

# ЭЛЕКТРОННОЕ ЧТИВО

## РОССИЯ ПЕРЕЖИВАЕТ БУМ ПРОДАЖ УСТРОЙСТВ ДЛЯ ЧТЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ КНИГ: СОГЛАСНО ОТЧЕТУ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ГРУППЫ SMART-MARKETING, РОСТ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО РЫНКА ЗА 2010 ГОД СОСТАВИЛ 285%. ОДНАКО ВЛАДЕЛЬЦЫ «ТРАДИЦИОННЫХ» КНИЖНЫХ ИЗДАТЕЛЬСТВ НЕ БЕСПОКОЯТСЯ: ИХ ПОЗИЦИЯМ ПОКА НИЧЕГО НЕ УГРОЖАЕТ.

СЕРГЕЙ ПЛОВНИКОВ

**НОВАЯ ЖИЗНЬ САМИЗДАТА** История 26-летней американки Аманды Хокинг, умудрившейся за сравнительно короткий срок самостоятельно продать 185 тыс. копий своих романов, — самая громкая success story мирового литературного рынка последнего времени. Книгоиздательства ворвались от творчества девушки нос и в общем-то небезосновательно называли ее графоманом. Поэтому госпожа Хокинг решила распространять свои книги самостоятельно в электронном виде через интернет-магазин Amazon.com. Стоимость каждой копии составила \$3, причем 30% магазин забирает себе, а остальное отдавал автору. В результате всего за семь месяцев молодая писательница заработала около \$400 тыс. Сегодня у Аманды есть собственный литературный агент, и она собирается покорять традиционный рынок: «В США 70% продаж книг до сих пор приходится на бумажные издания — мне хочется достучаться и до этой аудитории».

В России трудно представить, что независимый автор сможет заработать ощутимые деньги, отдав книгу в электронное издательство. История успеха Аманды Хокинг стала возможной благодаря Amazon Kindle. Как iPhone изменил рынок мобильных телефонов, так и специализированное устройство для чтения от крупнейшего в мире интернет-магазина литературы Amazon.com в 2007 году взорвало рынок электронных книг. Последняя модификация ридера поддерживает все способы подключения к интернету и дает пользователю возможность приобрести книгу в магазине Amazon одним движением пальца. Сделав ставку на предельное упрощение интерфейса, Amazon превратил свое устройство в предмет для подражания для всех производителей ридеров и одним из первых пустил на этот рынок независимых писателей, что дало самиздату новую жизнь. В России создать «свой Kindle» пытались многие, но ни одна из этих попыток не смогла повлиять на отечественный книгоиздательский рынок так, как это в свое время сделал Amazon, по целому ряду причин.

**ЕЩЕ ОДНА ПОПЫТКА** Лидером рынка устройств для чтения электронных книг в России является украинская компания PocketBook, но сами магазины не оставляют надежд повторить успех Amazon. У Ozon.ru есть в продаже ридер Ozon Galaxy. На самом деле это Oлух Vooh 60, в котором предустановлена SIM-карта МТС. Главное преимущество этого устройства — прямой доступ к магазину Ozon.ru без оплаты мобильного трафика. Аналогичный проект с производителем ридеров PocketBook есть у оператора «МегаФон» — в модели PocketBook 603 и PocketBook 903 предустановлена SIM-карта, обеспечивающая доступ к интернет-библиотеке ru.bookland.net. Интернет-трафик, как и в случае с проектом МТС, не тарифицируется. Операторы отказались сообщать корреспонденту ВГ, какое количество SIM-карт с этими предложениями было активировано.

