

Рынок электронных ресурсов для библиотек в настоящем и будущем

Говоря об электронных ресурсах, мы невольно признаем свою неспособность охватить одним понятием тот поток цифровой информации, который проходит через современный информационный рынок, возбуждая воображение его потребителей, в том числе библиотек, и заставляя задуматься его участников, в первую очередь представителей издательского бизнеса. Действительно, многообразие этих ресурсов непостижимо: помимо разных видов издательской продукции, подобно периодике или электронным книгам, здесь существенно различие носителей, будь это компакт-диски или сетевые коммуникации, различие форматов, имея в виду разные виды файлов или программных сред, в которых используются ресурсы, наконец, различие режимов, например режима онлайн или оффлайн. Каждое из этих различий подразумевает специальные условия использования, к которым нужно приспосабливаться и которые нужно знать. Здесь имеются

новые продукты, подобно информационным базам данных, которых нет аналогов на существующих рынках, но многие ресурсы предлагают, главным образом, новые носители для традиционного контента. И хотя издатели всё ещё могут облегчённо вздохнуть, ссылаясь на ничтожно малые доли электронных ресурсов на своих рынках — от 1–2%, но цифры роста этих рынков, составляющие ежегодно сотни процентов, говорят сами за себя. А вот вам совокупный показатель, касающийся только североамериканского рынка: согласно исследованиям, проведенным Фордхемской школой бизнеса, в 2009 г. рынок электронных ресурсов в США достиг 5% всего книжного рынка, или внушительных 1,76 млрд долл (общий объём рынка — 35 млрд долл). При этом сегмент профессиональной и учебной литературы составил 75,9% всех электронных продаж. Говорит за себя и то, что крупные мировые издательства давно уже перестраивают свою бизнес-модель: Springer Verlag, к примеру, рассматривает свой электронный каталог как базовый инструмент продаж, оперативно рассылая по заказам бумажные книги, напечатанные по требованию. По их прогнозам, к 2020 г. эта модель будет охватывать 90% рынка образовательной и профессиональной литературы.

Издателям, как и их потребителям, в том числе библиотекам, следует привыкать к мысли, что издание, которое они бережно готовят к выходу в свет, не обязательно будет книгой. Бумажная книга — лишь один из форматов издания, среди многих. Каждый формат используется для разных целей

и разных категорий пользователей, обладает разными функциональными свойствами, упакован в разные информационные пакеты. Потребуется немалая гибкость, чтобы научиться переключаться с формата на формат, и при этом обеспечивать возврат сделанных вложений. Представление о своём бизнесе потребует серьёзно скорректировать: придётся отсчитать в издательской цепочке несколько шагов назад от момента выхода тиража и остановиться на работе с лицензиями как ключевом элементе бизнеса. Вкладываться и извлекать прибыль потребуется из лицензий, а не из тиража. Приобретение авторских прав, их передача и торговля ими, с последующим доведением издания до конечного формата и конечного потребителя, — это будет основным содержанием издательского бизнеса в ближайшие десятилетия. Перемещение лицензионных прав, а не книг, составит суть книгоиздательской цепочки и основу новых технологий, которые будут обеспечены современной коммуникационной инфраструктурой. Подумайте, как сегодня осуществляется работа с автором, и вы поймёте, насколько наше отечественное книгоиздание не готово к работе на рынке, ориентированном на торговлю лицензиями, а не книгами.

Но и жизнь библиотекарей ждут не менее волнующие изменения. Представьте, что «длинный хвост» книготорговцев, оснащённых технологиями печати по требованию, достигнет размеров, сопоставимых с фондами крупных библиотек (напомню, Google предлагает сегодня доступ к 7 млн книг). Не настолько беден сегод-



ня читатель, чтобы не заказать себе нужную книгу, хотя бы ради того, чтобы остаться дома. Да и помимо книги информационная индустрия Интернет производит такое количество информационных ресурсов, что и издатель, и библиотекарь должны сегодня решать проблему, как не оказаться вне сетевых магистралей информации, принимающих на себя сегодня основной информационный поток. Благосостояние потребителя, под которого подстраивается новая информационная инфраструктура, является здесь более существенным фактором, чем конкуренция внутри индустрии.

