

Читать модно. Модно не читать

В 2000 году оборот отечественной книготорговли достиг отметки в миллиард долларов, а в 2005-м, по разным оценкам, составил от 1,68 до двух миллиардов. Это означает, что книжная индустрия окончательно перебралась в коммерческий сектор, книгами занимаются уже не энтузиасты и благотворители, а серьезные предприниматели, нацеленные на получение прибыли.

Хотя если взять для сравнения годовой оборот книжного рынка США – 29 миллиардов долларов, то можно сделать вывод о том, что наш книжный бизнес еще в начале большого пути.

Книготорговый рынок Иркутска тоже динамично развивается, правда, со своими особенностями.

В августе 2006 года агентство DISCOVERY Research Group провело исследование российского книжного рынка, по результатам которого основной его проблемой был назван кризис перепроизводства. По данным Российской книжной палаты, в прошлом году было выпущено 95,5 тысячи наименований книг, в нынешнем году этот показатель обещает перешагнуть рубеж в 100 тысяч. Российские книжные сети работают на пределе возможностей и не в состоянии пропустить большой объем продукции. В то время как книжный ассортимент постоянно растет, стремясь удовлетворить все мыслимые и немыслимые потребности читателя. В 2006 году, по прогнозам экспертов, рост книжной розницы составит не более 10 процентов, что явно недостаточно для динамичного развития отрасли.

Также фактором, тормозящим развитие книжного бизнеса в России, является невысокая цена на книги. В странах Западной Европы один том стоит в среднем 15 долларов, Восточной Европы – 6-8, а в России около 3 долларов. Впрочем, аналитики утверждают, что цена на книги в нашей стране будет продолжать расти и в ближайшие два-три года достигнет восточноевропейского уровня.

Еще одна особенность, она же проблема российского книжного рынка – его сильная централизация и концентрация. Главными центрами книгоиздания и книготорговли являются Москва и Питер, где разворачивается основная битва за читателя. В регионах самая сильная конкуренция наблюдается в Новосибирске, Екатеринбурге и Челябинске. Наибольшая часть книжного рынка сосредоточена в Центральном (30,6 процента), Приволжском (22,8 процента) и Северо-Западном (15,4 процента) федеральных округах.

Динамичному росту российского книжного рынка мешает сокращение числа читателей, а стало быть, и покупателей печатной продукции. Согласно данным социологических опросов, 52 процента россиян не покупают книг, а более трети (37 процентов) их не читают. Жители нашей страны читают 7,1 часа в неделю и по этому показателю занимают 7 место в мире.

По данным опросов ВЦИОМ, количество активных покупателей (не менее одной книги в месяц) в мегаполисах составляет 15-17 процентов от населения. По мнению Вадима ПЕРЕВОЗНИКОВА, владельца книготорговой группы «ПродалитЪ», в Иркутске книги покупают 5-7 процентов, а, например, в Саянске – не более 2-3 процентов.

Иркутский книжный рынок, с одной стороны, движется в русле общероссийских тенденций, с другой, будучи отдаленным от центра, имеет ряд особенностей.

В результате активного развития книжных сетей в Иркутске, в отличие от Москвы и Петербурга, разорилась лоточная торговля. Фактически рынок областной столицы поделен между тремя крупными книготорговыми сетями. Основным игроком на этом поле является группа «ПродалитЪ», включающая в себя 29 магазинов, из них 13 в Иркутске. В 2004 году на местный рынок зашла «ТОП-КНИГА» – лидер среди книжных сетей России. Она открыла два собственных розничных магазина («Книгомир») и три по франшизе, плюс один дискаунтер («Литера») – супермаркет эконом-класса, где цены на товары стабильно удерживаются на низком уровне благодаря большому товарообороту и уменьшению затрат на торговое оборудование, количество персонала, рекламу. Также успешно работает книжная сеть «Светлана», имеющая в своем составе самый раскрученный с советских времен магазин «Антей».

В Иркутске сложилась уникальная ситуация: если в среднем по стране один магазин приходится на 60 тысяч человек, то у нас – на 20 тысяч. По этому показателю столица Восточной Сибири перещеголяла даже Новосибирск – вотчину «ТОП-КНИГА». Но не догнала развитые европейские страны, где один книжный – на 10-15 тысяч жителей.

И все-таки книгообеспеченность у нас очень высокая. Следствием чего стала активная борьба за покупателя. Все книжные магазины перешли к режиму открытого доступа к книге, созданию развитой системы навигации, рубрикаторам. При открытии нового магазина учитывается, какие организации располагаются поблизости, и в зависимости от этого выбирается ориентация на покупателя постоянного или проходящего. Внедряются дисконтные программы, проводятся встречи с авторами, организуются праздники для детей и конкурсы для постоянных клиентов. Изменяется и ассортимент товаров. Для провинциального города становится актуальным анекдот, услышанный в Питере. Иностранец, стоя на Невском проспекте, спрашивает у прохожего:

– Где мне купить сувениры?

– А что вам нужно конкретно? – отвечает питерец.

– Книга, водка, матрешка, балалайка...

– Тогда вам в «Дом книги».

В настоящее время книготорговая сеть может рассчитывать на успех, лишь если она идет навстречу покупателю и предлагает не только литературу, но и мягкие игрушки, открытки, диски, в том числе по истории родного края, сувениры.

