

ЭБС: дань моде или веление времени?

В процессе работы над рубрикой нас очень порадовала высокая заинтересованность её участников. Их активность ещё раз подтверждает развитие отечественного рынка электронных ресурсов в русле мировых тенденций, ведущих к его упорядочению и к цивилизованным отношениям игроков. А для нас было важным оценить ЭБС, представленные сегодня на рынке, разобраться в форматах, сервисах, услугах.

Сегодня темы для обсуждения следующие:

- модели распространения контента, преимущества и недостатки, использование систем защиты;
- принципы подбора контента, формат его представления, сервисы;
- работа с правообладателями, проведение правовой экспертизы;
- опыт работы с библиотеками, их претензии по формату и ассортименту, работа в условиях ФЗ-94;
- пути решения актуальных проблем рынка электронного контента.



Вадим УСМАНОВ,
Председатель совета директоров
компании iBooks, Президент
Издательского дома «Питер»

• Главной целью создания электронно-библиотечной системы ibooks.ru (www.ibooks.ru) является обеспечение вузовских библиотек новинками учебной и научной литературы в цифровом формате.

В соответствии со стандартами ВПО третьего поколения каждый студент должен быть обеспечен доступом к электронно-библиотечной системе (ЭБС), которая содержит электронные версии книг по основным образовательным дисциплинам.

Поэтому, разрабатывая ibooks.

ru, мы, в первую очередь, стремились удовлетворить все требования Минобрнауки РФ, предъявляемые к вузам в части обеспечения доступа к ЭБС. С другой стороны, для того чтобы издатели были готовы разместить в электронной библиотеке свои учебники, необходимо было предусмотреть надёжные средства защиты информации.

Поэтому мы выбрали систему, в которой книги шифруются, и их можно читать только на тех компьютерах, на которых есть специальный файл лицензии. Таким образом, книгу можно свободно скачать на любой компьютер, но прочитать её можно только на тех устройствах, где активирована лицензия. По окончании срока лицензии книга перестаёт открываться.

Преимуществом системы для читателя является возможность читать электронные книги без подключения к Интернету. После того как книга скачана и лицензия активирована, чтение на этом компьютере доступно в любое время в течение срока подписки.

Такая модель чуть менее уни-

версальна по сравнению с чтением незащищённых электронных книг в окне браузера, но зато позволяет привлечь в библиотеку действительно актуальные учебники.

ibooks.ru использует программное обеспечение ведущего европейского разработчика. На сегодняшний день это наиболее защищённая и удобная в эксплуатации система. Выбирая её, мы ориентировались на опыт крупнейшего американского интегратора Ingram и на его проект, созданный специально для высшей школы, www.vitalsource.com.

• При формировании коллекции ЭБС ibooks.ru основной упор был сделан на учебники и учебные пособия для высшей школы последних лет выпуска. Большинство книг имеют грифы Минобрнауки РФ, учебно-методических объединений и научно-методических советов по различным отраслям знаний. Основу коллекции составили новинки ведущих издательств учебной, научной и деловой литературы России «Питер» и «БХВ-Петербург». В настоящий момент переговоры

о расширении коллекции ibooks.ru ведутся с целой группой лидирующих издательств литературы для высшей школы.

Для библиотек на сайте ibooks.ru предусмотрены удобные средства комплектования «полки» электронных книг. Для каждой книги выводятся полные библиографические данные в традиционном виде, можно посмотреть обложку, аннотацию, оглавление, ознакомиться с отдельными главами. Система поиска позволяет находить нужное издание по любому параметру — названию, автору, ISBN, ключевым словам. В настоящий момент завершаются работы по интеграции ibooks.ru в библиотечную базу данных Ассоциации библиотечных консорциумов (АРБИКОН). Это расширит возможности доступа к нашей коллекции более чем для 200 библиотек по всей России.

• ibooks.ru покупает права исключительно у издательств. Лицензионные договоры с юридически лицами дают дополнительные гарантии наличия соответствующих

прав на передаваемые в ibooks.ru произведения. Кроме того, в силу отсутствия законодательной базы по электронному книгоизданию, в нашу ЭБС включаются только те электронные книги, которые имеют бумажный аналог.

• Продажи подписок на электронную библиотеку ibooks.ru начались с августа этого года. Тем не менее, начиная с июня, несколько десятков библиотек по всей стране подключились к ibooks.ru в тестовом режиме. Предложенная нами гибкая бизнес-модель позволяет получить выгодные условия самым разным библиотекам — от библиотеки небольшого вуза до крупнейшей университетской. В частности, стоимость контракта на подключение зависит от количества книг, отобранных библиотекой для подписки, и количества компьютеров, с которых читатели получают доступ к электронным книгам.

С юридической точки зрения взаимоотношения ЗАО «Айбукс» с вузами строятся на основании п. 19 ч. 2 ст. 55 Федерального закона

№ 218-ФЗ от 24 июля 2007 г. «О внесении изменений в Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ» без запросов котировок цен, торгов и аукционов и без ограничения суммы.

• С одной стороны — единые стандарты описания и форматы предоставления электронного контента крайне удобны для библиотек. С другой стороны — текущие рыночные условия и конкурентная среда заставляют операторов ЭБС искать наилучшие варианты реализации своих проектов. Нам кажется, что в сотрудничестве и противоборстве этих тенденций выработаются единые взгляды и подходы. Плохо, когда такие решения изначально диктуются сверху, часто без учёта требований реального бизнеса.

• Однозначного решения пока не найдено ни где в мире, несмотря на гораздо более длительный, чем у в России, опыт в реализации электронного контента. Самое главное, чтобы все участники рынка понимали перспективы и важность развития электронного чтения.



Павел АРЕФЬЕВ,
руководитель Отдела маркетинга и
рекламы информационно-технологической
платформы «Научная электронная
библиотека eLIBRARY.RU»

использования информации, а также размещаемые на ней тематические базы данных и коллекции являются собственностью агрегатора. При распространении своих информационных продуктов мы используем две основные модели — покупка контента (Purchase) и подписка на контент (Subscription). Обе модели разработаны и активно используются за рубежом. Мы адаптировали эти модели под российские реалии. У каждой из этих двух моделей есть своя специфика, которая отражена в таблице (см. ниже).

Для распространения отдельных статей и монографий, учитывая предпочтения «частников», в eLIBRARY.RU реализована онлайн-вая система продаж через собственный интернет-магазин, в котором у пользователя есть разные варианты оплаты, например, через Интернет или мобильный телефон.

