

АРХИВЫ И КНИГОИЗДАНИЕ
(ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ АНКЕТЫ)

Я разделил свои комментарии на три группы, которые в целом соответствуют структуре работы с “авторским наследием”, как я ее понимаю:

1. Архив: хранение, права и подготовка к публикации
2. Издательский цикл и работа с архивом
3. Книжный рынок или система товародвижения

Предложения структурированы не по вопросам анкеты, но в целом дают, как мне кажется, развернутое представление о сути проблем. В своих ответах я старался дать обобщенное понимание тех проблем, о которых мне известно, в основном опираясь на небольшой опыт помощи в работе с архивом Владимира Вениаминовича Бибихина.

Мои размышления касаются, прежде всего, организационных и финансовых аспектов работы. Конечно же, я понимаю, что не в этом всё дело, не это принципиально, но я думаю, что разумные улучшения с этой стороны могут дать свою пользу.

1. Архив

Вся система работы с “творческим наследием” и, прежде всего, с архивами, сформировалась в советское время, когда неявно предполагалось, что писатели, ученые – люди государственные и наследие принадлежит государству. В этой системе правовые, организационные и технические задачи по работе с архивом ставило и решало государство.

За последние 20 лет ситуация изменилась в корне, но система осталась. *И это принципиальная проблема:* в стране нет никакой инфраструктуры, которая помогает правообладателям а) разобраться в самой задаче: как и что нужно сохранить б) создать необходимые технические и организационные условия хранения архива в) оформить на разумных началах соотв. правоотношения с сервисными организациями в этой сфере.

Фактически вы можете либо “сдать” государству архив и по сути его потерять, либо хранить его у себя (но далеко не все умеют это делать и понимают как: масса печальных случаев утраты архивов, их распыления возникают именно по этой причине: правообладатели просто не знают, что и как делать). Третий вариант — воспользоваться коммерческой инфраструктурой

архивирования — практически не доступен для гуманитарной сферы: это очень дорого и/или сервисы не ориентированы именно на такой тип архивов (как правило, коммерческая архивная индустрия работает с архивами компаний и корпораций, она умеет хранить деловые бумаги, бухгалтерскую отчетность и ориентируется на соответствующие стандарты и правила).

Другая проблема: собственно работа с архивом. Правообладатели не имеют никакой поддержки в том, что касается работы с рукописями (в мире существует множество некоммерческих организаций, университетских программ и т.д., ориентированных на эту задачу). Вся работа с архивом держится на энтузиазме хранителей в том счастливом случае, когда хранитель архива понимает, *что* нужно делать, и умеет работать с текстами. Необходимо признать, что работа с архивом — это не техническая и организационная задача, это по сути *научная работа*, и везде в мире она именно так и построена: подготовка, анализ, комментирование, публикация — в норме это не задача правообладателя, эта научная работа для университетов и институтов; работа, которую должно поддерживать государство, некоммерческие организации, а дело правообладателя — предоставить права на работу с архивом. Сейчас это абсолютно не так: архив — личная забота правообладателя.

Третий момент: *электронный архив*. Современные технические средства позволяют создать полный дубликат любого рукописного архива в электронном виде. Электронный архив не только удобно хранить: с ним одновременно могут работать разные специалисты в разных городах и странах. В России фактически такая возможность закрыта: услуги частных компаний дороги для правообладателя (еще раз напомним: частные компании ориентированы на работу с архивами корпораций, т.е. как правило — с деловыми бумагами).

Ко всем перечисленным пунктам в равной степени относится *правовой вопрос*. Права правообладателя должны быть защищены, это требует соответствующих знаний (т.е. — квалифицированной правовой поддержки) и определенного качества всей инфраструктуры (архивы, электронные архивы и т.д.)

2. Издательский цикл

В последние годы (за очень редким исключением) научные, философские работы издаются без соответствующего научного аппарата, качество изданий крайне невысоко, новые переводы философской классики — большая редкость; похожая ситуация с

изданием стихов. Причина проста: подготовить сложный текст к изданию — дорого, требует времени и хорошей квалификации.

Формально издание философской работы ничем не должно отличаться от издания детектива, но фактически это совсем не так (об этом подробнее в третьей части). Судите сами.

