

Вузовские издательства и ЭБС: точки доступа

Влияние 83-ФЗ на книжную отрасль не ограничивается библиотечным сообществом. В не менее сложной ситуации оказались и издательские подразделения вузов. Фактически, будучи структурными подразделениями и не имея возможности влиять на решение об изменении статуса учебного заведения, они вынуждены принимать его и адаптироваться к новой юридической форме де факто. Большинство учреждений уже определилось со своим выбором, поэтому руководители вузовских издательств серьёзно озадачились своим будущим развитием: как будет выстраиваться взаимодействие издательства с остальными структурами внутри вуза – библиотеками, бухгалтерией и пр., насколько новый статус даст большую свободу (и даст ли вообще?) в реализации коммерческих проектов, создании электронных ресурсов, как инновационные технологии расширяют спектр предлагаемых вузовскими издательствами услуг – очередная тема профессионального круглого стола журнала «Университетская КНИГА».



графий и ВАКовских журналов в составе ЭБС. Это значит, что издательства будут получать предложения о взаимодействии от независимых, «внешних» агрегаторов контента и искать новые способы взаимодействия и продвижения своих изданий. Хотелось бы обсудить, каким образом может быть выстроен этот диалог, какие могут возникнуть вопросы и проблемы, возможно у кого-то уже есть опыт подобной работы.



Елена БЕЙЛИНА,
главный редактор
журнала
«Университетская
КНИГА»

Статистика свидетельствует о том, что пока не более 30 вузов страны видят себя в качестве автономных учреждений. Все остальные выбирают статус бюджетного, кроме тех, которые в силу своего профиля будут казёнными. Это значит, что руководству издательств необходимо определиться с дальнейшими приоритетами своих подразделений: либо выбрать коммерческий вектор развития, либо разъяснить руководству вуза свои потребности и особенности функционирования с целью включения издательской деятельности в устав образова-

тельного учреждения, либо решить вопрос о дальнейшем существовании издательства. Последние законодательные инициативы ускоряют преобразование в цифровую форму изданий вузов – учебников, журналов, монографий, с целью обеспечения максимального широкого и открытого доступа к научному контенту. Логично предположить, что внутренняя организационная структура может претерпеть серьёзные изменения и в работе с преподавателями-учёными, и в построении учебных курсов, и в обеспечении доступа, и в организации договорных отношений с авторами, и в агрегации соответствующего контента.

В апреле были приняты новые требования к электронно-библиотечным системам (ЭБС) в вузах, среди них – наличие моно-



Елена ШЕМЕТОВА,
заведующая кафедрой
Издательского
дела и редак-
тирования МГУП,
директор кон-
курсных проектов
журнала «Универ-
ситетская КНИГА»

Напомню коллегам, что переход на новую систему финансирования влечёт возникновение трёх групп: бюджетные учреждения, автономные и казённые. Издательская деятельность попадает в тот вид, который обеспечивает учебный процесс, но стимула развития этой деятельности для ректората вуза мы



в этом законе не видим, поскольку он влечёт за собой строгую отчётность и финансирование за счёт собственных средств. Не издатели, а руководство вуза выбирает ту форму, в которую вуз будет трансформироваться. Большинство издательств вузов, работая как структурные подразделения, за многие годы не обрели финансовой автономии, что говорить о том столь кратком периоде – до 2012 г. Любая из этих новых форм подразумевает очень строгую экономику. Издательская и полиграфическая деятельность будет подвергаться обоснованному расчёту стоимости услуг, который пока существует в единицах вузов. В сегодняшних условиях, главное, что должно сделать руководство издательства, совместно с юридическими службами, – удостовериться, прописана ли издательская деятельность в уставе.