Автор научного произведения нацелен на максимальное распрост-

ранение своей работы как подтверждения своего приоритета в исследованиях, а не на ограничение доступа к ней. Наш основной принцип защиты информации: насколько правообладатель хочет защитить свои произведения, настолько мы их защитим. Полные тексты статей специальными средствами не защищаются. Однако система не пропускает работа для скачивания полных текстов и не разрешит пользователю поточное копирование полных текстов вручную. Файлы с электронными версиями книг защищены с помощью метода DRM. Более «навороченные» средства только провоцируют попытки вскрыть защиту. Проблема не столько в защите, сколько в эффективных моделях распространения и удобных интерфейсах: чем проще получить легальный доступ к книге, чем комфортнее работать в электронной библиотеке, чем больше у пользователя сервисов, тем меньше соблазна заниматься

Характеристики сделки		Модель распространения	
		Покупка	Подписка
Тип пользователя	Организация	Есть	Есть
	Частное лицо	Есть	Нет
Архивные права пользователя (на какой период)		Для журналов – до 10 лет после окончания срока действия договора с подписчиком; Для книг – по согласованию с правообладателем	Срок действия договора с подписчиком
Вид контента	Произведение полностью (выпуск журнала, книга)	Есть	Есть в составе тематической базы данных
	Составная часть произведения (статья из журнала, глава из книги)	Есть	Нет
Юридическая база по сделкам	Тип договора с правообладателем	Лицензионный договор или агентский договор	Лицензионный договор
	Тип договора с пользователем	Сублицензионный договор или договор на оказание услуг доступа	Сублицензионный договор

хакерством или способствовать пиратству.

• Принципов отбора контента для размещения на платформе eLIBRARY.RU всего два, и оба они чрезвычайно просты:

- источник должен иметь отношение к научной информации, т.е. быть или монографией, или журналом, или иным видом научной публикации. При этом публикация должна иметь ряд определённых атрибутов, гарантирующих уровень качества, например, ISSN или ISBN; для журнала лучше быть рецензируемым, для монографии желательно иметь рекомендацию к изданию, выданную, например, УМО или кафедрой.

- произведение должно быть лицензионно чистым, у него должен быть правообладатель, который способен передать права на распространение по лицензионному договору. В современных условиях это предпочтительнее, чем агентский договор с правообладателем.

Самый известный продукт eLIBRARY.RU, помимо Российского индекса научного цитирования, — полнотекстовая база данных по российским научным журналам, которая включает в себя половину от общего числа периодических изданий, выпускаемых ежегодно в России:

• 730 журналов доступны абсо-

лютно всем зарегистрированным пользователям (полные тексты в открытом доступе);

• свыше 960 журналов распространяются в платном режиме.

Эти журналы ведущих российских издателей — Академиздатцентр «Наука», Издательство Сибирского отделения РАН, издательства Московского и Санкт-Петербургского университетов, они представляют все отрасли современного научного знания — от антропологии до ядерной физики.

Полнотекстовые книжные коллекции у нас пока невелики, «книжный» проект стартовал в мае 2010 г., и к концу этого года мы рассчитываем предоставить нашим пользователям 2,5 – 3 тыс. наименований научной литературы по всем предметным дисциплинам.

Полные тексты журналов и научных монографий в eLIBRARY.RU представлены в формате pdf. Все современные средства для поиска научной информации в системе есть. Проще назвать те сервисы, которых нет у других разработчиков, например, поиск по месту работы автора, поиск по ссылкам из списков использованной литературы, возможности для сортировки результатов по показателю цитирования найденных документов. В eLIBRARY.RU есть профиль для пользователя, его рабочий кабинет, в котором наш

читатель может создавать подборки журналов, статей, сохранять готовые поисковые запросы, делать комментарии и пометки к найденным работам, обсуждать с коллегами ту или иную статью на форуме, получать информацию о новых поступлениях по интересующим тематикам.

Все, без исключения, произведения размещаются в eLIBRARY.RU только после заключения договора с правообладателем. Даже если журнал выставлен в открытом доступе в Интернете, мы заключаем в ОБЯЗАТЕЛЬНОМ порядке договор. Если издательство не заключает письменные договоры с авторами статей, мы не распространяем отдельные статьи из этого журнала. Хотя выпуски целиком при этом распространять мы можем.

По журнальной периодике договоры заключаются с издательствами, не с авторами отдельных статей. По книгам мы работаем и с издательствами, и с авторами.

В соответствии с нашим стандартным договором на размещение произведения ответственность за наличие прав на передаваемое нам произведение возлагается на лицензиара.

• Наш основной потребитель — это научные или образовательные организации. Как правило, в этих организациях нашим основным контрагентом выступают научные библиотеки. Публичные библиотеки различных уровней также являются нашими подписчиками.

Всем организациям-подписчикам мы предоставляем круглосуточный доступ к журналам, которые они оплатили, без ограничения числа рабочих мест и без формального ограничения возможностей работы с источниками (распечатка или копирование текстов статей, например). В отношении книг, особенно учебников, ограничения есть, и они связаны с количеством выкупленных лицензий на произведение. Практикуется целая система скидок, которые предоставляются библиотекам. Скидки зависят от объёмов сделки и размеров организации. Для небольшой организации, которая покупает большую коллекцию, скидки

могут достигать до 60%. Самые значительные скидки предоставляются консорциумам. Мы также регулярно проводим в организациях бесплатные тренинги по работе с ресурсами нашей платформы для библиотекарей, научных сотрудников, преподавателей, аспирантов. За последние 5 лет было проведено около 200 подобных мероприятий в Москве и регионах.

Средний размер сделки с организацией у нас превышает 200 тыс. рублей, поэтому распространение продуктов происходит в соответствии с ФЗ-94. Мы участвуем во всех формах тендеров с 2006 г., а с 2010 г. — и в электронных торгах.

• Наши пользователи никогда не предъявляли нам претензий относительно скудности сервисов поискового аппарата или чрезмерного разнообразия форматов предоставления контента. Что касается ограничения в репертуаре предлагаемых произведений, то мы прекрасно понимаем, что не все журналы и не все издательства представлены на eLIBRARY.RU. Поэтому мы продолжаем работу над комплектованием своих баз данных и электронных коллекций и ежемесячно у нас появляются порядка 12–15 новых журналов.

Электронные версии книг — это

пока ещё новое направление на российском информационном рынке, естественно, лагун в ассортименте и по издательствам здесь гораздо больше. Значительная часть проблем с книгами связана с издателями, которые должны и психологически, и организационно, и финансово, и технологически решить для себя один вопрос: готовы ли они к распространению книг в электронном формате? При положительном ответе всё остальное решается через договоры, web-приложения, технику продаж и распространения контента.

