

**Деятельность НПО «Информ-система»
по поставке периодических изданий и книг**
NPO «Inform-sistema»: Delivery of Periodicals and Books

**Діяльність НПО «Інформ-система»
по доставці періодичних видань та книг**

Грибов В. Т.

НПО «Информ-система», Москва, Россия

V. T. Gribov

NPO «Inform-sistema», Moscow, Russia

Грібов В. Т.

НПО «Інформ-система», Москва, Росія

Рассматриваются особенности рынка печатной продукции с позиции российского подписного агентства и книготоргующей организации.

Приводятся общие решения и подходы, а также примеры некоторых уникальных услуг, реализуемых НПО «Информ-система» как поставщиком печатной периодических изданий и книг для библиотек России, дальнего и ближнего зарубежья.

The printed publications market is considered from the standpoint of the Russian subscription and book-trading agency. General solutions and approaches are presented, as well as examples of some unique services that are provided by NPO «Inform-sistema» as a supplier of printed periodicals and books for the libraries of Russia, near- and far-foreign countries.

Розглядаються особливості ринку друкованої продукції з позиції російського підписного агентства та книготоргівельної організації.

Наводяться загальні рішення і підходи, а також приклади деяких унікальних послуг, що реалізуються НПО «Інформ-система» як постачальником друкованої продукції періодичних видань і книг для бібліотек Росії, дальнього та ближнього зарубіжжя.

Одним из важнейших направлений деятельности НПО «Информ-система» является поставка периодических изданий и книг. В этом бизнесе мы уже более 10 лет и обслуживаем крупнейшие российские библиотеки, библиотеки СНГ, российские загранучреждения, крупнейших зарубежных дистрибуторов, библиотеки Европы, Америки, Азии и Австралии, частные лица. Всего мы охватываем более 70 стран мира.

Но нам хотелось бы не просто рассказать о наших услугах, но прежде всего, показать наш взгляд на этот рынок, его особенности и предлагаемые нами решения.

Причем ввиду объективных особенностей различных сегментов рынка, нам не хотелось бы смешивать в единое рынки периодики и книг. Поэтому в моем докладе больше внимания будет уделено рынку периодики.

С позиции российского подписного агентства (равно как и книготоргующей организации) в этом бизнесе можно выделить следующие направления поставок:

1. Российские издания — российским покупателям.

2. Российские издания — покупателям за рубежом.

При этом в направлении поставок за рубеж нужно разделить рынки ближнего и дальнего зарубежья как имеющие значительные отличия по принципам работы, номенклатуре изданий и способам поставок.

3. Зарубежные издания — российским покупателям.

Как и в предыдущем случае, нужно выделить значительно отличающиеся области как поставка изданий из дальнего зарубежья и поставка изданий из ближнего зарубежья.

Итак, начнем с направления «Российские издания — российским покупателям». В этом направлении нашими заказчиками выступают преимущественно крупные библиотеки, закупающие у нас периодические издания по подписке.

Мы видим российский рынок как уже сложившийся и достаточно стабильный. Основная масса библиотек уже прошла период выбора поставщиков. Кто-то традиционно придерживается привычных им с советских времен почтовых каналов, а кто-то отдает подписку в руки так называемых «альтернативных» агентств.

Естественно, процессы «перетекания» заказчиков от одного поставщика к другому продолжают происходить, но это уже не носит активного характера.

Другая составляющая стабильности — это стабильность объемов заказов. Время от времени возникает то уменьшение, то увеличение объемов прямо пропорционально сумме выделяемых библиотекам бюджетов, но резкие всплески и спады наблюдаются нечасто.

Для своих российских подписчиков мы предлагаем номенклатуру изданий, основанную, прежде всего, на внутрисоветских подписных каталогах.

Конечно же, подобную услугу предлагают не один десяток других поставщиков. Поэтому, чтобы не отстать в конкурентной борьбе, мы, наряду с традиционным «оружием» в виде качества работы и цен, предлагаем уникальные услуги.

Во-первых, внутрисоветские подписные каталоги не охватывают сотни изданий, которые по финансовым причинам не имеют возможности публиковаться в каталогах «Роспечати» и других центральных каталогах.

НПО «Информ-система» поставило перед собой задачу постоянного поиска таких изданий, связи с редакторами и распространителями на местах. Результатом этой работы является наш подписной каталог, в который вошли более 1000 российских изданий, которых нет ни в одном другом из центральных каталогов. Прежде всего, это — вестники вузов, другие научные издания, издания регионов, в том числе, на языках народов России.

Во-вторых, в последнее время библиотеки все активнее запрашивают электронные периодические издания. Мы предлагаем более 330 таких изданий.

В-третьих, наряду с поставкой периодики, мы предлагаем библиотекам и соответствующие их заказам базы данных в MARC форматах.

Здесь я хотел бы сделать небольшое отступление и повторить, что НПО «Информ-система» является разработчиком автоматизированных информационно-библиотечных систем семейства «МАРК, которые в начале этого года занесены в Книгу рекордов России как самые распространенные в библиотеках.

Хорошо зная информационные потребности библиотек, мы прогнозируем в самом ближайшем будущем усиление их интереса к тому, чтобы все печатные издания (периодика, книги) сопровождалось базами данных в MARC форматах. Например, крупные библиотеки за рубежом вообще не покупают книги без такого информационного сопровождения.

