

От медицинского ресурса – к универсальным сервисам



Как и в любой другой сфере деятельности, среди агрегаторов электронного учебного контента есть примеры удачных и эффективных проектов, а факторы их успеха нередко лежат на поверхности и при ближайшем рассмотрении оказываются общими принципами ведения любого бизнеса, грамотно приложенными к конкретной ситуации.

О том, как данную политику реализует ЭБС «Консультант студента», мы беседуем с заместителем генерального директора Издательской группы «ГЭОТАР-Медиа» **Антоном МОЛЧАНОВЫМ**.

— **Антон Викторович, судя по всему, ЭБС «Консультант студента» является приоритетным направлением деятельности Вашего издательства. Как Вы оцениваете динамику развития проекта?**

— Я бы сказал мягче — ЭБС является одним из приоритетных направлений. Впрочем, темпы развития данного проекта действительно рекордные для издательства: в первом квартале этого года — 300% от показателей прошлого года. Но связано это скорее с общим трендом рынка электронных продаж, а не с особым вниманием, уделяемым данному направлению внутри компании.

— **По каким критериям осуществляется отбор изданий, попадающих в ЭБС?**

— В первую очередь, это должны быть базовые учебники, имеющие грифы соответствующих уполномоченных организаций, и потому особенно востребованные вузами. И уже во вторую очередь мы руководствуемся хорошо известными требованиями, сформулированными в пресловутом приказе Рособнадзора № 1953.

— **Как выстраивается взаимодействие с авторами? Какие коррективы внесены в авторские договоры, насколько мотивирован автор для участия в ЭБС?**

— Если говорить об авторах нашего издательства, то с каждым из них либо перезаключён договор с добавлением соответствующего пункта в перечень

видов передаваемых прав, либо подписано дополнительное соглашение к действующему договору, согласно которому автору по итогам года причитаются определённые суммы, пропорциональные количеству обращений к его книгам в составе ЭБС. Каждый автор имеет доступ к онлайн-статистике и может видеть объективные цифры, на основании которых начисляется его дополнительный гонорар. Другие издательства — участники нашего проекта — самостоятельно решают свои вопросы с авторами, но в случае необходимости мы делимся опытом и даём свои рекомендации.

— **Какие задачи изначально ставились перед ЭБС, насколько они претерпели изменения сегодня?**

— В 2010 г. «Консультант студента», размещённый по адресу www.studmedlib.ru, был создан как электронная библиотека медицинского вуза, именно такой подзаголовок имел наш сайт до самого последнего времени. Однако уже тогда мы задумывались над расширением контента. В 2011 г. мы начали работу в этом направлении путём переговоров с издателями немедицинского профиля, и, наконец, в 2012 г. создали новый сайт www.student.library.ru и стали полноценными агрегаторами учебной литературы для вузов различных направлений.

— **Изначально Ваша ЭБС для медицинских вузов была уникальной по своему контенту, да и по другим параметрам — в этом было её преимущество.**



Почему Вы приняли решение о расширении проекта? В чём теперь Ваши преимущества по сравнению с уже существующими на рынке универсальными агрегаторами?

— О причинах создания нового сайта я уже много говорил — жизнь заставила: и требования Минобрнауки, и вопросы наших клиентов — вузов, да и просто всегда интересно пробовать что-то новое. А судить о наших преимуществах, конечно, покупателям. Сами мы видим наше главное достоинство в принципиально новом подходе к формированию комплектов учебной литературы. Во-первых, мы никому не предлагаем полного доступа ко всему контенту — всё по определению не нужно отдельно взятому вузу — только специализированные комплекты. Во-вторых, мы разрешаем и даже рекомендуем вузам самим составлять эти комплекты из всего объёма нашего каталога и высказывать пожелания по тому, чего не хватает. То есть помимо профильной литературы в комплекты обязательно включаются книги по общегуманитарным, общетехническим и прочим необходимым дисциплинам. Наконец, в-третьих, мы хотим, насколько это возможно, максимально близко к оригиналу повторить успех создания медицинского ресурса сразу по нескольким новым для нас областям знания. По каким именно — пока секрет. Мы специально начинаем формировать заведомо большее количество потенциально ликвидных коллекций. Какие из них станут законченными комплектами, устраивающими конкретные вузы, станет ясно в самое ближайшее время. В значительной степени это будет зависеть от наших партнёров-издателей.

— По каким критериям подбираются эти издательства?

— В первую очередь, по наличию у них «грифованных» вузовских учебников. Ну, а дальше уже срабатывали относительно случайные факторы:

личные контакты, близость к нашему собственному контенту, наличие у издателей собственных ЭБС, понимание основных принципов нашей работы... На сегодняшний день у нас 20 с небольшим заключённых договоров и ещё столько же будущих партнёров, уже давших согласие на сотрудничество.

— Как будет выстраиваться дистрибуция расширенной версии ЭБС, какие бонусы получат Ваши пользователи-клиенты? Насколько увеличится стоимость доступа?

