

XUẤT BẢN ĐIỆN TỬ

1. Tổng quan về xuất bản điện tử (XBĐT)

Trong thời đại xã hội thông tin, sách truyền thống không còn là nguồn tin duy nhất. Ấn phẩm điện tử ra đời cùng với công nghệ mới tạo ra cơ sở để trao đổi thông tin có chất lượng cao và nhanh chóng. Hầu hết các báo và tạp chí ngày nay xuất bản dưới dạng điện tử trên web và có thể truy cập miễn phí hoặc miễn phí đối với các thành viên.

XBĐT là:

- Sản xuất và phổ biến các công trình mới, lần đầu tiên công bố dưới dạng điện tử;

- Cung cấp phiên bản điện tử của các công trình đã xuất bản trước đây dưới dạng trực tuyến, trên CD-ROM hoặc cung cấp một phiên bản điện tử của một cuốn sách mà được đồng thời xuất bản dưới dạng in.

XBĐT có một số đặc điểm nổi bật về: Dễ dịch chuyển; Kiểm soát thông tin; Khả năng tìm và Chỉ số nhận dạng (ISSN, ISBN, DOI,...).

XBĐT cũng được đăng ký ở các cơ quan ISBN và

ISSN và việc phải đăng ký này độc lập với dạng truyền thống của nó.

Xuất bản một tạp chí điện tử có vẻ rất hấp dẫn, song trước khi quyết định làm việc này, cần xem xét thận trọng những lợi ích và bất lợi.

Ích lợi của XBĐT

- Phạm vi toàn cầu

Về lý thuyết người đọc trên toàn thế giới có thể lấy và đọc tạp chí mà bạn phổ biến trên Internet. Bạn không phải sắp xếp các bản in và gửi đi các địa chỉ khác nhau trên thế giới-cách làm vừa lâu, vừa tốn kém.

- Xuất bản nhanh

Ngay khi bài báo được biên soạn, nó có thể được xuất bản không cần chờ trình bày và in, nó có thể phục vụ không cần phải đợi phát hành qua đường bưu điện, không cần chờ đến khi có đủ các bài báo, như để ra một số tạp chí in. Nếu muốn, từng bài có thể xuất bản sớm hơn, điều này rất hữu ích cho tác giả, đặc biệt trong các lĩnh vực thay đổi nhanh như khoa học.

Quá trình xuất bản một tạp chí in chậm hơn nhiều. Nếu là một tạp chí nghiên

cứu, bạn còn xếp hàng để xin ý kiến chuyên gia xem xét và biên tập lại-công việc thường chiếm nhiều thời gian nhất kể từ khi gửi đăng một bài báo đến lúc nó được xuất bản. Việc chuyển bài báo điện tử đến tòa soạn và lấy ý kiến có thể thực hiện ngay lập tức.

- Các khả năng hỗ trợ

Điểm mạnh của XBĐT là liên kết-khả năng kết nối đến bài báo mà nó trích dẫn, đây là giá trị nhất đối với cả tác giả và người đọc.

XBĐT cũng giúp có được tài liệu không có trong một tạp chí in, vì lý do chỗ hoặc vì tài liệu khó in hoặc in đắt hoặc thậm chí không thể in được. Các bài nghiên cứu có thể có dữ liệu về kết quả nghiên cứu-lý tưởng nhất là dưới dạng người đọc có thể tự thao tác ngay để so sánh với dữ liệu của mình hoặc các dữ liệu khác. Các minh họa màu có thể đắt với tạp chí in, nhưng không là vấn đề với tạp chí điện tử.

Hình ảnh, âm thanh, hoặc hình ảnh động cũng có thể xuất bản mặc dù hiện nay ít tác giả suy nghĩ việc cung cấp loại tài liệu

này bằng điện tử.

- Chi phí thấp

Đọc ấn phẩm điện tử, sẽ tiết kiệm được mọi chi phí liên quan đến in ấn và phổ biến một bản sao, người đọc có thể in được các bài báo, làm chú thích và tra cứu chúng. Tuy vậy, đọc một bài báo đầy đủ từ một màn hình không giống những gì mà đại đa số người đọc hiện nay thấy thuận lợi, mặc dù, có thể là thế hệ trẻ thích đọc từ màn hình máy tính hơn. Vì vậy, với phương pháp này, chi đơn giản chuyển chi phí in từ nhà xuất bản sang bạn đọc.

Chi phí để quản trị một màn hình điện tử thấp hơn đáng kể nếu xuất bản một tạp chí điện tử miễn phí cho tất cả mọi người. Điều này có nghĩa là, không cần phải có một hệ thống tại chỗ để kiểm tra việc truy nhập website của từng người và nhận biết người mua.

