



Последний год на многочисленных отраслевых оффлайн и онлайн форумах стало уже неприлично не говорить о проблемах, связанных с развитием электронных ресурсов, авторского права, открытого доступа. Но если разобраться, то специалистов и экспертов в этой области пока крайне мало. Ещё меньше практиков. Отечественный рынок находится только на начальной стадии, но развитие его ожидается стремительным. Именно поэтому специалисты, имеющие хоть какой-то реальный опыт – на вес золота, а если эти специалисты – лидеры в своей области, это ценно вдвойне. Ну, а уж если они продают свой бизнес и решают заняться новыми проектами... Пропустить мы это не могли, поэтому, как только завершилась сделка по продаже крупнейшего российского онлайн-магазина «ЛитРес», обратились за разъяснениями к его основателю А.Ю. КУЗЬМИНУ.

## Если процесс невозможно изменить, его нужно возглавить

— Алексей, интерес к электронным ресурсам и проектам в отношении продажи электронного контента растёт в геометрической прогрессии. Сегодня это касается уже почти всех игроков книжного рынка. Но для Вас реализация подобных проектов, в частности, «ЛитРес», началась намного раньше. Тем не менее, на сегодняшнем подъёме, фактически не имея конкурентов, решив вопросы авторского права, документооборота, имея наибольший электронный контент, Вы решаете продать этот бизнес. Чем продиктовано это решение и почему именно сейчас?

— Электронными книгами я занимаюсь с 1998 года. Задачей «ЛитРеса» было создать модель, с помощью которой можно было бы зарабатывать в Интернете, продавая электронные тексты. Никто в это не верил, и сейчас ещё не все верят, потому что электронная книга — это не материальный объект, и, по сути, «продаётся воздух» в понимании обывателя. Хотя Закон об авторских правах чётко гласит, что любое использование произведения, независимо от того, материальный объект или нет, пользуется защитой. То, что в «ЛитРесе» сделано за три года — это огромный прорыв в этой области применительно к сети Интернет да и вообще к рынку электронной коммерции в России в целом, потому что мы доказали, что можно на «промышленном» уровне, соблюдая закон, осуществлять массовую продажу электронных текстов, по крайней мере художественной литературы. Аналогичные бизнес-модели за рубежом известны — это Springer, Elsevier, в России сейчас это IQlib, «КнигаФонд», E-library, Bookee, Аймобилко.

Чего «ЛитРес» не сделал — он не создал рынок. Да, появились подражатели проекта, «ЛитРес» поддержали крупнейшие игроки в Интернете, например, магазин «OZON.ru», магазин «Лабиринт» и многие другие. Но как таковой, массовый рынок, который есть в Америке, у нас пока

не сложился. Хотя при этом наша страна занимает достаточно большую долю по продаже устройств на основе E-ink-экранов, и достаточно много людей читают электронные тексты.

Свою долю в проекте я решил продать, потому что решил заняться новым для себя делом — попытаться сформировать рынок в пользу того же «ЛитРеса» и всех, кто его поддерживает, кто пошёл по его стопам. Чтобы нормально работать и не быть каким-то образом аффилированным в той структуре, которая у меня была, я решил не только выйти из руководства компании, но и продать бизнес в целом, чтобы не думали, что я помогаю только «ЛитРесу», делаю всё в его интересах, чтобы это не казалось хитрой комбинацией. На самом деле, все достаточно просто. «ЛитРес» сейчас живёт сам по себе, его владельцем является «Эксмо». Они сами развиваются, и у нас вопрос закрыт по выплатам, распределению долей и т.д. Часть акционеров «ЛитРеса», которые были со мной, остались, это Дмитрий Грибов, например. Команда достаточно сильная и способна на многое.