Ольга ЛУЖИНА,
директор
издательства
Российской
академии
правосудия

Пока не очень сильно заметно

действие 83-ФЗ, поскольку издательская деятельность в нашем уставе прописана как основная. Сейчас для нас самый важный вопрос – сориентироваться в перспективах развития, в частности, в необходимости либо создания отраслевых ЭБС, либо взаимодействия с уже созданными – универсальными. Нашему специализированному вузу необходима профильная литература. Поэтому возникает вопрос: поскольку нам не нужно «всё подряд», откуда нашим студентам взять то, что требуется для обучения? Логично предположить, что для этого необходимы тематические ЭБС. Наши потенциальные партнёры по ЭБС не понимают функционала специализированных издательств. Нам предлагается «сливать» всё, что наработано вузом, системы поиска во многих ЭБС несовершенны и не позволяют неискущённому читателю сразу сориентироваться в том информационном массиве, который предоставляется. У меня боязнь «раствориться» в общем ассортименте. Откуда взять такое количество хорошей литературы по нашей специализации?



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

Качественной специализированной литературы действительно немного. Подобный ассортимент для нашей ЭБС приобретается только в профильных вузах. У нас немало партнёров среди вузовских издательств, и нам удалось доказать ценность подобного сотрудничества.

Что касается функционала, многие ЭБС, в том числе и наша, позволяют осуществлять поиск по авторам, конкретным издательствам, так что «затеряться» невозможно. В ряде вузов на 80 – 90% это переводные издания и здесь возникают проблемы с правообладателями. А отечественный научный авторский потенциал, к сожалению, крайне скуден. Поэтому стимулирование собственных преподавателей к написанию таких книг позволит зарабатывать и вузовским издательствам, и вузам, и будет интересно независимым агрегаторам.



Александр ЦЫГАНЕНКО,
руководитель
центра принт-
медиаиндустрии
Института
повышения
квалификации
работников

телевидения и радиовещания

Давайте вспомним наше недавнее прошлое: в советском книгоиздании 1970-х гг. была система: издательства центральные, республиканские и издательства высших учебных заведений. Статистика работала так: есть автор, который переходил из одного института в другой, но всегда считалось, что если автор книги – работник вуза, то и все права принадлежат этому учреждению. Очевидно, что сейчас делается попытка очистить рынок от многого ненужного, в частности, ▶

от откровенно слабых издательств. Вариантов развития несколько. Возможно, не надо сохранять издательскую деятельность в некоторых вузах. Существуют учебно-методические объединения, во главе которых стоят очень крупные серьёзные вузы. И будет хорошо, если авторы, доказав свою квалификацию, пройдя некий отбор, будут выпускать свои книги там. Эти объединения могли бы на себя взять роль сначала некоего фильтра, а потом — издателя. Во-вторых, если мы посмотрим на западный опыт, то, например, в США помимо библиотечных систем существуют издательские системы. Почему бы нам не создать аналогичную отечественную систему, где автор сам может публиковать, получать гриф, печатать книгу по требованию и т.п.? И, кстати, совершенно не обязательно иметь бумажное производство. Думаю, что повышение квалификации вузовских издателей должно идти по пути мультимедийности. Надо это делать с учётом сегодняшнего, современного вида информации, возможности вывода текста на разные носители.



Арон БРЕНЕР,
директор
издательства
НИУ МИСиС

Большинство университетов издавая методички, пособия, курсы лекций работают сами на себя. Рейтинг преподавателя в таком вузе зависит от того, сколько он выпустил соответствующей литературы. Преподаватель, ведущий дисциплину, обязательно что-то выпускает, поэтому какой бы статус вуз ни выбрал — бюджетный, казённый или автономный, эта практика будет продолжаться. Есть вторая категория университетов, которые выпускают книги и на продажу. Далёко не все имели право реализовывать книги. Тем не менее, в большинстве случаев рентабельность от этих книг была ми-

нимальная, это, скорее, имиджевая акция. Книга тысячного тиража у нас расходилась за 2—3 года, в лучшем случае, за 1—1,5 года, если это что-то очень хорошее. Вуз нам выделял на эти книги деньги, и таким образом мы работали. Какие-то фундаментальные книги выпускаются в единичных количествах, и они предназначены для разных специальностей, по ним занимаются в разных вузах, из них формируются библиотеки. Возможно, эти книги будут выходить в солидных издательствах, а не во всех подряд. Отдавать ли какие-то методички в общий электронный фонд — дело самого вуза. А что касается солидных изданий, то их придётся предоставлять — это имидж университета. Чего мы боимся? Мы боимся того, что в бумажном виде отданные в ЭБС книги у нас приобретать уже не будут никогда, мы и сейчас наблюдаем повсеместное пиратство. Хотя можно предположить, что, если это хорошие издания, то их реклама в электронном виде может повлечь за собой приобретение и в печатном для библиотеки. В связи с этим вопрос к агрегаторам: существует ли какая-либо статистика востребованности вузовских изданий?