– Мы стремимся развивать формат супермаркета, расширяем сегмент канцелярии, сопутствующих товаров. Покупателю удобно, что в том же «Мире книг» он может приобрести все от гелиевой ручки до энциклопедии, или заказать любую нужную книгу из Москвы, – отмечает Вадим Перевозников. – Особым спросом у нас пользуются кодексы, их раскупают в короткий срок, но они и устаревают быстро, много приходится списывать. Покупают бестселлеры, при их заказе мы ориентируемся на рекомендации издательств, на результаты продаж в Москве. В целом же живем за счет широкого книжного ассортимента. Например, в одном только супермаркете «Мир книг» сейчас насчитывается 62 тысячи наименований.

Львиную долю успеха книжного магазина обеспечивает его местоположение. Он должен размещаться на таком месте, где проходит большой поток людей. Ставка делается на импульсную покупку. Как правило, покупатель не обходит несколько магазинов из разных сетей в поисках оптимальной стоимости книги. Главным аргументом становится быстрота и удобство приобретения книги «по дороге». А цена отходит на второй план.

Так, например, «ТОП-КНИГА», входившая в 2004 году на уже поделенный иркутский книжный рынок, выбрала для своего старта Торговый комплекс, где и открыла первый магазин. Ее не отпугнула даже колоссальная арендная плата. По неофициальным данным, за эту торговую площадь «ТОП-КНИГА» заплатила почти сто тысяч долларов. Но раскрученное торговое место стоит таких затрат. В настоящее время магазин работает со стабильной прибылью.

Помимо столь мощных и эффективно работающих книжных сетей, в Иркутске сохранились и книготорговые эндемики. На задворках улицы Российской в подвальчике расположился магазин гуманитарной литературы «Марьино роща». Небольшая комнатка с книжными стеллажами вдоль стен больше напоминает домашнюю библиотеку, нежели торговую точку.

– Таких магазинов, как наш, не должно быть, – с иронией говорит владелец «Марьино рощи» Владимир ДЕМЧИКОВ. – Например, все потребности читателя на Западе удовлетворяет книжный супермаркет, где можно выпить кофе, найти любую нужную книгу. Наш же магазин за прошедшие 12 лет почти не вырос, даже немного сдал в качестве предлагаемой литературы, появилась популярная беллетристика, книжки по краеведению. Эстетская планка была нами несколько понижена. Наш читатель научил нас, что ему необходима не только специальная литература, но и книги для отдыха.

У этого магазина и впрямь свой особенный покупатель. Так, попытки владельцев сменить место торговли не увенчались для «Марьино рощи» успехом.

– Мы на полгода уезжали в большее помещение, но наш читатель проигнорировал новый магазин. Когда же мы открылись на старом месте, то сразу появились давние покупатели. У людей есть жизненные тропы, по

которым они привыкли ходить и видеть «свои» магазины. Поэтому смена места зачастую становится тяжелым ударом и для покупателей, и для нас, книготорговцев.

Еще один необычный магазин – «Букинист». Уже 35 лет он работает на одном месте – на улице Литвинова, и сегодня окружен элитными бутиками.

– В девяностые годы магазин разительно изменился. Если в советские времена наши книжные полки чаще пустовали, а за подписными изданиями выстраивалась очередь, то сейчас мы страдаем от недостатка места, – сетует директор «Букиниста» Мария ДЕРЕВЦОВА. – Люди коробками везут сдавать к нам книги на комиссию, те же подписные издания, за которыми стояли в очередях их родители.

Но нынешний «Букинист» – это не обязательно старые книги, здесь можно найти и только что вышедшую в свет книжную новинку модного автора. Часто прочтя очередной бестселлер, люди не желают оставлять его в домашней библиотеке и сдают в комиссионный.

– Основными нашими покупателями являются школьники, студенты и пенсионеры, – говорит Мария Деревцова. – Рачительные родители сдают нам прошлогодние комплекты учебников и здесь же закупают книги на следующий учебный год. Студенты находят у нас разнообразную справочную и специальную литературу. А пенсионеры могут купить те книги, о которых они мечтали, причем изданные в годы их молодости.

Что касается книжных новинок, то оперативность их доставки позволяет иркутянам наравне с питерцами и москвичами уже сейчас ознакомиться с творениями авторов, претендующих на «Русский Букер-2006»: Захара Прилепина, Ольги Славниковой, Дины Рубиной, или романом «Черная книга» лауреата Нобелевской премии по литературе этого года Орхана Памука. Есть шанс опровергнуть мнение, что в провинции читают лишь любовные романы и новые русские детективы.

– Читатель за последние пятнадцать лет стал более требовательным, продвинутым, искушенным, – отмечает Вадим Перевозников. – К сожалению, сокращается уровень продаж книг, в ответ растет цена. Уменьшается число читателей, но зато оставшиеся готовы тратить на книги больше денег и покупать качественный товар.

Книготорговцы уверены: их бизнес будет процветать, пока есть люди, считающие, что книга – лучший подарок.

Автор: Алена Сабирова © Babr24.com ОБЩЕСТВО, ИРКУТСК 👁 3211 31.01.2007, 13:44 👤 134

URL: <https://babr24.com/?ADE=35652> Bytes: 10163 / 10163 [Версия для печати](#)

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

Автор текста: **Алена
Сабирова.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/babr24_link_bot)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: @bur24_link_bot

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: @irk24_link_bot

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: @kras24_link_bot

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: @nsk24_link_bot

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: @tomsk24_link_bot

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)