

одному пользователю одновременно пользоваться этим файлом. Если мы обеспечим контроль за использованием электронных книг, издательское сообщество будет уверено, что один экземпляр используется одним читателем, то проблем не будет. А если библиотеке понадобятся новые копии, то эта задача может быть решена разными способами — через ЭБС, через покупку нового экземпляра.

Владимир ХАРИТОНОВ,
исполнительный директор Ассоциации интернет-издателей

В нашей стране всё очень быстро меняется, и за 20 лет рынок выстроился не так, как мы ожидали. Мы не смогли ни сохранить инфраструктуру, которая была в советские времена, ни создать новую. К этому не прилагали усилий ни издатели, которые вполне могли бы объединиться, ни библиотеки, ни ведомства. Но вот наступили новые времена, когда электронные книги стали совершенно естественной частью нашей жизни. В Америке уже сейчас книжный рынок на 20% состоит из электронных книг, в Великобритании — на 12%, в Германии — на 6%. Мы все уже живём в этих условиях, и библиотеки должны на это реагировать. А вот издатели опять действуют медленно и вяло. Когда они говорят «купите у нас книги», возникает вопрос — вы их продаёте? Много ли книг в ассортименте, который предлагают научные и образовательные издательства

на рынок? Далеко не все книги, которые выходят на бумаге, продаются в электронном виде. Издатели сами не готовы к тому, что происходит. Я вполне понимаю логику законодателя, который попытался статьёй 1275 каким-то образом переломить ситуацию, позволив библиотекам выполнять их функцию — хранить и распространять информацию. Издатели им не могут в этом помочь, поэтому законодатель пошёл радикальным путём, предложив разрешить оцифровку книг. Можно долго обсуждать, правильно или неправильно, 10 лет или два года, но проблема действительно есть, и если издательское сообщество не смогло предложить решение, то такое решение предлагает законодатель.

Пришло время подумать над реформой авторского права, необходимость которой уже назрела и которая в Европе уже идёт. Решение о сиротских произведениях — фактически частичный выход из Бернской конвенции, и Франция постепенно из неё выходит, и во многих других странах принимаются решения, которые напрямую противоречат традиционной системе авторского права, сложившейся ещё в XIX в. Возможно, и в России следует всё тщательно продумать и что-то поменять с самого начала, заново рассмотреть проблему баланса интересов между издателями, библиотеками, читателями и авторами. ■

Дальнейшее продолжение разговор получил в рамках конференции «ЛИБНЕТ».

Сервисы издателей и агрегаторов для библиотек: что и почём?

ПРЕДЛОЖЕНИЯ АГРЕГАТОРОВ

Владимир ДМИТРИЕВ,
коммерческий директор компании «ЛитРес»

Исходя из нашего опыта, могу сказать, что ценообразование на электронные книги в России сегодня формируется на основе стоимости традиционной книги. Цены на 90% э-книг составляют 40% цены их бумажного эквивалента в Интернете. В остальных 10% случаев по требованию издателей книга стоит дороже. По нашему мнению, цена книги не должна зависеть от того, бумажная она или электронная. Даже если отсутствуют издержки на бумагу, то они компенсируются затратами на ресурс, поисковые системы, защиту и другие сервисы, продвигающие и доставляющие э-книгу пользователю.

«ЛитРес» предлагает сегодня следующие варианты, которые могут быть использованы библиотекарями как посредниками между издателями или агрегаторами и пользователями:

- наиболее востребованный сегодня в библиотеках вариант — книги на дисках;
- лицензионная поддержка, т.е. предоставление доступа к книгам, на которые есть права в электронной библиотеке «ЛитРес». Сейчас мы договариваемся с издательством «ЭКСМО» о том, что книги, которые библиотеки планируют покупать у издательства, будут «по умолчанию» передаваться с бесплатным электронным доступом;
- возможность чтения электронных книг из библиотеки на мобильных платформах iOS, Windows и Android;
- доступ через Litres touch — устройство для чтения, которое позволяет библиотеке выдавать э-книги пользователю, имеющему читательский билет. Система работает так: на нашем ресурсе предусмотрен интерфейс для библиотекаря (по сути, сам сайт litres.ru), куда библиотекарь заходит под своими логином и паролем и получает возможность выдавать

э-книги, которые за ним закреплены и предоплачены. При этом заполняются такие поля, как номер читательского билета, дата, до которой выдаётся книга. От библиотекаря требуется выбрать книгу и нажать кнопку «синхронизировать», и книга оказывается на устройстве. Издание выдаётся на две недели, и когда срок истекает, пользователь получает предупреждение о том, что доступ к контенту закончился и книга больше не может быть им использована.