1. Чтобы издать детективный роман, необходимо просто конвертировать обычный файл doc в соотв. издательский формат, в этом состоит по сути вся “подготовка” книги. Чтобы издать научную или философскую книгу, необходима большая подготовительная работа: научный “аппарат”, комментарии, вводные статьи и примечания. Наконец, даже техническая работа по вычитке текста требует совсем другой квалификации. Затраты времени и ресурсов на подготовку несоизмеримы.
2. Тираж детектива: 5-50 тыс. (и более). Тираж философский работы 2-1 тыс. (и менее).
3. Цена: увы — читатели “умных” книг не самые обеспеченные люди и в большинстве случаев купить для них книгу за 500 руб. — просто дорого. Продавать такие книги дешево — невозможно: тираж маленький, затраты большие.

Как правило, небольшие издательства, выпускающие сложные книги, не имеют возможности поддерживать работу профессиональных редакций, взаимодействовать с институтами и университетами в процессе подготовки книг к изданию (а те в свою очередь не работают с правообладателями — см. первую часть). В итоге “издание” рукописей решается как чисто техническая и коммерческая задача, что приводит к плачевным результатам. Еще раз оговоримся: исключения, когда энтузиазм, самоотверженность и хорошая профессиональная подготовка издателей и правообладателей счастливым образом совпадают по времени и месту — такие исключения есть, но они крайне редки.

Что можно предложить для изменения ситуации в работе с архивами (имея ввиду весь комплекс проблем, обсуждавшиеся в первом и втором разделах)?

1. *Необходимо отдельное законодательство, регулирующее ту часть прав на наследие, которая не может быть явным образом вовлечена в коммерческий оборот. Это очень важная вещь. Действующая правовая система разумно исходит из того, что “права” — это собственность, “оборот” этой собственности есть частное дело правообладателя. Этот оборот может быть “дискретным”: вы можете оформить разные виды*

прав, формировать разные виды правоотношений, не связанные между собой. Такая система хорошо подходит для эстрадных исполнителей, авторов популярных романов и создателей рекламных слоганов. *Хранение научных, философских, поэтических архивов — это научная междисциплинарная работа, издание таких архивов — научная работа, изучение таких архивов — научная работа.* Соответственно, законодатель должен понимать “оборот” таких “прав” не как часть “коммерческого цикла”, а как систему элементов именно научной работы; должны быть продуманы и описаны стимулы, направленные на связывание научных организаций и архивов, издателей и архивов, издателей и научных организаций. В качестве примера (но не образца) можно привести законодательство об орфанных препаратах на фармацевтическом рынке.

2. Помощь в этой сложной работе требует самых разнообразных усилий: необходимо развивать всю инфраструктуру, направленную на работу с архивами и изданием книг как *экосистему*, подобно тому, как в индустрии информационных технологий вокруг одного “ядра” объединяют работу сотен и тысяч небольших компаний и просто — энтузиастов, использующих общие платформы и легкий неформализованный доступ к необходимым ресурсам.
3. Государственная поддержка (финансовая, но не только) так же должна ориентироваться на развитие именно такой связанной системы; не нужно делать вид, что финансируя по программе книгоиздания выпуск большой философской работы, мы затем “направляем книгу на книжный рынок”, это просто самообман. (О книжном рынке — в третьей части).
4. Необходима *специализированная* архивная инфраструктура, ориентированная на работу с научными, философскими, литературными рукописями и *интегрированная в научную работу*.
5. Отдельная задача — развитие электронных архивов. В этом направлении многое делается (есть законодательство, созданные электронные системы, тестируются механизмы взаимодействия и т.д.), но по-прежнему вся эта система строится под коммерческий оборот “прав”, в таком виде она просто не сможет работать с теми архивами и рукописями, о которых здесь идет речь.

