

NOB

Книжная индустрия
№ 5 (87), июнь, 2011

Главный редактор
Светлана Зорина
Шеф-редактор
Елена Соловьёва
Ответственный секретарь
Александра Дермечева
Редактор рубрики «За рубежом»
Ольга Ро

Корреспонденты
Ольга Казакова
Лиза Новикова
Татьяна Акимова
Корректор
Любовь Макарова
Дизайн-концепт, макет
Евгений Гуров
Верстка
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.
Первозников 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.

2
7
12

Калейдоскоп событий

Новости «Библио-Глобуса» и «Гильдии книжников».
Электронное приложение к журналу «Книжная индустрия»

Человек номера

Борис Куприянов: «Восстановить коммуникацию между человеком и книгой»

Тема номера

Электронные ресурсы для библиотек: Новый взгляд на диалектику количества и качества.

Е.Г. Гельвановская, директор библиотеки БашГУ, **Л.Л. Батова**, директор научной библиотеки РГГУ. **Г.Л. Шаматонова**, зам. директора научной библиотеки ЯрГУ, **Г.Г. Тихомирова**, директор библиотеки ГУУ.

BOOK.ru – доступ из любой точки, где есть Интернет. Интервью с **Н.Г. Куприяновым** и **С.Ю. Каратаевой**, компания «КноРус».

Кризис в нашем сегменте будет только углубляться. Интервью с **В.М. Прудниковым**, ИД «ИНФРА-М».

К.Н. Костюк, компания «Директ-Медиа». Интеграция цифровых ресурсов с помощью «Университетской библиотеки онлайн».

«Издательским трендом ближайших лет станет создание системы хранения и управления контентом». Интервью с **К.С. Деревянко**, издательство «АСТ-ПРЕСС».

«В перспективе ЭБС станет существенным дополнением к традиционной библиотеке вуза». Интервью с **С.Ю. Зиневичем**, ООО «Центр цифровой дистрибуции».

Е.А. Еронина, ЗАО «КОНЭК». Emerald: уникальное содержание и современные технологии доступа к лучшим мировым ресурсам по менеджменту

24

Мастерская книжной торговли

С.А. Короткова. Показать ценность читающего человека

26

Электронная книга

Маркетинг в сети: бизнес-игра или игра в бизнес?

29

Издательские проекты

«Аби Пресс», «Дашков и К^о», «Академия», «Мир Детства Медиа»

34

Выставки. Конференции

Из Англии с любовью. Путешествие «Гильдии книжников» в столицу Туманного Альбиона

39

Крупный план

Денис Котов: «Мы должны найти программу экстренного развития»

42

Точка зрения

Страсти по «Топ-книге». Комментарии экспертов

46

Регион

Смоленск

48

Региональное книгоиздание

Август Егоров: «Обеспечиваем литературой 1/5 часть России»

50

Аналитика рынков

Книжный рынок России – 2010–2015. Рейтинги продаж. Рынок художественной литературы для взрослых. Текущая ситуация и основные тренды

55

Библиотеки

Т.В. Петрусенко, И.В. Эйдемиллер. Госзакупки: изменения в Законе № 94-ФЗ

60

За рубежом

Ольга Ро. Большое книжное путешествие в Великобританию. Книготорговые сети (Blackwell's). Независимые магазины (Foyles). Специализированные книжные магазины (Daunt books)

Борис Куприянов:

Восстановить коммуникацию между человеком и книгой

Вернуть чтение в повседневную жизнь, восстановить утраченные сегодня коммуникации между человеком и книгой — не простые слова. Для Бориса Куприянова и команды книжного магазина «Фаланстер» — это главное дело жизни. Здесь одни из самых низких наценок на книги при цене аренды 6500 евро в месяц за 110 кв. м, а к посетителям относятся, прежде всего, как к союзникам и учителям. Девятилетний опыт «Фаланстера» доказал, что при всех сложностях развития существование нормального книжного магазина в России возможно. Главное, чтобы таких книжных становилось больше в нашей огромной стране.

