

## Komparace výzkumů nakladatelů ve vztahu k e-knihám v době před a v průběhu koronavirové krize

Comparison of researches into publisher attitudes towards e-books in pre-Covid and Covid times

*doc. PhDr. Jan Halada, CSc., PhDr. Irena Prázová, Ph.D. / Institut komunikačních studií a žurnalistiky, Fakulta sociálních věd, Univerzita Karlova (Institute of Communication Studies and Journalism, Faculty of Social Sciences, Charles University), Smetanovo nábřeží 6, 110 01 Praha 1*

*„E-knihy mírně posílí. Více díky současné situaci, než díky rostoucí oblíbě.“  
(z výzkumu nakladatelů ve vztahu k e-knihám)*

### Resumé:

Článek přináší výsledky výzkumu nakladatelských subjektů ve vztahu k e-knihám, který organizoval Institut komunikačních studií a žurnalistiky a Centrum mediálních studií na Fakultě sociálních věd Univerzity Karlovy. Výzkum srovnává chování a preference českých nakladatelů k vydávání e-knih, a to v době před vypuknutím covidové pandemie (na začátku roku 2020) a v době vrcholné pandemické situace na podzim 2020 a sleduje proměny vztahu nakladatelství k elektronickým knihám, jejich názory na ně, na budoucnost knižního trhu i na jejich spolupráci s knihovnami.

**Klíčová slova:** knižní trh, česká nakladatelství, e-knihy, COVID-19

### Summary:

The article presents the findings of the research into publisher attitudes to e-books, organized by the Institute of Communication Studies and Journalism and the Center for Media Studies at the Faculty of Social Sciences, Charles University. The research compares the behavior and preferences of Czech publishers towards e-books publishing in the period before Covid (at the beginning of 2020) and at the time of the peak pandemic situation in autumn 2020 and monitors changes in the publishers' attitudes to e-books, their views on them and the future of the book market, as well as their cooperation with libraries.

**Keywords:** book market, Czech publishers, e-books, COVID-19

## Úvod

Článek se věnuje výsledkům výzkumného šetření nakladatelských subjektů a jejich vztahu k vydávání e-knih, a to v době před koronavirovou krizí v únoru 2020 a pak přímo v době pandemie. Cílem výzkumu je popsat základní aspekty fungování e-knih na českém knižním trhu, zjistit, jaké jsou nakladatelské preference ve vztahu k e-knihám, jaké jsou možnosti poskytování jejich obsahu, jaké jsou preferované distribuční kanály e-knih, a především jaká je možná spolupráce s knihovnami.

První část kvantitativního a kvalitativního výzkumu vztahu nakladatelů k e-knihám vznikla z potřeby analyzovat situaci na knižním trhu, a to nejprve jako studentský výzkum na půdě Institutu komunikačních studií a žurnalistiky (IKSŽ) a Centra pro mediální studia (CEMES) Fakulty sociálních věd Univerzity Karlovy v roce 2019. Následující, rozsáhlejší část tohoto výzkumu se uskutečnila v druhé polovině roku 2020, a to za účasti IKSŽ, CEMES a agentury SOCIORES.

## Metodologie výzkumu

V první fázi výzkumu na začátku roku 2020 byly uskutečněny kvalitativní hloubkové rozhovory s třiceti vybranými zástupci nakladatelství z celé České republiky, a to včetně vysokoškolských nakladatelství. Následně byla zpracována sekundární analýza hloubkových rozhovorů (realizovaná analytickým kvalitativním nástrojem Atlas.ti). Výsledky šetření byly podnětné, proto si zasloužily hlubší zkoumání. Na podzim roku 2020 jsme jako autoři se sociologickou agenturou Sociorea uskutečnili online dotazníkové kvantitativní šetření (CAWI) v kombinaci s tištěným dotazníkem (PAPI), přičemž bylo cíleně osloveno více než 120 respondentů z řad velkých, středních i malých nakladatelství. Návratnost (N) byla 103 odpovědi.<sup>1</sup> Výzkum se uskutečnil v období leden 2020 (hloubkové rozhovory) a říjen až listopad 2020 (online dotazníkové šetření). Projekt byl podpořen grantovým programem Ministerstva kultury ČR VISK 1.

Kvalitativní a kvantitativní část výzkumu nakladatelů byla doplněna o analýzu prodeje e-knih jednoho velkého českého internetového obchodu, který výsledná zjištění vyplývající z výzkumu potvrdil, a to především v otázkách ceny, formátů i způsobů prodeje e-knih.

