

информационные технологии

Рискованная затея

Последние десять лет уровень пиратства в России неуклонно снижался и, по данным BSA, упал с 87% в 2004 году до 63% в 2011 году. Однако в 2013 году падение уровня контрафакта прекратилось, сообщают эксперты из Международной ассоциации правообладателей (IIPA). И это притом, что вред от использования нелегального ПО стал совершенно очевидным, об этом говорится в исследовании IDC.

— бизнес-риски —

Новые времена

Как показывают разные исследования, за последний год пиратов меньше не стало, просто они стали чаще использовать онлайн-каналы продаж. «Уровень пиратских копий программного обеспечения, распространяемых на физических носителях, серьезно снизился», — объясняет Алексей Черных, координатор программы BSA в России. — Доступность нелегального программного обеспечения в интернете, будь то P2P или локальные серверы FTP, несомненно, этому способствовали, и мы можем сказать, что интернет-пиратство вытесняет «старую школу» распространения (киоски, рынки, установщики) и становится основным каналом распространения нелегального программного обеспечения. Это в первую очередь касается домашних пользователей».

Кроме того, если верить отчету ИРА, снизилось количество антипиратских полицейских рейдов. В основном правоохранительные органы боролись с розничными продавцами CD/DVD-дисков: в 2013 году был проведен 931 соответствующий рейд (для примера, в 2011 году — 1161). Также снизилось коли-

чество рейдов, проведенных против пользователей ПО (333 против 506 в прошлом году), и число уголовных дел, заведенных по результатам.

Разные производители ПО выбирают свои способы борьбы с распространителями контрафакта. Adobe, например, уже много лет является членом BSA и активно участвует в международных и национальных программах на регулярной основе. А с недавнего времени Adobe вообще перестала бороться с нелегальным распространением своих продуктов своими силами. Компания теперь целиком решает проблемы пиратства с помощью антипиратских программ BSA. Microsoft, напротив, не собирается отдавать решение этой проблемы в чужие руки. Рассказывает Дмитрий Береснев, руководитель направления по продвижению лицензионного программного обеспечения Microsoft в России: «мы, как и другие правообладатели, активно сотрудничаем с BSA, а также профильными ассоциациями вроде НП ПППП, АПКП. Но борьба с пиратством — это не только правоприменительная практика. Эта задача гораздо шире. Например, невозможно отдать на аутсорсинг разработку регулярных обновлений безопасности, которые защищают мил-

ДОЛЯ НОВЫХ ПК С ПРЕДУСТАНОВЛЕННЫМ ЗАРАЖЕННЫМ КОНТРАФАКТНЫМ ПО (%)	
ИСТОЧНИК: IDC, 2014.	
США	31
Китай	85
Индия	58
Индонезия	63
Южная Корея	53
Таиланд	84
Бразилия	47
Мексика	100
Россия	56
Украина	65
Турция	35

ДОЛЯ СОТРУДНИКОВ, УСТАНОВЛИВАЮЩИХ НА СВОИ РАБОЧИЕ КОМПЬЮТЕРЫ ПО ИЗ НЕНАДЕЖНЫХ ИСТОЧНИКОВ, ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА (%)	
ИСТОЧНИК: IDC, 2014.	
Северная Америка	3
Западная Европа	11
Латинская Америка	38
Азиатско-Тихоокеанский регион	32
Центральная и Восточная Европа	11
Средний Восток	22
Весь мир	27

лионы пользователей наших продуктов во всем мире от все более и более изощренных кибератак». Именно поэтому у Microsoft было создано международное подразделение по борьбе с компьютерными преступлениями (Digital Crimes Unit). Среди его целей заявлена защита рядовых потребителей и предприятий от всех видов компьютерных преступлений: ботсети и зловерное ПО, поставка контрафактно-

го ПО в официальные торговые точки и распространение пиратской продукции на нелегальных рынках; защита детей от сексуальной эксплуатации в интернете; партнерство с другими отраслями с целью выявления и возбуждения дел против компьютерных преступников.

Неопределенные убытки

И все же неолицензирование по-прежнему является довольно рас-

СУММА УЩЕРБА

Представители «Финам» подсчитали примерную сумму годового ущерба, который бы пришлось понести инвестиционному холдингу при использовании контрафактного ПО. Цифры получились внушительные. Допустим, холдинг стал бы использовать пиратское ПО и это обнаружили проверяющие органы. В этом случае ему пришлось бы приобрести легальное ПО по решению суда за \$1,16 млн. Юридические последствия использования нелегального ПО (штрафы в пользу правообладателя) составили бы еще \$2,31 млн. Критический сбой системы, ведущий к остановке одного или нескольких бизнес-процессов, спровоцировал бы потерю еще \$333 тыс., а небольшие сбои пользовательских компьютеров, снижающие производительность труда, причинили бы убытки еще на \$153 тыс. Таким образом, за год инвестхолдинг потерял бы \$3,956 млн.

