

УДК 658.2

*Л.Х. Гитис***ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В КНИЖНОМ ДЕЛЕ***Друзья, прекрасен наш союз!*

В одиночку малотиражные специализированные издательства не выживают. Тому десятки примеров. Некоторых поддерживают искусственными методами, но этого хватает ненадолго, агония при отсутствии объективных потребностей в специальной книге неизбежна по законам рыночной экономики. И все-таки выход из создавшегося положения должен быть, просто он не очевиден и требует нестандартных решений и усилий специалистов. Не просто специалистов, а думающих специалистов. Поиск выхода требует к тому же консолидации материальных и интеллектуальных ресурсов заинтересованных вузов, предприятий, НИИ, библиотек, коммерческих фирм соответствующего профиля.

Сложность проблемы заключается еще и в том, что общих рецептов выживания малотиражных специализированных издательств не существует. Здесь как в мозаике успех разбивается на сотни разнородных составляющих, которые надо умело сложить в общую картину, не нарушая гармонии. Известно, что наиболее устойчивой в экономике является сложная система, имеющая многократные дублирующие связи, сложную иерархию, демпфирующие элементы, выход на региональный и международный уровни. Построить такую сложную систему в издательском деле непросто из-за отсутствия продуктивных идей, опыта, кадров, инициативы.

Сложная, тщательно продуманная, систематизированная и непротиворечивая система университетских издательств, фондов поддержки, инфраструктуры, торговых организаций, работающих в едином ключе с университетами, НИИ, отраслевыми предприятиями и есть основа глобализации в книжном деле.

Процесс глобализации, еще и не начавшись, встречает сопротивление старых специа-

листов, привыкших жаловаться на тяжелые условия работы, но не допускающих никаких нововведений. Конечно работать по примитивной схеме «Заказ — тираж» проще, но эта модель не жизнеспособна. В СССР была очень упрощенная система книгоиздания, не требовавшая ни высокой квалификации, ни смекалки, ни умения работать в сложной системе взаимодействия, и это устраивало авторов, издателей и отраслевых руководителей, но она уже никогда не вернется. Придется приспосабливаться к постоянно усложняющимся саморазвивающимся глобальным связям и моделям. Живая, сложно устроенная система книжного дела, не терпит упрощения. Она должна быть устойчивой, способной к саморазвитию и самоподдержанию. Тогда и появится надежда на построение жизнеспособной системы научно-технического книгоиздания.

Волей-неволей новой генерации университетских издателей придется создавать стабильную систему, сопротивляющуюся резким колебаниям рынка, спадам спроса на литературу, другим кризисным элементам. И чем сложнее и жизнеспособнее будет разработана модель, чем качественнее механизмы приспособления отдельных элементов производства и инфраструктуры друг к другу, тем надежнее она будет работать. Обратите внимание на то, что в предлагаемой модели (см. рис.) вертикальные, иерархически направленные связи, компенсируются соизмеримым количеством горизонтальных, экономических связей. Все это и помогает системе выжить за счет укрепления конструкции и продуманной системы взаимоподдержки технологических звеньев.

Глобализация научно-издательской деятельности требует изменения стиля мышления управленческого аппарата. Руководители

предприятий, входящих в единую систему книгоиздания и книгораспространения должны понимать, что процветание отдельных элементов системы невозможно — здесь все взаимосвязано. Поэтому нельзя не обращать внимания на то, что межорганизационные хитрости способны разорить всю систему. То есть экономика, производство, менеджмент должны быть прозрачны, чутко и одновременно реагировать на любые импульсы, иметь согласованные целевые функции.

Почему же идеи глобализации книжного рынка ранее не интересовали специалистов? Думаю, что сложная система взаимодействия множества предприятий ранее была недостижима из-за ведомственных различий, несовпадения систем оценки эффективности, авторитарности управления. К тому же централизация издательской деятельности существовала, но не на разумно-экономической основе, а в виде чиновничьего диктата государства. В постсоциалистической экономике рыночные подходы, объективные критерии успешности, низкая рентабельность малотиражного книгоиздания позволяют университетским издательствам встать на естественный путь развития в общей взаимосвязанной системе.

Приведенная на рис. модель взаимодействия отраслевого университетского издательства (естественные и гуманитарные университеты универсального характера не подходят под предлагаемую модель) называется базовой, потому что не учитывает конкретной числовой статистики и связи ряда объектов не существующих на современном этапе развития. Эта модель может послужить основой для разработки моделей Леонтьева «Затраты — выпуск», которые придется разрабатывать для конкретных систем сбалансированного развития.

