внедрять новые функции. И считаем, что подобные "маркетинговые ходы", направленные на удовлетворение требований заказчиков сугубо позитивны и являются примером рыночного поведения для любой другой компании.

Действительно, нужно отдать пальму первенства ЛК в изобретении корпоративных ситем резервного копирования построенных на многотомных архивах пересылаемых электронной почтой. От души аплодирую стоя. Спасибо, уважаемая, так сильно я давно не смеялся даже читая материалы с сайта ЛК.

К моему большому сожаления я забыл где тот сайт на котором присуждались премии за глупость.

**Борис Шаров**

00:06 24.04.2004

Игорю Ашманову:

Игорь, Вы за 1 день удивили дважды. Сначала сказали, что у Dr.Web (в Вашей терминологии - у ДиалогНауки/Данилова) обновлений одно-два в неделю. К вечеру дали новую цифру - теперь уже не свою, а Маркса - 6 раз в неделю. Игорь, Вы же профессионал в области IT-безопасности. Даже дилетант увидит, что тут что-то не так. Но раз уж Вы не сочли нужным проверить информацию самостоятельно - хотя непонятно, почему - Dr.Web российский продукт и найти его не составляет труда, да и время последнего обновления публикуется на сайтах www.drweb.ru (САЛД) и www.antivir.ru (ДиалогНаука) - зачем было публиковать вообще какие-то данные?

Методика Маркса в том виде, в каком она им изложена, не вызывает вопросов, но вот результаты ее применения просто поражают. За три месяца наблюдений вывести у Dr.Web 6 обновлений в неделю - простите, это несерьезно. Ради любопытства - попробуйте недельку использовать Dr.Web (нам не говорите, какую недельку выбрали) и загляните в логи утилиты обновления. А можно сюда: <http://update.drweb.com/>.

Там же приведены данные по скорости реакции, причем Dr.Web там нет вообще. У меня первым делом возник вопрос - если у G-Data ядро антивируса Касперского (Вы на это указали), почему между ними разница в три дня? Простите, но это уж слишком очевидная путаница!

Поскольку в отчете Маркса приведено имя объекта - Sober.C (у Dr.Web - Win32.HLLM.Generic.265), я поинтересовался временем внесения его в нашу вирусную базу. 20 декабря 14:17 MSK - это 12:17 CET. Игорь, в таблице Маркса, на которую Вы сослались Выше, стоит первое время - 13:20 у BitDefender. Комментарии, как мне кажется, излишни.

Вы же, судя по всему, говорите в своем комментарии о другом вирусе. О каком, если не секрет? Допускаю, что мы именно по нему не были первыми, но все же лучше говорить конкретно. Данных, о которых Вы говорите, я по указанной Вами ссылке не нашел.

Вы также упомянули в своем тексте понятие "лечилка". Не знаю, что конкретно Вы имеете в виду и что имел в виду Маркс, но мы не выпускаем лечащие утилиты. Мы выпускаем только дополнения к вирусным базам, в которых уже содержится алгоритм лечения как зараженных файлов, так и всей системы, поддерживаемый нашими основными программными модулями. Если говорить о выпуске лечащих утилит - Dr.Web в таком списке не будет, потому что наши пользователи в них не нуждаются.

И еще не могу согласиться с одним вашим замечанием - про бомбу. Она не взорвалась. У нее просто выкрутили взрыватель.

#### **Сергей Ахапкин**

01:39 24.04.2004

Игорю Ашманову: Видимо вы имели в виду мое высказывание говоря: "а звучащие тут обвинения во вранье, корыстности и так далее - неуместны (в приличном обществе)". Не могу не ответить.

Вы таки правы - в приличном обществе ваше первоначальное высказывание (про кол-во апдейтов) будет называться несколько по-другому - клевета и вообще говоря чревато неприятностями, и никто не будет разбираться то ли вас неправильно проинформировал ваш партнер, то ли вы намерено сказали неправду. А я, будучи лицом неофициальным, просто назвал вещи своими именами.

Мое же замечание было несколько о другом - пытаюсь других уличить в некомпетентности или неправде, вы сами даете ложную информацию. Поэтому при борьбе за чистоту конкуренции начните с себя.

#### **Ашманов**

10:18 24.04.2004

Сергею Ахапкину:

Вы обвиняете голословно, а факты обсуждать не хотите. У ДрВеба чаще, он раньше начал и так далее. А я, между прочим, не ваш конкурент, не кипятились так. К антивирусу Касперского у меня ЛИЧНО технических претензий не меньше. Но они просто другие.

Внимание - вопрос!

Так почему отчет, опубликованный Virus Bulletin, показывает, что Dr.Web даёт обновления шесть раз в неделю?

Объясните этот факт, пожалуйста. В чём у вас лично претензии к методике?

Я сам несколько раз слышал от клиентов Др.Веб, что обновления иногда выходят и реже, а потом прочёл этот отчет. Методика там вполне убедительная, в независимость Маркса, по крайней мере в отношении русских антивирусов, я верю.

В чём же он ошибся или поступил недобросовестно, почему даёт такие неудобные для Др.Веба цифры по скорости реакции и обновлениям?

Там есть одна особенность, например, в отношении Симантека и другого западного крупняка: у них есть ещё так называемые beta-releases, которые они действительно выпускают часто - несколько раз в день, но предупреждают, что они не протестированы и пользователь ставит их на свой страх и риск. Именно поэтому Маркс в своём отчёте их в основной таблице не учитывает, а показывает отдельно. Может, у Др.Веба такая же ситуация?

Я посмотрел на сайте САЛД (Drweb.ru) и на Диалог-Науке, какие обновления показаны по мере их "свежести": 23.04, 18.04, 11.04, 4.04, 29.04, ... Наверно, это еженедельные кумулятивные обновления. Но нигде не нашёл я про ежедневные (хотя бы декларации, что они есть), не нашёл рекомендаций, как часто скачивать для наилучшей защиты, не нашёл слова "круглосуточно".

Дайте хотя бы адрес странички на сайте продукта, где декларируется скорость обновлений и даётся список обновлений?

Ссылка update.drweb.ru - невразумительная, там, не говоря худого слова, предлагается "сгенерить список имён для базы". Видимо, по косвенной информации можно будет догадаться, что обновляется база часто.

Всё-таки в мою задачу не входит тестировать скорость обновления Доктор Веба, подумал я, и не стал создавать файл имён базы. Маркс уже протестировал на обновления два с лишним десятка антивирусов, давайте с ним разберёмся.