- Thuận lợi

Một trong những lợi ích lớn đối với người dùng là có thể truy nhập tạp chí và truy nhập vào bất kỳ lúc nào, không chỉ trong thời gian thư viện mở cửa, từ máy tính, thậm chí từ máy tính xách tay. Họ không cần đến thư viện và đôi khi

số báo cần lại đang có người khác đọc.

- Dễ tìm

Điều này đặc biệt đúng nếu tổ chức hệ thống theo cách để người dùng có thể tìm theo các từ hoặc câu. Thậm chí, ngay cả việc duyệt mục lục của các số trước, chẳng hạn tìm một bài báo mà không nhớ chính xác cũng dễ dàng, đơn giản hơn xem lần lượt từng số trên giá thư viện.

- Liên kết

Một trong những đặc điểm hấp dẫn đối với cả tác giả và người đọc là khả năng bổ sung các siêu liên kết trong tạp chí, kể cả trong các ấn phẩm riêng của bạn-như các liên kết từ mục lục đến các bài báo cụ thể-hoặc đến các ấn phẩm khác cũng như liên kết đến các bài báo được trích dẫn.

- Lưu trữ

Các tạp chí in rất dễ lưu trữ, mặc dù nó chiếm nhiều không gian và có thể bị phá hủy theo thời gian, đặc biệt là không thể lưu trữ chúng trong các điều kiện lý tưởng. Hơn nữa, một thư viện đã đặt mua một tạp chí in trước đây sẽ luôn có các bản đã mua, ngay cả khi nó không được mua nữa.

Điều tương tự sẽ không xảy ra đối với các ấn phẩm

điện tử. Không dễ lưu trữ một tạp chí chỉ ở dạng điện tử, đặc biệt với tạp chí cung cấp trực tuyến. Nếu thư viện tạo ra các tệp backup của các tạp chí, chúng cần phải được cập nhật theo thời gian do những thay đổi của công nghệ, các liên kết và các địa chỉ URL.

- Giải pháp lựa chọn cho tạp chí chính thức

Ở một số ngành, các nhà nghiên cứu đã phổ biến công trình của mình không chính thức trước khi xuất bản, dưới dạng in trước. Điều này thực hiện dễ hơn dưới dạng điện tử (qua E-mail).

Vấn đề đặt ra là, có thể không xác định được chính xác sự tồn tại của các tạp chí mà trong đó các bài báo gốc được xuất bản, vì từng bài báo đã được cung cấp miễn phí cho bất kỳ ai muốn có. Rõ ràng, ở dạng in trước, bài báo không có đánh giá của chuyên gia, hoặc không có sự biên tập cẩn thận. Thậm chí có thể là chúng không có dấu hiệu lấy từ một tạp chí được thừa nhận. Lưu trữ các tài liệu điện tử không có những bất lợi này, và lại có thể đe dọa sự sống còn của các tạp chí trừ khi chúng đưa ra ít nhất một giải

pháp thu hồi chi phí.

Rõ ràng, điều cơ bản là phải có một mô hình kinh doanh thu hồi vốn khả thi trước khi cam kết có một tạp chí truy cập mở.

- Những điều chưa rõ

Tạp chí điện tử đặt ra nhiều vấn đề mới, như: Làm thế nào để trích dẫn một tài liệu tham khảo chỉ có dưới dạng điện tử? Bạn đưa thời gian xuất bản của một bài báo như thế nào nếu phổ biến trực tuyến trước khi phát hành bản in? Như thế nào là một ấn phẩm trong môi trường tài liệu được cập nhật liên tục?... Các câu hỏi hiện nay còn chưa có lời giải đáp.

- Hạn chế của xuất bản điện tử

Người dùng không thích đọc “trực tuyến”. Mặc dù tạp chí điện tử ngày một tăng, nhiều người vẫn không thích đọc trên màn hình.

Do tuổi tác, giới tính hoặc kinh nghiệm, nhiều người thấy rằng đọc trên màn hình khó khăn hơn đọc bài báo in.

Các vấn đề quan trọng là:

- Khả năng của mắt và não để nhận dạng và thu nhận thông tin có hiệu quả hơn khi có sự tiếp xúc vật

lý;

- Nhìn vào màn hình làm giảm thị lực hơn đọc sách trong cùng một khoảng thời gian;

- Nhiều người, kể cả những người quen dùng máy tính cảm thấy dễ chịu khi đọc một bản chụp vật lý hơn là nhìn màn hình;

- Rất ít máy tính văn phòng, không một máy tính xách tay nào có thể hiển thị một văn bản đủ dài để đọc. Điều này làm phải cuộn văn bản và có thể là quá trình tương đương với “cuộn” mắt trên một trang cố định của văn bản.