Konkrétní otázky výzkumu se vztahovaly k procesu výběru e-knih určených k publikování, žánrovým preferencím výběru e-knih, k samotnému procesu výroby e-knih, ale i k obchodním modelům prodeje e-knih, finančním otázkám při výrobě a zisku z prodeje e-knih, zabývaly se vztahy s autory, a zároveň také spoluprací nakladatelů s knihovnami.

### První část výzkumu

Výsledky jsme získali těsně před koronavirovou krizí, tj. v únoru 2020. Jednalo se o kvalitativní šetření. Data byla sbírána pomocí standardizovaných hloubkových rozhovorů s vedoucími osobnostmi vybraného spektra nakladatelství. Po získání odpovědí jsme zjistili, že nakladatele nejvíce zajímají ekonomické otázky spojené s vydáváním e-knih, přičemž používají odlišné obchodní modely, prodávají často e-knihy přes distributory a musí se zabývat licenční a autorskoprávní problematikou. Proto jsme se rozhodli výzkum rozšířit a pro větší validitu dat oslovit více respondentů z řad nakladatelů.

### Druhá část výzkumu

Druhá část výzkumu se uskutečnila v druhé polovině roku 2020, a to jako cíleně kombinovaná metoda online dotazníkového šetření a tištěných dotazníků. Byl zvolen vzorek 120 nakladatelů podle velikosti (stejný podíl malých, středních a velkých nakladatelství), odpovědělo 103 nakladatelů.

Jelikož ve druhé části výzkumu bylo osloveno podstatně více nakladatelů, byla použita jiná metodika výzkumného šetření i samotného sběru dat. Nelze všechny výsledky komparovat, ovšem základní výstupy z obou šetření lze spolehlivě porovnat, protože výzkumná témata zkoumání byla stejná v obou částech.

Vzhledem k tomu, že článek je koncipován zároveň jako prezentace výstupů analýzy zaměřené na nakladatelské postoje ke knihovnám a konkrétně k půjčování e-knih, jsou zde rovněž uváděny dílčí výsledky zaměřené především na tuto oblast zkoumání.

Z obou výzkumů tedy prezentujeme informace, které se shodují ve výstupech, což znamená, že první část je spíše přehledová, kdežto druhá část je více zaměřená na

1 Zdroje odpovědí: 1) tištěný dotazník N = 7, 2) online dotazník – odkaz z tištěného dotazníku N = 1, 3) online dotazník – e-mailová pozvánka N = 95.

vztahy nakladatelů a knihoven. Data a procentuální rozsah tedy vychází z kvantitativního šetření a je doplněn převážně výroky z kvalitativního šetření.<sup>2</sup>

Výzkum je zaměřen čistě na české prostředí knižního trhu a takto byl od začátku i koncipován.

## Výsledek výzkumu

### **Proces výběru e-knih k publikování**

Ze 103 dotázaných respondentů vydává e-knihy 57 % respondentů, tištěné knihy 98 %, audioknihy 22 % respondentů.

Na otázku, jak probíhá proces výběru e-knih k publikování, velký počet nakladatelů odpověděl, že nedělají žádný záměrný výběr, tedy že vydají jako e-knihy vše, k čemu mají licenci/práva. Zvyšující se podíl majitelů práv, kteří k vydání titulů ve formě e-knih poskytují licenci, znamená zvyšující se podíl titulů vydávaných jako e-knihy. Více nakladatelů i autorů se také postupně přestává obávat nelegálního šíření a poskytují licenci i pro formát e-knihy. Nakladatelé se současně rozhodují podle očekávaného menšího tržního úspěchu (případy, kdy by se tištěná kniha nezaplatila). Specifickou situací v případech vydávání e-knih jako „masových“ beletristických titulů je pak e-kniha způsobem, jak vydat knihu, která je klasickou cestou „nevydatelná“. Míra vydávání titulů ve formě e-knihy je velmi odlišná; mezi jednotlivými nakladatelstvími je v tomto velký rozdíl, a to nejvíce v závislosti na vydávaném žánru a zaměření nakladatelství. Počty vydaných publikací/titulů se pohybují od nízkých jednotek procent až po vydávání všech titulů, kde nejsou nějaké překážky, například v podobě výrobních, autorských a jiných.

### **Žánrové preference**

Převažující žánry e-knih odpovídají profilu produkce jednotlivých nakladatelství, ale obecně se jedná většinou o beletrii. Pro některé je podstatná atraktivita titulu, a to více než samotný žánr. Specifická situace je v oblasti dětské literatury. Některá nakladatelství právě pro obtížnost převedení některých titulů do formy e-knihy na oblast dětské e-literatury spíše rezignovala, a to proto, že se jedná ve většině o tituly graficky, výtvarně a technicky náročné a pro dětského čtenáře v elektronickém formátu i nevhodné. Komiksy a obrazové publikace jsou samozřejmě pro vydávání online formátu komplikované, a tudíž spíše výjimečné. Podíl překladových titulů v e-knihách je daný především specifickou produkcí nakladatelství.

