

## Книжная индустрия № 7 (89), сентябрь, 2011

Главный редактор  
**Светлана Зорина**  
Шеф-редактор  
**Елена Соловьёва**  
Редактор рубрики  
«За рубежом»  
**Ольга Ро**  
Руководитель проектов  
**Алла Быкова**  
Корреспонденты  
**Ольга Казакова**  
**Лиза Новикова**  
**Татьяна Акимова**  
Корректор  
**Любовь Макарова**  
Дизайн-концепт, макет  
**Евгений Гуров**  
Вёрстка  
**Владимир Борзилов**

Редакционный совет  
**Беликова Н. Е.**  
**Воропаев А. Н.**  
**Горбунов А. В.**  
**Деревянко К. С.**  
**Есенькин Б. С.**  
**Зельманович Г. В.**  
**Каменева М. Н.**  
**Крылова М. Д.**  
**Кузьмин Е. И.**  
**Кустов С. В.**  
**Ленский Б. В.**  
**Литвинец Н. С.**  
**Мкртычева С. Ю.**  
**Ногина Е. Б.**  
**Овсянников Н. Ф.**  
**Перевозников В. Ю.**  
**Петрусенко Т. В.**  
**Саразетдинов Р. Г.**  
**Солоненко В. К.**  
**Столяров А. А.**  
**Шрайберг Я. Л.**  
**Штехина Е. А.**

Учредитель и издатель  
ООО «Книжная индустрия»

**Редакционная подписка:**  
129085, г. Москва, проспект Мира, д. 105, стр. 1.  
Тел.: +7 (985) 920-18-20, (495) 988-33-48.  
E-mail: book@bookind.ru  
www.bookind.ru

**Подписные агентства:**  
«Роспечать» – подписной индекс 25787.  
«Пресса России» – подписной индекс 86413.  
Подписку на журнал можно оформить через  
любое удобное для вас подписное агентство,  
работающее в вашем регионе.

Издание зарегистрировано Федеральной  
службой по надзору за соблюдением  
законодательства в сфере массовых  
коммуникаций и охране культурного наследия  
ПИ № ФС77-42740 от 16 ноября 2010 г.

Отпечатано в ООО «Немецкая фабрика печати».  
127254, Москва, ул. Добролюбова, д. 2, стр. 1,  
тел.: 232-45-00. Тираж 8000 экз.  
Заказ №

Любое воспроизведение материалов и их  
фрагментов возможно только с письменного  
разрешения ООО «Книжная индустрия».

Мнение авторов может не совпадать  
с мнением редакции.  
Редакция не несёт ответственности  
за содержание рекламных материалов.

6  
9

### Калейдоскоп событий

Новости книжного рынка. Совместный проект PRO-books.ru и «Книжная индустрия»

### Тема номера

#### «Ведущие тренды книжного рынка»

Тренды книжной торговли. Тренды потребительской аудитории. Издательские тренды.

Александр Альперович: «Огромные перспективы открылись для небольших издательств».

«Альпина Паблицерз»: Секреты успеха на фоне падающего рынка

### Человек номера

**Олег Бартнев:** «Мы проиграли этот рынок навсегда»

### Мастерская книжной торговли

Портрет эффективного продавца – 2011

### Крупный план

**Олег Филимонов:** Издатель и ярмарка

### Выставки. Конференции

**И.В. Билан:** Технологии и инновации современной библиотеки: конфликт интересов или поиск решения

### Издательские проекты

«Академия», «Учитель», «Пневма», «Аввалон – Ло Скарабео», «АБИ Пресс».

**Александр Кривцов:** Качественная литература для профессионалов будет востребована всегда.

**Александр Кондаков:** Новый образовательный стандарт. Что делать?

**Сергей Лесков:** «Построение умной экономики нужно начинать со школы».

**Галина Зинькович:** «Книга поёт, книга танцует...».

«ЭНАС-КНИГА», «Аякс-Пресс», «Белый город».

47

### Электронная книга

**Еронина Е.А., Кармишенская Г.Д.** Инновационная платформа ProQuest – новые возможности и новые ресурсы для всех типов библиотек.

**Топорков М.А.** Электронно-библиотечная система – навязанная услуга или реальная потребность?

Хождение по цифре: как небольшому издательству распорядиться цифровым контентом

52

### Юбилей

**Игорь Родионов:** «Трудности на пути лишь усиливают желание добиться успеха».

Праздник на берегах Байкала.

**Елена Никольская.** «С некоторыми книгами происходят необычные истории»

58

### Полиграфия

**Леонид Алексеев.** Издательство «Высшая школа»: большие перемены.

Хегох и ГПНТБ России выпустят новый программный продукт для создания электронных библиотек и архивов «БИАР»

60

### Библиотеки

**Т.В. Петрусенко, И.В. Эйдемиллер.** Жаркое лето 2011, или Как не сошлись во мнениях о судьбе закона № 94-ФЗ чиновники двух ведомств

65

### Аналитика рынков

**Константин Рыжков.** Рецепт от «Вентана-Граф».

Рынок тематики «Образование и наука». Текущая ситуация и основные тренды. Книжный рынок России – 2010–2015. Рейтинги продаж.

