

# Э-РЕСУРСЫ: от компромиссов к новым сервисам

**В** отличие от публичных библиотек, в библиотеках высших учебных заведений ситуация с электронными ресурсами на порядок более прозрачная. Прошлогодние правовые баталии, завершившиеся небезызвестным приказом Рособнадзора № 1953, утвердившим, наконец, критерии оценки ЭБС, обусловили тот факт, что участники рынка УЖЕ живут в относительно понятном правовом поле. Самое время обсудить – КАК живут? Насколько востребованы эти ресурсы, как меняются тенденции в обслуживании, какова статистика по используемым ресурсам? Сколько нужно обращений к конкретной книге, чтобы считать эффективными её продажи? Кто и как может повлиять на статистику посещений ЭБС и более активное использование электронного контента?

Эти и другие вопросы вызвали немалый интерес аудитории, принявшей участие в дискуссии «**Электронные ресурсы в библиотеках – а как это работает на практике?**», в рамках конференции «Фонды библиотек в цифровую эпоху: традиционные и электронные ресурсы, комплектование, использование».

## ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА И ВОСТРЕБОВАННОСТЬ РЕСУРСОВ



**Сергей Фабиевич  
ЗЯТИЦКИЙ,  
ЭБС «КнигаФонд»**

Не так давно мы проанализировали степень востребованности нашей ЭБС, и надо сказать, что позитивный тренд присутствует: если в прошлом году, когда вуз покупал наш ресурс, объективно только 5% студентов «доходили» до какой-то кон-

кретной книги, в этом году таковых уже 25%. Я считаю, что это очень хорошая тенденция. ЭБС пользуются не только студенты, но и преподаватели, которые находят в наших коллекциях интересные им издания. Второй позитивный момент заключается в том, что вузы активно начали формировать списки той литературы, которая им действительно нужна для работы. Таким образом, если раньше они брали ЭБС «на пробу», то сейчас очевидно, что вуз заинтересован в улучшении качества своего комплектования электронными ресурсами, предоставляя списки необходимых ему изданий. К сожалению, вынужден констатировать, что немало книг, в которых действительно нуждаются вузы, мы предоставить

не можем, потому что в большинстве случаев это уже не издаваемые много лет произведения, литература советских времён. Техническими вузами, например, востребована малотиражная, узкоспециализированная литература, которая практически не переиздаётся.

Ещё один тренд: если в прошлом году вуз подключал небольшое количество пользователей, то сейчас, согласно приказу Рособнадзора, подключаются 100% обучающихся. Это позволило нам немного снизить цену. Но есть и обратная сторона: учитывая то же самое обстоятельство, издатели начали повышать цены на свои книги для агрегаторов, и повышение оказалось достаточно существенным: цены на лицензии выросли в два раза. Если в прошлом году неисключительная лицензия стоила 3-4 тыс. рублей на год-два, то сейчас её цена составляет 8 тыс. рублей за книгу. По нашим оценкам, цены на лицензии в ближайшие 2-3 года в среднем увеличатся до 30 тыс. рублей. При этом топовые издания уже и сейчас стоят десятки тысяч долларов. Но мы не склонны драматизировать ситуацию, и резко повышать цены не планируем.

Если говорить о содержательной составляющей ресурса, то она улучшается и в количественном, и в качественном аспектах, на сегодняшний день мы имеем 3 тыс. учебников, 5 тыс. учебных пособий. Кроме того, издательства уже прошли переломный момент, когда предлагали нам только книги прошлых лет, и сейчас предоставляют издания текущего года.

Что касается востребованности книги, она будет определяться только одним: как эффективно с ней научится работать преподаватель, потому что именно он рекомендует книги студентам. Если в прошлом году мы видели, что к изданиям обращаются, в основном, из внешних поисковых систем — «Яндекс», Google, т.е. это были хаотичные посещения, то в этом году резко увеличилось целевое использование книг со стороны студентов, т.е. чётко прослеживаются преподавательские рекомендации. Надо заметить, что поскольку обязательного грифования практически нет, через полгода — год мы увидим реальную востребованность и полезность книг на рынке.



**Михаил Александрович  
ТОПОРКОВ, ЭБС IQiib**

Статистика показывает, что частота подключения к ЭБС возросла в разы. Очевиден тот факт, что представители вузов провели серьёзную работу по отбору тех ресурсов, которые им предлагались, и с начала года наблюдается большой спрос на ЭБС, соответствующие критериям.

