

BOOKMATE – клуб для «однокнижников»



Очевиден тот факт, что российский рынок э-контента имеет свои, исключительно национальные, особенности. И если не говорить о вечном и большом – нечтении и пиратстве, то, объективно, он действительно маловат (как по ассортименту, так и по доле в общем объёме рынка), у него мощный языковой барьер, его пока обходят стороной мировые книжные экосистемы (хотя есть вероятность, что эта «традиция» в скором времени будет нарушена), на нём мало отечественных игроков и ярких проектов. Последних можно пересчитать по пальцам одной руки, но сервисы по чтению и социальным коммуникациям, форматы и модели взаимодействия с читателями уже создаются на уровне мировых стандартов, что не может не радовать.

Компания Dream Industries основана в 2009 г., её продукты известны нашим читателям: это и музыкальный сервис Zvooq, и проект по обмену знаниями «Теории и Практики». Но сегодня мы поговорим о платформе для электронного книгоиздания Bookmate. Как выбрать нужную книгу и подсмотреть, что читает твой друг? Как объединять успешные команды единомышленников и «однокнижников»? Как оказаться там, где есть потенциальный читатель, и максимально упростить его доступ к книге?

Об этом и многом другом в интервью «УК» сооснователя компании Dream Industries **Саймона ДАНЛОПА**.

— Саймон, как возникла идея проекта Bookmate? Каковы особенности сервиса по сравнению с другими платформами чтения книг?

— Идея Bookmate неплохо отражена в его названии: этот неологизм можно условно перевести как «книжный друг», «друг по книге», «однокнижник». Bookmate — это, как и написано на нашем сайте, самый простой способ читать книги. Весь проект от начала до конца ориентирован на книги и читателя. Bookmate с самого начала был кроссплатформенным сервисом: он работает и в вебе, и на всех мобильных платформах, даже экзотических. Вы можете начать читать книгу на смартфоне, а продолжить на компьютере или планшете с того же самого места, на котором остановились. Читателю не нужно заботиться о том, на чём именно он читает. Благодаря подписке ему не нужно заботиться и о том, как именно он получает доступ к книгам. Чтобы начать читать книгу на Bookmate, достаточно одного клика мышкой вместо нескольких на сайте обычного магазина. Как сделать так, чтобы книгу было быстро находить и с удобством читать? Как поделиться своими впечатлениями, своим читательским опытом, заключённым в твоей «личной полке», с друзьями?

«Книжные» люди, приходя к кому-нибудь в гости, подсознательно смотрят на книжные шкафы — то, что собирает и читает человек, многое о нём говорит. Bookmate даёт все эти возможности: и заглянуть в библиотеку друга, и поделиться своими впечатлениями, и найти новую книгу. Маркетинговые исследования показывают, что выбор следующей книги для чтения у большинства читателей зависит от рекомендаций друзей.

— Проект стартовал в конце 2010 г. Какова сегодня статистика Bookmate?

— В нашем ассортименте около 200 тыс. книг, из которых в общественном достоянии находятся примерно 7 тыс. У сервиса около миллиона посетителей в месяц, и их число постепенно

растёт. Большинство из них пользуются мобильными устройствами, но немало и тех, кто читают книги на Bookmate с помощью браузера. Большинство наших читателей в России, и мы считаем это важным для развития сервиса, живут за пределами Москвы и Петербурга, т.е. именно там, где потребность в чтении качественных книг удовлетворить сложнее всего.

— **А каков портрет читателя Bookmate?**

— Социологических исследований мы, честно говоря, не проводили, есть статистика только общего порядка. Повторюсь, больше 60% живут не в Москве и Санкт-Петербурге, а в регионах. Более 70% пользователей Bookmate доступен через мобильные устройства, в первую очередь смартфоны, которые становятся всё более доступными. Я убеждён, что если мы хотим, чтобы книги стали влиятельными конкурентами за внимание пользователя, то они должны быть там, где находится читатель. Если человек проводит большую часть времени в соцсетях, и там есть возможность читать, то вероятно, что он там будет читать и книги. Если мой телефон всегда со мной, и там тоже есть доступ к книгам, то вероятнее всего, я буду читать и там. Мы должны учитывать новые тенденции и модели поведения пользователей и делать предложение там, где есть спрос.

На Bookmate нет файлов для пользователей. Если в обычном магазине вы приходите, что-то скачиваете, у нас человек не задумывается над тем, что ему скачать, потому что оно у него уже есть, так же как в iPhone. В этом смысле всё, что мы делаем, направлено на облегчение возможностей в пользовании контентом. Хороший пример этого — наше партнёрство с «Йотафон», это новый телефон, который появится в продаже в сентябре. Там два экрана — один обычный, второй на основе e-ink.

Сервисы Bookmate там предустановлены. Такие гаджеты делают книги более актуальными, доступными и удобными.