Мы абсолютно уверены, что на рынке библиотек наличие баз данных в MARCе является серьезным конкурентным преимуществом. Поэтому мы предлагаем для книжных оптовиков, работающих с библиотеками, специальные программные решения, позволяющие представлять данные в MARC форматах.

Возвращаясь к анализу рынков, мы переходим к направлению «Российские издания — покупателям за рубежом».

Покупатели в ближнем и дальнем зарубежье имеют существенные рыночные различия.

Прежде всего, следует отметить, что рынок российских изданий в дальнем зарубежье в начале 90-х имел серьезную тенденцию к ежегодному сокращению, но в последние 3-4 года стабилизировался. Проводимые на крупнейших книжных выставках-ярмарках (Франкфурт, Париж) годы России также сделали свое дело, затормозив падение и стабилизировав рынок.

Важно и то, что в дальнем зарубежье российские издания напрямую конкурируют с западными за своего читателя. Сокращение в нашей литературе какого-либо направления (например, в научной периодике) вызывает немедленное заполнение образовавшейся ниши западными изданиями. Там нет ситуации информационного голода, что характерно для многих стран СНГ, когда если нет какого-то русского издания, никакого другого реального аналога ему просто не существует.

Для рынка дальнего зарубежья характерно и то, что вопрос цены, хотя и является чрезвычайно весомым, все-таки в большинстве своем не перекрывает вопрос качества.

Качество обслуживания заказов, к которому привыкли заказчики в дальнем зарубежье, пока значительно выше того, что имеют библиотеки России и СНГ.

Например, наряду с традиционными для этого рынка бесплатными услугами как предоставление образцов новых изданий, повторная отправка потерянных при пересылке выпусков, мы своим заказчикам предлагаем еще ряд услуг информационного плана. Прежде всего, любой наш клиент (и их тысячи) может, зайдя на наш сайт в интернет, получить исчерпывающую информацию по выполнению каждого своего заказа и здесь же написать рекламацию, если ему что-то не нравится. А если ему не нравится, он может в любой момент аннулировать заказ и потребовать вернуть свои деньги. Причем, в этот момент его не волнуют никакие доводы поставщика и понесенные им затраты — таковы законы рынка.

На рынке СНГ в этом отношении «мягче». Заказчики пока еще не могут заплатить за высокое качество и, к сожалению, здесь на первое место ставится вопрос цены. Поэтому для этого рынка характерна ценовые войны, которые часто приводят к снижению рентабельности работы до критического уровня, который позволяет поставщикам только воспроизводить традиционные услуги при далеко не высоком качестве.

Совершенно очевидно, что рынки ближнего и дальнего зарубежья и сильно различаются в вопросах технологии поставки литературы. Например, периодика по подписке в дальнее зарубежье поставляется в основном по адресной почтовой системе. В силу ограниченности спроса книги во многие западные страны также поставляются по почте.

В СНГ же, в виду несопоставимо больших объемов, большая часть литературы поставляется крупными партиями железнодорожным или автомобильным транспортом.

Рассматривая направление «Российские издания — покупателям за рубежом», мы также хотели бы указать на нашу услугу по осуществлению международного книгообмена.

Мы существенно облегчаем работу тем библиотекам, которые направляют периодику и книги свои партнерам за рубежом на некоммерческой основе. Мы берем на себя все вопросы, связанные с обработкой, упаковкой, отправкой таких изданий, прохождением таможенных и других контрольных процедур и формальностей.

В завершение, рассмотрим направление «Зарубежные издания — российским покупателям»

Объемы выполняемых нами услуг по поставке изданий из дальнего зарубежья в Россию невелики, поэтому основное внимание мною будет уделено поставке изданий из ближнего зарубежья. При этом я возьму на себя некоторую вольность включить в это список и страны Балтии.

Итак, рынок книг и периодики ближнего зарубежья в России не так велик. Не так много приобретается изданий даже от ближайших соседей в лице Украины и Белоруссии, что же тогда говорить про издания стран Центральной Азии, Закавказья, Балтии.

Причем, разговаривая с российскими библиотекарями, мы видим их потенциальный интерес к таким изданиям, но с потерей привычных связей российские библиотеки уже плохо представляют, что же издается в соседних странах и как это купить.

Конечно же, можно сетовать еще и на ограниченность финансирования, в результате чего приходится ориентироваться прежде всего на отечественные, российские издания.

Но главной, тем не менее, мы видим проблему информированности российских читателей об изданиях ближнего зарубежья.

В последние 3-4 года НПО «Информ-система» предприняло ряд шагов в этом направлении. В результате мы нашли хороших партнеров практически во всех странах бывшего СССР. Исторически сложилось так, что первым мы взяли за периодiku и в нашем подписном каталоге сейчас более 1000 изданий из всех стран СНГ и Балтии.

Предлагаем мы и книги, причем этому направлению нашей работы в последнее время мы уделяем все большее внимание.

Таким образом, ведя активную работу на рынке поставки книг и периодики, НПО «Информ-система» предлагает своим заказчикам как традиционные, так и новые, в том числе уникальные, услуги, высокое качество которых позволяют нам быть уверенными в своей позиции на рынке.