Михаил ТОПОРКОВ

Это зависит от образовательного учреждения. Чаще всего студенты спрашивают книги своего вуза. Также есть сторонние пользователи, как правило, региональные, которые обращаются за книгами определённого института: МАИ, МИФИ и т.п. Действительно, такая статистика ведётся, есть обращения по направлениям и по конкретным изданиям вузов.



Алевтина ПАНКОВА,
руководитель
проекта
«Контекстум»,
директор центра
ЦКБ «БИБКОМ»

Занимаясь более полутора десятков лет комплек-

тованием библиотек всех типов, и прежде всего вузовских, к своему новому направлению мы пришли, основываясь на опыте работы с вузовскими издательствами и библиотеками как потребителями малотиражной вузовской продукции. Оценивать эффективность работы нашего проекта пока сложно, мы в начале пути. Тем не менее в нашей базе данных уже более 100 тыс. наименований, с нами работают более 40 вузов. Разработанная нами технология «Контекстум» — это своего рода система закупки, агрегация изданий в электронном формате с соблюдением требований ГК РФ. Фактически это создание легитимного электронного ресурса, контента, который может быть использован на любых платформах. Технология позволяет вузовской библиотеке бесплатно создать собственную ЭБС, отвечающую требованиям Минобрнауки РФ, при этом не нужно тратить деньги на создание собственного интерфейса, платформы и пр. Наша технология позволяет создать специальную коллекцию именно вашего вуза, наряду с прочими — тематическими, авторскими и т.д. Эта технология освобождает вузовские издательства от многочисленных проблем, связанных с сопровождением лицензионных договоров, взаиморасчётов с правообладателями, и одновременно продвигает малотиражную специализированную книгу на современном книжном рынке. А значит, продлевает её пребывание в научном обороте, популяризирует, повышает индекс цитирования авторов.

Напомню, что мы начинали работать с бумажными каталогами специализированной литературы: вузовские издания и издания российских библиотек. Несмотря на то, что эти проекты были скорее имиджевыми, чем коммерческими, очень трудоёмкими по сути, мы считаем это направление перспективным и востребованным. Наша задача, помимо коммерческих целей, — объединить социально

значимый контент, созданный научной общественностью в вузах, издательствах, свести на единой информационной платформе и дать к ней доступ, донести эту информацию и сами издания до потребителя в самых отдалённых точках нашей страны. Коммерческий результат работы с бумажными каталогами был невысок, поскольку в сегодняшних условиях очень сложно и дорого обеспечить доставку бумажного экземпляра, скажем, издания Владивостокского университета, заказанного вузом в Калининграде, уложившись при этом в сроки, регламентированные 94-ФЗ. Однако спрос на эту литературу большой. Агрегация электронного контента открывает совершенно иные возможности, в том числе коммерческие.

Мы много говорим о едином информационном пространстве, о доступе к научной информации — так вот же они: и новые технологии, и новые возможности рынка, для которых нет географических, временных или логистических проблем. Используйте их! У современного агрегатора пользователь может найти любую книгу по любым параметрам, и этим надо пользоваться. Читатель может выбрать любой вариант поиска из тех, что сегодня предлагают информационные технологии: по тематике, по автору, по году, по издательству, по региону. И практически мгновенно получить необходимое издание.

На наш взгляд, осознание этих процессов необходимо, полезно всем и момент вполне удачен для сотрудничества. Разумеется, рынок электронных изданий сейчас только формируется, есть несогласованность, недопонимание и среди издателей, и среди агрегаторов, но сам процесс не остановить. А значит, нужно идти на диалог, искать пути сотрудничества, выработать общие установки, а не бояться и не отсиживаться в стороне. Мы вступили в цифровой век, и стоит учиться жить и работать в новых условиях.

