

МОДЕРНИ ТЕНДЕНЦИИ ПРИ МАРКЕТИНГА НА ФРЕНСКАТА КНИГА

Стела В. Георгиева

MODERN TRENDS IN MARKETING OF THE FRENCH BOOK

Stela V. Georgieva

The article of Assistant Professor Stella Valerieva Georgieva presents the trends in the development of the modern French book industry. Modern book research and national politics research has also been followed, conducting a number of activities promoting the publishing industry and reading in France. The article also provides a number of statistical data on issues related to the development of the publishing and distribution of the French-language book in countries where French is spoken in full or in part. The work of a number of institutions, best representing the French book on the world market, is also analyzed.

Key words: French book, French-language book, distribution publishing industry

1. Тенденции в националната политика, свързана с книжната индустрия във Франция. Изследвания на процесите. Автори

Френската книжна индустрия е сред най-богатите и популярни в този икономически сектор. Откроява се с жанровото си разнообразие, многобройните издателски и книгоразпространителски марки, автори, преводачи, художници и дизайнери. Тя има голямо влияние върху обществения, културния, образователния и дори политическия живот във Франция. Наблюдава се обвързаност с традиционната печатна книга, и отвореност към новите тенденции, предлагани от модерното дигитално издание. Националната политика, обвързана с книгата, показва една определена специфика. На първо място, продукцията е предназначена за обслужване интересите на вътрешния (национален) пазар и задоволяване потребностите на населението от нови заглавия. От статистиките, подадени от различни институции, занимаващи се с въпросите на книгата, Франция се нарежда сред първите лидери в книгоиздаването и книготърговията не само в Европа, но и в света. Изчислените приходи само на огромния холдинг *Hachette Livre* надхвърлят 2 милиарда евро в национален и международен мащаб.

На второ място, националната политика мотивира книгоиздаването за международния пазар, продажбата на авторски права на чужди издателски марки и сключване на двустранни и многостранни договори за сътрудничество. В чужбина френският издателски бранш е в постоянно търсене на нови пазари. В Източна и Централна

Европа класическите и новите автори отдавна са добре познати на своите читатели. Погледнато в исторически аспект, френската книга има значими позиции в някои световни и европейски региони¹. Със своите дългогодишни връзки заглавията на френски език са разпознаваеми във френскоезична Белгия в областта Валония, Брюксел; във френскоезична Швейцария; в страните, спадащи към романското езиково семейство – Испания, Италия и Португалия. В нейните отвъдморски департаменти изданията, идващи от Франция, са също добре приети. Такъв пример е Канада, където вторият официален език е френският. Дълголетни традиции наблюдаваме в Скандинавските страни и Германия и дори на руския пазар. Днес издателският сектор пробива в редица англоговорящи страни, като САЩ, Великобритания, Австралия, където заема първите места по продажби. През последното десетилетие в страните от Латинска Америка френската книга е все по-чест и желан гост, издавана от най-големите издателства в региона. През последните няколко години най-новото предизвикателство за нея е стъпването на необятния азиатски пазар. Огромни са интересите ѝ към китайския и дори японския пазар.

Френският книжен маркетинг е проследен в различни по своя характер изследвания и монографии. Те дават представа за историческото и съвременното му състояние. Някои автори показват интересни акценти, предизвикателства и дори проблеми. Тези научни издания правят индустрията още по-привлекателна за специалистите, спомагат за по-лесната ориентация в определена

ситуация, служат като наръчник и пътеводител за тези, които правят първите си стъпки в бранша.

В изследването *Le marketing du livre: Etudes et strategies* на **Suna Desai** и **Noëlle Poggioli** се акцентира върху фазите на бъдещия и настоящия маркетинг на издателската дейност. Авторите предлагат бизнесът да обърне повече внимание върху практическия подход при редакционния маркетинг. Проследени са разнообразни методики и проблематики, които имат за цел да мотивират и мобилизират пазарната активност в сектора, като дават многобройни примери². Издател е *Editions du Cercle de la Librairie* (Париж, 2006)³.

Във втори том на същото изследване: *Le marketing du livre: Promotion et outils de communications*, авторите **Laurence Bascle-Parkancky** и **Max Prioux** разглеждат пътищата на книжната продукция след излизането ѝ от складовете на издателя⁴. Проследени са различни промоционални и рекламни аспекти и основни дистрибуторски канали на книгата⁵. Издава се от *Editions du Cercle de la Librairie* (Париж, 2010)⁶. Интерес представлява изданието *Le management de l'entreprise d'édition*, с автори **Jean Marc Lebreton** и **Dominique Bigourdan**⁷. Изследването показва най-важните фактори в маркетинга на издателската фирма, водещи до бъдещи успехи. В книгата се препоръчва всеки книгоиздател да обърща по-голямо внимание на най-новите, динамични тенденции в технологиите, прилагани в бранша. Решаващ фактор според авторите е графичният дизайн на книгата. Основен акцент в *Le management de l'entreprise d'édition* е правилното изчисляване на годишния бюджет на фирмата. Внимателният подбор на счетоводния и маркетинговия персонал е изключително важен момент за издателя. Това са основните звена, движещи финансовите средства на издателската марка. **Jean Marc Lebreton** и **Dominique Bigourdan** акцентират върху това, че не бива да се пренебрегват другите въпроси, влияещи върху успеха на фирмата. Екологичните проблеми често биват поставяни на дневен ред. Те изправят фирмата пред предизвикателството да направи най-добрия си избор при консумативи и технологии, които да не замърсяват природата. Друг фактор е свързан с необходимите средства за закупуването им, тъй като те са сериозно разходно перо за издателя. Сред водещите елементи са юридическите и правните въпроси. Всяка уважавана издателска марка трябва да има поне по един или няколко юристи, които да защитават нейните интереси при проблемни ситуации, ако издателят не е способен сам