Вот у меня и появились вопросы:

а) Где можно удостовериться в ваших словах о нескольких обновлениях Dr.Web в день? Хотя бы на уровне графика, декларации на сайте?

б) Почему Маркс пишет только о 6 в неделю? Что он не так тестировал?

в) Есть ли у Данилова круглосуточная лаборатория?

#### **Игорь Ашманов**

10:49 24.04.2004

Борису Шарову:

а) Я про 1-2 раза в неделю говорил со слов клиентов Др.Веба и по информации на ваших сайтах. Никакой другой информации там нет. Про 6 - по отчёту Маркса. Как узнать точнее? Дайте ссылку?

б) Про G-Data - да, действительно путаница. Это моя описка. Там одним из лучших является, конечно, не ГиДата, а F-secure. У них внутри тоже движок ЛК, только обновляют они его, видимо, часто. А ГиДата - редко.

в) Про таблицы - там есть таблицы, где Доктор Веб присутствует. Да посмотрите таблицы в моём посте - я же не сам

в) про таблицы - там есть таблицы, где доктор все присутствует, да посмотрите таблицу в моем сообщении, я же не сам её придумал. Зайдите через сайт Вирус-Бюллетеня, там Др.Веб точно есть в отчёте.

Мне кажется, бессмысленно с помощью намёков и общих слов давать понять, что этот отчёт - дрянь. Отвечать на него теперь приходится, в общем, всем. Скажем, McAfee не нашла ничего лучше, как заявить Санди Таймс, что, мол Касперский близок с вирусописателями вотон и получает вирусы раньше. Теперь отпираются от сказанного. Кивают на газету, а та на них. Заметим, что пока методику тестирования они не оспаривают.

Если Маркс не прав, покажите это.

Что касается времени добавления в базу - то Маркс тестировал не действия ваших программистов, а возможность для пользователя получить обновления, а это совсем разные вещи.

Получить вирус, проанализировать, сделать распознаватель и лечилку, добавить в базу, протестировать, собрать и упаковать обновления, протестировать, выложить на сайт - это процесс, на каждой стадии могут быть большие задержки. Как построить работу.

А Маркс тестирует только последнее время - появление апдейта на FTP.

г) Что касается информации на Ваших сайтах - там как раз показаны только обновления с недельными разрывами - смотрим [http://www.antivir.ru/dsav/russian/add-on/01\\_index.htm](http://www.antivir.ru/dsav/russian/add-on/01_index.htm):

\* drwtoday.zip 10.7K Для Dr.Web v4.31, дополнение вирусной базы (283 вирусов) от 23.04.2004 23:23

\* drw43112.zip 10.1K Для Dr.Web v4.31, дополнение вирусной базы (257 вирусов) от 18.04.2004 21:20

\* drw43111.zip 10.0K Для Dr.Web v4.31, дополнение вирусной базы (234 вирусов) от 11.04.2004 23:05

\* drw43110.zip 10.8K Для Dr.Web v4.31, дополнение вирусной базы (353 вирусов) от 04.04.2004 21:23

\* drw43109.zip 9.7K Для Dr.Web v4.31, дополнение вирусной базы (285 вирусов) от 28.03.2004 04:31

и так далее ...

Поэтому я и задаю вопрос - где УВИДЕТЬ эти ежедневные обновления? Только если поставить продукт? Тогда, простите, это тестирование - а тут Маркс уже поработал.

д) Под "лечилкой" я имел в виду ближайшее следующее обновление, которое уже лечит данный вирус. Наверно, это неверный термин. А как правильно сказать?

г) Про то, что бомба не взорвалась - это, очевидно, мнение новой компании. Это естественно - у вас всё хорошо, вы приняли непростое решение и у вас много надежд, что уж теперь всё будет отлично. А для Диалог-Науки, я подозреваю, это выглядит именно как взрыв.

#### **Игорь Ашманов**

11:25 24.04.2004

Ещё хочу обратить внимание читателей данной дискуссии на заголовок статьи "Антивирус- это религия". Молодцы вебинформовцы, верно подметили. Посмотрите на накал обсуждения.

Ещё раз повторю - я не разработчик и не продавец антивирусов и не конкурент Диалог-Науки или Данилова. С конца восьмидесятых годов, я как сотрудник ВЦ АН СССР, мог получать бесплатно антивирус Лозинского, так что с Диалог-Накой я фактически знаком уже 15 лет. Сергей Антимонов был у нас в ВЦ АН председателем профкома, так что и его я знаю давно. В начале девяностых Лозинский был абсолютный лидер, "по наследству" доля рынка перешла к следующему продукту Диалог-Науки Др.Вебу. А потом что-то произошло и начался упадок, потеря рынка. Что?

А) в антивирусный бизнес в РФ пришла Наталья Касперская и начала нормальный маркетинг и продажи. А в Диалог-Науке работали по старинке - набегит клиент сам, хорошо.

Б) разработчицкая вольница Д-Н не захотела писать под Винды, когда они появились. Нечего, мол, выйдут в ДОС и проверятся.

В) Не произошло выхода Д-Н на западный рынок.

Ну и так далее.

Всё это вопросы бизнеса и управления компаний.

Именно поэтому неинтересно обсуждать качество продукта, хоть дискуссия сюда завернулась.

Судя по обычным "фиксированным" тестам Вирус-Бюллетеня, основные игроки - 8-10 компаний по качеству распознавания очень близки. Однако доходы отличаются в десятки сотни раз. Значит, дело не только в качестве детекции.

Я имею своё мнение и его высказал. На мой взгляд, структура собственности на продукт была в Д-Н неправильная. В результате бизнесом управляли фактически разработчики. Это может како-то время давать хороший продукт, но не даёт денег и известности. Я сам профессиональный разработчик, однако понимаю, что деньги должны добывать другие люди.

А когда у ЛК денег уже в двадцать раз больше, и разработчиков - в пять раз, то это не может не сказаться и на качестве продукта, и на качестве поддержки. Ну что, у Диалог-Науки есть офисы и локальные версии в Европе, круглосуточная поддержка на английском и т.п.?

Тут работает петля положительной обратной связи, увы - в обе стороны:

а) хороший продукт+хороший маркетинг -> клиенты, деньги -> ещё более хороший продукт и маркетинг.

б) И в обратную сторону тоже работает, увы - от недостатка денег - к нехватке сил на разработку и поддержку.

Крах отношений Данилова и Д-Н назревал давно.

