

Возможности и риски использования электронных книг библиотеками: зарубежный опыт*

Рассказывается о преимуществах и недостатках использования электронных книг в библиотеках США.

Ключевые слова: США, библиотека, читатель, электронная книга, риски использования, зарубежный опыт.

По оценкам экспертов, объем международного рынка электронных книг на 2013 г. составил 12,7 млрд долл. США. В 2009 г. объем рынка составлял лишь 2,4 млрд долларов — значительный скачок был сделан за последние годы. По сравнению с мировым уровнем, российский рынок является очень незначительным: на 2012 г. продажи электронных книг составили всего 8 млн долл. США. При этом доля продаж электронных книг в России по сравнению с печатной продукцией составляет 1%, остальное приходится на бумажную печатную продукцию, в то время как в США доля электронных книг составляет 23%, а в Великобритании — 14%.

Вместе с тем, в России существует очень большой потенциал для распространения электронных книг, так как примерно у 50 млн человек есть доступ в Интернет, что может обеспечивать рост спроса на подобную продукцию в будущем.

Одна из сложностей, существующих в данной сфере, это проблема пиратства. Издатели очень неохотно продают электронные книги, так как боятся, что в результате потеряют свои деньги. Старший аналитик журнала Pro-books А. Юрченко считает, что причиной пиратства является недостаток законных способов приобретения электронных книг — магазинов, специализированных компаний, где такие книги можно приобрести. Распространение подобных услуг поможет решить проблему нелегального использования контента, считает он.

В то же время существует целый ряд преимуществ работы с электронными книгами для библиотекарей. Прежде всего, читателям очень нравится отсутствие временных ограничений — они могут взять книгу в библиотеке 24 часа в сутки, в любой день недели, а так как жизнь становится более мобильной, то для пользователей это серьезный аргумент. Кроме того, им не нужно приходить в библиотеки физически, они могут находиться где угодно, и если в середине ночи им нужно будет взять книгу, они смогут это сделать. Люди очень любят



Сью Поланка,
*руководитель справочного
и методологического отдела
библиотечной системы
Государственного
университета Райта
(США, штат Огайо,
г. Дейтон)*

* Материал подготовила М.Д. Старых, редактор РИОПИ РГБ, на основе лекции эксперта по цифровым книгам, автора известного блога «Полка не требуется» Сью Поланки, состоявшейся в Российской государственной библиотеке 28 ноября 2013 года.

брать электронные книги в поездки, потому что при незначительном весе в них можно закачать от 100 до 200 книг. В США читатели используют различные виды электронных устройств: компьютеры, специальные электронные книги, планшеты и телефоны, на которые можно скачать материал.

Использование электронных книг позволяет библиотекам расширить спектр услуг. Мы можем предложить книги и учебные материалы тем студентам, которые учатся в рамках дистанционного обучения, работает также виртуальный справочный отдел, где можно получить ответ на любой вопрос.

Огромное преимущество электронных книг и библиотек, которые их используют, это работа со справочными книгами, при которой читателю требуется не весь текст, а какая-то глава или отдельный сборник статей, одна фотография или график, или две конкретные страницы текста. Электронные книги дают возможность быстрого, мгновенного поиска по всему тексту.

Существует также важная особенность, о которой редко вспоминают. Дело в том, что у разных людей разные стили и методы обучения: кто-то лучше всего усваивает информацию, если ее прочитает, кому-то нужно ее услышать, кому-то — и прочесть, и услышать, а кому-то необходимо внести интерактивный элемент, чтобы лучше ее усвоить. Электронные книги предоставляют такие функции.

Именно благодаря таким замечательным возможностям американские библиотеки с радостью стали работать с электронными книгами. Если говорить о научных библиотеках, то доля электронных книг в них составляет 95%, в публичных, государственных библиотеках штатов — 90%. В школьных библиотеках процент ниже, так как для перехода на электронные книги нужно дополнительное финансирование. В США был проведен социологический опрос, в результате которого выяснилось, что научные библиотеки вплотную подошли к тому, чтобы тратить 80% своего бюджета на приобретение электронных материалов: электронных книг, периодики (в основном журналов), видео и музыки.

Процесс приобретения электронных книг кажется непростым. С печатными изданиями все легко: нашел книгу, заплатил, книга стала твоей. С электронными книгами все сложнее: прежде всего нужно определиться, какую книгу вы хотите приобрести, найти издателя, дистрибьютора или компанию-продавца, которые предлагают эту книгу в электронном виде. Затем необходимо договориться об условиях продажи: за определенные деньги компания предлагает вам доступ к одной или нескольким электронным книгам, в зависимости от договоренности. Все условия осуществления библиотекой доступа к электронным книгам документируются в достаточно сложном правовом документе — контракте. Иногда по его условиям не допускается возможность межбиблиотечного обмена, т. е. одна библиотека не может предоставлять другой доступ к этой же книге, иногда ограничивается количество лиц, которые могут иметь доступ к электронной книге.