В своё время мы разделили наш фонд на отдельные коллекции для того, чтобы снизить финансовую нагрузку на вузы, но на данный момент фиксируем, что подобная услуга не пользуется спросом: вузу выгоднее и удобнее покупать доступ целиком.

Что касается взаимодействия с правообладателями, то тенденция повышения стоимости лицензий, бесспорно, присутствует, при этом стоимость наших ресурсов мы пока не увеличиваем, но в течение полугода, думаю, потребуется внести финансовые коррективы. Если говорить о ценообразовании на ресурс, то оно в целом зависит от количества пользователей в подключаемом вузе. У нас, например, годовой доступ небольшого вуза стоит 100 тыс. рублей.

Если говорить о востребованности, то у каждого держателя ЭБС подобная статистика существует, потому что основная схема приобретения фондов — оплата за лицензии вперёд. Это наш коммерческий риск, потому что заранее мы не знаем, будет ли обращение к данной книге. И в течение определённого отчётного периода мы анализируем и оцениваем наши фонды на предмет замены либо отзыва лицензии на каждое конкретное издание. Критерии зависят от области знаний. По экономике, финансам минимальное количество обращений даже не к книге, а к отдельным главам, для того чтобы она стала включённой в наши фонды, это сотни и тысячи обращений. Соответственно, от топового издания осуществляется расчёт по другим книгам данной тематики, но для каждого сегмента — свои методы расчёта ликвидности издания.

ЭБС по формату является средством массовой информации. Соответственно, обладатель каждой ЭБС владеет уникальным изданием и, как следствие, не подпадает под формулу «одноимённые товары», поэтому аукционы в данном случае не требуются. По сложившейся практике с ЭБС заключаются контракты как с единственным поставщиком. Авторские права, оформленные на базы данных и СМИ, дают такую возможность.



**Константин  
Николаевич КОСТЮК,  
ЭБС «Университетская  
библиотека on-line»**

Поддержку коллег: последние месяцы существенно возросла серьёзность работы с ЭБС всех категорий пользователей, с которыми мы сталкиваемся. Библиотеки уже относятся с пониманием и к самому продукту, и к процедуре отбора.

Каждый раз при заключении договора на подключение наши ресурсы подвергаются тщательному анализу и оценке и по качеству контента, и по соответствию Требованиям. И, самое главное, видна работа библиотеки в вузе: в разы повышается использование ресурсов, и не только в стенах библиотеки, но и так, как задумано архитектурой ЭБС, т.е. студенты пользуются литературой из любой точки.

Если на заре существования ЭБС каждая из них фактически представляла витрину с книгами, которая при подключении давала слабую статистику, то сегодня очевидно, что вся эта технология начинает работать. Темы наших обсуждений с библиотеками сейчас — как интегрировать аккаунты библиотеки, чтобы миновать трудности с подключением отдельных студентов; как преподавателю, не привыкшему работать с экраном, извлечь новые формы, новые бонусы работы с электронной книгой, набирать ту литературу, которая ему нужна; как студенту работать с электронной книгой, подготавливать научные работы, рефераты. Эта инфраструктура сервисов и функционала электронной книги сейчас у всех разработчиков находится в стадии активного формирования, и поэтому пользование становится более интенсивным. Это с одной стороны, а с другой, к нам повышаются требования, мы рассматриваемся издателями как торговый канал: увеличивается стоимость контента, растёт внимательность к нашим отчётам, и мы превращаемся в оптовое книготорговое электронное звено. Я думаю, что мы сейчас находимся посередине процесса становления, потому что в целом ЭБС пока не удовлетворяет тому замыслу, ради которого создаётся, прежде всего, в плане ассортимента. На сегодняш-

ний момент речь идёт лишь о четверти того ассортимента (в лучшем случае), который ждут вузы, и во многом это пока замыкается на издательствах, которые ещё не очень верят в будущее и не довольны финансовыми показателями от работы с ЭБС. При этом позитивные тенденции есть, и если развитие пойдёт в таком русле, то в течение 2-3 лет система станет работающей, и останется только оттачивать мастерство и тонкости.



