

# Защищать или не защищать от пиратов свой информационный товар?

В сегодняшней статье я хочу поговорить о своеобразном «вечном споре», который порой – негласно, порой – открыто ведется между предпринимателями и потребителями информационных цифровых товаров с тех самых пор, как появился домашний онлайн-бизнес.

Суть этого «спора» заключается в вопросе о том, следует ли защищать собственные информационные цифровые товары с помощью различных технических средств от несанкционированного копирования и распространения. На данный вопрос сформировались две точки зрения, первую из которых отстаивают, как правило, исключительно INTERNET-бизнесмены и поддерживают некоторые потребители.

Вторая точка зрения – исключительно потребительская, и среди бизнесменов поддержки практически не находит.

Суть этих двух позиций в самом ближайшем приближении сводится к следующему.

**Предприниматели:** информационные цифровые товары должны быть обязательно защищены с помощью новейших средств защиты от несанкционированного копирования и распространения, иначе недобросовестные клиенты станут раздавать их направо и налево бесплатно, либо продавать, нанося таким образом урон нашему бизнесу и незаконно зарабатывая на чужой интеллектуальной собственности.

**Потребители:** защищенные информационные товары неудобны в изучении, к тому же с этими паролями постоянно возникают трудности и пр., в связи с чем было бы целесообразнее продавать товары в незащищенном виде, мы ведь честные и добросовестные и ничего незаконного делать не будем.

Естественно, я изложил здесь рассмотренные позиции несколько утрировано – так сказать, для наглядности. Для каждой из этих позиций характерны свои тонкости и нюансы, но в общем виде они выглядят именно так.

Конечно же, понять можно и тех, и тех. Проблемы и неудобства, вызванные изучением информационных товаров с различной защитой, нам знакомы не понаслышке. С другой стороны, угроза информационного пиратства на самом деле выглядит весьма впечатляющей, а в добросовестность потребителей, клятвенно заверяющих нас в своей честности, также верится с трудом (на собственном опыте не раз обжигался об это, ибо у

среднестатистического рунетовского потребителя на такие обещания весьма и весьма короткая память).

Но вот вопрос – не попробовать ли разобраться в этом споре и не попытаться ли найти какой-либо компромиссный вариант? Лично я на этот вопрос сам для себя ответил уже давно, и в данной статье собираюсь изложить те выводы, к которым пришел на протяжении нескольких лет ведения собственного онлайн-бизнеса.

Прежде чем Вы начнете читать то, что написано далее, хочу заметить: я не претендую на истинность в рассматриваемом вопросе. Все, что я тут изложил – лишь мое субъективное мнение и мой субъективный опыт – не более того. Если Ваш опыт и Ваша точка зрения отличается от моих – в этом нет ничего удивительного, и наверняка у Вас имеется собственный взгляд на эти вещи.

В этом случае не нужно слать мне писем, с пеной у рта доказывая мне, что я неправ. Естественно, если у Вас другая, нежели у меня, ситуация – в ней я буду неправ, это вполне понятно. Я же здесь веду речь именно о своей ситуации и о похожих на нее случаях, и вот как раз с этой точки зрения моя позиция представляется достаточно обоснованной многолетним опытом.

Хотя и несколько нетрадиционной. Впрочем, как и большинство моих материалов. Но речь сейчас не об этом. :)

Для начала поговорим о видах и типах защиты, применяемых сегодня в RuNET'е и технических способах их реализации.

Виды защиты (на примере самого популярного в RuNET'е типа информационных товаров – электронной книги) с точки зрения технического ее исполнения можно разделить на две группы:

- защита, осуществляемая самой программой-компилятором, например, eBook Edit Pro или Adobe Acrobat и его производными;
- защита, обеспечиваемая специальной программой, предназначенной исключительно для этой цели. Типичным примером такой программы является отечественная разработка SecureBook, подробная информация о которой приведена на странице <http://securebook.ru/>.

Подобные программы создаются специально для того, чтобы обеспечивать защиту электронных документов от несанкционированного копирования и распространения, причем, как правило, это касается не только электронных книг. SecureBook, например, умеет защищать любые исполняемые файлы (то есть файлы формата exe).

Как правило, специализированные программы являются более мощными инструментами защиты, чем те, которые предусмотрены в компиляторах. Это и понятно, т.к. они специально разрабатываются

для этого – ведь любой инструмент, выполняющий строго определенную задачу, в абсолютном большинстве случаев гораздо лучше справляется с ее реализацией, чем инструмент «широкого назначения», предусматривающий такую же возможность.