Михаил ТОПОРКОВ

Не секрет, что, приобретая коллекции книг, агрегаторы рискуют. Мы не знаем, каким спросом будет пользоваться книга. Только через определённый период, это как минимум год, мы по статистике обращений понимаем, что именно данное произведение заслуживает внимания. Эту статистику мы передаём вузу, издательству, и не только по какой-то книге, но и по её части, главе. В дальнейшем вуз может стимулировать автора на написание продолжения, переиздания и т.п. Подобный анализ рынка полезен и важен.



Елена ИВАНОВА,
директор
издательства
ГУ ВШЭ

Вузовские издательства выпускают книги, которые коммерческие издательства никогда не будут издавать. Вуз — это площадка для самовыражения преподавателей. Разумеется, что спрос при этом бывает минимальный. Но если есть специальность, почему не писать, почему не обеспечить доступ к такой книге? В моём представлении, именно для университетских издательств электронные ресурсы являются сегодня «палочкой-выручалочкой». И руководство вуза нас очень поддерживает. Мы приобрели очень хорошую цифровую типографию. Было принято решение, что по книгам, по каким-либо причинам не получившим широкого сбыта (либо узкая тема, либо маленький объём, либо предпроект, пилотная разработка), мы делаем тиражи в своей цифровой типографии: для своей библиотеки, для своих трёх филиалов, для проведения презентаций, для подарков близкому окружению автора, а в широкую продажу поступает только электронная копия. В итоге автор доволен, он может подписать книгу, в то же время мы не забываем склад, а книга остаётся абсолютно доступной. Акценты смещаются

в сферу доведения информации о том, где можно взять нашу книгу. Мы всегда имели услугу «Книга — почтой», наш сайт хорошо посещаем, но это не для библиотек, а для индивидуальных потребителей. Библиотекам удобнее работать с агрегированными ресурсами, где есть большой выбор книг по темам, оперативный поиск. Мы сейчас подписали два неэксклюзивных договора с двумя агрегаторами. В отличие от бибколлектора, это практически ничего не стоит. И это гораздо дешевле обходится потребителю, в отличие от коллектора и «Книги — почтой». Скачивание в любом случае дешевле, чем покупка, при её физической доставке на дальние расстояния.

Кроме того, мы имели опыт продаж и дисков, и книг, здесь нет угрозы того, что из-за появления электронной копии не будут покупать бумажную. За переводом в электронный вид — перспектива изданий, рассчитанных не на массовое потребление.



Константин КОСТЮК,
Генеральный
директор
ООО «Директ
Медиа» (ЭБС
«Университетская
библиотека
онлайн»)

В настоящее время мы живём в условиях нескольких переломных моментов. Один из них — это 83-ФЗ, бюджетная реформа, а второй — наша собственная отраслевая цифровая революция, переход из одного формата в другой. Пока этого перехода не произошло, а произойдёт он тогда, когда все мы — и авторы, и потребители, и библиотеки — будем мыслить рождающуюся книгу не как бумажный продукт, а как электронный. Западный рынок несколько опережает нас. Amazon в прошлом году продал электронных книг больше, чем в печатных, а в этом году авторы продают книги уже только в электронном формате. Я думаю, ►

что у нас вузовские издательства будут в лидерах, и первый знак этого — те требования, которые были приняты. Революционный момент заложен не в требованиях к ЭБС, а в требованиях к книгообеспеченности. В совокупности вуз получит сотни и тысячи электронных книг. Возникает вопрос: кто будет заниматься их распространением? Мы представляем ЭБС как некие заменители книгооптового звена. Пока в финансовом плане никто из издательств ещё не получил от ЭБС замены книгооптовому звену. Однако в части продвижения продукции мы уже можем начинать сотрудничать прямо сегодня. У нас подписано около 150 вузов. Сейчас формируется несколько моделей перечисления средств. Одна из них — продажа э-книг в виде файлов, например, как в «ЛитРес». Это аналог бумажных продаж. Для вузовского сегмента эта модель почти не работает. Мы предлагаем другую, когда библиотека закупает ЭБС целиком, и в дальнейшем с авторами расплачиваются по мере использования этих книг. Если какая-то книга используется, её автору начисляется гонорар. Если она не используется, то никаких денег нет. Это довольно серьёзный переломный момент, меняется психологическая модель. Если раньше приобреталась книга по обложке, названию, автору, оглавлению, то здесь книга проверяется в деле. Для издательств это очень болезненный момент, за которым последует перестройка всей предпринимательской психологии. Собственно, в эти две стратегии надо вписываться и смотреть, что будет работать как коммерческий механизм.