### **Výroba e-knih**

Pokud jde o převedení do formátu e-knihy, pak najdeme celou škálu přístupů, a to od výroby až po distribuci vlastními silami. Někteří mají vlastní DTP studio a knihy si tvoří sami, jiní nakladatelé si nechávají e-knihy vyrábět externě, a to někdy přímo samotnými distributory, kteří pak mají e-knihy ve své výhradní distribuci. Případně se řeší výroba e-knih sesterskou firmou – u velkých nakladatelů či propojených firem.

Rozdíly v náročnosti převodu z tištěné na e-knihy jsou značné v závislosti na složitosti obsahu. Příznačné také je, že nakladatelé často většinu nákladů na redakční práci připočítají k titulu samotnému, a k e-knihám pak pouze samotné převedení na e-knihy. Většina z nich se shoduje, že není časově ani finančně náročné realizovat převod knihy na e-knihy (většinou formou digitalizace). Pro ilustraci uvádíme anonymní odpovědi a komentáře nakladatelů, kteří odpovídali prostřednictvím dotazníku.

2 U odpovědí respondentů je zachována autenticita obsahu a formy.

” U té e-knihy vám to poměrně snadno říct můžu, protože tam se jedna digitalizace pohybuje kolem tisíce korun. Když je to něco naprosto jednoduchého, kde není poznámkový aparát, nejsou tam obrázky, není tam žádná příloha, je to jenom tzv. hladina, jenom text, tak to lze třeba stáhnout až někam šest sedm osm stovek za digitalizaci, a to jsou v podstatě veškeré náklady na přípravu digitální verze. Pak samotné nahrání na ty servery nic nestojí, distribuce taky nic nestojí, až na provizi, kterou si samozřejmě bere ten distributor. A žádné jiné další náklady tam najít nelze. Pokud samozřejmě nepočítáte redakci, ale ta je většinou zaplacená s tou papírovou verzí. Protože se nedělá zvlášť redakce pro papír a e-knihy, ale je to jedna redakce, která většinou náleží do té položky vydání papírové knihy. Takže skutečně kolem tisícikoruny lze digitalizovat v závislosti na požadavcích a formátu té knihy. Ani jsem se nikdy neseťkal, že by to někdy bylo dražší. Existují u nás už různé firmy, které se zabývají tím, že vy vydáváte knihy a oni je jenom digitalizují a tam je to skutečně třeba dva tři tisíce, ale je to podle mě úplně nepřiměřené.

### **Pořadí vydání e-knihy a tištěné knihy**

Pokud nakladatelé vydávají obě verze titulu, uplatňují odlišné strategie, pokud jde o to, kdy vydat e-knihu vzhledem k vydání tištěné knihy.

Nakladatelé postupují různým způsobem, a to podle konkrétního titulu. Zdá se, že čtenářsky atraktivní tituly se snaží zpřístupňovat současně v obou formách, zatímco u jiných posouvají vydání e-knihy, a to kvůli obavě z poškození objemu prodeje tištěné verze. Pozdější vydání také přináší další distribuční aktivitu, jak upozornit na vydaný titul po několika měsících od uvedení na trh.

Další možností je vydat obě formy souběžně, i když to někdy znamená rozdíl týdne až měsíce.

Někteří nakladatelé vydávají e-knihy později než verze papírové, podle toho, jak je stihnou vyrobit, ale chtěli by je vydávat souběžně.

### **Vztah autor – čtenář – nakladatelství**

Nakladatelé ve vztahu k autorům nevidí u e-knih žádnou odlišnost od praxe spojené s tištěnými knihami. U vysokoškolských nakladatelství je tento vztah dán tím, že autory jsou nejčastěji vyučující. Jaký mají někteří nakladatelé názor na formu e-knih, uvádí tato výpověď.

” V rámci vztahu se čtenáři si myslím, že e-knihy jsou zkrátka jenom forma. Tam se nebuduje nic zvláštního, už to není věc jen pro nadšence. Rozhodně to není tak sofistikované jako v minulosti.

### **Způsob prodeje e-knih a distribuce**

V naprosté většině prodej e-knih probíhá přes distributory, někdy výhradně přes distributory.

” Pak přišla nabídka od distribuce Kosmas, že by se postaral o e-verze knih, které vydáme, a to výhradně o jejich distribuci. Tištěné si distribuujeme sami. Podléhá to ale určité selekci, co dáme do e-knih, a co ne. Jsou tam třeba detektivky.

