

Подписные издания по профилю образовательной деятельности

Согласно определению **Подписка** — это **бизнес-модель**, при которой клиент должен регулярно оплачивать повторяющуюся сумму за доступ к товару или услуге. Эта модель была впервые применена издателями **книг** и периодических изданий (**газеты, журналы**) в **XVII** веке. С развитием **телевидения** подписка стала применяться для доступа к **платными телевизионными каналам**. Большинство **операторов сотовой связи** и **интернет-провайдеров** использует подписочную модель для доступа к своим услугам.

В **XXI** веке, в связи с развитием информационных технологий, обрела популярность подписка на цифровые товары или услуги, которая используется для доступа к **фильмам, музыке, сайтам** и **мобильным приложениям, программному обеспечению, компьютерным играм** и другим продуктам.

Подписка может предоставлять не безусловный доступ к продукту, а скидку на его получение или прочие выгоды. В отличие от обычной **купли-продажи**, подписка предлагает периодическую (ежедневную, еженедельную, двухнедельную, ежемесячную, полугодовую, годовую/годовую или сезонную) оплату за доступ к товару или услуге. Использование или получение объекта подписки возможно до конца того периода, который оплатил клиент. Продление подписки может быть периодическим и активироваться автоматически, так что стоимость нового периода автоматически оплачивается путем предварительного списания средств с **банковской карты** или расчетного счета.

Подписка даёт возможность:

- Издателю (продавцу, производителю) — определять потенциальные **тиражи** изданий, товаров.
- Подписчику — гарантированно получать выписанные им периодические издания, товары.

В соответствии с этим платный доступ к ЭБС должен рассматриваться как подписка на издания, содержащиеся в каталоге ЭБС, а сам каталог – как перечень подписных изданий.

В настоящее время ввиду наличия большого объема бесплатно предоставляемой учебной литературы и бесплатного доступа через СМИ к новостной и иной информации оформление платной подписки к этой информации становится нецелесообразным

Некоторые компании-разработчики программного обеспечения, перешли от модели бессрочного лицензирования к модели подписки, известной как **«программное обеспечение как услуга»** и использование информационных средств становится подпиской

АНО ВО «ИИТЭМ» обеспечивает обучающимся и профессорско-преподавательскому составу института доступ:

- *к платным электронным библиотечным ресурсам;*
- *к программным продуктам и услугам*

через заключение соответствующих договоров с поставщиками соответствующих услуг.

Таким образом, в свете вышеизложенного:

- количество подписных изданий соответствует содержанию каталога ЭБС IPRBook - (более 40000 изданий);
- количество предоставляемых информационных услуг (программно-аппаратных) через доступ к продуктам и базам данных - более 5 сервисов.