

УДК 655.4/.5:004(049.32)

ББК 76.176.1,16

DOI 10.25281/2411-2305-2024-3-107-112

А.А. Гришин

«Торговцы культурой» и цифровое книгоиздание

Реферат. Представлена рецензия на русский перевод книги британского социолога Джона Томпсона «Торговцы культурой: книгоиздательский бизнес в XXI веке», выпущенной в Москве в 2023 г. издательством «Новое литературное обозрение» в печатном и электронном виде. В ней рассмотрены основные особенности и тенденции развития электронных книжных изданий. Среди главных их свойств, по мнению Томпсона, — простота доступа, обновляемость, масштаб, возможность поиска, портативность, гибкость, низкая цена, интертекстуальность и мультимедийность. Рецензент добавляет к ним еще три: компактность, независимость и эффективность, — обосновывая это утверждение. В рецензии раскрыты как общие черты электронного книгоиздания в России и на Западе, так и национальная специфика в этой сфере.

Ключевые слова: Россия, США, Великобритания, издательское дело, электронная книга, издательские технологии, тенденции развития.

Для цитирования: Гришин А.А. «Торговцы культурой» и цифровое книгоиздание // Библиография и книговедение. 2024. № 3. С. 107–112. DOI: 10.25281/2411-2305-2024-3-107-112.

Первое издание книги британского социолога Джона Томпсона вышло в 2010 г. [1]. Спустя 14 лет книга обрела свой русский перевод [2]. На первый взгляд, для сферы, которая меняется весьма динамично вместе с развитием цифровых сервисов, промежуток слишком большой. Но, с другой стороны (и автор говорит об этом в предисловии), самое главное, что ему удалось, — это верно наметить тенденции. Исследование раскрывает особенности издательской системы в США и Великобритании в начале XXI в. и показывает, из чего она складывалась на протяжении предыдущего столетия. Все эти сведения уже не устареют и дают очень ценный материал для изучения.

Антон Андреевич Гришин

Книжный сервис «Строки» (ООО «МТС Диджитал»),
ведущий менеджер группы контента
БЦ «Декарт», Андропова просп., д. 18, корп. 9,
Москва, 115432, Россия
anton.grishin@mts.ru

Реальность американского и британского издательского мира очень далека от нашей. Томпсон и его респонденты рассказывают про авансы авторам в четверть миллиона долларов, которые издательствам еще нужно окупить, увеличив стартовый тираж и маркетинговые усилия. Или про «эффект Опры», который может поднять в топ продаж «Анну Каренину» и позволить издательству Hill & Wang продать до-



полнительный миллион экземпляров «Ночи» Эли Визеля (посвященной холокосту) всего лишь за год.

Поясним, что под «эффектом Опри» имеется в виду один из результатов деятельности клуба для обсуждения книг (основанного в 1996 г.), который проводился в рамках известного ток-шоу Опри Уинфри в США. Каждый месяц Опра выбирала новую книгу (чаще всего роман) для чтения и обсуждения, став таким образом одним из первопроходцев в использовании электронных СМИ (в том числе интернета) для привлечения внимания к чтению. Широкая популярность книжного клуба помогла некоторым малоизвестным книгам стать бестселлерами [3].

Как правило, литературные агенты борются за интересы авторов, выбирая для них лучшие условия, но ино-

гда бросают их, если какой-нибудь автор детективов не становится звездой и продает всего лишь 5–8 тыс. экземпляров каждой новой книги.

Одному из интереснейших вопросов — приносит ли укрупнение издательств реальную пользу и насколько оно неизбежно — Томпсон посвящает четыре главы, и это действительно центральная тема книги. В издательском мире всем нелегко. Маленькие независимые издательства живут за счет кредитных карт своих основателей. Для них внезапный успех одной из книг может оказаться настоящим кошмаром, потому что только гиганты могут позволить себе быстро сделать большую допечатку тиража.

