



ЭБС: хотели как лучше, а получилось...

Продолжая дискуссию о состоянии и перспективах российского учебного книгоиздания, эффективности взаимодействия издательств и ЭБС, редакция приняла решение перенести начатый разговор на эту тему («УК», июль – август) со страниц журнала в офлайн- и онлайн-среду, пригласив все заинтересованные стороны принять участие в круглом столе «**ЭБС: хотели как лучше, а получилось..?**».

Разговор был непростым, поскольку, по мнению издателей, в случае принятия изменений в ст. 1275 ГК РФ обсуждать уже ничего не останется: нововведения приведут к полной ликвидации отрасли учебного и научного книгоиздания. Поэтому приоритетная задача и для самих издательств, и для отраслевых СМИ – донести до законодателей крайне негативную оценку научной аудитории готовящегося законопроекта в части вышеуказанной статьи, а так же предложить собственную редакцию данной нормы законопроекта. Разговор с трудом удалось вернуть в русло заявленной темы, но смею предположить, что до момента принятия новой версии ГК РФ нам придётся ещё не раз вернуться к вопросам свободного использования электронных копий произведений научного и образовательного содержания в библиотеках.

Как выживает сегодня издатель учебной литературы? Что следует учесть при формировании ЭБС? Каковы преимущества и недостатки работы с агрегаторами? Что мешает более эффективной работе, мотивирующей авторов создавать новый качественный контент, а сервисным площадкам улучшать и расширять спектр предоставляемых услуг? Слово экспертам.

Вячеслав ПЕТРЯКОВ: Издательство «Флинта», являющееся правообладателем большой коллекции научной и учебной литературы по русскому языку, культуре речи, русской и зарубежной литературе, а также по иностранным языкам, – одно из немногих, продолжающих выпуск литературы в данном сегменте. Последние два года немало издательств закрылось, другие перестали выпускать учебную литературу для высшей школы. Ежегодно мы издаём более 200 книг, из которых свыше половины – новые издания. За счёт прежних наработок мы сумели получить доход от продажи электронного контента, примерно 10–12%. Вроде бы обиженными нас назвать нельзя. Но мы чётко прослеживаем тенденцию к падению всех показателей, как у себя, так и у дружественных издателей. Можно утверждать, что если сегодня не остановиться, трезво не проанализировать сложившуюся ситуацию в издательствах, в вузах, у посредников-агрегаторов, то нетрудно спрогнозировать очень скорую гибель издающих организаций, выпускающих научную и учебную литературу, потерю авторов, а это, в свою очередь, приведёт к резкому снижению уровня образования. И самое па-

радоксальное – чем интенсивнее мы будем существовать существующими методами внедрять ЭБС в вузы, тем быстрее будет снижаться качество образования.

Рынок учебной литературы – очень хрупкий. И сегодня настал момент, когда неосторожный шаг может погубить всю отрасль.

Константин ЛЕОНТЬЕВ: Давайте начнём с риторического вопроса: откуда берутся деньги? Деньги в нашей отрасли должны платить вузы. Вузы не платят никому, стараясь экономить. В США почти 30% бюджета учебного заведения идёт на оплату контента, доступа к базам данных. У нас вуз не готов и не приучен, даже получая 60 или 100 тыс. рублей на студента, заплатить 500 рублей за ключ к электронному ресурсу.

Реально ЭБС сейчас зарабатывают в десятки раз меньше, чем требуется на поддержание текущих оборотов, поддержки издательств. При этом переход к электронному книгообеспечению уже состоялся, это объективная реальность, и надеяться на то, что вернуться издания в бумажной форме, уже не приходится. Молодое поколение идёт вперёд и понимает, что лучше

один раз заплатить по цене шести книг и купить нормальный ридер, чем приобретать каждый раз новый учебник. Мало того, у них есть соблазн в виде свободно размещённой в Интернете литературы. ЭБС сейчас играют положительную роль: конечно, они не могут обеспечить основной доход издателей, но они обеспечивают дополнительный.