да се справи с тях. Така разгледана, книгата дава многобройни примери за успешно маркетингово развитие на лидерите в бранша във Франция и в света⁸.

Друго актуално изследване е *Graphisme et édition* от **Geneviève Chaudove**. Книгата е от издателската серия „Pratiques editoriales” на същото издателство. Разгледаните аспекти на графичния дизайн показват, че графичната комуникация е неизменна част от модерното книгоиздаване. Така се генерират не само естетическите функции на изданието, но и очакваният ръст на приходи и печалба. В книгата е даден и кратък ретроспективен преглед с примери за постигнати успехи в бранша и майсторството на графичните дизайнери, които съумяват да привлекат бъдещата аудитория⁹.

2. Статистически данни, наблюдения и акценти върху книгата във Франция според SYNDICAT NACIONAL DE L'ÉDITION (SNE)

Във Франция съществуват редица институции, представящи най-добре книгата на световния пазар. Сред водещите организации е *SYNDICAT NACIONAL DE L'ÉDITION*, който е наследник на създадения през 1874 г. *Съюз на издателите*. През 1886 г. е един от учредителите на Бернската конвенция, създадена за защита на литературните и художествените произведения. Между 1946–1947 г. претърпява някои промени. През 1966 г. SNE провежда първата във Франция *Национална седмица на четенето*. Няколко години покъсно, през 1971 г. ДДС на книгата става 5.5% (Стойността му не се е променила и до днес). През 1981 г. е гласуван *Закон за единната книжна цена*. През същата година е проведен първият във Франция панаир на книгата. През 2005 г. се приема *Закон за удължаване и прилагане на 5.5%-ят ДДС на книгата и неговото дефиниране*¹⁰.

Синдикатът на националните издатели обединява 670 издателства, които най-добре представят френската книга на националния и международния пазар. Пълноправните му членове са предимно физически и юридически лица, вписани в Търговският регистър на страната като издатели. В категорията *Асоциирани членове* влизат организации с нестопанска цел, насочени към публикуването, четенето, популяризирането и разпространяването на книгите. Тук членуват също дистрибуторите и междубраншовите органи-

зации. Синдикатът се управлява от *Председателски съвет*, който заседава всеки месец с комисиите и групите. В определени периоди от годината изслушва комисията от *Бюрото по актуални въпроси*, създадено за решаването на проблемите, възникнали в издателския сектор. Самият генерален директор координира работата на Синдиката¹¹.

Основната мисия на SYNDICAT NACIONAL DE L'ÉDITION е осигуряване на диалог между участниците в бранша. Представя изданията на престижните национални и международни форуми. В национален план поддържа добри взаимоотношения с официалните министерски ведомства и институции, популяризиращи книгата в страната. Комуникацията с Френското министерство на културата, Националната асоциация *Книга и четене* и *Националния център за книги* е от съществено значение. На международно равнище Синдикатът представя френската книжна индустрия, като разчита на добрите практики, създадени с *Федерацията на европейските книгоиздатели / FEB/*, *Съюза на международните издатели* и др.

Всички членове на SNE имат достъп до разнообразни новини в бранша и получават покани за срещи, конференции, семинари и курсове за обучение. На потребителите и интересуващите се от книгата се предоставят реални статистически данни, показващи нейното състояние. Според предоставените статистики за периода 2010–2015 г. се наблюдава спад в нетния доход на издателствата. Причината е икономическата криза, обхванала всички сектори. След 2015 г. има леко покачване, приблизително с 0.6%. През същата година оборотът на издателите възлиза на 2.656 милиарда евро¹². Той идва от приходите от продажби на книги: 2.523 милиарда евро. Останалите 133 милиона евро са от продажби на авторски права и други услуги. Допълнителните услуги са изключително важни за издателите. Представяват отстъпване на авторски права за преводи, адаптация и др.

