

# Preseganje ovir pri vzpostavljanju izposoje (in prodaje) e-knjig v Sloveniji

## *Overcoming obstacles in establishment of lending (and selling) e-books in Slovenia*

> Renata Zamida

### Izveček

Avtorica se v prispevku osredotoča na vprašanje izposoje e-knjig v knjižnicah in ob koncu predlaga rešitev za knjižnično izposoje e-knjig v Sloveniji, ki bi se lahko zgledovala po uspešno delujočih tujih modelih. Slovenske knjižnice se s pojavom e-knjige soočajo z vedno obsežnejšim povpraševanjem svojih članov po omenjeni obliki gradiva. Na založniškem področju so prvi (previdni) koraki že narejeni, saj omejeno število slovenskih založb že ponuja svoje e-knjige, slovenska mreža knjižnic pa ima v slovenskem kulturnem prostoru tradicionalno izjemno pomembno vlogo, ki pa se s pojavom novih oblik knjižnih vsebin in novih načinov distribucije spreminja. Možnost izposoje e-knjig predstavlja nov mejnik v ponudbi storitev slovenskih knjižnic in izboljšano uporabniško izkušnjo za njihove člane. Branje knjig na e-bralnikih, tabličnih računalnikih in mobilnih telefonih je v Sloveniji deloma že prisotno, vendar še vedno zelo sveže in vznemirljivo področje, ki čaka na naslednji korak.

### Ključne besede

e- knjige, e-bralniki, knjižnica, oddaljena izposoja, poslovni modeli

**UDK** 655.41:004.738.5  
025.6:027.8

### Abstract

The author focuses on the issue of e-book lending in libraries finishing with a suggestion for lending of e-books in Slovenian libraries which could use successful foreign models as an example. The emergence of e-books causes ever greater user demand in Slovenian libraries. The publishers have already taken the first careful steps, because some Slovenian publishers already offer their e-books. Slovenian library network holds an exceptionally important position in Slovenian cultural space, however, this position is changing with the emergence of new forms of book and new distribution paths. The option of e-book lending presented a new milestone in the offer of Slovenian libraries and an enhanced user experience for their readers. Reading on e-readers, tablet computers and mobile telephones is already present in Slovenia, however it is still a fresh and exciting area waiting for the next step.

### Keywords

e-books, e-readers, libraries, remote lending, business models

## Kaj ustvarja težave in kje smo

Elektronske knjige (v nadaljevanju e-knjige) so postale realnost in bralci se soočajo z novimi načini branja: na e-bralnikih, tabličnih računalnikih, pametnih telefonih ali prenosnikih. V vseh sosednjih državah (tudi na Hrvaškem, kjer že obstajata kar dve trgovini za e-knjigo) je trg za ponudbo že poskrbel. V Sloveniji pa v tem trenutku povpraševanje bralcev po e-knjigah v slovenščini že presega ponudbo. V Sloveniji je v tem trenutku (samo po uradnih podatkih uvoznikov) že nekaj 10.000 bralnih naprav za e-knjige. Izjemno slabo (oziroma sploh ne) pa je ob tem razvit knjigotrški sistem za e-knjige – tako kar se tiče prodaje končnim kupcem kot knjižnicam, pri tem pa so na izgubi tako bralci kot tudi založniki, saj se kupci e-knjig zatekajo v tuje knjigarne elektronske knjige, kjer v glavnem kupujejo knjige v tujih jezikih. To seveda posledično

vpliva tudi na knjigotrško in bralno kulturo, saj postaja kupovanje in prebiranje knjig v slovenščini, predvsem neleposlovja, nevarno zapostavljeno.

V Sloveniji torej še nimamo vodilne trgovine za nakup e-knjig, imamo le nekaj postranskih poskusov, ki v glavnem ponujajo le klasiko z že pretečenimi avtorskimi pravicami (na primer *e-knjigarna ptica*), ne pa tudi sodobnega domačega in prevodnega leposlovja in humanistike, kar bi bilo za najširši krog bralcev gotovo (naj)bolj zanimivo. Razlog, da se v tem segmentu še ni pojavila vodilna in razširjena e-knjigarna, tiči zagotovo v premajhni ponudbi e-naslovov in posledično popolni nerentabilnosti tovrstne investicije (ob čemer gre vseeno poudariti, da taka investicija v ustrezno programsko opremo ni vrtoglavo visoka, največji strošek pri tem pa predstavlja DRM-zaščito, saj že vrsta tujih podjetij ponuja »lokalizacijo« odlično delujočih platform na slovensko okolje, prav tako pa obstaja nekaj slovenskih podjetij, ki so licenčno zakupila Adobe DRM-zaščitni sistem (ki je vodilni na licenčnem področju).

