

вести к быстрой потере позиций. И это касается каждого из участников рынка. В рейтинге российских ЭБС за 2013 год, приведённом в ноябрьском номере «Университетской КНИГИ», первое место занимает ЭБС издательства «Лань», в 2012 г. лидером была другая компания, а в 2011 г. — третья, что в очередной раз подтверждает правильность тезиса о неустойчивости образования. Поэтому мы прекрасно отдаём себе отчёт в том, что удерживать позиции будет архисложно, хотя, конечно, прикладываем все усилия и для совершенствования сервисов нашей системы, и для повышения её отказоустойчивости, и для увеличения представленного в ней современного и качественного контента.

К счастью, ушла в прошлое и недавняя странная полемика о «правильных» и «неправильных» агрегаторах, деление на «чистых» агрегаторов и агрегаторов-издателей, когда «чистые» снисходительно отзывались об амбициях, перспективах и попытках издателей выйти на этот рынок. Остались чёткие, простые и ясные критерии: сервисы, цены, контент! Всё остальное — пустая болтовня.

СЕРВИСЫ

Самое важное, что мы слышим в отзывах библиотек о сервисах ЭБС издательства «Лань», это то, что прогресс в их развитии очевиден и заметен. То же мы слышим и о некоторых других электронно-библиотечных системах: сервисы активно улучшаются. Практически у всех игроков на рынке реализованы личные кабинеты, заметки к книгам, закладки, цитирование, различные типы отчётов для библиотек, поиск и т.д. Улучшаются качество и скорость работы сервисов, повышается дружелюбность интерфейсов... Но этим техническая сторона вопроса не исчерпывается.

На сегодняшний день определились основные варианты предоставления доступа. В своё время (а может, где-то ещё и сохраняется) в университеты поставлялись серверы с уже загруженным контентом, библиотекам продавалось право на определённое количество доступов к тем или иным книгам, устанавливались специальные лицензированные компьютеры... Но сейчас эти модели становятся всё более экзотическими, а в приоритете два основных подхода, которые практикуют ЭБС сегодня:

Н.И. Ананьева,

заведующая отделом комплектования
Научно-технической библиотеки Томского
политехнического университета

Основным критерием отбора ЭБС является контент, соответствующий профилю нашего вуза. Поэтому обязательным условием является наличие в ЭБС учебников, включённых в учебные планы и программы нашего университета. А последняя инициатива ЭБС издательства «Лань» по открытию доступа к бесплатным коллекциям, включающим уже десятки тысяч книжных и журнальных наименований, позволит вузам не только оптимизировать расходы на приобретение ЭБС, но и, несомненно, является на сегодняшний день важнейшим условием для развития и совершенствования всего рынка ЭБС.

Н.Н. Квелидзе-Кузнецова

директор фундаментальной библиотеки
РГПУ им. А.И. Герцена

С.А. Морозова

заместитель директора фундаментальной библиотеки
РГПУ им. А.И. Герцена

В ряде ЭБС библиотекарей смущало, что классический контент (произведения, вышедшие в общественное достояние) «растворён» в базовых коллекциях и приобретается вместе с платными изданиями. И тут «Лань» делает шаг, лишаящий библиотечкарей всяких сомнений: бесплатный контент — бесплатен. Это ясно видно в документах, это ярко выражено в доступе к ресурсу. Наличие большого массива бесплатного контента позволило, например, нашему вузу пересмотреть подписку на ЭБС в целом, оптимизировать её (что было отражено в нашей статье, опубликованной в октябре 2013 г. в журнале «Университетская КНИГА»). Теперь нет смысла стремиться к большому числу «базовых коллекций» в разных ЭБС, памятуя о количественных требованиях приказа № 1953. Высвободившиеся средства при подписке на 2014 год мы можем направить именно на те издательские (тематические) коллекции, которые необходимы нашему университету.

- продажа библиотекам определённого количества карточек или лицензий к предоставляемому контенту;
- неограниченный доступ к приобретаемым ресурсам.

Издательство «Лань» использует вариант неограниченного доступа — безусловно, на сегодняшний день доминирующий, хотя сомнения тоже были. Когда ещё в начале 2010 г. издательство «Лань» изучало вопрос о создании электронно-библиотечной системы, формировало собственное представление об этом продукте, мы консультировались со многими представителями библиотечного сообщества, в том числе с таким известным и авторитетным экспертом, как Екатерина Михайловна Полникова (главный библиотекарь СПбГУ). Через какое-то время мы поделились с ней нашими планами: «А доступ мы хотим осуществить в форме предоставления необходимого количества лицензий к контенту». «Прекрасно, — сказала Екатерина Михайловна, — только в таком случае мы никогда не сможем подключиться к вашей ЭБС...» И объяснила: чтобы разобраться и подсчитать, сколько ключей и в каком объёме нужно раздать каждому факультету, библиотекарь должен совершать огромное количество абсолютно лишних, ненужных действий. Неограниченный доступ гораздо удобнее для библиотеки и для вуза в целом. О том же говорит и прекрасный зарубежный опыт — прекрасный не потому, что зарубежный, а потому, что логичный.