Проблемы с авторским правом, безусловно, тоже есть, и ныне действующее законодательство в этой сфере далеко от совершенства. Однако несовершенство правового регламента едва ли служит оправданием для ожидания, той позиции, которой сейчас придерживаются многие издатели. Надо работать, адаптироваться к существующим правовым реалиям и поставлять на рынок хорошие качественные продукты.

• Рынок электронных ресурсов, действительно, развивается, но скорее хаотично, нежели динамично. Для его эффективного развития и удовлетворения информационных потребностей пользователей нужно решить следующие задачи:

1) юристам необходимо усовер-

шенствовать правовую базу в области авторского и смежных прав на электронные версии произведений;

2) издателям необходимо поднять технологическое оснащение своего производства с ориентацией на распространения своей продукции в электронном виде;

3) конечным пользователям и библиотекарям, как основным потребителям электронной информации, необходимо повысить информационные компетенции и навыки работы с электронными ресурсами через обучение и повышение квалификации;

4) агрегаторам необходимо развивать интерфейсы своих информационных систем, насыщая их удобными сервисами и средствами для поиска и работы с электронными произведениями.

Для этого необходимо взаимодействие между юристами, издателями, агрегаторами и пользователями. Поэтому идея обсуждения проблем распространения электронных произведений, предложенная журналом «Университетская КНИГА», представляется крайне полезной и актуальной. Со своей стороны, eLIBRARY.RU искренне благодарит редакцию журнала за предоставленную возможность высказать своё мнение.



Антон МОЛЧАНОВ,
координатор по лицензированию и продажам ЭБС «КнигаФонд»

• У нашей компании два проекта. Первый и главный для нас — «КнигаФонд» — придерживается модели платного индивидуального онлайн-доступа к ресурсу

с возможностью цитирования и конспектирования текстов в объёме, ограниченном правообладателем. Все издания представляют собой pdf-файлы, выложенные на ресурсе постранично с помощью флэш-технологий. «КнигаФонд» — ресурс образовательный и ориентированный, в первую очередь, на студентов. Наши основные пользователи — корпоративные, то есть вузы. Зарубежным аналогом нашего ресурса, по сути, является крупнейшая мировая онлайн-библиотека на английском языке Questia.com.

Второй проект — «Бест Книга» — это универсальный магазин электронных книг с возможностью загрузки файлов на компьютер пользователя в защищённом или

незащищённом виде и без ограничения по тематике. Здесь форматы могут различными, а аналогов на Западе — наверно, тысячи, один из крупнейших — «Amazon», у которого объём электронных продаж уже сопоставим с бумажными.

• Наши главные партнёры, безусловно — издатели, с ними удобнее всего, технологически проще заключать один договор вместо сотни или тысячи. Главное — убедить издателя, что мы не конкуренты ему, а помощники. За три года нашего присутствия на рынке это поняли уже практически все. Но по целому ряду причин иногда приходится работать и напрямую с авторами, наследниками, а также литературными агентствами и другими агрегаторами, ►

имеющими права на сублицензию. Правовую экспертизу мы осуществляем выборочно, в тех случаях, когда чувствуем в этом необходимость. А зачастую приходится не столько проверять наличие прав, сколько консультировать издателей, помогать им получить эти права, подсказывать правильную форму лицензионного договора.

- Мы уже больше года ведём работу с библиотеками. Сотрудничаем примерно с десятком областных научных библиотек в самых разных регионах России, в одном из них — с ЦБС, ведём переговоры с двумя национальными библиотеками стран СНГ. Кроме того, у нас намечен масштабный совместный проект с РГБ и ГПНТБ — новый контент от них в обмен на доступы для читателей. В ближайшее время мы намерены значительно расширить круг подключаемых к «КнигаФонду» библиотек разных уровней, в частности, за счёт помощи, которую нам оказывает ЦКБ «Бибком». Работа с библиотеками — это, можно сказать, наша социальная программа, так как

для них стоимость подключения к ресурсу на порядок, а то и на два порядка ниже, чем для вузов. А недавно к нашему ресурсу подключился арбитражный суд Ставропольского края, и мы поняли, что можем находить потенциальных клиентов в самых неожиданных сферах.

Что касается 94-ФЗ, то как раз для библиотек он принципиальной роли не играет — суммы там не превышают 100 тыс. рублей в квартал. А вот вузам приходится объяснять, что мы как единственные правообладатели базы данных «КнигаФонд» имеем право оказывать им услугу подключения к ресурсу без конкурса. Все необходимые для этого документы предоставляются нашим партнёрам.

- Любой самый широкий ассортимент обязательно чем-то ограничен. Предела совершенства нет. Однако «КнигаФонд» отличается тем, что его учебный контент не ограничен отдельными предметными областями, содержит учебники и другую образовательную литературу по всем отраслям знания. Сегодня на сайте более 38 тыс. книг, из них бо-

лее 10 тыс. — охраняемых, то есть изданий последних лет. Ежемесячное обновление — 1,5–2 тыс. изданий, при этом соотношение охраняемой и неохраняемой литературы остаётся относительно неизменным. Пользователи, разумеется, делают свои замечания, но ни к формату, удобному для чтения, ни к нашей поисковой системе серьёзных претензий пока не было. Удовлетворять требования потребителей всегда непросто, но, по сути, для этого нужны всего две вещи: хорошая обратная связь с пользователем (техподдержка, консультации, изучение реального спроса) и оперативное пополнение контента в соответствии с заказами, а также быстрое исправление любых ошибок.

- На мой взгляд, прежде всего следует объединить усилия издателей и агрегаторов в борьбе с пиратскими сайтами, с нарушением авторских прав в Интернете, привлечь к этому самые авторитетные государственные органы. Пусть кому-то эта задача кажется нерешаемой, мы можем и должны заниматься этим.

ная, учебная и просветительская литература. Большой интерес представляют новейшие разработки современных учёных, академиков, профессоров. Таким образом, инновационные разработки становятся доступными для целевой аудитории через площадку IQlib. Около 100 учебных организаций и издательств предоставили свои произведения для размещения в фондах библиотеки, общий объём которых составляет более 20 тыс. изданий. В ЭБС IQlib фонды разбиты на три коллекции, хранящиеся в едином формате. Поиск осуществляется лицензионной поисковой машиной Yandex и возможен как по основным библиографическим полям, так и по контексту. Реализован как простой поиск, так и расширенный, способный удовлетворить любого пользователя. Все результаты поиска зарегистрированный пользователь может сохранить в личном кабинете, где возможно создание своих

личных тематических папок с подборкой литературы из фондов IQlib. История запросов, а также издания, сохранённые в личных папках, хранятся неограниченное количество времени и всегда доступны к просмотру и редактированию. Одним из сервисов ресурса является создание тем рефератов и подборка к ним литературы из фондов IQlib.

