

Уничтожение Стоимости

при нарушении авторских прав
и в борьбе с нарушениями

А.Н. Козырев

Круглый стол 26 февраля 2009

ЦЭМИ РАН

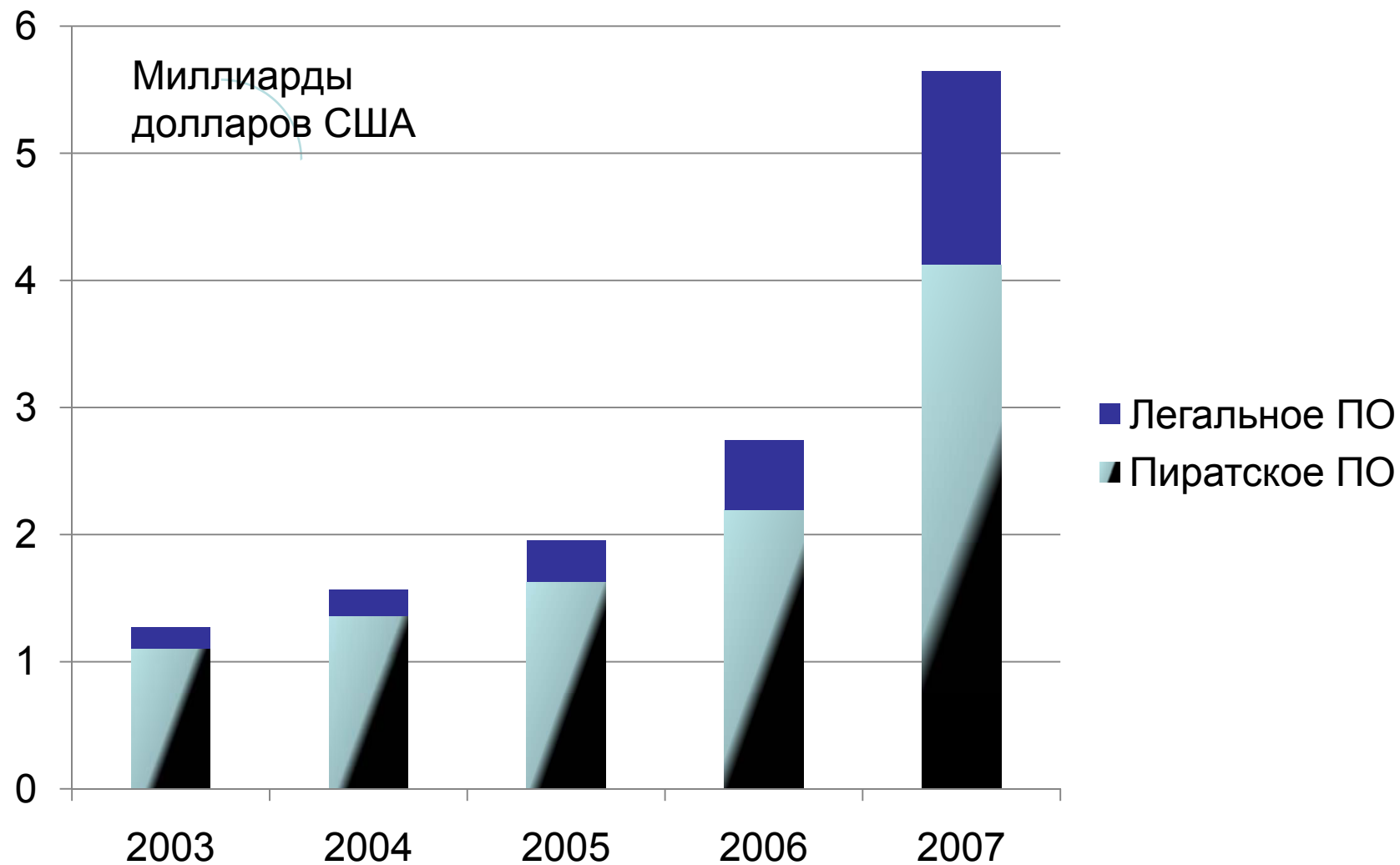
РОСТ ОБЪЕМОВ УСТАНОВЛИВАЕМОГО ПО (ПИРАТСКОГО И ЛЕГАЛЬНОГО)

| | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 | 2003 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|
| Пиратское ПО % | 73% | 80% | 83% | 87% | 87% |
| Пиратское ПО \$M | 4123 | 2197 | 1625 | 1362 | 1104 |
| Всего | 5648 | 2746 | 1958 | 1566 | 1269 |
| Легальное ПО | 1525 | 0549 | 0333 | 0204 | 0165 |
| Рост всего абсолютный | 2902 | 0788 | 0392 | 0297 | |
| Рост всего % | 106% | 40% | 126% | 23% | |
| Рост легального ПО | 976 | 216 | 129 | 39 | |
| Рост легального ПО % | 178% | 65% | 64% | 23% | |

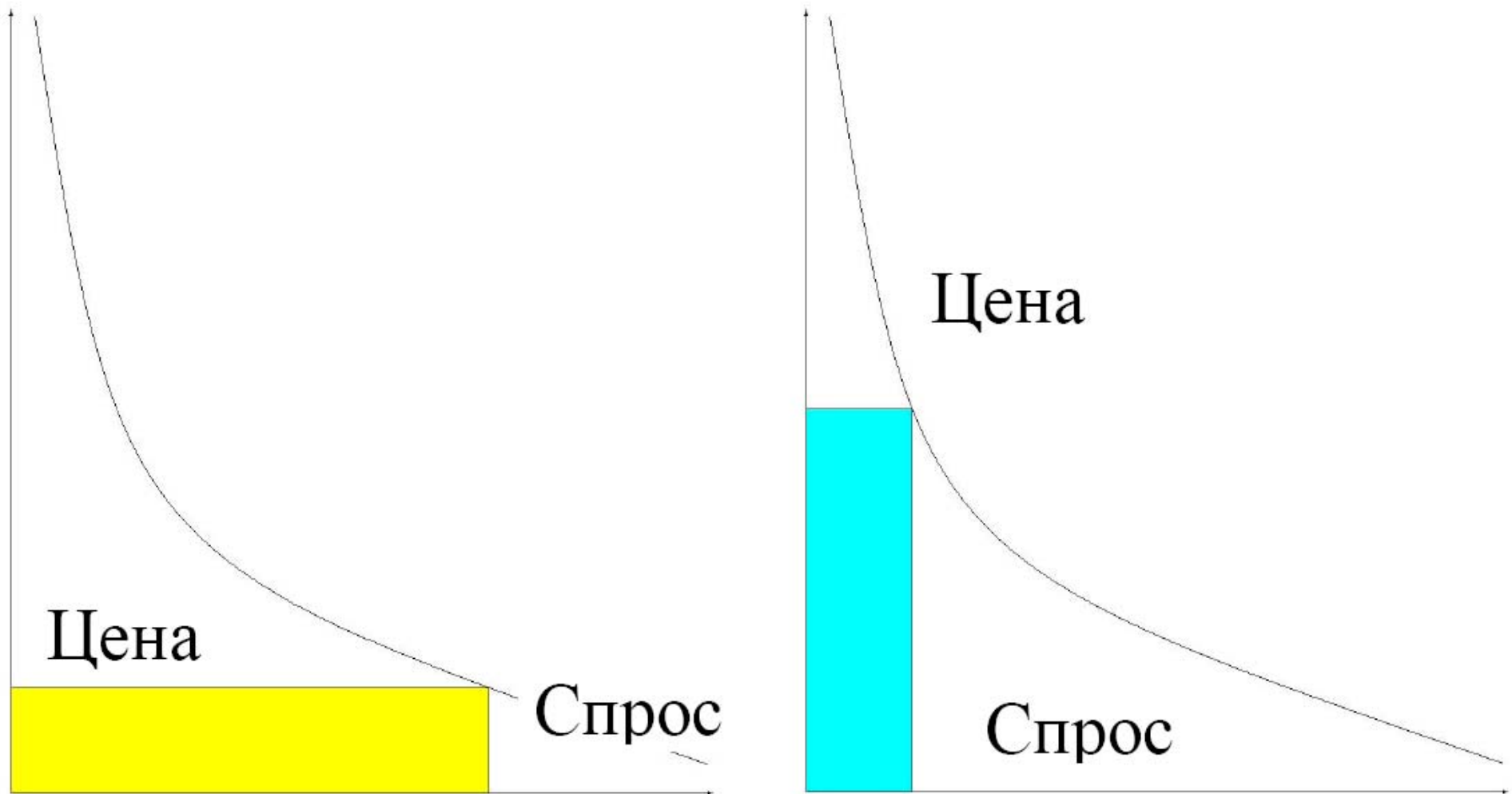
Необычно высокий рост за счет двух факторов:

1. Укрепление курса рубля к доллару;
2. Легализация ПО в школах и госорганах

Прирост объема всего установленного ПО в РФ по оценкам BSA/IDC

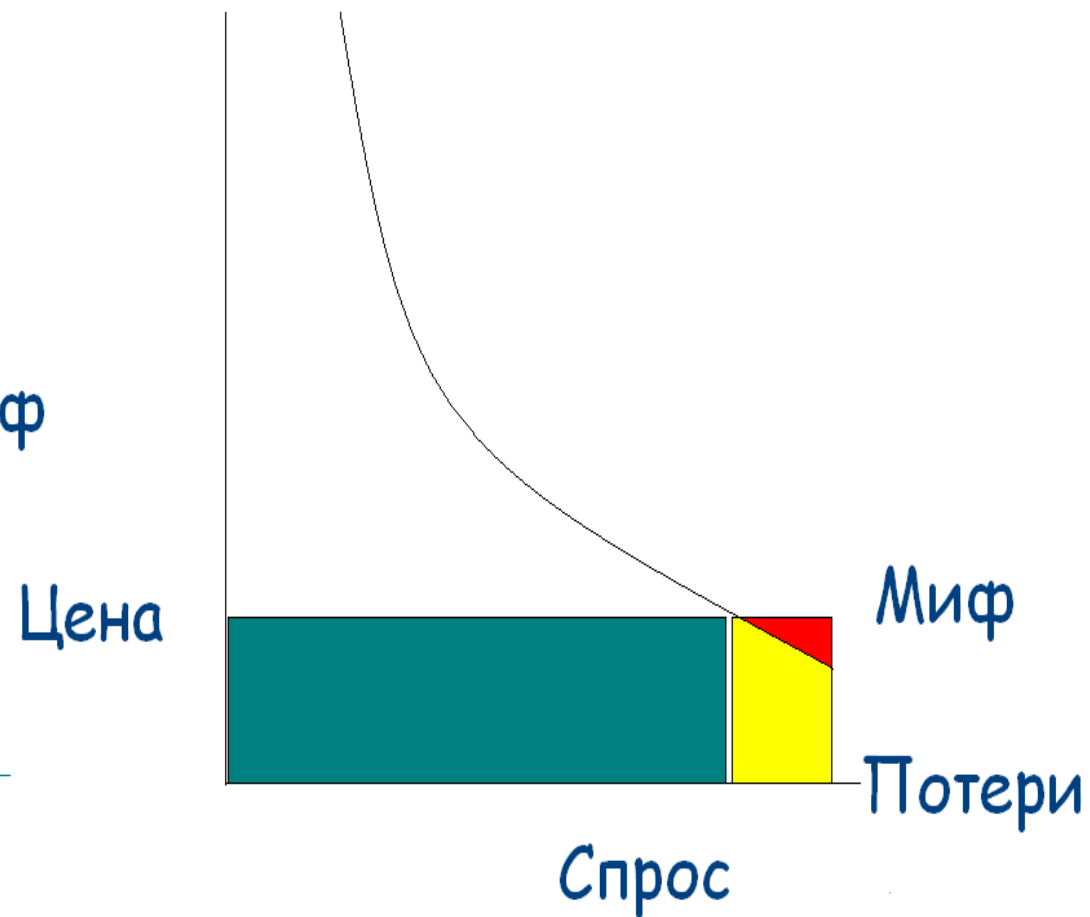
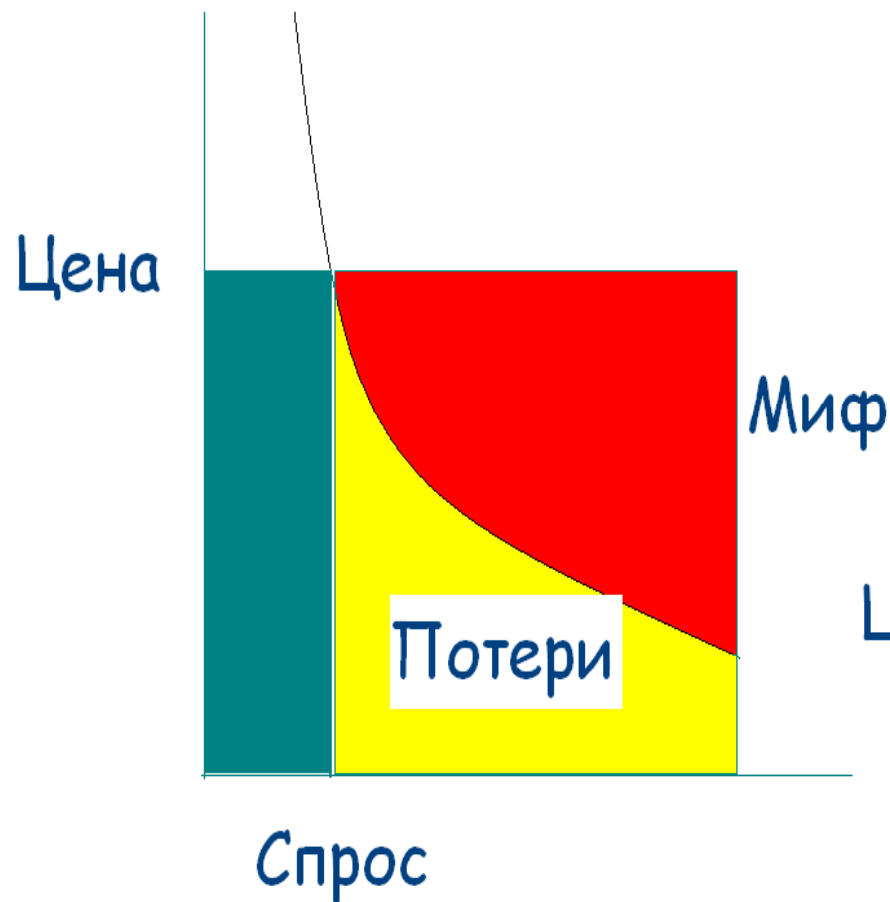


