А.В. Голубева

 Главный редактор издательства Златоуст

 Русская книга на международных книжных ярмарках

 и наша мягкая сила на международной арене

В мае 2022 г. по приглашению РКС издательство «Златоуст» участвовало в Тегеранской книжной ярмарке с большой программой и на российском стенде, и в университетах Тегерана. Зачем издательства едут на книжные (и другие) ярмарки? Зачем «Златоуст» согласился ехать в Иран, регион сложный для налаживания торгово-экономических связей? Самое простое – что-то продать здесь и сейчас из своего чемоданчика. Еще можно похвастаться достижениями. Показать или посмотреть­­ образцы, показать товар лицом, чтобы постараться продать или купить больше, чем можешь увезти в багаже в самолете.­­­ Хоть с этим будут большие проблемы. Ну а государство, финансируя участие своих представителей на международной выставке, может использовать особенность книги как товара – распространить идеи и влияние на умы. И мы искренне готовы ему в этом содействовать.

В эпоху интернета, когда, вроде бы, все можно найти и обо всем договориться, не выходя из дома, самое важное в очном участии - установить личные контакты, найти партнеров, которым можно доверять, своими глазами и ушами проверить информацию, которую нашел в интернете или получил от других. Это важно для нас, для иранского менталитета и обычаев – втройне. Да, проверить, почувствовать спрос к твоим предложениям, уловить за вежливыми восточными улыбками реальный интерес и серьезность намерений. Привлечь к себе, своей стране внимание тех, кто о ней совсем не думает или думает не так, как бы нам хотелось.

Россия довольно регулярно участвует в Тегеранской книжной ярмарке. Увы, обычно лишь малая толика экспозиции концептуально продумана и имеет осознанного адресата. Художественная литература – хорошо, но часто спрашивают издания по медицине и технике, ноты, книги о шахматах, или российско-иранских связях. А при подготовке экспозиций часто и времени на анализ целевого рынка не хватает, и денег на закупки оператору не выделяется достаточно. Мы привозим то, что доступно оператору в рамках контракта, а не то, что востребовано в конкретной стране или нужно нашей дипслужбе. Оператор российского стенда при этом ничего продавать на стенде не может. И это всегда вызывает удивление в регионах типа Ирана или Индии (да и в Европе тоже!), куда иным путем как в чемоданах российская книга вообще не поступает. И раздать публике бесплатно тоже оператор не может. И все спрашивают – а зачем вы их выставляете, эти книги, просто показать? Ответа на эти вопросы никогда нет. Российские книги по правилам игры остаются «в России» - передаются посольству или Россотрудничеству. Вроде бы и логично – через диппредставительства они потом могут распространяться по стране. Но для этого нечасто там находятся кадровые и иные ресурсы. И в любом случае, вряд ли стоит сужать взаимодействие с иранской публикой (с населением любой страны) до дипломатических каналов. Кстати, в этом году для зарубежных издателей была возможность официальной продажи через уполномоченный стенд – дабы не вели иностранцы несогласованную коммерческую деятельность. На ярмарки типа Тегеранской свозят молодежь (школьников и студентов) автобусами из разных городов страны. Эффект от прямого контакта с авторами, издателями, артистами может многократно усилить гуманитарную деятельность наших дипломатов. И опыт такой у России есть. Но это всегда требует и серьезного финансирования, и четко сформулированных государством задач. А здесь не все всегда успешно складывается.

Одним из приятных открытий последней поездки было знакомство с Представителем Россотрудничества в Иране Д.О. Калениченко. Он не только свободно общается на фарси, не только много ездит по стране и прекрасно разбирается в проблематике российско-иранских отношений, не только активно работает в соцсетях, но, что особенно ценно – пользуется уважением иранцев, очень многих, с кем мы общались. Создается впечатление, что наш российский плацдарм в Иране усиливается качественно.