Теперь это противоречие как будто снято - интеллектуальная собственность, производство и продажи теперь в одних руках, у ООО "Доктор Веб", но пока разговоры в основном те же самые - разговоры разработчиков о крутизне своего продукта, кто когда что придумал в одна тыща девятьсот лохматом году, что ещё неизвестно, у кого доля рынка больше и так далее. На это я и хотел обратить внимание.

Я предлагаю эту религиозную дискуссию о крутизне рапознавания и апдейтах закрыть - потому что речь всё-таки шла не о качестве продукта, а судьбе компаний.

**Все еще радостный читатель**

13:47 24.04.2004

Г. Ашманов:

-----  
Я предлагаю эту религиозную дискуссию о крутизне рапознавания и апдейтах закрыть.

-----  
Несомненно нужно закрыть! Вы же севши в очередной раз в лужу очень четко применили методику своей учительницы :-)  
Молодец, продолжайте придерживаться генеральной линии партии и будет Вам полный ништяк.

Кстати, с момента выхода 12го еженедельного дополнения (ночь на прошлый понедельник) вышло на данный момент 30 обновлений. Надеюсь что Вы в состоянии разделить число 30 на 6, хотя, у меня уже появились определенные сомнения.

Конечно, как это уже заметили представители Панды (правдо по другому поводу), для ЛК очень большой шаг -- ежедневные обновления. И об этом нужно орать. Ну что ж, если ничего другого не умеешь - остается орать о собственной крутизне. Что и наблюдается в полный рост.

**Игорь Ашманов**

14:13 24.04.2004

Радостный читатель,

пока вы такой радостный и добрый, и полны покровительственного снисхождения ко мне и "моей учительнице" (а кто это, кстати?), поясните пожалуйста:

Вы вот тут упомянули, что вот-вот моё новое детище потерпит крах. Что имеется в виду? Какое детище, почему крах, и почему у меня должно быть предчувствие? А то не все же избранные и владеют тайнами испанского двора.

**Сергей Ушаков**

16:24 24.04.2004

Да вы зря паритесь, здесь мужик правильно сказал - надо ставить ClamAV и не заморачиваться с глюкавым поделием Касперского :-))

**Продолжающий радоваться читатель**

17:01 24.04.2004

Игорь,

Наташа К, конечно же, Вы очень умело и споро переняли ее методику, надеюсь что мне удалось научить Вас делить целые числа что бы так откровенно не попадать в лужу.

Не нужно владеть тайнами мадридского двора, лишь небольшими аналитическими способностями и вращаться в нужной сфере. :-)  
Вам, несомненно, удалось достичь кильватора SpamAssasin, это очевидно. Но, как это не прескорбно, так же очевидно что Ваша роль (или доля рынка если угодно) значительно меньше чем доля Dr.Web в его сегменте. Очень жаль конечно, но это уже печальный факт изменить который с союзе (особенно в союзе (!)) с ЛК никак не удастся, увы. :-)

**Winny**

17:05 24.04.2004

Г. Ашманову.

На религиозные темы спорить не собираюсь, а вот по фактам - пожалуйста.

Но, прежде чем начинать спор, я бы предложил Вам ознакомиться с предметом спора, а то выглядите Вы весьма... Х-м-м-м... Как бы помягче сказать... Ну, в общем, подберите слово сами.

Последнее еженедельное обновление появилось 18.04.2004

На моем домашнем компе с того времени ежедневное обновление скачано 11 раз. При этом учтите, что дома по рабочим дням я появляюсь после 21, за компом сижу до 24, так что это учтены только те обновления, которые вышли в этот промежуток времени.

Вы пишете: "Так почему отчёт, опубликованный Virus Bulletin, показывает, что Dr.Web даёт обновления шесть раз в неделю?"

Мне не интересно, что там пишется в каком-то отчете, мне интересно, сколько раз в день обновляется DrWeb на моем компе.

Вы пишете: "По поводу времён реакции и скорости выхода обновлений - всё-таки посмотрите отчёт Маркса, если вы его ещё не видели... Там прямо сказано, что Др.Веб выпускает 6 обновлений в неделю".

Т.е. Вы советуете сотруднику лаборатории Данилова посмотреть в каком-то отчете, с какой периодичностью обновляется их продукт? :)) Я думаю, г. Бачинский и так это знает, а вот Вы - нет.

Чем то Вы мне напомнили древнесоветское "Я не читал, но, как и весь Советский народ, осуждаю..."

Может сперва все таки "прочитаете", чтобы не попадать впредь в глупое положение?

**Сергей Ахапкин**

17:09 24.04.2004

Игорю Ашманову: очень жаль, что вы так и не вняли моему намеку о том, что если информацией не владеешь, то лучше промолчать. За три дня ваших комментариев здесь, вы полностью (думаю не только в моих глазах) дискредитировали себя, как специалист в области информационной защиты.

дискредитировали себя, как специалист в области информационной защиты.

Теперь по пунктам:

а) "голословность обвинений", господь с вами - кто лучше знает сколько раз выходят обновления Dr.Web - я, один из разработчиков Dr.Web, или доктор Маркс с агенством ОБС (одна бабка сказала - это по поводу "от одного из клиентов Dr.Web") ? Как человек, считающий себя профессионалом в области IT-security, давать информацию "а я вот слышал от одного клиента Dr.Web" - этот нонсенс! Вы не привели ни одного факта, какие факты вы хотите обсудить ?

б) Вы уже несколько раз опелируете к тому, что вы нам не конкурент и лицо прям таки беспристрастное, но - во-первых вы технологический партнер нашего прямого конкурента и очень тесно с ним связаны, а во-вторых ну это только пока не конкурент.

в) По форме вопроса: отчет не опубликован VB (VB на данный момент публикует только один собственный отчет - это рез-таты VB100) - это опять манипуляции словами, отчет **ОПУБЛИКОВАН ДОКТОРОМ МАРКСОМ \_B\_ VB**. Это немного разное, т.к. VB не несет ответственности за рез-таты в отчете. По сути же вопроса: в нем отсутствует одна деталь, из-за которой ценность отчета равна нулю - откуда обновлялись базы. Посему обсуждать рез-тат смысла не вижу. Из 3-х таблиц в отчете Dr.Web почему-то присутствует только в одной. Причем в первой (в которой нас нету) Dr.Web должен был стоять первым (Борис вам это уже доказал) - вот это действительно неудобная многим цифра. Насчет предвзятости Маркса я ничего говорить не буду - фактов нету.