Мобильные войска

— сегмент рынка —

Что почем?

Несмотря на то что мобильные приложения оформились в отдельный сегмент в противовес ПО для персональных компьютеров, заказчиков мобильных решений можно, в свою очередь, поделить на две группы: те, кто заказывает приложения для своих клиентов (B2C), и компании, которые внедряют внутрикорпоративные решения для мобилизации бизнес-процессов (B2B). Ни по одному из этих направлений авторитетной статистики в России на сегодняшний день не существует. По словам Вадима Митякина, около 20% клиентоориентированных компаний обеспечивают 80% оборота в сегменте мобильных приложений B2C. «Разброс по бюджету очень велик. Как правило, адекватная цена для мобильного приложения, например мобильного банка, составляет 5–10 млн руб. Качественных приложений на

сегодняшний день не так много: навскидку речь идет примерно о сотне. Путем простого умножения получим объем рынка на уровне 1 млрд руб. — это очень условная цифра, пальцем в небо, но более точной статистики этого рынка просто нет», — делится своими подсчетами господин Митякин. Команда Madredrobot оценивает сервисный сегмент рынка мобильных приложений значительно выше — в 6 млрд руб.

Если говорить о клиентских приложениях, то наиболее востребованными на сегодняшний день являются классические решения для дистанционного самообслуживания — речь идет о создании мобильных банков, а также разработках мобильных приложений для ритейлеров и интернет-магазинов, которые позволяют потенциальным покупателям посмотреть каталог товаров, совершить покупку, найти ближайший магазин, проложить маршрут и пр. «И у нас, и на Западе к этим направлениям еще

добавляются приложения, так или иначе связанные с туристическими услугами, развлечениями и путешествиями (бронирование отелей, покупка билетов), — отмечает заместитель генерального директора группы по развитию бизнеса EPAM Systems Артак Оганесян. — Кроме того, ощущается растущий спрос на разработку мобильных приложений со стороны компаний, работающих в сфере медиабизнеса и поставках информации, — это медиахолдинги, издательские дома, новостные агентства, производители и поставщики контента».

При этом если раньше мобильные приложения чаще заказывали компании, которые считали себя инновационными во всех сферах, и это было во многом вопросом имиджа (как, например, банк «Тинькофф»), то сегодня компании приходят к пониманию того, что мобильный канал должен не просто существовать, но и быть экономически целесообразным, приносить деньги за счет дополнительных продаж услуг, сокращения офлайнных издержек на обслуживание клиентов. Именно компании финансового сектора находятся на передовой по уровню внедрения инновационных технологий.

Однако структура клиентской базы постепенно меняется, и если раньше мобильные проекты в основном заказывали преимущественно клиентоориентированные компании (банки, страховщики, ритейлеры, операторы связи), то сегодня на рынке появляется все больше приложений, которые могут применяться для оптимизации бизнес-процессов в любой отрасли. «Мобильные приложения позволяют выстроить системы управления производством, документооборотом, финансами, логистикой, маркетингом, кадрами, при которых все задачи будут решаться в разы быстрее и проще, поскольку каждый процесс находится в прямом смысле на ладони и в руках лиц, принимающих решения», — рассуждает Никита Журавлев. — Интерес представляют специализированные отраслевые мобильные приложения — например, для энергетики это управление активами и ремонтом оборудования (мобильные бригады), в строительстве — системы управления проектами и прочие».

Дмитрий Лубневский, директор департамента тестирования системных приложений ООО «Технологии качества» (бренд A1QA), говорит, что около 99% приложений суммарно пишутся для платформ iOS и Android и лишь около 1% пока приходится на другие платформы. Он также отмечает, что заказчики в этой сфере и сами заказчики становятся более разнообразными. Например, специалисты A1Q1 тестировала мобильное приложение для энергетической компании, через которое руководитель мог в режиме реального времени контролировать скорость вращения турбин, температуру и расход воды и другие важные показатели. Другой пример — мо-

бильное решение для обработки клиентской информации одной из крупнейших российских сталелитейных компаний.

Кто есть кто?

Главные роли на рынке мобильных приложений распределены между двумя типами компаний: с одной стороны, это молодые команды, которые занимаются разработкой исключительно мобильных приложений. С другой — крупные интеграторы, для которых мобильные версии являются дополнением существующих продуктов для давних клиентов.

