

[Главная](#) > Книготорговец Евгения Сато: самурайский дух в славянской душе PinkRus

Книготорговец Евгения Сато: самурайский дух в славянской душе PinkRus|

Автор: Андрей Федорченко, Цюрих, 19. 11. 2014.



Евгения Сато (фото Элины Неустроевой)

Владелец магазина русской книги в Цюрихе поделилась с Нашей Газетой итогами первого года работы.|

*Это не книга, Камерадо,
Тронь ее – и тронешь человека...*
(Уолт Уитмен)

Немногие понимают, что у книг есть чувства. Понимающие же не сомневаются, что книги их знают и любят. Поэтому так милы сердцу истинного книголюбца общественные библиотеки и книжные магазины. А еще больше - книжные магазины, похожие на библиотеки. Цюрихский магазин русской книги PinkRus, спрятавшийся в укромном уголке знаменитой Spiegelgasse, похож. Читатели постарше наверняка помнят уютные небольшие районные библиотеки советских городов. Магия PinkRus в том, что, направляясь в книжный магазин, попадаешь в такую вот районную библиотеку, не заметив незримой черты, разделяющей воображение и реальность...

А реальность такова, что книжный магазин – это бизнес, априори осуществляемый коммерсантом-идеалистом. Книготорговля переживает сегодня нелегкие времена, и PinkRus, работающий на относительно небольшую русскоязычную читательскую аудиторию в Швейцарии – не исключение. В книготорговом бизнесе много рисков, пойти на которые в состоянии лишь идеалисты, наделенные холодной головой и горячим сердцем. Сочетание, согласитесь, сегодня редкое.

PinkRus – это флагман русской книги в Швейцарии, управляющий одним-единственным кораблем, самим собой. Остальные, увы, затонули. Последний, русский книжный магазин в Женеве, закрылся более двух лет назад.

В чем же секрет непотопляемости PinkRus?

Секрет зовут Евгения Сато. Это симпатичная, энергичная и креативная молодая женщина с большим опытом работы в управленческом бизнесе и главное – с новыми идеями. И еще: с самурайским умением (мама Евгении японка) преодолевать трудности и душевной широтой, доставшейся от сибиряка-отца. Гремучая смесь кровей, отменное образование, полученное в Киото и Чикаго, плюс личные таланты и энтузиазм – вот, наверное, причина того, что PinkRus продолжает работать.

О том, как прошел первый год новой жизни, что изменилось в работе магазина русской книги, о трудностях и маленьких победах, о мечтах идеалистки и о планах бизнес-леди Евгения Сато рассказала Нашей Газете.ch.

Наша Газета.ch: Евгения, почему, на Ваш взгляд, в Швейцарии, где проживают русскоязычные люди с хорошим как правило образованием, мы имеем лишь ОДИН магазин русской книги? Как мы дошли до жизни такой?

Евгения Сато: Это очень глобальный вопрос, так просто на него и не ответишь... Здесь много факторов. Был такой момент, когда книги было читать... немодно. В 1990-ые годы в обществе произошло смещение многих ценностей, и книжный бизнес, как и любой другой, чутко отреагировал на эти изменения. Теперь, к счастью, мода опять вернулась, и в настоящее время книги приобрели символ статуса. То, что PinkRus остался единственным русским книжным магазином в Швейцарии, возможно, связано с тем, что многие сами привозят книги из России. Кроме того, появились электронные форматы книг, IPaды, смартфоны и т.д. Люди на какое-то время отделились от бумажных книг, но вот что радует: они опять к ним возвращаются.

Когда я слышала, что магазин русской книги в Цюрихе закрывается, моя первая реакция была чисто эгоистической: а где же я тогда буду покупать книги, ведь в России я совсем не бываю. Это уже позже, с холодной головой я взялась за бумаги и...

... и вот настал момент, когда Вы решились. Кто в Вас одержал победу: идеалист или

прагматик?

Я знаю, что это звучит очень глупо, но я вправду подумала: а где я буду покупать книги? Конечно, мне очень хотелось защитить магазин, не дать ему умереть. Это были чувства сродни материнским, которые до этого были мне неизвестны... Я также понимала, что нужны были новые и интересные идеи, чтобы вывести магазин из кризиса.

Под Вашим руководством PinkRus уже год. Какие новые идеи удалось внедрить?

Во-первых, мы изменили график поставки книг. Это очень важный момент. Раньше новые книги поступали в магазин один раз в три месяца. За такой период они уже переставали быть новинками, ведь книг в России выходит очень много. Глупо ждать поставку три месяца. У магазина был один поставщик. Я сейчас говорю именно о российских книгах, поставка книг на немецком языке работает по иной системе. Мне очень важно, чтобы книга, появившаяся в России, тут же оказывалась у нас. Поэтому первое, что мы сделали – расширили круг поставщиков, стали сбивать цены и увеличили частоту поставок. Сейчас книги приходят к нам каждую неделю. Что касается цен, то несмотря на то, что поставки увеличились в четыре раза, цены на книги остались прежними.