” Takže nám nezbyvá nic jiného než se na ty distributory obrátit a využívat jejich služby. Takže my tu e-knihu necháme digitalizovat a předáme to celé té distribuční síti u nás. Zatím převažují Palmknihy.cz, které se teď sloučily s E-readingem, takže to je největší monopol, samozřejmě Kosmas,

*Grada a další mají platformy, kde lze tu e-knihu koupit, ale **naprosto dominantní je tenhle divný hybrid Palmknih a E-readingu**. Takže my to dáme jim a oni už to redistribuují těm menším. Třeba i na Slovensko, třeba i na Alzu přes Palmknihy.*

Distributoři jsou pro prodej e-knih zásadní, protože prodávat prostřednictvím vlastní platformy se některým nakladatelům nevyplatí. Znamenalo by to jednak vysoké náklady na vytvoření platformy, tak následně další náklady na získání zákazníků jiných velkých platform pro svoji platformu, zejména např. z Palmknih, které mají agregovanou nabídku z mnoha zdrojů.

” ***Prostřednictvím distributorů**. My jsme o tom uvažovali, protože máme vlastní shop kniha.cz, kde prodáváme nejen naše, ale i cizí papírové knihy. **Investice, abychom zde mohli prodávat i e-booky, by byla tak velká, že by se nám to nezaplátilo**. Komunita, která se dnes udělala kolem Palmknih a kolem prodejců, je tak obrovská, že by pro nás bylo strašně drahé lidi lákat a učit je, aby si koupili e-book **Mladé fronty u nás, když tam mají celé portfolio knižního trhu**.*

Ale je možné kromě distribuce nakoupit i přímo přes webové stránky nakladatelství či vlastní portál. V případě některých nakladatelů jsou tituly dostupné pouze na jejich e-shopu.

V některých případech je nakladatel totožný či úzce propojený s distributorem.

” *Prodáváme všechno přes portál, který se jmenuje **eBUX.cz**. Ten má nyní **smlouvu o výměně obsahu s Kosmasem a E-readingem**, tudíž pravděpodobně by naše e-booky měly být dostupné i u jiných prodejců.*

Trochu jiné je to u akademických nakladatelství, protože někdy jde o knihy zdarma. A tito nakladatelé také potřebují, aby jejich tituly byly zahrnuty v globálních akademických katalozích.

” ***Máme vlastní knihkupectví a vlastní e-shop, dále prodáváme na Googlu, Martinusu, Kosmasu, prodáváme knihovnám, přes EBSCO, ProQuest a spolupracujeme s Chicago Press**, kteří mají digitální depozitář a mají smlouvu s Amazonem, Applem a dalšími distributory a spravují nám portfolio anglických knih. Naše publikace v angličtině našich autorů jsou dostupné na jeden klik pro celosvětové publikum přes Amazon a v App Storu. Dále využíváme **Gardners**, což je knihovní anglický distributor a **SNBIC**, přes který se snažíme distribuovat do knihoven. Snažíme se pokrýt celý svět pro naše autory.*

### **Prodej e-knih do/v zahraničí**

Pro některá nakladatelství je prodej do zahraničí samozřejmost, pro některá spíše výjimka. Prodej e-knih v zahraničí je často v českém prostředí omezen pouze na Slovensko, distributorem bývá vydavatelství Martinus.

Dá se rovněž předpokládat, že online prodejů ze zahraničí je mnohem více, protože mnoho nakladatelů nesleduje, z jaké země přichází online objednávka. V případě prodeje přes distributora to nejspíše ani sledovat nemohou.

” ***Jinak české e-knihy se do celého světa prodávají**. To, když vidíme ta místa, odkud si to lidé koupili, tak tam je skutečně **Amerika, Austrálie, Asie**, to je samozřejmě neomezené, ten digitální svět potom i pro tu českou verzi. Jak lidé cestují, tak se asi nudí i v zahraničí a kupují to, takže takhle to funguje, ale samozřejmě priorita je Česko, Slovensko.*

U učebnic a vzdělávací literatury je odlišná situace.

” Naše knížky se **celosvětově moc neprodávají. Prodáváme licence.** V tom vzdělávacím byznysu je to hodně odlišné, zatímco v beletristickém byznysu napíšete detektivku, přeložíte ji, prodáte. V těch učebnicích to takhle prostě nefunguje. **Ta učebnice se musí upravit potřebám toho kurikula a obecně toho vzdělávacího systému té země.** Takže publisheri a nakladatelé to v drtivé většině případů řeší licenční formou, čili vy poskytnete licenci nějakému jinému nakladateli v nějaké zemi, on tu vaši knížku převezme, upraví ji potřebám toho kurikula a pak i distribuuje. **Takhle máme licence do Německa, na Slovensko, ale i s Čínou jsme měli, ale není to jako beletrie, že ji přeložíte a vydáte. Třeba Harry Potter. U učebnic to takhle nefunguje.**

Pro střední či menší nakladatelství je obtížné, nevýhodné i neekonomické snažit se dostat do globální distribuce.