Центр «Златоуст» в Тегеране был в третий раз. В первый приезд просто в первый же день продали сто кило своих книжек, и очередь стояла. Бизнес? Конечно, нет, билеты и гостиница стоят дороже, да и деньги из страны в конвертируемой валюте не вывезти, приходится тратить на месте, если вдруг что осталось. Но в целом, обнаружился спрос и примерная покупательская способность – российская розничная цена была тогда иранцам доступна. Так поступать может только небольшое издательство, которое привозит собственную продукцию, зондирует рынок. Заодно обнаружили контрафактное издание своего учебника в четырех томах высокого полиграфического качества – оно уже более 10 лет успешно продается в стране, изучили ситуацию с авторским правом в Иране.

Во второй раз посетили три университета в Тегеране, продали в них те же 100 кг, познакомились со специалистами, рассказали о себе, попробовали наладить контакты для легальных изданий по лицензии в одном из университетов. Договор подписали чуть ли не в сафьяновом переплете, как межгосударственный акт. Но дальше дело не продвинулось. Говорят, на Востоке такое случается.

Третий заход. 150 кг книг заказаны университетами еще до приезда. Могло бы быть вдвое больше, но на этот раз цена оказалась для некоторых слишком высокой, курс реала резко изменился после очередных санкций. А перед нами встали во весь рост проблемы взаиморасчетов, денежных переводов и логистики.

Посетили типографию, имеющую свой книжный магазин, детально на месте изучили технологическую базу, немного цены и главное – логистику и производственные возможности. Станки из Германии, бумага из Китая и Индонезии, краска черная своя, остальная – привозная, как и клеи. Качество работ высокое. Самое важное – отправляют книги в те регионы, с доступом на которые из России очевидные проблемы.

В живом неформальном общении проясняешь многое. Информация от уполномоченных российских госструктур (сайт содействия российскому экспорту, проведенный им в апреле многочасовой вебинар по сотрудничеству с Ираном) оказалась не вполне рабочей, очень важные нюансы выяснились на месте (три курса реала, что сбивает с толку не только нас, но и порой самих иранцев, реальные схемы расчетов и поставок).

Беседы с преподавателями и полиграфистами подтвердили предыдущие выводы: учебники русского языка для Ирана целесообразнее печатать на месте. Учитывая сложности взаиморасчетов, одним из путей входа на рынок могли бы стать проекты, в которых государство через различные фонды оплачивает российскому издательству (через него и автору) стоимость стартовой лицензии, а издатель уступает эти права местному партнеру. Будут неизбежно печатать контрафакт? Можно принять это как издержки первого периода выхода на новый рынок. При принятой сейчас схеме госзакупок почти половина выделенных средств тратится на транспортировку, эти расходы можно и нужно минимизировать, перенаправив на реальную работу в стране. А ещё лицензионный механизм позволяет привлечь и средства локального профессионального дистрибутора, его мотивированную энергию и связи, превратить одноразовую поставку в долгоиграющий проект, в котором заинтересован уже местный бизнес, а расходы из госбюджета – в инвестиции на новые стартапы, важные для продвижения России.

Вызревает идея о том, что Иран может быть интересен для экспортоориентированного российского издательства не только сам по себе, но и как посредник – своеобразный хаб - для проникновении на рынки Африки, Ближнего и Среднего Востока – благодаря дешевым и при этом качественным полиграфическим услугам и имеющимся транспортным коридорам, налаженным связям с соседями. Кроме того, иранцы – на генетическом уровне – одарены талантом к трасграничной торговле и бизнесу – все-таки Великий шелковый путь за плечами. Только это, возможно, и спасает их от беспрецедентных санкций Запада уже 40 лет. Иметь их в качестве партнера и посредника в распространении русской книги в регионе – неплохой путь. Пусть он даже коммерчески будет не слишком выигрышным. Но сперва всегда должны решаться вопросы продвижения и популяризации, а уж потом – повышения коммерческой доходности. В этом нам надо поучиться у Запада с его печеньками и ножками Буша.