На помощь приходят электронные ресурсы, а именно те из них, которые предназначены для использования в библиотеках. Обращали ли вы внимание, что в современном книжном магазине почти не находится литературы, которая бы заинтересовала научную библиотеку? Библиотечное комплектование происходит по совершенно специальным каналам и технологиям. Книжный рынок уже сегодня глубоко специализирован. Точно также происходит с электронными площадками: то, что удобно индивидуально читателю (например, интернет-магазин), не подходит для коллективного пользователя, для научной работы. Библиотеке требуются собранные на одной площадке крупные специализированные категории литературы с оперативным доступом, оснащенные мощным поисковым функционалом для научной работы. Но собака зарыта не столько в параметрах продукта, сколько в финансовых моделях: использование издательских материалов адаптировано здесь под специфику библиотечного использования. Ведь для научной работы редко требуется покупать всю книгу, зато фрагментарно должно быть доступно одновременно множество книг. Индивидуальному потребителю оплачивать такие схемы не под силу. Зато библиотека, обеспечивая читательский поток, может посредством сравнительно

скромных периодических платежей обеспечить читателю бесплатный доступ к гигантским информационным сервисам. Такие сервисы принципиально не могут возникнуть на свободных просторах Интернета, имеют под собой солидную финансовую базу и опираются на плоды многолетней работы.

Этот рынок ориентированных на библиотеки электронных ресурсов постепенно захватывает и информационное пространство России. Как было сказано, частично он является новым сегментом, дополняющим традиционный книжный рынок, но частично работает на замещение традиционных форматов новыми. Попробуем оценить его объём и назвать основных игроков.



Издателям, как и потребителям, в том числе библиотекам, следует привыкать к мысли, что издание, которое они бережно готовят к выходу в свет, не обязательно будет книгой.

Наиболее ранними и понятными игроками на нём являются информационные базы данных, собирающие воедино юридические документы, статистические данные, справочную, в том числе библиографическую, информацию. Эта информация, представленная как крупными агрегаторами, подобно «Консультант+», «Гарант», «ГИС «Россия», так и более мелкими, являет собой новую продуктовую линейку и не конкурирует с книгоиздательской продукцией, хотя оттягивает на себя существенные финансовые ресурсы библиотек. Среди них выделяются чисто научные информационные ресурсы, такие как базы данных диссертаций РГБ или реферативных материалов ВИНТИ. Поскольку доступ к подобным специализированным системам стремится получить любая уважающая себя библиотека, информационные базы образуют заметный финансовый

поток на рынке электронных ресурсов.

Близким к ним по характеру информационного сервиса оказываются базы данных периодики. Как и любой информационный ресурс, складывающийся на основе меняющегося новостного временного потока и составляемый из малообъёмных текстовых единиц, базы данных периодики предоставляют возможность держать под контролем и использовать множество информационных источников, газет и журналов. Поскольку читать небольшие статьи, а уж тем более вести поиск в едином источнике удобно, электронная периодика выступает мощной замещающей силой на рынке научной периодики. Компании, занимающиеся агрегацией этих ресурсов,

являются основными игроками электронно-библиотечного рынка: в России это «Интегрум», «НЭБ» (Elibrary), «ИВИС», «Полпред» и ряд других. Причем, рынок здесь достаточно определено делится на ресурсы газетной периодики и журналов. Научные журналы, хотя и не быстро переходят на новые каналы дистрибуции, будут делать это всё более ускоренными темпами.

Самое заметное разделение рынка проходит здесь по критерию языка: благодаря каналам электронной дистрибуции российский рынок оказался открыт крупнейшим мировым агрегаторам и издателям научной продукции, таким как Proquest, Ebsco, Swets, Elsevier, Springer Verlag, Oxford University Press, Emerald, Sage и многим другим. Эти компании контролируют до трёх четвертей всего финансового потока, связанного с мировой научной информацией. Неудиви-

тельно, что львиная часть всего электронного рынка, в особенности, субсидируемая государством, идёт на закупку этих дорогостоящих ресурсов. Если оценивать соотношение различных сегментов рынка, то на англоязычные ресурсы падает до трёх четвертей всего рынка. Величина русскоязычной периодики в ней исчезающе мала и покрывается в большинстве журналами МАИК «Наука». Дистрибуцией международных ресурсов занимается на комиссионной основе ряд подписных агентств, таких как «НЭИКОН», «КОНЭК», «ЦК БИБКОМ». В целом, этот рынок также не замещающий, а дополняющий, и конкуренция идёт только в отношении библиотечных средств, направляемых на эти ресурсы. А они не такие уж маленькие, достигая до 10% всех библиотечных закупок ежегодно с тенденцией к быстрому росту.