Во-вторых, мы избавились от всякой сопутствующей продукции, на которой раньше во многом держался магазин, из не-книг оставили разве что записные книжки Moleskine... Ведь писать и читать – это как две вареники. Я и сама люблю почеркнуть что-то на полях Moleskine, очень удобных записных книжек.



В-третьих, организация.

Книжный магазин видится мне как часть культуры. Площади наши небольшие, мне, естественно, хочется развернуться, выжить соседей (смеется) и расширить магазин. Книг, хороших и разных, так много, и все хочется выставить в витринах! Но пока что есть всего лишь комната, которую хочется сделать уютной, с собственным лицом.

В-четвертых, команда. О любви к книгам я даже и не говорю – это базис. Сотрудники PinkRus – это в первую очередь люди, на которых я могу положиться. Некоторые решения я принимаю на интуитивном уровне, без интуиции в бизнесе не обойтись. Поэтому наша команда сформировалась по принципу общего понимания наших целей, гордости за то, что мы делаем.

То есть, без людей, способных подняться выше просто профессиональных качеств, магазину, претендующему на статус культурного центра, не выжить.

Среди прочих профессий, полученных Вами за рубежом, у Вас есть образование графика-дизайнера. Может быть, Ваши навыки пригодятся для усовершенствования интерьера PinkRus?

Только если они не помешают (смеется). Но если серьезно, то флаеры, визитные карточки, нашу фирменную бумагу, рекламно-информационную продукцию я делаю сама, поскольку это гораздо дешевле, чем заказывать кому-то. Я ведь «бизнесвуман» и должна считать деньги в этой непростой сфере бизнеса. И проще: вечером прихожу с работы домой, за ночь подготавливаю всю печатную продукцию, а утром уже отдаю ее в печать! То есть рабочий день у меня не ограничен временными рамками.

Печатаете в Швейцарии или, например, в соседней Германии, где полиграфические услуги гораздо дешевле?

Для меня очень важно сотрудничество России и Швейцарии. Все, что я делаю, я делаю в Швейцарии. Все, кроме русских книг. Естественно, в Швейцарии о-о-очень дороги любые услуги. Но! Мы въехали сюда гостями, и здесь во мне уже говорит идеалист – сотрудничество со швейцарскими типографиями есть мой моральный принцип. И если уж быть откровенными до конца, то швейцарское качество будет все же повыше немецкого.

Чем еще Вы рассчитываете привлечь внимание посетителей?

Мне хочется, и я стремлюсь превратить PinkRus в своего рода Русский клуб, в центр, где наряду с книгами поселились бы и искусство, и музыка. Хочется и литературные вечера устраивать, и художественные выставки проводить, и концерты. И чтобы все это связывалось с Книгой. Я убеждена, что важно двигаться не в какую-то одну сторону, но быть многоликим, многоцветным в самых разных направлениях центром. Совсем недавно у нас были чтения романа писателя Всеволода Бернштейна „Эль-Ниньо“. И два выступления актрисы Светланы Крючковой, там такое было! Шмыгали носы, мелькали платочки... зрители как губка впитали эмоциональность, страсть и потрясающий артистизм Светланы Николаевны. Таких живых эмоций и реакций нам так не хватает здесь! В Цюрихе уж точно! И все спрашивают: кто еще приедет? Когда? Вот это радует по-настоящему!

Кстати, мы сейчас создаем при магазине детский центр. Концепция центра подразумевает две программы: одна постоянная и одна специальная. Не буду пока говорить подробно, чтобы не сглазить, но речь пойдет о книгах, их авторах, состоятся поездки по местам жизни писателей... Место, где мы с Вами сейчас сидим, станет детской комнатой, где для детей разных возрастов будут разработаны программы, даже для малышей от года до двух лет! Цель одна: привить детям любовь к книгам. К предстоящему Рождеству, например, мы готовим программу по теме Щелкунчика, в которой будет и обсуждение сказки Э.-Т.-А. Гофмана, и музыка П. И. Чайковского...

Вы уже упомянули о том, что многие потенциальные клиенты покупают книги в России. Насколько негативно этот фактор отражается на книготорговом бизнесе?

Нет, он никак не отражается, хотя ездят на родину многие. Пару-другую раз привезут книги, а потом... ну не будешь же каждый раз, когда почитать захочется, в Россию ездить. И люди снова идут к нам. А мы встречаем их с распростертыми объятиями (смеется).

Лет десять-двенадцать назад, переступая порог магазина, я первым делом начинал... чихать. В последние пару лет не чихаю. Что это было и куда оно подевалось?

