

Перспективы развития электронных ресурсов в создании новых сервисов

О том насколько многогранен сегодня книжный рынок лишний раз свидетельствует сегмент ЭБС. Располагаясь в инновационном кластере книжных цифровых ресурсов, электронно-библиотечные системы остаются Terra Incognita для большинства традиционных книжников. Хотя именно классические издатели и распространители бумажной учебной литературы для вузов во многом и создали ныне конкурентную структуру этого рынка, превратив его в полноценный сегмент книжного бизнеса РФ.

И сегодня проблемы рынка ЭБС, его возможности и перспективы на страницах «КИ» обсуждают

Виталий Иванов, председатель совета директоров «Контекстум»

Павел Ефремов, генеральный директор ООО «НЦР «Рукопт»

Дмитрий Солодкин, заместитель генерального директора ООО «НЦР «Рукопт»



Виталий Иванов,
председатель совета
директоров «Контекстум»

– Светлана Зорина: *Виталий Сергеевич, наш разговор мне хотелось бы начать с Вашей оценки текущей ситуации на рынке ЭБС. Но прежде всего давайте определимся в терминах. Что Вы понимаете под рынком ЭБС?*

– Виталий Иванов: Рынок ЭБС в узком смысле – это рынок, который связан с поставкой контента в вузы в соответствии с Приказом Рособнадзора №1953. В данном случае речь идет об определенном наборе требований к ресурсу, который называется ЭБС, соблюдение которых необходимо вузу для прохождения аккредитации.

На наш взгляд, это относительно небольшой рынок, который по различным экспертным оценкам составляет около 13–15 млн долларов (до полумиллиарда рублей) в год.

Однако также существует рынок электронных ресурсов, который мотивирован потребностью качественного образования в высшей школе. Мы называем его рынком ЭБС в широком смысле. Он потенциально в несколько раз больше, и по нашим оценкам его объем сегодня составляет от 30 до 40 млн долларов в год. Продукты на этом рынке удовлетворяют потребности вузов, связанные с внедрением в учебный процесс современных информационных технологий и информационных ресурсов.

Объем рынка ЭБС в первом случае, кстати, сильно не растет, а прирост рынка электронных ресурсов достаточно заметен. На наш взгляд, причина заключается в том, что ВПО постепенно переходит на новую модель предоставления образовательных услуг, реагируя, в свою очередь, на запросы обучающихся. На Западе это давно сложившийся тренд: к примеру, в последние годы существенно падает спрос на full-time-программы MBA в пользу дистанционных курсов. Для новых моделей образования необходимы и новые информационные ресурсы, и крайне важно, чтобы

студенты и ППС могли использовать самые современные технологии и иметь доступ к качественному контенту.

– С. З.: *Сегодня в экспертном сообществе широко обсуждается проблема прозрачности рынка ЭБС и добросовестной конкуренции. Какова Ваша точка зрения по этой теме?*

– Павел Ефремов: На мой взгляд, те, кто занимаются подтасовкой данных о своей ЭБС, просто недалековидны. Мы регулярно участвуем в отраслевых конференциях и семинарах, и нам удается непосредственно пообщаться с представителями библиотек и оценить то, насколько тщательно они изучают тот или иной ресурс при тестовом доступе. Рассматривают услуги ЭБС и контент под увеличительным стеклом! И поверьте, что банальная подтасовка данных сыграет в конечном счете против того, кто этим занимается.

Сегодня очень актуален вопрос пересечения контента в разных ЭБС. На прошедшей в 2013 году конференции «АРБИКОНа» библиотека Санкт-Петербургского педагогического университета представила результаты проведенного исследования. По этим данным, контент ресурса «Рукопт» имеет наименьшее количество пересечений с контентом других ЭБС. В нашем случае немаловажную роль сыграл приоритет в направлении развития нашего проекта, а именно развитая сеть партнеров в университетах, которые обеспечили поступление уникального малотиражного контента. (<http://arbicon.ru/conference/arbicon2013/feedbacks/>)

– С. З.: *Виталий Сергеевич, как Вы рассматриваете понятие «качественная электронно-библиотечная система»? И как проверить качество контента, предлагаемого агрегатором?*

– В. И.: Это почти философский вопрос.

Основным критерием качественного контента, на мой взгляд, является его востребованность в среде потребителя. Другие объективные показате-



Павел Ефремов,
генеральный директор
ООО «НЦР «Рукопт»

тели качества контента назвать трудно. Кроме контента очень важно, какие сервисы предоставляет ЭБС, как хорошо она индексируется поисковыми системами, но это тема отдельного разговора.