Дорабатывается модель выдачи контента в рамках приложений на устройства клиента. Для этого достаточно установить само приложение, затем указать свою библиотеку с региональной принадлежностью, номер читательского билета и выбирать все книги, которые доступны этой библиотеке и есть в каталоге. Книга, которая выдана читателю, для всеобщего доступа временно закрыта. Таким образом, библиотека приобретает определённое количество экземпляров э-книги и управляет ими.

Константин КОСТЮК,
Генеральный директор ЭБС «Университетская библиотека онлайн»

Мы привыкли иметь дело с собственностью, покупать книгу, как предмет, и это сформировало наше мышление. Нечто подобное мы хотим сделать и с электронной книгой, но это как раз не получится. Если мы в этой сфере должны говорить о собственности, то это не предметная, не товарная собственность, а интеллектуальная. А она бестелесна, и у неё привязка происходит не к файлу или программному обеспечению, а к правовым ограничениям, лицензиям. И это, по сути, основа ответа на вопрос, почему в «Университетской библиотеке онлайн» за 100 тыс. рублей можно купить 50 тыс. книг, стоимость каждой из которых гораздо больше.

Существуют такие понятия, как экономика доступа и экономика цифровой передачи. Некоторые экономисты пытаются доказать, что в новой информационной среде экономические законы меняются. В отношении экономики это спорно, а в отношении цифровых медиа так и происходит. Если мы говорим о книге, как о предмете, то процесс её производства и логистики предполагает заводы, типографии, склады, передвижение товаров. Если мыслить это как систему, мы получаем книгоиздание как мощную ресурсно-материальную отрасль. Если же мы имеем в виду цифровую книгу, то мы говорим, по сути, об электромагнитном сигнале, который относится к совсем другой инфраструктуре: приёмник, передатчик и кабельная сеть. Это напоминает телевидение и радио, и мы знаем, что у этих медиа аудитория больше, но себестоимость вещания гораздо ниже. Нам нужно, переходя с формата на формат, перестать мыслить книгами и научиться мыслить информационными потоками.

Когда мы мыслим книгами, то исходим из поэкземплярных трат на книгу. Например, мы говорим: выпали расходы на типографию, книга подешевела на 30%, но это всё равно логика старой книжной экономики. Так

не понизить себестоимость. Если же мыслить в другой системе, то себестоимость вообще складывается иначе.

Второй момент связан с экономикой доступа. Вы можете, как и раньше, приобретать книги поштучно, и 100 книг будут стоить 100 000 рублей. Но мы вам предлагаем совсем другой ключ к решению проблемы. Вы получаете коллекцию огромного объёма, в нашем случае — 50 тыс. книг, причём оплачиваете только то, что было востребовано. Если была востребована только одна книга из этих 50 тыс., то доступ для одного человека будет стоить 100 рублей. Вот из этого механизма спроса и складывается ценообразование. Пока спрос низок, цена нашего ресурса сравнительно невысока. Если востребованность увеличивается, цена будет расти. Но тем не менее экономика доступа позволяет распределить стоимость издания среди множества других изданий, поэтому возникает такой экономический эффект. По сути дела, в библиотеках тоже такой эффект заложен: вы закупили в течение 50 или 100 лет 1 млн экземпляров, а в этом году востребовано 1000 книг. В случае с ЭБС вам не надо закупать всё, чтобы потом не использовать. Вы имеете в доступе множество потенциально интересных книг, а оплачиваете то, что используете.