Всяка година *Синдикатът* провежда вътрешно проучване върху дейността на дистрибуторите. Резултатите показват увеличение на доверието в тях с близо 2.2% за 2015 г.¹³ Изследването обобщава, че водещите продажби са осъществени сред различните вериги книжарници и по-малки търговски обекти. От тях става ясно, че книжарниците са реализирали оборот от книготърговия на стойност 4 милиарда евро с ДДС¹⁴. Най-продавани са книгите с джобен формат. Те

са се увеличили през 2015 г. с 1.6%. Оценяват се на 348 милиона евро. От тази сума най-голям дял се пада на художествените жанрове – 205.3 милиона евро, или 60% от пазара на издания с джобен формат. Цифровите формати са спечелили 163.8 милиона евро за 2015 г., значително по-висока стойност от предходната година¹⁵.

Продажбите на авторски права носят значителни финансови средства за издателите. Авторите разчитат на тях: те продават правата им, защото най-добре ги представят на международния книжен пазар, разчитайки издателската марка да свърши най-трудната част, договаряне на добри суми за преводи и разпространение на техните заглавия.

Други статистики показват, че през 2015 г. броят на продадените права за превод се е увеличил с 2.3%. Сключени са 12 225 договора на 50 езика. През последното десетилетие тази цифра нараства с 120%. 15% от авторските правата върху електронни книги се падат на Великобритания и САЩ и представляват значителна част от сключените договори. Най-много закупени права има при детските и младежките заглавия – 29.9%; комиксите – 23.8%; научните издания и др.

Най-много договори за придобиване права за превод на френски заглавия имат китайските издатели – 1868, от тази цифра 10% се падат на издателски марки в Тайван. На второ място се нареждат италианските издатели с 1312 договора, 724 са комиксовите заглавия. Трето място заемат испанските издателства с 1209 подписани договора, 59% от тях са придобити права върху детски и младежки заглавия и комикси¹⁶.

3. Статистически акценти за вътрешния пазар на книгата във Франция през 2016 г.

Статистическите стойности за вътрешния пазар показват увеличение на приходите с 4.25% (2.837 милиарда евро). Този ръст е най-голям при учебните издания. За останалите сектори според SNE ръстът е само + 0.11% нагоре. Има нарастване на сключените международни издателски договори. През 2016 г. са подписани 14 087 договора, засягащи правата на френски автори и произведения. 12 996 са издателските споразумения за продажби на авторски права (87%), а останалите 13% засягат съвместното книгоиздаване. Най-много договори са подписани с китайски, испански и италиански издателства, на кои-

то се падат малко над 1000 договора. Такава тенденция сочи статистиката на SNE.

Пазарът на цифровото книгоиздаване се разраства предимно при академичните и професионалните заглавия. През 2016 г. има постъпления от 234 милиона евро (8.65%). След дълъг период на спад на нетния издателски оборот (през последните пет години) се наблюдава леко увеличение от 0.7%. Проучванията върху дистрибуторските мрежи, веригите книжарници и проведените маркетингови и рекламни кампании показват, че най-търсените в сектора издания са детските заглавия, литературата за всички възрасти и практическите книги¹⁷.

В статията *Le Billet Économique* Marie Viennot проследява състоянието на книжния пазар във Франция. Авторката акцентира върху успешните лидери в бранша. Обръща внимание на темата за четенето в страната¹⁸. Интерес в тази посока представлява и публикацията на Chloé Woitier: *Le marché du livre marque le pas en France*, публикувана във френското периодично издание *Le Figaro*¹⁹. Според нея след големия възход през 2015 г. продажбите на книги през следващата година остават задоволителни, но се наблюдава спад от 1% при бестселърите. За съжаление, изданието не дава повече информация, но внася достатъчно яснота по разглеждания проблем²⁰.

4. За някои аспекти и проблеми на френскоезичния книжен пазар в Белгия

Френската книга има значима роля във френскоговорещите области на Белгия. През 2016 г. нетните печалби са спаднали на 240 милиона евро (-2.3%). За 2015 г. те се изчисляват на 245 700 000 евро.

Някои статистически данни сочат трудностите, пред които са изправени книгоиздателите в Белгия, отпечатващи на френски език. 74% от вноса на книжна продукция идва основно от Франция. Едва 26% от нея обаче се издават в *Бенелюкс*. Книгите, влизащи в страната, са предназначени за клоновете на френските книжарници. Доставка им допълнително оскъпява с 10–15% коричната цена на продукцията, продавана в Белгия. Износът на белгийски книги на френски език с включените продажби на авторски права е на стойност 125 милиона евро²¹.

На вътрешния пазар в Белгия съществуват три подхода за маркетинг на книгата:

1. Независими или специализирани книжарници. Те държат 28.8% от пазара. През 2015 г. е с 2.8% по-нисък;

2. Чрез библиотеките – 9.4%. През 2015 г. ръстът е 6.9%;

3. Клубове на книгата – 8.2%. Бележи се увеличение с 1.8%.

Средната цена на книгата в страната, закупена от търговска мрежа, е 29.03 евро през 2016 г. Увеличението с 0.63 цента в сравнение с 2015 г. Причината се крие в инфлацията. Големи са печалбите при научните, академичните книги и изданията за социални науки. Тяхното увеличение е с 29.7%, с оборот от над 56 милиона евро²².

