

УДК 004.05

**ЦИФРОВАЯ ДИСТРИБУЦИЯ ПРИЛОЖЕНИЙ.
ВЛИЯНИЕ ОНЛАЙН-СЕРВИСОВ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ И РАЗРАБОТЧИКОВ****Н.А. МЕДВЕДЕВ***(Представлено: канд. техн. наук, доц. И.Б. БУРАЧЕНОК)*

В данной статье рассматривается цифровая дистрибуция и ее значение для распространения программной продукции. Также рассмотрены онлайн-сервисы, и их влияние на бизнес и возможность пользователям управлять купленным товаром.

Распространение товара занимает важную часть истории со времен основания торговли. Благодаря ему имеется возможность эффективно находить новых клиентов и продавать нужные товары независимо от месторасположения. Одним из методов распространения товаров является цифровая дистрибуция. Значение цифровой дистрибуции играет важную роль со времен развития интернета: она позволяет быстро и безопасно распространять программное обеспечение или распространять рекламу о ней. Почему, собственно, в наше время ею пользуются все: начиная с простых пользователей и заканчивая опытными бизнесменами и распространителями. Это означает, что помимо цифрового обеспечения, можно распространять и остальные продукты, начиная с обычных предметов и заканчивая очень редкими вещами. Поэтому сейчас присутствуют множество онлайн-магазинов, где покупателю можно купить абсолютно все что угодно. Чтобы лучше понять проблему распространения продукции в интернете мы рассмотрим понятие цифровой дистрибуции и как оно влияет на распространение продукции через интернет.

Цифровой дистрибуцией называется способ распространения цифрового контента без использования материального носителя, как правило, состоящий в загрузке через Интернет на оконечное устройство пользователя [1]. Преимущество цифровой дистрибуции заключается в легком и быстром поиске и приобретении копий необходимого программного обеспечения.

Существует несколько вариантов распространения программного обеспечения через Интернет. В цифровой дистрибуции используют основные протоколы – это HTTP, P2P и FTP. Системы, распространяющие проприетарное программное обеспечение, обычно содержат технические средства защиты авторских прав, не позволяющие покупателю продавать/распространять свою копию программного обеспечения (ПО).

Существует несколько вариантов покупки прав на использование ПО:

1. PayPlay – продукция будет доступна только после ее покупки.
2. Try before you buy – пользователь скачивает программу и получает возможность какое-то время пользоваться ей. В случае, если пользователь захочет и дальше использовать полную версию программы, он должен заплатить. После этого (как правило) предоставляется специальный серийный номер, введя который, пользователь получает возможность пользоваться программой неограниченное время.
3. Рекламная – в этом случае программа абсолютно бесплатна, однако пользователю в программе показывается реклама, на показе которой и зарабатывает обладатель ПО.
4. Подписка – ежемесячная оплата права пользоваться программой или программами из определенного набора, предоставленного цифровым дистрибутором. Также существуют единичные подписки на одну определенную программу и на разный срок (в том числе неограниченный) [1].

Для осуществления цифровой дистрибуции используется онлайн-сервис, где за указанные выше методы можно получить все необходимые товары.

Основными продуктами цифровой дистрибуции являются:

Книги – основной популярностью пользуются покупка электронные книг, и основное отличие от традиционной покупки является хранение в неопределенном количестве в электронной «читалке» или любом электронном девайсе поддерживающим книжный формат.

Музыка – основными представителями являются онлайн-покупка или стриминг. В первом случае за указанную сумму покупается альбом исполнителя или несколько его песен, а во втором за подписку или под указанные условия дается свободный доступ к прослушке песен указанного исполнителя. Основное отличие от традиционной покупки физических носителей является легкий доступ к музыкальным файлам и возможность хранить в неограниченном количестве на определенном девайсе.

Фильмы – основными представителями являются также онлайн-покупка или подписка. В первом случае за указанную сумму дается неограниченный доступ к определенному фильму или сериалу, а во втором за определенную сумму на указанный срок дается доступ к просмотру через сервис, где была произведена подписка. Основным отличием от традиционной формы является легкий доступ к видео и возможность хранить в неограниченном количестве на определенном девайсе.