74

### Регион

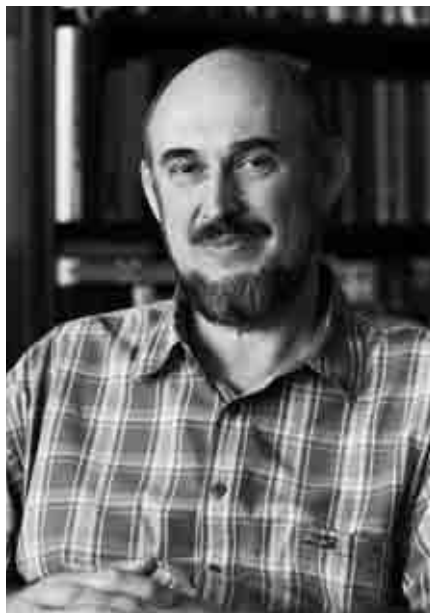
Мурманск

76

### За рубежом

**Ольга Ро.** Вузовский учебник: размышления на распутье.

«Если дружно мы навалимся», или Долевое финансирование в книжной индустрии



Книжный рынок России находится в очень непростой ситуации. Спрос и обороты падают, поддержки государства нет, дистрибуционные каналы реструктуризируются. Слухи и домыслы, информационный мусор интернет-новостей лишь мешают правильно оценить ситуацию. Именно поэтому журнал «Книжная индустрия» обратился к одному из ведущих экспертов книжного рынка с просьбой откровенно прокомментировать наиболее острые и актуальные вопросы, волнующие всех без исключения профессионалов книжного дела.

О взаимоотношениях «АСТ» и «Топ-книги», ошибках и сценариях спасения ещё недавно крупнейшей книготорговой компании России, о медийных корпорациях в США, государственной политике и будущем книжного рынка в России — всё это и многое другое в интервью Олега Святославовича Бартенева. Просто читайте, это действительно интересно.

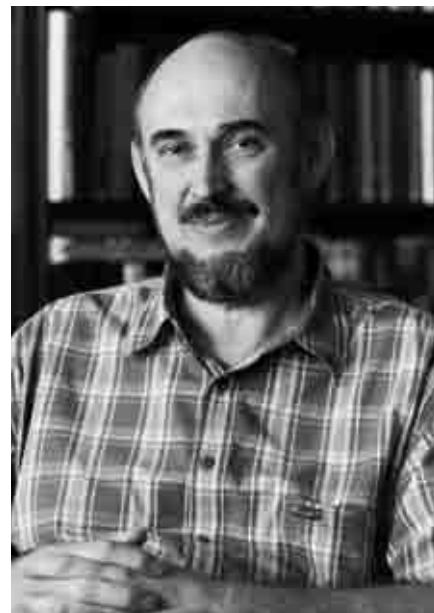
## Олег Бартенеv: «Мы проиграли этот рынок навсегда»

– В настоящий момент в личном блоге М. Трифонова, посвящённом «Топ-книге», имеются публичные заявления в отношении ИГ «АСТ». Не могли бы вы прокомментировать эти заявления на предмет соответствия их реальному положению вещей. Возможен ли был, на ваш взгляд, иной вариант развития событий в «Топ-книге»?

– К сожалению, я не знаком с последними его высказываниями, но я согласен практически со всеми комментариями экспертов, которые высказывали свою оценку ситуации с «Топ-книгой» на страницах вашего журнала в июне.

Если детально останавливаться на том, что произошло и происходит с «Топ-книгой», то эту историю я бы разбил на три периода. Был первый период, когда «Топ-книга» только начала попадать в ту ситуацию, в которой оказалась сегодня. Это примерно 2004/2005–2007 годы, тогда руководство «Топ-книги» сделало ставку на капитализацию системы. Они стали очень активно расширять площадки в надежде на то, что при

нулевой рентабельности, на которую надеялись выйти, смогут продать себя как сеть в рамках растущего рынка. Это была, так скажем, заведомая ошибка. Почему? Да, ряд сетей (например, аптечные или продуктовые) продаются, даже не выходя на операционную прибыль, но показывая положительную динамику. Не все, но многие. И это работает, но только в очень устойчиво развивающихся сегментах рынка. С книгами ситуация иная. Книга – гораздо более сложный товар, и самое главное, что по книжному ритейлу в России нет системного интегратора и нет системного инвестора. А в отсутствие таких инвесторов на рынке необдуманно развивать сеть не под кого-то, а просто так – это первая ошибка. Вторая ошибка того же периода – чисто внутренняя. Она заключалась в том, что свою экономику руководство компании считало без резервов. До того как «Топ-книга» стала прозрачной компанией, её руководство формировало не бухгалтерскую, а, так скажем, менеджерскую управленческую наценку. В этом подсчёте они формировали, как им каза-



лось, некую прибыль и дальше, всю эту расчётную прибыль выводили. Таким образом, в системе накапливался скрытый убыток, он состоял из нескольких частей. Первая часть – накопление низко ликвидного товара, не подлежащего возврату, вторая – скрытое расхождение между результатами ревизий и реальным состоянием дел в магазине. Например, договорившись с «Топ-книгой» об оплате по факту реализации, мы сделали ревизию по своим книгам в ряде её магазинов и увидели, что расхождение между наличием по компьютеру по результатам внутренней ревизии «Топ-книги» и фактическому состоянию дел в некоторых магазинах достигает 10%. Хотя руководство компании утверждало, что у них не может быть «воровства» больше 1–2%, мы им показали, что это не так, что недоучёт у них при ревизии очень высокий. Аналогичная ситуация и с недоучётом прочих затрат. Например, даже рассчитав смену оборудования на определённый период, зачастую оказывается, что что-то надо менять раньше срока, амортизация идёт более ускоренными темпами, и, соответственно, происходит недоучет по темпу дополнительных затрат. Самое главное – неликвиды и недоучёты прочих затрат у них накапливались в системе годами. Но пока всё это не приводило к критической ситуации.

