

Электронно-библиотечные системы: мифы и реальность

Лебедев Михаил Константинович, специалист отдела комплектования библиотеки, ООО «Интегратор АП» (ЭБС IQlib)

Предложения электронно-библиотечных систем и отношение к ним образовательных организаций стремительно меняются в настоящий момент. В то же время остаются несколько «мифов», которые осложняют взаимодействие ЭБС и библиотек вузов. Дороговизна, несоответствие образовательным потребностям студентов, низкая посещаемость ресурсов, – все это является не более, чем «мифами». Рассмотрению реального положения на рынке электронно-библиотечных систем посвящена данная статья.

Спустя почти два года после принятия нашумевшего Приказа Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор) от 5 сентября 2011 г. № 1953 «Об утверждении лицензионных нормативов к наличию у лицензиата учебной, учебно-методической литературы и иных библиотечно-информационных ресурсов и средств обеспечения образовательного процесса по реализуемым в соответствии с лицензией на осуществление образовательной деятельности образовательным программам высшего профессионального образования» можно объективно оценить те позитивные сдвиги, которые он вызвал.

Прежде всего произошел сдвиг в осознании ценности электронных ресурсов, которые создаются вузами. Как показывает постоянный мониторинг востребованности наших фондов, наибольшим спросом пользуется именно вузовская литература, изданная малым тиражом ведущими образовательными организациями нашей страны.

Во вторых, на рынке образовательных услуг появилось больше дюжины проектов, претендующих на название ЭБС. При этом определились три основные модели организации таких IT-проектов.

1. Это издательские коллекции, которые предлагают свои издания и книги партнеров. Здесь уместно будет провести параллели с международным опытом. Так, всемирно известная энциклопедия «Британника» больше не будет издаваться в печатном виде и полностью перейдет на электронную версию. Об этом объявил 14 марта президент этого старейшего в мире англоязычного справочника Йорг Кауз. Он назвал отказ от печатной версии закономерным шагом на пути эволюции компании. По его словам, продажа бумажной версии энциклопедии приносит лишь около 1% прибыли. На электронную версию приходится порядка 15% доходов, остальные 85% «Британника» зарабатывает на продаже мультимедийной образовательной продукции. Крупнейшие издательства России не остались в стороне от общемировой тенденции, диверсифицировав свои активы в IT.
2. Это проекты, нацеленные на продажу литературы, своего рода магазины электронных книг. В их фондах, собранных, как говорится «с миру по нитке», можно найти и безусловно научную и учебно-методическую ли-

тературу, и книги сомнительного содержания. Издателям и правообладателям, предоставляющим литературу таким проектам, обещаны значительные денежные поступления в виде роялти от продаж. На данный момент эти ожидания не сбываются.

3. Это агрегаторы контента, которые добросовестно комплектуют свои фонды, пытаясь строго следовать букве документа, определившего водораздел «до» и «после» в обеспечении обучающихся нашей страны качественными электронными ресурсами.

Причастность к той или иной категории значительно влияла на решение вопроса ценообразования на услуги электронно-библиотечных систем.

Издательские проекты, вслед за лучшими мировыми школами бизнеса, уже давно и успешно использующими в процессе обучения так называемые кейсы, «привязали» стоимость подключения к экземпляру книги. И у этого подхода есть все шансы стать общей практикой, в случае, если финансирование образовательных учреждений претерпит ряд изменений.

Так, самым крупным издателем подобного рода учебных материалов остается Гарвардская школа бизнеса, которая, по ее собственным данным, в 2011 г. продала права на использование 8,5 млн кейсов. Школа бизнеса Darden Вирджинского университета начала продавать кейсы, написанные ее профессорами, еще в 2004 г., но сколь бы то ни было заметных финансовых результатов достигла лишь пару лет назад. По словам Стива Момпера, директора издательства Darden Business Publishing, в 2010 г. рост продаж кейсов составил 12%, а в 2011 г. — уже 15%. Внешние покупатели (в основном из числа бизнес-школ) в 2011 г. приобрели 456 000 прав на использование кейсов Darden в учебном процессе. Собственным профессорам Darden предоставляет учебные материалы бесплатно, а, для сравнения, преподаватели Гарварда за использование гарвардских же кейсов вынуждены платить.

Другой моделью стало определение стоимости подписки на ресурс, исходя из количества пользователей, которые потенциально могут/должны использовать его в своей учебной деятельности. Этот подход также имеет как свои плюсы, так и минусы.

Требуется отметить, что изменения, произошедшие в сфере обеспеченности образовательного процесса вуза вполне укладываются в общемировой процесс. Так, рост онлайн-услуг в целом и заметный рост онлайн-образования за рубежом наблюдается и в России. В США первые компании, предлагающие такой сервис, появились более 10 лет назад. К 2006 г. доля онлайн-репетиторов выросла до 6%, и динамика была возрастающей. В 2012 г., по данным Smart Inform, в США 51% образовательных услуг осуществляется через интернет.

В условиях обострившейся конкуренции своих читателей найдут только те, кто сможет предложить оптимальное соотношение «цена-качество», инновационный пакет услуг, удобный интерфейс, будет ориентирован не на получение прибыли в самой ближайшей перспективе, а на удовлетворение читательского интереса, потребности в действительно умной, обучающей книге.