- Наполнение фондов ведётся путём переговоров с правообладателями и заключения договоров в полном соответствии с буквой закона в целом и IV частью Гражданского кодекса РФ в частности. Основные поставщики — крупные ресурсы: вузы и издательства, но авторы — источники уникальных, ценнейших научных и учебных материалов.

- Одно из направлений распространения материалов ЭБС IQlib — библиотеки учебных заведений различного уровня. В данном случае работа с ресурсом возможна через терминалы читальных залов

библиотек. При условии перехода на платный доступ библиотеки учреждений, с руководством которых заключён договор на поставку изданий, имеют значительные скидки на доступ к ресурсу IQlib.

- Невозможно угодить всем, и основная причина подобных претензий об ограниченном ассортименте — отсутствие понимания некоторых библиотек и вузов, что именно они являются поставщи-

ками того контента, который необходим в другом регионе, другом городе, другой библиотеке. Заключая договор о поставке произведений, они сами в полном праве могут воспользоваться через ЭБС научными разработками и результатами работ сотрудников других вузов.

- Первоочередной задачей участников рынка (правообладатели, издатели, электронные ресурсы, библиотеки) следует считать шаги

навстречу друг другу, разработка цивилизованных схем сотрудничества. Возможно, это выльется в создание участниками рынка некой пробной модели взаимодействия, в которой будут учтены их интересы. И хотя характер такой модели, возможно, будет несколько искусственным, если другие участники рынка увидят её жизнеспособность и перспективность, развитие бизнеса в данном направлении будет неизбежно.



Константин КОСТЮК,
Генеральный директор издательства
«Директмедиа Паблишинг»

- Особенность нашей дистрибуции электронных книг — в том, что мы не продаём книгу «целиком», а предоставляем её в режиме онлайн-просмотра. Индивидуальный читатель может скачать книгу полностью, в формате pdf, в защищённом или незащищённом режиме. А вот организация имеет доступ не к целым файлам, а только к страницам книг. Это снимает все вопросы злоупотребления, а также позволяет отразить интенсивность использования востребованной книги в библиотеке. Согласно постраничному использованию, мы осуществляем выплаты издателю. Отличие от традиционной схемы существенно: книга зарабатывает не сразу при продаже тиража, а в течении всего её жизненного цикла. В перспективе это — важный источник долгожительства книжных проектов для издателя. Сегодня эта схема работает не до конца по причине того, что библиотеки ещё не стали местом поиска электронных книг. Читатель пока не привык пользоваться электронными книгами в библиотеке.

Мы определили для себя нишу научно-образовательной литературы, в первую очередь, для высшего образования. Мы не стремимся охватить весь спектр книгоиздания, а концентрируемся на гуманитарных дисциплинах, включая экономику и право. Главное же, мы поставили целью удовлетворять интересы корпоративного пользователя — библиотеки и учебного учреждения. Библиотеки не способны на спонтанные закупки, и им неинтересен разовый, случайный ассортимент. Им требуются серьёзные, сформированные годами, отфильтрованные полноценные электронные коллекции по тем или иным темам. Эта модель подписки становится очень понятной, когда мы смотрим, как работают наши коллеги за рубежом: «Ebsco», «Proquest», «Netlibrary», «Elsevier», «Springer» и т.д. Их базовая модель распространения электронных книг — продажа библиотекам (вузам) баз данных. И таким путем сегодня распространяется 75% электронных книг на Западе.

Недостатки, конечно, есть. Главный заключается в том, что её преимущества развернутся тогда, когда библиотеки станут эффективным распределительным механизмом, т.е. когда любой человек сможет легко подключиться через каналы связи к электронным библиотечным ресурсам. Сегодня, когда лишь некоторые библиотеки подключены к подобным системам и предоставляют использование лишь на своей территории, читателю удобнее искать тот же контент на свободных

просторах Интернета и в пиратских библиотеках.

Залог успеха нашего проекта — в работе с авторами и издательствами, в удовлетворении их потребностей. Их главное ожидание от нас — в том, чтобы создать эффективную систему дистрибуции электронных книг. К сожалению, они ждут «готовенького» и не понимают, что дело создания рынка электронных книг может быть только нашим общим, совместным. Без издателей произойдёт только одно — создание свободных ресурсов информационного контента, в которых не учитываются интересы авторов и правообладателей. Такая система, в русле «викиномики», создана. Вклинить в неё правила и привычки коммерческого потребления чрезвычайно трудно.

С авторами должны работать издательства, мы, как сетевые книготорговцы — будем работать с издательствами. Кроме того, что нам сложно «достигать» конечной книги и конечного автора, может возникнуть путаница — кому принадлежат какие права.

- Задача агрегаторов — как раз в том, чтобы создать мощную современную электронно-библиотечную систему, в которой существует единый формат предоставления данных, есть мощная поисковая система и целый комплекс цифровых сервисов. Это есть и у нас. Я скептически отношусь к тому, что подобной системой может обзавестись небольшой проект. Создание и развитие таких сервисов — и накладно, и требует постоянно быть на переднем крае технологий. ►



Михаил ТОПОРКОВ,
Генеральный директор
ООО «Интегратор АП» (ЭБС IQlib)

- ЭБС IQlib с момента открытия и по настоящее время придерживается принципа свободного доступа ко всему контенту библиотеки. Это является неоспоримым преимуществом перед другими платными ресурсами. Для защиты контента от несанкционированного использования внедрены программные средства собственной разработки.
- Принцип формирования: науч-

Что касается предложений по ассортиментному наполнению, здесь я вижу большую проблему в национальном масштабе. Мы очень серьёзно отстаём от мировых темпов цифровой дистрибуции издательского контента. Некоторые из издателей, быть может, радуются этому консерватизму: будут дольше продаваться бумажные носители. Но подобное информационное отставание чревато серьёзным модернизационным отскоком. Уже сегодня многие продвинутые вузы, в принципе, не интересуются русскоязычным контентом. И в структуре вузовских закупок зарубежные базы данных занимают до 90%. По мере того, как образование переходит с обучения «по заданным учебникам» на работу с широким

научным профилем литературы, обнаруживается несостоятельность нашего книгоиздания, которое сегодня очень плохо работает с научным форматом.