Далее руководство «Топ-книги» взяло достаточно большие займы у Сбербанка под развитие. И с этого момента, 2007–2008 годы, начался второй период истории «Топ-книги» – эпоха бурного развития. Когда же, допустим, из 200 дополнительных открытых магазинов, оказалось, что половина подлежит закрытию по причине нерентабельности, они продолжали планировать ситуацию под то, чтобы наращивать сеть под продажу – кому-то мы сейчас начнём продаваться, капитализация, IPO, всякие сказки. Под эти сказки они втянули дополнительного совладельца в качестве инвестора, показав ему свои планы развития по капитализации. Именно С.Д. Щebetов, представитель финансовых кругов, должен был более критично

посмотреть на радужную картинку, нарисованную руководством «Топ-книги». Но, насколько я понимаю, он её посмотрел, в неё поверил и под это вложил деньги. А дальше возникла ситуация начала кризиса. Система «Топ-книги» уже была неустойчива, на грани и единственным положительным решением для неё была немедленная продажа кому-то. Но они себя очень сильно переоценивали. На начало 2008 года расхождение в оценке было примерно следующим: по моим данным, они в этот момент стоили 30–35 млн долларов, а стоимость, которую они заявили и пытались отстоять у инвестора, – не ниже 100 млн долларов. Из этой цены Щebetов и вложил свои 10 млн долларов за 10% акций. Но цена была дутой, она не соответствовала ни операционной прибыли, ни стоимости на рынке. И эта переоценка самих себя была ошибкой, потому что они сравнивали себя с рынками гораздо более устойчивыми, с рынками, которые по-другому ведут себя в развитии.

Дальше у «Топ-книги» возникли первые финансовые трудности – им не пролонгировали облигационный заём. Вместо того чтобы договориться и реструктурировать долги издателям, переведя их в процентный заём, они реструктурировали облигационный заём под очень высокий процент. И это была следующая ошибка. Они обидели издателей, сократив платежи поставщикам, как бы разделив на две части кредиторов – финансовые с долгами, перед которыми нужно считаться, и товарные (поставщики), которые и так, по их мнению, без «Топ-книги» не обойдутся. Это напрямую обидело поставщиков, люди перестали им приоритетно поставлять товар, сократили поставки. А для торговой сети, которая и без того находится на грани, любая потеря в обороте – прямой убыток. На начало 2008 года «Топ-книге» не хватало примерно 20% к обороту, и если бы все остальные затраты оставались теми же (логистика, АУП и прочее), то она смогла бы нарастить 20% и вышла бы в «0». Конечно, не в тот «0», который себе рисовало руководство «Топ-книги», чуть ли

**О.С. Бартенев,**  
генеральный директор  
издательской группы «АСТ»

Фото Александра Бибука

не прибыль, а в реальный «0». Но из-за того, что они обидели поставщиков, минимум 10% они потеряли, плюс падение второй половины 2008 года уже в рамках общего финансового кризиса. И если падение первого квартала 2009 года в нашей системе, в системе «Эксмо» на «старых» торговых точках составляло не более 5–7%, то у «Топ-книги» оно достигло 20–25%, так как она перестала получать от издателей наиболее ликвидную часть товара.

И тем не менее даже в 2009–2010 годах они могли выйти из всего этого. У них появились предложения от нескольких финансовых и нефинансовых инвесторов (одними из нефинансовых инвесторов были мы), которые говорили, что для спасения сети в целом владельцы должны продать или передать бесплатно контрольный пакет акций, так как сеть «Топ-книги» уже убыточна и стоимости у неё как таковой нет. Однако при дальнейших инвестициях сеть можно было спасти, можно было рассчитаться со всеми поставщиками, и в этом случае оставшаяся часть пакета акций хотя бы чего-то стоила для акционеров. Но руководство «Топ-книги» пошло по другому пути. Фактически то, что произошло дальше, когда «кинув» нас и других инвесторов, они договорились с группой бывших топ-менеджеров торговой сети «Копейка» – это подготовка к банкротству и выводу капитала. Я абсолютно согласен с М. Трифоновым в том, что в основе ситуации с «Топ-книгой» лежит неумная жадность владельцев. Потому что всё, что заработано этими владельцами, – это недвижимость, это та якобы прибыль, которая была выведена из «Топ-книги», вложена куда-то через третьих лиц и ставшая залогом от третьих лиц перед Сбербанком. Теперь, чтобы освободить из-под залога, вывести из-под удара эту недвижимость, устроили массовые распродажи на продукцию, вывели полученные деньги на независимые лица. Проще говоря, чтобы спасти свои деньги, владельцы «Топ-книги» «кинули» всех в отрасли. Они «кидают» книжный рынок на 2,5 млрд рублей в попытке закрыть долги перед Сбербанком, потому что в их понимании, «кинуть» весь книжный рынок – это банкротство, а если «кинуть» Сбербанк – это уголовное дело и тюрьма. Я думаю, что они заблуждаются по поводу того, во что выльется их «кидание» книжного рынка. Ситуация абсолютно преднамеренная.