— **Какие модели дистрибуции электронных книг или организации доступа к ним, по Вашему мнению, перспективны в России?**

— Модель подписки, упрощающая принятие решения о том, читать или не читать книгу, снимающая барьер покупки, сейчас идеально подходит большинству читателей.



Мы постарались избавить пользователя от ненужного ему понятия «файл». Он хочет читать книгу — и читает её. Книга прозрачным для него образом синхронизируется с любым его устройством, чтобы быть доступной оффлайн. Технически этот кэш книг защищён от копирования. Даже когда книгу читают онлайн в браузере, она передаётся читателю по частям, и также хорошо защищена

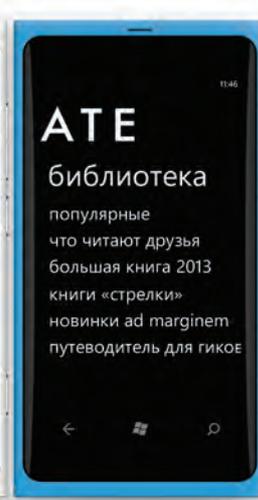


— **Кого Вы считаете своим конкурентом?**

— Angry Birds, Cut the Rope, Facebook и другие способы использования свободного времени, — вот наши основные противники в конкуренции за внимание. Любые книжные проекты и сервисы, скорее, наши союзники.

— **Какие сервисы Вы предлагаете для правообладателей — авторов и издателей?**

— Подробную статистику, качество которой мы постоянно улучшаем. И, конечно, возможность видеть, как читатели реагируют на книгу, что они цитируют, какие пишут заметки, — всё это должно быть очень любопытно и интересно авторам и не менее полезно издателям.



— **Как выстраивается система отчислений от подписки между автором, издателем и платформой? 99 рублей в месяц – абонентская плата – не маловато?**

— Какова средняя цена электронной книги в России? Около 150 рублей, из которых издатель получает обычно не больше 50%. На Bookmate 50% от каждой пользовательской подписки делится пропорционально прочитанным страницам между правообладателями этих книг. При этом в среднем пользователи Bookmate читают примерно одну книгу за два месяца. Несложно посчитать, что издатели могут получать за каждую книгу не меньше (если не больше), чем в среднем от продажи книги в магазинах.

— **В каком формате можно опубликовать книгу на Bookmate? Какие требования предъявляются к файлу?**

— К размещению в сервисе сейчас принимаются файлы в форматах fb2 и erub. Но это пока. В технологическом бизнесе, как у Льюиса Кэрролла, чтобы даже удержаться на месте, нужно бежать. Формат fb2, к сожалению, перестал развиваться, в то время как erub, который ещё пару лет назад был экзотикой, стал основным форматом электронного книгоиздания во всём мире. Для Bookmate этот формат в скором времени тоже станет основным.

— **Как реализована защита изданий на ресурсе?**

— Мы постарались избавить пользователя от ненужного ему понятия «файл». Он хочет читать книгу – и читает её. Книга прозрачным для него образом синхронизируется с любым его устройством, чтобы быть доступной оффлайн. Технически этот кэш книг защищён от копирования. Даже когда книгу читают онлайн в браузере, она передаётся читателю по частям, и также хорошо защищена. Такая технология чем-то похожа на стриминг (потоквое вещание в онлайн). — *прим. ред.*) музыки. Фактически, распространение книг с помощью Bookmate, – самый надёжный способ на рынке защитить их от копирования, при этом самый комфортный для пользователя, поскольку, в отличие от систем DRM, не мешает читать книги.

— **Как осуществляется мониторинг неправомерно размещённого на платформе контента? Понятно, что это могут сделать автор или издатель и направить Вам соответствующее уведомление о том, что нарушаются их права. А если они не знают о существовании ресурса? И как в этой связи решается проблема «сиротских» произведений?**

— Американский закон Digital Millennium Copyright Act предполагает, что защиту интеллектуальных прав осуществляют сами правообладатели, возлагая на ИТ-компании ответственность исполнять требования правообладателей в соответствии с предписанной законом процедурой. И правообладатели весьма активны в этом плане и по отношению к таким гигантам ИТ-рынка, как, например, You-

Tube, и в отношении сервиса Bookmate, который тоже работает, соблюдая DMCA. Проблема «сиротских» произведений выходит за рамки DMCA, но она уже начала решаться в Европе. Евросоюз принял соответствующую директиву, которая предписывает изменение законодательств входящих в ЕС государств. А Великобритания уже приняла закон о «сиротских» произведениях. США меняет законодательство об авторских правах не так быстро, но обсуждение этого вопроса уже началось в Конгрессе.