Если спрос обратно пропорционален цене, то
выручка не зависит от цены, при фиксированных
затратах от цены не зависит и прибыль



Подсчет ущерба по методике BSA/IDS

Ущерб зависит от цены, тогда как выручка и прибыль нет! Не странно ли?



Прибавка от сетевого эффекту у пиратов



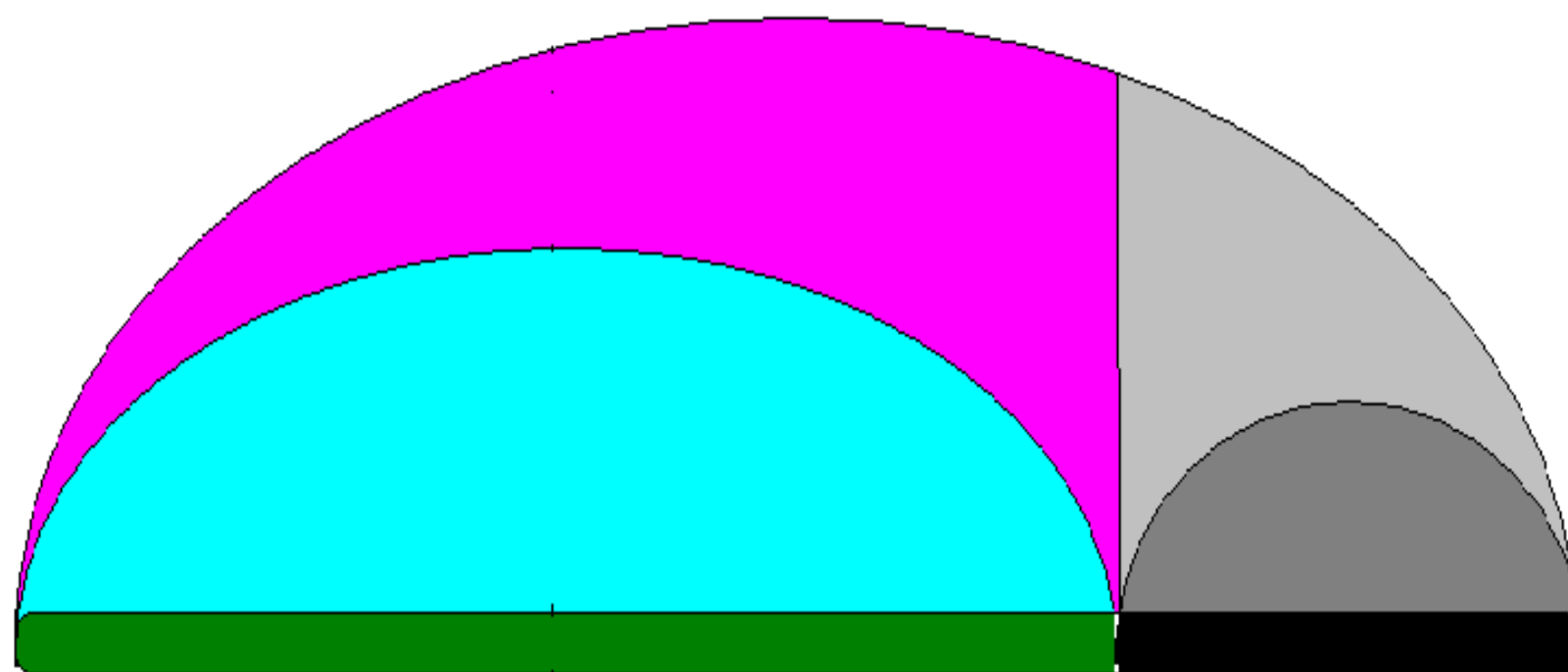
Сетевой эффект в нелегальном секторе



Прибавка сетевого эффекта в легальном секторе



Сетевой эффект легального сектора

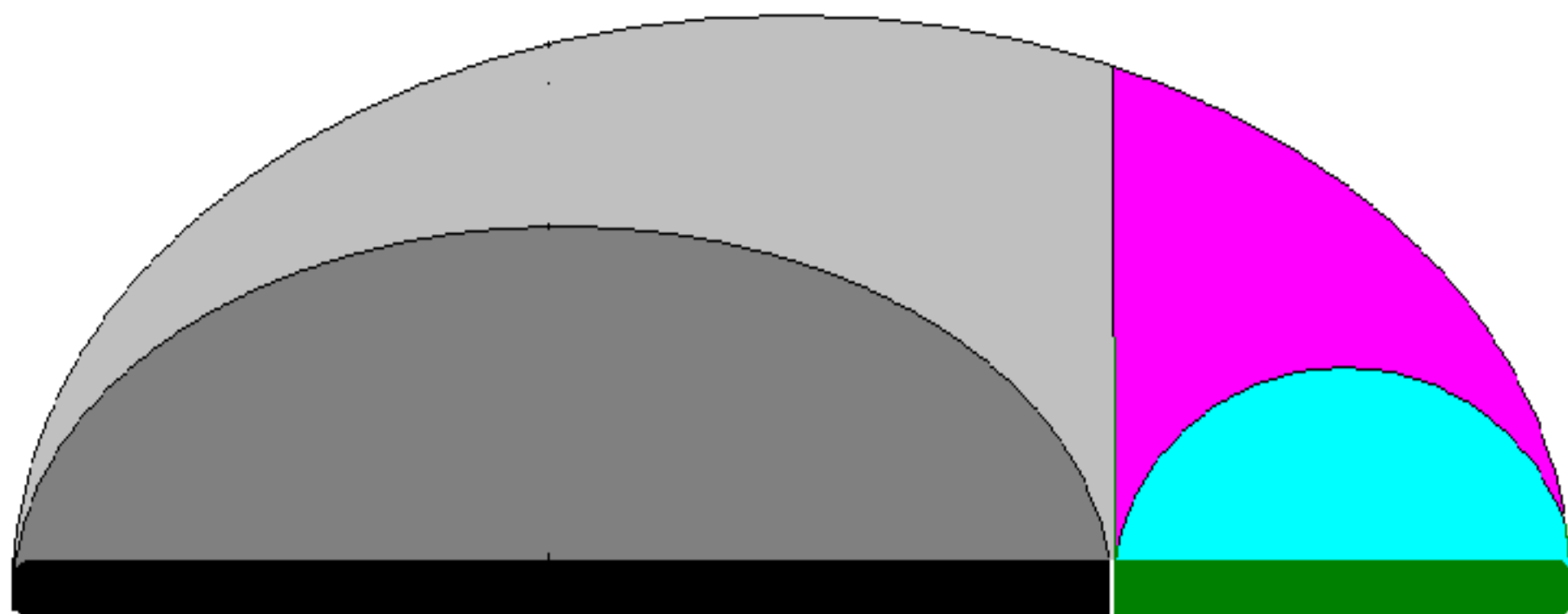


Прибавка от сетевого эффекту у пиратов

Сетевой эффект в нелегальном секторе

Прибавка сетевого эффекта в легальном секторе

Сетевой эффект легального сектора



Модель потребителя ПО (совокупного спроса)

Моделируя совокупный спрос на ПО, следует различать:

1. Государственный сектор, включая:
 - a. учреждения образования и науки;
 - b. органы государственного управления;
 - c. государственные службы и прочее.
2. Корпоративный сектор, включая:
 - a. крупный и средний бизнес;
 - b. малый бизнес с организацией юридического лица;
 - c. негосударственные некоммерческие организации и прочее;
3. Население, включая:
 - a. Верхний средний класс и богачи(7%);
 - b. Нижний средний класс (13%);
 - c. Бедные и беднейшие слои населения (80%=60%+20%).

Для этого есть, как минимум 3 причины.

I. Правообладатели, BSA и НП ППП делят потребителей на классы:

1. С государством договариваются о мерах по легализации ПО в государственных организациях, причем довольно успешно