КОНТЕНТ

Контент по-прежнему остаётся главным критерием, определяющим ценность и привлекательность любой ЭБС. В результате роста агрегаторской активности в отношении издательств сокращается дефицит нужного и качественного контента в электронном виде. Иными словами, самые важные для вузовских библиотек книжные издания оперативно оцифровываются или сразу выходят в печатном и электронном виде. Ещё недавно

М.Э. Карпова

директор Научной библиотеки СПбГУ

Санкт-Петербургский государственный университет сотрудничает с ЭБС издательства «Лань» с 2010 г. и на сегодняшний день имеет доступ к тематическим коллекциям учебников по различным отраслям знаний на данной платформе. В результате этого сотрудничества СПбГУ получил для своих пользователей качественный ресурс, а ЭБС «Лань» – неравнодушного эксперта, искренне желающего получить сервисы мирового уровня.

Новым этапом в развитии ЭБС «Лань» стало предоставление постоянного и бесплатного доступа к классическим трудам по истории, философии, литературоведению, экономике, праву, психологии, педагогике и другим наукам, а также доступа к художественной литературе, в том числе зарубежной на языке оригинала. Поскольку Научная библиотека СПбГУ обладает значительным книжным и одним из лучших в России репертуаров доступа к электронным лицензионным ресурсам, эту новую инициативу предстоит оценить библиотечному сообществу.

некоторые ЭБС хвастались многими тысячами единиц хранения, в то время как по многим направлениям ощущался более чем острый дефицит. Об изобилии говорить ещё рано, но дефицит этот сокращается, и сокращается заметно, лакуны заполняются, количество книг в электронном виде растёт.

И всё более заметную роль в этом процессе играют университеты, активно размещающие свои ресурсы на разных ЭБС-площадках. При этом качество вузовского контента зачастую не уступает контенту коммерческих издательств, а цены, как правило, существенно, иногда в разы, ниже. Думаю, со временем это должно повлиять и на издательские аппетиты, особенно если учесть остроту конкуренции в нашей отрасли. Нам уже сейчас чётко видно: качественный и недорогой вузовский контент всё более востребован другими высшими учебными заведениями. Для коммерческих издательств, конечно, это не слишком хорошие новости, принимая во внимание не то чтобы ухудшающееся, но усложняющееся положение издателей учебной литературы для высшей школы. Но это очевидный факт, который необходимо учитывать при перспективном планировании.

НОВЫЕ ИНИЦИАТИВЫ

Некоторое время назад ЭБС издательства «Лань» начала собирать классический контент, с тем чтобы предоставить к нему бесплатный доступ своим подписчикам-университетам. Понятно, что вся эта литература и так есть в открытом доступе. Но, во-первых, далеко не каждое произведение легко найти. Во-вторых, когда все эти тексты собраны в одном месте, с ними попросту удобнее работать – и библиотеке в целом, и отдельному пользователю в частности. Наконец, работая с этими источниками в ЭБС, можно использовать все предлагаемые сервисы, которые упоминались выше.

Пока мы собирали, обрабатывали, размещали литературу, постепенно подключали библиотеки, наш взгляд на предоставление доступа к классическому контенту тоже эволюционировал: мы пришли к мнению, что классика в принципе должна быть бесплатной. Да, сочинения Кло-

чевского, Карамзина, Соловьёва имеют ценность, но научную, не коммерческую. Особенно если эти источники уже существуют в электронном виде, т.е. серьёзных вложений со стороны издательства или агрегатора для их размещения не требуется. На сегодняшний день нами собрано около 30 тыс. наименований по разным областям знаний: философии, истории, филологии, праву, экономике, географии, психологии, педагогике и, конечно, классической художественной литературе, т.е. уже проделана серьёзная работа, и она продолжается.