Сейчас они мешают установиться кредиторам в суде. К примеру, есть долг перед «АСТ», который в совокупности по книжной поставке и финансовым займам превышает 1,5 млрд рублей. При этом в суде представителем «Топ-книги» говорится: «Мы отправили возвратов на 2 млн рублей, поэтому цифра долга должна уточняться, давайте перенесем суд». Таким образом они хотят протянуть время до того момента, когда вместо внешнего управляющего будет назначен конкурсный. То есть, чтобы мы – кредиторы реального рынка – не были участниками назначения конкурсного управляющего.

Тупое «кидание» рынка. Совершенно понятная ситуация. Из той части, которая была озвучена «Топ-книгой» в Интернете, правдоподобной явля-

ется только одна – они действительно предпринимают определённые меры, чтобы защитить себя от возможных серьёзных заходов Сбербанка на их недвижимость, находящуюся на третьих лицах. Всё остальное о том, что они якобы рассчитывают решить вопрос с «АСТ» – ничего подобного. Идёт просто тотальное «кидание» рынка.

**– 13 июля Арбитражный суд города Москвы определил назначить дело (иск на 536 млн руб.) к судебному разбирательству в судебном заседании арбитражного суда первой инстанции на 25 августа 2011 г. Как вы считаете, каковы перспективы «АСТ» и других издательств?**

– Ничего не будет 25 августа. Они не дали никому установиться в суде по требованиям, суд будет переносить, потому что из 2,5 млрд рублей от кредиторов книжного рынка, насколько я понимаю, сегодня установлено 200–300 млн рублей, не больше. Есть примерно 400 млн рублей долга перед зарубежными компаниями, возможно напрямую связанными даже не с «Копейкой», а с её менеджерами, есть долг перед Сбербанком. Эти долги установлены и сейчас будут стараться в этой конкурсной массе поставить «своего» внешнего управляющего на установленных должгах. Естественно, это не пройдет. Ни один суд не введёт внешнее управление на таких условиях. Ни один судья не может взять на себя ответственность на первом заседании включить все требования. Наши требования будут рассматриваться, по-моему, 15 сентября. На 12 октября определён срок назначения конкурсного управляющего по суду. Но, думаю, если рынок сможет установиться миллиарда на два, сгруппироваться, то сможет назначить и своего конкурсного управляющего. Да, «Топ-книга» будет срывать этот процесс. Им ещё 1–2 месяца нужно для того, чтобы зачистить ситуацию, вывести как можно больше актива. Но всё это будет стоить им дорого. Когда там встанет полноценный нормальный конкурсный управляющий, то вопросов о преднамеренности целого ряда действий будет много, будет выявлено много фактов мошенничества, и уголовные дела пойдут по полной программе.

**– Возвращаясь к долгам. Это действительно серьёзные суммы для книжников, для «АСТ», какова будет ваша тактика действий?**

– Можно говорить о тактике, если с другой стороны находятся порядочные люди. С ними можно обсуждать что-то и на основании этого предпринимать какие-то последующие действия. Поскольку в данной ситуации с другой стороны находятся люди абсолютно непорядочные, то вести разговоры о тактике бессмысленно. Единственная тактика – решение суда. Решит конкурсный управляющий возбудить уголовные дела против группы лиц – будет одна ситуация, не решит – будет другая. Принципиально нынешняя ситуация находится не в экономической плоскости. То, что находилось в экономической плоскости, можно было решать примерно до конца мая прошлого года. С конца мая 2010 года в «Топ-книгу» вошла инвестиционная группа бывших менедже-

ров торговой сети «Копейка», которые, в отличие от всех прочих инвесторов, под свои деньги ввели свое управление, сделали так, чтобы можно было свои деньги максимально обеспечить, и дальше вместе с Ляминным скорректировали систему таким образом, чтобы, проводя банкротство, обеспечить возврат своих капиталов за счёт прочих. Единственное, чего, по сути, они боятся – возбуждение уголовных дел со стороны Сбербанка.

**– До мая 2010 года возможен был другой сценарий. «АСТ» вела переговоры с «Топ-книгой»...**

– Да, мы считали всю их экономику. Если вернуться к ситуации, которая могла быть весной прошлого года, то на тот момент предлагался следующий сценарий. Была банковская группа, готовая поддержать «Топ-книгу» и влить миллиард рублей дополнительного оборотного капитала, примерно 50% из которого должно было быть направлено на погашение кредиторской задолженности перед поставщиками. Другие 50% должны были пойти на погашение долгов, стоящих под высокими процентами. Деньги рассматривались как инвестиционные, под них Лямин должен был отдать свой пакет (51%) акций. Участниками соглашения являлись мы, рассчитывая получить 30% внутри этого пакета, 70% уходило банковской группе, которая готова была это всё профинансировать. При этом мы считали, что надо немедленно – в течение лета 2010 года – сократить порядка 100 магазинов, приносящих основной убыток, резко сократить офис «Топ-книги» и затраты по логистике примерно на 30–35 млн рублей в месяц. Кстати, новые управленцы именно это и сделали с отставанием почти на год, сократив, впрочем, может быть лишь 20 из 100 убыточных магазинов и, главное, не достигнув соглашения с издателями-поставщиками.

