

# Východiská pre zapojenie knižníc do distribučného modelu e-knín na Slovensku

*Elektronické knihy sa v zahraničí tešia mimoriadnej obľube. Najrapídnejší nárast záujmu o elektronické čítanie priniesli špecializované čítačky e-knín. Na Slovensku bol predaj e-knín spustený koncom roku 2010 dvomi distribučnými spoločnosťami, s odlišnými prístupmi. Od tej doby predaj e-knín stabilne rastie, charakterizovať ho môžeme aj niekoľkými číselnými faktami. Komerčný trh s e-knihami má pomerne jasne definovaný model fungovania. Knižnice doň však zatiaľ zapojené neboli. Na to, aby sa to zmenilo, je potrebné riešiť dva základné okruhy otázok, predovšetkým obchodné podmienky, a následne technické riešenie. Skúsenosti a zaužívané postupy v zahraničí predstavujú paletu možností, ktorými je možné sa inšpirovať pri riešení otázok, ktoré so sebou prináša posun z oblasti výpožičiek fyzických kníh v knižniciach do oblasti vypožičiavania elektronických kníh. Potrebný je dialóg, ktorý by zúčastneným stranám umožnil napredovať v otázke zapojenia e-knín do funkčného modelu distribúcie elektronických kníh na Slovensku.*

## Z histórie elektronických kníh

Elektronické knihy alebo e-knihy sú dnes už relatívne bežnou súčasťou knižného trhu nielen vo svete, ale aj na Slovensku. Veríme, že ich netreba bližšie predstavovať, no predsa to letmo skúsime. Ide o elektronické verzie knižných publikácií, pri ktorých sú informácie zachytené digitálne. Netvorí ich teda písmo, vytlačené na papier, ale binárne dáta, uložené v podobe niektorého z nepreberného množstva formátov e-knín. Na ich čítanie potrebujeme hardvérové zariadenie, vybavené softvérom, ktorý jednotlivé formáty dokáže interpretovať. V minulosti boli týmto hardvérom predovšetkým stolné počítače, neskôr prenosné notebooky.

Až masové rozšírenie čítačiek so špeciálnymi displejmi na báze elektronického atramentu (e-ink alebo e-paper) však prinieslo skutočnú revolúciu v elektronickom čítaní. Tento špeciálny displej sa nechoval ako počítačová obrazovka, ktorá rýchle unavuje zrak. Omnoho viac pripomínal papier. Podstatou tejto novej technológie boli a sú mikrokapsule, ktorých správnym usporiadaním dokáže čítačka imitovať vzhľad papiera. Mikrokapsule sú usporiadané elektrickým nábojom, ktorý čítačka vyšle len vo chvíli, kedy je to žiadúce. Ak teda čítačku e-knín odpojíme od zdroja energie (batérie), obraz na nej zostane aj naďalej.

Čítanie e-knín sa tak pretransformovalo z nepohodlného čítania z počítačových obrazoviek na komfortné čítanie z ľahko prenosných čítačiek, ktoré navyše na jedno nabitie obvykle vydržia slúžiť až niekoľko týždňov. Prvé čítačky boli pomerne drahými zariadeniami, no vízia a odvaha podstúpiť podnikateľské riziko, ktoré preukázali spoločnosti ako Amazon, so svojimi čítačkami, Kindle a SONY so svojimi PRS (Portable Reading System), umožnila dosiahnutie kritickej masy používateľov. Vďaka nej mohli ďalšie generácie čítačiek nielen oplývať vylepšenými parametrami, ale aj postupne zlacňovať a stať sa dostupnejšími pre bežného čitateľa. Zvyšujúci sa počet čitateľov e-knín bol hnacím motorom pre čoraz rýchlejšie rozširovanie ponuky komerčne dostupných e-knín.

## E-knihy v podmienkach Slovenskej republiky

Na Slovensku sa už pred rokom 2010 objavili menšie projekty s ambíciou predaja e-knín, no nedosiahli väčšie úspechy. Kým v zahraničí bolo veľkou témou, či e-knihy nahradia knihy tlačené, na Slovensku v závere roka 2010 odštartovali svoju činnosť dve distribučné platformy, zamerané na distribúciu a predaj e-knín. Od predchádzajúcich projektov sa líšili nielen šírkou ponuky, ale aj ambíciou a schopnosťami vytvoriť v našich podmienkach fungujúci trh s elektronickými knihami.