- Мне видится, что в издательской работе, в переходе на модель лицензирования от продажи тиражей, нужен серьёзный технологический прорыв. Этот прорыв произошёл во многих аспектах издательского дела, но не в работе с авторами. Здесь, как и прежде, всё держится на ручном поиске контактов, устных договорённостях, традиционных коммуникациях, индивидуальных договорах. При таких условиях не может возникнуть рынок сублицензирования, который будет остро востребован в цифровую эпоху. Работа с пра-

вами требует иной технологичности, когда заключать договоры, передавать права и получать отчёты можно быстро, мобильно, дистанционно, используя весь арсенал современных коммуникационных средств. Требуется оператор национального уровня, который мог бы сосредоточить основной массив информации по правообладателям. Это позволит значительно снизить себестоимость актов лицензирования, то есть затраты на заключение договора и поддержание отношений с автором каждой отдельной книги. Только в этом случае мы осилим «информационный взрыв», выражающийся в экспоненциальном росте авторского творчества, и сможем его поддерживать в русскоязычном пространстве.

руя с Ростехрегулированием РФ (Госстандарт).

Модель распространения контента определяется условиями соглашений, подписанных с правообладателями (SDO – Standards Developing Organizations).

Одни SDO позволяют нам распространять документы в электронном виде (ASTM, API, DIN, SAE и т.д.), другие только в бумажном (секции ASME). В итоге порядка 50% документов распространяется в электронном формате и 50% – в бумажном.

Преимущества модели заключаются в возможности доставлять электронный контент конечному пользователю в кратчайшие сроки, при этом абсолютно легально, возможность строить дополнительные сервисы: аналитика, связанность документов – перекрёстные ссылки, актуализация, перевод.

Недостатки – при необходимости заказа бумажных версий документов – многочисленные риски, связанные с транспортировкой, таможенным оформлением, проблемами с внешнеэкономической деятельностью и бухгалтерским учётом товара. Учёт всех этих рисков выливается в длительные сроки поставки и высокую цену.

Система защиты информации также зависит от поставщика. Некоторые компании максимально ограничивают работу с документом. Например, Американский Институт нефти (API) для защиты своих документов использует плагин Secure PDF от компании FileOpen Systems, которые не только привязывает файл к конкретному компьютеру, но и контролирует количество распечатанных копий. Вся информация по правам и ограничениям хранится на сервере правообладателя или официального дистрибьютора. Конечному пользователю крайне неудобно пользоваться купленным электронным документом. Другой вариант. Американское общество по испытанию материалов (ASTM) ограничивается только занесением информации по владельцу лицензии в колонтитул электронного документа. Читатель получает однопользовательскую лицензию, а ограничения носят юридический характер. В свою очередь, стандарты ASTM очень часто (до 40% в год) меняются, что делает нелегальное распространение документов малоэффективным.

Идеологически нам близка лицензионная политика компании ASTM с большой свободой в работе

с документом, минимальной стоимостью каждого отдельного документа, гибкими скидками на сборники и сетевые лицензии и частым изменением контента.

- На сегодняшний день наша компания может предложить конечному пользователю информацию более чем от 200 зарубежных разработчиков стандартов. Мы имеем прямой доступ к полным библиографическим и полнотекстовым базам по большинству зарубежных разработчиков. Наши клиенты могут использовать не только сервисы, представленные на нашем сайте, но и организовать внутрикорпоративную информационную систему, закупив у нас соответствующее программное обеспечение и контент.

- Работа с правообладателями ведётся на основе лицензионных соглашений. Было крайне сложно, особенно в первые годы, доказывать зарубежным партнерам чистоту продаж, тем более, что все наши предшественники «баловались» повторными продажами электронных документов, снижением финансовой отчетности, использованием «серых» схем. Нам удалось построить абсолютно прозрачную цепочку поставок, где можно проверить каждую отдельную закупку от момента заказа до отгрузки документа.

Пока мы работаем исключительно с зарубежными издательствами. Надеемся, что наш богатый опыт можно будет перенести и на российский рынок.



Сергей САПОГИН,
директор по развитию
компании «БиблиоТех»

- Опыт работы с библиотеками у нашей компании огромный. С 2005 г. мы помогаем переводить в цифровой формат фонды библиотек и поставляем им сканирующее оборудование. Поставка внешних электронных документов в библиотеки пока нами не практиковалась, но мы активно движемся в этом направлении.

- Идеальная картина, на мой взгляд, – передача вузу или библиотеке неограниченной сетевой лицензии, либо соответствующее количество читателей. Отсутствие привязки документов к рабочим местам, читалкам и сетевым адресам. С другой стороны широкая информированность и реально работающий механизм привлечения нарушителей к ответственности, как это происходит с лицензионным ПО.

Многие российские библиотеки и вузы ещё сами не знают, как они будут работать с электронными документами: как их закупать, хранить, передавать читателям. С другой стороны, и многие издательства не перевели свои фонды в электронный вид и панически боятся распространять такой формат.

Развитие отечественных агрегаторов только начинается. Оно подстёгивается и требованиями рынка, и волей руководящих органов в лице Минкультуры и Минобрнауки. Точками роста становятся крупные издательства, профессиональные объединения, государственные органы в том числе и крупные библиотеки.

- Одновременно мы развиваем три модели распространения. Первая – это продажа защищённых файлов электронных книг в рамках оболочки Adobe Digital Editions, совместимой с большинством букридеров. Это розничный формат.

Вторая модель – интернет-доступ к базам данных электронных книг. Он обеспечивается, в том числе, посредством оболочки DefView, которая используется в РГБ. И потому все подписчики на базы диссертаций РГБ в том же привычном формате могут подключаться и к нашим

На начальном этапе ни один из игроков не сможет предоставить всю полноту информации в едином формате. Но в ближайшие несколько лет будут определены основные требования к внешнему электронному контенту, оцифрованы собственные фонды библиотек. В итоге должен сформироваться рынок электронных изданий, где кроме самих издательств, выделятся 2–3 крупных независимых агрегатора плюс несколько узкоспециализированных отраслевых поставщиков. Аналогичная история произошла с рынком справочно-правовых систем, где лидируют «Консультант», «Гарант» и «Кодекс».

Решение проблем должно быть комплексным и всесторонним и должно включать в себя приведение к нормальному виду авторского законодательства, работу с издательствами и авторами, работу с библиотеками и вузами, работу с конечными пользователями. Америку открывать не нужно, богатый опыт имеется у коллег из софтверной области НП ППП <http://www.arrrr.ru/> этот опыт можно перенять и кастомизировать под издательства и библиотеки.

- Наиболее сложным и ответственным моментом в развитии рынка электронных ресурсов мы считаем изменение общественного сознания в сторону цивилизованного использования, воспроизведения и распространения объектов интеллектуальной собственности.