2. Для корпоративных пользователей у них есть целый комплекс мер от специальных цен до жесткого преследования с организацией рейдов и изъятием компьютеров, причем все это реально применяется.
3. В отношении частных лица меры тоже разнообразны, но применяются они гораздо реже и более избирательно.

2. Различаются наборы мер в борьбе с пиратством, применимые к разным секторам, а для страт внутри каждого сектора различается эффективность этих мер.

| | Уголовные | Гражданские | Репутация |
|----------------------------|-----------|-------------|-----------|
| Госорганы | - | - | + |
| Госслужбы | - | -+ | -+ |
| Образование и наука | - | + - | + - |
| Корпорации | - | + | + |
| Малый бизнес | - | + - | + - |
| НКО | - | + - | -+ |
| Средний А класс | + | + | + |
| Средний Б класс | + - | + - | -+ |
| Бедняки | -?+? | - | - |

3. Разная реакция на изменение цен

Представители разных секторов и разных страт внутри каждого сектора очень по-разному ведут себя на рынке легального и пиратского ПО, в том числе они по-разному реагируют на цены легальных программных продуктов.

1. Государственные органы, а также учреждения образования и науки получают легальное ПО по специальным ценам, общее изменение уровня цен к ним не относится.

2. Корпоративный сектор включает в себя страты, поведение которых близко к поведению физических лиц, и страту, которая вырабатывает стратегию закупки ПО.

3. Среди физических лиц наиболее чувствителен к ценам средний класс В. Средний класс А в состоянии приобрести легальное ПО независимо от изменения цен в разумном диапазоне. Бедные не будут покупать легальное ПО даже по очень низким ценам.