– «Фаланстер» в России сегодня – фактически символ интеллектуального книжного магазина. Расскажите, как всё начиналось, насколько рискованно было открывать магазин в самом центре?

– В 2002 году мы – все, кто хотел организовать «Фаланстер», работали в маленьких книжных магазинах. На тот момент их было много: «Гилея», Ad Marginem, «Летний сад», «Графоман», «Эйдос», «ОГИ», причём, все были очень активны. Но были две вещи, которые нас не очень устраивали. Это, во-первых, определенный диктат хозяина, когда исключительно его вкус определял ассортимент магазина. И во-вторых, абсолютно некоммерческая история этих маленьких магазинов. Они все существовали на дружественной аренде. Кто-то платил смешную цену в 50 долларов, а кто-то вообще не платил аренду.

– Те времена позволяли находить такие помещения? Сегодня невероятно слышать о такой низкой цене.

– Например, богатый меценат, бывший политик пустил «Гилею» в помещение на Садовой за символическую плату. Та же история у магазина «Графоман». И вот две эти вещи, которые нам казались не очень верными, мы решили исправить: избежать диктата хозяев, руководствуясь своим вкусом и ощущениями, но при этом заказывать даже те книги, которые нам не нравятся. Была масса дискуссий, но, тем не менее, если мы считали, что это КНИГА, мы ее брали без всяких вопросов. И мы нашли помещение с не очень дорогой, но коммерческой арендой, хотя коллеги смотрели на нас как на сумасшедших. Мы совершили огромное количество ошибок, чудовищное. Начиная с того, что название, которым мы очень гордимся, никто не понимал. Мы фактически вернули слово в оборот. Затем совершенно неправильно была построена рекламная кампания. Мы шли от противного, пытались кому-то что-то доказать, странная история... У нас практически и не было никакой рекламы, а та, что была, скорее, дала отрицательный результат. Но худо-бедно за два года мы смогли встать на ноги. Через год мы стали окупаться, спасибо большое, нам помогло огромное количество людей. И наш расчёт, что магазин должен



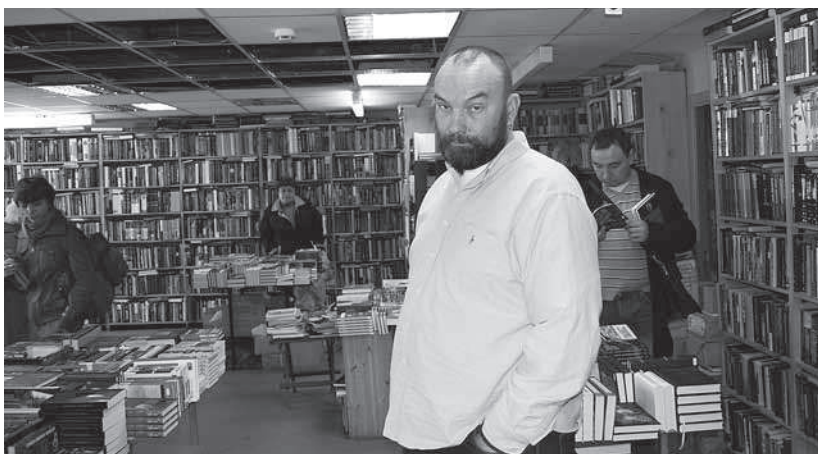
*Борис Куприянов,
директор книжного магазина
«Фаланстер»*

быть основан на коммерческой аренде, оправдался. Какой бы ни был меценат из 1990-х, в 2000-х уже была другая ментальность, другая история, и магазины закрывались. «Графоман», Ad Marginem, «Лавка исторической книги» закрылись, «Билингва» находилась в тяжелой ситуации, «ОГИ» то открывался, то исчезал. В какой-то момент мы остались фактически одни, не считая магазинов «Старый свет» в Литинституте, «Гилея» в ИНИОНе, и «Нина», который недавно открылся.