6. Специальные финансовые инструменты поддержки. Такие инструменты необходимы и правообладателям (на возмещение различных расходов, связанных с сохранением архивов и работой с ним) и издателям и университетам/институтам. (об инструментах — в третьей части).
7. Информация для правообладателей. Сейчас нужно очень хорошо разбираться в задаче, чтобы найти хоть какую-то информацию о том, где, как и какую помощь может получить человек, ставший правообладателем. Нужно помнить, что правообладатель — это не профессия, он не обязан разбираться в тонкостях законодательства, технических деталях, быть специалистом в архивном деле и издательском бизнесе. Подробная доступная информация о возможных инструментах поддержки и профессиональных услугах, которые могут быть полезны, размещенная в интернете, была бы простым, но действенным инструментом помощи. (Для справки: сейчас в Яндексе на запрос “как создать архив” выдаются ссылки на zip и rar...)

3. Система товародвижения

Розничная продажа книг в России контролируется крупными игроками книжного рынка. На книжных полках нет или почти нет места для “сложной” литературы, книжный бизнес превратился в “фастфуд”. Об этом много пишут, и сложившаяся система товародвижения (продажа и продвижение книг) в России считается главным препятствием развития той части издательского бизнеса, которая издает “сложные” книги для “умного” чтения.

Всё это верно только отчасти. Национальные книжные сети во всем мире давно стали частью индустрии развлечений, они конкурируют за “досуг”, время, которое человек может провести в кинотеатре, фитнес-клубе или — за чтением книги. Поэзия, философия — это вещи просто другого рода. То обстоятельство, что и одно и другое называется “книга” — простое совпадение.

Таким образом, ругать книжную дистрибуцию бессмысленно, она в принципе не может быть приспособлена для целей продвижения “сложных” книг. Если, например, вы продаете велосипеды и у вас есть розничная сеть, то вы не сможете через нее продавать авианосцы на том основании, что и то и другое — транспортные средства.

Необходимо создавать отдельную систему продвижения и продаж книг (книг в смысле: поэзия, философия, наука, “сложное чтение”, чтение не как “досуг”), отвечающую именно такому их пониманию, ориентированную на соответствующего читателя и не связанную условиями рыночной конкуренции с коммерческим книгоизданием.

Вот несколько идей о том, как эту систему можно построить.

1. *Основа дистрибуции:*

- а. Университеты, институты, студенческие кампусы и т.д. Именно там работают и живут люди, которые читают эти книги. Сейчас таких магазинов практически нет или они продают сугубо специальную, учебную литературу. Может показаться, что в лучшем положении МГУ, но сравните, сколько таких магазинчиков на территории Оксфорда и сколько — на Ленгорах...
- б. Библиотеки. Научные, областные, городские, словом крупные библиотеки, куда приходят люди за знаниями, а не за развлечениями. Нет ничего страшного в том, чтобы такие библиотеки давали возможность продавать книги (небольшое помещение 70-100 метров всегда можно найти).

2. *Ключевой момент: доступная логистика.* Логистика в широком смысле: от доставки книг к месту продаж до создания электронной системы, доступной всем участникам рынка, собирающей информацию об издательских планах и позволяющей фактически представлять единый прайс-лист всех участников системы, планировать закупки книг и т.д.

3. *Финансовые инструменты.* Очевидно, что эта часть книжного рынка — не совсем бизнес. Во-первых, как мы уже сказали, есть книги и книги, во-вторых, конкуренция между этими “видами” книг принципиально не возможна: эти два “типа” книг исходно находятся в неравных конкурентных условиях. Для выравнивания этих условий нужна поддержка, которая должна быть структурирована как набор финансовых инструментов, которые: а) открыты по типу — т.е. доступны всем, кто издает и продвигает такие книги, б) специфичны по виду — т.е. это не просто “деньги”, но разные финансовые продукты, которые помогают решать задачи в проблемных точках системы.

4. Акцент в инструментах финансовой поддержки нужно смещать с “поддержки книгоиздания” (т.е. по сути дотации типографиям) на поддержку подготовки рукописей к изданию, с одной стороны, и на поддержку продвижения книг, с другой стороны. Тогда “книгоиздание” (через некоторое время) будет способно развиваться и без поддержки. Та система, которая действует сейчас, работает не на читателя, а на книжный склад (экспертные оценки по тиражам, не ушедшим со складов книгоиздателей — от 30 до 50 процентов).