Годишното производство на е-книги на френски език в Белгия е 2814 заглавия. Статистиката показва, че 5 на всеки 10 души четат електронен формат. Според подадените данни 5% използват всички видове електронни устройства за четене; 31% изтеглят файлове от различни платформи, най-често от *ePub*; 8% предпочитат аудиокнигите.

На 19 ноември 2017 г. Парламентът на Федерация Валония – Брюксел гласува и прие **Указ за културната защита на книгата**. Той влезе в сила от 1 януари 2018 г. Изготвен е след допитване и консултации с целия книжен бранш в страната²³. Нормативният документ има следната стратегия:

1. Той цели да защити лоялната конкуренция между малките книжарници;

2. Да окаже културно-икономическо въздействие върху френскоезичната книга в страната;

3. Основна мисия е плавното премахване на т.нар. *tablette* (*надценка*), която увеличава продажната цена на книгата, идваща от Франция, с 10–15%²⁴.

4. Популяризиране на книгата в училищата;

5. Цената да се определя от издателя или вносителя;

6. През първите 12 месеца цената на едно заглавие може да се повиши не повече с 5%;

7. След изтичането на тези срокове цената на книгата да не се променя;

8. Контролът на цената на книгата се възлага на специална независима комисия, която да приема жалби от потребителите;

9. На всеки три години след приемането на Указа правителството също се задължава да налага мониторинг върху цената на книгата.

Премахването на *tablette* според нормативния документ трябва да стане плавно:

1. Първоначално е възможно свободното прилагане на *tablette* в периода от 1.01.2018 до 31.12.2018 г.;

2. От 1.01.2019 до 31.12.2019 г. да се прилага до 8% *tablette* – надценка;

3. От 1.01.2020 до 31.12.2020 г. да се прилага до 4% *tablette* – надценка;

4. От 1.01.2021 г. тя трябва напълно да отпадне.

Според цитирания документ от 1 януари 2018 г. могат да се правят следните отстъпки при продажба на книги:

1. „Нормални“ отстъпки до 5% за всички клиенти, които не са организации;

2. Специална отстъпка за някои купувачи, като училища, обществени библиотеки или неправителствени институции в страната. Допустимата отстъпка не трябва да надвишава 15%. Намаленията се използват при организирането на различни събития, свързани с книгата: четене, писане и популяризиране;

3. Специални отстъпки при закупуването на учебници и помагала за училищата – до 25% от коричната цена на книгата;

4. Сроковете за прилагане на тези отстъпки са в период от първия ден до 24 месеца след появата на изданието на пазара

5. Институции във Франция, които контролират и мотивират развитието на книжната индустрия и пазар

Книгата във Франция е обект на икономически интерес от страна на редица институции. Тя е един от основните приоритети, нареждащи страната сред най-големите лидери в бранша. Редица институции работят за нейното популяризиране и разпространение.

В структурата на Синдиката на националните издатели съществува *Central de l'edition*, която контролира дистрибуторската мрежа и организира транспорта на изданията в страната и чужбина. Най-съществената помощ, която оказва, е калкулирането на вноса и износа на продукцията в чужбина. Работи с 1800 клиенти и гарантира успешното разпространение на изданията им по целият свят.

Central de l'edition към SNE дава гаранции срещу рискове, свързани с плащанията; търговски рискове и помощ с финансови средства при природни бедствия, които ще възпрепятстват дейността на издателите, и пр. Тази подкрепа е съществена в отвъдморските департаменти, където

се прилагат маркетинг и разпространение на френскоезични издания²⁵. Сключват се различни застрахователни гаранции с цел защита на книгата и издателите. Дългогодишен партньор е водещата кредитна застрахователна компания *Soface*. *Equinox* е английски застраховател, който работи съвместно с *Soface*. Други партньори са банковите институции. Гаранции се дават от самите издатели, които правят авансови плащания.

Със създадената още през 1988 г. *Програма+* се дава възможност на френскоезичните академични и тясно специализирани заглавия да се предлагат на ниски цени в развиващите се страни. В програмата са включени Хаити, Коморски острови, Мадагаскар, Камерун, Конго, Кот д'Ивоар, Габон, Чад, Сенегал, Мали и др. Книгите се разпространяват от сертифицирани книжарници във всяка държава. Цената е с 50% по-ниска от тази, на която се предлагат във Франция. Издателите, включени в програмата, са задължени да продават продукцията си със сконтов процент – *минимум 65% от обявените цени във страната*. От своя страна, *Central de l'edition* им плаща месечно обезщетение от 20% от цената на заглавията, продавани по програмата²⁶.