г) Поскольку вы поленились (или все-таки сделали, но рез-тат вам не понравился), я специально для вас на update.drweb.com (а вовсе не .ru) запросил даты изменений в базах с 19 по 23. Это может получить любой. Причем показываются не только даты, но и что в этих базах:

23.04.2004, 23:25 (23-е число - 4 дополнения)

23.04.2004, 20:55

23.04.2004, 14:50

23.04.2004, 12:15

22.04.2004, 19:50 (22-е число - 5 дополнений)

22.04.2004, 14:20

22.04.2004, 11:50

22.04.2004, 09:50

22.04.2004, 08:15

21.04.2004, 20:00 (21-е число - 8 обновлений)

21.04.2004, 16:00

21.04.2004, 13:55

21.04.2004, 12:15

21.04.2004, 11:15

21.04.2004, 10:15

21.04.2004, 09:15

21.04.2004, 09:10

20.04.2004, 23:30 (20-е число - 7 обновлений)

20.04.2004, 23:15

20.04.2004, 20:05

20.04.2004, 17:40

20.04.2004, 17:15

20.04.2004, 12:25

20.04.2004, 09:50

19.04.2004, 23:00 (19-е число - 8 обновлений)

19.04.2004, 20:25

19.04.2004, 20:20

19.04.2004, 18:55

19.04.2004, 18:05

19.04.2004, 17:40

19.04.2004, 14:50

19.04.2004, 12:25

д) Надо лучше работать, а не декларировать. Насчет декларировать на сайте - это знаете лучше не к нам. Список обновлений прост - drwtoday.vdb - дата всегда есть на главной странице drweb.ru. Удостовериться в моих словах можно двумя способами - либо попользоваться Dr.Web-ом неделю-две и понаблюдать, либо сходить на update.drweb.com и сделать, то что я написал в пункте г).

е) что такое "круглосуточная лаборатория" ? если вы про обновления, то они могут быть выпущены в любое время дня и ночи, если потребуется.

ж) то что вы показали drw431xx (xx = 01 ...12) - это недельные кумулятивы, а никак не "горячие" обновления.

**Сергей Ахапкин**

17:12 24.04.2004

Игорю Ашманову вдогонку: официально рекомендуемое время обновления для Dr.Web на серверах - МИНИМУМ 2 раза В ЧАС. Не верите: прогуляйтесь по нашему ipix-форуму.

**Игорь Ашманов**

01:03 25.04.2004

Г-н Ахапкин!

а) Извините, конечно, что разочаровал Вас, как специалист по информационной безопасности. Но если Вы бы меня сразу спросили, я бы и так сказал, что специалистом по ИБ не являюсь и никогда не представлялся таким специалистом. Так что устыдить меня этим нельзя.

Кстати, я не уверен и в Вас, а также других участниках форума, как в специалистах по ИБ.

Дело в том, что разбираться в вирусах и антивирусах - не значит быть специалистом по information security. И уж тем более знание частоты обновлений Доктора Веба не делает таким специалистом.

Информационная безопасность - наука о рисках и защите информации. Много ли знают ваши программисты о расчёте рисков, о шифровании, о корпоративных политиках безопасности, об компьютерных уликах, законодательстве в области конфиденциальности, приватности, НСД и т.п.? Если бы знали, в первую очередь создали бы центр управления антивирусом в масштабах крупного предприятия, а у вас его нет. Вот Брюс Шнайер - несомненно специалист, а про Вас или Касперского - я не так уверен. Я думаю, такие специалисты наверняка есть в Информзащите, в Центробанке, в ФСБ и т.п., а в антивирусной компании - далеко не факт.

Ну а я даже не являюсь специалистом по антивирусам, представляете, какое скандальное признание?

Что касается вообще манеры вести дискуссию, стараясь показать некомпетентность оппонента - это неконструктивно и неубедительно. Вы ответьте по существу, потому что просто шуметь: у нас великий продукт, он круче всех - неубедительно.

Ну, пусть у вас самый лучший антивирус. Предположим. Так это ещё хуже! Почему же тогда вы в такой слабой позиции на рынке? Тогда Ваши продавцы с самым лучшим продуктом полностью облажались, не побоюсь этого слова. Но и Вы их стоите - из дискусии хорошо видно, что для вас слово "маркетинг" - ругательное.

Я вижу тут существует такой миф: у нас самый лучший продукт, а подлые и глупые Касперские просто орали о себе громко, вот и втохали всем свою дрянь. Наталья К. - просто злой гений Др.Веба. А мы с самым лучшим продуктом такие благородные, что раздаём его бесплатно и денег не зарабатываем, нам, видите ли, не к лицу.

Мы никогда не скажем что у нас хороший антивирус, это решать пользователям...

Чем-то это напоминает дурацкий миф о глупом и жадном Гейтсе и умном непрактичном Джобсе. Хотя именно Джобс сделал все возможные глупости и жадности с Маками и провалил отличный бизнес, так что его выгнали из компании.

В общем, "виноват не я, а все прочие"...

Только это не совсем правда. Ваша история с выпуском версии под Win16 и Win32 это хорошо показывает. Маркетинг - это думать о покупателе, это не зазорно. Сделайте центр управления для больших сетей, там денег - видимо-невидимо. Почему у вас его нет - потому что вы и так крутые?

И по-моему, нет Др. Веб для Exchange. Там ещё большие деньги, а значит, зарплаты для разработчиков и так далее.

Почему в OEM у вас успехи не очень - почему F-Secure, G-Data, Nokia, Sybari и прчий крупняк берёт движок ЛК. Ведь тут даже пользовательский GUI не нужен - продавайте движок.

Нет, у вас рефрен - у нас всё круто, ещё неизвестно, у кого доля рынка больше и так далее. Да вы спросите со своих продавцов - я всё сделал, продукт дал, а вы?

А причина этому, мне кажется - засилье мировоззрения разработчиков, законсервированная психология начала 90-х, неурегулированные вопросы контроля над продуктом и маркой.

Я понимаю, если бы новые хозяева бизнеса сказали бы: да, были проблемы, потому-то и потому-то, сейчас дело другое, мы воспрянем, сделаем то-то и то-то. Но вы-то упираете на своё якобы высочайшее качество и на то, что конкуренты - бесчестные спекулянты и маркетологи.