— **Какие планы на ближайшее будущее?**

— Понимая, что сейчас для рынка бесполезно создавать ещё одно акционерное общество, которое принадлежит кому-то и может быть продано кому-то, а рынок в целом очень нестабильный, я подумал и предложил вариант создания организации, которую зарегистрировали как Некоммерческое Партнёрство для правообладателей и пользователей «Федерация интеллектуальных прав» в России (НП «ФИПР»), куда войдут и издательства, и производители оборудования, и интернет-площадки, которые будут заинтересованы в реализации электронного контента, кстати, не только книг, но и музыки, и видео. В интересах рынка нужно иметь определённого регулятора, площадку, где люди с различными точками зрения могут встретиться и пообщаться. Один из наших проектов — создание биржи авторских прав. При этом она не будет агрегировать контент и права, а будет соединять продавцов и покупателей контента и прав, например, тот же самый «ЛитРес» и кто-либо из издателей. Изучив на примере «ЛитРес» всю систему организации документооборота, учитывая нынешние веяния в российской действительности и в законодательстве, я предложил вариант цифровой подписи, чтобы весь документооборот перевести в электронную форму. Полагаю, в ближайшие два года уже никого не будет пугать, что мы работаем на уровне электронного документооборота. Во многих крупных компаниях это уже существует, и количество бумаг минимизировано, но официально закон о цифровой подписи только начинает работать.

Ни одно издательство, ни «ЛитРес», ни кто-то

отдельно взятый не сможет организовать такую площадку, потому что всегда будет антагонизм, у других игроков будут попытки делать то же самое, а это не нужно. Нужно иметь что-то одно, общее для всех. Вот я и планирую этим заняться, т.к. в качестве гендиректора «ЛитРеса» мне удавалось учитывать мнения разных, конкурирующих между собой издателей и находить компромиссы в порой очень сложных вопросах. И сейчас соблюдаются все достигнутые договорённости, и существует большой спектр издателей, которые продают свои права на «ЛитРесе», зная, что он уже принадлежит «Эксмо». Мне удавалось со всеми сохранять добрые деловые отношения, и я подумал, что могу быть именно тем человеком, кому удастся наш рынок консолидировать. Мне доверяют на рынке, не только в издательском сегменте, но и в библиотечном. Не стоит забывать о том, что наши библиотеки (например, РГБ, ГПНТБ России), оффлайновые, как их любят называть в Интернете, — достаточно серьёзные участники этого процесса. Но если каждый будет делать по-своему, в итоге мы не получим никакого результата, потратив силы и деньги.

— **Как схематично будет выглядеть работа? Это будет некая площадка в Интернете, на которой будут встречаться разные участники некоммерческого партнёрства — юридические лица и покупать друг у друга права?**

— Не обязательно. Совещания, конференции могут проводиться и в Интернете, включая голосование и обсуждения. Мы можем общаться и в обычном режиме, проводить конференции, форумы, можем общаться в более узких кругах, например, в рамках правления партнёрства. В Интернете будет размещена достаточно мощная площадка, та же самая биржа авторских прав. Кто-то из участников, наверное, будет иметь депозитарий, кто-то будет агрегировать авторские права. Мы сами этим заниматься не будем, а отдадим на откуп тем, кто это лучше умеет делать. Если «ЛитРесу» удаётся хорошо заниматься авторскими правами, пусть он и занимается. Появится что-то новое — посмотрим. Интернет-библиотекам необходима легализация, огромное количество электронных библиотек вузов находится на «птичьих правах». Никто не понимает, что авторское право — вещь довольно сложная, специфичная. Таким образом, задача состоит ещё и в том, чтобы легализовать электронные ресурсы, которые есть сейчас и привести их в правовую плоскость. В рамках партнёрства это сделать легче, мы готовы рассматривать каждый конкретный случай и находить определённое лекарство. Это схематично. А в Интернете будет, конечно, размещён портал, который будет это позволять делать в технологичной форме и достаточно оперативно. ►

— **Проблемы авторского права и пиратство — для нас понятия неразделимые. Какие есть эффективные пути выхода из этой ситуации?**

— Я считаю, что пиратство, которым всех пугают, — это социальный ответ населения на ряд вещей, без которых оно что-то не может сделать.

Первое — это реакция населения на завышенные цены. Это мы наблюдали с начала 90-х примерно до 2005 г., когда диски с компьютерными играми продавались по 1000 руб., никто их не покупал. Как только компьютерные игры стали продаваться по 300 — 400 руб., пиратство практически прекратилось. Проще купить, тем более что системы защиты тоже совершенствуются. То же самое с DVD. Как только в «Ашане» диски стали продаваться по 70 рублей, люди их стали массово покупать, и сейчас я часто наблюдаю, что пиратские диски стоят дороже лицензионных. Население покупает что-либо, когда ему это становится доступно.