Рассуждая о качестве, нужно реально оценивать ситуацию: вузы будут покупать то, что дешевле. Наша ЭБС старается обеспечить максимально возможный по охвату, по качеству и количеству контент, балансируя между «золотой» литературой, недоступной ни для кого, и уж совсем несоответствующей. Но при этом хочу отметить следующее: чем больше издатели будут распространять информацию, что контент ЭБС некачественный, тем больше шансов, что результатом каждого такого тезиса будут убытки самого же издательского сообщества. Завтра любой вуз начнёт создавать собственные коллекции и не будет платить ни издателям, ни ЭБС. Вопрос: кто от этого выигрывает?

Владимир ПРУДНИКОВ: Иницилируя любые законопроекты, надо учитывать интересы всех сторон: автора-издателя, библиотеки и читателя. У нас одна главная проблема — попытка «перетянуть одеяло на себя», причём достаточно грубо, используя различные административные механизмы. Очевидно, что общей для всех заинтересованных сторон, серьёзной проблемой является кризис чтения. Библиотеки перестают быть местом, притягивающим читателей. Мы все чётко понимаем, что наше молодое поколение в библиотеки пешком ходить не будет, и за электронными копиями книг с целью образования, в том числе. Следовательно, нужно сделать так, чтобы библиотеки позволяли осуществлять удалённый доступ к электронным версиям. Хотелось бы, чтобы это не происходило за счёт издательств. Публичные библиотеки финансируются государством, следовательно, деньги нужно распределить таким образом, чтобы хватало и на бумажные, и на электронные книги, там, где это требуется.

Михаил ТОПОРКОВ: Конечно, мы зависим от платёжеспособности вузов. Да, мы хотели бы покупать качественный контент, но это зависит не от нас одних. Сам преподаватель выбирает те книги, которые он будет рекомендовать студентам. Наши библиографы уделяли большое внимание справочной, методической литературе, более того, мы создавали учебные модули, которые сами оцифровывали: под-

ключали к основному учебнику ссылки на задания, лабораторные работы и т.п. Но после того, как появились Требования Рособнадзора, которые заставили львиную долю наших средств тратить на издания, им отвечающие, у нас образовался определённый вакуум в справочной и энциклопедической литературе. Однако сейчас, набрав достаточное количество литературы, соответствующей Требованиям, мы опять начинаем приобретение у постоянных поставщиков тех изданий, которые требуются клиентам, или которые мы сами хотели бы видеть на нашем ресурсе.

Вячеслав ПЕТРЯКОВ: Тогда возникает вопрос: может быть, просто поменять критерии? В кулуарах мы всё понимаем и говорим честно, а когда нам нужно выступать с трибун, мы как страусы прячем головы в песок и говорим «как надо». Если критерии не удовлетворяют библиотеку, если они абсурдны для издательства и для преподавателей, то почему их не поменять? Второй вопрос. А нужна ли для вуза ЭБС, или ему достаточно платформы, которая будет постепенно наполняться тщательно отобранным и действительно востребованным электронным контентом, если дать свободу, допустим, в течение пяти лет, на то, чтобы удовлетворить Требованиям Рособнадзора? Это будет дешевле, качественней и управляемей. Третье. Чего мы хотим от вуза? Получить хорошего специалиста или знать, как он учился? Если вуз выпускает плохого специалиста, надо закрывать такое учебное заведение. А диктовать, как и по каким учебникам вуз должен учить — это не рыночное отношение!

Булат НИГМАТУЛИН: Если решением Минобрнауки России ЭБС должны иметь все вузы, и это обязательно для их аттестации, то с одной стороны, это благо, потому что качество образования должно регулироваться не только тогда, когда специалист уже подготовлен. В учебном процессе должны быть и новые средства, и новые способы получения знаний. Другой вопрос — как это организовано. Требования явным образом были составлены под готовые ЭБС, соответственно и рынок электронных ресурсов получился монопольным, доминантным. Зачем издателю, выпуская книги, создавать свою ЭБС? **ЭБС — это услуга, сервисная платформа, на которой может размещать контент, кто хочет. Конкуренция должна происходить на уровне услуги — её удобства, стоимости, дополнительных сервисов.** А контент нужно формировать с учётом потребностей покупателя, а не административными методами.