По мнению Константина Астахова, лидерство в этом сегменте за дешевыми компаниями, которые занимаются исключительно разработкой новых мобильных приложений. Коллеги поддерживают его в том, что именно молодые команды становятся первопроходцами в сфере мобильных разработок и способны предложить гораздо более качественный продукт, нежели традиционные интеграторы. Между тем по факту ситуация складывается таким образом, что в сегменте внутрикорпоративных приложений (B2B) по-прежнему сильны позиции крупных интеграторов, которые имеют долгую историю взаимоотношений с заказчиком.

«Рынок крупных разработчиков очень закрытый. Они получают заказы на разработку мобильных приложений, как правило, за счет хороших отношений с заказчиком, — отмечает Вадим Митякин. — Однако методология создания интерфейса мобильного приложения совершенно иная, и, чтобы сделать качественное приложение, надо над ним много работать. На рынке B2B это не так принципиально, поскольку круг пользователей продукт ограничен сотрудниками компании, которые не имеют возможности выбрать что-то другое. Я думаю, сейчас рынок находится в ожидании того момента, когда заказчики будут готовы к качественным продуктам, которые будут удобны для пользователей».

Другая проблема молодых команд, которые могут предоставить качественный продукт, заключается в том, что они не обладают необходимым профессионализмом ведения бизнеса, что является немаловажным для крупных заказчиков.

Кардинально иная ситуация складывается на рынке приложений для конечных пользователей, где вопросы дизайна, интерфейса, удобства выходят на первый план. «Проблема крупных ИТ-компаний (и это то, почему они никогда не станут безусловными лидерами разработки) B2C мобильных приложений» заключается в том, что там сидят мажорные ай-тишники, которые привыкли делать качественный код, а на остальных (user experience, например) плевать они хотели, — считает Алексей Макин. — «Что, какой дизайн?» Этот подход прокатывает в B2B-секторе — внутренних мобильных приложе-

пространной практикой в предпринимательском секторе, объясняет господин Черных. Компании имеют определенное количество лицензий на продукты, которые используют, но оно зачастую не покрывает все потребности компании в программном обеспечении. Для крупных предприятий это связано в основном со слабым управлением программными активами и ИТ в целом, а для малого и среднего бизнеса это либо заблуждение, что небольшое количество лицензий прикроет их в случае проверки правоохранительными органами, либо неверно рассчитанные риски, где стремление «экономить» на стоимости ПО перевешивает потенциальный риск попасться под проверку правоохранителей или правообладателей с соответствующими финансовыми и юридическими последствиями.

Между тем использование контрафактного ПО — вопрос не только честности или морали, но и соответствующих рисков. По данным IDC, нелегальное ПО до сих пор остается серьезным источником технических проблем: почти 80% респондентов, имевших проблемы с программным обеспечением на домашнем ПК, либо скачали его в интернете, либо взяли у знакомых. Всего же в 2014 году потери российских домашних пользователей от вредоносного кода в контрафактном ПО составят \$1,1 млрд и 80 млн часов — на 25% больше по сравнению с предыдущим годом.

Неудивительно, что контрафактное ПО вызывает те же проблемы на рабочих компьютерах, что и на домашних. А сумма потерь организаций от вредоносного кода, содержащегося в нелегальном ПО, — имеется в виду затраты на обнаружение, определение, восстановление данных — выросла за год на 10% и со-

ставила для российских предприятий \$4,9 млрд. Отдельно IDC подсчитывает ущерб, связанный с потерей данных, который составит \$15 млрд в России и \$349 млрд в глобальном масштабе, если хотя бы одна из тысячи зараженных нелегальными программами приведет к утрате данных.

Экономический эффект от использования лицензионного ПО также не является секретом и подсчитан, к примеру, INSEAD. Так, рост мирового рынка лицензионного ПО на 1% привел бы к росту глобальной экономики на \$73 млрд, а увеличение доли пиратского ПО на 1% — всего лишь к росту на \$20 млрд. Кроме того, рост российского рынка лицензионного ПО на 1% будет способствовать увеличению национального производства приблизительно на \$1,115 млрд по сравнению с \$557 млн при аналогичном увеличении объемов пиратского ПО.

Объемы продаж ПК для корпоративных пользователей замедляются, говорят аналитики из IDC, но на смену ПК приходят планшеты и смартфоны, которыми сложнее управлять и защиту которых в корпоративных сетях обеспечивать гораздо сложнее. Нет никаких предположений к тому, что создатели вредоносного ПО будут становиться менее активными, а значит, риски от использования контрафакта как для домашних, так и корпоративных пользователей будут лишь возрастать. Специалисты Microsoft Digital Crime Unit подтверждают, что мобильные устройства все чаще заражаются вредоносным ПО и являются объектом внимания киберпреступников. Это подражаете компании Microsoft уже в скором будущем, похоже, займется защитой пользователей и в мобильном пространстве.

Александр Карпов