” **Na začátku jsme se pokoušeli napojit se na mezinárodní distribuční síť, ale nakonec z toho sešlo, protože to bylo nesmírně nevýhodné pro nás jako pro malé české nakladatelství.** Třeba jenom napojit se na ekosystém Applu je pro nás nevýhodné, protože je nastavený na velké hráče. Nám by se to nevyplatilo. Sice bychom oslovili globální publikum, ale **globální publikum nemá úplně zájem o do češtiny přeložené tituly.**

Jiná je situace u akademických nakladatelství, která využívají převážně globálních distributorů odborné literatury. U překladových titulů toto navíc bývá omezeno smlouvou. Jedná se především o společnosti **EBSCO, ProQuest, CEEOL** aj.

### Výdaje na marketing

Marketingové náklady obvykle nejsou vyčleněny samostatně. Pokud se dělá marketingová podpora, tak se týká titulu, nikoli konkrétní formy. Často je jen velmi malá a někdy znamená pouze informaci o e-knize v edičním plánu/katalogu. Marketingová podpora e-knih je často věcí převážně či výhradně distributorů a prodejců; někdy je naopak e-kniha (či přesněji její část) použita pro podporu prodeje tištěné verze titulu.

Nízké výdaje na marketing e-knih jsou spojeny s nízkými očekáváním ohledně příjmů z nich.

” **Podpora u e-knih je úplně mizivá, je to dáno obratem, který nám e-booky generují.**

### Dílčí závěry výzkumu

Pro některá nakladatelství jsou e-knihy spíše vynuceným produktem. Tolerují e-knihy jenom kvůli tomu, že je vyžadují autoři či vlastníci licencí. E-knihu tedy vytvoří, ale zisk nesledují.

” **Upřímně, kdybychom e-knihy dělat nemuseli, tak je neděláme. Ekonomický přínos z toho není a myslím si, že za několik let už e-knihy nebudou mít žádný úspěch.**

Pro menší nakladatele je ovšem e-kniha cestou, jak vydat knihy, které by jinak nevyšly. Z ekonomických důvodů je nemožno vydat tiskem, investice do tištěného titulu by se nevrátila vzhledem k úzkému zaměření jejich nakladatelství.

” **Nestojí nás to žádné náklady, nemusíme skladovat knihy. Jsme rodinné nakladatelství, takže nechceme pronajímat sklady. Když vidíme titul, na který nemáme prostředky a kniha by se nezaplátila, a přesto si myslíme, že by bylo**

*dobré, aby se objevila v katalozích, vydáme ji jako e-knihu. Cenu stanovujeme individuálně, nemáme to nijak stanovené k tištěným knihám. Kdyby tisk vyšel velmi drah, ale byla to publikace, která by stála za vydání, vydáme ji jako e-knihu.*

V případě očekávaných novinek slouží e-kniha jako nejrychlejší distribuční kanál ke čtenářům. Ti čekají na zahájení prodeje a novinku mají během minuty k dispozici, bez čekání na otevření kamenného obchodu, cestu do obchodu apod. V případě těchto čtenářů by bylo žádoucí vědět, jestli jsou nákupem e-knihy uspokojeni, nebo jestli si následně koupí i tištěný titul.

Pro většinu nakladatelů jsou e-knihy jednoduchým dodatečným zdrojem příjmů. S relativně malými (či dokonce nulovými) dodatečnými náklady přinášejí sice malý, ale další a dlouhodobější příjem i po vyprodání tištěného titulu, dokud to umožňuje licence, navíc bez dalších průběžných nákladů na skladování výtisků i bez potřeby předem investovat či vložit peníze do fyzických výtisků. A tím, že většina nákladů s vydáním spojených, jako cena licence, redakční práce, inzerce apod., se skryje do vydání tištěné knihy, se „opticky“ ještě více zvýší návratnost investice do vytvoření e-knihy.

” Příjem z e-knih je pro nás poměrně malý, ale zase to pro nás není žádný výdaj, protože si to všechno distributor dělá sám.

Distributoři jsou při vydávání e-knih stěžejním hybatelem na knižním trhu.