Просто Ваше обоняние так реагировало на развитие российской полиграфии. Я предпочитаю закупать книги, изданные на хорошей бумаге. Допустим, классику издают в России на самой разной бумаге – от газетной, которая и заставляла Вас чихать, до мелованной. У нас студенты часто спрашивают издания подешевле, но я все равно умудряюсь находить для них книги на качественной бумаге.

PinkRus в силу своей уникальности - универсальный книжный магазин - соответствует самым разным литературным вкусам. А вкусам хозяйки соответствует?

Мое самое большое желание - чтобы любой человек, вне зависимости от того, что он читает, мог прийти к нам и найти свою книгу. Я же, как и любой другой читатель, имею, разумеется, свои литературные предпочтения. Но в магазине я не читатель, а продавец, оставляющий свои вкусы за порогом PinkRus.

Что Вы скажете о главном конкуренте бумажной книги - книге электронной? Может быть, «бездушная» прагматичная электронная книга стала возможной, потому что и мы сами стали более прагматичными, с катастрофической нехваткой свободного времени, утратили жажду общения между собой? И в итоге, душу?

Ни-ко-гда! Вы бы видели, как реагировал зал на стихи, прочитанные Светланой Крючковой! Мы до сих пор сентиментальны. Мы до сих пор ищем душевной теплоты для себя и для других. И так будет всегда. Электронные книги – это эксперимент, это практично. В электронных книгах есть содержание, но отсутствует форма. Я ничего не имею против тех, кто носит в маленьких дамских сумочках новенькие ридеры, потому что знаю: они все равно рано или поздно придут за томом в твердом переплете и поставят его на свою книжную полку. У нас у всех все еще есть книжные полки. Кризиса, а тем более исчезновения бумажной книги не произойдет никогда. Электронная книга не замена, это просто другой метод чтения. Я не вражду с электронной книгой, но в магазине у нас есть место только для одной – бумажной.

Развейте или подтвердите миф о «самой читающей в мире публике». Что, по-Вашему, предпочитают читать сегодня русские люди?

Как всегда, классику и современную русскую литературу. Переводную литературу меньше. Словари и учебные пособия покупают как русские, так и швейцарцы, изучающие русский язык. Сейчас ассортимент отдела книг на немецком языке стал намного больше, например, у нас появились книги авторов, номинированных на Schweizer Buchpreis. Мы особенно стараемся следить за тем, что издают швейцарские авторы вне зависимости от российской тематики. Поскольку мы здесь живем, мы не должны превращать наш магазин в гетто, изолировать себя от общешвейцарского культурного ареала.

Каким он оказался, этот первый год для нового PinkRus?

Год был очень сложным. Хотя у меня ни на миг не возникало сожаления, что я связалась с книжным бизнесом. У меня есть еще две работы, на которых я зарабатывала и вкладывала заработанные деньги в магазин. PinkRus – вовсе не игрушка для обеспеченной скужающей леди. Во мне течет смесь самурайской и русско-украинской кровей, в сочетании они дают мне силу духа и стойкость, сентиментальность и страсть выдержать любые кризисные моменты. Мы спонсировали конкурс детского рисунка в прошлом году и мечтаем, что нас пригласят на

нынешний. Мы также надеемся принять участие в празднике Славянской письменности - какая же славянская письменность без русской книги?

...

Народная примета. Евгения призналась мне, что любит дождливую погоду. Год назад в день, когда она подписывала документы о покупке PinkRus, как раз шел дождь. Евгения помнит офис на берегу Цюрихского озера, серый холодный день. И дождь. Если вас в пути настиг дождь, ждите удачи – говорит народная примета. Обновленный PinkRus, только-только разменявший год своей новой жизни, пока находится в начале пути. Надеемся, долгого.

Метафора сентиментальная. В которой нет никаких преувеличений: Arche, книжный ковчег, бороздящий Швейцарское море... Сквозь ярко сияющие окна ковчега можно разглядеть Поэта в мешковатой блузе, декламирующего стихи. Художника, яростно размахивающего кистью. А сквозь нервные пальцы Пианиста тонкими невидимыми змейками просачиваются тихие звуки чудесной музыки. Они взмывают вверх, устремляются к окнам, вырываются на простор... Еще видны лица, много лиц. Это мы, пассажиры и верные читатели... Некоторые лица знакомы мне. А в одном, скромно спрятавшимся в дальнем углу, я узнал... себя.

PS. А ведь чувства не обманули автора и по совместительству книголюба: в помещении, где сегодня располагается PinkRus, раньше таки была библиотека! Это может означать лишь одно – место, обреченное на сосуществование книг и людей, ничем иным быть просто не имеет права. Будем оптимистами! Будем продолжать читать!

С новым логотипом - новые проекты (A. Fedorchenko/Nashagazeta.ch)



Добавить комментарий

Пожалуйста, [войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) , чтобы отправить комментарий