Книжната продукция се доставя по море, суша и въздух. Начинът за доставка се определя от местоположението на обекта. Фактурирането и таксите за транспорт са отговорност на вносителя или на дистрибутора. По въздух са изпратени 26.2% от общия тонаж книжна продукция; по суша – 67.2% и по море – 6.6%. Според географското разпределение на френската книжната продукция най-много – 34.2% – са за Мадагаскар; 16.6% за африканските френскоезични държави; Европа – 6.8%; Близкия изток – 7.1%; Латинска Америка – 2.4%; Азия и Океания – 2.4%; Северна Америка – 1.2%, и др²⁷.

Успешно функционира *Международното бюро за френски издания*, което отговаря за насърчаване на френското производство и публикуване в чужбина. Помага за проучване на пазара, при прехвърляне на права за превод на френски произведения на чужди езици и за чуждестранни издателски компании.

Интерес представляват подходите при финансирането на преводи на френските издания. Кандидатстващите издателства се одобряват от две комисии. Одобрените получават възможност да покрият свои текущи разходи, възникнали при превод на чужд език, прехвърляне на авторските права и др. Субсидиите, давани за превод на

СТАТИСТИЧЕСКИ ДАННИ ЗА ДВИЖЕНИЕТО НА
ФРЕНСКАТА КНИГА ПО СВЕТА



френски творби на други език, са безвъзмездни. Средното възнаграждение е 18 евро на страница. Ако услугата на преводача възлиза на 21–25 евро на страница, то субсидията, която получава издателят, е приблизително 60% (18 евро)²⁸.

Основен фактор при определяне на цените на книгата във Франция са редицата законопроекти, приемани през годините: Закон 81–766 от 10 август 1981 г., който е променен с акт № 85–500 от 13 май 1985 г.; Указ № 85–271 от 26 февруари 1985 г. относно нарушения на Закона № 81–766 от 10 август 1981 г. относно цените на книгите; Указ № 85–556 от 29 май 1985 г. изменя изцяло този от 1981 г.; Указ № 2004–922 от 31 август 2004 г.²⁹.

Според *Министерството на културата във Франция* в икономически аспект книгата е не само продукт или услуга, но и стока, която трябва да отговаря на предпочитанията на клиентите. Всяка година хиляди нови заглавия се продават на френския пазар. В зависимост от търсенето изданията се радват на различен успех. Това кара издателствата да правят подбор на успешните заглавия. В страната книжният сектор е широко дефиниран. В него работят над 80 000 души (0.4% от заетостта в страната) и включва служителите, отговарящи за продажбите в книготърговските вериги, както и за дистрибуцията. Смята се, че във Франция има над 55 000 автори, творещи в различни области, включително илюстра-

тори и преводачи. Едва 2 500 членуват в AGESSA и живеят с доходите, които са придобили при продажбите на литературните и художествените си права.

В страната има над 8000 издателски структури. Книгата представлява между 8–9% от оборота на печатната индустрия, като компаниите са насочени към предпечатна и печатна подготовка. Около 300 компании имат до 10 служители. Общият брой на обектите, занимаващи се с книготърговия във Франция, е 25 000, включващ книжарници, супермаркети, хипермаркети и др. Едва 15 000 обекта имат редовни клиенти, които реализират определени печалби, но между 3500–4500 магазина осъществяват високи печалби изцяло от книжна продукция³⁰.

Най-големите книготърговски обекти имат значителни позиции дори в периода на икономическата криза. От 2009–2011 г. ситуацията за по-малките книжарници е притеснителна. След 2015 г. френският книжен пазар отново се стабилизира и показва добър ръст на печалбите.

Цената на книгата във Франция се определя според Закона за цените на книгата, приет от Парламента на 10 август 1981 г. и променян с укази през следващите десетилетия. Три са основните акценти в него през изминалите години:

- Приемане на фиксирана цена за изданията от определен автор и издател, разпространяващ се на територията на страната;

- Поддържане на гъста дистрибуторска мрежа. Законът изисква от издателите и вносителите на книги да определят публична продажна цена. Книготърговците на дребно трябва така да изчисляват стойността на книгата, че тя да е приблизително близка до тази, обявена от издателя. Изключение се прави при продажби, насочени към корпорации, училища и училищни и родителски организации. Член 10 от Закона предвижда други допълнителни и специални разпоредби за определяне цените на книгите в отвъдморските департаменти на Франция³¹.

Друг съществен акцент е фактът, че Синдикатът на националните издатели заедно с Министерството на културата и комуникациите във Франция насърчават износа и сключването на международни договори за продажба на авторски права. *Националният център за книги* обединява различни дейности, като дистрибуция, транспорт, логистика, глобални политики за износ на

книгата във френскоезичните Африка, Хаити, Коморски острови, Мадагаскар и Канада³².

Интерес в сайта на френското Министерство на културата и комуникациите са статиите за приемането на Закона за дистанционната продажба на книги от 26 юни 2014 г. С него се дава възможност правителството да промени някои нормативни наредби, свързани с издателската дейност³³.