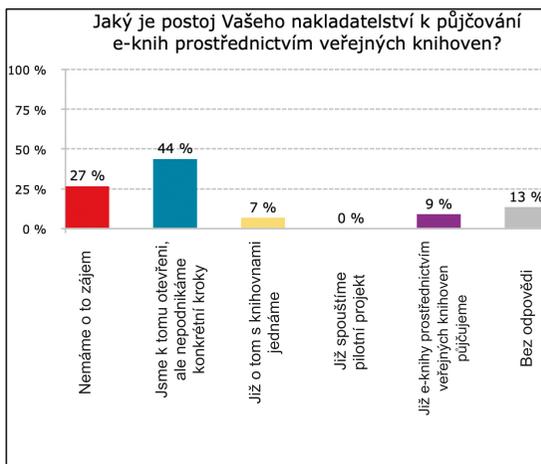
” V současnosti téměř všechny tituly vydáváme v e-podobě i tištěné, většina není určena k prodeji, šíří se bezúplatně, zbytek nabízíme přes distributory.

## Čeští nakladatelé a jejich vztah ke knihovnám

Stěžejní oblastí zkoumání bylo zjišťování postojů nakladatelů ke knihovnám, půjčování e-knih prostřednictvím knihoven, a především zjišťování vztahu k půjčování e-knih. Pokud jde o spolupráci s knihovnami při půjčování e-knih, přibližně polovina respondentů je tomu otevřena (44 %), 7 % o tom již jedná a 10 % již takto půjčuje. Třetina pak nemá zájem (27 %) – viz graf 1.

Otázka zněla: *Jaký je postoj Vašeho nakladatelství k půjčování e-knih prostřednictvím veřejných knihoven?*

Graf 1 Postoje nakladatelství k půjčování e-knih prostřednictvím veřejných knihoven (Celkový počet respondentů) = 103 (agentura Sociores)



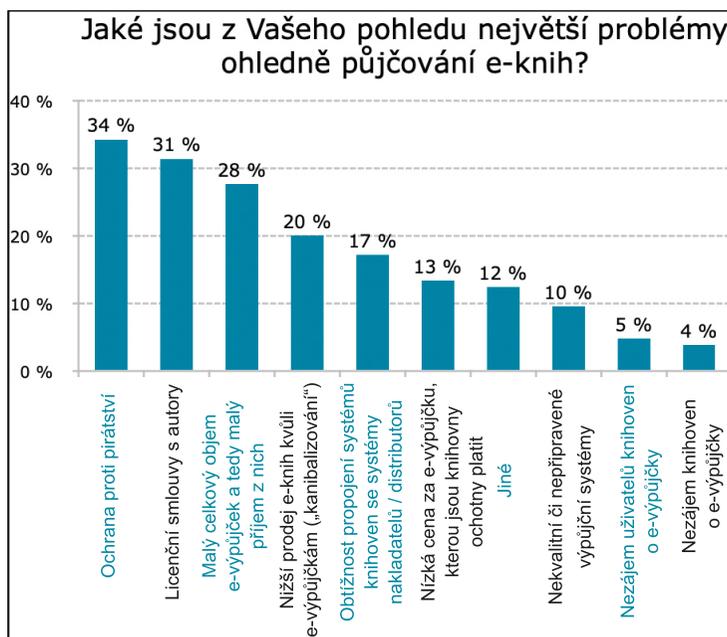
Půjčením e-knihy je myšleno zapůjčení e-knihy prostřednictvím speciální aplikace na omezenou dobu, zpravidla jeden měsíc; knihovna platí za každou výpůjčku nakladateli/distributorovi poplatek, ale pro čtenáře je služba zdarma.

Další otázkou položenou nakladatelům bylo, jaké problémy vidí v půjčování e-knih.

Při půjčování e-knih (viz graf 2) nejvíce respondentů považuje za problém ochranu proti pirátství (34 %), licenční smlouvy s autory (31 %) a malé příjmy z toho plynoucí (28 %). Podle pětiny respondentů (20 %) by to vedlo k nižším prodejům e-knih.

Otázka zněla: *Jaké jsou z Vašeho pohledu největší problémy ohledně půjčování e-knih?*

Graf 2 Problémy při půjčování e-knih z pohledu nakladatelů (možnost více odpovědí)  
N (celkový počet respondentů) =103 (agentura Sociores)



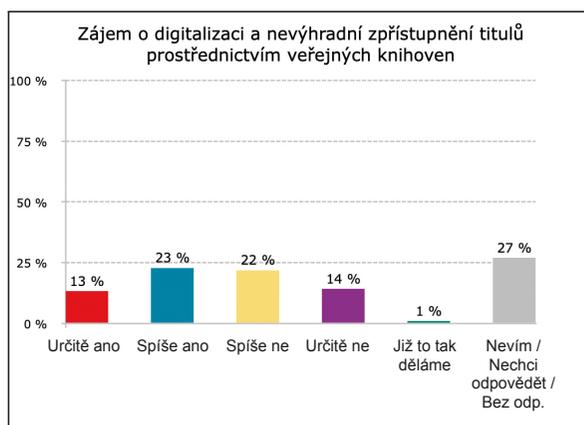
Další otázkou položenou nakladatelům byl jejich případný zájem o digitalizaci a nevyhradní zpřístupnění titulů prostřednictvím veřejných knihoven.