**Андрей Михайлович  
КОНОВАЛОВ,  
ЭБС [ibooks.ru](http://ibooks.ru)**

Сегодня на рынке ЭБС остались два типа игроков. Первый тип — «чистые» агрегаторы, не имеющие в составе базового издательства. Второй тип — агрегаторы, в составе которых есть одно или два издательства. Исключительно из-

дательской ЭБС является, пожалуй, только электронная библиотека «Альпины Паблишер». Все остальные занимаются агрегацией, поэтому все проблемы, которые есть у «чистых» агрегаторов, есть и у тех, которые имеют базовые издательства.

Что касается нашей издательской политики, то на 100% наши книги агрегаторам мы не передаём, потому что это наше конкурентное преимущество: их можно купить только в портфеле собственной издательской ЭБС. А если говорить в целом о контенте, то он пока очень ограничен. Мы нередко слышим о фантастических количествах в десятки, а то и сотни тысяч наименований, собранных в одной ЭБС, но когда начинается реальная оценка фондов, то оказывается, что этих наименований — не более 2-3 тысяч, то есть легальных, с авторскими правами, электронных учебников пока не так много.

Безусловно, очень важный момент — это продвижение электронных ресурсов внутри вуза в среде студентов, преподавателей. Интересные находки есть у самих библиотек: в одном случае каждый студент должен получить зачёт по пользованию ЭБС. Это — путь сверху. Есть вузы, в которых сотрудников библиотеки распределили по кафедрам, и они как пропагандисты-просветители занимаются обучением и консультациями. Интересный момент, который мы наблюдаем последние месяцы — к ЭБС, которые позиционируются как вузовские, подключаются публичные библиотеки.

Что касается сервисов и практической работы с пользователями, мы уже дошли «до атома», и вуз может выбрать из нашей коллекции даже одну книгу. Мы не ограничиваем по количеству, можно подписаться на тему и выбрать из неё только те книги, которые действительно нужны. Это, на наш взгляд, одно из редких

конкурентных преимуществ. Ещё одна рабочая ситуация — когда вуз просит нас интегрироваться в его собственную информационно-библиотечную систему, чтобы студент мог зайти на сайт библиотеки и увидеть наши ресурсы. В этих случаях нужно обращать внимание на то, что каждый вуз уникален, и ЭБС предстоит большая научно-техническая работа по интеграции своей системы под потребности каждого вуза. Что же касается статистики, то в приказе Рособнадзора её параметры никак не обусловлены. Поэтому нарабатываются они эмпирическим путём. Думаю, какие-либо цифры появятся через год.

Ещё один важный момент. Требования приказа предполагают онлайн-работу с ресурсами, т.е. подразумевается, что Интернет есть всегда и везде. А если есть проблемы со связью? Думаю, что в конечном итоге победит идея, когда студенту будет разрешено скачивать контент к себе в личный компьютер (разумеется, без возможностей дальнейшего копирования и на определённый период) и читать там всё, что ему надо, без подключения к Интернету.



**Юрий Михайлович  
ЕЛЬСКИЙ,  
ЭБС издательства «Лань»**

Основной принцип нашей платформы в том, что это именно платформа, на которой размещаются коллекции разных издательств по различным отраслям знания, и издательство «Лань» — точно такой же поставщик контента, как и все

остальные. Поэтому если говорить о ценообразовании, то это дело тех издательств, которые размещают у нас свои книги, а мы по возможности пытаемся их консультировать, обладая хоть и небольшим, но ценным опытом. Цена на доступ к ресурсу не имеет никакой привязки к количеству книг, в отличие от отрасли знаний: коллекция по точным наукам всегда будет стоить дороже коллекции по гуманитарным наукам.

Мы предоставляем доступ к шести коллекциям, и там размещаем всё, что издаётся, ещё до выхода книг из печати. Доступ — онлайн-овый, т.е. работа через Интернет.

Честно говоря, я не верю тем, кто говорит, что статистика использования электронных ресурсов в нашей стране хорошая. Реально она плохая. В первую очередь, это связано с отсутствием опыта, понимания того, как пользоваться ЭБС. В тех вузах, где опыт использования ЭБС и электронных ресурсов имеется, там и статистика лучше. Но в основном преподаватели не рекомендуют своим студентам использовать электронные ресурсы, и здесь важный момент, как грамотно выстроить с ними ознакомительную, разъяснительную и консультационную работу уже внутри вуза.