6. Лидери на книжния дистрибуторски маркетинг във Франция

SDP LIVRE CLUB е издателска и книгоразпространителска френска компания, създадена през 1982 г. Нейната основна мисия е разпространение на нови и атрактивни издания на ниски цени. Клиентите са книжарници, библиотеки, медийни библиотеки, музеи, специализирани магазини, учреждения и организации. Предлага изданията си без посредник, има собствен логистичен транспорт. Предлагаият каталог от атрактивни заглавията се обновява всяка седмица. Изданията се доставят до клиентите в рамките на 24 часа след направена заявка от директната платформа на фирмата. Цените са без включени данъци. Подробна информация за ценовата листа на всички предлагани книжки продукти клиентите могат да намерят на www.maxilivres.fr.

Заглавията, разпространявани в www.maxilivres.fr, достигат до потребителите си с големи отстъпки, но след закупуване на голямо количество продукция. Дистрибуторската компания работи в сътрудничество с водещи издателски групи. Предлага нови или преоценени заглавия от предходни издателски години. *SDP Livre Club* дава възможност на тези издания за втори път да намерят своите купувачи, като по този начин ги спасява от унищожаване³⁴.

SDP Livre Club разпространява и публикува детски издания. Основната възрастова категория на предлаганите книги е 3–8 години. Най-търсени са албумните издания, книжки за рисуване, книги пъзели, детски енциклопедии. Компанията е закупила авторските права за издания Барби, Скуби Ду, Том и Джери и др. В каталога за детски издания цените са преференциални и достъпни за всички клиенти. Заглавията са закупувани от различни асоциации в големи количества, което позволява правенето на значителни отстъпки. При всяка допълнителна или следваща поръчка се дават още 9% от промоционалните цени.

MDS е компания с близо 50-годишна традиция в областта на книготърговската логистика и дистрибуция. Създадена е през 1968 г. Нейното седалище е на 50 километра южно от Париж, в сърцето на магистралните мрежи на Франция. Благодарение на своите партньори – книгоиздателите, *MDS* е сред основните лидери в бранша. Разпространява разнообразни жанрове, включително *манга* и *фентъзи*. Предпочитани издания са практическите книги за деца и възрастни, религиозните и туристическите пътеводители.

Френските складови бази обхващат 35 000 кв.м сградна площ, с над 10 000 постоянни клиенти и 450 000 поръчки годишно. Там работи с 180 постоянни служители и още 100 души, назначени на граждански договор през натоварените периоди. Обслужването е бързо и качествено, следи се изцяло от добре подготвени специалисти мениджъри.

Компанията има добри позиции в страните от *Бенелюкс* – Белгия, Холандия и Люксембург, където е водещ дистрибутор. От месец юни 2012 г. *MDS BENELUX* е сертифицирана компания (ISO9001), водеща на книжния пазар в региона. Седалището ѝ се намира гр. Шарлероа. Следващите разположени на 10 000 кв.м площ и предлагат цялостно решение за дистрибуция, включително двуезично френско-холандско обслужване.

Компанията има представителство във френскоезична Швейцария. Складовите площи се намират в гр. Мудон, на 15 км от Лозана. Представена е от дъщерната си компания *Media Participations*, разположена на 3 000 кв.м площ³⁵.

В изложението дотук текст беше представено развитието на съвременната френска книжна индустрия, като изведените примери бяха подкрепени с редица статистически данни. Проследените съвременните изследвания, свързани с маркетинга на книгата и проучването на националната политика, провеждаща редица дейности, които насърчават издателския бранш и четенето във Франция, сочат редица положителни тенденции. развитието на книгоиздаването и разпространението на френскоезичната книга в страните, където изцяло или частично се говори френски език, в последното десетилетие се радва на устойчив растеж. Институциите, представящи най-добре френската книга на световния пазар, продължават да регистрират сериозни постижения, които се виждат и от работата на съвременните

лидери в сферата на книжния дистрибуторски маркетинг.

БЕЛЕЖКИ

¹ Френската книга е добре приета в многоезичните Белгия и Швейцария, където част от населението говори езика. В Канада втори официален език е френският. В някои африкански страни също се говори този език.

² **Desaive**, Suna, Noëlle Poggioli. Le marketing du livre: Etudes et strategies. Paris, Editions du Cercle de la Librairie, 2006. 154 p.

³ ISBN 13: 978-2-7654-0929-8; EAN 13: 9782765409298 [Формат на книгата 15.5x24 см, мека подвързия].

⁴ **Bascle-Parkancky**, Laurence, Max Prioux. Le marketing du livre: Promotion et outils de communications. Paris, Editions du Cercle de la Librairie, 2010. 144 p.

⁵ Двете издания са от една и съща издателска серия „Pratiques editoriales”, на Editions du Cercle de la Librairie, Париж, Франция.

⁶ Форматът на изданието е 24x16 см., с мека подвързия. ISBN 13: 978-2-7654-0979-3; EAN 13: 9782765409793.

⁷ **Lebreton**, Jean Marc, Dominique Bigourdan. Le managment de l'entreprise d'edition. Paris, Editions du Cercle de la Librairie, 2014. 540 p.