Заметные маленькие издательства, которые не продались корпорациям и смогли вырасти до среднего размера, начинают конкурировать с теми же самыми корпорациями за авторов, имея гораздо меньше ресурсов. Но и у топ-менеджеров крупных издательств жизнь тоже непростая: на каждого давят корпоративные боссы, требующие ежегодного увеличения прибыли. Рождение больших книжных корпораций неизбежно, но чаще всего ручейки маленьких независимых издательств сливаются в 4–5 больших рек, а не стекают все в один пруд на заднем дворе поместья самого главного издателя, как иногда бывает...

Подчеркнем: читать книгу Томпсона через призму российской истории книгоиздания вряд ли получится. 70 лет экспериментов с плановым книгоизданием в СССР и быстрое разрушение этой системы выбросили российское книгоиздание в какую-то параллельную реальность. Если в конце XIX в. у нас еще мог зародиться рынок литера-

турных агентов по британскому примеру (и многим большим писателям, прямо скажем, не хватало хороших агентов для выстраивания взаимовыгодных отношений с издателями), то в 1970-е гг., когда в США появились литературные агенты современного типа, в СССР у них просто не было экономической основы для деятельности. Поэтому сложно придумать, как лучше применять опыт американских и британских издательств, для начала его хорошо бы просто осознать.

Отдельный интерес представляет тема электронного книгоиздания. Вот здесь уже можно найти общие черты, которые примерно в одно и то же время проявились и в мировом и в российском книжном деле. Везде были и технооптимисты, и техноскептики: чаще всего издатели полагали, что много денег электронные продажи не принесут, и на первых порах только убеждались в этом. Однако Джону Томпсону удалось 14 лет назад выявить основные свойства этого совершенно нового вида книги. Именно его размышления о природе электронной книги заинтересовали нас больше всего.

Автор «Торговцев культурой» выделяет девять свойств электронной книги, которые формируют ее добавочную стоимость и отличают от печатной: *простота доступа, обновляемость, масштаб, возможность поиска, портативность, гибкость, низкая цена, интертекстуальность и мультимедийность*. Можно добавить еще несколько свойств в этот список, но сначала сравним, как обстоит дело на мировом и российском рынках спустя полтора десятка лет.

Простота доступа существует и развивается: число книжных сервисов растет, а каждый из них предлагает вполне

комфортные условия доступа к электронным книгам (см. обзор рынка электронных книг и книжных сервисов [4]).

Обновляемость электронных книг больше развита на Западе, где крупные издательства применяют самые новаторские способы хранения оригинал-макетов и верстки. Они могут вносить правки во все форматы без больших затрат, а автоматизированные системы распространения электронных и аудиокниг позволяют обновлять файлы в книжных сервисах хоть каждый день. В России с этим пока всё намного труднее: и ериб-файлы издатели производят с большими трудностями, и правки файлов книг чаще всего ограничиваются заменой обложек при очередном переиздании. О том, чтобы технически улучшать файлы книг из бэк-листа (backlist — так называемый обратный список, т. е. список старых книг, доступных у издателя), адаптируя их под развивающиеся «читалки» (приложения для чтения), речь вообще не идет. Или этим занимаются сами книжные сервисы.

Масштаб — именно этим любят хвалиться книжные сервисы, заманивая к себе читателей. Каталог электронных книг Amazon уже превышает 10 млн названий, а в России «Литрес» заявляет об 1 млн единиц контента в своем каталоге. Заметный рост потребления аудиокниг побудил студии и издательства озвучивать не только новинки и бестселлеры, но и книги из бэк-листов. Фактически масштаб подпитывается и новыми формами цифровых книг.

Возможность поиска в книге реализована в большинстве приложений, но интересно, что не так уж много сервисов предлагают поиск по всему своему каталогу. Самый большой подобный

проект от Google испытывал огромные проблемы с регуляторами и судами, о чем Томпсон тоже рассказывает в своей книге.

