

В ПОИСКЕ НЕЗАВИСИМОСТИ

ПЕТЕРБУРГ — ЧИТАЮЩИЙ ГОРОД, КОТОРОМУ НЕ ХВАТАЕТ НЕЗАВИСИМЫХ КНИЖНЫХ МАГАЗИНОВ С КАЧЕСТВЕННОЙ ЛИТЕРАТУРОЙ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА. ДАЖЕ НЕСМОТРЯ НА НЕПОКОЛЕБИМЫЕ ПОЗИЦИИ ЛИДЕРОВ РЫНКА И ОДНОВРЕМЕННОЕ ПАДЕНИЕ ТИРАЖЕЙ, НОВЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ ПРОЕКТЫ ВОСТРЕБОВАНЫ И ПОЗИТИВНО ВОСПРИНИМАЮТСЯ ПЕТЕРБУРГСКОЙ АУДИТОРИЕЙ. КРИСТИНА НАУМОВА

Книжный рынок уже не первый год находится в упадке, констатирует основатель магазина книг «Фаренгейт 451» Платон Романов. В частности, падают тиражи. Если еще пять лет назад тираж 5 тыс. экземпляров считался нормальным, то сейчас средний тираж — 3 тыс. экземпляров, рассказывает господин Романов. «Большая часть рынка принадлежит издательству ЭКСМО/АСТ, им же принадлежат почти все книжные сети, в которых продаются в основном их книги. Например, в сети «Буквоед» книги издательства «Ад маргинем» не представлены вовсе, книги ряда других независимых издательств спрятаны так далеко, что найти их на полках не так-то просто», — говорит собеседник издания.

СЛОЖНО, НО ИНТЕРЕСНО Аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев обращает внимание на то, что в Петербурге состояние книжного рынка лучше, чем в целом по стране. Так, по оценкам компании Knight Frank, доля книжных арендаторов на пешеходных улицах в Петербурге составляет 7%, тогда как в Москве — всего 2%. При этом ситуация действительно не слишком радужная. «После существенного падения книжного рынка в 2014 и 2015 годах восстановление пока идет крайне медленными темпами», — поясняет эксперт. Впрочем, по прогнозам аналитиков, 2017 и 2018 годы могут оказаться переломными. В целом по стране в денежном выражении рынок вырастет на 7%, до 75 млрд рублей, в 2018 году — еще на 7–8%. К 2025 году издатели намерены удвоить объем рынка при сохранении действующих темпов роста. В натуральном выражении объем рынка в 2017 году достигнет 300 млн экземпляров против 299 млн годом ранее. В 2018 году в холодноте прогнозируют рост на 2%, до 306 млн. При этом можно ожидать, что Петербург традиционно покажет несколько более высокие темпы, чем страна в среднем, говорит господин Коренев.

Генеральный директор издательства «Пятый Рим» Максим Тимонов называет текущее положение дел на книжном рынке сложным, но интересным. «Появляются и исчезают книжные проекты, есть интересные инициативы, часть на грани коммерции и чистого фана, книжный рынок пробует новые каналы и площадки распространения. Если мы говорим именно о книготорговом рынке, эти попытки очень интересны, поскольку книготорговля — отрасль крайне консервативная, кто бы что ни говорил, и книжные магазины идут на эксперименты и изменения работы крайне неохотно. Но они находятся под огромным давлением с разных сторон и вынуждены меняться», — рассуждает Максим Тимонов. Совладелец «Подписных изданий» Михаил Иванов в числе проблем называет неконтролируемый демпинг со стороны крупных ритейлеров, анархиче-



ЕВГЕНИЙ ПЛАТОНОВ

СЕТЬ «БУКВОЕД» ЗАНИМАЕТ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ КНИЖНОГО РЫНКА ПЕТЕРБУРГА, И СИТУАЦИЯ ВРЯД ЛИ ИЗМЕНИТСЯ

ское ценообразование, рост стоимости книг, низкую рентабельность, высокую аренду и отсутствие льгот, а также высокие налоги и монополизацию рынка.

ЧТО-ТО НОВОЕ Бесспорным лидером среди петербургских ритейлеров можно называть «Буквоед», насчитывающий 70 магазинов в торговых центрах и в помещениях стрит-ритейла, отмечает господин Коренев. Кроме того, в центре города самый узнаваемый книжный магазин — «Дом книги» в доме Зингера.

Книжная сеть «Буквоед» занимает большую часть книжного рынка Петербурга и ситуация вряд ли изменится, полагает Платон Романов. По его словам, сегодня альтернативой сетям и большим магазинам являются так называемые независимые книжные. Помимо уже себя зарекомендовавших «Все свободны» (Мойка, 28), «Порядок слов» (Фонтанка, 15), «Фаренгейт 451» (Маяковского, 25), «Свои книги» (Репина, 41), не так давно в Петербурге открылись «Марки и закладки» (Фонтанка, 20), «Гой» (Биржевая линия В.О., 12), «Желтый двор» (Ковенский переулок, 14). «Подобные магазины открываются фанатами своего дела. Каждый такой магазин имеет ярко выраженную индивидуальность, разный подход к ассортименту и ценовой политике. Цены значительно ниже, чем в сетях. Конкуренции среди нас нет, нас слишком мало. В большинстве своем мы дружим и поддерживаем друг друга», — рассказывает Платон Романов.