Так как мы всегда заявляли о своей политической позиции, то у нас были определённые сложности, начиная с обысков и санкций со стороны Госнаркоконтроля, потому что мы дружили с издательством «Ультра.Культура» Ильи Кормильцева. Илья продолжал бороться на этом фронте, так вышло, что мы боролись вместе с ним, даже если не всегда этого хотели. А закончилось всё пожаром на нашем предыдущем месте в Большом Козинском переулке. В 2005 году мы переехали в нынешнее помещение, большое спасибо нашим друзьям, читателям, покупателям, клиентам, которые помогли морально и материально.

– Какая торговая площадь у «Фаланстера»?

– Сейчас 110 кв. метров – недавно открылся ещё один зал. И так как на 2005 год мы были фактически единственным магазином интеллектуальной



Книжный магазин «Фаланстер»

литературы, то добились больше, чем должны были бы, добились тех пределов, которых не ожидали. Стали таким магазином, который знают почти все в городе, многие в стране и за границей. Так как мы относимся к продаже книг не только как к бизнесу, а как к способу существования, это стало приносить свои флешбэки. В нашей стране ценятся люди, которые чего-то достигли. Окружающие решили, что мы являемся успешными, хотя мы таковыми не являемся. Нас записали в успешные предприятия, мы с этим периодически спорим, но отказываться глупо. В итоге получилась, что, когда у магазина Ad Marginet были плохи дела, они позвали нас помочь. Когда сложилась критическая ситуация на Московском международном открытом книжном фестивале, некому было им заниматься из-за различных конфликтов, пригласили нас. Когда собирались открывать магазин в «Гараже», обратились к нам. Я считаю, что там мы сделали очень хороший магазин. И нас стали причислять к «книжному истеблишменту». Хотя мы не сильно к этому стремились, это больше угнетает, чем помогает.

– Магазинов, которые формируют ассортимент на базе собственных вкусовых предпочтений, совсем не много...

– Независимых магазинов очень мало. Сегодня становится чуть больше, но всех их действительно можно пересчитать по пальцам: «Москва», «Гилея», «Старый свет», «Библио-Глобус», «Нина», может быть, один крупный магазин в Питере, «Книжный окоп», «Порядок слов». Остальные – ангажированные магазины. Даже многие независимые магазины ангажированы издательскими монстрами, сети ангажированы.

– Степень независимости тоже разная, один из главных критериев, на мой взгляд, – это выбор ассортимента. По каким критериям вы выбираете книги для магазина «Фаланстер»?

– У нас анархический принцип: все сотрудники участвуют в формировании ассортимента. Наша организация достаточно сложная, но любой человек, который у нас работает, имеет право голоса, имеет право делать то, что считает нужным, заказывать те книги, которые он считает нужными. Можно дискутировать, ругаться, но это закон. Мы советуемся между собой. Допустим, у нас есть

Вадим, профессиональный историк. Когда возникают вопросы по истории, которых я не знаю, советуюсь с ним. У нас есть Иван – по современной философии советуюсь с ним. Если говорить об архитектуре и искусстве, то, скорее всего, советуются со мной. По теме кино – с Алексеем. Все заказы делаются коллективно. И критерий заказа книг очень прост: мы отбираем то, что считаем литературой, и то, что способствует развитию.

– В одном из интервью вы говорили, что Дина Рубина в «Циолковском» – некий предел по современной прозе для вас?

– Магазин «Циолковский», конечно, другой породы. При уважительном отношении к Дине Рубиной, в «Фаланстере» её книг не будет, потому что этот магазин другого формата. У нас есть литература, но немножко другая – литература, которая находится на острие каких-то важных явлений и тенденций. Если Дина Рубина напишет книгу, которая будет предельно важна, современна, тогда, конечно, она окажется у нас.

– А что касается экземпляров, это один-два или вы заказываете больше?