Изолированность издательств друг от друга и международной системы книгоиздания негативно сказались на качестве содержательной части книг и культуре издательско-полиграфических технологий. Объясняется это тем, что квалифицированных специалистов книжного дела в России мало, а подготовка их процесс длительный и трудоемкий. Выходом из создавшегося положения могло бы стать объединение издательств в систему на принципах франчайзинга. Даже в гибкой системе экономической независимости и производст-

венной кооперации можно устанавливать стандарты качества, добиваться соблюдения правил книжной культуры и эстетики. Таким образом глобализация книжного дела позволит лидерам издательского рынка сохранить достигнутый в прежние годы уровень качества и культуры, а также наладить выпуск малорентабельной продукции.

Сегодня мы наблюдаем немислимую ранее девальвацию имени издателя. В общественном сознании лицом отрасли являются не высокопрофессиональные издатели, а те, кто «гоняют» огромные тиражи низкопробной литературы, не соблюдая правил книгоиздания, не обращая внимания на содержание. Эти эрзац-издатели чувствуют себя временщиками в книжном деле, и в случае изменения конъюнктуры быстро сменяют сферу деятельности.

При сложившейся неблагоприятной конъюнктуре издатели отраслевой литературы считают себя одиночками выразителями интересов технической интеллигенции. Но это продиктовано отчаянием и является ошибочным мнением. В высказанном или неявном виде интерес к технической книге проявляют учебные заведения, специалисты, библиотеки, коммерсанты, менеджеры, владельцы предприятий. Очевидное единство интересов не воплощается в действия по причине отсутствия лидеров, сформулированных целей, стратегических задач и представления о книге, как деле не первой очереди. Может быть специальная книга и подождет, но восстановление издательского производства после упадка займет много времени, поскольку процесс авторского и издательского труда инерционен и восстанавливается медленно.

Отсутствие действенного контроля за содержательной частью работы университетских издательств и нежелание вставить на путь модернизации технологий приводит к упрощению взаимоотношений с авторами, инвесторами, типографиями, книжной торговлей. Да и сами издатели добровольно стремятся к примитивизации своей деятельности. Действительно, очень удобно отдать заказчику (инвестору) весь тираж и не участвовать в конкурентной борьбе, не выслушивать замечания критики и читателей, не участвовать в книгораспространении. Впрочем, в условиях раздробленности университет-

ских издательств иного подхода и не следует ожидать.

Легко увидеть, что консерватизм практических деятелей научно-технического книгоиздания требует самонезависимости, а это имеет только одно объяснение: так работать проще, можно не беспокоиться о повышении квалификации, обходиться без поиска нестандартных решений, риска инноваций. Таким образом тормозятся новые технологии книгоиздания, а думающие и инициативные специалисты уходят из отрасли.

В условиях глобализации торможение новых технологий становится невозможным — внешние обстоятельства и партнеры заставляют идти вперед независимо от желания издателя. Любой шаг вперед одного из партнеров требует совмещения технологий и другими партнерами. Поэтому сопротивление прогрессивным технологиям в условиях глобализации технологически невозможно.

Отдельно взятое университетское издательство не в состоянии защитить свои жизненно важные интересы. Даже в идеальном случае патронирования интересов издателей университетом-учредителем эффект оказывается слабым по причинам недостаточности материальных ресурсов. К тому же поддерживать маломощное издательство будет далеко не каждый университет. Поэтому такое важное значение приобретает глобальная система взаимодействия университетского издательства со всеми заинтересованными в его деятельности предприятиями и специалистами.

Построение глобально-отраслевой системы организации специального книгоиздания требует формулирования и совмещения интересов всех участников этого процесса и установления доверия к его стратегическим целям. Впрочем, даже при выполнении этого условия наивно полагать, что таким образом удастся наладить взаимодействие. Здесь необходима технология, предусматривающая совместные усилия в производственно-экономическом пространстве книгоиздания, и умение определить благоприятный момент.

Для того, чтобы объединить усилия всех заинтересованных в технической книге сторон, кроме общих целей нужна еще и продуманная структура поддержки, дополненная дееспособными технологиями. Для их разработки надо понять на какие группы разделя-

ются читателями, авторы, покупатели специальной литературы и какие интересы могут у них быть. При этом важно детализировать не только сами интересы, но и возможные акты содействия.