Что касается предложений нашей ЭБС специально публичным и научным библиотекам, то варианты следующие: вы можете приобрести доступ на отдельный компьютер — это самый дешёвый вариант, на локальную сеть библиотеки, и удалённый доступ для читателей. Здесь тоже есть две возможности: мы можем просто продавать карточки доступа на одного читателя, а можем давать «переходящий читательский билет». **Ежегодный доступ на один компьютер стоит 15 тыс. рублей, локальная сеть, в зависимости от величины библиотеки, — 50–90 тыс., доступ одного читателя из дома — от 5 до 10 тыс. рублей.**

Неудобство пользования разными ресурсами — серьёзная проблема. Но электронная инфраструктура позволяет как угодно структурировать данные и выводить их в режиме одного окна. С теми, кто готов с нами работать, мы достаточно продвинулись в этом вопросе, например, в качестве единого сервиса вы можете использовать площадку Ebsco Discovery. Мы представляем на ней русскоязычную языковую среду, в едином окне доступа. Вузы, решая эту проблему, закачивают у нас формат RUSMARC, объединяют в единый электронный каталог и получают через АБИС возможность работы с нашим контентом. Мы сейчас подписываем соглашение с «ЛИБ-НЕТ», и такое единое окно будет доступно и в русскоязычном пространстве.

Сергей ЗИНЕВИЧ,
заместитель генерального директора ООО «Центр цифровой дистрибуции», ЭБС «КнигаФонд»

Основная модель нашей работы — индивидуальный доступ, чтение онлайн. Среди 137 тыс. книг, которыми мы сейчас располагаем, немалая часть доступна для скачивания, поскольку это в основном архивная или неохраняемая литература, которая нами была обработана, и часть современной литературы, на которую издатели

предоставили права для свободного распространения. На всю остальную литературу распространяется правило копирования до 10% текста, возможность установки закладок и т.п.

Мы много работаем с библиотеками, прежде всего с вузовскими, одновременно предоставляя так называемое библиотечное место с полным доступом к любым изданиям. Но поскольку это место «общего пользования», там немного ограничен функционал некоторых сервисов, таких как личная книжная полка, личный кабинет, нет ограниченного копирования, закладок. Публичным библиотекам доступ предоставляется по такому же принципу. Мы ориентировались на то, что библиотечный абонемент подразумевает онлайн-доступ, а читальный зал — бесплатный общий доступ в помещении библиотеки.

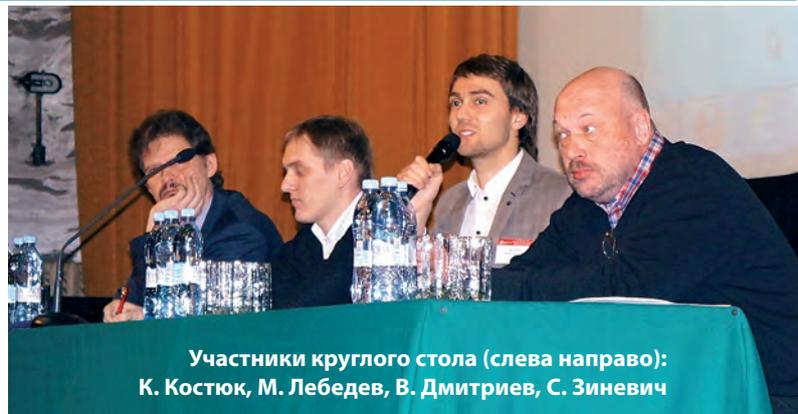
Что касается наших возможностей интеграции с библиотечными каталогами, автоматизированными системами, то мы уже более двух лет сотрудничаем с РГБ и ГПНТБ России. Собственно говоря, это та же модель библиотечного места, только мы на своей базе организуем сервис, который выдаёт записи по форматам Z39.50, SRV, SRW. Если человек, находясь на сайте РГБ, воспользуется их поиском, то по результатам поисковой выдачи отдельной строкой будет написано, что в «КнигаФонде» найдено по этой тематике определённое количество книг. Пользователь может просмотреть эти книги на сайте РГБ, а затем, выбрав ту книгу, которая его заинтересовала, прийти к нам на ресурс. Затем сценарии немного различаются. Если это происходит в помещении РГБ, то он получает полный доступ к книге, а если из другого места, то ему будет предложено авторизоваться или оплатить доступ и т.д.

Существует несколько библиотечных систем — «ИР-БИС», «АРБИКОН» и др., которые поддерживают такую интеграцию с помощью открытых протоколов, думаю, технических проблем для сотрудничества нет.