Ob vsem naštetem je jasno, da prihaja čas, ko **bi morala Slovenija na institucionalni ravni izoblikovati strategijo, ki bi e-knjige čim hitreje in čim številčneje prinesla vsaj v slovenske knjižnice, ob tem pa k čim hitreje rastoči ponudbi e-knjig spodbuditi tudi založnike.** Kajti prav slovenske splošne in šolske knjižnice se bodo morale (ob založnikih) znova izkazati za prilagodljiv organizem, ki je v koraku s časom, da bodo dolgoročno preprečile premočan upad uporabnikov knjižnic. Slovenske knjižnice so se pred leti že nadvse uspešno prelevile v sodobna informacijska središča s ponudbo različnih nosilcev vsebin in v številnih slovenskih splošnih knjižnicah je močno prisotna želja, da bi te nosilce še naprej širile in dolgoročno vzpostavile za sodobnega bralca privlačno platformo za oddaljeno izposajo, kot so v tujini na primer že delujoči modeli OverDrive, EBL, Polaris Library System, Elib, 3M Cloud Library, in v nekoliko drugačni obliki, brez navezave na mrežo knjižnic in v vlogi samostojne mobilne knjižnice, nemški Skoobe. Nihče si ne želi, da bi knjižnice, ki so pri nas ključne ustanove za razvoj bralne kulture, prehitela tuja podjetja, ki sama vzpostavljajo programe izposoje (npr. Amazonov *Kindle Lending Program*). Ko bodo te platforme začele tudi uradno omogočati izposajo e-knjig v slovenščini, bodo slovenske knjižnice le težka nadoknadile zamujeno, kar je predvsem resno opozorilo za (prepočasi) delujoča nacionalna telesa, ki delujejo na tem področju.

V duhu naslova, vsebine in ciljnih bralcev pričujoče revije se bomo v prispevku zato osredotočili prav na vprašanje izposoje e-knjig v knjižnicah in ob koncu predlagali rešitev za knjižnično izposoje e-knjig v Sloveniji, ki bi se lahko zgledovala po uspešno delujočih tujih modelih.

Slovenske knjižnice se namreč s pojavom e-knjige soočajo z vedno obsežnejšim povpraševanjem svojih članov po omenjeni obliki gradiva. Na založniškem področju so prvi (previdni) koraki že narejeni, saj omejeno število slovenskih založb že ponuja svoje e-knjige (nujno pa jih bo pri tem treba na različne načine spodbujati in tako dvigati letno število na trgu prisotnih e-knjig).

Slovenska mreža knjižnic ima v slovenskem kulturnem prostoru tradicionalno izjemno pomembno vlogo, ki pa se s pojavom novih oblik knjižnih vsebin in novih načinov distribucije spreminja. Prav tako izkušnje iz tujine, pa tudi obstoječe izkušnje doma (na primer Mestna knjižnica Ljubljana) kažejo, da je izobraževanje bralcev v javnih knjižnicah zelo uspešen način zblíževanja bralcev z novimi načini branja. Možnost izposoje e-knjig predstavlja nov mejnik v ponudbi storitev slovenskih knjižnic in izboljšano uporabniško izkušnjo za njihove člane. Da se ta možnost v Sloveniji še ni realizirala, je zaskrbljujoče.

## Primerjava nekaterih tujih modelov za izposajo e-knjig

V precep bomo vzeli nekaj bolj ali manj splošno znanih in uspešnih tujih modelov tako iz ZDA kot iz Evrope, ki na vseh ravneh sicer niso nujno primerljivi, a nam bodo služili predvsem za prikaz prednosti v svojih modelih, ki bi jih bilo vredno posnemati (in nekaterih slabosti, ki bi se jim bilo vredno izogniti) pri vpeljavi izposoje e-knjig v slovenske knjižnice.

