

ЭЛЕКТРОННАЯ КНИГА:

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИБЛИОТЕК



Электронная книга начала своё движение к читателю. Развивается рынок, появляются всё новые и новые виды устройств для её чтения, расширяется ассортимент электронных книжных коллекций, представленных на сайтах издающих организаций и у агрегаторов электронной информации. К генеральному директору одного из таких агрегаторов – компании «ЛитРес» – **Сергею АНУРЬЕВУ** мы обратились с вопросами о том, как сейчас строится работа с электронными ресурсами.

Сергей, у вас большой опыт работы в области электронной торговли ещё в издательстве «ЭКСМО». Скажите, действительно ли современные издательства, особенно крупные, стараются развивать этот сегмент торговли самостоятельно, фактически формируя довольно привлекательное предложение в виде сетевой библиотеки для клиентов?

У «ЭКСМО» есть специальное направление, связанное с электронной коммерцией – это ни для кого не секрет. «ЭКСМО» уже несколько лет занимается этой деятельностью, и на сегодняшний момент около 8 тыс. произведений существуют в электронном виде в доступе через сайт издательства на вполне законных, легальных основаниях. У ближайшего конкурента эти ресурсы в два раза меньше.

Какую литературу издательство представляет в этом ресурсе?

Литература представлена практически вся. В основном упор сделан на художественную, потому что и основной печатный портфель «ЭКСМО» составляет художественная литература.

Зачем этим заниматься издательству, ведь это совсем другой рынок?

Последние 10–15 лет развивается такой канал доставки информации, как Интернет, постоянно совершенствуются мобильные устройства и т.д. Мы понимаем, что бумага – это всего лишь один из способов предоставления конечному пользователю информации, в том числе и книжной. И скорее всего свои позиции бумага будет постепенно сдавать. Уверен, что у человека всегда должен быть выбор – как читать. Кому-то нравится традиционная печатная книга, кто-то предпочитает читать с монитора компьютера, молодёжь сидит в метро и читает со смартфонов, некоторые используют для этого КПК или покупают устройства для чтения электронных книг. Главное – читают! А как – пусть каждый выберет сам, исходя из своих интересов, кошелька и предпочтений. Я много лет курировал это направление в «ЭКСМО» и могу сказать, что мы

всегда старались идти за потребителем. Сейчас же приоритеты моей работы в «ЛитРес» – это продвижение электронного продукта. Мы не настаиваем на том, чтобы человек непременно покупал устройство для чтения электронных книг. Повторю, важно, чтобы он читал. Наша задача – развивать тот электронный контент, который существует сейчас, расширять ассортимент, делать новые привлекательные предложения для пользователей, работать с авторами и т.д.

Какое-то время назад мы пробовали в «ЭКСМО» переводить печатные книги на различные носители, например на компакт-диски. Но время показало, что данный продукт не слишком востребован покупателями. И понятно, почему. Чтобы им пользоваться, необходимо его купить, вставить в устройство, и не факт, что если хочешь перенести информацию с них на мобильные устройства, то у тебя это получится и т.д. Зачем всё это, когда есть Интернет?!

Сейчас на первом месте по популярности стоит фантастика и другая художественная литература. И это чисто российская особенность. Вообще, по идее, должна быть востребована учебная, образовательная, отраслевая и профессиональная литература. Но специфика российского рынка электронного контента такова, что именно этот сегмент меньше всего присутствует на рынке. Это странно, особенно позиция издателей, выпускающих подобную литературу. Такое ощущение, что они не понимают, что люди учатся и будут учиться. В США, например, именно электронные книги образовательного и профессионального содержания являются лидерами продаж. Здесь есть объективные сложности. Когда речь идёт о художественной литературе, то, подписав договор с одним автором, ты имеешь сразу несколько десятков книг. С профессиональной литературой ситуация иная. Во-первых, у научной книги часто несколько авторов, во-вторых, если она переводная, то тут необходимо заключение нескольких договоров (с правообладателями, переводчиками и т.д.). В-третьих, даже выполнив всё это, ты получаешь в портфель только одну конкретную книгу. И, в-четвертых, эта литература имеет более долгий срок реализации, а это означает, что, подписав на определенный срок договор, вы можете не успеть продать тираж за это время, что потребует перезаключения договора, и т.д. Это новые усилия, вложения.