Вячеслав ПЕТРЯКОВ,
Генеральный директор
издательства «Флинта»



Константин ЛЕОНТЬЕВ,
шеф-редактор –
начальник редакционно-
библиографического
отдела ООО «Центр
цифровой дистрибуции»,
ЭБС «КнигаФонд»



Владимир ПРУДНИКОВ,
главный редактор
ООО «НИЦ Инфра-М»,
ЭБС «Знаниум»



Михаил ТОПОРКОВ,
Генеральный директор
ЭБС IqLib

**Сергей ИВАНОВ, коммерческий директор
ООО «Ай Пи Эр Медиа», ЭБС IPRbooks (г. Саратов)**

Говоря о развивающемся рынке электронного оборота учебной литературы, отмечу несколько моментов и проблемных вопросов в работе с издательствами при передаче изданий в электронном виде.

Дезориентированность в каналах распространения литературы в электронном виде. Большое количество предложений приводит издателей к работе с максимумом поставщиков контента, однако не всегда защита изданий в электронном ресурсе является приоритетным фактором. Такая ситуация характерна для издательств, одними из первых начавших работу с электронными версиями своих книг и прошедших нелёгкий путь формирования основ рынка. Поэтому то, что было скачено и продано за копейки 3–4 года назад, «гуляет» по Интернету. Сейчас же постепенно создаются качественные платформы, с надёжной защитой контента и хорошими сервисами.

Нечёткость позиции в политике издательств при передаче контента разным поставщикам. Фактически, это предоставление искусственных неравных условий поставщикам электронных ресурсов, что изменяет ценовую политику платформ в сторону увеличения, а, значит, снижает спрос на них у вузов из-за высокой стоимости.

Заблуждения издателей, представляющих контент в электронном виде, относительно реальных финансовых возможностей вузов.

Если коллекция издательства из 50–100 книг стоит порядка 100 тыс. рублей на один год (минимум 1000 рублей за одну книгу), то при выполнении требований законодательства о минимуме изданий в ЭБС на уровне 5000 и обязательности обеспечения доступа каждому студенту ЭБС для вуза должна стоить 5 млн рублей (на один год вне зависимости от нужного числа доступов). Этот уровень цен не совсем адекватен даже для крупных московских вузов, не говоря уже о региональных. А статистика использования книг в ЭБС пока настолько мала, что говорить о кризисе печатного учебника просто несерьёзно.

Кроме того, считаю некорректным заявление, что ЭБС – посредник. Посредники или агенты ничего не производят и ничего не имеют, а перепродают то, что есть. Затраты любой ЭБС очень высоки, и для того, чтобы развивать ресурс, необходимы постоянные серьёзные инвестиции.

Продажи электронных изданий на площадке ЭБС воспринимаются многими издателями как альтернатива продажам печатных тиражей, имеющая на них негативное влияние. Электронные продажи никогда не заменят книжные. Наша практика показывает, что работа с ЭБС – это дополнительный и актуальный в сегодняшних рыночных условиях способ повысить продажи. Фактически, одна и та же книга продаётся в двух разных форматах и приносит выгоду в течение более долгого срока (при условии, что ЭБС надёжно защищает контент и работает с вузами и публичными библиотеками).