– Нет, по одному-двум экземплярам мы не берём никогда. У нас есть склад. Мы работаем с огромным количеством издательств, которые находятся за пределами Москвы, за пределами страны. Стараемся работать с московскими издательствами почти без склада, но тоже не получается. Обороты у нас достаточно большие.

– Вы упрекали регионалов в высоком уровне наценки на книги. Если не секрет, какова наценка в вашем магазине?

– Не скажу, но в магазине «Фаланстер» наценка одна из самых маленьких в стране. Книжки у нас дешевле, чем в «Озоне», несмотря на их постоянные скидки. Мы гордимся этим, и нам, конечно, не просто сохранять такую низкую наценку, постоянно есть соблазн...

– Плюс очень высокая арендная ставка.

– Да, аренда высокая – 6,5 тысяч евро в месяц за помещение площадью 110 кв. метров. Но, несмотря на кризис и какие-то подводные камни, мы находимся в уверенном положении. Мы окупаемся.

– Видимо, за счёт того, что у магазина есть постоянный покупатель?

– Вообще, у нас не столько покупателя, сколько союзники. Они советуют нам, мы прислушиваемся, если что-то им не нравится, стараемся это исправить или, наоборот, объясняем, почему мы не хотим это исправлять. На самом деле всё, чему я научился, я научился здесь, в этом магазине, потому что к нам приходят уникальные люди. Я выполняю только техническую функцию – продаю книги. Но при этом я могу контрафактно, без какого-либо разрешения и вступительных экзаменов слушать и общаться с этими людьми. Для меня это очень ценно, и для каждого, кто здесь работает. За девять лет все мы – Максим, Алексей, Ольга,

я – очень сильно изменились. Я считаю, что изменение произошло за счёт того, что я читал книги и общался с людьми, которые приходят. Они, скорее, мои учителя, чем клиенты.

– Я заметила, что в торговом зале нет традиционных тематических указателей...

– Сейчас перестановку делаем, потому что этот зал только появился. Но у нас есть несколько вещей, которые мы стараемся не делать при любых обстоятельствах. Мы стараемся не выставлять книжки по темам и по алфавиту. Стараемся ставить по тематике, по настроению и т.д. Если это философия, то левая философия отдельно, французская философия, немецкая, то, что связано с аналитической философией, – отдельно. Антропология в другом месте. То, что связано с экономикой – в третьем и т.д. Искусство – по времени, по стилю, по направлениям. Это для нас важно.

– Расскажите поподробнее о филиале на «Винзаводе», о «Гараже».

– Мы очень не хотели и сейчас не хотим открывать филиалы. И считаем, что клонировать магазин, превращать его в сеть – это неверный подход, потому что магазином надо жить, надо его чувствовать, находиться в нем. Я не так часто бываю в магазине, наверно, 3–4 полных дня в неделю, постоянно бегаю. И я замечаю, что какие-то вещи пропускаю. Магазин – это как живой организм, поэтому делать клоны, филиалы, расплываться мыслью по древу, делать из этого коммерческое предприятие нам не хотелось. Это противоречит нашей идее. Магазином надо жить.

На «Винзаводе» история немножко другая. Это не клон, там другая ценовая и ассортиментная политика. Пересечение по ассортименту процентов 60–70, там больше книг по искусству, с визуальными какими-то вещами. Максим, который работал с нами с самого начала, решил взяться за этот проект самостоятельно. И сегодня это магазин, в котором «живёт» Максим. Он единомышленник, участник всего процесса, но магазин на «Винзаводе» другой, там другой внутри домовый. Если домовый есть, то «фаланстеров» может быть миллион. Главное, чтобы был человек, который готов там жить, делать, что он считает нужным, ошибаться и исправлять свои ошибки.