«**В массе своей потребители не способны отличить пиратскую продукцию от лицензионной и вопрос цены и доступности новинки существенен.**»

Вторая социальная часть пиратства — это отсутствие возможности купить легально то, что нужно. Это проблема уже не населения, которое начинает скачивать из Интернета, а правообладателей, которые не могут договориться и выработать приемлемые условия. Наверное, это тоже кому-то выгодно, может быть, юристам, которые будут постоянно выкачивать деньги со всяких ассоциаций, пытаться кого-то наказывать показательно, как тот же «Торрентс.ру». А причины тут же, на поверхности. Если в Интернете можно будет купить книгу за доллар, или построить дело так, чтобы можно было за 1500 руб. в год купить аккаунт и скачивать всё, что угодно, не будет никаких торрентов. В экономике по сути есть всего две бизнес-модели — это продажи штучные, но за дорого и работа на обороте, но по дешёвке. Таких примеров в оффлайновом бизнесе много. Так же и здесь, можно посчитать, сколько человек заплатят по 50 долларов в год, чтобы иметь возможность скачивать всё. Самое главное — в долгосрочной перспективе понимать, что если тянешь человека к легальному, то меняешь его мировоззрение в целом. А когда действуешь по принципу «грабь награбленное», то так жить начинают все. Интернет постоянно пополняется молодыми людьми, а пираты их сразу привлекают на свою сторону, потому что у них нет другого способа скачать любимый фильм или учебную программу. Нет возможности купить — мы «качаем», и, кроме файлообменного сервиса, других вариантов для себя не видим.

И, наконец, третье — это масса маргинальных людей, не только в России, но и везде, которые считают, что информация должна быть абсолютно доступной и бесплатной. Но нужно понимать, что люди, которые делают эту информацию, тоже хотят кушать. Если не будет творцов, которые производят продукт, получая адекватную плату, не будет и контента. Тогда мы перейдём в WEB 2.0 — будем читать блогосферу, непрофессиональные новости, макулатуру в виде самиздата. Хотя стоит заметить, что и в WEB 2.0 часто попадаются интересные вещи.

— **Зарубежная практика показывает, что реальный рынок электронного контента — это научная и учебная литература, а вовсе не художка, как у нас. В России этот рынок не сложился, и перспектив пока не наблюдается. А почему так произошло?**

— Потому что если в мире художественной литературы акулы одного размера, то в сфере научного и учебного книгоиздания — другого. Сейчас происходит так, что мы можем получить засилье зарубежных агрегаторов. Собственно, они уже присутствуют и вкладывают огромные средства. Многие НИИ уже сидят на этой литературе, библиотеки приобретают на них доступ. В моём понимании, для любого изобретателя важно, чтобы о нём знали, может быть здесь действительно должна действовать бесплатная модель распространения контента. Если зажимать с точки зрения закона распространение научно-технической информации, то будут зажиматься и научно-технический прогресс и культура в нашей стране. Нужен какой-то разумный баланс, и его надо ещё придумать.

Кроме того, проблема даже не в правах. Как бывший представитель компании, которая оцифровала и перевела в электронный вид десятки тысяч произведений, я могу сказать, что большая проблема в качестве контента. Нужно провести серьёзную предпродажную подготовку, чтобы превратить сложный электронный текст с графиками, формулами и диаграммами в удобный и читабельный продукт. Это очень недешёвое удовольствие. Да, можно любую книгу положить в сканер, распознать, но что вы получите, это ещё большой вопрос. В Америке этим занимаются более 10 лет, а у нас только начинают, логично, чтобы этим занимались библиотеки. Но все должны получать деньги, потому что если не будет экономики процесса, не будет и контента.

— **Сейчас складывается ощущение, что законодатели заняты поиском, кого бы наказать за размещение пиратского контента. Предлагаются на эту роль все, кроме реальных виновников, и провайдеры, и сами читатели и пользователи. Где здесь правда, как к этому подходят за рубежом?**

— Ну, если государство захочет, оно всех накажет. А за рубежом — менталитет другой. У нас сейчас в Интернете 50 млн пользователей. Их всех можно посадить. Потому что каждый нарушает закон об авторском праве. Многие даже не понимают, что они что-то нарушают. Но, может поменять правила игры? Если нельзя процесс исправить, его нужно возглавить. Прежде, чем применять репрессивные меры, нужно создать условия для функционирования более-менее разумной модели. Нужно иметь не один «ЛитРес», а большое количество сайтов, которые будут торговать не только книгами, причём по разным экономическим моделям. Должно быть много магазинов. Не нравится «Перекрёсток» — иди в «Копейку». А какой смысл наказывать, когда альтернативы нет?