**– Как в «Топ-книге» отреагировали на ваше предложение?**

– Они сказали, что со всем согласны, но спустя некоторое время, уточнив, что кроме вливания миллиарда в «Топ-книгу», они хотели бы ещё на руки получить 100 миллионов. Представляете, у них убыточная компания, миллиард спасал их от банкротства, их пакет стоил бы хоть что-то, но они вышли из соглашений, подписанных договоров, по сути, продемонстрировав всем на книжном рынке, что им проще забрать деньги и «кинуть» всех.

Может, мы допустили одну ошибку: у нас в полке кредитов, которые мы выдавали «Топ-книге», были подписаны условия, что они не имеют права вести финансовые переговоры и заключать договоры с финансовыми группами, минуя нас. И когда они начали заключать договоры с очередной инвестиционной группой, можно было досрочно отозвать кредит, и в банкротство они попали бы на год раньше. Но юридически это сложно было оспорить, потому что всё делалось через систему офшоров, пакет Лямина формально не продан. Насколько я знаю, Лямин получил какие-то деньги, и это решило вопрос. Надо отдать должное, что группа бывших менеджеров «Копейки» дала «Топ-

книге» более 300 млн рублей кредитов, что в соответствии с планами и моделью, представленной Ляминным, было достаточным, чтобы выправить финансовую ситуацию. Но это тоже было обманом, так как реально для спасения «Топ-книги» в этот момент надо было получить инвестиций на сумму около 1 млрд руб. И вместо того чтобы получить миллиард инвестиций, на который можно было спасти компанию, они пошли по варианту – наличные деньги дороже.

**– Почему вы начали процедуру исков только в апреле этого года?**

– Мы считали, что на самом деле, при грамотном управлении ситуацией, «Топ-книга» могла не переходить в процедуру банкротства, предлагали для этого целый ряд путей. То, что реализуется у них сегодня – во многом было нашим предложением.

Как известно, на книжном рынке, как и на любом товарном рынке, ежегодно накапливается определённый объём перепроизводства, сверхнормативного запаса товара. В условиях кризиса он повышается. Если в нормальных условиях малоликвидная часть составляет порядка 5% с оборота в год, то, думаю, в 2009–2010 год накопилось порядка 10% неликвидов. И если начать активную распродажу – это резко поднимет оборот компании в несезонную ситуацию, когда это не ударит по рынку в целом, но резко понизит стоимость логистики на единицу оборота. Так можно поднять оборот до того уровня, чтобы восстановить оборотный капитал. Но для этого надо со всеми поставщиками решить вопрос о продаже этих сверхнормативных неликвидов. Таким образом, можно было всю ситуацию с «Топ-книгой» вытягивать. Но их товарный запас на сегодня практически весть «проеден». Если бы они договорились со всеми поставщиками и получили дополнительный объём товара, была бы одна ситуация. Если они распродают товар, который у них уже находился, а нового сверхликвидного покупают от силы на 50 млн руб. в месяц, чтобы поддерживать покупательский интерес, – это другая ситуация. Сейчас просто распродается остаток. Да, они покупают сегодня у всех издательств, но не напрямую, а через субпродавцов, и только сверхликвидную часть, имея обороты примерно в 10 раз меньше, чем при покупке раньше у тех же издательств. Если раньше они у нас брали на 50 млн руб. в месяц, значит, сегодня они покупают на 5 млн рублей, чтобы только поставить новинки, чтобы покупатель заходил в магазин и под это покупал акционные книги с 50–70%-ной скидкой, т.е. дешевле, чем цена поставки. Они заведомо «проедают» оборотный капитал, чтобы вывести денежную массу и через определённую схему заменить этой финансовой массой те гарантии, которые «висят» на третьих лицах по недвижимости перед Сбербанком.

**– Насколько большой урон, на ваш взгляд, будет нанесён другим книжным магазинам РФ и книжному рынку в целом длящейся уже более трех месяцев 50–70%-ной распродажей книг**

**в магазинах «Топ-книги»? Повлияла ли акция «ТК» на продажи «Буквы»?**

– Могу сказать, что она повлияла, мы были вынуждены в начале августа тоже начать сезонные распродажи, потому что определённое падение оборота, связанное с распродажами «ТК», сказалось уже в июле. В августе мы не увидели того сезонного подъёма, который должны были увидеть. И чтобы добрать оборот, мы тоже были вынуждены пойти по пути распродаж.

Распродажи «Топ-книги» закончатся в середине сентября, но на рынке в целом это скажется. Восстановление цен будет идти медленно, и определённый подрыв доверия покупателей к ценам произойдёт. В «Топ-книге» уже была аналогичная ситуация. Когда осенью 2009 года они начали проводить распродажи в ряде магазинов, а потом прекратили, эти магазины при замене ассортимента на новый и установлении нормальных цен в течение трёх месяцев не могли выйти на нормальный объём продаж. На целый сезон эти торговые точки были выбиты, «убиты» для обычной продажи.

Если возвращаться к сегодняшней ситуации, то естественно, что в Москве и Питере она скажется слабо, а в тех городах, где сеть «Топ-книги» превалирует, распродажи сильно скажутся на состоянии рынка.