Наши читатели используют социальность сервиса как инструмент, помогающий в выборе того, что почитать: книги друзей – зачастую лучший ответ на этот вопрос. Скоро мы запустим новую функцию – возможность создавать группы для совместного чтения, кураторства, создания тематических и жанровых сообществ, учебных и бизнес-групп

— **Вообще, как согласуется положение на сайте Bookmate о том, что сервис соблюдает американский DMCA, с тем, что он функционирует в России? Какими нормативными актами нашей страны Вы руководствуетесь?**

— Сам по себе Интернет трансграничен, и в этом смысле сервис Bookmate работает и в США, и в России, и в Индонезии. Но базируется он в США, поэтому обязан следовать американскому законодательству, в частности DMCA. Компания ООО «Букмейт» в России занимается только разработкой и заключением лицензионных соглашений с российскими издателями и, соответственно, следует всем требованиям законодательства Российской Федерации.

— **Вы позиционируете Ваш ресурс как книжный клуб со всеми признаками социальной сети. Насколько реально общение между пользователями? Могут ли они, к примеру, создавать собственные профайлы с указанием интересов, группы, сообщества, обсуждать книги, авторов?**

— Наши читатели используют социальность сервиса как инструмент, помогающий в выборе того, что почитать: книги друзей – зачастую лучший ответ на этот вопрос. Скоро мы запустим новую функцию – возможность создавать группы для совместного чтения, кураторства, создания тематических и жанровых сообществ, учебных и бизнес-групп.

— **Насколько активно читатели используют предложенные им инструменты – цитирование, постинг ссылок и т.п.?**

— Достаточно активно. Мы также используем механизм «событий Facebook» для того, чтобы каждому пользователю было ещё удобнее делиться своим читательским опытом с друзьями.

— **Насколько серьёзную альтернативу представляет Bookmate массе пиратских сайтов, на которых контент можно читать совершенно бесплатно, да ещё и скачивать его навсегда? Ведь на той же «Флибусте» тоже есть элементы социализации, там тоже можно обсуждать книги.**

— Я считаю, что мы — серьёзная альтернатива, потому что играем одновременно и на стороне читателей, являясь независимой компанией, и на стороне издателей. Люди готовы платить за удобство, надо только дать им книги и способ их читать. Все эти сайты — исключительно вынужденная мера для читателей, уставших от отсутствия сопоставимой по ассортименту, удобству, возможностям альтернативы со стороны традиционной книжной индустрии. Этиология пиратства вовсе не криминальная (или не столько криминальная). Читатели хотят читать, они готовы за это платить. Может быть, не так и не по тем правилам, на которых настаивает традиционный бизнес. Но если бизнес не отвечает потребностям рынка, то рано или поздно ему придётся или измениться, или исчезнуть.

— **Сервис самопубликаций сначала был запущен для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, планируется ли он для физических лиц?**

— Сейчас этот сервис уже работает в предгестовом режиме, нам сейчас важнее не цифры, а максимальная простота заключения договора и процедуры получения денег, чтобы каждый мог публиковать свои произведения и зарабатывать на внимании к ним. В июне он запущен для более широкого круга авторов — физических лиц.

— **Как подбираете команду?**

— У нас в Dream Industries работают около 60 человек. Мы смогли объединить очень компетентных и включённых людей, которые хотят работать и реализовывать себя. Наш подход такой, что если мы можем создавать сообщество, где человек чувствует себя достаточно удобно, может экспериментировать, реализовывать свои лучшие идеи, это будет хорошо и для человека, и для сообщества.

Средний возраст сотрудников — 25 — 30 лет. Это люди, которые могут решать задачи любой трудности. Год назад мы поняли, что если мы хотим, чтобы наши продукты стали глобальными, нам нужно думать больше о других рынках, и верным решением стало приглашение специалистов из-за рубежа. У нас сейчас работают и голландцы, и англичане, два американца. В этом международном коктейле у каждого свой взгляд и свой опыт, что позволяет качественно масштабировать наш продукт. В России есть замечательные специалисты по математике, инженеры, разработчики, и если комбинировать их таланты с международными компетенциями, можно добиться серьёзных успехов.

— **Нет желания выстраивать взаимодействие, например, с публичными библиотеками?**

— Такое желание есть, и мы прорабатываем возможности для такого взаимодействия.



Самат Галимов

технический руководитель Bookmate

Что меня «зажигает» в Bookmate? Это технически очень интересно реализованный проект, работающий под всеми существующими в мире платформами, начиная от iPhone и заканчивая Symbian. Это заставляет подходить к реализации новых проектов несколько иначе, быть гораздо гибче, делать архитектуру более элегантной. Но это профессиональный момент, а по сути важно другое. У меня дома очень много книг, и, честно говоря, с некоторых пор их стало уже некуда девать. Bookmate — это отличное место, чтобы сложить туда свои книги, и возможность использовать ещё множество удобных инструментов и сервисов — личные полки, цитаты и комментарии и пр. Надеюсь, через несколько лет я смогу сказать своей дочери, которая недавно родилась: зайти на мой профиль в Bookmate и выбери всё, что тебе нужно почитать.

