

ЭБС VS ИЗДАТЕЛЬСТВА: ИСТИНА ГДЕ-ТО РЯДОМ

Сегодня электронно-библиотечные системы находятся под пристальным вниманием, и часто заслуживают нелестные оценки как со стороны партнёров-издательств, предоставляющих им контент, так и со стороны потребителей – вузов и библиотек. В частности, письмо в редакцию «Зачем драматизировать ситуацию?» – Переживут ли издатели нашествие ЭБС («УК», июль – август 2012 г.) – не могло не задеть за живое каждого, радеющего за отечественное учебное книгоиздание и качество высшего образования в стране. В.Г. Петряков, Генеральный директор авторитетного научного и учебного издательства «Флинта», справедливо ставит вопрос о роли и ценности ЭБС для судеб учебного книгоиздания. Констатируя, что ЭБС сегодня не способны ни предложить вузам эквивалентный аналог ассортименту книжного печатного рынка, ни компенсировать издательствам потери от падения бумажных тиражей вследствие экспансии электронной книги, автор приходит к выводу, что ЭБС если не вредоносны, то совершенно бесполезны для выхода учебного книгоиздания из кризиса.

Чтобы подтвердить или опровергнуть это мнение, вопрос, однако, следует поставить шире. Речь должна идти не о ЭБС, а о системе электронной дистрибуции и электронного книгоиздания в нашей стране вообще. Не секрет, что за рубежом работа агрегаторов издательского контента в гораздо большей мере оправдывает ожидания издателей. Способны ли наши ЭБС «вытащить» весь рынок учебного книгоиздания? Не следует ли издателям осознать и уяснить для себя факты нашего времени, которые никак от ЭБС не зависят и не могут быть поставлены им в вину?

Общераспространён упрек в необоснованной административной поддержке ЭБС. Автор считает, что, вводя в образовательные стандарты требование к наличию ЭБС в вузах, «одним росчерком пера оказались «похороненными» печатные книги для вузовских библиотек». Но простите, печатные книги никто не отменял. Если же они сами держались раньше силой административных норм, а именно министерским нормативом о том, что библиотечный фонд должен быть укомплектован печатными изданиями основной учебной литературы из расчёта не менее 50 экземпляров на каждые 100 обучающихся и дополнительной литературой не менее 25 экземпляров на каждые 100 обучающихся¹, то чем отличается прежняя административная поддержка бумажных книг

от ныне электронных? Барин взял, барин отнял – это уже государство решает, что ему эффективней поддерживать. По крайней мере, экономический эффект и технологический приоритет электронной книги перед печатной (но не ЭБС перед издательством!) очевиден для всех. И оказание равной поддержки электронной книге и печатной ни в коей мере не выводит из игры издательство, её выпускающее. Но дело не в этом. Без искусственной административной поддержки учебника, аналога которой нигде в мире нет, печатному учебнику не выжить, – вот что вытекает из такой постановки вопроса.

И, тем не менее, не отсутствие административной поддержки, и уж тем более не «жадность» ЭБС губительны для рынка учебников. Сеть высших учебных заведений у нас широка как нигде, и, тем не менее, учебник не выживает. Объяснение этому очень простое. Учебник как полное систематическое изложение предмета является в нашей стране искусственным переростком, в ущерб научному книгоизданию. И грифование тоже служило формой искусственной административной поддержки учебника. Сегодня, когда образование перестраивается на международные нормы Болонского

Автор



Константин Николаевич КОСТЮК
Генеральный директор «Директ-медиа», ЭБС «Университетская библиотека онлайн»

1. Приказ Министерства образования Российской Федерации от 27.04.2000 № 1246 «Об утверждении примерного положения о формировании фондов библиотеки высшего учебного заведения».

процесса, когда наука переходит на междисциплинарные и ориентированные на практику рельсы, когда во главу угла встаёт не пассивное усвоение подготовленного материала, а навык самостоятельной организации научной информации, дни учебника как гностической священной книги для «посвящённых» сочтены. Разумеется, он был и будет неизбежным спутником учебного процесса, но не в той гипертрофированной роли «школьного учебника для студентов». В Германии вузовские учебники называются Standartwerk — в переводе это буквально означает такое удачное научное произведение, которое выделяется среди остальных качеством предоставления материала, поэтому становится стандартом для всей дисциплины и переживает множество изданий большими тиражами. Вузовские библиотеки приобретают их, как и другие книги, в обычных количествах. Тиражи раскупаются в основном студентами. Именно этот путь останется и для наших учебников.