### 3M Cloud Library<sup>1</sup>

3M je mednarodno delujoče podjetje s skoraj 90.000 zaposlenimi v več kot 60 državah. Njihova proizvodna dejavnost obsega več kot 55.000 proizvodov. Podjetje 3M je že pred štirimi desetletji začelo z razvojem knjižničnih sistemov. Leta 2012 so lansirali *3M Cloud Library*, storitev, ki članom javnih knjižnic omogoča izposajo e-knjig. Njihov katalog trenutno obsega že več kot 100.000 e-knjig in ga z novimi dogovori z založbami pospešeno širijo (saj je še zmeraj siromašnejši od kataloga prenekaterega tekmeča). Ne uporabljajo le storitev Adobe za zaščito gradiv, razvili so tudi lastno zaščito in lasten bralnik *3M eReader*, ki je članom knjižnic brezplačno na voljo za izposajo v knjižnicah, in v knjižnice namestili tudi sodobne in privlačne terminale za lažje pregledovanje e-knjig *Discovery Terminals*. Značilnost njihovega modela je, da e-knjige knjižnicam prodajo in ne posojajo ali začasno licencirajo kot tako rekoč vsi drugi. Še ena prednost za knjižnice je, da se pogodbe sklepajo za eno leto, če po tem obdobju knjižnica zamenja svojega distributerja, pa v lasti ohrani nakupljene e-knjige (prav v tem tiči razlog njihove hitro naraščajoče priljubljenosti, hkrati pa visokih, enkratnih vstopnih stroškov za knjižnice, ki znašajo okoli 20.000 USD). Razvili so lastne aplikacije za e-branje, ki omogočajo sinhronizacijo in ustvarjanje zaznamkov na osebnih računalnikih, Nook-bralnikih ter napravah iOS in Android. Osnovo poslovnega modela *3M Cloud Library* predstavlja distribucija e-knjižnih gradiv. Podjetje deluje kot posrednik med založniki in knjižnicami (*business to business*) ter vsebin ne nudi končnim kupcem (posameznikom). Njihova ciljna baza zajema založniške hiše in knjižnice.

3M je izjemno prodoren sistem, ki je odpravil številne pomanjkljivosti svojih predhodnikov in tekmecev. Če strnemo njegove glavne prednosti, so to samodejna sinhronizacija med različnimi napravami, zelo preprosta izposoja, lastni bralniki in terminali, zelo intuitivna in pregledna programska oprema (aplikacije) ter seveda lasten razvoj na vseh področjih (aplikacije, DRM, strojna oprema), o čemer lahko pri nas le sanjamo. V le enem letu obstoja so začeli počasi izpodrivati poprej vodilni ameriški e-knjižnični sistem *OverDrive*, in to kljub temu, da knjižnicam vstop v svoj sistem krepko zaračunajo.

### Overdrive<sup>2</sup>

Zasebno podjetje *Overdrive* je bilo ustanovljeno leta 1986 v Clevelandu, Ohio, in se že od ustanovitve ukvarja z distribucijo digitalnih vsebin. Na začetku svojega delovanja so se ukvarjali s pretvorbo analognih vsebin v digitalizirane interaktivne proizvode in svoje aktivnosti z razvojem informacijske tehnologije postopoma selili na splet. Leta 2000 so odprli *Content Reserve*, digitalno e-skladišče, ki služi kot temelj njihovega distribucijskega poslovnega modela. Že leta 2002 so odprli posebno servisno platformo *Digital Library Reserve* za distribucijo vsebin knjižnicam. Ker ta-

<sup>1</sup> [www.ebook.3m.com](http://www.ebook.3m.com).

<sup>2</sup> [www.overdrive.com](http://www.overdrive.com).

krat še niso imeli resne konkurence, so hitro postali vodilni ponudnik za (predvsem) ameriške knjižnice, ki v devetdesetih odstotkih uporabljajo prav Overdrive. Za nakup podjetja se je v zadnjem času zanimal velikan Amazon.