Я искренне дорожу сотрудничеством с Дашей Жуковой – это был необыкновенный, неоценимый опыт для нас, там ставились очень интересные задачи. Дарья Жукова и Юлия Шахновская хотели сделать в «Гараже» настоящий европейский магазин. Надо сказать, что на тот момент я не особо понимал, как устроен европейский магазин. Благодаря контактам Дарьи, я познакомился с лучшим торговцем книгами по искусству в Европе Вальтером Кёнигом, понял, как эти магазины работают за границей.

Когда два года назад родилась идея создания магазина в Политехническом музее, нацеленного на модернизацию, магазина, посвящённого научной теме, мы за нее ухватились с бешеным энтузиазмом. Спасибо огромное Политехническому музею за понимание и энтузиазм наших задач. Мы пытаемся создать совершенно уникальную исто-

рию, пытаемся создать средний магазин площадью 300 кв. метров, который не является лавкой, но и не превратился ещё в супермаркет. Мы хотим просто сделать хороший магазин среднего формата, магазин, который, с одной стороны, предназначен для всей семьи, для универсального читателя, а с другой – посвящён идеям просвещения. Литература подбирается достаточно качественно, там есть и фантастика, и комиксы, технические и естественнонаучные книги.

– Какие мероприятия вы проводите в магазинах?

– В «Фаланстере» проходят лекции и встречи с авторами. В «Циолковском» их больше, так как площадь позволяет. Там будет совершенно уникальная программа, её готовит Таня Рябухина, руководитель детской части Московского международного открытого книжного фестиваля, детской программы на Non/fiction, она действительно суперпрофессионал. Для взрослых была замечательная лекция, посвящённая дню рождения Ленина. В ближайшее время будет лекция о Циолковском и его космизме, состоится показ фильма о поведении обезьян в обезьяньем социуме. Мероприятий будет много, и чтение стихов, и встречи с авторами...

У нас в «Фаланстере», в магазине на «Винзаводе» просто несколько другое отношение к посетителям. Мы считаем, что люди, которые к нам приходят, значительно умнее, интереснее и образованнее, чем мы сами. Мы не хотим играть на понижении, мы хотим учиться чему-то у них, поэтому и программа в «Циолковском», детская и взрослая, будет очень серьёзная. Пока первые опыты показывают необыкновенный интерес ко всему.

– Наверное, приятно, когда ваш опыт пытаются клонировать в регионах?

– Я бы не назвал это клонированием, просто в регионах создаются нормальные магазины. К примеру «Пиотровский». Было много каких-то региональных размышлений о магазине, в том числе и в Перми. Но в решающий момент мы получили письмо от ребят, которые совершенно идеологически совпадают с нами, похожи на нас, у них такие же взгляды на жизнь. Мы им сказали, что магазин делать не будем, но всячески поможем. Чем могли – помогли. Но если мы находимся в глубоком тылу в Москве, то ребята – реально на передовой, и я за них безумно рад. Рад, что они за год работы стали окупаться, появилась какая-то прибыль, совершенно нормально работают. И это пример как раз того, что возможно всё. Получилось то же самое и в магазине «Впереплёт» в Пензе. Нам постоянно «вешают лапшу на уши», что люди не читают, что им ничего не нужно, и сетевых магазинов вполне достаточно. Но опыт «Пиотровского», «Впереплёт» показывает – это всё ерунда. Возможно в России существовать нормально книжному магазину! В Москве магазины тоже открываются. При всех наших расхождениях с форматом Саши Гаврилова, мы искренне рады, что магазин открылся. Это хорошо. Мы рады, что открываются «Лавочки детских книг» в Москве и других городах.



Книжный магазин «Циолковский»

– Когда Рубцов, директор магазина «Впереплёт», выступал на нашем круглом столе, то обронил фразу об ограниченности потенциала развития таких магазинов в городе. Насколько вы согласны с этим?

– Конечно, у города с населением 200 тыс. человек есть определенная граница потенциала. Но помимо того, что мы книги продаём, мы ещё и воспитываем читателей. Для меня, для нас всех большая радость, когда человек совершенно из другого мира вдруг начинает читать книжки. Я знаю совершенно классические примеры на эту тему. То же самое будет и в Пензе. Прежде всего мы должны восстановить ту коммуникацию между книгой и человеком, которая была абсолютно утеряна.