От изменения роли учебника равно страдают не только учебные издательства, но и ЭБС, которые также «привязаны» к учебной литературе. И низкая статистика ЭБС говорит о том же факте низкой востребованности учебников, как и их низкие тиражи. Однако ЭБС подвержены ещё целому ряду «губительных» факторов, о которых издательства знают только понаслышке. Во-первых, пресловутое компьютерное пиратство непосредственно бьёт именно по легальным ЭБС, мешая им превратиться в полноценный канал дистрибуции лицензионного контента, а уж только по этой причине проблема достигает и издателей. Студенчество среди всех категорий является самой закононепослушной и платёжеспособной категорией интернет-пользователей. Они составляют движущую силу пиратства.

Во-вторых, информационные ресурсы свободного интернет-пространства сегодня настолько шире возможностей легального пространства (создаваемого, в первую очередь, ЭБС), что для искушённого пользователя становится нерационально ходить по скучным, неудобным, недоразвитым платным интернет-ресурсам, в то время как существуют превосходные бесплатные сервисы и книжные стоки, наполненные в десятки раз более разнообразным контентом. И виной этому не только пиратство, а то, что издательства снимают с себя задачу работы над созданием качественного электронного информационного пространства, перекадывая её на ЭБС и при этом отказываясь сотрудничать с последними. И то, что сегодня в них доступно не более четверти необходимой для вузов литературы, — не вина ЭБС, а результат политики издателей. Почему же вузы должны покупать то, от чего отказываются студенты и преподаватели? На каких основаниях издательства могут ожидать от ЭБС денежного потока? Этот вопрос отнюдь не риторический — особенно ввиду ожидаемых осенью поправок в Гражданский кодекс, предоставляющих право оцифровывать произведения для науки и образования без разрешения правообладателя. После этого разрешения библиотеки готовятся к созданию централизованного электронного ресурса всех книг по

образованию и науке (Национальная электронная библиотека), в котором контент предоставляется бесплатно. Тогда покупка ЭБС станет растраниванием денег. Но будет ли это во благо издательствам?

В-третьих, изменились формы работы с учебным контентом в образовательном процессе. Бумага сама, не дожидаясь ЭБС, перетекает в электронные форматы. Сегодня ничто не мешает преподавателю сканировать, свободно компилировать собственные учебные курсы из разных источников, в том числе учебников, и побуждать студентов учиться именно по своим электронным пособиям. Преподаватель перестал быть транслятором идей какого-то одного, пусть и авторитетного, автора. Каждый преподаватель стремится реализовать себя как индивидуального учёного, стремится создать свой курс. И любая книга, в том числе учебник, становится всего лишь информационным источником преподавателя, тая в тиражах.

Все эти факторы, больно ударяя по издателю, поистине губительны для электронного дистрибутора. Ведь последнему нужно удержать рыночное поле цифровой информации, а оно куда более динамичное и мобильное, чем рыночное поле бумажной книги. Если рыночная доля легальной электронной литературы сегодня составляет около 7,4% в США (2011 г.) и 0,1% в России (2011 г.)³, то доля читаемой литературы, уходящая через свободные каналы Интернета, составляет в десятки раз больше. К этому надо прибавить и то, что читательские предпочтения как таковые уходят от книги к другим текстовым форматам — сетям, блогам, интернет-сайтам. На каком основании можно ожидать, что ЭБС способны перерасти среднестатистические 0,1% и превратиться в 10% или 50%? Сделали ли сами издательства что-либо для этого?

Дело в том, что большинство издательств до сих пор рассматривают ЭБС не как оптовое звено, не как своих электронных дистрибуторов, а, в лучшем случае, как «посредников между издательствами и вузами», в худшем, как нечистых на руку дельцов. В.Г. Петряков призывает, как лучший выход, «не обязывать сегодня вузы иметь ЭБС и устраниваться с этого рынка, тогда рыночная экономическая модель выстроится сама, учитывая интересы всех участников данного процесса». Но не получится ли так, что рынок не станет спрашивать «действительную стоимость» книги? Тиражи в сегментах художественной и деловой литературы опустились в два раза, что сопоставимо с учебниками, хотя государство никак не вмешивалось в этот процесс. Книга падает в тиражах, потому что радикально меняется информационное пространство и вместе с ним информационный рынок. Зачем тешить себя иллюзией, что если принять какое-то «государственное» решение, то останется всё, как было? «Википедия» убила энциклопедическую отрасль книгоиздания по всему миру, глянецовые журналы, питающиеся рекламой, выдавили с рынка сегмент массовой подписки, а научная периодика вытеснила науч-



2. Книжный бизнес в США // Книжная индустрия. — 2012. — № 6 (98). — С. 61.