Týmto distribučnými platformami boli a sú Dibuk<sup>1</sup> a Wooky<sup>2</sup>, ktoré sa distribúcií a predaju elektronických kníh venujú do dnešného dňa. Každá z týchto platforiem zvolila odlišný prístup k budovaniu trhu. Dibuk stavil na štandardné formáty e-knín a štandardnú formu ochrany proti kopírovaniu, s cieľom podporovať maximum dostupných čítačiek na trhu. Spoločnosť Wooky naopak, vyvinula vlastný formát Wooky, ktorý na čítačkách e-knín nebolo možné čítať, ale cieľila predovšetkým na telefóny a tablety.

Charakteristickým pre obdobie od spustenia predaja elektronických kníh koncom roka 2010 bolo postupné zvyšovanie ponuky elektronických kníh, zvyšovanie objemu predaných e-knín, ale aj postupné upúšťanie od tzv. tvrdej ochrany proti neautorizovanému kopírovaniu<sup>3</sup> v prospech tzv. sociálnej ochrany proti neautorizovanému kopírovaniu<sup>4</sup>, ktoré výrazne zjednodušilo proces stiahnutia zakúpenej elektronickej knihy.

## Komerčné e-knihy na Slovensku v číslach

- Viac ako 8 500 komerčne dostupných e-knín v slovenskom a českom jazyku<sup>5</sup>
- Z toho viac ako 2 000 komerčne dostupných e-knín v slovenskom jazyku

<sup>1</sup> Dibuk zásobuje e-knihami napríklad internetové kníhkupectvo Martinus.sk

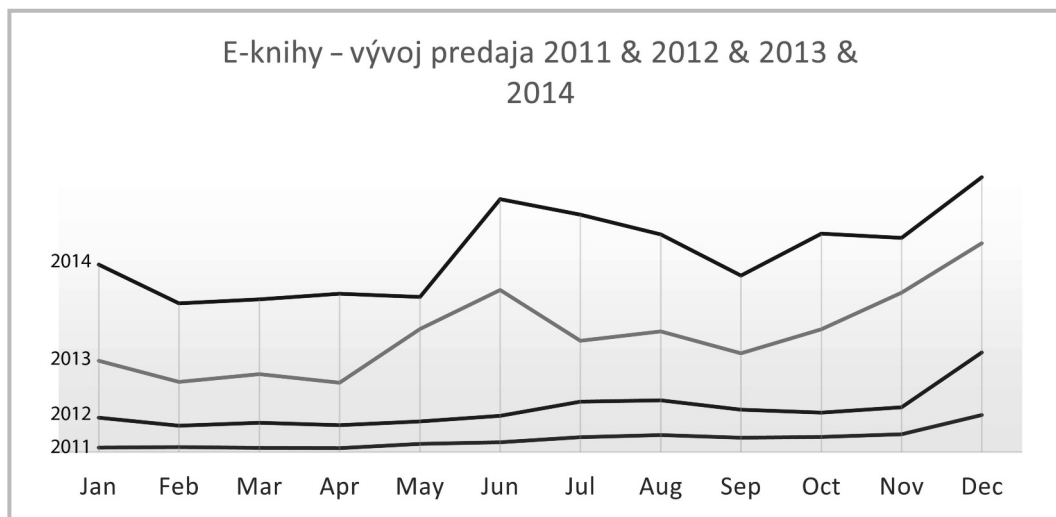
<sup>2</sup> Wooky zásobuje e-knihami napríklad portál ibux.sk

<sup>3</sup> Ochrana pomocou šifrovania súborov, ktoré dokáže prečítať len konkrétny zákazník, ktorý e-knihu zakúpil