V jedru poslovnega modela Overdrive.com je distribucija digitalnih vsebin s poudarkom na e-knjigah in zvočnih knjigah. Podjetje deluje kot posrednik med založniki in spletnimi prodajalci ter knjižnicami (spet business to business) ter vsebin ne nudi fizičnim osebam; njihova ciljna baza zajema štiri skupine: založniške hiše, knjižnice (javne in zasebne), izobraževalne ustanove (od osnovnih šol do univerz) in spletne prodajalne. Založniki svoje vsebine enostavno naložijo v bazo, imenovano Digital Content Reserve, in jim določijo nastavitve DRM (Overdrive uporablja Adobe zaščito, lahko pa založniki izberejo tudi opcijo brez DRM-zaščite, ki je predvsem v ZDA zelo pogosta). Knjižnice, spletni prodajalci in šole, vključene v sistem, lahko nato dostopajo do Digital Content Reserve in si izbirajo vsebine (Overdrive nudi več kot 300.000 vsebin). V osnovi uporabljajo licenciranje knjig, ki velja vsaj za čas trajanja pogodbe, njihov poslovni model se imenuje **licenca s stalnim dostopom** (perpetual access), kar pomeni, da si knjižničarji lahko naložijo knjige in jih potem po pravilu single patron per copy izposojajo. Knjižnice nimajo pravice, da bi te knjige prodajale naprej ali jih podarjale, in pogodbe, ki jih knjižnice sklenejo z Overdrivom, imajo časovne omejitve, ki so določene posamično. Vendar so pravila (in tudi pravo) na tem področju še precej luknjasta, prišlo je namreč do primera v zvezni državi Kansas, kjer je knjižnica želela zamenjati ponudnika e-knjig, pa jim Overdrive ni dovolil obdržati že pridobljene kolekcije e-knjig - sodišče pa je nato sodilo v prid knjižnici. Pomemben del njihove politike je pravilo **ena knjiga – en uporabnik** oziroma omejitev, da je posamezna kopija knjige lahko izposojena samo pri enem uporabniku naenkrat (kot pri fizičnih knjigah) – če obstaja po določenem naslovu veliko povpraševanje, ki mu želi knjižnica zadostiti, bo pač morala nabaviti več licenčnih kopij knjige. Kot slabost za knjižnice se je izkazala predvsem nezanesljiva cenovna politika (spreminjanje pogojev) in umikanje in spreminjanje vsebin brez predhodnih dogovorov (npr. nedavni umik Penguina ali primer založbe Harper-Collins, ki je letos marca za Overdrive spremenila pravila licenciranja – njihova licenca velja samo za 26 izposoj,<sup>3</sup> nato jo je treba ponovno plačati), prav tako pa storitev ni brezplačna za končne uporabnike knjižnic.

### Elib<sup>4</sup>

Elib je največji distributer e-knjig (prodaja in izposoja) na območju Skandinavije in Finske. Mesečna distribucija trenutno znaša že blizu 100.000 e-knjig, številka pa hitro narašča. Leta 2000 so platformo kot neprofitno podjetje ustanovile štiri založniške hiše: Bonnier, Natur&Kultur, Norstedts in Piratförlaget in ves dobiček iz delovanja platforme (ki se letno vztrajno povečuje za okoli 10 %) se zliva izključno v nižanje cen storitev in posodabljanje le-teh. Elibov poslovni model je zelo podoben poslovnemu modelu Overdriva, vendar so zavezani izključno distribuciji e-knjig in zvočnih knjig (brez video vsebin). Knjižnica za knjige ne plačuje licenčnine, temveč za vsako izposajo knjige, ki je v bazi, odšteje enotna dva evra (brez stroškov za končne uporabnike knjižnice), posamična izposoja je omejena na 28 dni, ni pa omejeno število hkratnih izposoj – prav to pa je knjižnice na Švedskem letos pošteno udarilo po prstih, saj so na nepričakovano visoki izposoji knjižne uspešnice založbe Bonnier, biografije nogometaša Zlatana Ibrahimovića (za primerjavo, v prvem mesecu dni je

<sup>3</sup> O'Brien, D., Gasser, U., Palfrey Jr., J. G. (2012). *E-Books in Libraries: A Briefing Document Developed in Preparation for a Workshop on E-Lending in Libraries*. ZDA, The Berkman Center for Internet and Society Research Publication Series. Pridobljeno 9. 9. 2012 s spletne strani: <http://cyber.law.harvard.edu/publications>

<sup>4</sup> [www.elib.se](http://www.elib.se).

