

Отговорила роща...

Владимир Демчиков: о книжном бизнесе и перспективах Иркутска.

На днях мы узнали о скором закрытии книжного магазина "Марьиная роща", который просуществовал в Иркутске 15 лет. Директор магазина Владимир Демчиков рассказал нам о ситуации, поделился своими мыслями и планами на будущее.

- Владимир Севастьянович, расскажите, как все-таки обстоят дела с "Марьиной рощей"?

- Дело в том, что такого магазина в Иркутске не должно было существовать в принципе. Книжные специализированные магазины были характерны для крупных городов, столиц...

Малотиражные магазинчики, рассчитанные на узкую публику, появились в свое время потому, что торговля отставала от книгоиздания. В издательствах давно процветала частная инициатива. Издательства развивались, а торговля оставалась в инертном состоянии. Тогда стали возникать маленькие магазины, в которых реализовывали книги, издаваемые независимыми издателями. У этих книг всегда был свой читатель.

В 80-90 годы эти магазины замечательно существовали, они стали известными, заполучили своего покупателя.

В Москве был тогда интереснейший книжный магазин "19 октября", но в 1997 году он закрылся. Это произошло потому, что торговля адаптировалась к новой ситуации, большие книжные магазины и издатели стали тесно сотрудничать. В московских книжных супермаркетах появились почти все книги, которые были в маленьких магазинах.

Стало ясно, что у подобных магазинчиков нет будущего. Есть какое-то настоящее: у кого-то хуже, у кого-то лучше, но будущего нет.

В других странах этот процесс шел иным путем.

Известное французское издательство Minuit, которое когда-то открыло миру много нового и интересного, их коньком была некоммерческая литература, скупало маленькие магазинчики по всей Франции. Эти магазины образовали сеть, которая реализовывала серьезную литературу. Там не было того, что так отталкивает "нашего" покупателя в большом книжном магазине: детских игрушек, забав, статуй. Поэтому они пользовались популярностью у интеллектуальной, университетской публики.

В России специализированным книжным магазинчикам в конце 90-х пришел конец. Их время прошло.

Когда закрылась лавка "19 октября" и еще парочка подобных магазинчиков в Москве, стало ясно, что позже или раньше закроемся и мы, что и наше время подходит к концу. Мы были готовы к этому, но тут произошло интересное событие. В Иркутске возникла конкуренция между двумя крупными книжными фирмами: местным "Продалитом" и новосибирской "Топ-книгой".

Магазины у них открывались в лучших точках, на центральных улицах. Эти конкуренты сцепились в борьбе: кто вперед привезет "Гарри Поттера", кто Акунина, кто школьные учебники. Эта гонка настолько увлекла их, что мы вдруг увидели, что у нас-то есть, чем заниматься. Книг, которые были в нашем магазине, у них не было. Крупные магазины боролись друг с другом, и мы благополучно существовали, хотя ассортимент уже был не таков как раньше, когда мы могли предложить нашему покупателю только те книги, которых в городе не было.

Точку в этой истории поставил экономический кризис. Еще до того, как возникла проблемная ситуация с банками, мы стали замечать снижение продаж у наших друзей, которые торгуют не книгами. А дальше пошло-поехало. Мы ежедневно читали о влиянии кризиса на книжное дело. Дело в том, что издательства и книготорговый бизнес в целом сильно закредитованы. Для кредитных выплат и получения хоть какой-нибудь

прибыли неизбежно издатели и оптовые торговцы книгами будут повышать цены.

Мы поняли, что с января у наших поставщиков тоже поднимутся цены на книги. А у людей на руках денег станет меньше, и тратить их люди станут осторожнее.

Какой выход? Большие книготорговые организации не могут поменять свой профиль. Как были книготорговцами, так и останутся. Они будут мучиться, искать выход: уменьшать свои расходы, сокращать персонал и т. п.