После того как вы приобрели книги, компания-продавец отправляет вам библиографические записи в системе MARC (машиносчитываемые библиографические записи), необходимые для каталогизации, и код доступа к этим книгам. После приобретения книги по-прежнему хранятся на сервере компании-продавца.

При покупке электронной книги объем приобретения не ограничивается текстом, содержанием книги. Вы покупаете целый пакет разных вещей: сам текст, слова, содержание, компьютерную программу, которая позволяет эту книгу прочитать, интерфейс, помогающий производить какие-то операции с книгой, и систему управления цифровыми правами.

Управление цифровыми правами — это программа, налагающая определенные ограничения на использование продукта. Например, период, в течение которого книга может находиться на устройстве вашего читателя, ограничивается двумя неделями, по истечении которых файл исчезает; или скачать книгу может только конкретное лицо и никто другой.

Важный вопрос, который нужно задать себе, если вы будете иметь дело с электронными книгами, — каким образом вы собираетесь укомплектовать коллекцию? Традиционно библиотеки старались покупать как можно больше печатных изданий, чтобы создавать серьезные укомплектованные коллекции. Электронные книги позволяют иначе подойти к этому процессу — получить толь-

ко право доступа к книгам, которые хранятся в другом месте, а также купить «короткий доступ», при котором вносится очень незначительная плата, за которую библиотека получает право доступа к книге в течение, например, семи дней. Вследствие этого появилась новая бизнес-модель, предполагающая, что приобретение книги диктуется потребностями самих читателей. Иногда такую модель называют краткосрочным кредитом, потому что читатель сам решает, какая книга ему нужна и на какое время, а библиотека предоставляет ему право доступа к ней на нужных условиях.

При работе с электронными книгами важно уделять особое внимание вопросу формата. Покупая их у издателя или компании по продажам электронных книг, необходимо смотреть, в каком формате они продаются и совместим ли он с устройствами ваших читателей, особенно, если вы будете предлагать вариант скачивания книг на устройства пользователей. Существуют разные форматы файлов, и не каждое устройство совместимо со всеми из них, следовательно важно обеспечить ситуацию, при которой читатель сможет прочитать книгу, скачав ее.

В области электронных книг активно развивается тенденция работы с коллекциями в открытом доступе, за которые ранее кто-то уже заплатил, чтобы сейчас другие люди могли пользоваться ими бесплатно. В основном это научная литература, монографии, различные исследования по социологии, точным, гуманитарным и естественным наукам (все это — иностранная литература). Например, сайт, который называется «Unglue.it», т. е. «расклей» (сделай книги доступными), подразумевает коллективное финансирование. Допустим, вы хотите, чтобы какая-то книга попала в свободный доступ и стала бесплатной. Для этого вы вносите незначительную сумму и предлагаете остальным поучаствовать в таком групповом финансировании. Кто-то тоже со своей стороны вносит долю участия, и когда собирается необходимая сумма, книга приобретается и идет в свободный доступ.

Проект «Knowledge Unlatched» (Открытое знание) осуществляет сотрудничество издателей с библиотеками: издатели спрашивают библиотеки, хотят ли они профинансировать определенные электронные книги в научной сфере с тем, чтобы они попали в открытый доступ.

При оплате доступа к электронным книгам библиотеки сталкиваются с проблемой цены, которая для них значительно выше, чем для физических лиц. Зачастую это единственное условие, при котором издатели соглашаются продавать нам эту продукцию. В свое оправдание они говорят, что цена так высока потому, что эту книгу будет читать большое количество людей. Философия коренным образом отличается от подхода к печатной продукции — когда библиотека покупает печатную продукцию, она платит те же деньги, что и потребитель, а порой и со скидкой.

Иногда электронную книгу может купить также физическое лицо, отдельный потребитель, а библиотекам ту же самую книгу в электронном виде покупать запрещается. В основном сложнее всего библиотекам купить электронные романы, художественную литературу и учебники. Кроме того, разброс цен на продукцию крайне велик и может отличаться более чем в два раза.

Другая проблема состоит в том, что когда покупаешь электронные книги, не получаешь прав собственности. Мы платим определенную сумму денег лишь за право доступа к этой книге в режиме онлайн.

Приобретая книги у разных издателей и распространителей, важно понимать, что сайт каждого продавца будет организован по-разному. С одним поставщиком вы подписываете лицензионное соглашение, дающее возможность скачать книгу, у другого количество страниц, которое вы можете распечатать, не должно превышать десяти, следующий оговаривает то, что вы можете пользоваться книгой только на территории библиотеки и не выходить за ее пределы — т. е. у каждого свои пункты соглашения и условия. Во-первых, вам самим необходимо очень хорошо разобраться в том, какие условия существуют, во-вторых, нужно уметь рассказать об этом всем вашим читателям.