**— Как, по Вашему мнению, будет развиваться рынок ридеров? Сейчас много проектов иницируют и в школах, и в библиотеках.**

— Это объективные процессы. Ребёнку же нужно очень много учебных книг, пособий. А они все могут уместиться в одном маленьком устройстве. Это уже экономически оправдано с точки зрения веса и расхода бумаги. Учебники стоят гораздо дороже, чем один ридер. А для издателей ничего не изменится, они всё равно этот продукт делают. Там всё на уровне pdf происходит, так что разницы нет. Конечно, может пострадать рынок распространения, книготорговые сети, магазины, типографии, но этот процесс «сужения» рынка необратим. То, что я слышал о президентском проекте, что они начнут с классики, я считаю, что это правильно. Классика — это то, что можно читать. И если это из инициативы превратится в реальное дело, это будет здорово. Хотя я считаю, что кроме этого, нужно давать возможность скачивать на свои устройства.

Конечно, потребуется переобучение, изменится процесс работы с читателями, но я считаю, что работа библиотекаря будет намного интересней, а не как сейчас, когда само это слово произносят с иронией. Это будет уважаемая должность, какой она раньше была. И я, узнав о такой высочайшей государственной поддержке, с большим оптимизмом стал смотреть на будущее библиотек.

**— Кстати, тема нашего номера — «Библиотеки, создающие будущее». А какой Вы себе представляете библиотеку будущего?**

— Если говорить о том, какой она будет через лет 10, то если всё так и пойдёт, надо смотреть на Библиотеку Конгресса. Вот такой она и будет. Или как Europeana. В нашей стране хватает специалистов, способных придумать нечто этакое — что-то продаётся, а что-то показывается бесплатно с рекламной моделью. Это же тоже деньги. В моём понимании, традиционные библиотеки вечны. Это огромные источники культурного наследия. Я не



Конференция «Цифровое настоящее и будущее российской книги». Март 2010. ВВЦ

представляю, что должно произойти, чтобы что-то изменилось. Но формированием электронного контента все библиотеки будут заниматься. Это процесс неизбежный, продиктованный временем.

**— Каков Ваш прогноз развития книжного рынка?**

— Сейчас вообще идёт серьёзная ломка рынка, не только книжного, но и вообще всего рынка электронного контента. 2010 и 2011 годы будут показательными: правильно или неправильно построена модель. Думаю, что в ближайшем будущем вектор развития будет устремлён именно в научную литературу, решение вопроса с сиротскими произведениями, возможно, будет и организация коллективного управления в лёгкой форме, по договорам, сами издатели его и создадут. Проблема не в том, как сдружиться, а, скорее всего, в равных условиях, потому что условия коллективного управления должны быть одинаковыми для всех. Как выплаты роялти, так и продаж, и выдачи лицензий. В этом аспекте, думаю, тяжело будет договориться, исходя из разрозненности нашего издательского бизнеса. Но тем не менее, так или иначе ситуация будет развиваться.

**— Вы у нас пионер в продаже электронного контента, прошедший огонь и воду. А сами что читаете?**

— Да всё на свете. В последнее время перечитываю Пикюля. Это, конечно, беллетристика, но мне очень нравятся его исторические миниатюры. Это действительно шедевр русской литературы в моём понимании этого слова. Автор-романист и автор-рассказчик в одном лице — это очень сложно, это редкое сочетание. Из наших современных авторов такой — Сергей Лукьяненко. У него и рассказы, и романы отличные. Хотя Лукьяненко и ругают, я могу сказать, что ругают, потому что очень сильно уважают. Акунин очень талантливый человек. Ну, а читаю я исключительно в электронном виде. Мне важно, чтобы файл был качественный, поэтому я плачу деньги.

**— Спасибо! Удачного старта и развития проекта! ■**