Кстати, о качестве: был я тут на конференции Информзащиты. Там Антивирусный центр (дистрибутор вас, ЛК, Тренда) сделал доклад со сравнением антивирусов. Таблица побед и провалов в тестах Вирус Бюллетеня выглядит как-то так: Симантек 28:5, ЛК 25:13, ДР.Веб 15:12, Панда 1:3, ...

Ну, теперь нужно сказать, что АЦ и ВБ - козлы, ничего не понимают в информационной безопасности?

А по-моему, это показывает только, что дело не в самом крутом качестве в самодовольном сознании разработчика, а в развитии бизнеса, когда успешные продажи приносят вклад и в качество продукта тоже.

**Борис Шаров**

01:05 25.04.2004

Игорю Ашманову:

Игорь, мне показалось, я дал Вам вполне достаточно доказательств того, что цифра 6 в отчете Андреаса Маркса в отношении обновлений Dr.Web слишком далека от истины. Особенно, давая Вам ссылку на update.drweb.com, я имел ввиду, что даю ее профессионалу, который разберется, о чем там идет речь. Вы посмотрели эту страничку в начале сегодняшнего дня, когда не было выпущено еще ни одного "горячего" дополнения, естественно, никакой информации по 24 апреля не увидели - и окрестили ссылку невразумительной. Так вот, на конец дня 24 апреля можно увидеть 4 "горячих" дополнения. Не ахти сколько, конечно, но все-же. Замечу, если Вы еще раз зайдете на эту страничку завтра утром и опять ничего не увидите, поменяйте все-же диапазон дат - например, посмотрите информацию по 23 или по 24 апреля. Или по 22 апреля. Или 24 марта. Или как понравится.

Другой вариант - станьте на неделю пользователем Dr.Web и настройте утилиту обновления на ежечасное обновление. Логи утилиты обновления Вам очень много расскажут. К слову сказать, наши рекомендации по периодичности обновления для версии под MS Windows реализованы в настройках нашей программы - там по

умолчанию установлено ежечасное обновление. Нам показалось это более практичным, чем писать декларации на сайте, тем более что и на сайте этой информации Хотя и на сайте ДиалогНауки путь до этой декларации весьма короток - один шаг с головной страницы (на всякий случай - ссылка <http://antivir.ru/inf/news.php?id=748>). А впервые информация о "горячих" дополнениях была опубликована 19 октября 2000 года. (Ссылка - <http://antivir.ru/inf/news.php?id=241>).

Вы, наверное, еще просто под впечатлением от заявления Лаборатории Касперского, что у них тоже обновления баз начали выходить несколько раз в день. А пользователи Dr.Web к такому режиму уже привыкли. Эта новость уже легла в архив.

Вы меня спрашиваете, что неверного в методике Маркса - я ведь уже написал, что она как таковая вопросов не вызывает. Если следовать ей добросовестно, разумеется. Собственно, именно по этой методике наша утилита обновления приносит по нескольку раз в день новые дополнения. Почему у нас приносит, а у Маркса не приносила - не знаем, при случае спросим. Хотя Сергей, как мне кажется, дал этому факту вполне исчерпывающую оценку.

Полагаю, больше всего над нашей религиозной дискуссией потешаются те наши работники с Невского, которые как раз эти дополнения и выпускают по нескольку раз в день. И уже совсем напоследок по этой теме поясню, что говоря о времени внесения сигнатуры вируса в базу, мы имеем ввиду тот момент, когда дополнение к базе ложится на сервер, то есть, становится доступным всем пользователям во всем мире. Именно эту дату (и время с точностью до секунды) мы и публикуем.

Заметьте, Игорь, я в компании - не разработчик. И про крутизну продукта и его обновлений рассуждать не собираюсь. Просто и Вы, и другие участники этой дискуссии фактически сказали рынку одну изумительную вещь - сам продукт крут, как никакой другой! Ведь никакого маркетинга, никакой правильной системы собственности, ничего вообще - а он все жив, этот Dr.Web, хотя конкуренты в который раз обещают ему смерть от удущья.

Кстати, по поводу того, конкуренты мы с Вами или нет - по продуктам действительно пока не конкуренты, но 27 апреля именно мы с Вами и сойдемся у барьера - не так ли?

#### **Борис Шаров**

01:59 25.04.2004

Игорю Ашманову:

Игорь, все, что Вы написали - это маркетинг или крик души? Про специалистов в области информбезопасности особенно понравилось. Если Вам фамилия Д.Н.Лозинского что-то говорит - то я Вам скажу, что он разбирается в шифровании. Как минимум. И в ряде терминов (не во всех!), список которых Вы огласили, разбирается еще более десятка наших программистов. И в перечисленные Вами организации их по этим вопросам приглашают. И приезжают, и советуются. Заметьте, мы об этом не очень любим кричать. Видимо, маркетинга не знаем...

Игорь, если бы Вы все свои скандальные признания сделали сразу, когда говорили об обновлениях Dr.Web ("так себе - раз-два в неделю"), наверное, эта дискуссия не состоялась бы. Но Вы сделали наоборот (уж не маркетинг ли это?) - и вот сколько всего интересного мы узнали.

А про Центр управления, которым Вы нас который раз попрекаете, позвольте сказать - он уже давно есть, и выборы в Госдуму и президентские прошли при самом деятельном его участии. Скоро выпустим его в широкое обращение. Кстати, там шифрование применяется :)

#### **Сергей Ахапкин**

02:30 25.04.2004

Г-н Ашманов (раз мы так стали официальны), у информационной безопасности, как вы правильно подметили, есть очень много аспектов, и антивирусная и антиспамовая защиты одни из таких аспектов. Если вы про специалистов "широкого профиля" (все обо всем), то да - ни я, ни вы такими не являемся. Но суть не в этом ведь.

На самом деле, больше всего меня огорчило то, что вы - вообще-то "лицо компании" даете публично непроверенную и неправильную информацию о конкуренте (пусть не прямом), а когда же вам на это указывают, вместо того, чтобы признать свое заблуждение и извиниться (именно так делают в упомянутом вами приличном обществе) начинаете глупо отпираться (как нашкодивший ребенок): "мне там кто-то сказал, а вот тот написал в отчете". За свои слова принято нести ответственность, например моральную, а даже не юридическую (хотя можно и ее) - ну что взять с комментария на сайте. В исходной фразе, может даже и без умысла, вы выдали чужие непроверенные данные за свое мнение, за что виртуально и "получили на орехи", собственно.

По поводу превосходства Dr.Web вообще не было сказано ни слова (мною по-крайней мере), как и о маркетинге, и о ЛК. Это вам померещилось.