А ещё здесь замечательная атмосфера: отсутствие бюрократии и прочих ограничивающих факторов, мотивация к обучению, знания, новые идеи, — всё это дорогого стоит.





Удобство и социальность в полной мере реализованы в организации офисного пространства. Работу можно запросто прервать на языковой тренинг с англоязычным коллегой, или на «шумный час», покатавшись на скейте, или поиграв в теннис, или на обед, который ежедневно готовит штатный повар (исключительно полезная вегетарианская кухня)

— **Сервис Bookmate – пример практической реализации облачных технологий в сфере чтения. Какие принципиальные возможности, помимо хранения книг и обеспечения доступа к ним, можно реализовать через облачные технологии применительно к чтению? Есть ли инновации в Ваших планах?**

— Облачные технологии и Интернет в целом — идеальные инструменты для построения платформ, на которых могут создаваться как новые формы публикации текстов, так и новые способы коллективного творчества. Сейчас любое движение вперёд в книжной индустрии, своими бизнес-моделями и базовой технологией застрявшей в XIX в., будет инновацией для неё.

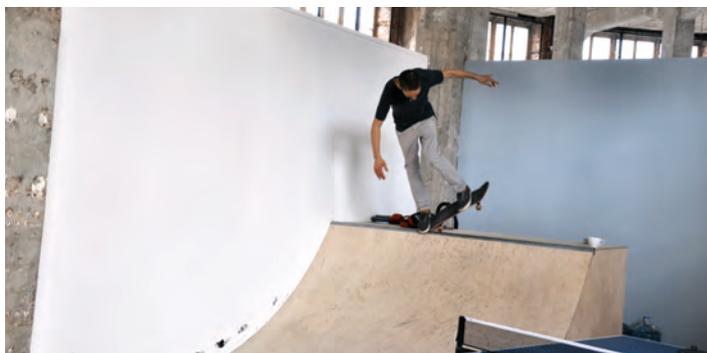
— **Насколько Bookmate востребован на зарубежных рынках?**

— Настолько, насколько хорош сам сервис. Мы только начали свою экспансию, пока рано говорить о результатах, но отсутствие качественных продуктов для чтения книг на большом количестве рынков, исключая Северную Америку и Европу, даёт нам большие шансы. Впрочем, и на развитых рынках Bookmate, мы полагаем, может конкурировать и как технология, и как бизнес-модель.

— **А какие инструменты для продвижения продукта Вы используете?**

— Практически никаких. Мы считаем, что если это хороший, удобный, доступный продукт, то люди сами будут его рекомендовать своим друзьям. Самый лучший способ, из нашего опыта, — это интеграция с Facebook. Наши читатели говорят, что выбирают книгу, которую им посоветовали друзья, а вовсе не ту, которую рекламируют или рецензируют, так что процесс пока естественный.

Это, конечно, не значит, что ничего не делается для продвижения. Делается, но опять же естественным путём. Например, «Большая книга», народное голосование. Люди должны прочитать книги. Где они это могут сделать? Bookmate — удобный ресурс для десятков тысяч читателей. Это реклама? Нет, это тоже естественный процесс. Понимаете, сегодня контента так много, и конкуренция



за внимание пользователя настолько большая, что главной проблемой является не пиратство, а видимость и доступность контента.

— **Как оцениваете появление на российском рынке Amazon? Как может измениться цифровой ландшафт?**

— Нам это нравится, это произведёт положительный сдвиг в российском книгоиздательском бизнесе, поможет в формировании привычек чтения электронных книг у большего числа читателей, увеличит количество оцифрованных книг и заработка авторов. Вряд ли Amazon сможет стать в России таким же крупным игроком, как в США, поскольку время для такого шанса, нам кажется, уже потеряно. Но он может стать серьёзным участником рынка.

— **Как планируется развивать проект Bookmate Publisher Review?**

— Делать его регулярно. И так же хорошо, как это у нас получалось раньше. Bookmate Publisher Review — наш скромный, но, надеемся, полезный вклад в формирование новой инфраструктуры российского книжного рынка.

— **Саймон, как давно Вы в России?**

— Первый раз я приезжал сюда в 1992 г., какое-то время жил между Москвой и Лондоном, а последние шесть лет живу здесь постоянно. Россия — такая страна, где можно реализовывать большие амбиции, здесь нет большинства ограничений по идеям и бизнесу, к которым мы привыкли на Западе.

— **А что читаете сами?**

— В основном предпочитаю бизнес-литературу и биографические издания. ■

Беседовала Елена Бейлина