С точки зрения библиотечного потребления наиболее внушительным книжным сегментом является учебная литература, в целом занимающая до 30% всего книжного рынка страны. Этот сегмент имеет защиту от внешних конкурентов в виде языкового барьера и самого характера использования бумажного учебника в практическом обиходе. Однако природа основанных на электронных книгах и учебниках ресурсов имеет замещающий характер и здесь нас ждут наиболее стремительные изменения. Обращает на себя внимание, что на англоязычном рынке ресурсы электронных книг переживают интенсивное развитие, и предложение ежегодно увеличивается в разы. В России в последние годы возник целый ряд книжных проектов для научных библиотек: «Университетская библиотека онлайн», «Книгафонд», «Библиотех». Каждый из них имеет свою специализацию, свои технологические модели и свою коллекцию. Мы в «Университетской библиотеке онлайн» (www.biblioclub.ru) стремимся сконцентрироваться на агрегировании ресурсов для гуманитарного

образования. Первостепенную ценность для нас представляют первоисточники и оригинальные научные тексты, ведь гуманитарные науки в значительной степени являются науками интерпретирующими, опирающимися на классиков науки. Наши коллекции по филологии, истории, философии уже сегодня можно назвать крупнейшими в стране, большая работа ведётся по правовой и бизнес-литературе. Уникальными являются состав мультимедийных сервисов и качество подготов-

определённые шаги в этом отношении делаются государством (в частности, учёт подключения к электронно-библиотечным системам для аккредитации вуза), они едва ли имеют действенный практический выход.

С гораздо большим опережением движется рынок электронных изданий художественной литературы, предназначенный для частных пользователей (здесь первую скрипку играет «ЛитРес»). Если в мире этот сегмент не превышает 25% от общих электронных ресур-



Представление о своём бизнесе потребует серьёзно скорректировать. Вкладываться и извлекать прибыль потребует из лицензий, а не из тиража. Приобретение авторских прав, их передача и торговля ими будет основным содержанием издательского бизнеса в ближайшие десятилетия.

ки электронных книг.

Однако, если зарубежные агрегаторы могут предложить ассортимент в сотни тысяч книг, то в России лицензионная прослойка образовательных электронных книг, предоставляемая издательствами, составляет едва ли 10 тыс. И в совокупности доля электронно-книжных ресурсов в бюджетах библиотек, как и доля в доходах правообладателей, составляет доли процента. Отставание на этом направлении играет против всех: и издателей и библиотек. Обладание национальными электронными ресурсами имеет инфраструктурное значение и является показателем технологичности национального информационного рынка. Экономика русскоязычного рынка не может быть аналогичной рынку международному — в силу его закрытости и скромных объёмов она должна опираться на внутренний протекционизм, поощряющий приобретение русскоязычных ресурсов, в то время как сегодня субсидируются как раз внешние ресурсы. Хотя

сов, то в России он составляет все три четверти. И это означает, что денежные потоки новых информационных каналов обходят стороной и научные издательства, и их читателей, т.е. преподавателей и студентов. Обращаю внимание, проблему представляет не отсутствие электронных площадок-агрегаторов, а контрпродуктивная пассивность как издателей, так и библиотек, отдающих свой продукт «дикому» потребителю, обслуживаемому «пиратом». Если конвертировать интенсивность использования электронного контента, которая в России, пожалуй, выше многих развитых стран, в деньги, Россия могла бы стать лидером по рыночной доле электронной дистрибуции.