Михаил ЛЕБЕДЕВ, руководитель отдела продаж ЭБС IQlib

Мы работаем и с юридическими, и с физическими лицами. На данный момент у нас около 500 тыс. подписчиков — физических лиц. Все фонды разделены на две части: фонд ретроспективы и фонд учебной литературы. За ретроспективу мы не берём ни копейки, пользователи могут читать книги даже без авторизации. Для учебной литературы ценообразование определяется теми издержками, которые несёт компания по приобретению неисключительных прав.

Что касается областных, республиканских библиотек, то у нашей компании существует опыт сотрудничества, мы представлены в 10 регионах. Ценообразование для общедоступных библиотек складывается из стоимости тех сервисов, которые получает библиотека. **Цена составляет от 5 тыс. рублей на один компьютер за виртуальный читальный зал в областной, краевой или республиканской библиотеке в год.** У издателей мы приобретаем неисключительные имущественные права на литературу и рассчитываемся сразу, оплачиваем эти



Участники круглого стола (слева направо):
К. Костюк, М. Лебедев, В. Дмитриев, С. Зиневич

права на свой страх и риск. Фонды динамические, и присутствие той или иной литературы определяется конечным пользователем. Что касается передачи файлов на сервер библиотеки, то мы можем уже на данный момент осуществлять передачу части контента, который у нас представлен. Современный контент мы передавать не можем по условиям соглашения.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИЗДАТЕЛЬСТВ

Сергей ДАРИЙ, директор издательства «Юрайт»

Я бы хотел сосредоточиться на трёх моментах. Первое, книга бумажная и книга электронная — это разные объекты права, разные виды лицензий, их нельзя смешивать. Второе, передача э-книги навечно практически невозможна. «Вечное» право принадлежит автору. Издатель приобретает у автора на время формы использования книги. Третье, в основе создания книги лежит некая экономическая модель, которая издателю позволяет делать новые книги и переиздавать те, которые он уже издал. Эти принципы нужно учитывать в любых дискуссиях.

Что касается нашего взаимодействия с библиотеками, то подход, который мы предлагаем, удобен и востребован. Мы продаём все наши книги, которые издаём, передавая их в виде электронного файла. В течение пяти лет его можно хранить в фонде и использовать. Единственное ограничение — его нельзя бесконтрольно копировать и распространять. С файлом можно знакомиться и в читальном зале, и онлайн. **Один такой файл сегодня стоит 10 тыс. рублей на пять лет.** По окончании этого срока файл остаётся в библиотеке, но его нельзя выдавать.

Вячеслав ПЕТРЯКОВ, Генеральный директор издательства «Флинта»

Сегодня мы можем предложить более 1000 файлов книг по гуманитарным наукам. **Цена одного файла — от 10 до 15 тыс. рублей на 5–10 лет в зависимости от условий договоров с авторами.** Хочу подчеркнуть — файл дешёвым быть не может: книга должна продаться, чтобы у издательства были средства выпустить новую.

Парадокс в том, что когда мы обсуждаем дешёвый доступ, то доходит до того, что вузы через посредников получают нашу книгу для 10-тысячной аудитории за

40 — 50 рублей в год. Издать новую книгу за эти деньги нельзя.

Юрий РОЖКО, Генеральный директор ИД «Равновесие»

Мы традиционно занимаемся комплектованием библиотек, в том числе публичных, это основные наши клиенты. В ассортименте — электронные мультимедийные издания, аудиокниги, электронные книги, dvd-фильмы, обучающие программы. За 2011 г. мы поставили в бюджетные учреждения страны более 200 тыс. экземпляров, в 2012 г. рост по электронным экземплярам будет более 20%. Мы работаем в оффлайне, а в соответствии с IV частью ГК РФ есть ограничение, которое запрещает библиотекам выдавать электронные издания на дом без разрешения правообладателя. Мы, получив такое разрешение, имеем право выдавать более 12 тыс. наименований электронных изданий на компакт-дисках на дом. Это то, что библиотеки традиционно предпочитают приобретать. У нас есть опыт, когда мы продаём библиотекам файлы, которые становятся их ресурсами, но здесь есть технический момент — в такой работе не хватает сертифицированных общепризнанных независимых библиотечных систем, которые бы выдавали экземпляры читателям на дом и корректно считали лицензии. Пока таких систем нет, издатели не готовы выдавать электронные файлы поэкземплярно, а выдают в форме лицензий.