Một trong các giải pháp cho vấn đề này là dùng một công nghệ mới được gọi là đầu đọc xách tay. Nhiều công ty hiện nay đã sản xuất đầu đọc điện tử có kích thước bằng sách in, và hiển thị phiên bản điện tử trên một màn hình phẳng hoặc cặp màn hình. Nhờ đó, có thể đọc ấn phẩm điện tử ngay cả trên giường.

2. Các mô hình XBĐT

Các mô hình XBĐT gồm: các nhà xuất bản điện tử thương mại; các nhà xuất bản được cấp tiền; các nhà cung cấp và những người tự xuất bản.

- XBĐT thương mại

Các nhà XBĐT thương mại hoạt động giống các nhà xuất bản in thương mại, chấp nhận chất lượng và khả năng thị trường. Trong khi tác giả không có một khoản gì, thì họ nhận tiền bản quyền-thường khoảng 40% và không phải trả bất kỳ khoản nào ngoài chi phí xuất bản. Nhiều nhà xuất bản thương mại tuân theo quy trình là xem qua, biên tập và đọc bản thảo trước khi xuất bản giống như các nhà xuất bản tài liệu in.

Các nhà XBĐT thương mại bán sách qua website của mình, như Amazon.com, Barnes và Noble, hoặc các hiệu sách điện tử khác. Một số nhà xuất bản cũng xuất bản tài liệu cho các đầu đọc xách tay hoặc các dạng xách tay khác (như Palm). Một số nhà xuất bản cung cấp cả khả năng tải các tệp điện tử và cả đĩa hoặc CD-ROM, và một số cũng cung cấp dịch vụ in theo yêu cầu.

- XBĐT được bao cấp và in theo yêu cầu

Nhà XBĐT được bao cấp giống như đối tác in của họ, sản xuất và phổ biến sách để thu lệ phí. Tác giả nhận tiền bản quyền,

thường do các XBĐT thương mại trả ($\approx 40\%$). Nhiều nhà xuất bản chỉ chấp nhận sách có chất lượng (sách không cần biên tập bổ sung mà chỉ in). Một số nhà xuất bản có một khoản tiền phụ phí-như tiền để format sách nếu tác giả chưa làm, tiền để minh họa, vẽ bìa, cho ISBN hoặc đăng ký bản quyền. Các nhà xuất bản thuê có khuyến mại và có thể nhận một tỷ lệ tiền bản quyền nhỏ đối với sách không bán trực tiếp từ website của mình.

Một dạng khác của xuất bản bao cấp đang ngày một phát triển là in theo yêu cầu. Đó là việc in thành sách một cuốn sách điện tử khi theo yêu cầu của khách hàng. Nhiều nhà xuất bản cho phép xuất bản theo yêu cầu cả 2 dạng in và điện tử của cùng một cuốn sách.

- Các “nhà phân phối” miễn phí

Một dạng nhà XBĐT khó phân loại là nhà xuất bản nhận các bản thảo điện tử; thường do tác giả tự chế bản và cung cấp. Nhìn chung, nhà xuất bản loại này không trả tiền lệ phí cho tác giả, song lại được % tiền bản quyền ($\approx 25-30\%$). Nhà xuất bản này

không biên tập, thiết kế hoặc sản xuất sách, tác giả có thể định giá. Một vài nhà phổ biến, như Booklocker.com, lựa chọn kỹ sách nào sẽ bán, còn các nhà xuất bản khác chấp nhận hầu hết các bản thảo. Loại hình bán hoặc xuất bản sách này là một giải pháp tốt đối với một tác giả tự xuất bản lần đầu nhưng không muốn đưa sách của mình vào trực tuyến. Điều này cũng có thể giúp tác giả tự xuất bản tránh được việc phải đăng ký là người bán lẻ, vì tác giả này nhận tiền bản quyền từ nhà phân phối hơn là từ việc bán trực tiếp cho người dùng.

- Tự xuất bản điện tử

Đây là giải pháp hay, rẻ tiền so với tự in. Giá tiếp thị thường thấp vì phần lớn công việc này thông qua web. Giá phổ biến là ở mức thấp nhất (nếu sách ở dạng đĩa hoặc CD-ROM) hoặc không mất tiền (sách ở dạng tệp). Hơn nữa, nếu một tác giả chỉ cho phép tải tệp hơn là cung cấp các sản phẩm định hình (đĩa mềm hay CD-ROM), thì họ có thể không cần trở thành một nhà xuất bản hay một nhà bán lẻ.

