



E-könyvek: a kiadók és a könyvtárak jövője

A frankfurti könyvvásárt, a legnagyobbak egyikét a világon, évenként rendezik meg októberben. Kiadók ezrei jelennek meg több mint 100 országból. A cikk írója, könyvtáros hallgatóként 2011-ben részt vehetett e jeles rendezvényen. Ebben az évben a legnagyobb érdeklődést az e-könyvek váltották ki. E-könyvek 1980 óta léteznek, akkoriban főleg CD-ROM-okon voltak olvashatók. Mai definíciója szerint az e-könyv olyan digitális objektum, amelyet olvasói online érnek el mobil eszközről vagy személyi számítógépekről. Manapság az e-könyvek kereskedelme a nyomtatott könyvekénél csak kis hányadát teszi ki, de részarányuk folyamatosan növekvő. A mobil eszközök (telefonok és táblagépek) használatának egyre általánosabbá válásával az e-könyvek népszerűsége is ugrásszerűen emelkedik.

A vásáron sok vita, bemutató, megbeszélés keretében volt szó az e-könyvek előállításáról, árazásáról, marketingjéről, a jogok kezeléséről (DRM), és általánosan azt lehetett megállapítani, hogy még manapság sincs kialakult üzleti modell az e-könyvek terjesztésére, és a könyvtárak sem rendelkeznek vételi (előfizetési) modellekkel. Mi ennek az oka? Főleg az árazás kérdése. Mivel az e-könyv még mindig új hordozónak számít, a kiadók egyelőre kísérleteznek az árképzéssel. Az ePub Direct képviselője szerint az e-könyvek jelenlegi átlagára 9.99 USD, sokkal alacsonyabb, mint a nyomtatott könyveké. A kiadók azt a kérdést teszik fel, hogy 9.99 USD vajon mindig a megfelelő ár-e. Hiába olcsóbb az e-könyvek előállítása, ha a népszerűségük nő, és egyre többet adnak el belőlük a nyomtatottak hátrányára, akkor a kiadók komoly bevételektől esnek majd el. Az ePub Direct arra ösztönzi a kiadókat, hogy kísérletezzenek továbbra is az árakkal, amíg megtalálják a megfelelő üzleti modellt. Vannak olyan vélemények is, hogy az e-könyvek árát a könyv életciklusával együtt kell változtatni: alacsony áron piacra dobni, majd 2 hét múlva megemelni.

A könyvtárak szempontja, vagyis hogy számukra melyik a legjobb vételi mód, nem igazán volt képviselve a vásáron. Ahogy a kiadók kísérleteznek az árakkal, úgy kell a könyvtáraknak is megtalálniuk a legjobb előfizetési módokat. Az e-könyveket meg lehet venni címenként, csomagokban, de létezik a felhasználók által irányított és pay per view modell is. Mindegyiknek van előnye és hátránya. A címenkénti és a csomagokban történő vásárlás beépíthető ugyan a hagyományos beszerzési modellbe, de megvan az a hátrányuk, hogy vannak címek, amelyeket nagyon ritkán vagy soha sem olvasnak el a könyvtárak használói. Az árak növekedése és a könyvtári költségvetések folyamatos kurtitása mellett nem engedhető meg az ilyesfajta pazarlás.

A felhasználók által irányított beszerzési modell új koncepciót képvisel. Az e-könyvek bibliográfiai rekordjait bekonvertálják az OPAC-ba, és a könyvtár azokat az e-könyveket vásárolja meg, amelyeket a felhasználók meghatározott számban letöltene. Előtte el kell dönteni, hogy mely címek és csomagok kerülnek be az OPAC-ba és hány felhasználás jelent majd vásárlást. Az is előfordulhat, hogyha a könyvtár nem tudja több példányban biztosítani egyes e-könyvek elérését, akkor a felhasználó is megvásárolhassa őket azonnal saját pénzén. A könyvtáraknak a modern idők elvárásaival együtt kell változniuk, mobil eszközökön is a felhasználóik rendelkezésére kell bocsátaniuk a tartalmakat.

A könyvtáraknak nem kell megvárniuk az e-könyvek értékesítésének „végleges” üzleti modelljét. Ahogy a kiadók termékei egyre inkább a digitális és mobil világ felé mozdulnak el, úgy kell a könyvtáraknak is új és kreatív utakat találniuk a tartalomszolgáltatásban, és együtt kell működniük a kiadókkal az árazási és vételi modellek kidolgozásában, hisz a könyvtárak a kiadók komoly piacát jelentik.

/LYNCH, Kelly: E-books: the future for publishers and libraries. = Collection Building, 31. köt. 2. sz. 2012. p. 78–80./

(Burmeister Erzsébet)