Российские операторы мобильной связи уже не первый раз пытаются войти на рынок электронных книг. В эпоху расцвета мобильного контента существовало целое

**В РОССИИ СЛОЖНО ПРЕДСТАВИТЬ, ЧТО НЕЗАВИСИМЫЙ АВТОР СМОЖЕТ ЗАРАБОТАТЬ ОЩУТИМЫЕ ДЕНЬГИ, ОТДАВ КНИГУ В ЭЛЕКТРОННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО. В АМЕРИКЕ ТАКОЕ ВОЗМОЖНО**

направление — мобильные книги. Абонент скачивал приложение, которое являлось программой для чтения с одной-единственной книгой. Директор по продуктам компании Igitox Александр Боровков рассказывает, что этот сегмент не получил должного развития, поскольку размер экрана телефонов в то время был слишком мал для комфортного чтения. Возникали проблемы и с авторскими правами, поэтому мобильные книги чаще всего были произведениями классических авторов или же мобильными версиями общедоступных справочников и документов, например Правил дорожного движения.

«У нас был интересный проект совместно с издательством Burda — мобильное приложение SMS-Box Playboy, — рассказывает господин Боровков. — В нем помимо текстов из журнала Playboy мы использовали интерактивные функции — небольшие игры, тесты. Продажи приложения исчислялись тысячами единиц в месяц». Интерактивность и использование всего мультимедийного потенциала новых устройств считает главным драйвером будущего рынка Андрей Сатин, специалист по мобильным и интерактивным сервисам. По его мнению, планшетные компьютеры, и в первую очередь iPad, пока не выстрелили: нет достаточного пакета предложений, нет высокой интерактивности. Успешных проектов немного — это, например, издание интерактивной книги «Алиса в Стране чудес» или электронная версия журнала Wired, разошедшаяся сотысячным тиражом.

**НЕ КАК У ВСЕХ** Основным отличием российского рынка от западного является проблема пиратства. Крупнейшей интернет-библиотекой в России сегодня можно считать не только проект «Библиотека Максима Мошкова» (lib.ru), но и «Либрусек» (lib.rus.ec) — в прошлом бесплатную, а сегодня частично платную библиотеку пиратского литературного контента. Впрочем, эта русская библиотека, чьи серверы размещены на территории Эквадора, пытается найти компромисс с авторами и выплачивать им отчисления, но процесс этот налажен гораздо хуже, чем в более успешных «Литрес» и Ozon.ru. «В такой ситуации развитие легальных продаж крайне затрудняется, пиратство негативно влияет и на предложение лицензионного контента», — отмечает генеральный директор «Литрес» Сергей Ануриев.

В России интернет-библиотеки традиционно играют главную роль на рынке электронных книг. Крупнейшая легальная библиотека LitRes.ru за последний год увеличила объем продаж через собственный сайт и сеть партнеров в три раза, тогда как в количестве экземпляров рост был ниже — в два раза. По словам генерального директора «Литрес» Сергея Ануриева, каких-то жанровых предпочтений у аудитории нет: «Все зависит от площадки и профиля целевой аудитории. На нашей площадке лучше продается фантастика и детективы, у одних наших партнеров — деловая литература, у других — детская книга, но в целом по нашей системе лидерами являются книги жанров фантастика и детективы». Немного иная картина в интернет-магазине Ozon.ru, где, по словам директора по связям с общественностью Михаила Осина, наибольшей популярностью пользуются учебная и бизнес-литература.

Успешные случаи российского самиздата можно пересчитать по пальцам. Писатель Дня Шеповалов самостоятельно выпустил свою новеллу в цифровом виде после того, как испытал на себе все трудности издания бумажной книги: «Я самостоятельно издал свой роман „Таба Циклон“ — сам подготовил макет, заказал печать, заключил договоры с дистрибуторскими службами, у меня весь тираж дома лежал. В результате я заработал около 100 тыс. рублей за полгода. Новую повесть я издал уже в цифровом виде, ее можно купить на сайте danya.ru, и в первый месяц продажи составили около 50 тыс. рублей». Дня учел опыт своих коллег и предложил читателям самостоятельно выбрать, сколько заплатить за повесть, причем за оплату свыше 100 рублей читатель получал персональный цифровой автограф. Средний платеж за книгу составил 120 рублей, а максимальный — 666.