Otázka zněla: *Představte si, že Vám veřejná knihovna nabídne odkup práv a digitalizaci již rozebraných titulů za nižší tisíce korun za titul. Ty budou zpřístupněny veřejnosti na webových stránkách knihovny ve formátu e-knihy, zároveň je ale budete moci sami jako e-knihy prodávat. Byla by pro Vás taková spolupráce zajímavá?*



Graf 3 Zájem nakladatelů o digitalizaci a nevýhradní zpřístupnění titulů prostřednictvím veřejných knihoven

N (celkový počet respondentů) = 103 (agentura Sociores)



O digitalizaci a nevýhradní zpřístupnění titulů prostřednictvím veřejných knihoven (viz graf 3) by měla hypoteticky zájem třetina respondentů (36 %), stejný počet respondentů měl opačný postoj. V komentářích respondenti opakovaně zmiňují jako problém licenční smlouvy: ve starších smlouvách či smlouvách se zahraničními autory to obvykle není obsaženo a vyjednávat znovu se nevyplatí. Dále se opakuje názor, že to je možnost pro tituly, kde je zájem nakladatele dílo trvale zpřístupnit veřejnosti bez ohledu na komerční nevýhodnost takového postupu.

„*„Napsal jsem „spíše ne“, ale to nemusí platit pro tituly, jejichž komerční význam je nevelký, a přitom považujeme za pozitivní, když se ke čtenáři dostanou vzhledem ke svému uměleckému nebo odbornému významu...“* Dalším aspektem je také možná zastaralost zpracování: *„Knihovna by musela respektovat práva autorů, kteří např. nechtějí, aby některá jejich díla byla dál šířena, považují svoji práci za zastaralou, zpracovali téma nově v jiné knize atd.“*

Obraťme se teď k několika komentářům respondentů, zejména k těm, které obsahují relevantní sdělení:

- „
- *Knihovna by musela především koupit autorská a překladová práva a pravidelně smlouvy prodlužovat. Což je finančně náročné.*
  - *Větší zájem knihoven předpokládám u překladů, tam jsou ale licence časově omezené, takže je vytvoření e-knihy problematické.*
  - *Licence v případě překladu by byla nejspíš vyšší než částka nabídnutá knihovnami.*
  - *Muselo by se jednat o opravdu rozebrané, vyprodané knihy, tedy knihy starší, aby si vydavatelství nepodřezávalo větev samo pod sebou.*
  - *Nicméně u knih, které jsou od zahraničních autorů a byly vydány již před delším časem, není ve smlouvě varianta e-knih zpracována, tudíž k takovému kroku nemáme právo. Opětovné jednání o dodatku smlouvy bývá dost složité.*
  - *Pokud by byly dostupné naprosto volně i osobám, které nejsou zaregistrovány jako čtenáři knihovny, tak „spíše ne“.*
  - *Pokud nemáme platnou licenci na vydanou knihu uzavřenou s autorem či majitelem práv, v případě zahraničních titulů i zaplacené předem nemalé zálohové částky, nemůžeme knihy v této podobě jakkoliv prodávat (případně i někdo jiný).*

- *Půjčování e-knih knihovnamí torpéduje komerční licence a zájem autorů.*
- *Spíše ne. Pokud je to titul, který je sice rozebrán, ale na trhu má placenou alternativu, bylo by bezplatné zveřejnění takové e-knihy poškozením pro jeho prodej. Navíc široká bezplatná dostupnost e-booků by v očích čtenářů devalvovala hodnotu e-knih jako takovou.*
- *Taková spolupráce již existuje. U zahraničních titulů je však licenční problém.*
- *Tento model ve většině případů neumožňuje realizovat autorská a licenční práva.*
- *U rozebranych titulů většinou vypršela nakladateli autorská práva, takže je nemůže povolit digitalizovat. Jinak by rozebráný titul určitě dotiskl a digitalizoval sám.*
- *V současnosti si takový model nedokážu představit. Myslím, že zásadní není ani tak to, že půjčování přináší menší výdělek. Jde o to, že společnost zcela nechápe význam aut. práva, licence apod. Internet lidí naučil, že vše je zdarma. Technologie v tomto nejsou nijak nápomocné. Všeobecně podle mého dochází k devalvaci uměleckých děl všech kategorií.*

Otázka spolupráce nakladatelů a knihoven je tedy do značné míry spíše nevyhraněná. Nakladatelé vzhledem k problematickým licenčním podmínkám jsou v tomto spíše zdrženliví. Největší procento respondentů (27 %) na dotaz týkající se zpřístupnění titulů prostřednictvím knihovny odpovědělo, že neví či neumí odpovědět.

