

В поиске новых бизнес-моделей и сервисов



Владимир ГРИГОРЬЕВ

То, что традиционный книжный рынок переживает непростые времена уже не первый год – факт свершившийся, но, судя по всему, и становление нового сегмента – электронных книг – происходит по иному сценарию, нежели его оценивали эксперты ещё год назад. И дело не только в пиратстве и непрозрачности законов, на рынок выходят новые игроки с принципиально иными подходами к формированию бюджетов и стратегий.

О скрытых и явных угрозах, о конкуренции и государственных инструментах поддержки отечественного книгоиздания, о мировом позиционировании русского языка и литературы шла речь на встрече с журналистами заместителя руководителя Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям Владимира ГРИГОРЬЕВА.

ПИРАТСТВО

Существует несколько мнений, как совладать с интернет-пиратством. Первое – не обращать внимания, поскольку в России подвержены пиратству в большей степени отечественные авторы. Именно поэтому мы не испытываем такого серьёзного политического давления со стороны иностранных коллег, как это было в отношении кино и музыки. Это российская проблема, и разбираться с ней придётся нам самим. В то же время мы являемся участниками системы международных договоров и соглашений, которым должны следовать, а эта система требует постепенного пересмотра с учётом развития новых технологий. С точки зрения влияния на мировой информационный массив самостоятельно изменить мы ничего не можем, здесь необходима консолидация с американскими и европейскими партнёрами.

Ещё один способ борьбы, который мы наблюдаем сегодня: книжные издательства пытаются делать это самостоятельно, прорыва здесь не достигнуто, однако при этом ресурсы, которые тратятся издателями на противостояние интернет-пиратству, тоже незначительные. А позиция провайдеров заключается в том, что они не хотят брать на себя ответственность за возникновение пиратского контента. Очевидно, что необходимо создать стройную внутреннюю систему, чтобы правоприменение в отношении пиратов было глубоко проработанным и существовал понятный регламент обращения и рассмотрения дел в правоохранительных органах. На территории России работают не более десятка национальных провайдеров, и отсечь любой IP-адрес, как это делает Китай, достаточно легко. Сложность в другом: к Интернету сейчас относятся как к главному показателю демократизации общества, поэтому политически важно «не наломать дров». Пираты же сегодня легко закрывают адреса в России и «переплывают» в пиратские бухты, какими являются Эфиопия, Колумбия, Эквадор, продолжая обеспечивать потребителей нелегальным контентом.

НОВЫЕ ИГРОКИ

Сегодня возникает непростая конфигурация того, как будет развиваться книгоиздание в России и мире в свете тех корпоративных изменений, которые происходят в компании Amazon. Как и в начале становле-



ния российского книжного рынка, когда книготорговцы становились издателями, компания Amazon чуть больше полугода назад объявила о том, что она открывает собственное издательское подразделение. Пока они работали на локальном уровне в Сиэтле (штат Вашингтон), это никого серьёзно не беспокоило, а открытие издательского подразделения в Нью-Йорке обозначило выход на принципиально иной уровень. Кроме того, они пригласили на работу знаковую фигуру в книжном бизнесе — Дж. Киршенбаума (Jerry Kirshenbaum), который большую часть из своих 70 лет занимался книгоизданием и известен всем авторам, издателям и агентам.

Судя по всему, американский издательский рынок ждёт серьёзная трансформация. Можно предположить, что таким же путём пойдут и агрегаторы контента, такие как Google, которые начнут создавать собственные издательские подразделения, что вполне логично приведёт к конкурентной войне за авторов. Очевидно, что традиционные издатели в этой борьбе проиграют.

Как этот процесс может развиваться в европейских условиях? Здесь важно понимать, как далеко ушёл от нас американский рынок. В США около 30% населения владеют планшетниками, это от 80 до 100 млн человек. Учитывая то, что Apple объявил о своих планах продать в 2012 г. более 75 млн планшетов, то в ближайшие 2-3 года половина населения США будет обладать теми или иными видами устройств для чтения. Это означает, что полностью переформатируется университетская библиотечная система, вся система книготорговли и книгораспространения. Это не означает, что бумажная книга полностью умрёт, но её доля существенно сократится, и через несколько лет мы получим ситуацию, когда электронный рынок США достигнет 50% по количеству скачанных книг. Это произойдёт достаточно быстро.

В Европе (прежде всего во Франции) исторически существует традиция поддержки книгоиздания. Система французских законов о культуре — самая слож-

ная, но при этом чётко ориентированная на сохранение культурного наследия. Мы начали консультации с французскими коллегами и хотим выйти на формат таких консультаций с Евросоюзом, с тем чтобы сохранить отечественный рынок, прежде всего, наших издателей, чтобы они не «пали жертвой» вторжения крупных игроков электронной книги. В этом смысле наше пиратство нам сильно «помогает». Пока есть пиратство, на наш рынок никто с серьёзными деньгами не идёт.