**Евгений Ершов, директор ООО «Частная библиотека «Кругозор»
им. В.А. Черныкова (г. Череповец)**

По моему опыту, смею утверждать, что ЭБС нужны. Для наших читателей мы приобретаем книги с сайтов издательств, наши клиенты готовы платить за электронную книгу в качественном формате разумные деньги (в пределах 150 рублей). Тем не менее, причинами недостаточной востребованности ЭБС являются следующие факторы: ресурсы ЭБС достаточно дорогие, не каждый вуз или библиотека может себе это позволить; значительная часть предлагаемых книг есть в свободном доступе в Сети, поэтому у многих возникают сомнения по поводу целесообразности их приобретения легально (считаю, что усилия издательств и ЭБС должны быть направлены на решение именно этой проблемы); слабая подготовка персонала библиотеки, предоставляющей ресурсы ЭБС читателям (нередко библиотекари сами слабо ориентируются в электронных ресурсах и его возможностях, а иногда даже не в курсе, что есть в библиотеке).

Александр НИКИФОРОВ: Наша система и бизнес-подход иные, нежели у агрегаторов «КнигаФонд» или IQlib, но это никак не связано с формированием рынка, поскольку здесь могут быть разные подходы, и это нормально. Что касается формирования контента, я не склонен говорить о финансовой составляющей, поскольку очевидно, что всё и всегда упирается в деньги. Сегодня нужно работать с издательствами и наращивать объём предоставляемого потребителям контента. Условно его можно разделить на две части: ожидаемый вузами, т.е. тот, который им реально нужен и используется в учебном процессе, и предлагаемый контент, который сейчас есть на платформах разных ЭБС. Вторая составляющая пока очень сильно не соответствует ожиданиям, потому что многие издательства на сегодняшний день не разместили свои книги ни на каких ресурсах. Кто-то боится, кто-то не переоформил права, у кого-то есть ожидания, что действительно, может быть, всё вернётся в прежний формат. Но, тем не менее, ситуация развивается, потому что мы видим, что эра Гуттенберга на наших глазах заканчивается, и мы являемся активными участниками её завершения, развивая электронные ресурсы.

Василий ПОРХАЧЁВ: Переход этот системный, и во многом он связан с тем, что библиотеки, прекращая выполнять свои традиционные функции по доступу к бумажной информации, при этом плохо умеют управлять электронным контентом. Такое управление – как раз и есть прерогатива ЭБС, и, несмотря на все минусы, у нас это стало получаться. Но и у библиотек здесь тоже может быть важная социальная функция: на рынке немало востребованной учебной литературы, которая является «сиротской». Это те книги, которые никогда не появятся в легальном цифровом виде на легальных ЭБС, поскольку у них нет прямого правообладателя. Поэтому, если у государства есть желание активно развивать электронные ресурсы, возможно, в этом направлении и стоит двигаться библиотекам.

Важным финансовым критерием для любой электронной библиотеки является стоимость книговыдачи. Это тот критерий, по которому серьёзные библиотекари рассматривают необходимость подписки на тот или иной западный ресурс. По цифрам «НЭИКОН», для западных журнальных баз нормальная стоимость – два доллара за выдачу материала. Если мы говорим о книгах и о нашей специфике, здесь стоимость книговыдачи должна быть значительно меньше.

И последнее — не нужно настолько печально оценивать финансовые потоки ЭБС. Мы, например, по бестселлерам отдельных издательств выплачиваем уже до 10 тыс. рублей в квартал. При этом издательства получают оперативную статистику и аналитический материал для оценки своих портфелей. На мой взгляд, не так уж и плохо для развивающегося рынка.

Дмитрий КУДИНОВ: Мы по-разному оцениваем нашу работу с ЭБС. Сейчас мы исходим из того, что есть рынок печатных изданий, где преподаватели выбирают книги, заказывают их, и мы можем работать в рамках нормальной конкуренции. К рынку электронных изданий мы бы хотели подходить примерно так же, т.е. работать с ЭБС как с платформами, предоставляющими услуги, таким образом, чтобы все продажи шли от лица издательства. **На наш взгляд, следует подходить к ЭБС не как к посреднику, который перепродаёт контент, а как к поставщику услуг и сервисов по предоставлению электронного контента.** Специфика учебного книжного продукта такова, что продвигать его можно только лично. Через ЭБС сложно продвигать оптом, это больше подходит для розничных продаж художественной литературы. В части реализации учебников нужно работать с преподавателями, библиотеками, чтобы заинтересовать их именно нашим учебным комплектом, а дальше продукт будет развиваться за счёт бумажных и интерактивных приложений, это не будет вечным чтением в pdf. Поэтому мы бы хотели использовать такую модель, при которой издатель является аккумулятором и проводником научной мысли в вузы. Наиболее удобный вариант для нас — работа с платформами, оказывающими услуги по поддержке и сервисам, а сами продажи осуществляются от издательства «Юрайт».