Pokud nakladatelé s knihovnamí přece jen spolupracují, využívají nejčastěji spolupráci s Městskou knihovnou v Praze (tj. formou odkupu práv a digitalizace konkrétního titulu). Nabízí se tedy otázka, jak toto řešit na národní úrovni či zda propojit stávající fungující modely. Nezanedbatelná a komplikovaná však je otázka autorských a licenčních práv ve vztahu ke knize a k autorům.

## Závěr

Ekonomicky jsou e-knihy v porovnání s tištěnými tituly pro většinu nakladatelů spíše zanedbatelné. Přesto se zdá, že pro větší a velká nakladatelství jsou e-knihy již zcela standardní záležitostí. Je tedy pravděpodobné, že vydávání e-knih bude stále častější.

Výsledky obou výzkumů před koronavirovou krizí a v jejím průběhu se typem i obsahem doplnily. Druhý výzkum spíše potvrdil výsledky výzkumu prvního. Ačkoli se dalo očekávat, že koronavirová krize výrazně ovlivní postoj českého nakladatelského prostředí k e-knihám, změna není zatím příliš viditelná. Nakladatelé jsou i přes situaci, která e-knihy více staví do popředí, a to zejména v kategorii odborné literatury, k většímu propagování, používání a vydávání e-knih ve svých nakladatelských spíše skeptičtí a opatrní. Změnu jsme zaznamenali ve druhém výzkumu, a to ve větší jistotě respondentů ohledně pirátství, ovšem komplikace ve věci smluv s autory a problematikou licenčních smluv ve spolupráci s knihovnamí stále zůstává. Nakladatelé jsou sice otevření možné spolupráci s knihovnamí, ovšem obávají se finanční nevýhodnosti, procesní zdoluhavosti, chtějí více konkretizovat problematiku licenčních a autorských smluv i ochranu proti nelegálnímu stahování.

Na závěr tedy můžeme konstatovat, že e-knihy se přesunuly do fáze „dospělých“ technologií. Je určitým způsobem řešena a částečně vyřešena ochrana vlastnických práv, samotní autoři e-knih se již tolik neobávají pirátství či jsou s ním smířeni. Čtenáři jsou také již zvyklí za e-knihy platit a vlastníci licencí publikování i ve formě e-knihy vyžadují.

Většina nakladatelů se shodla, že se nenaplnilo očekávání velké expanze e-knih na knižním trhu a vyššího příjmu z nich, ale i na tom, že e-knihy jsou a do budoucna stále budou nedílnou součástí knižního trhu.

## Seznam literatury

Čtení v čase koronavirové pandemie. Tisková zpráva. NK Praha, 2021. Dostupné z: [https://tz\\_cteni\\_covid2021.pdf](https://tz_cteni_covid2021.pdf) (nkp.cz).

FERNANDES, Peter. Books online: e-books, e-paper, and e-readers. *Library Hi Tech News. ahead-of-print*. 2020. Dostupné z [https:// DOI: 10.1108/LHTN-01-2020-0009](https://doi.org/10.1108/LHTN-01-2020-0009).

HALADA, Jan. *Encyklopedie českých nakladatelství*. Praha: Libri, 2007. 378 s. ISBN 978-80-7277-165-3.

HALADA, Jan. *Člověk a kniha: úvod do nakladatelské specializace*. Praha: Karolinum, 1993. 120 s. ISBN 80-7066-767-2.

PROKOP, Viktor a Jan STEJSKAL. E-books in the Czech Republic: Analysis of demand and readers' behaviour. 2021. *IFLA Journal*. Dostupné z: <https://doi.org/10.1177/0340035221989366>.

TRÁVNÍČEK, Jiří. *Knihy a jejich lidé. Čtenářské životopisy*. Brno: Host, 2013. ISBN 978-80-7294-967-0.

TRÁVNÍČEK, Jiří a Zdeněk ŠIMEČEK. *Knihy kupovati*. Praha: Academia, 2014. ISBN 978-80-200-2404-6.

HALADA, Jan a Irena PRÁZOVÁ. Komparace výzkumů nakladatelů ve vztahu k e-knihám v době před a v průběhu koronavirové krize. *Knihovna: knihovnická revue*. 2021, **32**(1), 12–22. ISSN 1801-3252.