Hầu hết các tác giả tự

xuất bản tài liệu điện tử dưới dạng PDF hay HTML. Họ cũng có thể tham gia vào chương trình tiện ích của Amazon.com. Mặt khác, họ có thể cung cấp phiên bản của một cuốn sách trên đĩa với một chỉ số ISBN.

Thực tế, nhiều nhà xuất bản được bao cấp tăng cường các dịch vụ của mình dưới hình thức tự xuất bản, trong khi có sự khác nhau lớn giữa xuất bản được bao cấp và tự xuất bản. Sự khác biệt đầu tiên là quyền sở hữu. Người tự xuất bản sở hữu toàn quyền cuốn sách của mình, không phải trả tiền bản quyền cho ai khác. Nhà xuất bản bao cấp lại khác, nhận bản quyền như một nhà xuất bản thương mại (giấy phép sử dụng). Sự khác biệt thứ hai là thu nhập-người tự xuất bản nhận 100% tiền bán sách, trong khi xuất bản bao cấp chỉ nhập một tỷ lệ phần trăm thu nhập dưới dạng tiền lời. Người tự xuất bản giữ vai trò kiểm soát toàn bộ cuốn sách, bìa, hình vẽ, quá trình tiếp thị, giá và giảm giá-trong khi xuất bản bao cấp có thể không bao giờ nói về những vấn đề này.

3. Các mô hình kinh

doanh hoàn phí

Có thể có nhà xuất bản không muốn thu hồi bất kỳ chi phí nào, nhưng ít khi thấy việc xuất bản điện tử là một dịch vụ cộng đồng. Phần đông, ít nhất, nhà xuất bản cũng muốn thu hồi chi phí và có thu nhập thêm để tài trợ cho các hoạt động khác. Sau đây là các mô hình kinh doanh đang được sử dụng.

Phiên bản điện tử miễn phí cho mọi người

Việc này sẽ không cho phép thu hồi bất kỳ khoản chi phí nào từ người dùng nhưng sẽ có nhiều người đọc hơn. Hơn nữa, có thể làm cho tạp chí thu hút thêm các nhà quảng cáo hoặc tài trợ khác. Nhiều nhà xuất bản chỉ cung cấp tạp chí điện tử miễn phí ở giai đoạn đầu với mục đích khuyến mại.

Tác giả (hoặc cơ quan) trả tiền

Ý tưởng xuất bản tạp chí miễn phí cho người dùng và thu hồi chi phí cho tác giả (chẳng hạn để phục vụ cho nghiên cứu) đã được quảng cáo nhiều và bắt đầu được thử nghiệm. Một phương án mới về mô hình này là thu tiền các cơ quan có khả năng truy cập và lấy thông tin cho các nhà

nghiên cứu. Dù việc truy cập miễn phí rõ ràng là hấp dẫn các thư viện và người đọc, song có thể rủi ro là vì rất có thể tạp chí lại ít hấp dẫn. Cần tính toán cẩn thận xem: Cần bao nhiêu lệ phí để thu hồi chi phí? Tác giả trả bao nhiêu là hợp lý? Sẽ có sự khác biệt lớn giữa việc họ có thể dùng một phần tiền nghiên cứu của mình trả lệ phí hay phải bỏ tiền túi ra (khi đó phương pháp này không khả thi).

Phiên bản điện tử miễn phí cho những người mua bản in

Có thể làm việc này thường xuyên hoặc chỉ ở giai đoạn đầu như một hình thức khuyến mại. Cần phải có một hệ thống kiểm soát truy cập và phải gán mật khẩu hoặc một dấu hiệu nhận dạng khác cho mỗi người mua. Hãy cẩn thận, đừng tăng giá phiên bản in quá cao, nếu không người đặt mua sẽ có cảm giác là họ phải trả tiền cho phiên bản điện tử dù muốn dùng chúng hay không. Điều này có thể làm mất khách hàng.

Phiên bản điện tử bán cho mọi người (giá bằng/cao hơn/thấp hơn bản in)

Có thể định giá bán riêng cho phiên bản điện

tử. Nếu đồng thời có phiên bản in, cần xem xét quan hệ giữa giá hai phiên bản này. Chúng có thể cùng giá, đắt hơn, hoặc rẻ hơn. Cũng có thể giảm giá cho những người mua cả hai phiên bản.

Phiên bản điện tử bán cho người mua phiên bản in với phụ phí

Nhiều nhà xuất bản thu thêm một khoản lệ phí để cung cấp cả phiên bản điện tử. Khoản thu này thay đổi từ 10% đến 50% hoặc hơn nữa. Một giải pháp cần xem xét là mua phiên bản in và nộp một tỷ lệ giảm giá đối với những người mua phiên bản điện tử.

