

# Jak skutecznie zabezpieczyć publikację elektroniczną?

Łukasz Jachowicz  
lukasz@jachowicz.com

Wczoraj



Autor

Dziś



Wydawca

Jutro



Czytelnik

## Jutro?

Jutro to dziś – tyle, że jutro.

*(S. Mrozek)*

1. Interoperacyjność
2. Szeroki wybór tytułów
3. Wygoda transakcji
4. Social networking
5. Atrakcyjna cena
6. Klient **chce** zapłacić za treść

Zrażania klientów?

Inwestowania w wymyślne zabezpieczenia?

Walki z organizacjami nawołującymi do bojkotu?

Czego chcą wydawcy?



Wydawcy chcą uczciwie zarabiać

Nie wolno powtórzyć błędów  
z rynku cyfrowej dystrybucji muzyki

1. Brak zabezpieczeń
2. Tajne formaty danych
3. DRM: Digital Restrictions (Rights) Management
4. Znakowanie plików: jawne i ukryte

1. Wygoda wykorzystania
2. Traktowanie klienta jako uczciwej osoby
3. Niskie koszty wytworzenia
4. Dodatkowe motywacje do zakupu
5. Łatwość nielicencjonowanej dystrybucji
6. Utrudnione szukanie „źródła” wycieku

Nawet dystrybucja za „co łaska” przynosi zysk – jeśli oferowany produkt jest bardzo dobry

Statystyka:

Najczęściej kopiuje się książki, których nie ma w wersji elektronicznej.  
Dotyczy to również Polski.

*Za Impact of P2P and Free Distribution on Book Sales (2008):*

Pracownicy wydawnictwa O'Reilly byli przekonani, że książka tuż po premierze wersji elektronicznej bez DRM trafi do sieci P2P.

W rzeczywistości upływało średnio 19 tygodni.

Zaledwie 21 na 65 głównych książek bez DRM wylądowało na P2P

Sprzedaż w ciągu 4 tygodni po pojawieniu się na P2P rosła o średnio 6.5%

Pozwalają na czytanie tylko na konkretnych czytnikach

Wysokie koszty

Brak interoperacyjności

Zachęcają do nielicencjonowanego kopiowania

„Security by obscurity”

Generalne odchodzenie od tej technologii,  
również w świecie muzyki i informatyki

Służą do zachowania kontroli nad wykorzystaniem przez klienta

Utrudniają wykorzystanie wbrew woli wydawcy

Utrudniają wykorzystanie na rozmaitych urządzeniach

Generują dodatkowe koszty technologiczne

Zniechęcają część świadomych użytkowników do zakupu

Zmuszają do nauki łamania zabezpieczeń w celu wyegzekwowania prawa do dozwolonego użytku

**Do obejścia nawet najskuteczniejszego DRM wystarczy jeden egzemplarz materialny**

Digital Restrictions (Rights) Management Systems w przeważającej liczbie przypadków są powieleniem drogi, z której wycofuje się przemysł muzyczny

Egzekwowanie DRM prowadzi do silnych reakcji negatywnych dla wydawcy:

- SonyDRM i rootkity -> procesy i ugody
- Przypadek firmy Elcomsoft i zabezpieczeń firmy Adobe
- Kampania Stop DRM Now!
- DefectiveByDesign
- Stop BBC DRM (OpenRightsGroup)

Schyłek masowego stosowania DRM:

- Apple
- Nokia
- RandomHouse
- O'Reilly
- Microsoft Press

Dokumenty o ograniczonym dostępie

Wersje przedpremierowe

Cyfrowe wypożyczalnie

Próby wprowadzania DRM umożliwiających wypożyczanie książek znajomym

1. Polega na umieszczeniu w pliku cyfrowym danych umożliwiających zidentyfikowanie źródła nielicencjonowanej dystrybucji
2. Widoczne, niewidoczne i mieszane
3. Technologia umożliwia wykrycie źródła nawet w przypadku zeskanowania wydruku
4. Umożliwia korzystanie z prawa do dozwolonego użytku
5. Chroni prawa twórców lepiej niż edycje papierowe
6. Nie utrudnia interoperacyjności
7. Zachęca klientów do uczciwości

1. Interoperacyjność
2. Szeroki wybór tytułów
3. Wygoda transakcji
4. Social networking
5. Atrakcyjna cena
6. Klient **chce** zapłacić za treść

Cechą wyróżniającą ebooki jest to, że można je czytać wszędzie.  
Zawsze są pod ręką. Zwykle – DRM to utrudnia.

Wybór konkretnego rozwiązania to decyzja biznesowa, nie technologiczna.

Brak zabezpieczeń wymaga obniżenia cen w porównaniu z papierem, warto zadbać o elementy dodane.

DRM wydaje się atrakcyjny dla wydawcy, jednak przemysł muzyczny też tak uważał. Dziś to raczej technologia dla wypożyczalni, nie księgarni.

Znakowanie wydaje się być rozsądnym kompromisem między prawami klienta, a ochroną praw wydawcy i autora.

Najczęściej kopiuje się rzeczy, których nie da się kupić

Do obejścia najlepszych e-zabezpieczeń wystarczy papierowy egzemplarz

Klient chce zapłacić. Jeśli nie zapłaci wydawcom, zapłaci serwisom typu Chomikuj.

Uczmy się na błędach przemysłu muzycznego i nie zapominajmy o odbiorcach.

Dziękuję bardzo za uwagę

[lukasz@jachowicz.com](mailto:lukasz@jachowicz.com)