⁸ Книгата е едно много добро изследване, проследяващо маркетинговите акценти на издателската фирма и нейното структуриране. Информация за трите посочени по-горе заглавия може да се види на следния сайт: <https://www.eyrolles.com> [24.02.2018]. Форматът на изданието е 17x24 см. С мека подвързия. ISBN 13: 978-2-7654-1437-7; EAN 13: 9782765414377.

⁹ **Chaudove**, Geneviève. Graphisme et edition. – Paris: Editions du Cercle de la Librairie, 2010. – 158 p.

Изданието е с формат 16x24 см, с мека подвързия. ISBN 13: 978-2-7654-0978-6; EAN 13: 9782765409786.

¹⁰ www.sne.fr/historia/

¹¹ Mission Syndicat Nacional de l'éditation: https://fr.m.wikipedia.org/wiki/Syndicat_nacional_de_l%27%C3%mission/ [3.02.2018].

¹² През 2014 г. общият оборот на издателствата възлиза на 2. 652 милиарда евро според Синдиката на националните издателства във Франция.

¹³ Тази стойност през 2014 г. е била 1.5%.

¹⁴ 4 милиарда евро е оборотът от печалби на книжна продукция на дребно, реализиран от книжарниците.

¹⁵ www.sne.fr/enjeux/chiffes-cles/#sne-h-263-l%e2%80%99activite-des-maisons-d%e2%80%99edition

¹⁶ Les cessions de droit a internacional: www.sne.fr/anjoux/les-cessions-de-droit-a-international. [12.02.2018].

¹⁷ Chiffres clés de l'éditation: <https://www.sne.fr/economie/chiffes-cles>. [24.02.2018].

¹⁸ **Viennot**, Marie. Le Billet Économique. <https://www.franceculture.fr/enissions/le-billet-economique>. [24.02.2018].

¹⁹ **Woitier**, Chloé. Le marché du livre marque le pas en France: <http://www.lefigaro.fr/medias/2017/02/03/20004-20170203ARTFIG00290>. [24.02.2018].

²⁰ Статията дава само основна информация по въпроса. Тя е заключена от издателя и се дава достъп само при заплащането на определена цена за нейното ползване.

²¹ Marché du livre: les chiffres clés du secteur: http://www.culture.be/index.php?id=detail_article&no_cache=1&tx_cfwbar. [24.02.2018].

²² В статията е дадена пълна информация за използваните източници. Проучването е направено на базата на различни статистически данни и наблюдения, свързани с печатната и електронната книга в Белгия, както и нейното производство. Повече информация на следните сайтове: www.lettresetlivre.cfwb.be; www.adeb.be и www.bibliotheques.be

²³ Le prix unique du livre va progressivement devenir une réalité http://www.culture.be/index.php?id=detail_article&no_cache=1&tx_cfwbar. [24.02.2018].

²⁴ До 1.01.2021 г. се цели премахването на т.нар. *tablette* или още *надценка*, която увеличава продажната цена на книгата, идваща от Франция, с 10–15%. Подолу е посочено как през следващите три години той постепенно ще отпадне.

²⁵ Assurans crédit : <http://www.centrale-edition.fr/fr/content/assurance-credit/>. [27.02.2018]

²⁶ Programme Plus: <http://www.centrale-edition.fr/fr/contact/programme-plus/>. [27.02.2018]

²⁷ Transport : : <http://www.centrale-edition.fr/fr/content/transport>. [27.02.2018]

²⁸ Aides aux cessions de droits et s l'exportation: www.sne.fr/erte_editeur/aides-aux-cessions-de-droits-et-a-lexportation/. [14.02.2018]

²⁹ Régime du prix du livre: www.sne.fr/anjoux/erte_editeur/regime-du-prix-du-livre/. [14.02.2018]

³⁰ Économie du livre. Marché du livre. www.culturecommunication.gouv.fr/Thematiques/Livre-et-Lecture/Economie-du-livre/marche-du-livre/. [17.02.2018].

³¹ Économie du livre. Prix du livre: www.culturecommunication.gouv.fr/Thematiques/Livre-et-Lecture/Economie-du-livre/Prix-du-livre/. [17.02.2018].

³² Économie du livre. Promotion du livre français à l'étranger: www.culturecommunication.gouv.fr/Thematiques/Livre-et-Lecture/Economie-du-livre/Promotion-du-livre-francais-a-l-etranger/

³³ Économie du livre. Actualités le économie du livre: www.culturecommunication.gouv.fr/Thematiques/Livre-et-Lecture/Economie-du-livre/actualites-la-economie-du-livre

³⁴ Soldes d'éditeur: www.sdplivrclub.fr/Soldes-d-editeur/ [17.02.2018].

ЛИТЕРАТУРА

I. ПЕЧАТНИ ИЗТОЧНИЦИ

1. **Георгиев**, Лъчезар. Стратегии и четене – европейски процеси в издателския бизнес и детската книга. // Д е ц а т а и четенето – между традиционната и електронната книга. [Състав: Р. Петрова-Василева]: Сб. с доклади от кръгла маса. – Сливен: Жажда, 2014, с. 111–133.