Электронная дистрибуция начнёт приносить издателям деньги и формировать для библиотек достойный продукт тогда, когда сами издательства озаботятся своим технологическим отставанием. Общая тенденция такова, что снижение тиражей выталкивает книгу из офсетных технологий

в технологии цифровой печати по требованию, где основные силы падают не на тираж, а на продвижение и дистрибуцию. Их положение ухудшается тем, что пока они раздумывают, библиотеки интенсивно наращивают свой цифровой «длинный хвост» — оцифровывают кладези литературы, свободной от авторского права. Наличие такой свободной литературы будет давить на ценообразование. Огромные архивы, имеющие скорее музейную ценность, в сочетании с тонким слоем

актуальной лицензионной литературы — свидетельство непрактичного использования ресурсов, направляемых на формирование цифровых ресурсов страны.

К сожалению, на нашем рынке приходится работать без статистики и цифр, особенно на новых направлениях. Но если исходить из того, что вузы и библиотеки совокупно расходуют на электронные ресурсы около 20–25 млн долл., в чём сходятся многие эксперты в этой области, то дальнейшие соотношения будут выглядеть сле-

дующим образом. Около 75% идёт на зарубежные ресурсы и лишь 25% — на отечественные. Около 30% приходится на информационные базы данных, около 60% — на периодику, и лишь 5–10% на электронные книги. Эти соотношения будут быстро меняться ввиду быстрого роста предложения электронных книг и учебников, вообще, русскоязычного контента, а также повышения доли бюджетов, которую библиотеки могут расходовать на электронные ресурсы, к чему их стимулирует государство.

Провайдеры электронных книг в России

Название	Язык	Тип ресурсов	Специализация	Где купить	Тип подписки	Тип использования
Университетская библиотека онлайн	Русский	Электронные книги, мультимедийный контент	Гуманитарные дисциплины	Прямая продажа ООО «Нексмедиа», ЦК БИБКОМ, ИВИС, НЭИКОН	Абонемент на год	Постраничный режим онлайн
Книгафонд	Русский	Электронные книги	Универсальные	Прямая продажа ООО «Центр Цифровой Дистрибуции», ЦК БИБКОМ	Приобретение индивидуальных прав доступа	Постраничный режим онлайн
«Электронный читальный зал» Библиотех	Русский	Электронные книги	Универсальные	Прямая продажа ООО «Библиотех», НЭИКОН	Лицензия на локальную сеть	Файловая с DRM
Библиофика ГИПБ	Русский	Редкие экземпляры и книги, имеющие историческую ценность	История	Прямая продажа «Государственная историческая публичная библиотека», ЦК БИБКОМ	Абонемент на год	Постраничный режим онлайн
East View	Китайский, арабский	Электронные книги	Универсальные	Прямая продажа ИВИС, НЭИКОН	Абонемент на год	Файловая с DRM
Рубрикон	Русский	Словари и энциклопедии	Универсальные	Прямая продажа Рубрикон, ЦК БИБКОМ	Абонемент на год	Постраничный режим онлайн
Электронные книги на Elibrary.ru	Русский	Издания ИНИОН	Универсальные	Прямая продажа НЭБ	Абонемент на год	Файловая с DRM
Деловая онлайн-библиотека	Русский	Электронные книги	Деловая литература	Прямая продажа Альпина Паблишерз	Абонемент на год	Постраничный режим онлайн
Интегрум	Русский	Электронные справочники, книги	Правовая	Интегрум	Абонемент на год	-
Полпред	Русский	Статистические сборники	Экономическая	-	Абонемент на год	-
Электронные учебники «Кнорус»	Русский	Электронные учебники	Универсальные	Кнорус	На компакт-дисках	-
Электронный читальный зал РГБ	Русский	Диссертации	Универсальные	Прямая продажа РГБ	Лицензия на рабочие места	Файловая с DRM, Постраничный режим онлайн
ВИНИТИ	Русский	Реферативные сборники	Универсальные	ВИНИТИ	На компакт-дисках	-
Ebrary.com	Английский	Электронные книги	Универсальные	НЭИКОН	Абонемент на год	Файловая с DRM
Emerald, Elsevier, Springer, Oxford University Press, Cambridge University, Encyclopaedia Britannica, Safari, MyiLibrary	Английский	Электронные книги, справочники	Универсальные	НЭИКОН, КОНЭК, Swets, ЦК БИБКОМ	Абонемент на год, Лицензия на локальную сеть, Архивы	Файловая с DRM
Ellibs	Английский	Электронные книги	Универсальные	Ellibs.com	Лицензия на локальную сеть	Файловая с DRM