Каким образом реализуются оба варианта на практике? На самом деле возможностей здесь две – статичная и динамическая парольная защита. Статичная защита (с фиксированным паролем) уже почти совсем вышла из моды – ведь такой пароль можно выложить где угодно и все желающие незаконно получить доступ к неоплаченной информации непременно смогут им воспользоваться.

Поэтому в настоящее время наиболее популярна так называемая динамическая защита – когда пароль (код разблокировки) для того или иного информационного товара является уникальным – с привязкой либо к программной, либо к аппаратной конфигурации компьютера.

Что получает благодаря применению такой защиты потребитель? Вся проблема в том, что программная и аппаратная конфигурация любого компьютера – вещь весьма непостоянная. Стоит переустановить операционную систему, либо поменять какую-нибудь «железку» на более мощную – и код доступа перестает срабатывать. Приходится обращаться к продавцу за новым кодом, что соответственно вызывает дополнительную переписку и пр.

Что получает предприниматель? Уверенность в том, что его информацию не украдут и не станут незаконно распространять. Ну, если не уверенность, то, по крайней мере, вероятность.

Не могу четко и определенно сказать, каким образом некоторые злоумышленники ухитряются «добывать» информацию, даже если она защищена самыми передовыми средствами, да и делать это было бы нецелесообразно. Я не хакер и не взломщик и тонкости такой науки мне неизвестны, но я твердо знаю одно – «передовики» имеются не только в рядах разработчиков средств защиты, но и среди тех, кто пытается эти средства обойти.

Иными словами, умелец, способный сломать замок, всегда найдется. Проще говоря – ни одно средство защиты (по моему мнению) не дает стопроцентной гарантии от пиратов. А вот палок в колеса добросовестным клиентам оно может навставлять без счета.

Естественно, защищая свои информационные товары хорошими техническими средствами, мы резко снижаем вероятность незаконного распространения коммерческой информации. Но вместе с тем стоит задуматься – а так ли на самом деле серьезна угроза со стороны информационных пиратов, и стоит ли она того, чтобы подвергать определенную часть наших потребителей всему тому, что связано с использованием защищенных товаров?

Я не претендую на истинность в ответе на данный вопрос. Более того – ответ на этот вопрос должен быть у каждого свой. Лично я,

отталкиваясь от собственного опыта, пришел к выводу о том, что, продавая собственные информационные товары без защиты, я не потерплю сколько-либо серьезных убытков, но зато сделаю мои продукты гораздо более доступными и удобными для своих покупателей.

Не могу сказать, что я совсем не защищаю своих товаров – это было бы крайне неразумно. Файлы с товарами лежат на серверах, защищенные паролем, но этот пароль необходимо ввести только один раз – при загрузке. Документы формата PDF, в котором сейчас издается большинство коммерческих информационных книг, которые я продаю, имеют защиту содержимого с шифровкой в 128 бит, из-за чего «расковырять» такой документ довольно проблематично (хотя способы того, как это делается, мне прекрасно известны). Из-за этой шифровки мои PDF-файлы поддерживаются лишь версией Adobe Acrobat Reader 5.0 и выше, что также не совсем удобно для пользователей предыдущих версий, но это – та защита, которой пользуюсь я.

Иными словами, я практикую так называемые «мягкие» варианты защиты. И с моей точки зрения, лояльность потребителей, покупающих мои товары и пользующихся ими, с лихвой окупает риск несанкционированного распространения моих товаров.

Еще раз подчеркну для особо одаренных и скорых на поспешные выводы – я не утверждаю, что прав в данном вопросе. Я просто излагаю собственное мнение – не более того.

Еще один немаловажный момент. Вы, дорогой читатель, можете в это не поверить, но это – достоверный факт. В последнее время (по крайней мере, в моем случае) я наблюдаю все более и более интенсивную динамику добросовестных, на самом деле добросовестных и ответственных клиентов.

В чем проявляется поведение добросовестных и ответственных клиентов? Вы не поверите – самым ярким примером является выплата мне стоимости товара, который клиент получил, так сказать, «в пиратском доступе»!

Иными словами, каким-либо образом заполучив в свои руки какой-либо мой коммерческий товар бесплатно, начав его изучать и выяснив, что содержание информации просто бесполезно, человек связывается со мной, извиняется, выплачивает мне стоимость данного товара и начинает приобретать другие мои товары!