По поводу рез-татов VB100 - вы прям сорвали завесу с тайны, которая вывешена у них на сайте. Только это рез-таты (и их никто не отрицает) с мохнатых 90-х годов, и кроме последних 2-3 лет никого (кого серьезно интересует собственная антивирусная защита) не должны интересовать, кроме статистиков.

По поводу отчета Маркса добавлю уж - а что собственно измерил доктор Маркс?! Изменения файлов - но никак не выпуск дополнений, потому что гарантии, что новая база отличалась от старой только версией билда, заблокированным ключом, поправленной ошибкой и т.д. и т.п. - никакого. Поэтому ценность этой части отчета - ноль. Вот реакция на конкретный вирус - вот это более-менее объективная оценка (только надо брать не один вирус), но почему Dr.Web в нее не попал.

PS: По поводу темы "выбор антивируса" - сей выбор столь же субъективен, как и тема "выбор автомобиля". Претензии к вам совсем в другом - в вашем позволении себе оглашении публичной недостоверной информации о конкурентах (т.е. клевета, черный PR, недобросовестная реклама и т.д. и т.п. - терминов много, суть одна).

#### **Игорь Ашманов**

12:57 25.04.2004

А что такое 27 апреля и барьер, о котором вы говорите?

Поясните, пожалуйста. У меня на вторник свои планы, к барьеру я пока не собирался.

#### **Евгений Гладких**

14:00 25.04.2004

Несколько слов господину Ашманову:

Игорь, умоляю, нельзя же быть настолько некомпетентным пытаться поучать всех и вся. Ну несомненно у Dr.Web нет системы управления для сетей, вот только как жаль что Центризберком и еще пара подобных организаций использует фантомы :) Спасибо, это было интересно узнать.

Маркетинг... ну что ж, дело хорошее. Вот только я сильно не люблю совковую привычку отдельных индивидуумов считать деньги в чужом кармане, и знаете, как это не странно, это как правило те самые маркетологи :-). Не нужно заботиться о чужих карманах, это плохо для Вашего же имиджа. Не волнуйтесь, разработчикам Dr.Web хватает на нормальную жизнь, больше килограмма мяса за раз все равно не съест. Давайте Вы будете копаться в своем кармане и если так хочется в кармане Касперских, если, конечно, Вы допущены до него, а не в карманах Игоря Данилова о которых Вы даже по наслышке ничего не знаете? Спасибо.

Можно Вас попросить об одной маааальничкой услуге? Спасибо. Передайте Касперским мою благодарность за бесплатную рекламу Dr.Web :-)

Тут много было рассуждений о цивилизованном обществе рынке и прочих вещах, ну так в подобном обществе в отличие от России за Ваши слова Вам бы так же как и Натальи пришлось бы расстаться с круглой суммой как в пользу государства за недобросовестную рекламу так и в пользу Doctor Web, Ltd. за публичную клевету (кстати, данный форум я тоже рассматриваю как публичное место). Но это уже лирика и пока каждый сам для себя решает что для него аморально а что нет.

Пара слов Борису Шарову: 27 числа господин Ашманов совсем не конкурент Dr.Web, Антиспам Ашманова не выставлялся на SecAward, мое понимание почему это так я высказывать не буду, как и свое отношение к Байесовым алгоритмам тоже :-). Шутка, но не без доли правды.

#### **Игорь Ашманов**

14:59 25.04.2004

В общем, уже пошло по кругу: полная некомпетентность, чёрный пиар, у нас продукт круче всех, у нас всё хорошо, за базар ответите, см. с начала.

Сергей, а что ж про эту систему управления нельзя никаким способом узнать ни на сайте, ни у дистрибуторов Диалог-Науки? Почему в сравнительных таблицах в этом месте у Др.Веба показывают минус?

То есть "в принципе" она как бы и есть, а для рынка ("в кожухе") как бы и нет.

То же самое с апдейтами. Они вроде бы есть, однако узнать на сайтах нельзя (не смешите меня ссылкой на страницу, где нет ни единого слова объяснений и предлагается с неизвестной целью ввести диапазон дат, ввести имя файла базы, чтобы "сгенерить файл имён" - а зачем он - неясно).

Ну, тут один из ваших людей уже высказался - "декларировать на сайте - это не к нам". Мы, типа, просто лучше всех работаем и всё. Действительно, весь мир пишет для пользователей на сайтах по возможности всё о себе и продуктах, но не эта маленькая, но гордая компания. То же, видимо, с рекламой, листовками, выставками - это нам зазорно, пусть буржуины это делают.

Ну и хороший, конечно, признак отношения к маркетингу вообще - оценку рынка и оборота участников вы называете "считать деньги в чужих карманах"! Поразительно. Вот, оказывается, чем IDC и Gartner занимаются десятки лет, вот козлы нетактичные!

Вам не приходило в голову, что рынок - вещь довольно прозрачная? И количество денег, и успехи, и неудачи, и состояние дел в компании скрыть практически невозможно и они всегда публично обсуждаются.

В прекрасной Скотта Адамса про тяжёлую жизнь инженеров и разработчиков в крупных компаниях (Принцип Дилберта) в одном из комиксов говорится, что главное ргательство у инженеров - "некомпетентноссссссст". Я это тут слышу уже который раз - вместо ответов на разумные вопросы о развитии бизнеса.

Какой компетентности вы хотите - детективных способностей, то есть разбираться в наличии тайных технологий у Др.Веба? Напишите о них явно, скажите, где посмотреть, оспорьте неточные отчёты о вас - тогда будет понятно.

А их люди раз за разом предлагают поставить программу и самому во всём убедиться. Я же не оплачиваемый ВБ тестировщик антивирусов, у меня компьютер и сервера и так защищены, мне этого достаточно. Сайт, отчёты третьих сторон - вполне достаточно.

Что видно рынку (не разработчикам или уже купившим клиентам) - этого вполне достаточно.

Ну, а про байесовские алгоритмы - Вы опять говорите какими-то намёками. Это видимо, часть общей культуры - на сайте не писать, технологии прятать, обо всём говорить притчами, с многозначительными подмигиваниями. Все, мол, понимают, почему имярек это сказал, так что я не буду называть причину, но она известна, вы же понимаете...

Наверно, Вы намекаете, что а) Байесовские методы плохие, б) мы их используем, следовательно, продукты у нас тоже плохие.