А что делать нам? Пережидать неизбежное снижение продаж в условиях роста цен? Это просто бессмысленно, так как проблемы в книжной отрасли начались за несколько лет до кризиса, сейчас они только усилились, и решаться они будут прежде всего в пользу крупных игроков даже не сибирского уровня. Мы, конечно, сохраним небольшую книжную торговлю по прежнему адресу, но ставки на новинки уже не будет, и в прежнем режиме лавка работать не будет. Будем распродавать остатки, может быть, выполнять заказы - но не более того.

Мы, безусловно, продолжим параллельно нашу работу как организаторы концертов, а чем будем заниматься дальше в нашем магазине - говорить пока не хотим. Но о закрытии книжного магазина в прежнем формате я не жалею. Ощущения какой-то печали по этому поводу нет, наоборот, есть ощущение своевременности такого решения.

Иностранных артистов в Иркутск приглашать стало неинтересно

- Владимир Севастьянович, а что происходит в сфере организации концертов - еще одном направлении вашей деятельности? Наблюдается спад?

- Произошел не просто спад. Это слишком мягкое слово. В Иркутск теперь невозможно пригласить артиста из-за рубежа, потому что мы будем покупать его за евро, а билеты-то мы будем продавать за рубли. А сколько будет завтра стоить евро по отношению к рублю? Предсказать невозможно. Конечно, мы стараемся как-то выходить из положения, что-то изобретать. Какие-то концерты мы будем проводить, но это будут либо наши артисты, либо те зарубежные исполнители, которые будут соглашаться на фиксированный гонорар в рублях. Приглашать артиста из-за рубежа стало невыгодно!

Я написал всем артистам, с которыми у нас были договоренности на 2009 год, письма, в которых сформулировал то, что мы можем им предложить на сегодняшний день. Мы знаем их ставки и предложили им снизить гонорары. Реакция пока негативная... Вы же видите, что в городе почти нет концертных афиш.

Все в ожидании. Промоутеры ждут, когда артисты понизят цены. У меня есть ощущение, что этот бизнес видоизменится. В Иркутске вообще все стало очень сложно...

Меньше залов - меньше перспектив

- Я часто читаю о том, какой Иркутск замечательный город. Но для меня есть очень простой способ измерения динамики развития города, как в старом анекдоте: сидят два эстрадных администратора во время войны, греются у буржуйки, и тут голос Левитана из репродуктора: "Сегодня советские войска с боем взяли крупный город Орел!" Один другому: "Тоже мне крупный город, две площадки по 300 мест".

Так вот, в Иркутске сокращается количество мест в зрительных залах. Вот была филармония на 480 мест, теперь там 440. Была старая музкомедия (ныне филиал ТЮЗа) - с залом на 800 мест, а потом там вдруг стало 480 мест. В самом драмтеатре почти 100 мест на галерке тоже не входят в билетную книжку театра. Зал политехнического университета - огромный по иркутским меркам, в котором раньше проходило большое количество концертов от классики до рока, - сейчас не используется как концертный. Я понимаю, что это вуз и у него своя система: охрана, занятия... Но зал потерян для города. И это печально.

Поэтому, когда говорят, что город развивается, то пусть не врут. В Красноярске, например, когда-то построили зал на 1500 мест. И знаете, к чему это привело? К тому, что приезжает в Красноярск, например, президент РФ, собирают в зале на 1500 мест какой-нибудь съезд или форум, выходит на трибуну президент и произносит речь о развитии Сибири и Дальнего Востока. И Красноярск оказывается городом, где произносятся программные выступления, принимаются какие-то серьезные решения, куда регулярно приезжают первые лица. А все почему? В том числе и потому, что в городе есть зал на 1500 мест.

На сегодняшний день Иркутск - город, в котором сокращается население, из которого уже выводятся вузы

(показательна ситуация с ИВВАИУ). Мы долго еще можем себя обманывать, но мне кажется, что в оценке того, что происходит с городом, нужно быть трезвым.

Беседовала Мария Войцешко

Автор: Беседовала Мария Войцешко © Иркутская торговая газета ОБЩЕСТВО, ИРКУТСК 👁 3273
22.01.2009, 16:07 📄 381

URL: <https://babr24.com/?ADE=50140> Bytes: 7789 / 7746 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: **Беседовала
Мария Войцешко.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@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: krsyar.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](#)