Максим Тимонов тоже полагает, что место для новых игроков еще есть. В частности, интересны небольшие специализиро-

ванные книготорговые проекты, которые работают не столько с монстрами рынка, сколько с небольшими издательствами и предлагают читателям что-то новое, неформатное. «Такие книготорговцы сами активно ищут аудиторию, предлагают интересные форматы покупки. Как правило, они стараются вернуть атмосферу книжного магазина как места не только покупки, но и общения единомышленников — людей, объединенных общей страстью и тайной: любовью к книге», — рассказывает господин Тимонов.

Платон Романов полагает, что сегодня рынок ощущает серьезный дефицит самих книжных магазинов. «Мне пишут из разных концов страны, ищут книги. Казалось бы, в чем проблема найти роман „Гойя“ Фейхтвангера? А в Уссурийске нет его, пришлось заказывать из Петербурга. Книжных в Петербурге и Москве не так много, как хотелось бы, а в остальных городах страны совсем мало, поэтому книги очень сложно распространять. Совсем нет ресурсов, информирующих о книгах. Людям нелегко узнать о новых писателях, последних веяниях, новинках. Есть замечательный портал „Горький“, основанный московским „Фаланстером“, но этого, конечно, не хватает», — рассказывает господин Романов.

ЦИФРА — НЕ КОНКУРЕНТ Алексей Коренев отмечает, что заметную конкуренцию магазинам формата офлайн составляют интернет-продажи книг, где традиционно лидируют «Лабиринт» и Ozon. При этом, по словам эксперта, в последнее время спрос на электронные книги стал немного снижаться, а на бумажные — наоборот, расти. Впрочем, это может быть временным явлением, веянием моды.

Платон Романов вовсе не видит конкуренции между печатной и электронной книгой. «В „Фаренгейт“ приходит масса людей, прочитавших электронную книгу и решивших купить бумажную. Очень много говорили об этом лет пять-шесть назад, с тех пор стало понятно, что бумажная книга нигде не денется, электронная книга заняла свою нишу и, надеюсь, продолжит развиваться. Далеко не все есть в электронном варианте, как и в бумажном не все просто найти. Электронные тексты прекрасно дополняют бумажные издания», — говорит господин Романов.

Владимир Семенов из «Галереи печати» полагает, что электронные и бумажные книги помогают друг другу. «Бизнес-книги читают сначала в цифре, а потом в бумаге. А классику никто на флешке дарить не будет», — говорит Владимир Семенов.

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ВКУС Платон Романов говорит, что сегодня высок спрос на нон-фикшн и детскую литературу. Художественные взрослые книги при этом продаются значительно слабее. Очень популярны научно-популярные произведе-

ния, книги по культурологии, искусству, философии. Детская литература, в отличие от всего остального, сейчас на подъеме, подчеркивает Платон Романов. Издается огромное количество разнообразных новых авторов, как отечественных, так и зарубежных, а также переиздается классика.

Если говорить о спросе на книги массового сегмента, то вкусы сосредоточены вокруг дамских романов, детективов, триллеров, модной псевдоинтеллектуальной литературы и эзотерики, говорит Максим Тимонов. В Петербурге, по его словам, любят книги о городе. «Мы это знаем совершенно точно. Например, именно в Питере выше всего интерес к книге Вячеслава Мосунова „Погосты. Битва в тупике“ об одном из эпизодов блокады Ленинграда. А в книге замечательного питерского писателя Александра Пелевина „Здесь живу только я“ город и вовсе является одним из главных героев, и именно в Питере это произведение нашло своего читателя», — рассказывает эксперт.

Михаил Иванов отмечает, что петербуржцы любят качественные детские книги, умный нон-фикшн и достойный фикшн. Топы продаж у сетевых магазинов и несетевых различаются порой на 100%. В целом по стране рейтинги сильно «поумнели» за последние десять лет, полагает господин Иванов.

Алексей Коренев отмечает, что по продажам традиционно лидируют учебники. На них и спрос выше, и цены растут быстрее. Например, на приключенческую литературу и детективы в прошлом году рост цен был на уровне инфляции, то есть около 5%, тогда как учебники подорожали вдвое быстрее — более чем на 10%.

Основной поток покупателей в книжных магазинах — студенты и люди среднего возраста, говорит Платон Романов. «В „Фаренгейт“, поскольку мы занимаемся еще и букинистикой, заходят библиофилы и собиратели. Это в большинстве своем люди старшего поколения. Школьники часто заходят, но покупательная способность у них слабовата. В Петербурге даже существуют книжные маршруты в центре города. Человек, гуляя, обходит несколько книжных магазинов подряд, сравнивает цены, ассортимент, новинки в каждом магазине. То есть это люди образованные, привыкшие читать, получающие удовольствие от прочтения и приобретения книг», — отмечает собеседник ВГ.

А вот в «Буквоеде» и «Доме книги, по мнению господина Романова, дела обстоят иначе. «Там проходимость гораздо больше, но основная выручка делается за счет сопутствующих товаров: канцелярии, шоколадок на кассе, брелоков и прочего. Общее качество книг оставляет желать лучшего, так что целевая аудитория „Буквоеда“ несколько отличается от аудитории независимых книжных», — полагает участник рынка. ■