При этом, если говорить о статистике использования литературы в электронном виде честно, то, думаю, она у нас такая же, как и у других, — очевидно, что вузам электронная книга пока нужна «для галочки».

Владимир ПРУДНИКОВ: Мы стремимся обеспечить нашу ЭБС собственной литературой. Цель — выйти в следующем году примерно на 2000 наименований новинок, для того, чтобы соответствовать Требованиям, но ориентированы мы пока, в основном, на выпуск бумажной литературы. Серьёзные вопросы вызывает тот факт, каким образом Рособрназор планирует проверять и контролировать наличие ЭБС в вузе. В соответствии с появив-

шимися в вузах «Методическими рекомендациями по проведению экспертизы обеспеченности обучающихся образовательных учреждений ВПО доступом к электронным научным и образовательным ресурсам и соответствия ЭБС установленным содержательным и техническим характеристикам», в составе ЭБС не учитываются партнёрские коллекции. Получается, что и издателей, и небольшие ЭБС загоняют в очередную ловушку.

Подход, который осуществляет «Юрайт», позволяет издателям управлять процессом продаж собственного электронного контента, а это очень важно, потому что издатели не стремятся отдавать свой контент в общий котёл крупных агрегаторов: механизм их реализации непонятен, а про адекватный контроль востребованности контента вообще можно забыть.

Екатерина ЛЮБУШКО: Для вуза наибольший интерес представляет использование единой площадки, объединяющей многие ресурсы, нежели наличие мелких разрозненных ЭБС. Для наших пользователей — студентов и преподавателей — крайне неудобно использовать 5-6 разных паролей и логинов для того, чтобы найти необходимый контент. Мы протестировали и приобрели большое количество ЭБС, чтобы соответствовать Требованиям. Но могу сделать вывод, что это процесс трудозатратный, дорогой и слабоэффективный с точки зрения востребованности и использования. Создавать свою собственную ЭБС не всем вузам под силу, да и насколько это необходимо, ещё большой вопрос.

Что касается проверок, могу сказать следующее: для нас неясны пока методики контроля соответствия ЭБС Требованиям. В июле у нас была проверка, и члены комиссии первым делом потребовали договоры с ЭБС. Затем, после просмотра всех предоставленных документов, был задан вопрос «Где ваша собственная ЭБС?». Несмотря на наше объяснение, что мы не обязаны агрегировать контент самостоятельно, поскольку приобретаем сторонние ресурсы, в соответствии с Требованиями, нам всё равно это записали в замечание. Поэтому вопрос требований проверяющих и их подходов к контролю за электронными ресурсами в библиотеке остаётся открытым, видимо, опять будем учиться на собственных ошибках и зависеть от уровня прочтения и понимания проверяющими норм законов и приказов. ■

Полная версия дискуссии представлена на сайтах www.aselibrary.ru и www.unkniga.ru.



Буллат НИГМАТУЛИН,
Президент ИГ «Геотар»,
ЭБС «Консультант студента»



Александр НИКИФОРОВ,
директор ЭБС
издательства «Лань»



Василий ПОРХАЧЁВ,
коммерческий директор
ЭБС «Айбук»



Дмитрий КУДИНОВ,
коммерческий
директор издательско-
книготоргового
объединения «Юрайт»



Екатерина ЛЮБУШКО,
директор библиотеки
МГПА им. Кутафина