В Америке цифровая копия стоит от 9 до 11 долларов, покет – 10 долларов, переплет – 30 долларов. Я бы как раз выступал за бесплатные цифровые тексты. Мы сейчас должны думать не о том, как деньги заработать, а о том, чтобы хоть как-то восстановить коммуникацию между человеком и книгой. Если человек прочитал книгу в электронном виде, и она ему понравилась, он может её купить в бумажном варианте. Никто в ридеры не ушёл, просто люди меньше читают. А почему меньше читают? Мы все – продавцы, издатели, критики – приложили к этому руку. На протяжении 15 лет мы, так или иначе, убивали читателя. И сейчас мы как бы находимся «в реанимации», капельницы ставим, производим дефибриляцию. И энтузиасты в регионах, которые сознательно пошли на уменьшение своих доходов, для того чтобы изменить свой город, изменить себя и свое окружение, ещё есть, значит, не всё ещё потеряно. К нам приходят люди и говорят: «Как жаль, что в советские годы таких магазинов не было...». Проблема в том, что и сейчас таких магазинов нет по всей России. Я ридеров и контрафактных текстов не боюсь, и мои коллеги, которых я уважаю и отношусь к ним с пиететом, не боятся. Мы теряем само чтение как факт, и это гораздо важнее. Может мы и страдаем от того, что книжки в Интернете контрафактны, но выигрываем в большем и наши непосредственные коммерческие страдания ничего не стоят. Я считаю, не важно, на каких носителях человек читает, лишь бы он читал.

– А как можно решить колоссальную проблему дистрибуции книг в регионах? Много хороших книг просто не доходит до читателя...

– Я понимаю, но здесь нет проблемы номер один. Мы считали года 3–4 назад, что всё плохо, потому что магазинов нет. Вот магазины появятся, и всё будет прекрасно, и маленькие издательства смогут выпускать и распространять свои книги. Сейчас появляются магазины, но маленькие издательства начинают предъявлять претензии, что им мало платят. Как может много платить магазин, который открылся только вчера? Всё должно рассматриваться в комплексе, начиная с отношений между издательствами и заканчивая завышенными ценами в книжных магазинах.

– Тут и проблема арендной платы?

– У нас тоже проблема арендной платы. Просто каждый человек выбирает свою бизнес-стратегию, то, чего он хочет добиться. Магазин «Москва» или «Библио-Глобус» могут нравиться или нет, но это магазины, которые занимаются книгами. А есть сети, занимающиеся раздуванием «мыльного пузыря»...

Сегодня в отрасль должны прийти люди, которые занимаются книгами, а не вычислениями индексов на бумаге. Пусть они смеются свои мной и пусть это дико для любого экономиста, но проблема в том, что книга – это всё-таки вопрос коммуникации. Это не просто слова. Можно по-разному строить коммуникации, в том числе и с позиции бизнеса. Но это не должно быть безличностно. Проблема в том, что люди не хотят или не понимают, как обустроить мир вокруг себя. Мы должны создавать вокруг себя какую-то историю. Нужно эту историю делать сейчас. Книжный магазин – это простая история, которая развивает и просвещает человека, делает мир вокруг тебя добрее и лучше.

– Получается замкнутая цепочка – нет таких магазинов, и люди меньше и меньше читают.

– Да, замкнутый круг. И разорвать его можно только с помощью внешнего вмешательства. Поэтому я осторожно, но с надеждой смотрю на любые проекты, которые извне приходят в отрасль. Либо это будет какая-то дистрибуторская организация с европейским опытом, либо это будет государственная инициатива, либо региональная инициатива, но только внешнее вмешательство может разрушить эту равновесную, совершенно убийственную структуру. Надо признать, что рынок в этой ситуации не работает совершенно. Ситуация дошла до предела. Мне кажется, нужно надеяться на чудо, на приход «варягов», поездку Петра I в Голландию, озарение какого-то чиновника.