Еще один пример – получает кто-либо из клиентов от другого, не особо честного «предпринимателя» какой-либо его товар, а бонусом к нему – мой информационный продукт, на использование которого продавец не имеет никаких прав. За этим следует отказ от такого «бонуса» и разрыв отношений с недобросовестным продавцом. Но что самое интересное – клиент приходит ко мне, покупает то, что ему предлагали «бонусом», а затем – и другие мои товары. Хотите – верьте, хотите – нет. :)

Ну, и так далее. Не могу сказать, что потребителей, ведущих себя подобным образом очень много... сказать по правде, весьма немного. Но они есть. А вот кого у меня много – так это тех, кто пользуется моими товарами, не имеющими защиты, и за несколько лет ни разу не запятнал себя незаконным их копированием и распространением!

Кто-то скажет мне, что все это – исключение из правил, единичные случаи и т.п. Позволю себе с этим не согласиться. Да, количество таких потребителей в общей клиентской массе пока ничтожно, но зато тенденция – налицо. И проблема повышения «уровня сознательности» потребителей в нашей рыночной нише – это только вопрос времени.

Естественно, я далек от иллюзии, что очень скоро все наши покупатели станут на сто процентов добросовестными. Безусловно, этого не произойдет никогда (по крайней мере, в обозримом будущем :)), но, по большому счету, в этом нет никакой необходимости. Лично мне не нужен показатель добросовестности в сто процентов всего рынка (хотя это было бы здорово, не так ли?). Мне вполне достаточно определенного количества добросовестных клиентов, которые будут честно пользоваться уже приобретенными у меня товарами и покупать у меня новые, принося мне тем самым ту прибыль, которая мне нужна для поддержания бизнеса и удовлетворения всех моих нужд.

А что будет представлять собой все остальное – на самом деле вопрос сугубо второстепенный.

Подводя итоги только что сказанному, сделаю финальный вывод: по моему глубочайшему убеждению, практически любая защита информационных цифровых товаров – только от честных пользователей.

И в завершение еще раз подчеркну – не стоит слать мне писем с целью отстоять свою точку зрения на то, что информация должна быть обязательно защищена, причем чем больше замков на нее навесить – тем лучше. Я не собираюсь оспаривать Вашу позицию и уважаю Ваше мнение, просто в данной статье изложил собственный опыт и собственные взгляды.

И подобная дискуссия будет просто напрасной тратой времени, ведь в любом случае обе стороны останутся при своем мнении. Как поступить с Вашими информационными товарами – решать, естественно, только Вам. Я свой выбор сделал. Правильный он или нет – это целиком и полностью моя забота, но одно хочу сказать определенно – клиенты очень довольны. :)

А лично для меня интересы потребителя и обеспечение ему простоты использования моего товара – превыше моих параноидальных страхов потерять некоторую часть собственного дохода. Ибо вложения в отношения с клиентами обязательно десятикратно окупятся, в чем я

постоянно убеждаюсь на собственном опыте. А те, кто незаконно распространяют мои товары – это люди, которые никогда не смогут создать успешного бизнеса, да и серьезного ущерба нанести мне они не в состоянии. Так стоит ли переживать по поводу их наличия? Их все равно не искоренить.

Перед Вами возможность получить отличный тренинг по созданию Вашего собственного бизнеса с доходом от \$ 1000 в месяц.

Это революционно новый подход к продаже Ваших знаний и опыта через Интернет с доходом от \$ 1000 в месяц!

Освоив данный тренинг, который можно загрузить по указанной ниже ссылке, Вы сможете без особых проблем создать в Интернете свое дело, которое будет не только захватывать, увлекать и доставлять удовольствие, но и щедро вознаграждать Вас за Ваш труд!



[http://boriskorzh.com/rd/bs\\_241.html](http://boriskorzh.com/rd/bs_241.html)

Может Вы хотите сказать, что не верите в то, что на продаже информации через Интернет можно зарабатывать \$ 1000, 2000, 3000 и больше в месяц?!

Вот ответ Автора данного тренинга:

Пройдите по ссылке и от Ваших сомнений не останется даже следа. Вместо того, чтобы сомневаться – начинайте действовать, и чем скорее начнете – тем быстрее и больше станете зарабатывать!



[http://boriskorzh.com/rd/bs\\_241.html](http://boriskorzh.com/rd/bs_241.html)

Если Вы считаете, что на данный момент все прибыльные ниши информационного рынка уже заняты и Вам, новичку, будет очень трудно войти в этот бизнес?!

Прислушайтесь к мнению Автора, признанного профессионала Интернет бизнеса Евгения Попова:

На сегодняшний день, больше 90% рыночных ниш в Рунете ещё не занято и у Вас есть все шансы на то, чтобы построить действительно успешный Интернет-бизнес! Если, конечно, Вы не будете тянуть резину и придумывать все новые и новые оправдания своему бездействию вместо того, чтобы начать работать!

[http://boriskorzh.com/rd/bs\\_241.html](http://boriskorzh.com/rd/bs_241.html)