Mua cá nhân

Đa số tiền thu từ việc mua tạp chí in đến từ các thư viện và cơ quan, song cũng có nhiều nhà xuất bản bán giá rẻ cho cá nhân. Có thể bán tạp chí điện tử cho cá nhân theo một hoặc nhiều mô hình trên. Cần nhớ rằng, nếu bán cho thư viện, đặc biệt là trên cơ sở cấp phép theo địa điểm thì nhiều cá nhân có thể truy nhập đến tạp chí điện tử tại chỗ làm việc của họ. Mặt khác, bán cho cá nhân giá thấp có thể là cách thực tiễn nhất cho phép người dùng truy nhập tạp chí này khi

họ không ở chỗ làm việc. Nếu bạn cung cấp từ hai hình thức bán điện tử và việc ưu tiên và cho phép sử dụng khác nhau, thì hệ thống sẽ cần phải có khả năng phân biệt những người mua khác nhau khi họ truy nhập hệ thống.

Mua với tư cách thành viên

Đối với các hội có thu nhập từ niên liễm, tạp chí điện tử có thể tặng các hội viên ở một mức độ nào đó. Nếu các hội viên thấy việc có được các bản chụp tạp chí để dùng riêng cho mình, và truy cập được ngay tại chỗ làm của mình qua việc đặt mua của thư viện cơ quan, thì họ sẽ có khuynh hướng không muốn tiếp tục tham gia hội. Các hội và các nhà xuất bản cần xem xét kỹ điều này khi cho phép các hội viên hưởng lợi ích này.

Bán từng bài báo

Một điều nhận thấy là người đọc cụ thể sẽ chỉ quan tâm đến một số bài, và như vậy thì tốt hơn đối với họ là chỉ mua các bài này thôi. Trong khi chi phí để quản trị một hệ thống như vậy là không thể thực hiện được với tài liệu in, thì về nguyên tắc sẽ dễ hơn

nhiều trong môi trường điện tử. Một vấn đề là tiền để mua bài báo thường do các trường hoặc cơ quan quản lý chứ không phải cá nhân người đọc. Các nhà xuất bản sợ bán lẻ từng bài báo có thể làm giảm yêu cầu đặt mua, song thực tế không phải như vậy, nó giúp cho việc khai thác các nguồn thu nhập thêm. Thực tế, nhà xuất bản nhận được ít tiền, dưới dạng nhiều giao dịch nhỏ so với hình thức đặt mua.

Cấp phép theo địa điểm

Các trường đại học, các công ty và các nhà đặt mua tạp chí khác rất quan tâm đến việc được truy cập tài liệu điện tử theo địa điểm. Việc truy cập nếu chỉ thực hiện được từ một hoặc một số máy đầu cuối trong thư viện đối với họ thực sự là không hấp dẫn. Cần phải có một chính sách cấp phép.

Khái niệm địa điểm rất khó xác định, đặc biệt với một cơ quan lớn. Giá là một vấn đề đặc biệt vì các tổ chức khác nhau nhiều về qui mô và số người dùng.

Nếu chỉ định giá dựa vào giá mua tài liệu in, thì các tổ chức lớn và bé đều phải trả tiền như nhau. Phương

pháp định giá dựa vào số lượng người dùng có thể hợp lý hơn mặc dù việc đưa ra giá cho mỗi khách hàng cụ thể cũng sẽ phức tạp hơn.

Cấp phép theo consortium

Ngày càng nhiều cơ quan, đặc biệt là trường đại học tập hợp lại để sử dụng tốt hơn nguồn kinh phí hạn hẹp và chia sẻ khả năng sử dụng tài liệu mà họ đã mua. Đây là phương pháp rất hiệu quả để có nội dung tạp chí cung cấp cho một cộng đồng lớn, trong khi chỉ cần một cuộc thương lượng. Các cơ quan hợp thành là các nhà thương thuyết giỏi, vì thế phải cẩn thận khi ra quyết định về giá chính thức và đừng để mình vô tình đánh mất cơ hội kinh doanh. Điều này gây khó khăn cho một nhà xuất bản có một hoặc ít tạp chí để bán cho nhiều khách hàng và consortium, và cũng khó khăn cho cả khách hàng.

Nguyễn Thị Hạnh

(Lược dịch từ tài liệu của S. B. Burde, Viện Khoa học Truyền thông và các nguồn tin Quốc gia-NIS-CAIR- Ấn Độ, tại khoá đào tạo Xuất bản điện tử, Hà Nội, 25-29/11/2002)