Друге добрые дела этой поездки. Привезли несколько сот сертификатов от СПбГУ для сдавших дистанционно тесты российской национальной системы тестирования ТРКИ. Узнали, что в Иране активно работают два российских центра тестирования – ГосИРЯ им. Пушкина (уже свыше 600 оттестированных) и СПбГУ (втрое больше!). На онлайн-встрече с участием студентов разных вузов мы рассказали, как эффективнее готовиться к экзамену по русскому языку – эту тему попросили осветить коллеги из университета Аль-Захра.

В базе «Златоуста» теперь уже 10 университетов, с преподавателями и администраторами которых установлены живые личные контакты. Мы представили на большом методическом семинаре (в формате очном и онлайн) свои печатные и цифровые образовательные ресурсы для изучения и преподавания русского языка. Приятно, что наши базовые учебники в Иране знают все, но жаль, что в университетских библиотеках стоят только отдельные их экземпляры, а не комплекты для групп. Реально стоят образцы для копирования, которые мы же сами и привезли несколько лет назад или они переданы туда в дар Фондом «Русский мир» (кстати, в университетах Ирана работает уже 3 центра «Русского мира» – еще один прекрасный плацдарм!).

Совместно с университетом Тарбиат Модарес Златоуст провел международный круглый стол «Русистика в Иране», с привлечением коллег из соседних стран и далее - до Вьетнама, Монголии. Важно было услышать, какие проблемы видят в нашей области сами иранцы (уже готова видеозапись этой встречи, выложим ссылку на наших каналах в Ютьюбе и Рутьюбе), будем усиленно работать над тем, чтобы и дальше знакомить коллег из разных стран и предлагать совместные проекты их университетам, роль русского языка и в этом – в культурном посредничестве для специалистов. И это не только учебные материалы, но и совместное повышение качества преподавания русского языка с ориентацией на сертификационный российский экзамен, лоббирование темы языковых стажировок и для студентов, и для преподавателей (иранцев почти нет на профильных международных конференциях, в МАПРЯЛ всего два инд. члена из страны и нет ни одного университета), отсутствие рабочих мест с русским языком для выпускников, так как его нет в школах, а для выпускников русских отделений прежде всего школы могли бы быть хорошим местом работы, не могут же все быть только переводчиками и исследователями. Кстати, обратило на себя внимание, что тематика научных работ магистров отражает эпоху обучения в советских вузах их преподавателей, новые направления исследований почти не встречаются (в отличие от иранских преподавателей английского языка, работы которых нередко цитируются в авторитетных международных обзорах научных публикаций).

В результате поездки можно констатировать: все, что «Златоуст» производит и предлагает, востребовано в Иране: книги, языковые стажировки и языковые клубы для практики речи, курсы повышения квалификации для преподавателей (не только разовые вебинары и семинары на три дня по грантам, а даже трех- и более месячные курсы, способные действительно изменить поведение преподавателя). Но наши книги сейчас (даже без доставки) минимум вдвое дороже, чем аналогичные местные издания в Иране. Мелкие услуги по цене студентам доступны, но их невозможно оплатить напрямую, нужен агрегатор в стране. Все как в древней поговорке: «За морем телушка – полушка, да рубль перевоз». Сейчас же вопрос не только в транспортной логистике, а в острой необходимости углубления и интеграции в российско-иранском сотрудничестве на всех уровнях включая межбанковские переводы, прямую конвертацию валют. Все указывает на то, что взаимный интерес в самых разных сферах (от туризма до военно-технического сотрудничества) есть, и он возрастает, но многое пока пробуксовывает на организационных сложностях.

Ну а еще мы 3 дня развлекали на российском стенде студентов и случайных прохожих, которые узнавали что-то новое для себя о России и русском языке во время викторин, открытых уроков, квестов, маленьких конкурсов и игр. Хорошо, что в предложенной программе было много активностей для слабо- или неговорящих по-русски, на выставке было большинство именно таких. Много-много говорили с посетителями стенда по-русски и по-английски – английским очень многие владели достаточно, чтобы сформулировать свои потребности или пообщаться, хотя Россия Ирану - друг, а США или Великобритания - нет. Ряд мероприятий нужно проводить на персидском языке – тогда число участников и посетителей российского стенда возрастет в разы!!! Ну и наш фольклор (песни, танцы) – это всегда воздействует прямо на подкорку, без перевода – вспоминается выступление группы «Отава Ё» на одной из тегеранских книжных выставок. Не раз проверено. Этот первичный интерес необходим для последующей мысли об изучении русского языка, о туристических поездках, об образовании в России, совместном бизнесе. Вопрос «А где у нас можно изучать русский язык (кроме университета)?» - тоже неплохой результат выставочной программы, к ответу на который желательно готовиться заранее.