bilo prodanih skoraj pol milijona knjig) potrošile skoraj ves letni proračun, namenjen izposoji e-knjig, zato je Elib pozneje letos knjigo umaknil iz ponudbe za knjižnice). Trend omejevanja izposoje e-knjig s strani založnikov pa se širi iz ZDA tudi v Evropo, saj se je založba Norstedts ravnokar odločila, da knjige 50 odtenkov sive v e-različici ne bo dala na voljo za izposajo knjižnicam.<sup>5</sup> Sicer so storitve Eliba odprte in ne-ekskluzivne, kar pomeni, da lahko založniki svoje vsebine ponujajo tudi prek drugih distribucijskih kanalov (primer založbe Bonnier, ki je del konzorcija, vendar svoje vsebine ponuja – končnim uporabnikom/bralcem – tudi na platformi adlibris.com in razvija svoje proizvode – e-bralnik Letto). Elib svoje vsebine ponuja v vseh glavnih formatih e-knjig, tako v mednarodno priznanem standardu EPUB kot v formatih MOBI, PDF in Microsoft LIT, za DRM pa uporablja Adobe Content Server, pa tudi t. i. mehki DRM v obliki vodnega žiga. Razvijajo sisteme za izposajo e- in zvočnih knjig (vključno s streamingom) prek mreže knjižnic. Razvili so podporni sistem za sledenje prodaji in izposoji, namenjen založnikom, prodajalcem, knjižnicam. Uporabnost tega sistema za knjižnice je predvsem v izdelavi projekcije izdatkov za določen naslov (ki pa pri nepričakovanih uspešnicah očitno ne deluje). Tudi njihov poslovni model je osredotočen na prodajo pravnim osebam (B2B).

### Skoobe<sup>6</sup>

Skoobe je platforma za distribucijo e-knjig, ki deluje kot samostojna mobilna knjižnica, nastala kot skupna investicija dveh založniških in medijskih konglomeratov: Bertelsmann in Holtzbrinck. Trenutno je vsebine Skoobe.de mogoče prebirati na napravah iOS. V pripravi je različica s podporo za Android. Branje ene knjige je možno na treh napravah hkrati, Skoobe pa svoje storitve ponuja vsem, ki imajo bivališče v eni od držav EU ali Švici. V svojem katalogu ima trenutno že več kot 10.000 žanrsko raznolikih e-knjig in ga pospešeno dopolnjuje.

Poslovni model Skoobe.de se razlikuje od zgornjih dveh modelov, saj je namenjen distribuciji knjig končnim uporabnikom/bralcem (*business to consumer*) in deluje po naročniškem modelu (podoben, denimo, Netflixu). Uporabnik ob prijavi plača mesečni pavšal v višini 9,99 evra, za kar pridobi možnost izposoje do petih knjig naenkrat (število hkrati izposojenih naslovov bodo po izteku promocijskega obdobja (marca 2013) zmanjšali na dva naslova, mesečni pavšal pa bo ostal isti). Razvili so tudi svojo aplikacijo, ki podpira branje e-knjige na sistemih iOS.

V letošnjem letu bo v Združenem kraljestvu začela delovati platforma Afictionado s podobnim poslovnim modelom, vendar obsežnejšim katalogom (ocenjenim na 35.000–40.000 naslovov).

### Ključne e-teme na globalni ravni

Pri vzpostavljanju trga e-knjig v Sloveniji je treba spremljati njegov razvoj na globalni ravni in tudi trende na primerljivih trgih, tako po velikosti kot po stopnji penetracije e-knjige v nakupne in bralne navade. Stalno posodabljaajočo se analizo pri tem nudi raziskava Rüdigerja Wischenbarta, *Globalni trg e-knjige: trenutno stanje in napovedi za prihodnost*. Raziskava je kot e-knjiga brezplačno dostopna in je tukaj ne bomo povzemali.<sup>7</sup> Če zelo pavšalno pogledamo obstoječe trge, pa vidimo, da je na največjih

<sup>5</sup> Za najnovejše informacije o dogajanju na švedskem e-knjižnem trgu se zahvaljujemo Peru Bergstromu, založba Ramos Vorlag, in Peru Mattssonu, vodji digitalne knjižnice v mestni knjižnici Malmö.

<sup>6</sup> [www.skoobe.de](http://www.skoobe.de).

<sup>7</sup> Wischenbart, R. (2011). *The Global eBook Market: Current Conditions & Future Projections*, Kanada, O'Reilly Media. Pridobljeno 1. 6. 2012 s spletne strani: <http://tinyurl.com/d4jfyg>.

evropskih trgih (Francija, Nemčija, Italija, Španija, Švedska) že prišlo do konzorcijskih združenj pri založništvu e-knjig. Kobo, Amazon, Google in Apple pripravljajo ali pa so že pripravili lokalizirane platforme, ki so podprte z dodatnimi storitvami tiska na zahtevo (print on demand) in platform za samozaložništvo (self-publishing platform).