– **С. З.:** *Давайте тогда с этой точки зрения посмотрим на ресурс «Рукопт».*

– **П. Е.:** Наиболее востребованные направления и тематики на ресурсе сегодня – это педагогика, физическая культура и спорт, туризм, сельское хозяйство, юриспруденция, экология, нефтегазовая отрасль, авиация, искусство, экономика, социология. Причем востребованы издания как вузов, так и коммерческих издательств.

Изначально ресурс «Рукопт» задумывался как сложная многофункциональная электронно-библиотечная система, предназначенная для комплектования сферы науки, образования и культуры научным и образовательным контентом, поставляемым из самых разных источников.

У нас до сих пор внутри группы компаний идет дискуссия по данному вопросу. Мы любим поспорить: «А правильно ли мы пошли таким путем? Может быть, надо было сконцентрировать свои усилия на создании ЭБС, ограниченной требованиями Приказа № 1953?»

Я отстаиваю позицию, что надо развиваться в направлении большого рынка электронных ресурсов. Наша система «Рукопт» более сложная и многогранная, она нацелена на перспективу и постоянно развивается. И мне отродно видеть, что экспертное сообщество по достоинству оценило выбранный нами путь развития. По результатам опроса, проведенного журналом «Университетская книга», ЭБС «Рукопт» заняла первое место по большинству показателей качества. В опросе приняли участие 290 библиотек по всей России.

Сейчас мы активно работаем с учреждениями науки, подведомственными ФАНО (бывшие институты РАН). Поднимаем пласты контента, которые формируются в рамках научной и образовательной деятельности академических и научных учреждений. Это уникальные произведения, которые никоим образом не пересекаются с содержанием других ЭБС.

С нами сотрудничают более 150 вузов, включая 5 федеральных, 5 национальных исследовательских университетов, 36 НИИ и научных центров.

Мы считаем, что если сможем предложить рынку качественный продукт, то требования, связанные с исполнением приказа Рособнадзора, реализуются со значительным перевыполнением. Тренд развития рынка ЭБС в том, что нужны не формальные требования, а качественный контент, который удовлетворяет потребителя по справедливой для него цене.

– **С. З.:** *Как Вы считаете, нужна ли рынку ЭБС общественная экспертиза либо ассоциация?*

– **В. И.:** Мне кажется, общественная экспертиза не нужна (хотя я не очень понимаю, что Вы имеете в виду). Вполне достаточно такого инструмента, как отраслевая пресса, в которой активно публикуются наши потребители – библиотеки.

Таким образом, функцию общественной экспертизы выполняет наша отраслевая пресса, за что ей большое спасибо, в том числе и журналу

«Книжная Индустрия». Чем профессиональнее вы работаете, чем лучше ваше издание, тем качественнее будет экспертиза.

Могу поделиться одной неплохой идеей: давайте попробуем, например, на базе Вашего журнала провести небольшое исследование потребностей библиотек и студентов. Пусть это будет мини-соцопрос. Результаты можно будет обобщить, и думаю, что игроки на рынке ЭБС обязательно ими воспользуются. Такую работу можно будет периодически повторять, и качество ЭБС будет расти, это будет способствовать здоровой конкуренции.

– **С. З.:** *Технология «Контекстум» была в 2011 году рекомендована Минобрнауки вузам для ведения лицензионно-договорной работы. В чем ее суть?*

– **П. Е.:** Фактически это технология, которая позволяет поддерживать сложный процесс взаимодействия лицензиара и лицензиата, правообладателя и потребителя прав.

Оценка респонденции ЭБС по различным критериям
(средние показатели, 1 – низший балл, 5 – высший балл)

ЭБС	Полнота репертуара по дисциплинам, качество контента	Цена	Обслуживание и поддержка читателей	Удобство сервисов (поиск, интеграция, доступ к контенту)
Book.ru	3,6	4,4	4,0	3,5
lBooks	3,3	3,3	4,3	4,3
IPR-Books	3,0	3,7	3,8	3,8
lQlib	3,0	4,2	3,6	3,7
Znanium.com	3,7	3,7	4,0	4,3
«БиблиоРоссика»	3,5	4,0	3,5	4,0
«БиблиоТех»	2,6	2,8	2,9	2,6
«КнигаФонд»	3,1	3,1	4,2	4,0
«Консультант студента»	3,3	2,3	4,2	4,0
«Лань»	3,6	3,7	4,2	4,3
«ЛитРес»	3,0	3,0	4,0	4,0
«Рукопт»	3,8	4,0	4,4	4,2
«Университетская библиотека онлайн»	3,6	3,4	3,9	3,7



Мы пришли к информационным технологиям из традиционного книгораспространения. Когда мы начали искать свое место в цифровом веке, то решили создавать информационную систему, которая позволяла бы поддерживать все основные аспекты взаимодействия правообладателя и пользователя в электронной среде. На сегодня, в соответствии с IV частью Гражданского кодекса, основной механизм взаимодействия в области интеллектуальной собственности и авторских прав – это лицензионный договор. Поэтому мы даже ввели в оборот термин «лицензионно-договорная работа».

