

‘Паровоз для машиниста- испытания инфраструктуры доступа к научной информации в эпоху до и после пандемии’

Олег Уткин

Специалист на рынке научной
электронной информации

Россия и СНГ, Москва

07.07.2020

С претензией на экспертное мнение 😊

- На информационном рынке 15 лет:
- 2002-2010 Elsevier
- 2010-2012 BMJPG, Wolters Kluwer Health
- 2013-2015 Thomson Reuters IP&Science
- 2016 => Clarivate Analytics

О чем пойдет речь?

- Этапы развития рынка научно-образовательной информации
- Преимущества и недостатки текущей ситуации с нац. подписками
- Анализ стратегии подписок на рынке в «послепандемическую» эпоху
- Выводы и попытка прогноза

Пароход – для команды, паровоз – для машиниста, столовая – для поваров, театр – для актеров, магазин – для продавцов, литература – для писателей!

- <https://youtu.be/t712aCafpeg?t=252>

Где надо, работает, там потребитель главный. А где не надо, там процесс важнее результата; процесс – это жизнь, результат – это смерть. Нет и не может быть выхода из этих предприятий - настолько увлекательный процесс внутри. Смешно ждать снаружи чего-либо интересного.



Рынок с 1980-х годов по настоящее время прошел несколько этапов – кто играл ключевую роль?

- Печатная подписка в СССР. ВИНТИ и АН СССР
- 90-е – начало 2000-х Этап преодоления кризиса и обвала. РФФИ Академик Алфимов
- 2003-2006– Возрождение спроса. Создание рынка электронной информации. НЭИКОН
- 2006-2016 – успешное десятилетие - сочетание централизованного доступа и консорциальных подписок. Минобрнауки РФ. eLIBRARY. РИНЦ
- 2014- 2017/19 – Национальные сделки ГПНТБ России
- 2020 РФФИ Назад в будущее, или 20 лет спустя ?

Этапы экономического цикла – попытка «наложения»

- **Ускоренное развитие «электронного доступа»**
2003-2009 гг. период экономического роста в стране (20 млрд. долл. – нефтяные доходы)
- **Стабилизация рынка информации, прогноз «негативный» Всплеск 2008 – начала 2009**
Кризис 2008-2015 гг. Обвал курса рубля в декабре 2014
- **Всплеск 2015 Постепенное «усыхание», тучи на горизонте**
2015-2019 экономическая стагнация и спад
- **«Коронавирус» 2020 Полет нормальный? Нет, на общем геополитическом фоне Что дальше?**
Глобальный экономический спад, включая рынок США и Европы. Что будет в Китае?

Анализ динамики цен и общих расходов на информацию и конкуренции

- 1999-2006 общий рост цен (30% в год и выше) при очень низком стартовом уровне. Активное подключение новых пользователей. Низкая конкуренция
- 2007-2016 стабильный рынок с растущими до 10-15 % в год ценами. Умеренная конкуренция
- 2017/2018 – по настоящее время. Высокая конкуренция. Разнонаправленные тенденции: рост для одних, падение для других издателей
- 2020 год – «на старых дрожжах». Будущее заставляет задуматься

Национальные сделки – часть стратегии защиты и сохранения присутствия на рынке издателей в ущерб цене на одну организацию

- **Преимущества:** максимальный охват рынка, единый источник оплаты (снижение затрат на операционные расходы) и невозможность применения конкурентом тактики выдавливания на уровне отдельного подписчика
- **Недостатки:** риск потери бизнеса распространяется на целую страну, качественно растет роль оператора сделки (ему переходит часть полномочий по отбору и экспертизе проектов издателей)
- **Отсюда стремление сменить/повлиять на выбор оператора (спор и трудности выбора между ГПНТБ России, РФФИ, другими организациями)**

Экспертный анализ ресурсов в доступе скорее ухудшился за последние 15 лет

- Первоначально отбором и подпиской занимались библиотеки и делали это профессионально
- Федеральный закон № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» привел к появлению отделов закупок – закупают все - от туалетной бумаги до доступа к базам данных
- **Очень большую роль играет тема «открытого доступа», особенно в период пандемии – но зачастую это форма тестового доступа к ресурсам для последующей подписки**

Как нац. сделки меняют рынок? Кардинально!

- **Выбор экспертов МВК в целом неплох, но насколько их мнение учитывается?**
- **К сожалению, наблюдается снижение, а не рост уровня объективности экспертизы при отборе ресурсов (кроме финансового аспекта). Несмотря на декларируемую экономию при расходовании госсредств не исключен субъективизм при анализе ресурса при переходе к нац. сделкам, что связано с «круговой порукой» вместо верификации доступа самим рынком, как это происходит при массовых индивидуальных сделках**
- **Необходим возврат к библиотечной экспертизе, основанной на спросе**

Сегодняшняя ситуация для конечных организаций-пользователей

- Национальная сделка является де факто фактором экономии средств на «базовые» продукты, особенно мультидисциплинарные. Возникает возможность приобретения специальных ресурсов, покрывающих потребности данной конкретной организации, но – увы!- далеко не все этим пользуются (отделу закупок не до этого)
- Вместе с тем снижается мотивация для активной работы по подписке (по принципу «у нас и так все сеть!») и снижаются (а не растут!) бюджеты на индивидуальную подписку внутри организации («вам государство все нужное обеспечило, а нам надо новый корпус строить!»)
- Ожидания по уровню «приемлемой цены» также меняются по принципу «это у вас стоит целую тысячу долларов!?» или «у нас есть целые 300 тыс. рублей, хотим луну с неба»

Стратегия академического и университетского сообщества

- Важно вернуться от массового к индивидуальному подходу к получению информации.
- Решение о закупке должно приниматься на уровне библиотекарей, оценивающих спрос внутри организации
- Исполнение принятого решения – вопрос технический, а финансовый аспект подчинен содержанию доступа и его востребованности

Пандемия нам поможет

- Издателей ожидают сложные времена – слияния и поглощения, новая экономика издательского процесса . Пик кризиса в 2011-2012 гг. Следствие – цены станут доступнее.
- «Читатели» находятся на пороге новой реальности: формирование новой элиты на фоне общего роста привлекательности работы в науке и образовании, которые вдруг станут на короткое время «островком стабильности» в океане корпоративных бурь и потрясений. Процесс более длительный и может занять несколько лет
- Ротация специалистов и смена мировоззрения и концептуальности развития
- Искусственный интеллект как будущий элемент принятия решений

ВЫВОДЫ и ПРОГНОЗ (1)

- **То, что выглядит случайным, на первый взгляд, (наличие или отсутствие нац. сделок) зависит от ситуации на рынке, экономической фазы цикла, цен и наличия централизованных бюджетов на подписку у госорганов в процессе отбора контента и его финансирования**
- **Выбор стратегии успеха издателем – часть этой картины и эволюционирует в зависимости от ситуации на рынке**

ВЫВОДЫ и ПРОГНОЗ (2)

- При растущем рынке типичны индивидуальные, консорциумные сделки и их сочетание с отдельными централизованными
- При падающем рынке нац. сделки приобретают дополнительную привлекательность как часть конкурентной стратегии. Рынок подписок от этого страдает.
- Прогноз – положительный. Выживут на российском рынке не все издатели. Но организации-пользователи, а также выжившие издатели выиграют (как это ни парадоксально) в цене и объеме бизнеса соответственно.

Вопросы?

- Олег Уткин
- E-mail: olegutkin@hotmail.com
- Тел: +7 985 776 94 35