**Сергей Геннадьевич  
ИВАНОВ, ЭБС IPR books**

Что касается практических аспектов взаимодействия ЭБС с высшими учебными заведениями, хотелось бы отметить, что, выполняя вышеупомянутый приказ, подобрать ЭБС, удовлетворяющую всем дисциплинам, оказалось большой трудностью,

особенно, если говорить о вузах специализированных. Поэтому выход, предлагаемый нами, был очень прост: на своей платформе мы собрали внутривузовские издания, объединив их в коллекции. В итоге специализированный вуз одного города имеет доступ к изданиям, представленным вузом другого города. При этом фонд увеличивается, учебники, пособия и методические рекомендации — в общем доступе, таким образом, у нас на платформе происходит научный обмен. Последние месяцы использование ресурса заметно увеличилось, большую активность проявляют крупные вузы. Платформу мы постоянно дорабатываем с точки зрения функционала. Из последних сервисов популярно следующее: если студент, работая в системе, ищет какую-то конкретную книгу и не находит её, то к нам как представителям ЭБС и в читальный зал библиотеки приходит соответствующее уведомление. После чего мы, по согласованию с вузом, проводим определённую работу по поиску этой книги и включению её в коллекцию ЭБС вуза.

#### К ВОПРОСУ О ПИРАТСТВЕ

##### **С.Ф. ЗЯТИЦКИЙ, ЭБС «КнигаФонд»**

Оценивая пятилетний опыт работы, могу сказать следующее: учебный контент не так сильно «запирачен», т.е. нет такого масштаба, как на рынке художественной литературы, где практически всё уже украдено, отсканировано и выложено, а теперь необходимо только бороться с последствиями. Отсутствие ярко выраженного коммерческого интереса, узкий круг

людей, интересующихся данными вопросами, несколько нивелировали эту проблему. Она, конечно, не побеждена, но не носит такого «убийственного» характера. Надо также понимать, что ещё на этапе создания ЭБС мы сразу озаботились тем, чтобы как можно сильнее усложнить возможность воровства контента. За всё время работы мы наблюдали всего три попытки украсть наш контент. И это ещё большой вопрос, имеет ли смысл отдавать книги файлами, поскольку такая передача напрямую студенту в компьютер существенно повышает риски незаконного тиражирования издания. Да, есть защищённые форматы, но как только книга попала в компьютер к «умельцу», защита достаточно быстро снимается. Другое дело, когда это всё находится в онлайн-постраничном доступе. Тогда приходится ломать каждую страничку, и где-то на 8—10-й странице мы понимаем, что происходит, и просто отключаем этого пользователя. В этом случае контент более защищён от взлома.



**Антон Викторович  
МОЛЧАНОВ, ЭБС  
«Консультант студента»**

Я согласен с тем, что пиратский контент мало влияет на статистику, тем более на статистику реального использования ЭБС, к которой вуз уже подключён. Другое дело, что на сам процесс подключения вузов это влияет, потому что нередко мы слышим и от

библиотек, и от проректоров, что им это не надо, поскольку всё есть в Интернете. То есть культура отношения к авторскому праву и легальному качественному контенту находится на невысоком уровне.

Практически все здесь говорили, что статистика неважная, но никто не называл конкретных цифр. Мы не считаем, что у нас статистика замечательная, но реальное использование предоставленных нами индивидуальных карт — 50—60%, в некоторых вузах — до 80% от общего количества выданных «ключей». Электронный рынок сегодня составляет около 1% от общего бумажного рынка, а по нашему сегменту это 10%. Какой из этого следует вывод? Если такое возможно в медицинском сегменте, оно наверняка возможно во всех остальных. Не соглашусь с тем, что вузам не нужен грифованный контент. Может быть, на уровне Минобрнауки и отменили грифы, но когда общаешься с директорами библиотек, одно из основных требований — грифованный контент. А поскольку наши учебники на 85% имеют грифы, вот и результат: высокий процент использования, высокие продажи. И мы пришли к выводу, что если мы имеем это ноу-хау, значит, нам пора переходить на другие сегменты рынка, что мы и начинаем делать с этого года. В настоящий момент среди



наших партнёров около 30 издательств, а в составе приобретённого контента 12 укрупнённых групп специальностей. Таким образом, мы становимся полноценными агрегаторами и надеемся, что нам будет сопутствовать успех.