Одной из сторон глобализации издательской деятельности является создание региональных филиалов центрального научно-технического издательства на принципах франчайзинга. Думаю, что одному центральному издательству такая работа не по силам, требуется помощь и участие местных администраций и специалистов. Естественными партнерами в издательской деятельности могут стать соответствующие по тематическому направлению вузы или научно-исследовательские институты. Очевидна их заинтересованность в специальной книге, да и дополнительный бизнес им не помешает.

Не имея заинтересованного партнера на отдаленной территории, практически невозможно организовать эффективную систему книгораспространения специальной литературы. Нежелание розничной торговли связываться с малотиражной книгой легко объяснить: низкий финансовый оборот и большой ассортимент делают этот бизнес нерентабельным. А вот филиал в вузе способен открыть ассортиментный кабинет и обеспечить доставку книг всем заинтересованным читателям и библиотекам.

Почему же книжному магазину заниматься специальной книгой невыгодно, а филиал издательства окажется заинтересованным в редкопокупаемых книгах? Объясняется это тем, что в филиале работают заинтересованные в успехе дела специалисты, у них ведется целенаправленный поиск, попутно они могут осуществлять и другие виды бизнеса. Остановимся на них подробнее.

Если издательство выпускает научно-технические журналы, то их бюджет складывается из четырех источников: средства от подписки и розничной продажи, доходы от рекламы, финансовая помощь инвесторов (спонсоров) и средства от опубликования статей на коммерческой основе. Все эти виды доходов, даже в суммарном исчислении, невелики и для одного вуза накладны. Другое дело, когда в бюджет журнала поступают средства от региональных филиалов, которые способны сделать журнал рентабельным. Если журнал завоевал авторитет в кругах спе-

циалистов, то может возникнуть потребность в выпуске приложений: региональных сборников препринтов, экспресс-информаций, обзоров и т. д. Такой подход делает журнал стабильным и прибыльным.

Через филиалы значительно проще, чем из центра находить актуальные и качественные рукописи, интересных авторов и на месте вести начальную обработку рукописей книг: набор, верстку, предварительное редактирование, считку, подготовку иллюстраций и т. д. Это не только экономит время и средства, но и открывает дорогу неизвестным авторам к опубликованию их трудов. Что ж, и эта работа оплачивается заказчиками, и повышает рентабельность филиала и ассортиментного кабинета.

Если книжный бизнес дополнить предприятиями инфраструктуры, упорядочить и систематизировать, то и получится глобальная модель книжного дела, включая экономику и производство. Когда подобная система книгоиздания станет реальностью, то издательства, находящиеся вне ее, могут оказаться нежизнеспособными.

Особое значение в издательской модели глобализации отводится многочисленным структурам поддержки университетского книгоиздания. К ним можно отнести и университет-учредитель, и внешние по отношению к издательству организации (Федеральное агентство печати, Ассоциацию университетских издательств, предприятия-инвесторы, Попечительский совет, Фонд поддержки отраслевого книгоиздания и ряд других организаций, и региональные филиалы, и инфраструктуру.

В глобальной экономической системе важную роль играет направление движения финансовых средств, материальных и трудовых ресурсов. В сегодняшнем научно-техническом книгоиздании движение ограничено самим издательством и книготорговлей. Этот примитивный путь известен сотни лет и неэффективен. А вот сложные и разветвленные пути поступления ресурсов (см. рис.) многократно увеличивают эффективность и стабильность всей системы.

Идеи глобализации не могут осуществляться без кадрового обеспечения. Сопротивление антиглобалистов при этом не имеет решающего значения, оно носит декоративный характер. А вот специалист не готовый к стратегическому взаимодействию с несколькими партнерами, отказу от эгоистических мотивов поведения, не умеющий просчитывать свою выгоду в далекой перспективе, способен загубить дело.

Реалистичность предлагаемой схемы глобализации подтверждается экономическими расчетами, опытом Издательства МГГУ, создавшего и создающего себе равноправных партнеров как в центре, так и в рамках незаконченного эксперимента, хотя схема дальнейшего развития системы очевидна. В то же время глобализация издательского дела, как и любая другая сложная система, не может быть построена по одному трафарету. Поэтому конкретный проект должен учитывать индивидуальные особенности отрасли, университета, издательства и других элементов модели.

Коротко об авторах

Гитис Леонид Хаскелевич – директор Издательства Московского государственного горного университета.