При этом сколько бы там ни было наименований классической литературы – это не столь важно. Принципиально важно другое: мы предлагаем бесплатный классический контент на постоянной основе любой заинтересованной организации. На наш взгляд, за этим будущее: в ближайшее время такое отношение к классике станет общепринятым, естественным для всех игроков на рынке ЭБС. Это не просто благородный альтруистический жест: в основе нашей позиции лежит всё тот же здоровый бизнес-подход. Мы искренне надеемся, что наша новая инициатива позволит университетам оптимизировать расходы, перераспределить свои далеко не бездонные бюджеты, т.е. тратить их только на современный контент, не вышедший из-под действия авторского права. Не на памятники – при всём к ним уважении. Естественно, мы хотим верить, что какая-то часть сэкономленных средств будет направлена на подписку на другие коллекции ЭБС, платные. Кроме того, я очень надеюсь, что оптимизация библиотечных бюджетов положительно повлияет и на положение издательств, которые, как я упоминал, переживают сейчас не лучшие времена. ■

Г.В. Соловьёва

директор Научной библиотеки

Кубанского государственного университета

Начну с того, что, видимо, библиотека Кубанского государственного университета относилась именно к тем «недобросовестным», согласно докладу «ЭБС России: 2012», библиотекам, посмеявшим самостоятельно выбрать для себя те ЭБС в качестве партнёров по работе, предложения которых оптимально способствовали обеспечению образовательного и научно-исследовательского процессов вуза. И сегодня таких партнёров – четыре.

Контент (и это, несомненно, главное), сервисы, цены – вот те критерии, которые лежат в основе выбора ЭБС библиотекой. И приятно отметить, что здесь действительно налицо прогресс, особенно в плане наполнения контента и качества предоставляемых сервисов. Вот цены пока остаются высокими, хотя для этого, видимо, есть и объективные причины.

Что касается предоставления бесплатного доступа к классическому контенту, то спрос на классику есть и, думается, он будет возрастать, особенно в библиотеках вузов, имеющих гуманитарные направления подготовки и специальности. Ведь крупные вузовские библиотеки всегда испытывали потребность в первоисточниках. А сэкономленные на этой коллекции деньги мы сможем использовать на расширение ассортимента приобретаемых электронных изданий.

«НОВЫЙ КНИЖНЫЙ – БУКВОЕД»: на пути к счастью клиентов



КРИЗИС? ПЕРЕСТРОЙКА!

Лидер российского ритейла, Объединённая розничная сеть «Новый книжный – Буквоед» наращивает товарооборот и открывает новые магазины. В ближайшие три – пять лет предстоит удвоить продажи, но Генеральный директор ОРС Михаил ИВАНЦОВ уверен, что это далеко не предел.

— Книга в большой степени является продуктом импульсного спроса, поэтому важна её доступность для покупателей. Сейчас книжные магазины очень слабо конкурируют между собой — просто потому что их мало. Нам приходится конкурировать за дорогие арендные площади с другими товарами. Соответственно чем качественнее книги, чем лучше реклама, тем выше спрос, продажи и возможность открывать магазины. Сегодня мы закладываем проекты на пять и даже семь лет, не изменяя при этом взвешенному подходу к финансам. Мы хотим на своём примере показать, что в отрасли можно строить финансово надёжный, рентабельный и развивающийся бизнес. Что для этого нужно? В первую очередь мы ждём от издательств новых интересных проектов, причём проектов широкого спектра, поскольку первая заповедь образованного класса — «создай свою индивидуальность». И не случайно для магазинов сети «Читай-город» выбран лозунг «Мир больше, чем кажется!» Конечно, мы должны идти за своим клиентом и работать не только в рамках книжных возможностей. Но радует, что основным драйвером продаж в этом году стали всё-таки книги.

В мире сейчас наблюдаются интересные тренды. Например, население больше ездит и дольше живёт, что меняет и культуру, и экономику. В продажах растёт

доля товаров для немолодых людей, а основная категория описания нового общества — стиль жизни. Можно проследить, как пропаганда здорового образа жизни, стремления к счастью отражается на успехе маркетинговых акций.

Решающим фактором успеха во всём мире становится высокий уровень образования и культуры. В нашей сырьевой экономике этот тренд менее заметен, но о нём нельзя забывать. Современные экономисты, помимо обычного капитала, по Марксу, выделяют культурный капитал — образование и социальный — взаимоотношения. Сегодня очевидно, что наличие или отсутствие этих составляющих существенно влияет на создание стоимости.

Отсюда следует, что за чтение можно не беспокоиться, во всяком случае в мировом масштабе. Нечитающий человек просто не в состоянии быть «на уровне» в смысле культуры, образования. Это подтверждают и прошлогодние результаты американских издательств: прибыли увеличились ещё на 1 млрд долларов и достигли 15 млрд...

Для иллюстрации весьма неплохого состояния отрасли руководитель ОРС привёл знаменитый случай с Э. Джеймс. Роман неизвестного автора сначала появился в Сети, получил массу откликов, был напечатан и легко установил абсолютный рекорд книжной индустрии: за год продано 70 млн экземпляров. При таких рекордах о каком кризисе речь? Понятно, что книжники имеют дело не более чем со структурной перестройкой. «В будущем не надо искать одни угрозы. В нём есть и потрясающие возможности», — резюмировал М. Иванцов.