Z zgoraj omenjeno študijo se strinjamo tudi glede tega, da so napovedi prihodnjega razvoja težavne, a do leta 2015 se pričakuje rast tržnega deleža e-knjige do 15 % v Nemčiji in 8–10 % v Italiji in Španiji. Večina lokalnih založnikov in prodajalcev že izvaja aktivnosti na področju e-knjige in na tako majhnem trgu, kot je slovenski, bodo zagotovo potrebne spodbude s strani primerno oblikovanih nacionalnih politik in v obliki črpanja javnih razpisnih sredstev tako za tehnološki razvoj kot za pomoč založnikom in ozaveščanje uporabnikov. Ob razvoju e-knjižnega trga, za katerega vsekakor lahko rečemo, da je tudi na globalni ravni še na začetku, so ključne točke razprave omejene na naslednje (in Slovenija pri tem ni izjema):

- **regulatorni okvir:** splošno prisotna nižja stopnja DDV za tiskane knjige, ki se jih obravnava kot proizvod, je neveljavna za e-knjige, ki se jih obravnava kot storitev (posebej to prihaja do izraza na območju EU); pri tem ni zanemarljivo dejstvo, da so nekatere države mimo smernic EU napovedale ali izvedle znižanje stopnje DDV na e-knjige (Francija, Združeno kraljestvo);
- **cenovne strategije:** cene za e-knjige so trenutno v povprečju 20–30 % nižje od cen za tiskane knjige, a pričakovano nižanje cen e-knjig se pravzaprav ne uresničuje, trendi na globalnem e-trgu kažejo celo na višanje cen e-knjig in cen storitev, povezanih s tem;
- **dovzetnost za branje v tujih jezikih:** penetracija literature v angleščini pomembno vpliva na založniške aktivnosti, zlasti na področju leposlovja in na trgih severne Evrope (Nizozemska, Skandinavija), pa na manjših trgih, kar beležimo tudi v Sloveniji, dodaten učinek je opazen na trgih z lokaliziranimi platformami velikih globalnih podjetij;
- **piratstvo:** uradnih in relevantnih podatkov o dejanski stopnji piratstva je sicer malo, dejstvo je, da so navade pri piratiziranju vsebin v večini Evrope zelo drugačne kot na primer v ZDA, kjer smo pogosto priča zelo majhni stopnji tovrstnega izkoriščanja vsebin in zato celo razpravam o pozitivnih vidikih piratstva (brezplačna promocija, ki pogosto odtehta izgubo, ki jo povzročijo piratske kopije). Zato je veliko elektronskega gradiva, ki je na voljo, brez DRM-zaščite, pa ga uporabniki vseeno plačujejo.<sup>8</sup> V Evropi, kjer je tradicionalno uveljavljeno mnenje (ne le med mladimi), da se za multimedijske vire ne splača zapravljati denarja, saj je večina vsebin na voljo prek piratskih spletnih strani, pa večina založnikov uporablja DRM-sisteme (digital rights management) za zaščito svojih vsebin. Pri tem lahko odigra pomembno vzgojno vlogo pri ozaveščanju spoštovanja avtorskih pravic zaščita s t. i. mehko DRM-zaščito, kot je na primer vodni žig z različnimi (lahko tudi osebnimi) podatki o »viru« spiratiziranega gradiva; vsaj za Evropo lahko trdimo, da bo piratstvo ob cenovni politiki in regulatornih vladnih ukrepih glavni dejavnik prihodnjega razvoja trga e-knjig.

### In v Sloveniji?

Dobro bi bilo v čim krajšem času (preden nas prehitijo globalni igralci) zagnati (nacionalni) projekt, ki bo zapolnil praznino, ki zeva na področju distribucijskih kanalov za e-knjige v Sloveniji, kar bo zagotovo pozitivno vplivalo na rast obsega produkcije e-knjig med slovenskimi založniki. Dober začetek in spodbuda bi bila prav platforma, ki bi vsem slovenskim knjižnicam, ki bi se želele vključiti, za izposojanje ponudila (čim

<sup>8</sup> *International digital Publishing Forum*. Pridobljeno 9. 9. 2012 s spletne strani: [www.idpf.org](http://www.idpf.org).

večji in privlačnejši) nabor slovenskih e-knjig. Kot smo uvodoma že ugotavljali, bo to na tako majhnem trgu (ki je povrh tudi na knjižnem področju trenutno v krču) brez institucionalnih spodbud zelo oteženo in predvsem po nepotrebno dolgotrajnejše. Predvsem zato, ker je v začetni fazi treba razrešiti nejasnosti in nedorečenosti na dveh področjih, ki sta v »državni« domeni:

- ureditev knjižničnega nadomestila za e-gradiva (že več let pereča in nikoli razrešena sprememba v pravilniku o izplačilu knjižničnega nadomestila),
- jasna davčna politika, pri čemer je problematiziran DDV-ja na e-knjigo na evropski ravni le del težave; tisti slovenski založniki, ki se s prodajo/posredovanjem e-knjige že ukvarjamo, si namreč neprestano belimo glavo, kdaj, kako in komu odvajati kak davek, predvsem zato, ker slovenske e-knjige trenutno prodajamo bolj ali manj prek tujih kanalov.