Сегодня ведется много споров по поводу авторского права в цифровом сегменте. Мы постарались эти дискуссии перевести в область технологий – ведь в социальной плоскости невозможно найти, кто прав и кто виноват.

И наоборот, задача, сформулированная как технологическая, сводится к систематизации сложной информационной сущности – лицензионного договора. Этот документ, в соответствии с IV частью Гражданского кодекса, определяет приоритет правообладателя. В лицензионном договоре отражается, на какой срок правообладатель хочет передать права и на каких условиях – возмездно, безвозмездно. Если договор возмездный, то по какой цене. Сам договор зависит от типа произведения. Лицензионный договор на журнал и лицензионный договор на монографию будут выглядеть по-разному, на видео- или мультимедийный продукт тоже будет другой вид.

Наша технология «Контекстум» позволяет большому числу пользователей (лицензиатов и лицензиаров), не будучи грамотными юристами, взаимодействовать между собой в режиме реального времени. В результате их совместной работы формируется запись в базе данных, которая эквивалентна лицензионному договору.

Дальше вступают в действие информационные механизмы мониторинга полученных прав, отслеживание сроков действия договоров, начисление вознаграждения и прочее.

– С. З.: Каковы модели доступа к контенту? Насколько прозрачна система отчетности перед правообладателем по результатам использования контента?

– Дмитрий Солодкин: После заключения лицензионного договора и загрузки контента правообладатель в своем кабинете в режиме реального времени получает информацию о том, как используется его контент. Любая транзакция по скачиванию находит отражение в личном кабинете соответствующего правообладателя.

Мы предлагаем B2B- и B2C-модели доступа к контенту. В первом случае заключаем договор с юридическими лицами (в основном это вузы) и реализуем классическую подписку на ЭБС. Во втором – на основе договора публичной оферты взаимодействуем с физическими лицами.

Стоит отметить, что значительная часть контента у нас бесплатна. Мы предоставляем бесплатный доступ к контенту, если правообладатель дает нам такое право. Для нас это тоже выгодно. Если человек зарегистрировался – он уже проя-

вил к нам интерес, стал нашим клиентом. Спасибо ему большое! Это значит, мы его уже знаем, можем рассматривать, изучать интересы этого клиента, его потребности.

Сейчас нам очень интересна отработка в нашей технологии поправок в IV часть Гражданского кодекса, связанных с лицензиями Creative Commons.

Во всем мире в области науки и образования это основной тип лицензии. В новых поправках к IV части ГК Creative Commons эта тема впервые прозвучала.

– С. З.: А какие возможности есть у пользователя по доступу к контенту: онлайн или офлайн, постраничный или издание целиком?

– П. Е.: Конечно, мы поддерживаем все возможные режимы доступа, за исключением некоторых случаев, когда нас ограничивает, к сожалению, не очень дальновидный издатель. Мы не можем правообладателю диктовать свои условия. Если издатель говорит: «Я запрещаю скачивание, только режим постраничного чтения онлайн», мы ничего не можем изменить. Если издатель нас не ограничивает – а это большинство небольших производителей контента, включая физических лиц-авторов, – естественно, мы «за» скачивание. Это более удобный режим для пользователя.

Мы считаем, что не стоит ограничивать потребителей в удобстве использования научного и образовательного контента из-за того, что кто-то может нарушить авторские права. Но это не значит, что мы не контролируем нарушения авторских прав.

– С. З.: Как правообладатель может отследить количество чтений при скачивании файлов и как ему будет начисляться роялти?

– П. Е.: Правообладатель через свой кабинет видит, как идет скачивание от нас к потребителю. Возникает проблема, о которой Вы сказали: если вдруг недобросовестный пользователь скачал файл и, например, разместил его на каком-нибудь портале. Предоставляя возможность скачивания файла, мы ставим определенные метки – «электронные водяные знаки». Таким образом, обнаруживая в Интернете несанкционированное использование нашего контента, мы можем определить, от кого он «ушел».