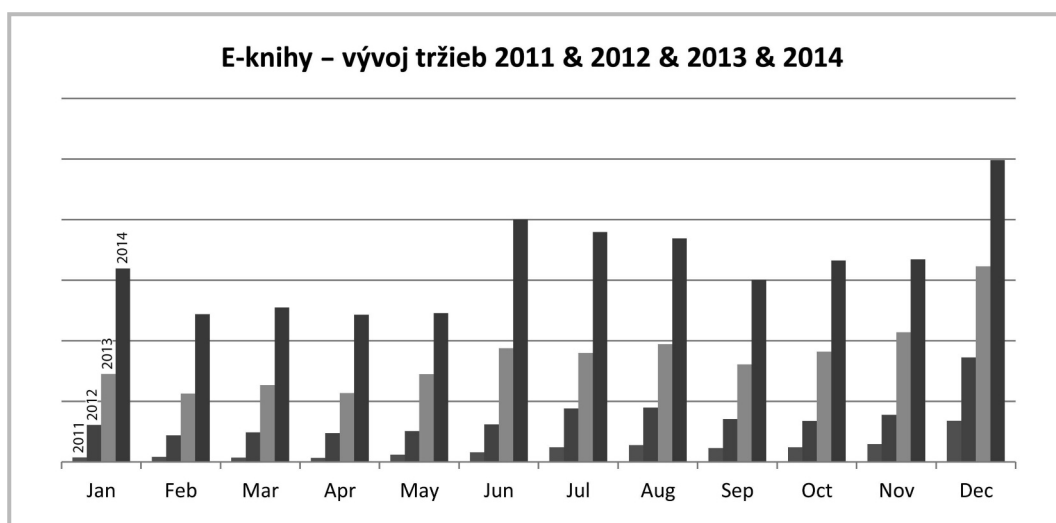
<sup>4</sup> Ochrana pomocou vloženia viditeľných aj skrytých informácií o kupujúcom, ktorá má odradiť od zdieľania súboru

<sup>5</sup> Nezahŕňa e-knihy dostupné zdarma

- Odhad predaja v roku 2014: 100 tisíc e-kníh
- 4 % obratu internetového kníhkupectva Martinus.sk tvorili e-knihy
- Celkovo tvoria e-knihy približne 1 % knižného predaja na Slovensku
- Cena e-kníh je približne o 30 % nižšia než v prípade tlačenej knihy
- DPH na e-knihy je 20 %



Vývoj predaja e-kníh v počte kusov cez distribučnú platformu Dibur (2011 – 2014)



Vývoj tržieb z predaja e-kníh cez distribučnú platformu Dibur (2011 – 2014)

## Základný model distribúcie elektronických kníh

Komerčné subjekty zúčastňujúce sa na distribúcii a predaji e-kníh spravidla riešia tieto základné náležitosti: príprava elektronických kníh, ich uskladnenie, ochranu, distribúciu a predaj konečnému zákazníkovi.

Príprava elektronických kníh. Komerčne dostupné elektronické knihy sú štandardne vytvárané v troch elektronických formátoch: EPUB, PDF a MOBI.

- EPUB je štandardným, otvoreným formátom, ktorého náležitosti upravuje IDPF. Vďaka adaptívnemu zalamovaniu je vhodný predovšetkým pre čítačky a tablety s rôznou veľkosťou obrazovky.
- PDF je klasický formát, kopírujúci vzhľad tlačenej knihy, s pevným rozložením prvkov v e-knihe. Je vhodný pre graficky náročnejšie publikácie, kde je vzájomný vzťah prvkov na stránkach kľúčový pre správnu interpretáciu obsahu.
- MOBI je formát správaním podobný EPUB-u, s tým rozdielom, že nejde o otvorený formát, ale formát špeciálne určený pre komerčne úspešné čítačky Amazon Kindle.

K vytvoreniu elektronických formátov dochádza na základe pokynu od vydavateľa, ktorý sa elektronickú knihu rozhodne zaradiť do svojho edičného plánu. Pri vytváraní elektronickej knihy, teda konverzii, bývajú bežne výstupom elektronickej formáty, ktoré vzniknú pri procesoch potrebných pre tlač papierovej verzie knihy. Konverzia prebieha buď s pomocou využitia výrobných kapacít vydavateľa, grafických štúdií alebo veľmi často priamo u distribútora elektronických kníh.

Vydavateľ rozhodne o odporúčanej cene elektronickej knihy, zvolí požadovanú úroveň ochrany proti neautorizovanému kopírovaniu, určí prípadné časové a teritoriálne obmedzenie týkajúce sa predaja elektronickej knihy. V súčinnosti s distribútorom určí ďalšie sprievodné údaje k elektronickým knihám. Následne môže byť e-kniha zaradená do distribúcie. Fyzicky sa e-kniha umiestni na servery distribútora – metadáta do katalógu, formáty e-kníh na úložisko zodpovedajúce požadovanej úrovni ochrany proti neautorizovanému kopírovaniu.