В этом году общее падение рынка было бы вне зависимости от того, что происходит в «Топ-книге». В ценовом выражении, я думаю, рынок упал бы на 5% по сумме продаж. За счёт того, что происходит с «Топ-книгой», я думаю, что рублёвый объём рынка может упасть до 10%. В натуральном выражении (штуках) за счёт того, что они распродают остатки, может, и не будет падения, но для издателей всё равно оно будет, потому что они не добирают в объёме оборота товара. И самое печальное, что ситуация с «Топ-книгой» разворачивается на фоне общего падения книжного рынка.

Дальнейший прогноз по книжному рынку неутешительный даже вне зависимости от «Топ-книги». Особенно по чёрно-белой книге, книге для чтения. Она в электронный формат очень быстро уходит. Специальная литература и детские книги ещё растут, а всё остальное, особенно pocket books, очень быстро сворачивается. Дополнительный удар «Топ-книги» по рынку – потеря 400 магазинов, которые могли работать безубыточно... При грамотном переходе под книжную продукцию это была бы значимая доля на рынке – 5–7%. Но сегодня даже если их возьмёт «Эксмо», или они «распылятся», перейдя к каким-то частным продавцам, эти магазины будут восстанавливаться не менее года. Они потребуют дополнительных инвестиционных вложений для восстановления. Всё это на фоне падающего рынка будет сложно. То есть момент, когда сеть «Топ-книги» имела максимальную стоимость, как целостная сеть, они потеряли в 2008 году.

В этом году весной ситуацию ещё можно было попробовать изменить, но уже с большой натяжкой. Уже сложно или даже невозможно было найти финансового инвестора, но можно было сделать издательский пул, оставить себе 10% акций, из

остального сделать некое АО и распределять его акции за долги между издателями-кредиторами. Если издатель понимает, что всё равно это банкротство, всё равно деньги будут потеряны, то возможно он согласится на акции компании вместо долгов. Но для этого Лямин должен был отказаться от попытки заработать за чужой счёт.

**– Это возможно было с порядочным человеком...**

– Да. Это было бы порядочно: выйти и сказать – мы попали в такую ситуацию и понимаем, что всё, что есть у этой компании, по сути, принадлежит вам, потому что поставщики в это вложили деньги. Есть Сбербанк, перед которым есть ответственность. Если хотите, возьмите акции бесплатно, но под то, что вы доинвестируете, вы спишите компании свои долги. Останется только долг перед Сбербанком, но уже товарной массы будет достаточно на покрытие этого долга, дальше надо только восстановить компании поставки, и даже если прибыли не будет, то за счёт оборота издатель свою прибыль в издательском обороте будет получать. Издатели бы договорились между собой, какие бы там не были все конкуренты друг другу. Зная многих издателей, я бы сказал, что, скорее всего, они бы на это пошли. Может, они бы сказали, что «АСТ» – такой крупный поставщик, давайте, чтобы не получилось, что «АСТ» будет иметь контрольный пакет, пусть имеют 49%, но не 51%. Можно было бы договориться. Мы бы тоже на это пошли. Если речь шла о сохранении/не сохранении сети, то мы бы пошли на уступки, чтобы сохранить эту сеть, потому что мы же не зря давали деньги, кредиты, товарную массу, наша задача была – любыми способами сеть спасти.

**– То есть тут речь идёт о целенаправленном самоубийстве?**

– Да. Банкротство абсолютно преднамеренное, они выкупили долг у компании «Равновесие», и от имени этой компании подали в суд на собственное банкротство. Если глубоко копать, то всё очевидно. Известно, какие люди покупали, у какой компании, кто продавал этот долг, известно, кто приезжал на переговоры, это всё белыми нитками шито. Но если принять во внимание тот факт, что мы как главный кредитор компании узнали о том, что она подала на банкротство, из газет, то это говорит о порядочности людей. Порядочные люди приезжают к вам и говорят, вот мы должны вам больше всех, вот такая процедура, давайте обсудим, если мы так будем делать, не ударит ли это по вам?

Я думаю, что кончится это именно для господина Лямина крайне плохо. Доверие на нашем рынке он потерял, на других рынках будет точно так же, и судьба у него печальна. Уголовных преследований ему не избежать. Для нас 1 млрд рублей – сумма большая, для кого-то 10 млн рублей – большая сумма, а для кого-то и 1 млн – большая. Поэтому желающих выяснить с ним отношения через систему МВД, суды и прочее будет много. Я уже не говорю о тех учредителях, которых он «кинул», Сергее Щebetове, которого он просто обманул.

**– Какова судьба магазинов «Топ-книги»?**

– Мы не знаем. Нам известно, в какой форме это находится сейчас. Аренда всех основных магазинов переведена на дочернее предприятие – ЗАО «Книгомир», которое было организовано управляющими «Топ-книги». Чтобы не возникло уголовных дел по выводу активов, долю «Книгомира» передали «Топ-книге», она как бы 100%-ный владелец этой «дочки», которая обременена очень высокими кредитами от юридических лиц, связанных с управляющими «Топ-книги». Схема вывода капитала сегодня строится как раз на ЗАО «Книгомир», куда в качестве аванса за будущие аренды перегоняются выторгованные деньги, и уже оттуда перемещаются дальше. Поскольку банкротится «Топ-книга», а не «Книгомир», то внешний управляющий на эти действия «Книгомира» сегодня повлиять никак не сможет, и оспорить их будет сложно, хотя и возможно. Будет ли «Книгомир» в рамках конкурсного управления подаваться как отдельный актив, и каким образом они это будут делать, мы не знаем. Потому что пока управляющими «Топ-книги» прилагаются все усилия, чтобы не дать установиться в суде всем кредиторам книжного рынка.