Если так, то я разделяю Ваше мнение - то есть не думаю о Байесовом методе ничего особенно хорошего. Метод и метод, один из. Но при чём тут он? Наш продукт Спамтест его не использует и никогда не использовал, так что ваша колкость - как-то не по адресу. Возможно мы включим его когда-нибудь, но на общих правах с десятком других.

Ну, что мне кричать "это некомпетентноссссссст!!! Вы не специалист!!!!!!" Ведь достаточно было сходить на наши сайты, чтобы узнать, какие методы у нас применяются.

А может, наоборот, я ничего из намёков не понял, и Вы как раз очень любите байесовские методы - как понять?

Ещё раз скажу - кричать о величии и крутизне продукта в условиях фактически проигранного Симантеку и Касперским рынка - несolidно. Продавцы продавали не очень, компания нанимает новых (старо-новых), условия по ИС другие, ну и хорошо. Хорошо, если теперь пойдёт всё иначе.

Но ничтоже сумняшеся говорить - смотрите, наш продукт круче всех, ведь он вообще не рекламируется, а на рынке пока есть - смешно. В прошлом году тля сожрала 10 га кукурузы, в этом засеем 100 - пусть подавится.

Напрасно вы обижаетесь (за себя или за Др.Веб) - я не поучаю. Нет нужды и оснований учить людей из Д-Н или Др.Веб маркетингу. Такая острота дискуссии возникла вовсе не из-за моей ужасной "некомпетентносссссссти" или пристрастности. Просто тема болезненная, ЛК для них - империя зла, вот и меня к ней причислили. Смотрите, чуть не вся компания высыпала из окопов меня "мочить"!

А ведь это верный путь проиграть - винить в своих бедах других.

#### **Игорь Данилов**

15:51 25.04.2004

> Смотрите, чуть не вся компания высыпала из окопов

" ...

> меня "мочить"!

Вы глубоко заблуждаетесь :( Вся компания - это значительно больше.

Мне кажется, что тем нашим, кто "высыпал "мочить"" , надобно обратно залечь в "окопы". Хватит. Нечего тут говорить и незачем.

Если Вы, уважаемый Игорь, считаете, что все в этой жизни измеряется деньгами, то я даже спорить с Вами не буду. Это Ваше право и никто не собирается Вам ничего доказывать. А лично я (и моя компания) будем поступать так, как считаем нужным. Надеюсь, что никто мне или нам этого запретить не сможет :-). Только говорить о деньгах, по крайней мере, действительно, глупо :-). Вы же ничего не знаете о наших деньгах. Мы никогда никому этого не говорили. Да и говорить не собираемся. А зачем? :-)

И зря Вы затронули вопрос о какой-то "крутости" продукта Dr.Web. Этого я совсем понять не могу. Никто ничего подобного не говорил. Где Вы это почерпнули? Между строк? Обыкновенный программный продукт. Кому-то нравится, а кому-то не очень :-)

#### **Игорь Ашманов**

16:19 25.04.2004

Здравствуй, Игорь!

Конечно, я не считаю, что всё измеряется деньгами. Иначе бы я торговал колготками или сникерсами, а не занимался искусственным интеллектом. Работая только для денег, такой продукт как Ваш, или Касперского, просто не сделаешь. Но мне кажется, что полезно, когда тяжёлые усилия в течение десятилетия ещё и получают достойное материальное вознаграждение. Деньги просто дают больше возможностей для развития.

Кроме того, я считаю, что Др.Веб - классный продукт, который на равных конкурирует по качеству с западными монстрами, при объёме денег в сотни раз меньше. Это очень показательно.

Я думаю также, что нам нужны только национальные антивирусы, потому что западные антивирусы для обороноспособности и безопасности страны категорически не показаны.

Ещё я считаю, что, если не дай Бог, Вы закроете фирму или продадите её, монополия ЛК на просторах РФ будет вредна для нас всех. Они расслабятся, начнут выпускать всякую ерунду и так далее. Пример вашего успеха на Линукс-рынке в последние годы это хорошо демонстрирует.

Мне кажется, будет здорово, если вам удастся нанять действительно крутых продавцов, которые смогут составить конкуренцию продавцам ЛК и Симантека именно в продвижении продукта. А может, вы их уже наняли.

Короче говоря, я рад, что начался совершенно новый этап в развитии вашей команды, компании и продукта, и желаю успеха.

#### **Евгений Гладких**

18:01 25.04.2004

Г.Ашманову.

Игорь, Вы что-то явно перепутали :-). "мочить" это явно не к нам, это к госпоже Касперской, "из окопов" - мило :-). Но оставим на Вашей совести так же как и лексикон постсовкового бандитизма, будем считать что вырвалось с горяча. Но "за базар" действительно нужно отвечать, заметте никто не возражает против нападков на маркетинг Dr.Web, возражают против совсем других высказываний. Маркетинг Dr.web дело самого Doctor Web, Ltd. и на мой личный взгляд борьба за пятипроцентный рынок домашних пользователей того не стоит. Пусть Касперские хоть все 100% его занимают. А вот за корпоративный рынок нужно побороться, пусть он тоже не очень велик, но на нем конкурентов нужно потеснить. Надеюсь что скоро и в этом сегменте все будет точно так же как госструктурах, где вобщем-то никакого КАВ близко нет и никогда не будет.

Что касается решения для сетей, оно выйдет как только качество станет удовлетворять поставленным требованиям. Не в наших привычках предлагать низкопробные продукты и разводить истерию по поводу их выхода ;-)

PS. обращаем внимания на смайлики.

#### **Сергей Ахапкин**

21:43 25.04.2004

Игорю Ашманову: Очень жаль, что вы так и не прочитали мои ответы вам.

Т.к. вы так и не соизволили извиниться (перед людьми выпускающими Dr.Web) за "один/два раза в неделю" впредь буду считать вас бессовестным и бесчестным человеком. Я понимаю, что вас это очень мало беспокоит, но думаю читатели в отличие от вас прочитают весь разговор - и если захотят проверят мои слова, и сами составят мнение об участниках дискуссии.

#### **Игорь Ашманов**

17:56 26.04.2004

Да ради Бога, г-н Ахапкин, вы можете меня считать кем хотите. Как Вам угодно.

Я смотрю, что раз я не извинился за обидные для Вас слова в адрес вашего продукта, Вы готовы уже всю оскорблять не продукты, а людей. Себе Вы такое возбуждение, очевидно, с лёгкостью прощаете. Ну, давайте. Времена Д'Артаньяна уже прошли, так что выйти "к барьеру", как тут с пафосом говорилось, уже не получится, к сожалению.