Арон БРЕНЕР

Мы считаем, что чем больше наших книг возьмут электронные библиотеки, тем лучше. Фактически мы заключаем договоры со всеми, кто предлагает нам взять наши книги. Действительно, работают две схемы: электронная библиотека закупает тот контент, который предлагаем мы, по оговорённой сто-

имости. Нам заплатили — разговор окончен. Второй вариант — когда у нас берут книги, а оплачивают в зависимости от того, насколько используется та или иная книга. Но всех нас — и авторов, и издателей волнует вопрос, как же проверить, сколько людей прочитали книгу, правильно ли нам заплатили?

Алевтина ПАНКОВА

Новые технологии, которыми владеют современные агрегаторы, позволяют правообладателю зайти в свой личный кабинет, где можно увидеть сформированную в автоматическом режиме статистику обращения к вашим изданиям. Вы можете проверить, насколько честна эта статистика: произвести контрольную закупку файла и проверить, отразилась ли транзакция в статистике. У многих агрегаторов есть кабинеты правообладателей, а это уже вполне репрезентативный инструмент и серьёзный аргумент в пользу электронного контента. А вот продажу «бумажных» тиражей практически не проконтролировать.



Владимир ПРУДНИКОВ,

главный редактор
ИД «Инфра-М»

У меня достаточно пессимистичный взгляд на развитие учебно-книгоиздания, и не только вузовского. Минобрнауки и современные технологии выталкивают нас из бумажной книги, что для коммерческих издателей является крайне тяжёлой ситуацией. В вузовских издательствах, если они финансируются за счёт бюджета учреждения, какие-то очаги книгоиздания останутся. Экономика распространения электронного контента сейчас отсутствует. Денег пока нет, когда появятся — неизвестно. Но любой оригинал-макет средней книги стоит от 100 тыс. рублей. Вы правильно говорите, сейчас на рынке существуют два подхода по оплате правообладате-

лям их контента, один из которых уходит в небытие — оплата сразу. Ни один агрегатор это финансово не выдержит. Кроме того, прослеживается чёткая тенденция к полному отказу от грифов, а как же будет оцениваться качество? В ЭБС требования непомерные для многих вузов. А мысль и у издателей, и у агрегаторов работает в направлении обхода хитрых требований. Всё это приводит к тому, что качество рукописей будет продолжать снижаться. Грамотно писать и выражать свои мысли — уходящее в небытие свойство.

Выход возможно найти в различных интеграционных связях как между вузами, так и между издательствами. Что мы сегодня предлагаем в части взаимодействия с авторами и издателями? Вузовская книга рано или поздно перейдёт в электронный вид. Но перейдёт не полностью, бумажная книга останется. Тем не менее, расходовать деньги на бумажные книги для вузовских издательств сейчас бессмысленно. Ну, купите вы цифровую типографию. Себестоимость одной страницы больше одного рубля — это очень дорогие книги. Мы готовы сотрудничать с вузами на таких принципах: вы готовите оригинал-макет в электронном виде, мы его размещаем в своей ЭБС, поскольку немногие вузы решатся создавать ЭБС в соответствии с принятыми требованиями. Получается так, что мы освобождаем вузы от необходимости печатать на бумаге. Мы выставляем книгу в прайс-лист ожидания и готовы печатать даже очень короткие тиражи, от одного экземпляра. Этот прайс могут видеть все, при необходимости заказывать. Через 10 дней книга у нас на складе. Кроме того, мы готовы выставлять книгу для продажи в электронном виде. ЭБС позволяет студентам копировать до 10% текста. Если требуется больше, можно книгу купить, мы будем их продавать поглавно.