**– На ваш взгляд, будут ли в дальнейшем продаваться книги в магазинах ЗАО «Книгомир»?**

– Поскольку мы не знаем, каким образом и кто может приобрести этот актив, кем он будет продаваться и как, то и говорить о будущем не имеет смысла. Принципиальная разница заключается в том, будет ли там конкурсный управляющий от поставщиков издательского рынка (и тогда этот актив будет продаваться, по крайней мере, из реальной цены) или будет конкурсный управляющий, допустим, от той же системы, которая сегодня банкротит «Топ-книгу», от г-на Лямина. В этом случае он сам себе за бесценно «сольёт» «Книгомир», обанкротив эту систему, уведя «Книгомир», потом попытается на нём построить новую сеть не от своего лица. Если человек живёт по принципу «не пойман – не вор», он найдёт ещё 100 способов что-нибудь присвоить. Если ему нельзя будет это дать по закону, будет одна ситуация, а если он сможет это сделать в рамках той ситуации, которую они сами себе же отстраивают, значит, будет другая ситуация. Прогнозировать её сегодня бессмысленно.

**– А какова будет ситуация со второй частью магазинов?**

– Остальные магазины не представляют интереса, то есть закроются. Все магазины, которые представляют интерес, переведены на «Книгомир». Там их больше 300, согласно блогу М. Трифонова. Точно я не знаю, потому что нет документов «Книгомира».

**– Безусловно, ситуация на книжном рынке и без проблем «Топ-книги» непростая. Каков ваш прогноз по книжному рынку на 2011–2012 годы?**

– Я считаю, что объём книжного рынка будет сильно падать. К сожалению, наши обращения в 2008–2009 г. о спасении книжного рынка путём введения нулевого НДС не услышаны. И повторения

ситуации 1997–1998 гг., когда на пять лет вводился нулевой НДС, видимо, не будет. Государственной позиции по этому вопросу нет. Была позиция Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям, РКС и С.В. Степашина, но – это не государство, Госдума – это тоже не государство. Там, в Комитете по культуре, тоже было понимание проблем книжного рынка. Выяснилось, что государство у нас – Минфин и никто другой. Потому что, как выяснилось, позицию Минфина и Минэкономки «ломать» никто не в состоянии. Поэтому падает чтение в государстве или не падает – это всё такие высокие материи, когда это ещё скажется! Так что со всеми льготами для книжного рынка – бессмысленная ситуация. Я думаю, что никто их не введёт.

По чёрно-белой книге для чтения, которая не относится к специальной литературе, к нон-фикшн, мы будем в ближайшие два года иметь падение продаж до 30% в штуках ежегодно. По нон-фикшн, возможно, падения не будет, потому что высвободившиеся издательские мощности, недозагружаемые по обычной читалке, частично уйдут на увеличение выпуска наименований нон-фикшн литературы. Пока нон-фикшн тотально не заменяется на электронную книгу, потому что всё-таки это книга для культурного чтения, люди пока предпочитают её читать в твёрдом переплётё. Та же самая ситуация со специальной литературой. Справочная литература, словари очень быстро уходят в электронную форму, но средне-специальная литература, учебники для средней школы, вспомогательные, факультативные издания не очень быстро будут переходить в электронный формат, возможно даже их рынок будет развиваться.

Кроме того, может быть, будет развиваться тот блок рынка, в котором мы очень сильно недобираем по сравнению с англоязычным книжным рынком, – это «Live Books», то есть всё подряд, что относится к жизни человека. У них – «Как заниматься йогой, если тебе за 70», «Как заниматься йогой с маленьким ребенком» и так далее, а у нас одна книга на всё – «Как заниматься йогой». «Live Books» не так стремительно переходят в электронный формат, потому что немного по-другому представляется в магазинах, особенно в американских. Подобных книг довольно много продаётся в магазинах не книжной специализации, где они представлены как сопутствующий товар. Чем их рынок отличается от нашего в этой области, так это очень большими вложениями в рекламу, потому что большинство издательских корпораций являются ответвлениями медийных корпораций, в обороте которых и находятся основные деньги. Соответственно, если в медийной корпорации видят, что кулинария начала пользоваться спросом, то завтра это будет на всех каналах корпорации, которые могут иметь к кулинарии хоть какое-то отношение, и одновременно всё это перегружается в книги, а издатель, порождая какие-то новые идеи, лишь вторично поглощает с медиаблока то, что уже прорекламовали.