Видеоигры – основными представителями являются также онлайн-покупка или подписка. В первом случае за указанную сумму дается неограниченный доступ к определенному фильму или сериалу, а во втором, за определенную сумму на указанный срок дается доступ к просмотру через сервис, где была произведена подписка. Отличие от традиционной формы также является легкий доступ к видео и возможность хранить в неограниченном количестве на определенном девайсе.

Дополнительно к онлайн-сервисам может прилагаться лаунчер. Лаунчерами называются программы, позволяющие устанавливать запускать и воспроизводить купленные или активированные ПО. Ими являются такие программы как iTunes, Spotify, Steam, Netflix и т.д. Основное преимущество – хранение всего приобретенного ПО под своей учетной записью, автоматизированный процесс загрузки приложения с сервера и установки на машину пользователя.

Основное влияние цифровой дистрибуции над традиционной розничной торговлей можно указать в следующих сферах.

Книги – некоторые компании как Bookmasters Distribution потратили 4,5 млн долларов на обновление оборудования для работы с большим количеством пользователей. Дополнительно вице-президент компании Perseus Books Group отметил с переходом на электронные книги рост на 68 процентов и Independent Publishers Group заявили о росте продаж на 23 процента в первой четверти 2012 [2].

Музыка – рост цифровой дистрибуции привело к падению продаж CD дисков в 2 раза на протяжении 2000-х годов. Развитие таких систем как iTunes и позже Spotify способствовало развитию независимого пространства музыки. Дополнительно с начала цифровой продажи был отмечен рост с 160 млн в 2004 до 795 млн в 2006, что в денежном переводе составляет с 397 млн долларов до US\$2 миллиарда долларов [2].

Фильмы – за счет цифрового распространения был замечен резкий переход фильмов и сериалов на такие платформы как YouTube, Netflix, Amazon Prime и т.п. Дополнительно за счет сервисов можно отметить возрастающую популярность просмотров на Smart-TV, компьютерах, смартфонах, игровых консолях и планшетах [2].

Видеоигры – основное развитие цифрового распространения началось в 2004 году с выходом платформы Steam, который вместо продажи игр дает права на хранение игры путем принятия соглашения (в следствие нарушения права на хранение – изымаются). С конца 2000-х цифровое распространение игр охватывает все более широкую аудиторию, благодаря чему крупные издатели и производители игр, занимающиеся розничной торговлей, сосредотачивают большее внимание на цифровых продажах – в их число входят Steam, PlayStation Store, Amazon.com, GAME, GameStop и другие. И вследствие продажи физических носителей упала с 5.03 миллиардов доллара в 2007 году до 2.15 миллиардов доллара. Согласно исследованию, проведенному Superdata Research, выручка от проданных таким способом игр по всему миру достигла около 6,2 миллиардов долларов за месяц в течение февраля 2016 года. В начале 2019 года произошло развитие таких сервисов как Epic Games, Rockstar Games Launcher, battle.net, Bethesda Game Launcher что привело к конкуренции, так как компаниям выгодно владеть собственным сервисом как Ubisoft с выходом Tom Clancy's Division 2 под сервисом Uplay получила в 4.5 раза больше дохода чем под остальные сервисы, что привело к решению выпускать свою продукцию только под своим сервисом.

Таким образом, можно указать заметный рост цифровой дистрибуции и ее замену традиционный продажей физических носителей.

Заключение. В результате исследования были исследованы основные направления цифровой дистрибуции и в результате развития последних трендов было выведено развитие онлайн-сервисов на распространение видеоигр. Так как пользователям после обязательной регистрации на сервисе и покупки/активации дается право на хранение продукта под своим аккаунтом, что дает необходимый контроль, и позволяет разработчикам распространить и выпустить свой проект без сделки с издателем, что приводит к дополнительным продажам. Также можно добавить решение проблемы архаичности хранения купленных приложений путем создания единой системы позволяющей приобрести, загрузить и установить все необходимое.

На основании проведенного анализа планируется разработка проекта, основной задачей которого является предоставление условий распространения неигрового ПО с возможностью запустить купленные приложения с помощью специального лаунчера.

ЛИТЕРАТУРА

1. Цифровая дистрибуция. [Электронный ресурс] / ВМУ. – Режим доступа: https://ru.bmstu.wiki/Цифровая_дистрибуция. – Дата доступа: 18.09.2019.
2. Digital Distribution. [Электронный ресурс] / Wikipedia. – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Digital_distribution. – Дата доступа: 18.09.2019.