### ЭЛЕКТРОННЫЕ РЕСУРСЫ В БИБЛИОТЕКАХ: ПРАКТИКА ОТБОРА И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ



**Марина Эдуардовна  
КАРПОВА, заместитель  
директора Научной  
библиотеки Санкт-  
Петербургского государ-  
ственного университета**

Думаю, все со мной согласятся в том, что библиотеки являются проводниками идей «сверху» и «отдуваются» за всё «снизу»: мы испытываем

давление как со стороны пользователей, которые хотят всё и сразу, так и со стороны издателей и агрегаторов, в чьём понимании мы должны ещё и охранять авторские права, не говоря уже о надзорных структурах.

По поводу статистики, думаю, это вопрос только времени, потому что идею вложить деньги и через год-два получить от них достойную отдачу считаю иллюзорной. Это уже не первое профессиональное собрание, на котором совершенно забывают о том, что те же университетские библиотеки накопили миллионные бумажные фонды, и они тоже активно используются. Мы говорим об электронных отечественных изданиях, но этот рынок только создаётся, хотя ситуация, на мой взгляд, стала лучше. Но бумажные фонды никуда не делись, и вы прекрасно помните, что срок устаревания научной литературы – 10 лет. В нашей библиотеке в 2000-е годы, после провала 1990-х, были потрачены десятки миллионов на покупку учебников, и мы их теперь имеем нужное количество. Думаю, что коллегам надо быть более терпеливыми.

Возвращаясь к электронным ресурсам. Конечно, с одной стороны, наш вуз в привилегированном положении, как и МГУ, и живёт немного по своим правилам, с другой, мы 10 лет работаем с электронными ресурсами и всегда говорим, что проблема агрегации в нашей стра-

не не должна опускаться до проблемы работы с конкретными ЭБС. Это лишь одно из направлений. Первой появилась периодика, думаю, что все знают платформу Научной электронной библиотеки, теперь стоит проблема отечественных изданий, и я полностью поддерживаю всех, кто говорит о том, что есть нарабатанный зарубежный опыт поставщиков электронной информации, которые сделали эти ошибки гораздо раньше. Это нужно учитывать, чтобы не допускать своих. Поэтому наша библиотека при общении с отечественными агрегаторами электронной информации стоит на позициях, скажем так, образовательных. За 10 лет удалось построить систему, по которой всё, что касается иностранной периодики и книжных коллекций, у нас есть в доступе. Поэтому, когда мы подошли к проблеме отечественных э-ресурсов, мы уже понимали, как это должно работать, и что мы хотим получить от поставщиков. Вот отсюда, как кажется партнёрам, наши завышенные требования к тому, как это должно быть устроено.

Если в целом обрисовать картину, то электронные ресурсы занимают большую долю наших фондов, это 110 уникальных ресурсов, в книжной коллекции 50 тыс. названий, 40 тыс. названий журналов. В зарубежной профессиональной литературе считается, что соотношение бюджетных средств на бумажные издания и на электронные ресурсы должно быть 50/50. Мы перешли этот барьер давно и сейчас это 40/60. Не буду говорить о 2011 г., он был очень удачен для покупки электронных ресурсов, поскольку изменилась схема финансирования, и мы сделали закупки крупнейших э-ресурсов на три года вперёд. На бумажные книги и периодику в 2008–2010 гг. выделялось примерно одинаковое количество средств, это по 15 млн рублей на книги и по 4 млн рублей на подписку. Это без внебюджетных средств. При этом факультеты имеют право тратить свои внебюджетные фонды в соответствии со своими нуждами. В целом на э-ресурсы в 2010 г. было потрачено 42 млн рублей, в 2011 г. усреднённо – 50 млн рублей. Отечественные ресурсы занимают скромную долю, меньше 10%.

Востребованность э-ресурсов в целом большая, статистика – хорошая, в моём понимании, она несколько стабилизировалась, есть небольшой рост, но определённое ядро пользователей уже сложилось. Мы не считаем количество обращений к одной книге, потому что подписка осуществляется на коллекции, мы оцениваем ситуацию в целом. Решение по приобретению того или



иного ресурса принимается по результатам и статистике тестовых доступов, а также на основании письменно выраженных мнений наших пользователей.