Портативность и *гибкость* электронных книг тоже на хорошем уровне, «читалки» продолжают развиваться. Производители ридеров с электронными чернилами выпускают линейки устройств размером со смартфон, а также экспериментируют с новыми формами, и как раз в 2024 г. ожидается выход на рынок специальных очков для чтения электронных книг [5]. Аудиокниги можно слушать с любых устройств, подключенных к интернету, включая даже обычные часы. Например, часы Apple Watch поддерживают не только программы производства Apple, но и сторонние приложения. Из российских сервисов о такой поддержке заявлял, например, MyBook. Гибкость и разнообразие настроек «читалок» — это все еще поле для экспериментов. Зарубежные ридеры пока впереди, но конкуренция на российском рынке подстегивает книжные сервисы активно развиваться и в этом направлении.

С *низкой ценой* ситуация обратная: на Западе цены на электронные книги скорее приближаются к бумажным, а в России они все еще заметно ниже. Томпсон очень интересно описывает ценовые войны Amazon и крупнейших англоязычных издателей. Кстати, и в России ведущий книжный сервис тоже пытается навязать издателям выгодную для себя ценовую политику. Читателей спасают подписки: да, в них имеются далеко не все новинки и бестселлеры, но среди сотен тысяч книг в подписных сервисах всегда можно найти, что почитать и послушать.

Интертекстуальность сейчас гораздо больше проявляется в западных электронных книгах, потому что издатели находят ресурсы для отдельной работы с внутренними и внешними гиперссылками в тексте, а также с различными указателями. В России электронная книга до сих пор в большинстве случаев — это просто текст печатного издания, перенесенный в оболочку epub-файла (хорошо еще, если в epub, а не в pdf и если при этом удалось обойтись без новых опечаток и проблем верстки). Дополнительной проработкой именно электронных изданий своих книг занимаются считанные отечественные издательства, и здесь есть большое пространство для обеспечения роста качества электронных книг.

С *мультимедийностью* вопрос самый непростой. С одной стороны, формат epub3 дает очень большие технические возможности по обогащению книг аудио-, видеосопровождением и анимацией. С другой стороны, преобладающим типом электронной книги такой мультимедийный продукт до сих пор не стал. В России востребованность мультимедийных книг пока даже объективно оценить нельзя: наши «читалки» еще до конца не разобрались с полноценным отображением epub2, а издатели не свыклись с мыслью, что учиться самостоятельно готовить epub-файлы все-таки нужно.

К девяти ключевым свойствам электронной книги по Томпсону можно добавить, анализируя развитие цифрового книгоиздания в текущем 2024 г., еще три: *компактность*, *независимость* и, как ни странно, *эфемерность*.

Компактность связана с портативностью, потому что читателям, конечно, доступны электронные биб-

лиотеки с миллионами книг в одном устройстве, но современные пользователи смартфонов и планшетов все чаще задумываются, сколько места займут книги на их гаджетах. Поэтому современные электронные книги максимально оптимизируются по весу файлов — и для удобства хранения на устройствах, и для быстроты открытия книги. Современные технологии стриминга (потокowego мультимедиа) помогли решить и проблему большого веса файлов аудиокниг.

Независимостью электронных книг можно назвать очень невысокий порог входа на рынок. Современным «торговцам культурой» не обязательно нужны гигантские средства оборотного капитала для печати первых тиражей или транснациональная корпорация в качестве поддержки, чтобы заявить о себе. Если есть опыт в выпуске хороших книг и знания, где (или как) найти аудиторию для них, цифровое книгоиздание может стать первым шагом на пути к реальному успеху. Кроме того, многим авторам не нужны ни агенты, ни издатели, чтобы найти свою аудиторию и выгодно ей продать (или сделать доступными) свои произведения [6, с. 67]. Во многих случаях электронная книга независима и от печатной книги и не является ее побочным продуктом.

И последнее свойство, которое можно выделить, — *эфемерность*. Мы не зря приводим библиографическое описание электронной книги Джона Томпсона: там указана ссылка на ресурс и дата обращения к нему [7]. Фактически именно в эту дату нам была доступна именно эта версия книги. В другой день текст книги может измениться (например, издательство с переводчиком внесут правки, которые им

уже начали предлагать читатели) или сама книга может пропасть из доступа.