Владимир ПРУДНИКОВ, главный редактор НИЦ «Инфра-М»

В нашей ЭБС Znanium.com на основную часть литературы — вечные права. Мы предоставляем доступ прежде всего вузам, но среди наших клиентов есть библиотеки самого разного уровня вплоть до поселковых. **Стоимость доступа — 5 тыс. рублей на один компьютер для небольшой библиотеки, для крупной — 10 тыс.** Но при этом мы всегда можем говорить о предпочтениях.

То, о чём здесь говорилось, — доступ к электронной книге наряду с бумажной — мы уже реально осуществляем. У нас появились так называемые гибридные книги. То есть наряду с бумажной книгой вы получаете право доступа к электронной. Библиотека покупает книгу со специальным значком и QR-кодом. Это значит, что часть текста книги находится в ЭБС. Вы входите в ЭБС, находите книгу, а сканирование QR-кода смартфоном или планшетом сразу отсылает вас к данной книге, после чего требуется выполнить несколько несложных манипуляций. Проще говоря, ЭБС должна убедиться в том, что вы владеете бумажной книгой. Вас попросят ввести код; где его найти, будет указано. Таким образом, вы попадаете в ЭБС бесплатно.

Мы готовы продавать файлы, причём навечно. Это будет неисключительная лицензия, вид использования — размещение в электронном виде в составе электронной библиотеки и возможность доведения до всеобщего сведения (вернее, до читателя конкретной библиотеки). **Цена вопроса — 10 тыс. рублей.** Естественно, это касается не всех книг. Как правило, авторы не желают передавать книги навечно, однако издательство обладает

возможностями и сервисами, которые привлекают авторов, и они готовы поступиться своими правами.

Для вузов мы предлагаем возможность формирования архивов. **За три года непрерывной подписки на ЭБС все книги, которые были востребованы читателями и имеют переиздания, остаются в вечном бесплатном доступе вуза.**

Бизнес-модели, которая бы реально работала, пока нет, нужно пробовать. Только практика нам подскажет, как мы можем добиться востребованности.

Александр ЯКОВЛЕВ, директор по развитию электронного книгоиздания издательства «БИНОМ. Лаборатория знаний»

У нас многопрофильное издательство, мы выпускаем учебную и научную литературу. В подобных разговорах нередко возникает смешение понятий товара и услуги. Обычное книжное издание выступает исключительно в роли товара, а электронное имеет двойную природу: оно выступает и в роли товара, и в роли услуги. Доступ к электронной книге в ЭБС — это аналог проката или аренды. Товар приобретается навсегда, а услуга — на время.

Мы не имеем собственной ЭБС, а работаем через агрегаторов, сотрудничая с большинством из них. У каждого агрегатора своя система ценообразования. Одни покупают у нас лицензию по предоплате, для того чтобы давать доступ любому вузу, другие берут коллекцию на реализацию, и в этом случае цену устанавливаем мы. Мы даём неограниченный доступ к каждой книге, и чем вуз больше, тем выше цена. Здесь есть определённая логика. **Цена электронного экземпляра — 70% от прайсовой цены бумажной книги. Продавая 10 таких э-книг небольшому вузу, мы уже не ограничиваем к ним доступ.**

Для тех, кто хочет приобрести электронный файл в собственность, цена электронного экземпляра зависит от одновременного числа доступов, при этом покупатель должен нас убедить, что сможет защитить контент от несанкционированного копирования. Например, это можно делать с помощью сервиса, который предоставляет «Библиотех».

Борис ЛОГИНОВ, Генеральный директор НИБЦ «ЛИБНЕТ»

Библиотеки — единственный на рынке легальный покупатель контента, потому что он им нужен не для бизнеса. Читатель у нас получает услуги бесплатно. Действительно, в основе нашей деятельности лежит идея экземпляра, и мы хотим его приобретать, но мы сделаем всё возможное, чтобы его использование было легальным. Самая сильная сторона библиотек — их способность систематизировать, создавать поисковые аппараты. Поэтому моя рекомендация — строить взаимоотношения с издателями по формуле «каталог библиотеки — ваш контент». Тогда и библиотеки сохранят всё, что они создали за многие годы, и издатели и агрегаторы смогут продвигать свои услуги и издания. ■