Но Вы лично или (видимо, тоже ваша) дама Гуртовая, которая назвала Наталью Касперскую "дамочкой", представьте, что ваша компания получит ну крайне щедрое и привлекательное предложение от ЛК о покупке, и владельцы Доктор Веба таки примут это совершенно невозможное решение. Или и ЛК и вы вместе будете куплены Микрософтом на ещё более невероятных условиях.

Ну и как вы будете работать с Натальей и Денисом Зенкиным, если сначала Вы полили их как следует в форуме, в праведном гневе не заботясь о выражениях? Да, дуэлей больше нет, но прослойка всё равно узкая.

По существу вопроса об обновлениях. Я несколько раз тут уже писал, что в этом высказывании я опирался на те данные, которые можно легко получить публично. Если вы не сообщаете публично о графике обновлений, не обижайтесь на то, что публика ничего не знает об этом.

Если я скажу в форуме, что, по-моему, в новом ноутбук "Ровербук" всего 512 Мб памяти, прочтя это у Ровербука на сайте, и в тестах третьей стороны, а потом окажется, что если купить ноутбук и проверить память, то там будет целый гигабайт, то так уж ли я буду виноват? Я же не тестовый центр - а тестовый центр пишет другое. А разработчики будут яро требовать извинений - от меня. а не от тестового центра и не от своих маркетологов!

Нормально ли, что узнать про ИСТИННУЮ скорость обновления вашего продукта можно, только зайдя на весьма странную страничку и проделав магические пассы (а на эту страничку update.drweb.com нет нигде ссылок - сайт drweb.com в стадии разработки), или из возбуждённых выкриков обиженных разработчиков? Вы к своим маркетологам не хотите обратиться Ваш упрёк?

Да, видимо, раз вы все так обиделись, то я ошибся и обновления у Др.Веба выходят несколько раз в день. Говорю это с Ваших слов, то есть по косвенной информации (как говорит один мой знакомый врач "записано со слов больного") - ни ставить продукт, ни использовать загадочные утилиты "генерации имён для базы" (что это такое, кто бы объяснил)нет ни времени, ни потребности.

Попробуйте всё-таки продекларировать, если вам не совсем ненавистно это занятие, на головной странице сайта, сколько и когда было обновлений, не заставляйте публику искать эти данные.

И стоит ещё написать письмо на хорошем английском языке языке Марксу в Магдебург с объяснением, откуда при следующих тестах следует брать ваши апдейты. Даже если Вы лично считаете его некомпетентным идиотом и вам ему писать зазорно, его слышно всем, а Вас - только читателям Вебинформа.

**Kalex**

11:02 27.04.2004

Плевать на политику и маркетинг и уверения что KAV занимает большую долю рынка, как пользовался DrWeb, так и буду, альтернативы нет пока достойной, хотя и он родимый изредка грешит, но проблемы решаются и будут устраняться быстрее, чем у конкурентов.

**Winny**

15:34 27.04.2004

Г. Ашманову

Вопрос у меня к Вам.

Насколько я понял, Вы достаточно хорошо разбираетесь в KAV.

На <http://ixbt.com/soft/kaspersky-antivirus-personal-5.shtml> опубликован обзор KAV 5

Там написано: "На серверах Лаборатории Касперского антивирусные базы обновляются дважды в день".

Что, действительно антивирусные базы обновляются ВСЕГО два раза в день?

А то я привык работать с DrWeb и такое редкое обновление баз меня несколько удивляет.

**Игорь Ашманов**

21:20 27.04.2004

Нет, вы поняли неправильно - в KAV я не разбираюсь, так что вопрос не ко мне. Задайте его лаборатории Касперского - пусть они разбираются, что именно там написано на Иксбите. А если написано неправильно, пусть их пиарщики списываются и вправляют мозги тестировщикам/писателям обзоров.

Вы немного не по адресу - в ЛК не работаю, рекламой Антивируса Касперского или его сравнением с Др.Веб не занимаюсь. Смысл данной дискуссии вовсе не в обсуждении, чей антивирус лучше (по крайней мере с моей стороны).

Тут был разговор, чье понимание и структура бизнеса лучше, а его перевели в плоскость крутости продукта.

**Шевченко Евгений**

00:41 28.04.2004

Эх, веселуха :)

ЛК последнее время больше напоминает американскую комедию нелучшего качества... чего только стоит пресс-релиз версии 5.0

---цитата---

В Антивирус Касперского 5.0 внедрена не имеющая аналогов технология KeepUp2Date - система управления загрузкой обновлений, которая обеспечивает бесперебойную и максимально удобную актуализацию программы.

Обновление может осуществляться как вручную, по требованию пользователя, так и автоматически, с помощью встроенного планировщика задач с любой заданной регулярностью. Благодаря технологии KeepUp2Date предметом актуализации могут быть как антивирусные базы, так и исполняемые модули программы (антивирусное ядро).

---цитата---

Ньюсмейкеры, наверное, предыдущие версии программ Касперского не видели не говоря уже об конкурентах :)

**Александр**

07:37 29.08.2004

:) Вива др.ВЕБ! Др.Веб - форева! др.Веб - рулит! как раз сегодня приобрёл 2х годовую лицензию для домашнего пользователя!

Салют всем разработчикам др. Веб, так держать!

**Centuriones**

00:53 11.10.2004

Мнение простого "юзверя".

В свое время, когда антивирус Касперского еще назывался AVP и был для DOS - Win 3.11 у меня стоял именно он. Работал побыстрее и почетче чем DrWeb. Но с выходом версий для Win 9.X ситуация стала меняться. У "Веба" улучшился эвристический анализатор, практически перестали "иметь быть" ложные срабатывания, когда "Касперский" начал просто пухнуть в размерах, а качество стремительно падать. С каждой новой версией глюкавость не уменьшается. С появлением же KAV программа стала очень тормозной, и при этом его версия 5.0 не смогла найти вирус в архиве, вложенном в текстовый файл (очень старая тестовая программа)! И после этого будут еще говорить, что это хорошая программа и намного лучше, чем "Веб"? Это просто смешно. А агрессивный маркетинг еще никогда не являлся критерием качества продукции.

**Саня**

17:01 15.02.2005

Всё ок , но вот чего надо не нашёл, так держать

**Casper**

21:47 25.02.2005

Да уж... Жаркие дебаты тут были! ;)

Главное познавательные!