— Наши уже подключённые сегодня пользователи-медики получают доступ к книгам других издательств по немедицинским дисциплинам, что, безусловно, важно для них. До определённого объёма (скажем, до десятка различных учебников) мы будем готовы предоставлять их бесплатно (разумеется, не забывая при этом о расчётах с правообладателями). В случае приобретения коллекций большего объёма будет назначаться определённая цена за такие наборы изданий. У нас уже есть положительные отклики на подобные предложения. Некоторое увеличение общей стоимости доступа никого не пугает. Но здесь вообще неправильно говорить об увеличении стоимости, здесь речь идёт о расширении ассортимента приобретаемых комплектов литературы. Особенно наглядно это на примере классических университетов, где есть работающие с нами медфаки. Теперь помимо медицины мы предложим им десяток новых комплектов: математику, физику, химию, филологию, экономику и т.д. Общий принцип дистрибуции — выбирать клиентов в соответствии с наиболее хорошо сформированными тематическими комплектами.

— Как выстраивается организация доступа, какие форматы наиболее востребованы?

— С самого начала предполагались и были технически отработаны четыре схемы доступа: индивиду-

альные доступы с удалённых компьютеров по логинам и паролям; коллективные доступы по логинам и паролям с привязкой к конкретному компьютеру с помощью программы-клиента, но без ограничения числа пользователей; доступы по IP-адресам; наконец, поэземплярная электронная книговыдача, аналогичная традиционной схеме работы библиотеки, содержащей издания на бумажных носителях. Практика показала, что на сегодняшний день единственной эффективной схемой использования является первая — то есть индивидуальные карты. Статистика реального использования ресурса в этом случае доходит до 80% от общего числа розданных доступов.

— Как Вы осуществляете защиту контента?

— Гораздо проще, чем многие другие. Мы ограничиваемся разбивкой файлов (в форматах pdf или xml) на отдельные страницы, которые позволяем копировать без ограничения. Как показал годичный опыт работы, постраничное копирование книг с нашего сайта в ручном режиме не представляется пользователю удобным; в тех — очень редких — случаях, когда какой-нибудь «особо одарённый» студент подключает к процессу робота, система фиксирует это, и мы отключаем пользователя.

— У Вас немало мультимедийных книг и интерактивных приложений. Кто создаёт эти учебники и как организован доступ к ним? Планируете ли делать приложения для Apple, Android?

— Если учесть, что у других такого нет совсем, то мультимедиа у нас много, но сами-то мы считаем, что пока, конечно, маловато — это направление ещё в самом начале своего развития. Дело в том, что медицинское образование немыслимо без аудиозаписей и видеороликов тех же практических примеров. Как выяснилось, не менее актуальны подобные вещи и в других отраслях знаний, нам уже несколько издательств предлагают для размещения в ЭБС свои мультимедийные материалы. Медицинский контент в большей его части уже сегодня можно использовать не только на больших экранах, но и на мобильных устройствах, и, разумеется, мы планируем заниматься совершенствованием форматов представления материалов для просмотра на любых гаджетах.

— Как выстраивается ценообразование на ЭБС?

— Это всегда самый сложный вопрос. Назову два основных принципа: первый — обязательная связь цены с числом подключённых пользователей независимо от схемы подключения; второй — гибкий индивидуальный подход к клиенту с учётом его финансовых возможностей. Поэтому суммы контрактов складываются из очень разных расценок на отдельные виды доступов и составляют от 300 тысяч до нескольких миллионов рублей в год.

— Какова статистика подключений, востребованности?

— Востребованность специализированного контента очень высока. Медицинских вузов и факультетов по стране больше 80, 63 из них — уже наши подписчики. Практически все оставшиеся будут подключены до конца 2012 г. Мы уверены, что при условии не худшего соответствия контента потребностям других вузов результаты будут аналогичны.

— Система предназначена не только для студентов и преподавателей, но и для практикующих врачей. Как в этом случае осуществляются доступ и оплата?

— Для практикующих врачей у нас создана и уже четыре года успешно используется другая система — «Консультант врача». Это не совсем ЭБС с точки зрения формальных признаков, хотя и она применяется в образовательном процессе, а именно в послевузовском и непрерывном медицинском образовании. Главное отличие «Консультанта врача» в том, что он продаётся не только корпоративным, но и частным пользователям, т.е. доступ может быть приобретён через Интернет или даже через книжный магазин за наличные деньги. В остальном система доступов и оплаты такая же.

— Последние дискуссии на тему ЭБС и их продвижения смещаются в сторону серьёзной рекомендательной и консультационной работы с преподавателями, которые очень неоднозначно оценивают использование ЭБС. Как в этом отношении Вы строите свою работу?

— Во-первых, предоставляя платные доступы студентам на год, мы, как правило, выделяем на месяц-два бесплатные доступы преподавателям для ознакомления с системой. Во-вторых, преподаватель через компьютеры в библиотеке или на кафедре, где установлен коллективный доступ, может получать данные статистики о количестве пользователей и прочитанных ими книгах с точным указанием глав и страниц. Это — уникальная возможность, какой никогда не могла предоставить традиционная библиотека. Студент брал книгу, но никто не знал, читает ли он её. Наконец, в-третьих, мы активно сотрудничаем с преподавателями в части их пожеланий по составу ЭБС, по форме представления материалов и т.п.

— Руководители многих ЭБС отмечают существенный рост подписок на ресурсы. Какую ставите задачу-максимум на ближайший год?

— О медицинских вузах я уже говорил — до конца года — около 20, и примерно столько же, надеемся, что больше, — немедицинских. В денежном выражении рассчитываем получить по итогам 2012 г. не менее 50 млн рублей с электронных продаж. Ну, а задача-максимум... это как повезёт. ■