Последняя проблема — это возможность архивирования копий. Печатную книгу приносишь домой, ставишь на полку и точно знаешь, что пока ты ее не выбросишь, она будет там стоять. Электронные книги хранятся на чужом сервере, и вы иногда не знаете, чьем именно. Даже если у вас есть право доступа, никогда нельзя быть полностью уверенными, что книга, которая была у вас последние десять лет, будет доступна и через 50 лет.

В США существуют организации, которые архивируют, делают резервные копии электронных журналов, периодики (ПОРТИКА, КЛОКС и ЛОКС). В настоящее время они занимаются только периодикой и планируют перейти на монографии.

Главной ошибкой, совершенной нами на Западе, стало то, что мы бросились приобретать электронные книги. Каждой библиотеке хотелось стать первой, которая предлагает электронные книги читателю и владеет электронной коллекцией. Мы подписывали соглашения, не читая их и не понимая, что именно подписываем. Российские библиотеки находятся в гораздо более благоприятном, уникальном положении. Пока вы не перешли массово на приобретение электронных книг, вы можете объединиться и работать вместе, договориться о том, какие условия вы будете принимать, а какие нет, и сделать это до того, как начнутся массовые продажи электронных книг библиотекам.

Важно также уделять внимание маркетингу, рекламе и подготовке, которая необходима, когда начинаешь работать с электронными книгами. В 2012 г. был проведен социологический опрос аме-

риканцев старше 60 лет. Только 31% знали, что в библиотеке можно взять электронную книгу. Этот показатель немного улучшился по сравнению с предыдущим годом, когда он составлял 24%, однако он все еще низок, а это значит, что мы плохо распространяем информацию.

Лучше всего эту ошибку исправить, наладив хорошую работу с собственным персоналом. Сотрудники прежде всего должны знать обо всех коллекциях, которые есть в библиотеке, и обо всех видах и категориях книг, которые библиотека может предложить. Если все работники будут хорошо обучены, они смогут эту информацию передать и собственно читателям.

Многие библиотеки покупают самые разные электронные устройства и организуют курсы, семинары для своих сотрудников, обучая их скачивать книги на каждое устройство, чтобы они могли помочь читателям.

Библиотекари изучают разные методы информирования об электронных книгах, узнают, как лучше рассказать о них читателю, который приходит в библиотеку. Иногда на полках, где стоят книги, мы ставим специальные карточки, на которых написано, что эта книга имеется и в электронном доступе, с указанием инструкции для скачивания. Однако если это делать со всеми книгами, то на полках не хватит места, поэтому такие карточки ставятся только на самые популярные издания. Иногда размещается небольшая стойка в конце стеллажей и дается информация с QR-кодами о месторасположении необходимой книги в нашей электронной коллекции, приводится подробная инструкция, как ее можно скачать.

Еще один вариант — создание на сайте библиотеки отдельной странички, которая будет посвящена только электронным книгам. В системе библиотек Государственного университета Райта, например, 18 таких коллекций.

Наша библиотека проводит также много семинаров для сотрудников, встречи с читателями, часто сразу после праздников, так как очень распространенный подарок — это электронное устройство, и люди получив его, не знают, что с ним делать. Однако это требует занятости многих сотрудников и много рабочего времени, потому иногда мы используем видео-инструкции — на экран выводится текст с картинкой, объясняющий, что нужно делать. Шаг за шагом мы проводим человека по всему процессу подключения его устройства, что дает возможность работать с разными их видами. Дополнительно ведется документация (которая хранится на жестком диске), иногда распечатываются ответы на наиболее часто задаваемые вопросы. Информация постоянно обновляется.

Поощряя развитие системы электронных документов, мы частично возмещаем нашим сотрудникам стоимость электронного устройства. Если они покупают для себя, например, iPad, мы точно знаем, что этот iPad будет в работе у нашего сотрудника: он будет учиться скачивать книги сам и обучать других людей. Тогда, например, 100 долл. США из стоимости покупки мы возвращаем этому сотруднику. Иногда устраиваются обеды с сухим пайком — люди приносят еду, вместе обедают и разбираются с устройством.

При распространении электронных книг крайне важно идти за своими читателями. Если вы видите, что они заинтересованы в электронных книгах, хотят их скачивать, значит надо к этому адаптироваться. Если не видите никакого спроса у читателей, тогда продолжайте работать так, как вы работаете — все зависит от спроса в каждой конкретной библиотеке.

Стремитесь узнавать новое об электронных книгах, о том какая существует информация, что можно почитать, не останавливайтесь. Обязательно рекомендуйте какие-то конкретные электронные книги вашим читателям, рассказывайте о них. Заходите на бесплатные сайты, на сайты коллекций, которые находятся в открытом доступе, и продолжайте думать о том, как можно добавить книги с этих сайтов в свои коллекции. Работайте с другими библиотеками, старайтесь создавать неплохие отношения с издателями и держите каналы коммуникации открытыми для того, чтобы в любой момент можно было добиться оптимальных для вас условий.

Контактные данные:

<http://www.libraries.wright.edu/noshelfrequired/>