Какой-либо программы работы с индивидуальными авторами у Ozon.ru нет, утверждает Михаил Осин. «Литрес» работает с небольшим количеством авторов-одиночек. «Мы работаем с ними пока в „ручном режиме“ — созваниваемся, договариваемся, заключаем договоры и начинаем продажи, — рассказывает Сергей Ануриев. — Но мы планируем сделать автоматизированную систему обработки заявок авторов-одиночек и подготовки их книг к печати. При этом мы все-таки ориентируемся на авторов, которые издавались ранее в каких-либо из-

дательствах, так как это гарантирует нашим читателям определенный уровень качества произведений».

И все же по сравнению с рынком бумажных книг продажи электронных версий пока очень низки. Читательская аудитория достаточно инертна, в магазине Ozon.ru на 200 проданных бумажных книг приходится лишь одна электронная. По результатам опроса ВЦИОМа, основная аудитория ридеров — молодые люди в возрасте 18–24 лет, а уровень использования ридеров российскими читателями не превышает 3%. Большинство тех, кто читает электронные версии книг, делают это с монитора, а не с помощью ридера. Объем бумажного рынка хоть и снижается уже второй год — в 2009 году на 12%, в 2010 году на 8%, но составляет 75,4 млрд рублей. Для сравнения: по данным компании iMobilco, отечественный рынок электронных книг в 2010 году составил около \$6 млн (180 млн рублей) при средней цене одной книги 28 рублей, при этом, по разным оценкам, пиратский рынок превышает легальный в четыре-пять раз.

В конечном счете, причина тотального пиратства кроется не столько в цене, сколько в удобстве интерфейса покупки. Как отмечают западные аналитики, ключевым фактором успеха Amazon и Apple в сфере продажи электронных книг и мобильных приложений была именно возможность купить продукт одним кликом. В России этот механизм значительно затруднен отсутствием платежных систем: банковские карты по-прежнему распространены незначительно и используются в основном для снятия наличных в банкоматах, а электронные платежные системы уступают зарубежным аналогам и требуют от пользователя высокой технической грамотности. Когда перед потребителем возникает выбор, то предпочтение отдается, конечно, более дешевому варианту — пиратскому контенту. К преимуществам пиратских библиотек перед легальными можно записать и несравнимо больший выбор книг: количество наименований в каталоге может достигать 120 тыс., тогда как в легальных библиотеках предложение в пять-шесть раз меньше.

Участники российского рынка электронных книг ведут себя как лебедь, рак и щука. Продавцы ридеров предлагают клиентам пиратские книги «в подарок», получая таким образом определенные конкурентные преимущества. Издатели не особенно спешат использовать новые бизнес-модели и упрощать вход для независимых авторов. Читатели, купив ридер за немалые деньги, тоже не особенно понимают, почему при прочих равных условиях они обязаны покупать книги на той площадке, где выбор невелик, а не брать бесплатно там, где можно найти абсолютно все. Возвращения к совести в России не работают — это очень хорошо демонстрирует проблема пиратства в кино и музыкальной индустрии. Остается лишь один путь — создавать максимально простые механизмы оплаты и увеличивать ассортимент предлагаемых книг. Развитие пиратского рынка электронных книг сегодня сдерживается лишь одним фактором — стоимостью ридеров, и как только цена на них упадет, как в свое время упала на MP3-плееры, процесс будет сложно остановить. ■



**ЕЩЕ НЕДАВНО ВЕРОЯТНОСТЬ ВСТРЕТИТЬ В МЕТРО ЧЕЛОВЕКА С ЭЛЕКТРОННОЙ КНИГОЙ БЫЛА МИНИМАЛЬНА. СЕГОДНЯ ЭТО УЖЕ НОРМА**