

Между писателем и читателем есть один важный посредник — книжная торговля. Да, экономический фактор и в ней важен, но книга — товар особый. Особенно белорусская, социально значимая. О том, как сделать ее востребованной у покупателя и что покупатель предпочитает сегодня, мы говорим с генеральным директором ОАО «Белкнига» Александром Вашкевичем.



ФОТО СЕРГЕЯ МИЛЕВИЧА

Больше, чем товар

Как заметить на прилавке хорошую книгу



ФОТО ВИТАЛИЯ ПИВОВАРНИКА

— Конечно, для предпринимателя главное, чтобы книга продавалась, с этим не поспоришь. Во всех ли случаях можно относиться к ней как к товару?

— Если только так, толку не будет. У каждого, наверное, есть та книга, которая помогла найти путь в жизни, дорогая сердцу. Когда учился в военно-морском училище, ко мне попал томик «Судеб морских таинственная вязь» писателя-мариниста Николая Черкашина. Сколько ни переезжал, возил его с собой. А в прошлом месяце в магазине «Светоч» удалось взять у Николая Черкашина автограф, что я считаю очень символическим. Книга — больше, чем товар. Глава государства еще в 2012 году подписал распоряжение о том, чтобы открытое акционерное общество «Белкнига» имело льготную арендную плату. В ответ от нас ждут, что мы будем активно заниматься продвижением книг, в том числе социально значимых. Поэтому мы не идем по пути наших партнеров и конкурентов, чтобы параллельно с книгами для высокой доходности продавать крем для бритья, табуретки и прочее. Нет, 64 процента нашего оборота — это книга. Я 10 лет работаю директором, и в течение всего этого периода данный процент рос. Остальное — это канцелярская, бумажная продукция.

— Попадает ли белорусская книга на внешний рынок?

— «Белкнига» ориентирована прежде всего на внутренний рынок. На внешний рынок наши издательства, особенно государственные, вряд ли смогут легко попасть. В негосударственном секторе иначе. Издают и белорусскую литературу, и зарубежную. Например, на Франкфуртской книжной выставке покупаются авторские права на издание в переводе на русский язык какого-то известного писателя. Десять процентов тиража продается в Беларуси, остальное идет в Россию. Литература на белорусском языке может быть востребована прежде всего в Беларуси. Бывает, что диспуты что-то берут, но это не промышленные объемы. В Санкт-Петербург, например, несколько раз возили белорусские книги, в Москву.

— А как насчет интернет-торговли?

— Много отправляем по интернет-заказам. И в Германию, и в Италию, и во Францию. Продажи растут, но пока говорить о значительных цифрах рано.

— А с аудиокнигами работаете?

— Да, но этот сегмент, наверное, уйдет. Помните, несколько лет назад была сеть маленьких магазинов «Проспект», где торговали аудиопродукцией, в том числе аудиокнигами? Сейчас этих магазинов нет.

— Видимо, желающие все скачивают в цифровом виде. Кстати, а как с электронными версиями?

— Мы готовы работать и с электронным форматом книги, но тут много законодательных вопросов. И они не до конца решены даже в России при их больших объемах. Это в первую очередь вопрос пиратства. От скачивания электронной книги все должны получить деньги — и автор, и издатель, нужна четкая регламентация.

— Книге необходим пиар?

— Да. Но презентации дают эффект, если автор интересен. Бывает, писатель активный, людей много придет, хлопают, но ничего не купят. Конечно, под лежачий камень вода не течет. Вон как грамотно издатель Андрей Янушкевич разогнал интерес читателя к первому переводу «Гарри Поттера» на белорусский язык! В нашем магазине «Светоч» состоялась презентация... Вот, могу показать вам видео на смартфоне. Идет отсчет секунд... Двери открываются, вбегают покупатели, их очень много. Купили за вечер 371 экземпляр книги.

Когда приезжал распрямленный автор, психотерапевт Андрей Курпатов, для презентации в «Светоч» я нанимал охрану, потому что боялся, чтобы из-за наплыва людей чего-то не произошло. Пришло, может, полтысячи читателей, книг тоже купили какое-то немалое количество.

— Но говорят, что, если книга действительно интересна, она найдется покупателем и без рекламы. Это правда?

— Не думаю. Иногда хорошая книга может попасть в руки читате-



Главным объектом внимания для «Белкниги» всегда будет социально значимая литература.

ля случайно, как ко мне — исторический роман о войне 1812 года белорусского автора Андрея Лютых. Но если читатель не знает о книге, она будет лежать. Здесь все взаимосвязано. Например, хорошо продаются книги Натальи Батраковой. Но она и частый гость в наших магазинах, человек медийный, узнаваемый. Во время праздника «Книги Беларуси. Год 2019» в Национальной библиотеке объявили, что самым популярным в этом году стал роман Владимира Короткевича «Каласы пад сярпом тваім» издательства «Попурри». В лидерах — его же «Дзікае пал'яванне караля Стаха» и «Дзіцянкі атлас Беларусі» издательства «Мастацкая літаратура».

— Многие отмечают, что уходит время дешевых pocketбуков. Если покупатель отдает деньги, он хочет получить хорошо изданный том.

— Книги должны быть разных ценовых категорий. Для детей, например, они обязаны быть дешевые, с мягкой обложкой. Обратите внимание на издательство «Попурри»: серия «Мая беларуская книга» — pocketбуки, в мягких обложках. А серия, в которой издан лидер продаж «Каласы пад сярпом тваім», — добротная, в твердых переплетах.

— Планируете открывать новые книжные магазины в 2020 году?

— Конечно, но подробности не раскрою, пусть это станет для вас сюрпризом. Вообще, за два последних года у нас открыто 8 книжных магазинов. Заглядывайте на сайт «Белкниги» — там указываются все наши мероприятия, а они проходят каждый день.

Людмила РУБЛЕВСКАЯ.

cultura@sb.by