электронным каталогам. Вообще, модель подписного доступа к электронному контенту наиболее распространена. Однако с нашей точки зрения такой формат имеет ограниченный спектр возможностей, и потому для нас он второстепенен. Приведу лишь некоторые недостатки такой модели. Для читателей: практически всегда невозможность распечатывать нужные страницы, даже за деньги. Для библиотекарей: невозможность точно выбирать контент и управлять им, разнородность ресурсов, несовместимость



Станислав КИМ,
Генеральный директор
ООО «АЛЕЕ СОФТВЕР» / ALEE
SOFTWARE Co. Ltd.

- Компания «АЛЕЕ СОФТВЕР» www.alee.ru занимается поставкой зарубежной нормативно-технической информации с 2004 года. Первыми источниками информации для нас стали Ганноверская библиотека технической информации и международная информационная сеть STN International. В 2006 году в целях повышения управляемости быстрорастущего направления для поставки НТД организовано отдельное юридическое лицо – компания «Нормдокс» (www.normdocs.ru). На сегодняшний день «Нормдокс» является крупнейшим поставщиком зарубежных нормативно-технических документов в России, конкури-

внешних ресурсов с собственными библиотечными. В среднесрочной перспективе — неэффективность регулярной траты денег за доступ к материалам, которые по истечении срока подписки не остаются в фондах библиотеки, а требуют новых расходов.

На своих многочисленных презентациях и круглых столах мы показываем, что более эффективен другой формат, являющийся нашей основной моделью — электронный читальный зал «БиблиоТех».

ЭЧЗ «БиблиоТех» — это системное решение, учитывающее при работе с электронной книгой потребности не только читателя, но и библиотекаря. В такой модели продаётся не доступ к электронным книгам, а сами файлы этих книг. Это инструмент для создания своей электронной библиотеки, в которой одновременно можно размещать как собственные, так и приобретённые материалы. Сервер в этом случае располагается в помещении библиотеки. На него устанавливается модуль АРМ «Библиотекарь» для связи с центральным коллектором и отслеживания новинок рынка, управления процессом комплектования электронными книгами, ведения статистики использования и учёта фондов, приёма заявок на электронные версии книг от читателей и самостоятельного занесения в единый каталог своих оцифрованных фондов. К этому серверу подключаются неограниченное число рабочих мест, на которые устанавливается оболочка АРМ «Читатель».

Одновременно с одной электронной копией книги не может работать более одного пользователя. Взаимодействие между серверами происходит по защищённым протоколам. Защита файлов осуществляется программными средствами Microsoft. Доступ к ним осуществляется библиотекарём как в локальной сети, так и извне. Такая модель позволяет организовать и эффективное взаимодействие центральной библиотеки с филиалами. Стоит отметить, что возможна выгрузка MARC-записей наименований из ЭЧЗ и интеграция системы с любой АБИС.

Зарубежных моделей с похожим набором возможностей нам ещё не встретилось.

- Широкий набор эффективных решений, позволяющий зарабатывать не только на доступе, но и на продаже файлов, и особенно на распечатках страниц постоянно увеличивает число наших партнёров среди издателей. Сегодня — их 31. Мы не стараемся наполнить каталог малополезными «раритетными» изданиями, гонясь за внушительным размером своего ассортимента. Сегодня он насчитывает около 8 тыс. наименований. Тематически охвачены практически все отрасли знания. Это, прежде всего современные и актуальные издания. Формат книг — pdf. Поиск книг по каталогу осуществляется по всем стандартным библиографическим полям и по оглавлению с аннотацией. Работает система гиперссылок по оглавлению, существует контекстный поиск по каждой книге. Особенно отмечу возможность неограниченной распечатки страниц, разумеется, за отдельную плату, которую взимает сотрудник библиотеки.

Пополняя ассортимент, мы постоянно ведём переговоры с десятками новых издательств. А наши клиенты-библиотеки имеют возможность влиять на ускорение заключения договора с конкретным издателем и под конкретный заказ.

В наш коллектор попадают только те электронные книги, которые оформлены в списках-приложениях к соответствующему базовому лицензионному договору с издателем-правообладателем. Как правило, договор предусматривают передачу неисключительных прав на реализацию электронных копий книг. В настоящий момент ни одного прямого договора с авторами у нас нет. Предпочитаем работать с издателями. Хотя в особых случаях мы готовы разыскать автора-правообладателя и заключить с ним договор.

Правовая экспертиза не осуществляется — ответственность несёт издатель, передающий нам свой контент.

- С нами уже сотрудничают более десятка университетских библио-

тек. В этом году с тестовым режимом работы наших решений ознакомились около 100 библиотек. Почти треть из них уже определилась, и в случае появления финансирования начнёт строить свои электронные библиотеки именно с нашей помощью.

Мы стараемся подстраиваться под любые особенности, если есть реальное желание с нами работать. Для клиентов в режиме онлайн мы готовы мгновенно поставить любую доступную копию книги в ЭЧЗ. Оплата таких поставок может проводиться постфактум раз в квартал.

Из предпочтений: вместе с установкой ЭЧЗ каждая вузовская библиотека получает бесплатный бонусный пакет из 1000 наименований актуальных электронных книг по 1 экземпляру. Иногда мы проводим акции, позволяющие вузам с существенной скидкой установить наш ресурс.

Поставка программных компонентов нашего ЭЧЗ осуществляется как по исключительным правам, так и по котировкам или через аукцион. После установки читального зала дальнейшее приобретение файлов книг в ЭЧЗ из каталога происходит аналогично приобретению печатных копий.

- Недавно на конгрессе РБА в Томске председатель секции вузовских библиотек С.А. Бондаренко призвала издателей и участников рынка объединиться и подумать о создании универсального предложения по доступу к своим ресурсам. ЭЧЗ «БиблиоТех» и становится такой универсальной межбиблиотечной площадкой, уже поддерживаемой десятками издателей и библиотек.

Но достойный ассортимент — это пока ещё действительно проблема. Конечно, многие отмечают наше преимущество в части предложения современного и актуального контента. Но это в относительном сравнении с другими. В абсолютном измерении понятно, что и нам до идеала ещё очень далеко.

Мы, конечно, работаем над этим. Если многие издатели два года назад вообще не желали общаться на тему распространения электронных ко-

пий, то сегодня они же готовы конструктивно обсуждать эти вопросы. Издатели созревают. Нужно время.

Симпатия президента электронным библиотекам определённо стимулирует развитие. Неплохо, конечно, выделить отдельными статьями финансирование развития электронных библиотек, особенно в университетском бюджете. В остальном всё развивается естественно.