**Что обычно привлекает публику на выставочный стенд**: визуальные объекты, особенно динамичные и шумные, например: видовое кино на экране с субтитрами на доступном языке, музыкальные выступления, подвижные действия, возможность сделать что-то своими руками (в нашей программе собирали слова из русских букв, отвечали на вопросы викторины, писали по-русски свои имена, раскрашивали игрушки – все это для тех, кто не знает языка; для немного знающих язык – сдавали тест, участвовали в открытых уроках и проходили квест; таких меньшинство!). Из простого – цветы, яркий свет, большой флаг страны, национальные костюмы. В смете желательно закладывать средства на необходимый «некнижный» реквизит и мелкие подарки (шоколадки, ручки, открытки видовые).

**Общие соображения**

Любые книги распространяются сходными способами, их можно: дарить (дареному коню в зубы не смотрят), продавать, обменивать, продавая и покупая права. Российские издательства в основном права приобретают. Издательства, по свидетельству отраслевой конференции зимы 2022 года, не вывели продажу прав на уровень окупаемого бизнеса, это скорее имиджевое направление. Последние события показали, что российский книжный рынок в основном внутренний и в ряде сегментов зависит от приобретения российскими издателями прав на мировые бестселлеры, что на сегодня стало невозможным. В «Златоусте» все наоборот – мы изначально на треть ориентированы на внешний рынок, и мы успешно продаем права на свои издания во многие страны.

Доступность литературы обеспечивают доступный язык и доступная цена (включая стоимость и скорость доставки).

В зависимости от вида (художественная, научная, техническая, учебная) литературы роль языка, на котором создан текст, для потребителя может быть разной. Содержание становится доступным разными путями: через перевод на родной язык пользователя или иную адаптацию (переводы художественной или научной литературы: на ряде иранских стендов лежали изданные в стране переводы наших классиков – Лев Толстой, Достоевский, в Тегеране на нескольких сценах идут пьесы Чехова; эти же имена упоминали посетители рос. Стенда; в этом же ряду адаптированная литература для изучающих язык, национальные версии учебников – не только по русскому языку, но и по предметам), через язык-посредник (например, русский язык для литератур народов СССР, русская классика в Иране часто переведена с французского), через язык оригинала (советская научная литература, учебники по языку).

Стимулируют потребление литературы на языке оригинала чаще инструментальные (прагматические) цели, так как идеи можно передавать на любом языке (см. французский для русской классики в Иране, английский – в Индии). Учитывая важное место России на мировом рынке образовательных услуг и количество выпускников российских и советских вузов в мире, можно предполагать значительный объем потенциальных потребителей российской специальной литературы – не менее, чем художественной.

По мнению экспертов, при сбалансированном экспорте доля художественной литературы составляет всего около 10%. В современной же России программы поддержки экспорта направлены прежде всего на художественную литературу (для соотечественников или с продажей прав на перевод), что вызывает большое удивление у практичных китайцев, например.

 Чем больше думаешь о современном Иране, тем больше убеждаешься в том, что эта самобытная древняя страна стратегически важна и перспективна для России. Создается впечатление, что такова позиция и нашего Президента, нынешнего Правительства. В гуманитарной сфере мы очень надеемся на целенаправленные усилия и координацию по этому направлению со стороны Россотрудничества, РКС, фонда Русский мир, РОПРЯЛ. Только скоординированными действиями государственных структур, общественных организаций, частного бизнеса мы сможем совершить важный стратегический прорыв в этом регионе. Возможно, именно с помощью Ирана.