ДЛЯ СПРАВКИ

ЛитРес — агрегатор, дистрибьютор и продавец лицензионных электронных книг №1 в России. Компания ЛитРес основана в 2006 г. На сегодняшний день ассортимент компании насчитывает более 26 тыс. электронных книг. До конца нынешнего года, по словам Сергея Анурияева, эта цифра должна вырасти до 35–40 тыс. Это книги 52 издательств, все они относятся к защищаемым авторским правом. «ЛитРесу» принадлежит удачный формат fb2, на основе которого несложно получить практически все самые распространённые на рынке форматы для чтения электронных книг. Каждый месяц в каталоге компании появляется от 1500 до 2000 новых книг. Ежемесячно сайт компании www.litres.ru посещают более миллиона человек. У компании «ЛитРес» подписаны прямые контракты с крупнейшими издательствами России (ЭКСМО, АСТ, Олма, Росмэн, Гелиос) и со многими популярными авторами. Компания сотрудничает с Дарьей Донцовой, Борисом Акулиным, Валимом Пановым, Александрой Марининой, Евгением Гришковцом, Борисом Стругацким и др.

промоушн и продвижение. Или же если издательство не перезаключает договор, то, естественно, оно не имеет права продавать и электронные права. Работа с профессиональной литературой требует большей трудоёмкости, вложений, а результат не очевиден.

Та же проблема сейчас беспокоит и библиотеки, которые собираются оцифровывать наиболее спрашиваемые свои фонды, но у них нет ни возможности, ни кадров, чтобы делать это профессионально.

Для библиотек, мне кажется, и для публичных, и для национальных, таких как РГБ, РНБ, есть очень хороший выход – заключение договоров с несколькими агрегаторами, например, как «ЛитРес», или издательствами. С издательствами, потому что в вопросе профессиональной литературы ни один агрегатор не сможет целиком удовлетворить спрос библиотек. А издателям, чтобы иметь хоть какие-то гарантии, надо, конечно, заключать на такую литературу более долгосрочные договора, например, на 10, 15, 20 лет.

Насколько, с вашей точки зрения, электронная книга может быть востребована библиотеками?

Мне трудно дать однозначный ответ. «ЭКМО», например, не могло работать с вузовскими библиотеками, потому что не располагало необходимыми для них книгами. Та же ситуация и с научными библиотеками. Публичные библиотеки не особенно интересовались электронными книгами, а школьные не имели специальных залов, оборудованных современными компьютерами и хорошими каналами связи. В принципе и с «ЛитРес» такая же картина.

«ЛитРес» только сейчас начинает сотрудничать с библиотеками. Готовим пилотный проект с Центральной городской публичной библиотекой им. Н. Некрасова в г. Москвы.

В чем смысл проекта?

В этом году мы подготовили договор о сотрудничестве. Мы предоставили библиотеке доступ к определённой части нашей электронной коллекции, а библиотека, в свою очередь, доступ к ней читателей в своих стенах. Нам интересно понять, как используется электронная книга в библиотеке, насколько она востребована, посмотреть каким будет эффект. Наверное, нигде кроме как в библиотеке, невозможно получить объективную картину использования ресурса, потому что именно в это специализированное учреждение приходят люди, чтобы просто почитать или получить знания. Теперь у них будет возможность почитать художественную литературу и в электронном виде.

Каков объём этого ресурса, и на каких условиях вы готовы его предоставлять библиотекам?

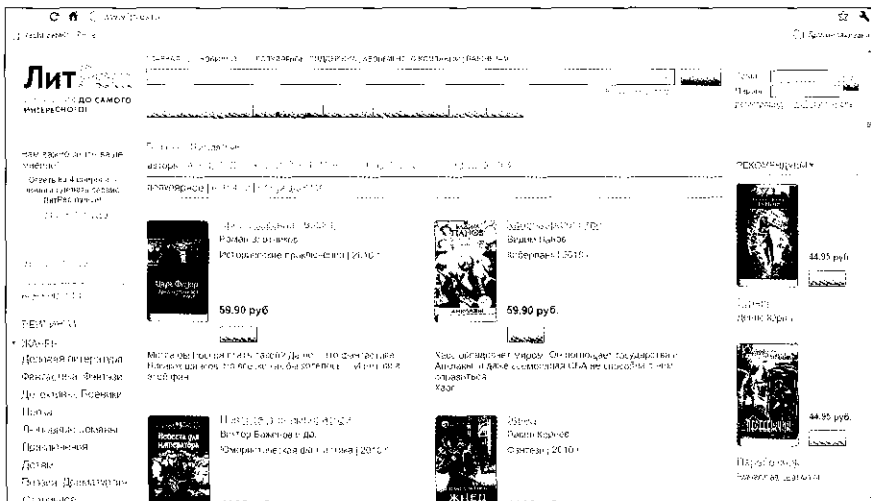
Около 15 тыс. названий. Весь этот массив библиотека получает за определённое ежегодное вознаграждение, за рубежом это принято называть подпиской.

Почему была выбрана именно эта библиотека?

Мы готовы работать с любой публичной библиотекой, а с «Некрасовкой» у нас сложились давние связи.

И всё-таки это доступ в стенах библиотеки?