На самом деле, комплектование и бумажными, и электронными ресурсами в университете очень сходны. Библиотекари не принимают решения сами, они действуют в соответствии с пожеланиями и рекомендациями специалистов. Но поскольку меняется подход к репертуару и количество самих ресурсов (с 2007 г. их количество увеличилось в 2,5 раза), мы считаем, что репертуар сложился и довольно стабилен. Теперь мы обратились к архивным коллекциям. Сейчас у нас на сайте проходит активная дискуссия относительно списка, предложенного поставщиками — пользователи сами должны сказать, какие коллекции наиболее востребованы.

Что касается критериев отбора, то он у нас один — это контент, поскольку речь идёт не просто об электронных коллекциях книг, а об учебниках. Поэтому обязательно наличие в ЭБС учебников, включённых в наши учебные планы и программы.

На бумажные журналы при наличии их в электронной форме мы деньги не тратим.



**Людмила Львовна БАТОВА, директор Научной библиотеки РГГУ**

Наш первый опыт работы с электронными ресурсами относится к концу 1990-х гг., когда в России появилась фирма EBSCO, и с этого момента мы постоянно работаем с разными информационными ресур-

сами. Процесс развивался достаточно понятным образом, потому что наличие электронной зарубежной периодики естественным образом вытеснило закупку печатных версий. Когда появилась российская электронная периодика, мы задумались о сокращении бумажной подписки. Затем стали предлагаться зарубежные э-книги и возможность их приобретения на условиях не доступа, а архивов, и это тоже внесло свои коррективы в политику комплектования библиотеки. Полученный опыт стимулировал нас на создание собственного электронного ресурса, и сегодня наша электронная библиотека составляет более 8,5 тыс. документов, которые опубликовали наши преподаватели. Выполнение приказа Рособнадзора № 1953 это плавное, понятное и естественное развитие событий деформировало, внесло свои коррективы. Если до сих пор перед руководством библиотек стояла задача обеспечить информационное сопровождение учебного процесса, поддержку научных исследований, то с появлением этого приказа стала более сложно решаемой задача аккредитации университета, направ-

лений подготовки и т.д. Пока есть время сориентироваться и сделать правильный выбор, потому что альтернативы «покупать — не покупать» ЭБС при наличии всего, что мы имеем, не существует, мы обязаны всё это купить.

Наши усилия в последнее время направлены на выбор той системы, которая могла бы устроить нас и наших студентов. Мы имели возможность тестировать несколько систем по нескольким областям. Пять ЭБС нами были хорошо изучены на практике. Каковы наши требования для принятия решения о покупке ЭБС? Во-первых, мы солидарны с коллегами из Петербурга, это, конечно, контент, т.е. никакие требования лицензирования не должны перекрывать самую важную задачу — предоставить возможность работы с нужными изданиями. Поэтому это должны быть лучшие издания, востребованные в программах наших преподавателей и самые последние. Именно потому мы пришли к выводу, что нам придётся покупать продукцию не какого-то одного агрегатора, поскольку вполне логично, лучшие издания издательства придерживают у себя. Мы приняли решение приобретать 2-3 базовых системы; если будет возможен точечный отбор учебников под определённые профили, то будем делать именно таким образом. И количество подключений тогда будет зависеть от количества студентов, обучающихся по этим направлениям. Если условием будет доступ ко всему контенту, мы тоже будем его приобретать, при условии что большая часть того, что входит в ЭБС, это издания, рекомендованные нашими преподавателями.

Мы говорим о ценах, мне кажется, не об этом сейчас важно думать агрегаторам. Дело в том, что если вы сейчас пойдёте навстречу библиотекам, и не будете настаивать на своих ценовых ориентирах, то это значит, что вы заложите перспективу взаимоотношений на перспективу 2-3 лет, а возможно и дольше, и приобретёте себе постоянного клиента, на которого сможете рассчитывать в дальнейшем. Если агрегаторы будут ставить во главу угла материальную сиюминутную выгоду, то выиграют те, кто будет работать на перспективу.

Вторая позиция — доступ для студентов. Большинство западных ресурсов у нас доступны для студентов по прокси-серверу РГГУ. Когда появляются три ЭБС, и каждая со своими форматами и паролями, это для большинства студентов сигнал — с этим не работать, поскольку это сложно применить на практике. Мне кажется, здесь должен быть сделан такой шаг — для тех библиотек, которые к этому готовы, дать доступ по прокси-серверу университета, таким образом к минимуму сведя все пароли, которые есть у студентов. И второй момент — продавать не книгу, а лицензии на одновременное количество свободных доступов. Как только мы почувствуем, что не хватает одновременных подключений, мы будем их докупать. А если из 1000 книг по договору реально востребовано 10 или 100, то во многом это продажа воздуха, который ни-

чего, кроме неправомерной траты бюджетных средств университетов, не влечёт. Мне кажется, правильной идти от реальной практики, получая для себя постоянных долговременных партнёров, с которыми можно строить отношения.