– В этом смысле, как вы оцениваете инициативу Марата Гельмана в Твери?

– Я участвовал в организации этой конференции, модерировал и приглашал туда издателей, которых знаю. Замечательный российский издатель Сергей Зимарин назвал её действительно инновационным событием, потому что никогда еще региональный начальник не вызывал издателей и не интересовался их заботами.

Надо отдать должное вице-губернатору Алексею Каспржаку, он экономически подкован и быстро всё понимает. Я думаю, что для него эта конференция была важна, он понял, какие проблемы есть, и каким образом нужно действовать. Пока эффекта никакого нет, но будем надеяться. Хотя я больше верю в гражданскую позицию людей, живущих в регионе. Например, я общался с большим количеством людей, которые что-то хотят сделать в регионах. Ребята из Ярославля, Вологды, Ростова, Казани, Набережных Челнов, Екатеринбург, Новосибирска, это такое брожение в умах, т.е. многие люди думают об этом. Мы должны не только открыть магазин, мы ещё должны воспитать читателя, вернуть книгу в оборот, не важно, электронную или бумажную, вообще вернуть текст в повседневную жизнь.

И поэтому для меня сейчас очень интересно то, что происходит с детским книгоизданием, где за последние 3–4 года тотально изменился ассортимент. Книги новых издательств уникальны до такой степени, что мы хотим открыть детский отдел, чего мы не делали никогда и даже не думали об этом. В наш визуальный век даже самую хорошую детскую книжку, например Ершова, читать довольно сложно, она должна конкурировать с мультфильмами, компьютерными играми и т.д. И то, как эти новые издательства подают классику – Чехова, Андерсена, Толстого, замечательно. Родители подсознательно хотят купить ребёнку хорошую книгу и вольно или невольно закладывают зерно, которое, скорее всего, прорастёт. Во взрослом же чтении ситуация другая. Выросло поколение людей, которое не видит в книге ничего, кроме банального фикшена и развлечений. Но, во-первых, с этим поколением тоже надо работать, а во-вторых, этим людям мама тоже когда-то покупала книги. Поэтому есть надежда, что и они тоже будут покупать своим детям книги, в это хочется верить.

– Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития print-on-demand в российских книжных магазинах?

– Я верил, что если мы по всей России поставим эти машины, то всё будет отлично. Да, мы активно используем print-on-demand в «Циолковском», не справляемся с мощностями.

Но оказалось, что это комплексный вопрос. Это и вопрос прав, и технологичности, и цены, потому что мы делаем это практически без какой-либо прибыли. Нужно добиться такой цены на услуги print-on-demand, чтобы издательства сами печатали эти книги и им было выгодно. С нашим отечественным подходом к процессу это случится ещё не скоро.

– Расскажите подробнее о Московском международном открытом книжном фестивале, который пройдет в начале июня в Москве.

– В этом году я не являюсь программным директором фестиваля, а курирую один из шатров. Надеемся, всё пройдет очень интересно. Я говорю «мы», потому что участвовал в принятии решения, согласно которому у нынешнего фестиваля,

в отличие от предыдущих пяти, не будет единого кураторства.

– Вы делаете свой шатёр, свою историю.

– Да. Будем делать свой шатёр. Для меня это значительно проще, чем делать весь фестиваль. Сложно держать в голове 200 мероприятий, выстроить концепцию, и, хотя есть определенный мейнстрим, общая линия, какие-то вещи просто выпадают. Меня очень расстроило, когда на предыдущем фестивале было так много всего, что некоторым замечательным авторам, необыкновенным писателям не уделяли того внимания, которого они заслуживали.

– В этом году вы постараетесь избежать этой ситуации?