Distribútor poskytuje katalóg sprievodných údajov predajcovi. Tento katalóg interpretuje na svojej webovej stránke, kde si zákazník predajcu pri nákupe vyberie požadovanú e-knihu, či e-knihy, realizuje zodpovedajúcu platbu, a tým získa oprávnenie na stiahnutie elektronickej knihy. Odkaz na stiahnutie samotnej e-knihy je následne doručený zákazníkovi. Zákazník si e-knihu stiahne v požadovanom formáte, čím je transakcia zavŕšená. Je bežné, že si zákazník môže vybrať, či si stiahne jeden, alebo viacero formátov elektronických kníh. Konkrétna implementácia však závisí od distribučnej spoločnosti a predajcu. Z pohľadu zákazníka-čitateľa je nutné už len doručiť e-knihu do zariadenia, na ktorom chce elektronický obsah konzumovať, samozrejme len v prípade, že nákup nerealizoval priamo na tomto zariadení.

Po doručení odkazu či odkazov na stiahnutie elektronických kníh je v systéme distribútora poznamenaná každá transakcia, čo slúži ako základ pre pravidelné zúčtovanie vzťahov medzi distribútorom a vydavateľmi a tiež vydavateľmi a autormi predmetných diel. A len vďaka týmto tokom hodnôt je celý trh elektronických kníh možné považovať za funkčný.

## Kľúčové výzvy na zapojenie knižníc do distribučného modelu e-kníh

Elektronické knihy na knižný trh prinášajú viaceré zásadné zmeny týkajúce sa výpožičiek. E-knihy sa vďaka svojej povahe nikdy neminú ani neopotrebojú, čo je ich veľká výhoda, no zároveň veľká výzva s rozsiahlymi implikáciami na rovnováhu medzi jednotlivými subjektmi na trhu. Teoreticky je možné e-knihu skopírovaním „požičať“ neobmedzenému počtu záujemcov. Digitálna kópia e-knihy sa vypožičiavaním a užívaním nikdy neopotrebuje, nestratí, ani nepoškodí. Vďaka tomu by teoreticky knižnica mohla donekonečna požičiavať e-knihu naraz ľubovoľnému počtu čitateľov, po zakúpení jedinej kópie e-knihy. Je to však skutočne tak? Išlo by stále o vypožičiavanie? Považovali by vlastníci autorských práv takýto systém za dostatočne motivujúci a spravodlivý? Odpoveď bude pravdepodobne nie. Predtým, než požičiavanie elektronických kníh na Slovensku môže mať reálnu formu, je potrebné riešiť dva zásadné aspekty: obchodné podmienky a technickú realizáciu.

### Obchodné podmienky

Ekonomický model súčasnej podoby distribúcie e-kníh rieši len predaj e-kníh, resp. predaj časovo neobmedzeného práva na užívanie e-knihy vo vzťahu ku konečnému zákazníkovi. Ekonomický model, ktorý by riešil vypožičiavanie e-kníh, teda nadobudnutie e-knihy čitateľom na obmedzený časový úsek, nebol v našich podmienkach doposiaľ uspokojivo riešený. Kľúčovou otázkou pre odštartovanie diskusie o zapojení knižníc do e-knižnej distribúcie je práve nájdenie vzťahu, ktorý by uspokojil všetky zúčastnené strany – od vydavateľa cez distribútora a knižnice až po čitateľa. Riešenie môže poskytnúť len dialóg medzi vydavateľmi a knižnicami. Z neho by mali vyplynúť odpovede na otázky:

- Malo by digitálne vypožičiavanie byť len pokračovaním fyzického vypožičiavania, alebo má predstavovať ďalší, odlišný vývojový stupeň, vyžadujúci transformáciu vo vnímaní výpožičiek a spoločenských funkcií, ktoré plnia knižnice?
- Koľko výpožičiek by malo byť možné simultánne realizovať z jedného zakúpeného exempláru e-knihy? V zahraničí sú bežné modely „jeden exemplár – jeden používateľ“, kedy môže knižnica požičať naraz len toľko kópií e-knihy, koľko ich zakúpila. Odlišným prístupom je „simultánny prístup alebo predplatné“ na celú kolekciu určenú vydavateľom. Pripomína to prístup k databáze. Umožňuje neobmedzený počet výpožičiek na určité časové obdobie za spoločný poplatok.
- Koľko výpožičiek by malo byť možné celkovo realizovať z jedného zakúpeného exempláru e-knihy? Malo by byť takýmto spôsobom simulované opotrebovanie či strata, bežné pri tlačných knihách, aj keď ide pri e-knihe o „umelé“ obmedzenie? Konkrétne podmienky sa v zahraničí líšia od vydavateľa k vydavateľovi. Medzi známe modely patrí „meraný prístup“, zahŕňajúci právo na obmedzený počet výpožičiek, čím je knižnica nútená zakúpiť e-knihu znovu.<sup>6</sup> Ďalším prístupom je „cost per checkout“, teda spoplatnenie každej individuálnej výpožičky, ktorú knižnica realizuje.
- Aká je primeraná kompenzácia, ktorú by mali knižnice poskytnúť majiteľovi autorských práv, aby mohli e-knihou disponovať a udržiavať ju v cirkulácii medzi čitateľmi? Do kompenzácie obvykle vstupuje množstvo faktorov, spomínaných vyššie. Napríklad, ak vydavateľ poskytuje tituly knižniciam až po uplynutí určitej ochranné doby, môže ako kompenzáciu poskytnúť knižniciam zľavu na nákup e-kníh. Princípom by malo zostať, že ak vydavateľ poskytuje e-knihy knižniciam za podmienok horších, než v prípade printových kníh, malo by to zároveň znamenať náležitú kompenzáciu pre knižnice, aby bol zachovaný obojstranne výhodný charakter spolupráce.

Spolupráca medzi majiteľmi práv a knižnicami môže byť prospešná v mnohých smeroch: pre vydavateľov môžu knižnice predstavovať nielen nové odbytká,<sup>7</sup> ale aj partnerov pri výchove nových e-čitateľov či priestor na prezentáciu svojich publikácií, špeciálne v prípade úbytku kamenných kníhkupectiev.

<sup>6</sup> Vydavateľstvo Harper Collins stanovilo limit na 26 výpožičiek, vydavateľstvo McMillan 52 výpožičiek, alebo 2 roky, podľa toho, ktorá podmienka je splnená skôr. Vydavateľstvo Penguin zasa 1 rok.

<sup>7</sup> Okrem predaja e-kníh knižniciam je v zahraničí zvykom, že knižnica odkazuje na nákup plnej e-knihy v prípade, že aktuálne výpožičku nemá k dispozícii.

## Technické zabezpečenie

Po vyriešení fundamentálnych ekonomických otázok prídu na rad praktické otázky, týkajúce sa technického riešenia. Riešiť by malo predovšetkým:

- akým spôsobom budú knižnice nakupovať elektronický obsah,
- aký systém bude riešiť vypožičiavanie pre návštevníkov knižníc, evidovať jednotlivé vypožičané/blokované e-knihy,
- aký systém ochrany bude dohliadať na včasné vrátenie vypožičanej elektronickej knihy, alebo umožní jej predčasné vrátenie do knižnice.

Poslednú z menovaných otázok rieši už aj na Slovensku dostupný systém ochrany Adobe DRM<sup>®</sup>, ktorý je kompatibilný s množstvom čítačiek a aplikácií dostupných na našom trhu.

## Záverečná výzva k širšej diskusii

Je zrejmé, že téma vypožičiavania elektronického obsahu je skutočne rozsiahla. Prináša so sebou množstvo výziev, ale aj jedinečných príležitostí pre všetky zúčastnené strany. Je v záujme všetkých, od autorov, cez vydavateľov a distribútorov až po knižnice, aby sa pokúsili začať konštruktívny dialóg, ktorého cieľom bude identifikácia týchto príležitostí a vytvorenie plánu, ktorý tieto príležitosti pomôže využiť.

### POUŽITÉ ZDROJE:

<http://company.overdrive.com/libraries/public-libraries/faq/>

<http://company.overdrive.com/files/Publications/SelectExpress.pdf>

<http://www.forbes.com/sites/avaseave/2013/11/19/youll-need-a-phd-to-make-sense-of-the-pricing-schemes-publishers-impose-on-libraries/>

<http://www.ala.org/transforminglibraries/frequently-asked-questions-e-books-us-libraries>

<http://www.districtdispatch.org/2013/01/15-essential-ebook-license-terms/>

[http://www.districtdispatch.org/wp-content/uploads/2013/02/Ebook\\_scorecard.pdf](http://www.districtdispatch.org/wp-content/uploads/2013/02/Ebook_scorecard.pdf)

**Mgr. Radovan Ščibrany**

radovan.scibrany@martinus.sk

(Martinus.sk, s. r. o., Dibuk, s. r. o.)