Учитывая уже обозначившуюся тенденцию, которая демонстрирует, что сервисы предпочитают не давать возможности пользователям скачивать файлы электронных книг, можно говорить о том, что конкретная версия книги существует только в тот момент, когда вы ее читаете. И в случае изменений в законодательстве, а также условий договора издателя с правообладателем (или книжного сервиса с издателем) книга может видоизмениться или пропасть из доступа в любой момент. Эфемерность электронных книг может кого-то пугать, но на самом деле это очень важное свойство, позволяющее обеспечивать доступ миллионам читателей к культуре и знаниям в любых внешних условиях.

Следующее исследование Джона Томпсона — «Книжные войны: цифровая революция в книгоиздании» вышло в оригинале несколько лет назад, в 2021 году. Надеемся, интерес читателей к «Торговцам культурой» будет велик и перевод свежей работы этого интереснейшего автора нам не придется ждать еще десять лет.

Список источников

1. *Thompson J.B.* Merchants of Culture. The Publishing Business in the Twenty-First Century. Cambridge, UK ; Malden, MA : Polity Press, 2010. VIII, 432 p.
2. *Томпсон Дж.Б.* Торговцы культурой: книгоиздательский бизнес в XXI веке / Джон Б. Томпсон ; пер. с англ. А. Корбута. Москва : Новое литературное обозрение, 2023. 479 с. : ил., табл. (Критика и эссеистика).
3. *Rooney K.* Reading with Oprah: The Book Club that Changed America. 2nd ed. Fayetteville : University of Arkansas Press, 2008. 234 p.

4. Харитонов В. Электронные книги : краткий путеводитель для издателя // Современный EPUB. 27.06.2023. URL: <https://www.epubnow.ru/ehlektronnye-knigi-kratkij-putevoditel-dlya-izdatelya> (дата обращения: 20.05.2024).

5. Очки для чтения: Sol Reader // Электронки. 07.01.2024. URL: <https://www.electrobooks.media/post/ochki-dlya-chteniya-sol-reader> (дата обращения: 20.05.2024).

6. Книжный рынок России. Состояние, тенденции и перспективы развития : отраслевой доклад / Мин-во цифрового развития,

связи и массовых коммуникаций Российской Федерации ; под общ. ред. В.В. Григорьева. Москва, 2023. 98, 6 с.

7. Томпсон Дж.Б. Торговцы культурой: книгоиздательский бизнес в XXI веке / Джон Б. Томпсон ; перевод с английского Андрея Корбута. Москва : Новое литературное обозрение, 2023. URL: <https://bookmate.ru/books/IrEP76B> (дата обращения: 13.01.2024). Режим доступа: по подписке. Текст : электронный.

8. Thompson J.B. Book Wars: The Digital Revolution in Publishing. Medford, MA : Polity Press, 2021. 450 p.

Статья поступила в редакцию 03.05.2024; одобрена после рецензирования 20.05.2024; принята к публикации 21.06.2024.

SURVEYS AND CRITICAL REVIEWS

Book review

“Merchants of Culture” and Digital Book Publishing

Anton A. Grishin

Book Service “Stroki” (MTS Digital LLC), Moscow, Russia

anton.grishin@mts.ru

Abstract. The review of the Russian translation of the book of the British sociologist John B. Thompson “Merchants of Culture: The Publishing Business in the Twenty-First Century”, published by the “New Literary Review” in Moscow 2023 in printed and electronic versions is presented. The article discussess main special features and tendencies of development of digital book editions. Among the main ones, by Thompson’s opinion, are: simple access, updating, scale, possibility of search, portability, flexibility, low price, intertextuality and multimediality. The reviewer adds to them three ones more: compactness, independence and ephemerality proving this assertion. The paper reveals both the common features of the digital book publishing in Russia and in the West and the national specific characters in this sphere.

Keywords: Russia, USA, Great Britain, book publishing, e-book, publishing technologies, development trends.

Citation: Grishin A.A. “Merchants of Culture” and Digital Book Publishing, *Bibliografiya i knigovedenie* [Bibliography and Bibliology], 2024, no. 3, pp. 107–112. DOI: 10.25281/2411-2305-2024-3-107-112.

The article was submitted 03.05.2024; approved after reviewing 20.05.2024; accepted for publication 21.06.2024.