Попробуем понять, какими параметрами может быть описана такая система и о каких масштабах поддержки идет речь.

Параметры системы товародвижения.

1. Структура издательского бизнеса.

- а. Существует не менее 50 издательств, регулярно (ежегодно) выпускающих “сложные” книги. Издательств, выпускающих 50-100 наименований в год, не более 20. Остальные выпускают 10-20 книг ежегодно. Еще, вероятно, существует около сотни издательств, выпускающих такие книги не регулярно, по несколько наименований в год и не каждый год. Тираж составляет от 1 до 2 тыс. экземпляров, некоторые книги издаются и меньшим тиражом. Таким образом, в расчетах мы можем принять следующие данные:

Таблица 1. “Количественные параметры рынка”

Группы издательств	Количество издательств	Средний тираж	Кол-во книг в год на 1 изд-во	Общий тираж в год	Общее кол-во наименований в группе
“Крупные издательства”	20	1 500	50	1 500 000	1 000
“Средние издательства”	30	1 500	15	675 000	450
“Маленькие” издательства	100	1 000	2	200 000	200
ИТОГО	150	1 439	67	2 375 000	1 650

2. Общие параметры рынка.

- а. Всего получается, что примерно 150 издательств выпускают около 1 650 книг суммарным тиражом 2 375 000 экз. в год.

- b. Допустим, что цифра занижена: примем для расчетов, что всего издательств 200, книг – 2 000 шт. и суммарный тираж 3 млн. (зайдя на сайт Non fiction, я узнал, что в прошлом году в этой выставке участвовали 290 издательств из 20 стран мира, т.е. предположение о 200 российских издательствах вполне реалистично).
 - c. При розничной цене такой книги в 500–700 руб. и дороже стоимость ее производства очевидно не ниже 300 руб., т.е. примерно 10 долларов.
 - d. Таким образом, суммарный объем выпуска — примерно 30 млн. долларов в год, объем рынка в розничных ценах – 50–60 млн. долларов.
3. *География.* Минимум половина рынка локализована в Москве и Питере, далее треть в нескольких городах-миллионниках (Новосибирск, Нижний Новгород и т.д.), остальной объем — это “вся Россия” плюс русскоговорящие страны.
4. *Характеристика рынка*
- a. Рынок микроскопически мал. Если учесть что продажи книг затягиваются на годы, а наши оценки суммарного тиража явно оптимистичны (во всяком случае, многолетний средний тираж существенно меньше, а непроданные остатки могут составлять половину тиража и более), то *фактический* годовой объем продаж не 50–60 млн. а вероятно 30–40 млн. долл.
 - b. Также обстоит дело и с фактическими (т.е. оплаченными) затратами: во многих случаях работа по подготовке книг выполняется бесплатно и оплачиваются только типографские расходы. Таким образом, *фактическая себестоимость* — не более 20 млн. долларов в год.
5. *Возможная структура новой розничной сети.*
- a. Прежде всего, как ни странно, нужно поддерживать *продажи книг*: без развития спроса и расширения продаж бессмысленно поддерживать индустрию. Здесь есть несколько очевидных резервов роста:
 - b. *Рынок столиц*: парадокс, но в Москве и Питере мало книжных магазинов; я думаю, что знаю почти все и их легко объехать за один день. Попробуйте в Лондоне их объехать за один день... Причина проста: стоимость

ведения дел в Москве крайне высока, здесь можно продавать только очень много и с гигантской маржой. Как мы выяснили — это не наш случай. Следовательно, нужно для таких книжных магазинов существенно снизить стоимость ведения дел: льготная аренда, льготные ставки на электроэнергию, товарные кредиты для формирования и поддержания ассортимента (об этом подробнее в дальнейшем), субсидии на продвижение в интернете — это очень важно. Я думаю, в Москве при такой поддержке легко поместится 10 новых магазинчиков, в Питере — 5.

с. *Рынок городов-миллионников.* Это 10 городов, в каждом из которых нужно хотя бы 2–3 новых магазина. Схема поддержки та же. Итого 25 магазинов.