Отечественный рынок развивается достаточно абсурдно с точки зрения территории и книжной традиции, это связано с тем, что 80% книг издаётся в Москве, 10% — в Санкт-Петербурге, и только 10% приходится на всю остальную страну. Есть сильная корпоративная концентрация: «ЭКМО», «АСТ», «Просвещение» и ещё 5-6 издательств — это практически половина книжного рынка, что тоже — определённая угроза. Всё это приводит к тому, что качественные книги небольших издательств попросту не доходят до регионов. Когда с рынка ушли «Союзкнига», потом «Роскнига», это место никто не занял. С молотка проданы ведущие книжные магазины. Национальных книгопроводящих сетей нет, была попытка построить такую сеть «Топ-книгой», все знают, чем она закончилась. Из 120 тыс. книг, которые выпускают наши издательства, только 10% достигают Сибири и Дальнего Востока. Выход из ситуации — развитие э-книг. Оно идёт параллельно с ФЦП по развитию телерадиовещания. Широкополосный Интернет постепенно достигает различных регионов России, для наших расстояний в определённой степени это спасение. Будут достаточно быстро создаваться новые бизнес-модели. Пока в России всего 2 млн планшетов, но динамика, с которой они распространяются, поражает. Если в 2010 г. было продано 250 тыс., то в 2011 г. — более миллиона. Электронная книга — это среднесрочная перспектива для всех нас. С этим будем жить, учитывая, что нужно сохранить издательства, сохранить интерес и мотивацию молодых талант-

ливых людей, которые приходят в литературу. Поэтому для нас очень важно создание новых концепций бизнес-моделей. Не думаю, что они быстро возникнут, но полагаю, что мы сильно продвинемся за этот год.

Сейчас наша задача — создание легального национального ресурса для распространения книг в электронном виде, формирование общей независимой платформы для издательств и наведение порядка с пиратством. Каждый издатель при желании сможет воспользоваться сервисами этой платформы, выложить книги, назначить условия и формы оплаты, организовать прозрачную систему возврата средств авторам, получать аналитику по продажам и пр. Должен подчеркнуть: никакие права выкупаться не будут, мы будем предоставлять только сервисную платформу. Фактически это будет виртуальный оптовый склад, куда будут приходиться покупатели — агрегаторы, библиотеки, университеты. Розничных продаж пока с платформы не предусматривается.

С сентября мы начинаем экспертное обсуждение этой темы с европейскими коллегами. Первое совещание пройдет в рамках ММКВЯ, мы приглашаем коллег из Испании, которые уже сделали похожий ресурс. Они объединили интересы многих издателей, в первую очередь мелких и средних, и создали интернет-платформу для продвижения и реализации книжной продукции в электронном виде. Она общедоступная и не принадлежит никаким издательствам, и в этом самый важный элемент.

НЕЧТЕНИЕ

Другая явная угроза — падение интереса к чтению. Мы об этом давно писали, много говорили и приводили статистику. Внушает определённый оптимизм то, что, согласно нашему последнему исследованию по изучению чтения в Интернете, которое мы проводили совместно с «Левада-центром», 50% пользователей готовы платить за электронную книгу, если будет создан определённый сервис, простой по доступу и оплате — в 2-3 клика.

В этом году мы подписали соглашения, чтобы сделать Москву и Санкт-Петербург площадками по активному продвижению чтения, заказали в нескольких креативных агентствах разработку визуализации образов, способствующих мотивации к чтению. Реклама пойдёт по двум направлениям, одно из которых рассчитано на молодое поколение, второе — на родителей. Есть определённые ресурсы, рассчитанные на понимание родителями того, что детям надо читать книги.

Приоритетная для нас тема — не потерять интерес к чтению у подрастающего поколения. Кроме школ и детских библиотек, нет другой живой инфраструкту-

ры, которая должна заниматься пропагандой чтения у детей и подростков. Основная задача — через яркие проекты донести подрастающему поколению, что читать — модно. Мы уже начали привлекать блогеров для создания роликов, самые успешные из которых будут показаны по ТВ. Мы добиваемся вовлечённости всех общественных организаций: и РКС, и АСКИ, и всех тех, кому небезразлично, какого интеллектуального уровня молодёжь у нас вырастает.

1 июня прошёл финал Всероссийского конкурса «Живая классика». Наша задача как федерального органа — вовлечь в этот процесс все регионы с их идеями, ресурсами и проектами. Собственно, этому была посвящена программа поддержки чтения. Мы поддерживаем межрегиональные конференции, такие были в Кемерово, в Якутии, в Краснодаре, где традиционно собираются представители 5–7 областей и обсуждают региональные мероприятия, а в конце года подводятся итоги в Москве.



Сейчас наша задача – создание легального национального ресурса для распространения книг в электронном виде, формирование общей независимой платформы для издательств и наведение порядка с пиратством. Каждый издатель при желании, сможет воспользоваться сервисами этой платформы, выложить книги, назначить условия и формы оплаты, организовать прозрачную систему возврата средств авторам, получать аналитику по продажам и пр.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

Учитывая последние кадровые изменения, перед нами стоит вполне чёткая задача — начать по-новому политику государственной поддержки книгоиздания. В нашем понимании, эта поддержка может осуществляться несколькими способами.