Prav tako bi bile dobrodošle nacionalne spodbude založnikom za digitalizacijo arhiva svojih knjižnih izdaj (najbolje v splošno sprejet elektronski format, epub), za nabavo e-pravic prevodnega leposlovja (kar se lahko hitro izkaže kot nepremostljiva finančna ovira, predvsem pri knjižnih uspešnicah) in omogočanje črpanja evropskih sredstev za to področje. Vsak, ki se na zadevo le malo spozna, se zaveda tudi, da bo ključno izboljšanje kakovosti vnesenih metapodatkov (bibliografskih podatkov) za e-gradiva v obstoječi (COBISS) ali kateri koli novonastali sistem. Zanimljivo pa ni niti dejavnik ozaveščanja avtorjev, prevajalcev in založnikov o primernem prenosu in vrednotenju avtorskih pravic. Vse naštetu je naloga (še) obstoječe Javne agencije za knjigo in le upamo lahko, da bo imel/-a kmalu novoimenovani/-a direktor/-ica za to področje posluš in, še pomembneje, potrpljenje in potrebno znanje za fino uglaševanje vseh delujočih v knjižnem krogotoku, od avtorjev in prevajalcev do založnikov in knjižnic.



Slika 1: Različni tipi bralnikov, ki so na trgu. (Vir: arhiv Študentske založbe)

Možnost izposoje e-knjig torej predstavlja nov mejnik v ponudbi storitev slovenskih knjižnic in izboljšano uporabniško izkušnjo za njihove člane. Branje knjig na e-bralnikih, tabličnih računalnikih in mobilnih telefonih je v Sloveniji deloma že prisotno, vendar še vedno zelo sveže in vznemirljivo področje, ki čaka na naslednji korak. Študentska založba, neprofitni založniški zavod, se je zato odločila zasnovati informacijski sistem, ki bo knjižnicam omogočal izposajo e-gradiva. Cilj je vzpostavitev sodobne distribucijske platforme, ki bo primarno namenjena izjemno širokemu ciljnemu občinstvu – članom slovenskih knjižnic, ki jih je po podatkih Združenja splošnih knjižnic več kot 500.000.

Načrtovana platforma, poimenovana **Biblos**, bo omogočala interakcijo med založniki in knjižnicami, to bo portal po vzoru (tudi) zgoraj naštetih modelov, kamor bodo lahko založniki plasirali svoje e-knjige, potem pa bi se bodo te prodajale v popolnoma ločenem, trgovinskem delu, v knjižničnem delu pa bo platforma za vse zainteresirane knjižnice (splošne, šolske, univerzitetne, specializirane itd.) omogočala izposajo za njihove člane, najem, ogled statistik, projekcije prometa itd. Sistem, katerega cilj torej ni zaobiti knjižnice in gradivo izposojati neposredno končnim uporabnikom, bo deloval avtomatizirano – knjižnica znotraj sistema sama opredeli dostopnost gradiva in model izposoje za uporabnike. Uporabnik se (v idealnem primeru s svojim že obstoječim geslom, ki ga je prejel ob včlanitvi v knjižnico) prijavi v sistem, izbira med knjigami, si jih (kjer koli in kadar koli) pretoči na svoj bralnik, tablico, osebni računalnik ali pametni telefon, po določenem času (na primer 14 dni) se knjiga zaklene in je spet na voljo za naslednjega uporabnika, saj bo model deloval po uveljavljenem načelu ena knjiga – en uporabnik. Smiselno je, da imajo knjižnice v svoji ponudbi za člane tudi določeno število e-bralnikov, ki si jih lahko ti sposodijo na dom.