д. *Рынок малых городов.* Это очень важная и сейчас абсолютно пустая часть рынка с огромным потенциалом роста: в малых городах много читающих и думающих людей, доступ к нормальным книгам практически отсутствует. Необходимо в каждом из 100 городов хотя бы по 1 магазину.

е. Всего мы получим 15 магазинов небольших для Москвы и Питера и 125 — маленьких для других городов.

6. *Возможные параметры нового сегмента книжного рынка.*

а. В небольшом магазине поместится до 10 тыс. книг. В маленьком совсем — 5 тыс.

б. Попробуем оценить затраты. Обустроить небольшое помещение в Москве (полки, касса, прочие мелочи) — 1 млн. руб. вполне хватит, в провинции цены ниже и магазин нам нужен поменьше — пробуем уложиться в 500 тыс.

с. В итоге требуется:

Таблица 2. «Параметры розничной сети для «умных книг»»

	Кол-во новых магазинов, шт.	Средние затраты на 1 магазин, руб.	Размер книжной полки 1 магазина, шт.	Суммарные затраты на 1 город, руб.	Суммарные размеры книжной полки в 1 городе, шт.
Москва	10	1 000 000	10 000	10 000 000	100 000
СПб	5	1 000 000	10 000	5 000 000	50 000
Миллионники	25	500 000	5 000	12 500 000	125 000
Малые города	100	500 000	5 000	50 000 000	500 000
ИТОГО	140			77 500 000	775 000

- d. Несложные расчеты показывают: необходимо меньше **3 (трех) миллионов долларов, чтобы создать в масштабах страны торговую сеть, на полках которой могут стоять (каждый день) почти 800 тыс. книг.**
- e. Мы помним, что в среднем печать (подготовка) одной книги стоит 10 долл., т.е. необходимо 8 млн. долларов на формирование начальной книжной полки. **Итого – 11 млн. долларов начальных инвестиций** (формирование торговой сети плюс ассортимент) на всю страну...

Некоторые выводы

Представленные оценки рынка очень приблизительны и не опираются на детальный анализ. Задача этих “цифр” показать скорее качественные параметры, чем дать точную количественную оценку. В любом случае мы видим, что вся система “стоит” очень недорого, небольшие средства государства (сопоставимы с объемом поддержки книгоиздания, например) и некоммерческого сектора могли бы иметь огромное значение для поддержки всей работы — от формирования архива до организации доступа к читателю.

Достаточно 5–7 млн. долларов в год государственных средств, 5–7 млн. — средств крупных частных благотворителей, чтобы полностью в течение 2–3 лет сформировать новую систему, оказать существенную по масштабам поддержку всей издательской индустрии (в этом именно сегменте, а не в издании коммерческой литературы).

Часть средств будет “потеряна”: треть тиражей не будут проданы, а часть издательских проектов не дойдет до печати. Это не так страшно: можно согласиться с этими потерями — значение, которое имеет появление доступных для читателя книг, лучших книг наших поэтов, философов, ученых стоит того.

В завершении я хотел бы еще раз показать, какие меры по всей цепочке задач от архива до книжной полки хорошо было бы предпринять. *Итак, первый этап — архив.*

1. Научный анализ и разбор архивов. Правовая, информационная и техническая помощь правообладателям.

2. Интеграция работы по изучению архивов в программы исследований ведущих гуманитарных ВУЗов, привлечение к этой работе студентов и аспирантов.
3. Создание электронных копий архивов, с тем чтобы специалисты из разных городов и стран могли работать удаленно.
4. Поддержка тематических семинаров, конференций, связанных с обсуждением научной работы, которая ведется с архивами. Поощрение международного обмена в рамках такой работы.

Перечисленные задачи касаются “допечатного” этапа работ. Основные инструменты, которые можно здесь использовать — средства Госпрограммы развития культуры, настройка инструментов поддержки РГНФ и других государственных программ (ГП Развитие науки, например). Здесь же можно задействовать и средства частных фондов, работающих в гуманитарной сфере. Может быть не всегда нужно делать роскошные подарочные издания любимых авторов тиражом 500 экземпляров с бюджетом в 100 тыс. долларов, а часть средств выделить на цели, перечисленные выше?