Первый — значимое снижение или избавление книжной отрасли от НДС. Во многих странах ставка НДС для книжной продукции равна нулю.

Второе направление связано с корректным списанием тиражей. В сегодняшней экономической модели как только издатель отгрузил книгу магазину, она уже считается проданной, и издатель вынужден платить налог как с проданного тиража. Но при этом магазин может вернуть большую часть отгруженного товара. С этим сталкивались многие страны, и каждая реализовала собственную модель списания, удовлетворяющую и издателя, и распространителя. Мы же уже не один год находимся на стадии согласования и обсуждения своей модели.

Третье направление — выстраивание внятной системы правоприменительной практики в отношении книжного пиратства, которое так или иначе «съедает» деньги с книжного рынка.

ПРИВАТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Решение о приватизации объектов книжной отрасли было принято в 2001 — 2003 гг. Мы пошли путём приватизации издательско-полиграфического комплекса, имея в виду следующее: оставить на 10 лет несколько издательств, среди них — «Просвещение», БРЭ, «Медицина», как некие ориентиры в важнейших областях. Думаю, что уже к концу этого года у нас не останется ни одной государственной компании. Приватизация — это не сразу продажа. Сначала это был переход из государственной компании в акционерное общество, поскольку ГУП — неконтролируемые организации. В акционерных обществах есть советы директоров, там проводился постоянный аудит и т.д. Следующим этапом стала передача акционерных обществ на 100% или на определённую долю в частные руки. Сейчас осуществляется как раз второй этап. Думаю, что мы избавим государство от владения акциями в большинстве издательско-полиграфических компаний, потому что в этом нет никакого смысла и логики. Если государство — заказчик, и его заказ — создание лучшего учебника по истории, то какая разница, кто его будет выпускать? Кроме того, для реализации государственного заказа гораздо важнее не столько издатель, сколько авторский коллектив. «Просвещение» продано, сейчас на торги выставлено издательство «Медицина». Пока государство придерживает БРЭ, потому что мы хотим довести новую российскую энциклопедию до буквы «Я». Все переиздания могут быть уже в частных руках.

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Soft Power — термин, который был придуман 15 лет назад — это элемент политики государства, фактически государственный пиар, основанный на тех сегментах культуры, образования и науки, которые наиболее развиты в стране.

В мировую культуру Россия вошла со своей литературой и музыкой. Это базис, на который можно опереться. И вдвойне обидно, что нас очень мало переводят. Это происходит потому, что мы растеряли инфраструктуру поддержки отечественных авторов, организации переводов. Нужно системно заниматься этими проблемами и попытаться вернуть хотя бы несколько процентов от утерянного статуса. Поэтому в прошлом году мы собрали наши ведущие

библиотеки, вузы, фонды, для того чтобы создать Институт перевода, организации, которая будет пропагандировать переводческую деятельность, организовывать конгрессы, вручать премии. Первая премия для лучшего переводчика с русского языка за 2011 г. будет вручена во время церемонии на ММКВЯ.

Необходимо создать инфраструктуру для издательств, когда они должны научиться не только покупать права, но и продавать их. Мы планируем организовать вместе с ВШЭ и МГУП курсы по подготовке и переподготовке издательских работников, приглашать международных экспертов. Это позволит выявить талантливых редакторов, которые в дальнейшем могут заняться этой деятельностью как своей профессией. Кроме того, нужно, чтобы наши издатели были в постоянном контакте со своими коллегами, поскольку выработка единых подходов к решению общих проблем, особенно новых бизнес-моделей, не может «держаться» на государственном регуляторе. Они должны рождаться изнутри. Поэтому



Должен подчеркнуть: никакие права выкупаться не будут, мы будем предоставлять только сервисную платформу. Фактически это будет виртуальный оптовый склад, куда будут приходить покупатели — агрегаторы, библиотеки, университеты. Розничных продаж пока с платформы не предусматривается

му мы активно взяли за представление нашей страны на крупнейших мировых форумах, на которые приезжают первые лица. В прошлом году это был Лондон, сейчас — Book Expo America 2012 — книжная ярмарка в Нью-Йорке, где Россия в этом году — Почётный гость. Мы целенаправленно выходим на англоязычный рынок, на котором большие проблемы с продвижением и позиционированием. Book Expo, в отличие от франкфуртской, лондонской — профессиональная ярмарка. Обычных читателей и посетителей там нет.

Мы готовим большую программу Read Russia — «Читай Россию», в дальнейшем будет создан специальный сайт, сначала для англоязычной аудитории, потом для испаноязычной.

В ярмарке примут участие около 60 ведущих издательств России, 25 известных российских авторов, а также русскоязычные писатели и поэты, живущие в США, запланирована выставка «История русской детской книги», посвящённая традиции отечественной детской иллюстрации. ■