Вот сегодня, допустим, Г.Г. Онищенко запретил ввозить в Россию куриные окорочка. Куда окорочка девать? Надо резко поднять объём сбыта око-

рочков в самой Америке. Поэтому корпорации, которые продают и продвигают эти окорочка, пришли в медийные компании и платят им за рекламу продукции из курятины. Соответственно, продукция с курятиной начинает идти во всех кулинарных программах, во всех медиаблоках. Одновременно массово порождаются книги по продукции с курицей: «Кухня из курицы на каждый день», «Кухня из курицы для кошерного еврея», «Курятина во французской кухне» и так далее. Но это происходит за счёт того, что большие деньги «сидят» не в книжном блоке, книжный блок вторичен, он на подхвате. Через год возникает новая ситуация, например, перепроизводство генномодифицированной кукурузы, которую не знают, куда девать. Теперь надо втолкнуть продукты из кукурузы на рынок, и разворачивается та же самая схема. Эти медийные ситуации имеют 2–3-летний цикл. За два года тема развивается и достигает максимального уровня, ещё год на ней получают максимальный доход все производители, затем она начинает падать, но в каком-то блоке остается всё равно. Каждые 2–3 года идёт смена темы, это хорошо видно на книжных ярмарках. А мы приезжаем туда и не можем понять, почему в США книги по кулинарии из курятины продали совокупным объёмом 15 млн экземпляров? Начинаем считать – ну хорошо, у них больше людей, чем у нас, мы можем продать 10–30 тыс. экземпляров в России, да, покупательская способность у них больше – ну 100–200 тыс. экземпляров, но не 15 же миллионов! При этом забываем о том, что реклама в США сидит не в книжной области, а в совершенно другой – в области производителя первичного продукта.

В США книги пока удерживаются за счёт двух китов: медиаподдержка и целевая (более 40% объёма в штуках) закупка библиотеками. Причём, закупается не читиво для всех, а нон-фикшн и специальная малотиражная литература. Издавать книги тиражом меньше 2–3 тыс. экземпляров там практически не эффективно. 1–1,5 тыс. экземпляров тиража уходит в библиотеки всех уровней, хотя, замечу, можно было сказать, что ничего не нужно закупать, ведь вот она, эта книга в электронном варианте. Но это государственная политика. И уже 1 тыс. из тиража продают в магазинах, в коммерческой среде. Таким образом, многие издания, которые никогда бы не стали рентабельными, выпускаются и продаются. Но, естественно, там ни копейки государственных и библиотечных денег не потратится ни на Маринину, ни на Донцову. В библиотеки попадает только нон-фикшн, наука, образование, прикладная литература. Таким образом осуществляется поддержка издателя и автора, которые вкладывают свой труд в книгу. Сейчас, насколько я знаю, они переходят на ряд грантов, оплачивая издателя и автору через издателя сумму, равную стоимости 500 экземплярного тиража, причём тиража со стоимостью бумаги, хотя издатель за эти деньги сдает электронный макет издания библиотеке Конгресса, не выпуская тираж. А дальше при желании он может выпустить бумажный тираж.

К сожалению, похоже, что на сегодняшний день в России рынок чтения, как книжный рынок, мы проиграли навсегда. У нас нет понимания государства о том, что эта борьба за чтение книг нужна, нет и механизма борьбы. Например, многие не видят различия между чтением в Интернете и чтением печатной книги, а ведь разница колоссальная. Я считаю, что чтение в Интернете скорее можно сравнить с чтением плакатов и газетных заголовков. Даже серьёзные аналитические газетные статьи в Интернете читаются, в основном, в виде кратких информационных выдержек.

Очень странная позиция у отдельных представителей власти и в отношении необходимости и мер по борьбе с электронным пиратством.

Например, наш отраслевой министр, понимающий человек, всё знающий в рамках своего вопроса, касающегося передачи и защиты информации. Он понимает, что для защиты книжного рынка надо ввести определённый закон борьбы с пиратством. Готовится проект закона, в котором прописано, что ответственным становится провайдер, который по заявлению правообладателя будет блокировать сайт, нарушающий авторские права и предлагающий пиратскую продукцию. Далее этот проект идёт на согласование в другие министерства, его рассматривает Минюст, не понимает сути данного вопроса и поэтому заявляет, что у нас в законодательстве и так всё есть, и по решению суда провайдер и так снимет нелегальную информацию. Что, Минюст не хочет понимать так это то, что решение суда займёт несколько лет, а для рынка информации – это слишком много.

Если в США десятки миллионов проданных iPad, на которые получить информацию можно только через библиотеку Apple с лицензионными продуктами, то вопрос в принципе не стоит о пиратстве для тех людей, которые находятся в этой зоне. У нас же «пиратствуют» везде. На уровне наших комитетов культуры есть поддержка, в Госдуме – однозначно нет. В Думе лоббисты продвигают только те рынки, которые оплачивают этих лоббистов. Дума крайне коррумпирована. Наш рынок им неинтересен. Это не газеты и журналы, которые могут поддержать того или иного кандидата. Как субъект экономики мы мелки и никому не нужны. Как субъект политической игры мы тоже неинтересны. Это просто государственная политика. Грустная картина, но у нас много грустного в государстве. Я не вижу ничего, что смогло бы изменить эту ситуацию. Только зелёные человечки. Хотя у нас в государстве при желании это всё делается, причём без какого-либо изменения в законодательной базе. Например, практически вся порнография из Интернета снята. Владимир Владимирович или Дмитрий Анатольевич сказали, и ребята из ФСБ тут же построили всех провайдеров. Если раньше, забив в поисковике слово «развлечения», первое, что вышло – эротика и порносайты, то сейчас такого нет. Да, если покопаться, можно найти, но уже не в том объёме. Хотя изменений в законодательстве не было. Просто такой подход.