Как уже сказано, главный сдерживающий фактор развития сотрудничества библиотек с электронными

ресурсами — ограниченный ассортимент. Участникам рынка требуется время и терпение в общении с издателями. Чтобы показать эффективность работающих моделей электронного распространения, не подрывающего сбыт печатных копий, понадобится убедительная статистика на примере тех издателей, кто уже вошёл в проекты электронных библиотек. Но для этого сначала надо массово внедрить ЭБС в университетские и публичные библиотеки. Всё взаимосвязано.

Вместе с этим, библиотеки не торопятся проявлять активность, ожидая, когда электронные ресурсы наполнятся внушительным ассортиментом актуальных для себя наименований. Замкнутый круг. Нужно раскачивать ситуацию. Мы это и делаем. Собрав вполне пригодный для начала сотрудничества ассортимент, мы стараемся удивить библиотеки новыми возможностями работы с электронной книгой. Остальное — дело времени.



Светлана БАЛАК
Заместитель директора по информатизации
Российской государственной библиотеки

- РГБ идёт в ногу со временем, и в 2002 г. предоставила доступ к электронной библиотеке диссертаций (ЭБД) в своих читальных залах.

С декабря 2003 года открыта программа создания Виртуальных читальных залов (ВЧЗ) ЭБД РГБ. Любая организация, имеющая в своём составе библиотеку, заключает договор с РГБ о создании Виртуального читального зала. С момента заключения договора ЭБД РГБ становится доступной бесплатно в стенах организации. Такое взаимодействие больше всего напоминает хорошо известную модель подписки, которая давно применяется как в России, так и за рубежом.

Основное преимущество данной модели распространения — её легитимность с точки зрения законодательства. Естественным недостатком является необходимость посещать здание библиотеки для просмотра электронных документов, на которые распространяется

авторское право, что может быть осуществимо не для всех категорий читателей.

С момента вступления в силу в 2008 году новой редакции 4-й части ГК РФ доступ к документам, защищённым авторским правом осуществляется посредством специализированного программного обеспечения — системы DefView, имеющего клиент-серверную архитектуру. Эта система исключает любую возможность копирования просматриваемого на терминале читателя документа.

- Комплектование Электронной библиотеки РГБ осуществляется в соответствии с «Единым профилем комплектования фондов» с приоритетом в части документов, имеющих научное и образовательное значение. В состав фонда электронной библиотеки входят изображения, текстовые, звуковые и видео произведения в цифровой форме.

В настоящий момент в электронной библиотеке содержится более 600 тыс. изданий. Большую часть составляют полные тексты диссертаций и авторефератов — 560 тыс. Порядка 80 тыс. наименований — издания XVIII—XIX вв. Ежегодно в фонд электронной библиотеки попадают более 60 тыс. изданий: 50 тыс. диссертаций и авторефератов, 10 тыс. — полные тексты изданий не под авторским правом — как результат участия в различных проектах, таких как

«Национальная электронная библиотека», «Классический учебник» и другие.

Электронные документы хранятся в формате pdf в виде графического изображения и текстового слоя для осуществления поиска и навигации по электронному документу. Каждый электронный документ связан с библиографическим описанием.

Используется механизм, который осуществляет поиск по библиографическому описанию. Возможен поиск по полному тексту документа.

В читальных залах библиотеки и в ВЧЗ для документов, находящихся под авторским правом, возможна распечатка фрагмента издания, но не более 15%. Читатель осуществляет только заказ на печать. Сотрудник библиотеки непосредственно осуществляет печать заказанного фрагмента.

В настоящий момент проходит тестирование новой поисковой системы, которая позволит сразу осуществлять поиск по полному тексту издания и выводить цитаты из полного текста в результатах поиска. Это будет уже привычный для всех пользователей интерфейс поиска используемый поисковыми системами «Яндекс» и «Google».

- Российская государственная библиотека имеет опыт работы по заключению договоров как с авторами, так и с издательствами. С текстом договоров, заключаемых

с авторами, можно ознакомиться на сайте библиотеки в разделе «Как передать мою книгу в Электронную библиотеку РГБ?».

Активное взаимодействие с издательствами по получению полных текстов изданий началось в прошлом году, и библиотека планирует расширение этой деятельности.

- Библиотека заключает договор с издательством на приобретение полных текстов. Естественно, что согласно договору с автором издательство правомерно осуществлять такую операцию. В дополнении к основному договору заключается лицензионный договор, в котором оговариваются условия использования полного текста и возможные денежные отчисления автору.

Конечно, библиотеке удобнее работать с издательствами или представляющими их интересами организациями. РГБ находится только в начале этого большого и интересного пути. Помимо организационного вопроса здесь явно видны ещё два: вопрос легитимности и финансовый вопрос.

Над решением этих двух вопросов сейчас и работает библиотека, привлекая ведущих специалистов в области авторского права.

- У РГБ есть обширнейший опыт работы с другими библиотеками, в том числе и в контексте электронной библиотеки. РГБ заключила договоры со всеми крупнейшими вузами страны, региональными библиотеками и другими библиотеками стран СНГ. Создаются виртуальные читальные залы, которые имеют доступ к электронной библиотеке диссертаций. Таким образом, РГБ ежедневно обслуживает десятки тысяч человек по всей стране.

Такая модель взаимодействия легитимна с точки зрения российского законодательства. Проблемы, связанные с электронной библиотекой, вызваны бурным развитием данной области и отсутствием развита законодательной базы.

- Для расширения ассортимента электронных документов и улучшения инфраструктуры необходимо, чтобы авторы получали отчисления с каждой скачанной электронной книги. В этом случае электронная литература станет экономически выгодна, появится конкуренция и, как следствие, возрастет качество.

Что касается единого формата электронных документов, то это вопрос времени. В настоящий

момент в мировом сообществе используется pdf, epub, fb2 и появляются новые. Мне видится, что в недалёком будущем несколько форматов электронных книг будут существовать параллельно.

Мне кажется, что основной вопрос не в формате, а в количестве предоставляемых ресурсов. Ясно, что пользователи давно ждут, когда все печатные книги можно будет получить в электронном виде. Библиотеки и другие агрегаторы ресурсов не оправдывают эти ожидания.

Сегодня рынок электронных ресурсов в России только начинает развиваться, однако это развитие идёт бурными темпами. За последние 2–3 года появились независимые ресурсы, где пользователь может найти как научные ресурсы, так и популярную литературу.