Третья позиция — ситуация, когда мы покупаем за приличные деньги доступ, должна предполагать другую логику работы: доступ к архивам и т.п.

Что я считаю важным для нашей библиотеки — если мы выходим на этот общий рынок, вступаем в ВТО, это означает, что к нам придут с образовательными услугами другие университеты. Поэтому те, кто имеет подписку на качественную зарубежную информацию, этот сегмент должны обязательно сохранить. Важно, насколько наши студенты могут конкурировать со студентами, которые заканчивают зарубежные университеты, и это далеко не последний вопрос.



**Любовь Викторовна МАЦ,**  
заместитель директора  
Научной библиотеки  
Санкт-Петербургского  
университета экономики  
и финансов

Если говорить о тех финансах, которыми мы располагаем, это всего 5 млн рублей, из которых 2,5 млн тратится на печатные издания, и на электронные ресурсы — 1,5 млн, поэто-

му когда я думаю о том, что придётся подписываться на несколько ЭБС, возникает главный вопрос — где брать деньги? Увеличение финансирования библиотеки не входит в приоритетные задачи нашего университета. Исходя из имеющихся возможностей, нам нужно будет купить и зарубежные, и отечественные научные базы данных, и, в том числе, ЭБС.

В настоящий момент мы выписываем всего понемногу. Работая долгие годы и проводя опросы пользователей, мы поняли, что в нашем вузе язык до сих пор остаётся барьером, поэтому мы отдаём предпочтение российским базам данных (East View, ИД Гребенникова и т.д.), а из иностранных выписываем только EBSCO. Как и многие другие вузы, мы проводили тестирование разных ЭБС, но свой выбор остановили на Ibooks. Основным фактором было, в первую очередь, то, что это ЭБС нашего региона. В работе нередко возникают такие ситуации, когда требуется оперативное взаимодействие с разработчиком. Вместе с тем, наши преподаватели предпочитают издавать свои книги в издательстве «Питер», а его контент — один из основных направлений в этой ЭБС. Кроме того, по сравнению с другими ресурсами Ibooks предложил нам самый выгодный способ доступа к ресурсу наших пользователей.

Нам был предложен онлайн-доступ по IP-адресу нашего сервера, а, кроме того, все наши пользователи имеют читательские билеты с уникальными штрих-

кодами, и по этим номерам каждый студент и преподаватель со своего компьютера может входить в ЭБС и работать с ресурсом из любой точки, где есть Интернет. Это оказалось очень востребованным. Не нужно было покупать специализированное программное обеспечение, и с 1 декабря мы начали работу в этой системе. В данной ЭБС неплохо организован поиск и навигация, и, кроме того, мы надеемся в будущем привлечь к пропаганде этих сервисов наших преподавателей, книги которых есть в системе. В итоге по статистике, которую мы получили за эти месяцы, мы видим резкий рост посещаемости.

Кроме приобретённой ЭБС, у нас есть своя собственная электронная библиотека, которая включает учебные пособия, изданные преподавателями нашего вуза. Электронная библиотека является наиболее востребованной, она представлена на сайте университета в свободном доступе. Таким образом, обеспеченность э-учебниками мы строим на основе ЭБС и нашей электронной библиотеки. Единый электронный каталог, который интегрирует эти ресурсы, делает поиск простым и удобным.

Анализируя статистику востребованности и отказов, мы пришли к выводу, что в настоящее время внутри вуза утрачена связь между библиотекой и преподавателями. Пришло поколение студентов, которые не знают, что такое качественный электронный контент, чем хорошая книга из легального источника отличается от контента из Интернета, т.е. отсутствует обычная информационная культура. Поэтому воспитательная и консультационная роль библиотеки — опять в зоне повышенного внимания.

Обязательное наличие электронных ресурсов и ЭБС в частности потребовало изменить стратегию развития самой библиотеки. Для того чтобы приблизить электронные ресурсы к пользователю, мы разработали регламент обеспеченности информационно-библиотечными материалами, в котором закреплены обязанности всех подразделений вуза и их порядок работы с библиотекой. Кроме того, мы разработали проект «Куратор», который призван восстановить связь библиотеки и преподавателя, научить его работать с новыми ресурсами и сервисами, оказывать ему разъяснительные и консультационные услуги.