Po vzorcih, ki delujejo v tujini, bo platforma za knjižnice kombinirala dva modela možnosti dostopa do knjig:

- t. i. **licenčni model**, pri katerem knjižnica zakupi knjigo za določeno časovno obdobje (eno leto). Po izteku časovnega obdobja jo lahko knjižnica podaljša ali pa tudi ne. Licence je mogoče dokupovati kadar koli. Strošek modela zajema letno licenčnino in manipulacijski strošek ob vsaki izposoji. *Prednost*: jasnejša finančna slika in projekcija letnih stroškov;
- t. i. **model proste izbire**, pri katerem knjižnica prosto izbira med celotnim naborem gradiva, ki je na voljo. Strošek modela zajema le strošek izposoje, a je ta višji od manipulacijskega stroška pri licenčnem modelu. *Prednost*: izbira med vsem gradivom, ki je v danem trenutku na voljo (baza gradiva se bo sproti dopolnjevala z novim gradivom).

Smiselno in tudi finančno najugodnejše za knjižnico je, da določene knjige iz nabora kupi licenčno, drugih pa ne, a jih da vseeno na voljo uporabniku: knjige, za katere knjižnica predvideva, da se bodo v določenem časovnem obdobju večkrat izposojale, je bolje zakupiti licenčno, saj je to za knjižnico ugodnejše. Medtem ko je knjige, pri katerih se predvideva nižja statistika izposoje, ugodneje ponuditi prek modela proste izbire. Tako bo sicer knjižnica za enkratno izposajo plačala več, a na letni ravni še vseeno manj kot pri licenčnem modelu. Pri tem bo lahko model v izogib v neskončnost naraščajočih stroškov predvideval tudi maksimalno število letnih/mesečnih izposoj, ki ga bo lahko knjižnica določila sama, prav tako bo možno določiti najvišjo možno porabo sredstev, spet na mesečni in/ali letni ravni.

Primarna prednost tovrstne platforme: postopek je za uporabnika enostaven in možen kjer koli (od doma oz. kjer koli zunaj knjižnice), kadar koli in kakor koli (uporabnik za uporabo potrebuje le osebni ali tablični računalnik ali e-bralnik ali pametni telefon). Statistike izposoje prihajajo v knjižnico, prav tako avtomatizirano poteka obračunavanje stroškov – bodisi mesečno, bodisi polletno, vendar najmanj



enkrat letno. Za knjižnice odpadejo skladiščni, manipulacijski stroški, ni obrabe e-gradiva, poleg tega je omogočena vsakoletna menjava gradiva in njegovo prilaganje. Seveda tovrsten kompleksni model zahteva temeljito testno fazo, k sreči pa za sodelovanje pripravljenih knjižnic, usmerjenih v prihodnje inovativne rešitve, v Sloveniji ne manjka. Trg elektronske knjige se razvija in obstaja veliko načinov, kako se mu približati in ga zaživeti. Najti pravi način, pa je za vse nas, ki smo v službi knjige, tako izziv kot priložnost. Upamo torej, da bo z letom 2013 in ob podpori splošne založniške in strokovne javnosti vzpostavljen slovenski model knjižnične izposoje e-knjig z raznovrstnim, privlačnim in predvsem številčnim naborom žanrsko raznovrstnih e-knjig v slovenščini.

## Viri

*Developed in Preparation for a Workshop on E-Lending in Libraries.* ZDA, The Berkman Center for Internet and Society Research Publication Series. Pridobljeno 9. 9. 2012 s spletne strani: <http://cyber.law.harvard.edu/publications>.

*International digital Publishing Forum.* Pridobljeno 9. 9. 2012 s spletne strani: [www.idpf.org](http://www.idpf.org).

O'Brien, D., Gasser, U., Palfrey Jr., J. G. (2012). *E-Books in Libraries: A Briefing Document*

Wischenbart, R. (2011). *The Global eBook Market: Current Conditions & Future Projections*,. Kanada, O'Reilly Media. Pridobljeno 1. 6. 2012 s spletne strani: <http://tinyurl.com/d4jfmvg>.

Spletne strani:

[www.elib.se](http://www.elib.se)

[www.skoobe.de](http://www.skoobe.de)

[www.overdrive.com](http://www.overdrive.com)

[www.ebook.3m.com](http://www.ebook.3m.com)

---

> **Renata Zamida**, univ. dipl. nov. in fil., je od leta 2006 zaposlena pri Študentski založbi v Ljubljani, kjer se ukvarja z marketingom, mednarodno promocijo, posredovanjem avtorskih pravic in prehodom na založniški model v času elektronske knjige.

Naslov: Študentska založba, zavod za založniško dejavnost, Borštnikov trg 2, 1000 Ljubljana

Naslov e-pošte: [renata@zalozba.org](mailto:renata@zalozba.org)