ную монографию как рыночный продукт. На современном мобильном информационном рынке нет островов, застолбивших себе форму коммерческих продуктов на века. Издателям придётся радикально перестраиваться, чтобы сохранить свой бизнес, и перестраиваться, в первую очередь, в направлении электронного издательского процесса. И когда они начнут это делать, отношение к ЭБС радикально изменится.

ЭБС не обязаны «покупать» контент у издательств, причём в объёмах, компенсирующих падение выручки от бумажных продаж. Их задача — донести издательский продукт до потребителя в новых форматах и по новым рыночным схемам, которые диктует цифровая форма. Низкая цена на электронном рынке обусловлена тем, что этот продукт, судя по статистике, очень слабо используется в учебном процессе. Странно было бы платить издателю в 20–30 раз больше, чем у него покупает конечный потребитель. Издателю, конечно, нужно учитывать специфику форм продажи контента. Если раньше библиотекой приобреталась сама бумажная книга, вне зависимости от её последующего использования, то схемы работы по принципу «доступа» сегодня позволяют всё: учёт постраничного использования, варианты «пакетного предложения», регулирование количества лицензий и т.д. Тем не менее, как вознаграждение, так и риски, связанные с востребованностью контента, должен нести издатель — это его призвание и бизнес. ЭБС сегодня, тем не менее, берёт риски на себя, выкупая контент, или живёт на копеечной комиссии 20–30%, которая несопоставима с долей книготорговых структур в конечной цене. При этом в задачу ЭБС входит не только, и не столько — донести книгу, сколько — создать новое информационное пространство, цифровые сервисы, которые позволят книге интегрироваться в цифровую среду, не уступать перед лицом стремительно уходящих вперёд мультимедийных форм информации. Ведь книга в новой медийной среде, хотя бы этого издатели или нет, вступила в конкуренцию с более жизнеспособными, мобильными и привлекательными цифровыми медиа. Именно ЭБС и электронные библиотеки, от лица всего книжного сообщества, борются за конкурентоспособность книги в этой среде. При этом основные силы отнимают усилия по убеждению издательств, по лицензированию и подготовке издательского продукта. Затраты необходимы для присутствия в высокотехнологичной информационной среде, стоимость разработки инноваций, труда и рекламы в которой очень высоки. Успех ЭБС также тесно связан с тем, какая работа проводится в вузе, как продвигается продукт от библиотекаря к преподавателю и к студенту. Наконец, если сопоставить напряжение конкурентной ситуации с тем жалким рыночным сегментом,

который ЭБС занимают, комиссионными, на которые они живут, и внушительными инвестициями, которые они должны отбивать, едва ли у кого-то поднимется голос упрека.

То, что рыночные каналы не заработали, что финансовый канал, позволяющий повышать качество учебной литературы, мотивацию авторов, в цифровой среде ещё не запущен, — это реальность, с которой можно только согласиться. Ценовые ножницы контента между себестоимостью создания высокоинтеллектуальной книги и актуальной её ценой на цифровом рынке расходятся всё шире. И здесь прямых рекомендаций не существу-


Учебник как полное систематическое изложение предмета является в нашей стране искусственным переростком, в ущерб научному книгоизданию. Сегодня, когда во главу угла встаёт не пассивное усвоение подготовленного материала, а навык самостоятельной организации научной информации, дни учебника как гностической священной книги для «посвящённых» сочтены


ет. Очевидно, однако, что до тех пор, пока издатели будут воспринимать цифровое пространство как вражескую территорию, самоустраиваясь от сотрудничества и совместного выстраивания рыночной модели вместе с ЭБС, ситуация будет только усугубляться. Положительные примеры есть — и не столько со стороны тех издательств, которые стремятся создавать самостоятельные ЭБС и каналы продаж, сколько со стороны тех, кто систематически выстраивает свою политику в ландшафте электронных дистрибуторов. И к таким издательствам с разумным и конструктивным подходом, кстати, относится само издательство «Флинта».

Свет в конце туннеля есть. На Западе, где информационный научно-образовательный рынок также высокомобилен, но уже оставил стадию структурирования рынка далеко позади, основополагающая задача замещения традиционных бумажных каналов цифровыми решена. Опыт издательств «Эльзевир», «Шпрингер», «Гройтер», «Эмеральд» и других — тому пример. Для западного рынка научной литературы уже очевидно, что альтернативы цифровым формам дистрибуции нет. Отечественные ЭБС так же стремительно расширяют ассортимент и качество услуг, повышают стоимость, следуя за ростом востребованности ресурса, семимильными шагами увеличивают выплаты издателям. С самых первых шагов этот рынок высококонкурентен, а издателям есть, что выбирать. Переход на цифровые рельсы, пусть не так быстро, как хотелось бы, но происходит. Так что «драматизировать ситуацию» действительно нет причин. ■