Большую помощь могут оказать лидеры рынка информационных технологий. Крупнейшие компании — Яндекс, Google, Mail.ru — могли бы выделить средства (совсем небольшие) на проекты pro bono: создание цифровых архивов, создание сайтов лучших наших ученых, философов, поэтов, поддержку ресурсов в интернете, оцифровку аудио- и видеозаписей, выпуск “электронных книг”, небольшие рекламные компании в интернете. Все эти задачи будут стоить каждой из гигантских компаний сотни тысяч долларов в год, но для правообладателей, каждый из которых должен потратить хотя бы 2–3 тысячи долларов на каждом этапе работы, такие расходы не по силам.

Движемся дальше: от архива к изданию книг.

1. Корректная работа по подготовке книги к изданию.
2. Квалифицированная редакторская работа.
3. Разумный контроль качества полиграфии (издание не обязательно должно быть роскошным, но хорошо и аккуратно выполнено — обязательно).

Эта работа сейчас финансируется по программе поддержки книгоиздания. Я не очень понимаю, каким образом сейчас это устроено, как принимаются решения, как формируется представление о средней стоимости тиража и т.д. Но на мой взгляд, “важность” в процессе отбора должна быть связана не только с

“именем”, но прежде всего с оценкой объема и качества *предварительно проделанной работы*. Поощрять торопливые, наспех сделанные, невычитанные, “слепые” издания, так же как и издания, выполненные на “золотой бумаге”, не следует. Эти требования в равной степени полезно было бы учесть и частным благотворителям, и государственным программам.

Наконец третий этап: от типографии на книжную полку.

1. Значительное расширение розничной сети для продажи “сложных” книг (об этом подробно шла речь в предыдущем разделе). Эту работу можно выполнить на государственные средства и средства крупных частных фондов.
2. Создание национального электронного каталога и системы “оповещения” о планируемых и выпущенных тиражах. Это объемная электронная база заданных с онлайн-доступом. Выполнить такую работу *pro bono* мог бы кто-то из крупных интеграторов (IBS, например).
3. Развитие системы “электронных библиотек”. Это процесс сейчас формируется и будет развиваться, но помощь и здесь не помешает.
4. Долгосрочные ссуды на печать тиража и на закупку тиража розничной сетью. Я думаю, что если сформировать пакет инструментов поддержки на первом и втором этапе, то на третьем этапе *нужно заменить дотацию на печать (как это есть сейчас) на ссуду*. Это важно: сейчас система поддержки стимулирует “освоить грант”: напечатать тираж и положить его на склад. *Ни мотивации, ни ресурсов на работу до печати и после печати у издательств нет.*
5. Поддержка региональных книжных фестивалей, памятных дней, связанных с авторами, информационная поддержка на этапе выхода книги из печати. Средства на эти цели следует существенно увеличить. Есть компании, которые умеют организовать такие вещи, сделать их увлекательными и интересными для читателя. Работу этих компаний нужно включать в систему поддержки.
6. Поддержка международных инициатив (перевод, научная работа и продвижение в иноязычной среде).
7. Наконец, поддержка региональных магазинов и магазинчиков: от субсидий на аренду, связь и электричество до субсидий на доставку и складское хранение тиражей. То есть поддерживать

нужно прежде всего продвижение, работу с книгой, не работу печатного станка.

Я думаю, каждый, кто читает эти заметки, знает, что не разобраны, находятся в непонятном состоянии (то есть попросту гибнут), не опубликованы, не изучены и просто — неизвестны читателю и в принципе не известны ни кому, кроме узкого круга людей, архивы и работы нескольких десятков лучших философов, поэтов, гуманитарных ученых. Они жили и ушли из жизни на рубеже века, некоторые к счастью живы сейчас, но голос их почти не слышен.

Я не буду называть всех, приведу только один пример. В прошлом году в Женеве проводили большую конференцию “Ленинградские поэты конца XX века”, несколько дней читались доклады, а после — поэтические вечера. О творчестве Елены Шварц было сделано два или три доклада от Женевского университета, а от Санкт-Петербургского не было ни одного. Я могу ошибаться, но, кажется, Елена Андреевна Шварц никогда не была в Швейцарии и не писала о ней.