Чтобы поддержать этот рост, в первую очередь необходима хорошая законодательная база. Также необходимо, чтобы авторы получали за скачанные электронные документы такие же авторские отчисления, как и за купленную книгу. После этого рынок электронных документов в России выйдет на новый виток развития.

на 1,5% и рост продаж электронных книг на 55%. Все это говорит о том, что в ближайшие годы развитие рынка электронных книг продолжится.

Основными сдерживающими факторами роста рынка электронной литературы в России является отсутствие у большого числа издательств необходимых прав, отсутствие общепринятого формата электронной книги, боязнь многих издательств электронного «пиратства». Рынок электронной литературы в значительной степени связан с рынком устройств, пригодных для чтения электронных книг. Таким устройством может быть не только специализированный гаджет, но и любой современный смартфон, аудиоплеер, ноутбук или планшетный компьютер. Поэтому до появления в России приемлемого по цене и функциональности устройства ожидать бурного роста спроса на электронные книги не приходится.

Если вопрос обеспечения прав целиком и полностью ложится на издательства, то все остальные проблемы должны решаться совместно, всеми заинтересованными участниками рынка. Идеальной представляется ситуация, когда все книги издательства обеспечены авторскими договорами с правами, необходимыми для распространения электронных копий, а при подготовке текста издательство автоматически готовит его в формате, пригодном для электронного распространения. Основными требованиями к такому формату является простота подготовки на стороне издательства, поддержка системой дистрибутора и совместимость с устройствами для чтения.

Особняком стоит вопрос обеспечения защиты от нелегального копирования электронных книг — электронного «пиратства». Применение технических средств защиты авторских прав (Digital rights management — DRM) неминуемо ограничивает не только потенциальных «пиратов», но и добросовестных покупателей контента. «Хотя DRM призваны воспрепятствовать лишь неправомерному копированию произведений, как правило, они не допускают, либо ограничивают лю-

бое копирование, в том числе добросовестное, поскольку невозможно техническими средствами автоматически отличить «законное» копирование от «незаконного», — подсказывает Википедия. Так, например, если вы приобрели электронную книгу и читаете её на своем ноутбуке, DRM не позволит вам скопировать её на ваш мобильный телефон, так как не сможет определить, копируете ли вы книгу для себя или для своего приятеля.

Среди дистрибуторов электронных книг встречаются как принципиальные противники, так и последователи концепции применения систем DRM. Основным аргументом противников средств защиты авторских прав является тезис о неудобстве использования защищённого контента. Неудобство, по мнению противников DRM, заключается в невозможности копирования электронной книги на любое количество устройств (книга «привязывается» к конкретному устройству), в необходимости использования для чтения специальной программы. Всю ответственность за появление нелегальных копий электронных книг они перекладывают на конечных пользователей. Дистрибуторы, не использующие системы DRM, берут на себя только организацию продажи электронных книг, но не обеспечение их защиты. Как показывает практика, достаточно всего несколько минут после начала продажи, чтобы незащищённая электронная книга появилась в свободном доступе на пиратских сайтах в сети Интернет.

С другой стороны, у применения системы DRM для защиты именно электронных книг есть ряд очевидных и несколько неочевидных достоинств. Очевидными являются плюсы применения DRM с точки зрения авторов и издателей: защищённая книга не появится через несколько минут после релиза в пиратской библиотеке в свободном доступе. Неочевидны, но от того не менее ценны, достоинства применения DRM для конечного читателя. Применение DRM подразумевает, что пользователь при чтении книги будет использовать специальную программу, которую вместе с кни-

гой ему предоставит дистрибутор. В случае если система дистрибутора продумана, программа обладает удобным интерфейсом и широким функционалом, она может стать полноценной домашней электронной библиотекой. Проблема привязки электронной книги, защищённой DRM, к одному устройству решается следующим способом: пользователь регистрируется в системе дистрибутора и связывает со своим аккаунтом все устройства, на которых планирует читать книги. Разумным ограничением является три — пять устройств для одного аккаунта. В случае если пользователь зарегистрирован в системе, дистрибутор имеет возможность делать ему индивидуальные предложения, а пользователь имеет возможность с помощью одной программы синхронизировать все свои устройства. Обобщая, можно сказать, что плюсом в наличии DRM с точки зрения читателя, является то, что вместе с контентом он получает единую рабочую среду, в которой может покупать, хранить, читать свои книги и управлять их синхронизацией. Подобная система реализована в российском проекте Bookee.ru. По данным Bookee.ru, менее 1% от общего числа обращений в службу поддержки связано с работой системы DRM. Это говорит о том, что ограничения, накладываемые наличием DRM, при грамотном подходе могут быть с лихвой компенсированы преимуществами, которые предоставляет продуманный сервис.

Какое будущее ждёт дистрибуторов электронных книг? Глядя на успешные западные проекты, такие как iBooks и магазин Amazon, можно предположить, что использование системы защиты авторских прав не будет являться фактором, тормозящим развитие рынка электронных книг. Более того, сбалансированная система, разумно ограничивающая пользователя в вопросах копирования контента и предоставляющая взамен удобный сервис, может быть более предпочтительной с точки зрения пользователей. Очевидно, что такая система дистрибуции также будет предпочтительна и для издательства. ►



Андрей МИШЕНЁВ,
директор по развитию проекта Bookee.ru

Несмотря на то, что часть российских читателей уже активно пользуется электронными книгами и устройствами для их чтения, для многих издательств само понятие «электронная книга» по-прежнему остаётся чем-то из ряда выходящим. Дело тут, в первую очередь, в

DRM: за и против

серьёзной путанице в терминологии, которая только начинает складываться в этой области.

Очень часто при разговоре об электронных книгах собеседники ведут речь о совершенно разных вещах: один об электронном файле с текстом книги, второй — об устройстве для его чтения, таком как Amazon Kindle или аналог. Под «электронной книгой» мы подразумеваем файл, содержащий текст книги, а «устройством для чтения» будем называть любое устройство, способное воспроизвести такой файл.

В последнее время рынок электронных книг активно развивается как за рубежом, так и в России. Бумажные аналоги электронных книг

раз за разом сдают свои позиции. В первую очередь это связано с появлением большого числа удобных устройств для чтения электронных книг, а также с развитием сервисов, предоставляющих доступ к подобным книгам. Хотя говорить о переделе рынка ещё очень рано, статистика говорит сама за себя. По данным Управления периодической печати, книгоиздания и полиграфии Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям России, объём рынка электронных книг США и Японии в 2008 году составил 100 млн долларов, объём рынка электронных книг России — 900 тыс. долларов. При этом в США наблюдались снижение продаж «традиционных» книг