2. **Георгиев**, Лъчезар, Стела Георгиева. Пътища на детската книга. – София: АН-ДИ, 2015. – 200 с.

3. **Георгиев**, Лъчезар. Увод в издателския процес. – В. Търново: Унив. изд. „Св. св. Кирил и Методий“, 2017. – 251 с.

4. **Георгиева**, Стела. Детското книгоиздаване в САЩ и Канада. Съвременни аспекти и тенденции в развитието на северноамериканското детско четене и електронна книга. // Д е ц а т а и четенето – между традиционната и електронната книга: Сб. с доклади от кръгла маса, проведена в рамките на XVI Национален фестивал на детската книга, 7–9 май 2014 г. в гр. Сливен. [Съст. Р. Василева-Петрова]. – Сливен: Жажда, 2014, с. 135–151.

5. **Георгиева**, Стела. Аспекти, проблеми и тенденции при фентъзи изданията за деца в Северна Америка и Австралия. // С ъ в р е м е н н а т а фентъзи литература за деца – между традицията и новите тенденции: Сб. с доклади, проведена в рамките на XVII Национален фестивал на детската книга, 11–13 май 2015 г. в гр. Сливен. [Съст. Р. Василева-Петрова]. – Сливен: Жажда, 2015. – с. 115–134.

6. **Детската** книга на XXI век и нейните читатели: Сб. с доклади от кръгла маса, проведена в рамките на X Национален фестивал на детската книга в Сливен, 7 май 2008 г. [Състав: Р. Петрова-Василева]. – Сливен: Жажда, 2008. – 135 с.

7. **Развитие** на детската илюстрация и влиянието ѝ върху детското четене: Сб. с доклади от кръгла маса, проведена в рамките на XIII Национален фестивал на детската книга в Сливен, 9–11 май 2011 г. [Състав: Р. Петрова-Василева]. – Сливен: Жажда, 2011. – 224 с.

II. ЕЛЕКТРОННИ ИЗТОЧНИЦИ

1. **Viennot**, Marie. Le Billet Économique. <https://www.franceculture.fr/enissions/le-billet-economique>. [24.02.2018].

2. **Woitier**, Chloé. Le marché du livre marquée le pas en France: <http://www.lefigaro.fr/medias/2017/02/03/20004-20170203ARTFIG00290>. [24.02.2018].

3. Mission Syndicat Nacional de l'éditio: https://fr.wikipedia.org/wiki/Syndicat_nacional_de_1%27%C3%mission/[3.02.2018].

4. www.sne.fr/ânjoux/chiffes-cles/#sne-h-263-1%e2%80%99activite-des-maisons-d%e2%80%99editio

5. Les cessions de droit a internaciotional: www.sne.fr/ânjoux/les-cessions-de-droit-a-international. [12.02.2018].

6. Chiffres clçs de l'éditio: <https://www.sne.fr/eco-nomie/chiffes-cles>. [24.02.2018].

7. Marché du libre: les chiffres clés du secreur: http://www.culture.be/index.php?id=detail_article&no_cache=1&tx_cfwbar. [24.02.2018].

8. Le prix unique du livre va progressivement devenir une réalité: http://www.culture.be/index.php?id=detail_article&no_cache=1&tx_cfwbar. [24.02.2018].

9. Aides aux cessions de droits et s lexportation: www.sne.fr/erte_eduteur/aides-aux-cessions-de-droits-et-a-lexportation/. [14.02.2018].

10. Regime du prix du livre: www.sne.fr/enjeux/erte_editeur/regime-du-prix-du-livre/. [14.02.2018].

11. Économique du livre. Marché du livre. www.culturecommunication.gouv.fr/Thematiques/Livre-et-Lecture/Economie-du-livre/marché-du-livre/. [17.02.2018].

12. Économie du livre. Prix du livre: www.culturecommunication.gouv.fr/Thematiques/Livre-et-Lecture/Economie-du-livre/Prix-du-livre/. [17. 02. 2018].

13. Economie du livre. Promotion du livre francais a l'etrager: www.culturecommunication.gouv.fr/Thematiques/Livre-et-Lecture/Economie-du-livre/Promotion-du-livre-francais-a-l-etrager/

14. Economie du livre. Arualés le economie du livre: www.culturecommunication.gouv.fr/Thematiques/Livre-et-Lecture/Economie-du-livre/acruales-lâ-economie-du-livre

15 Soldes d'editeur: www.sdplivrclub.fr/Soldes-d-editeur/ [17.02.2018]

16. Page organisation: www.mdsfrance.com/index.php?page-organisation/ [20.02.2018]

17. Transport: <http://www.centrale-edition.fr/fr/content/transport>. [27.02.2018]

18. Assurans crédit: <http://www.centrale-edition.fr/fr/content/assurance-credit/>. [27.02.2018]

19. Programme Plus: <http://www.centrale-edition.fr/fr/contact/programme-plus/>