Что касается прав, сегодня агрегаторы получают их сроком не более трёх лет. Когда мы рабо-

таем с вузами, предлагаем брать права на срок значительно более длительный, до 10 лет, у нас есть что предложить взамен: продажа файлов, параграфов, глав, печать по требованию... Права не должны быть исключительными: книга через 5 лет уже выходит из оборота. Через 10 лет она интересна только отдельным исследователям.

А.М. Цыганенко говорил, что у автора должна быть возможность напечататься. Мы с сентября запускаем такой сервис: автор заходит к нам на сайт, выбирает формат, как эта книга будет выглядеть «вживую», имеет возможность выбрать журналы, в которых хотел бы опубликовать свою статью, тут же её загружает. Всё это взаимодействие интерактивное, личное возникает только на определённой стадии. Приглашаю к взаимодействию вузы, поскольку поддержание выпуска журналов становится крайне сложной задачей. Вся техническую работу мы готовы взять на себя. Мы исходим из того, что должен быть комплексный подход, поскольку экономика не выдерживает напряжения, и в ближайшее время издательства начнут сокращать персонал.

Ещё один непростой вопрос, с которым мы столкнулись относительно агрегации контента журналов. Как правило, большинство статей не имеют письменного договора. Это означает, что автор позволил издателю журнала опубли-

ковать её один раз. То есть, если строго следовать 4-й части ГК, издатель журнала не имеет права выкладывать его в электронном виде без письменного договора. Иначе вы изначально можете отдавать агрегаторам пиратский продукт. Это необходимо учитывать и заключать письменные договоры с авторами всех статей.



Денис ЯКОВЛЕВ,
замдиректора
издательства МГУ
им. Баумана

К сожалению, ситуация усложнилась. Это связано с переориентацией вуза на инновационную программу развития, в которой издательским процессам уделяется, на мой взгляд, очень мало внимания и времени. Раньше мы были финансово самостоятельными, действовали в условиях хозрасчёта и имели право заниматься коммерческой деятельностью в рамках устава вуза и согласно положению об издательстве. Сейчас решили экономить средства, интегрировать подразделения в более крупные. Основная задача — выжить, а не выделиться в отдельное подразделение со своим бюджетом. Пока непонятно, кто будет отвечать за заключение договоров, за калькуляцию себестоимости, за бухгалтерию. Формально мы будем редакционно-

издательским отделом, и стоит угроза слияния с какой-либо другой структурой. Усложнилась работа и по взаимодействию с типографиями. Раньше мы печатали по конкурсу там, где было дешевле. Конкурсы оказались реальным механизмом экономии. Однако сейчас, в соответствии с прямым указанием ректора, мы обязаны размещать свои заказы только в типографии вуза. Объективно, чтобы уйти от затрат, нам будет выгодно электронное книгоиздание. Перед руководством мы отчитываемся оригинал-макетами, нам выгоднее отчитаться тем, что мы выпустили оригинал-макет и разместили в ЭБС.



Геннадий МАТРЮХИН,
директор
издательства МГУП

Нас не в первый раз пытаются загнать в угол, но, думаю, мы справимся.

В нашем вузе ситуация аналогична МГУ им. Баумана. У нас сменилось руководство, начались преобразования, в том числе и в издательском цехе. Я верю в изобретательность издательского сообщества. А Университет печати не может не печатать книги. Я вижу в этом хороших помощников в виде агрегаторов и печати по требованию. ■

Тенденции очевидны, и они продиктованы не только экономическими причинами. В стране серьёзная демографическая проблема, которая приводит к слиянию и сокращению вузов. Законодательные инициативы направлены на инновации в части электронной агрегации контента, меняются поколения читателей-студентов, формы обучения, и вполне логично, что вузовские издательства должны оперативно реагировать на все эти изменения. Замечательно, когда функционал и бюджеты издательского подразделения вуза поддерживает ректорат, однако во многих случаях придётся действовать самостоятельно, отстаивая интересы авторов, читателей, своего коллектива. И, возможно, серьёзную поддержку в этом вопросе окажут новые участники книжного рынка. Пока рано делать какие-либо выводы, но тема поднята, приглашаем к дальнейшему обсуждению!