При этом мы занимаемся поиском незаконного использования контента, который нам доверил издатель. Приведу пример. На одном известном ресурсе мы обнаружили свои файлы (проводится мониторинг тех файлов, на которые у нас есть исключительная лицензия). По нашему требованию незаконно размещенный контент не только сняли, но и разместили ссылки на наш ресурс – чтобы заинтересованные могли им легитимно пользоваться.

На наш взгляд, перспектива развития – не в ограничении пользователя, а в создании технологий, позволяющих пресекать нарушения авторских прав в Интернете.

– С. З.: Вы просите исключительную или не-исключительную лицензию?

– П. Е.: Конечно, просим у правообладателя исключительную лицензию. В этом случае



Дмитрий Солодкин,
заместитель генерального
директора ООО «НЦР «Руко́нт»

мы можем обеспечить защиту авторских прав лицензиара. Но если не дают – согласны и на неисключительную.

– С. З.: *На какую часть контента Вы имеете исключительные лицензии?*

– П. Е.: Примерно 25–30% контента передается нам по исключительным лицензиям. На исключительные лицензии часто соглашаются небольшие производители контента и, конечно, физические лица.

Крупные издательства никогда не дают исключительную лицензию. Им смысла нет – они сами пытаются защитить свои права.

– С. З.: *Возвращаясь к статистике: было бы интересно проанализировать востребованность контента «Руконт» за 2012–2013 годы.*

– П. Е.: Можем отметить следующую тенденцию: по сравнению с 2012 годом количество пользователей нашего ресурса и соответственно обращений к нему возросло более чем в два раза, чему мы, безусловно, рады.

– С. З.: *В октябре 2013 года ООО «НЦР РУКОНТ» присвоен статус участника проекта создания и обеспечения функционирования инновационного центра «Сколково». Какие инновационные проекты будут реализованы в этом году?*

– П. Е.: Это стало очень важным для нас событием. Это результат нашего многолетнего труда по развитию востребованных ВПО информационных технологий и сервисов. Хочется отметить, что мы первыми в отрасли получили этот статус – наверное, это отражение технологического развития нашей компании и наших продуктов. В этом году мы планируем расширить продуктовую линейку, в первую очередь за счет создания новых информационных сервисов.

Планируем запустить разработку технологии, автоматизирующей процессы современного научного online-издательства. Это большая и интересная работа, которую мы будем проводить вместе с нашими партнерами из Академии наук. В рамках данной технологии мы будем создавать виртуальную среду, в которой авторы, рецензенты и читатели смогут обсуждать новые научные результаты и совместно готовить работы к публикации. Подобные системы есть на Западе, хочется использовать опыт зарубежных коллег и в России.

Кроме того, в июле 2014-го мы запускаем в опытную эксплуатацию совместный проект с «АРБИКОНОм» – «Архив статей научных изданий России». В рамках данного проекта планируется предоставление доступа к статьям российских научных журналов, включая текущие и ретроспективные выпуски. Разрабатывается комплексное распределенное решение на основе информационно-библиотечных комплексов вузов и НИИ – держателей аналитической информации. При помощи технологии лицензионно-договорной работы «Контекстум» будет обеспечиваться оформление прав на поступающий в архив контент и ведение реестров авторского права.

– С. З.: *Какие Вы видите перспективы и направления развития информационных ресурсов? За чем будущее на рынке ЭБС?*



– С. Д.: Нам кажется, что российские продукты будут повторять путь западных. Будет расти качество контента и технологичность ЭБС. Сейчас увеличивается спрос на дистанционное образование, на качественные информационные ресурсы. Этот тренд будет продолжаться, значит, рынок информационных ресурсов станет увеличиваться в объемах. Количество университетов в России будет сокращаться; наверное, станет уменьшаться и количество студентов. Надеемся, что качество образования от этого будет расти. А значит, студенты станут более избирательны, будут требовать самые лучшие материалы и удобные сервисы. Компаниям, которые не смогут влиться в эти тренды, будет тяжело; на рынке останутся только крупные игроки, имеющие оборотные средства, активы и кадровый потенциал.

На наш взгляд доступ, к научному и образовательному контенту должен быть максимально свободным. На Западе это осознали, там активно развиваются принципы Open Access. Действительно, ведь создание подобного контента уже оплачено налогоплательщиками, почему тогда за доступ к нему необходимо вновь платить? Наверное, это поймут и в России, и тогда конкуренция между ЭБС перейдет в технологическую плоскость, они станут конкурентоспособными в мировом масштабе и займут достойное место в мировой научно-образовательной информационной инфраструктуре.

ООО «НЦР «Руконт» принял участие в выставке информационных технологий, телекоммуникаций, IT-решений и услуг – СеBIT 2014, с презентацией своих новых проектов.

Работа с немецкими программистами в Германии

