

Малотиражная литература: шаг второй. К проблемам реализации

Limited-Circulation Publications: Stage II. Selling Problems

Малотиражна література: крок другий. До проблем реалізації

Панкова А. Н.

ОАО «Центральный коллектор библиотек «БИБКОМ», Москва, Россия

Alevtina N. Pankova

ОАО «BIBKOM Central Library Collector» Moscow, Russia

Панкова А. М.

ВАТ «Центральний колектор бібліотек «БІБКОВ», Москва, Росія

О сводных аннотированных каталогах, выпускаемых Центральным коллектором библиотек в целях комплектования литературой, издаваемой российскими вузами.

This is a review of the union annotated catalogs of Russian higher school publications that are produced by the Central Library Collector for library stock building purposes.

Про зведені анотовані каталоги, які випускає Центральний колектор бібліотек з метою комплектування літературою, яку видають російські вузи.

1. Одной из определяющих особенностей рынка специализированной малотиражной литературы является то, что и объектом, и субъектом в ней являются библиотеки и вузы. Складывается примечательный профессиональный круг, когда библиотека или вуз являются как производителем, так и потребителем специализированной малотиражной литературы. Тем важнее определиться с методологией взаимоотношений между издателями и библиотеками и определить роль в этой цепочке книгораспространителей.

2. Характерной особенностью современного периода является рост объема издательской информации и, как следствие, необходимость обеспечения оперативного доступа к ней библиотек. Этот доступ невозможен без создания единого библиотечного информационного пространства, в котором кумулировалась бы данная информация. Для создания информационного продукта, который собирает и организует данную информацию, необходимы технологии, помогающие ориентироваться в современном книгоиздании, не теряя при этом полноты представленной информации.

Цель, которую ставит перед собой ЦКБ «БИБКОМ» в «малотиражных» проектах, — это, прежде всего, сбор информации о специализированном библиотечном и вузовском книгоиздании, обработка ее в формате, удобном и принятом в библиотеках, и доставка этой информации «на стол» заказчику. Следующий этап — поставка нужных изданий потребителю.

Инструмент для решения этих задач — Сводные тематические каталоги изданий малотиражной литературы, которые обеспечивают доступ библиотекам и вузам, преподавателям и студентам к *новейшей* информации о профессиональных изданиях, которые выпущены или готовятся к выпуску в свет.

4. Проанализировав ситуацию в малотиражном книгоиздании, мы выявили много проблем и пришли к выводу, что она нуждается в коренных переменах. Поэтому конечная цель наших проектов — это создание современных информационных технологий, можно сказать, коммуникаций дистанционной торговли, обеспечивающих библиотекам доступ к необходимой информации. Иных способов решить эту задачу на сегодня практически не существует.

Проблемы, с которыми мы столкнулись, подчас самые неожиданные. Первое: малотиражные издания не нужны прежде всего производителю — издательству вуза или библиотеки.

По результатам проведенного ЦКБ «БИБКОМ» анкетирования вузов России мы выяснили примерный процент издателей, которые считают реализацию не своим делом — около 70 %. Поэтому отпечатанные тиражи пылятся на складах. То же самое происходит с «библиотечными» издателями.

В то же время анализ заказов по СТП показал, что тиражи изданий, подготовленных библиотеками и вузами, несопоставимы с емкостью рынка специализированной книги, даже условной. Год работы по сводным каталогам малотиражных изданий позволяет сделать вывод, что заказы поступают на ВСЕ позиции, включенные в СТП.

Если в этих данных искать систему, то сводится она, на наш взгляд, только к одному: готовности или неготовности как издателей, так и библиотек к постоянному анализу меняющегося и развивающегося книжного рынка, к поиску оптимальных источников формирования фондов библиотек.

5. Еще одна проблема — это профессиональная подготовка изданий. Отношения с издателями малотиражной специализированной литературы как с полноправными субъектами книжного рынка выявили свой круг проблем, которые крайне затрудняют работу книгораспространителей и тормозят выполнение заказов библиотек. Прежде всего, это правовая и экономическая неподготовленность издателей, которая выражается в неумении работать по договорам, оформлять бухгалтерские документы, проводить правильное ценообразование. В этом направлении мы идем навстречу «малотиражникам», разрабатываем с библиотечными юристами формы договоров, предоставляем образцы бухгалтерских документов.

Важный момент, напрямую затрагивающий как издающие, так и комплекующие структуры, — это грамотное библиографическое описание издания, оформление титула и оборота титула. Как ни странно, погрешности есть даже у библиотечных издателей, бок о бок работающих с библиографами. В коммерческих же структурах эти требования часто игнорируются вовсе. Вопросы профессиональной подготовки обсуждаются на издательской секции РБА, мы отслеживаем профессиональные мероприятия, которые проводят Книжная палата и др. структуры, информируем о них издателей.

6. В этом ряду проблем особо нужно выделить вопросы поставки малотиражной литературы. Книготорговые каталоги нужно расценивать не только как информационный продукт, но и как инструмент, обеспечивающий доставку необходимой литературы в библиотеки. Но издатели специализированной малотиражки **ВООБЩЕ**, как правило, не задумываются о проблемах реализации. В рамках ЦКБ «БИБКОМ» мы ищем пути рыночной мотивации для издателей-бюджетников, хотя сегодня это — одно из самых узких мест. Здесь нам нужна подсказка и помощь с обеих сторон: и от издателя, и от библиотеки. Важно выработать алгоритм сотрудничества, не забывая при этом об общественной и отраслевой важности проекта по малотиражной специализированной книге.

7. Подводя итоги сказанному, нужно отметить, что на сегодняшний момент комплектование библиотек специализированной малотиражной литературой выявило круг проблем, решение которых еще не найдено, но вполне реально. Многое здесь зависит от конкретного человеческого фактора: когда есть желание, все оказывается разрешимым.

На наш взгляд, залогом успешных действий на современном книжном рынке может быть только постоянное совершенствование технологии приобретения изданий. Приоритетным направлением должна быть кумуляция информации об интересующем библиотеку документопотоке и возможность оперативного и многовариантного ее использования.

Т. о., комплектование библиотек — это сложный двусторонний процесс, требующий как профессионализма, так и знания нюансов библиотечной деятельности. Это предъявляет особые требования к книгораспространительским структурам, но и к библиотекам тоже. Необходимо выработать критерии, обязательные к исполнению теми структурами, которые берут на себя серьезную и ответственную задачу: формирование библиотечных фондов.

Развитие книжного рынка привело к тому, что пришла пора напомнить: **библиотеки являются полноправными членами книжного сообщества**, и их интересы должны учитываться на книжном рынке в первую очередь.

Работа с малотиражной литературой — это особое направление деятельности, требующее знания нюансов работы всех сторон — участниц проекта. Отсюда и особые требования к технологиям комплектования библиотек, учитывающим специфику взаимоотношений, требующим совершенствования качества предоставляемых услуг.

Но одновременно одним из важнейших факторов успешной совместной деятельности является понимание общих целей и задач, концентрация усилий всех заинтересованных сторон: издателя, распространителя и комплектователя.