Тут многое зависит от позиции издателя и правообладателя. Сейчас большинство разрешает только в читальном зале. Но все понимают, что должно быть движение вперёд, а значит, этот ресурс должен будет выйти за пределы библиотек. В США человек может из дома закачать библиотечный ресурс, а не сидеть и не изучать его в читальном зале. Да и не только в США, во многих других



странах тоже. По-моему, это дело времени и взаимного желания идти на встречу друг другу. Безусловно, будут найдены удобные и выгодные всем формы взаимодействия, тем более что в мире они уже есть, надо только посмотреть, в чём они могут быть полезными для нас. Коммерческим издательствам выгодно сотрудничать с библиотеками. Библиотеки тоже понимают, что когда они получают электронный экземпляр произведения, то платят за него, вернее за пользование им в течение какого-то времени.

Вы сказали, что, запустив такой проект с библиотекой, хотите посмотреть, каким будет эффект. А какой эффект вы от этого ждёте?

Мы ждём и коммерческий эффект, конечно, и социальный.

Что вы подразумеваете под социальным эффектом?

Социальный? Я думаю, что такая услуга, как предоставление доступа к электронным ресурсам не только в стенах читального зала, но и через сайт библиотеки, когда, имея читательский билет, человек может скачать из фондов определённые книги и читать их дома или на работе, может в корне революционизировать библиотеку как явление.

Увы, в библиотеках не всегда комфортно: ограниченный режим работы, там нельзя разговаривать громче привычного, негде попить кофейку, не всегда удобно расположены стулья или кресла, кстати, и мебель далека от удобства. А тут, оставаясь читателем библиотеки, человек в то же время не отказывается от привычной ему обстановки. Он мо-

жет выпить чаю, сесть на диван, почитать, когда захочет.

Предоставление такого сервиса должно открыть библиотекам некую возможность использовать современные способы привлечения читателей, расширить список реально востребованных услуг. Это совершенно другое дело, когда можно зайти на сайт Президентской библиотеки и почитать там книги, пусть пока только старые, но почти все.

Вы сами какую книгу предпочитаете?

Электронную, печатную уже практически не читаю.

Сергей, благодарим вас за нашу беседу и желаем, чтобы и издатели, и агрегаторы, и библиотеки как можно быстрее нашли общий язык на благо читателя.

НА ВОПРОСЫ ЖУРНАЛА ОТВЕЧАЕТ

Татьяна Михайловна ПЛОХОТНИК,

заместитель директора Централизованной системы детских библиотек им. А.С. Пушкина г. Сарова Нижегородской области

Есть ли электронные ресурсы в вашей библиотеке (электронные книги, журналы, справочники, полнотекстовые базы данных)? Если «да», то перечислите, какие?

На фоне многих библиотек в плане информатизации мы выглядим неплохо и иногда даже «богато», но общебиблиотечные проблемы страны нам не чужды – отсутствие должного финансирования и, вследствие этого, отсутствие технических специалистов, которые могли бы поддерживать АБИС и наши базы данных. Но мы ищем и находим в сложившейся ситуации свои выходы, ведь надо как-то выживать. И вроде бы пока получается. В библиотеке 25 тыс. читателей и 225 тыс. экземпляров объём фонда. Электронный каталог ведём с 1995 г., но есть большие проблемы, связанные с финансированием и отсутствием профессиональных технических кадров. На данный момент электронный каталог состоит из четырёх разрозненных баз (всего примерно 15 500 названий книг), которые мы не можем конвертировать по разным причинам. Так же по причине недостаточного финансирования очень туго идёт создание корпоративного сводного каталога статей филиалами системы.

У нас уникальные профессиональные кадры: практически 100% с высшим профильным и околопрофильным образованием. Мы делаем ставку на коммуникативное развитие в библиотеке через книгу, и электронные ресурсы используем как усиливающий и наглядный фактор в данном процессе.

Среди электронных ресурсов у нас есть электронные книги, справочники, развивающие игровые пособия, тест-тренажёры по ЕГЭ, база данных «Гарант».

Как организовано обслуживание с помощью электронных ресурсов?

Пока только в читальных залах и зале электронной информации.

Какая возрастная категория читателей наиболее интересуется этой частью фонда?

У нас публичная библиотека, пользуются все, но особо интересуются учащиеся 5–11-х классов.

Как и где вы приобретаете электронные ресурсы?

Где придётся, в основном в розницу в торговых точках города и области.

Какие проблемы при их использовании наиболее характерны для вашей библиотеки?

Из-за невозможности выдавать такие ресурсы на дом (согласно IV части Гражданского кодекса) спрос на них крайне невелик. Платных услуг у нас нет, и выдавать электронные ресурсы под залог мы тоже не можем. Активно применяем электронные ресурсы, в том числе и аудиокниги, во время массовых мероприятий, на аудиовыставках, презентациях в школах, родительских собраниях. В школьные каникулы делаем подборку аудиокниг и видеосериалов по программным произведениям и даём объявление о работе летнего или зимнего читального кино- и аудиозала.