**Ольга Викторовна ВЕРШИНИНА,** директор  
Научной библиотеки  
Тверского  
государственного  
университета

Политика Минобрнауки свидетельствует о том, что в первую очередь будут сокращаться именно региональные вузы. Наш университет в регионе — достаточно большой, но в масштабе России — маленький.

Одним росчерком пера мы оказались в совершенно другой эре. Если раньше мы отбирали и приобретали качественные традиционные книги, то сейчас мы не очень понимаем, как правильно действовать. Последние два года наша библиотека очень активно работала и с агрегаторами, и с издательствами, которые продают свой контент. В прошлом году мы подписались на восемь ресурсов, но вынуждены констатировать — несмотря на закрепление за факультетами и кафедрами всевозможных видов работы и проведённые мероприятия по их привлечению к этой работе, в конце года «посчитали и прослезились». Нашим агрегаторам и издательствам надо учитывать, что в такой ситуации, как мы, оказались все региональные вузы. Очевидно, что преподаватели по большей части не привыкли работать с такими ресурсами. А если преподаватель не покажет и не порекомендует, то не пойдёт работать и студент.

Отдельный вопрос — финансирование и ценообразование. Когда мне озвучили сумму выделенных средств на текущий год, иллюзий не осталось: она однозначно обрезает мне возможность попытки найти баланс между приобретением бумажных изданий и электронных ресурсов: обычные книги я уже не смогу покупать. Учитывая тот факт, что мы вынуждены проходить аккредитацию, нет необходимости говорить о том, на что пойдут деньги. В условиях конкуренции вузов выиграет тот, кто постоянно расширяет спектр специальностей, а в этих условиях мы никак не можем выдержать этой «гонки вооружений». Тестируя и используя разные ресурсы, мы для себя определили, что ни одна система не даёт нам того контента, который действительно нужен. Чтобы соответствовать критериям обеспечения дисциплин учебниками, мы должны покупать как минимум три ЭБС. Вопрос — с чем мы останемся в следующем году? С книжными издательствами у нас сложились определённые формы работы, безусловно, бумажные книги пока более востребованы, поэтому на этапе становления и продвижения ресурса в вузе нужно договариваться, искать какие-то компромиссные варианты взаимодействия с поставщиками электронного контента. Зарубежные агрегаторы, например, предоставляют нам свои архивы.



**Тамара Ивановна  
ВОРОШИЛОВА,  
заведующая отделом  
комплектования  
Донской  
государственной  
библиотеки**

Анализируя собственные статистические данные за последние несколько лет, мы наблюдаем тенденцию существенного увеличения числа удалённых читателей. При этом география пользователей весьма обширна: Ростовская область, Москва, Санкт-Петербург, Германия, США, Великобритания. Одна из причин этой активности — электронные ресурсы, которые есть в нашей библиотеке, в т.ч. собственные. В первую очередь, это Донская электронная библиотека, которая начала функционировать с конца 2010 г. и сейчас наиболее востребована. Библиотека состоит из более чем 30 коллекций по истории Донского края, казачества, Отечественной войны 1812 г., её основу составляет оцифрованный фонд нашей библиотеки. Мы активно развиваем этот ресурс, есть много планов по его расширению, взаимодействию с муниципальными библиотеками, созданию корпоративных ресурсов. Мы подписываемся на базы удалённого онлайн-пользования. Спрос, в первую очередь, на российские ресурсы: East View, ИД Гребенникова, E-library. Самый востребованный из зарубежных ресурсов — EBSCO.

Статистика использования публичным библиотекам тоже очень важна, т.к. мы отчитываемся за каждый потраченный рубль, но, к сожалению, от многих поставщиков мы её не получаем, а если получаем, то нерегулярно. К ЭБС наши читатели получают доступ по IP-адресам в стенах библиотеки. Но тенденции таковы, что читатели не хотят приходить в библиотеку, им требуется уже другой сервис, в первую очередь доступ в удалённом режиме. В любом случае, на наш взгляд, библиотека должна предложить оба варианта доступа, а читатель вправе выбирать, где и с чем ему предпочтительнее работать. ■