– Да. В этом году я буду заниматься одним шатром, одной линией событий и смогу уделить им достаточно внимания. У нас будет Пирожка Досси, который написал очень хорошую книгу, переведённую на русский, о сочетании рынка, бизнеса, современного искусства. Будет представление нового романа Захара Прилепина и замечательный тверской поэт Карасёв, человек преклонного возраста, писавший в стол. Состоится презентация новой книжки Шергунова. Пройдёт беседа с Любовью Юргенсон и Михаилом Рыклиным о понимании творчества Шаламова за границей, что очень важно. Будет интересная история, связанная с Литвой. Параллельно случатся два события: с одной стороны, я пригласил наших друзей, очень хороший вильнюсский магазин «Эурика» и, думаю, что москвичам, не только книготорговцам, будет интересно узнать, как существует маленький магазин интеллектуальной литературы в Литве, как живёт, за счёт чего выживает, как формирует вокруг себя сообщество. И с другой стороны, будет интересный антрополог, который расскажет о бытовании и возможности жизни русских общин в Литве с точки зрения социальной антропологии. Приедет проректор Европейского гуманитарного университета из Вильнюса, он расскажет, как может находиться Университет в изгнании. Мы узнаем, что происходит со студентами потом, когда они заканчивают Университет, куда они идут работать, как интегрируются и интегрируются ли вообще. Это будет интересная беседа. Обязательно состоится мероприятие с Львом Данилкиным, посвящённое его книге о Гагарине, одной из важнейших книг, на мой взгляд, в современной ситуации. Будет Маша Гессен, она представит свою книгу о Перельмане. Кроме того, приедет замечательный французский детективщик, который сейчас начинает издаваться в России – Марк Рюскар. Его детективы странные, новые, и нам хотелось поговорить вообще о жанрах детективной литературы, об их смене. Кроме того, мы надеемся, что Людмила Улицкая будет в этот момент в Москве и сможет принять участие в фестивале...

Тема всего фестиваля – «Траектория». Он будет посвящён движению, переходу. Я не знаю, что получится, но мне кажется, что будет интересно.

– Спасибо большое.

Борис Куприянов о книгах и о себе

Я начал много читать так, чтоб взахлёб, очень поздно – в классе седьмого школы. Когда мои сверстники читали, я занимался чёт знает чем. Целый пласт литературы оказался мной не прочитан вовремя. Затем, как и всё мое поколение, после окончания Московского авиационного института понял, что нужно заниматься бизнесом и делал это с переменным успехом. В кризис 1998 года бизнес мой закончился весьма плачевно. И я считаю, что это Божий промысел. Выйдя из ситуации достаточно драматично, я всё-таки понял, что есть несколько вещей, которые я люблю в жизни. Одна из самых важных – книги. В 1999 году я просто пришёл и устроился продавцом в книжный магазин «Гилея». Проработал там три года. У меня не было никаких амбиций, мне просто нравилось находиться рядом с книгами, они меня изменили. Я сейчас читаю не так много, как раньше, это самое обидное – «кусочно», мало какие книги дочитываю. Мне сложно сказать о своих предпочтениях, люблю научно-популярную литературу, с большим удовольствием читаю прозу, читаю стихи. Книга Цибермана «Паразиты», вышедшая в издательстве «Альпина нон-фикшн» меня поразила. Книга о Второй мировой войне «Скрытая перспектива» великого фотографа Альберта Капы стала одним из сильнейших переживаний последнего времени. Книга Фишера «Капиталистический реализм» пришла как нельзя кстати, как и «Макдональдизация общества 5» Джорджа Ритцера. Книга Льва Данилкина «Гагарин» произвела неизгладимое впечатление. Судовольствием перечитал «Самодержца пустыни» Леонида Юзефовича. Читаю стихи, люблю очень многих поэтов. Десятки фамилий. Кого не люблю, сказать проще. Книги занимают всё моё время. В этом смысле могу сказать, что я устроился лучше всех. Не смотрю почти кино, совершенно ничего не понимаю в музыке. Стараюсь читать.