



Книготорговый ретейл 2024-2025 гг.: новые вызовы и инициативы по развитию

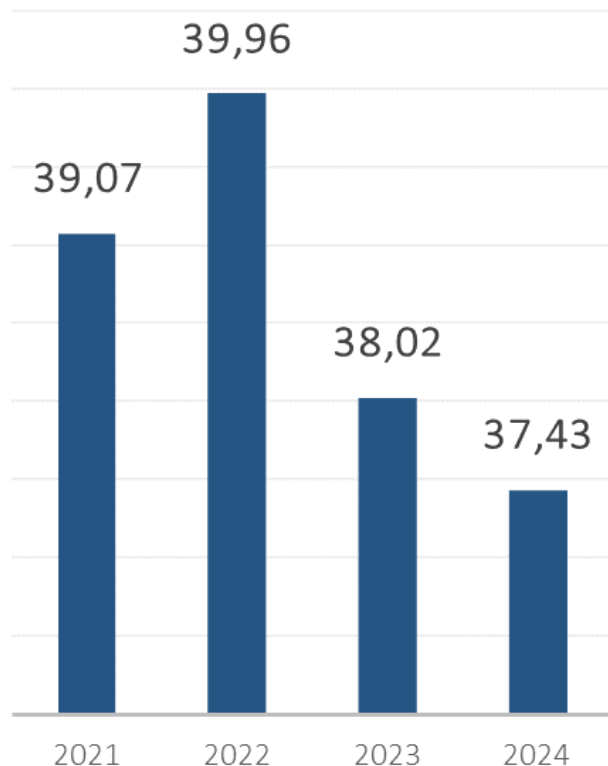
АСКР

АССОЦИАЦИЯ КНИГОРАСПРОСТРАНИТЕЛЕЙ

Итоги 2024 года (год к году) :
падение оборота на 1,6%
падение экземплярных продаж на 9,9%.

I полугодие 2025 года / I полугодие 2024 года
рост оборота на 1,1%
падение экземплярных продаж на 10,5%.

ОБОРОТ ОФЛАЙН-РОЗНИЦЫ, млрд руб. 2021-2024 гг.



С 2019 по 2024 гг. доля
офлайн-канала **сократилась**
на **29%**:

- 2019 год – 67%,
- 2024 год – 38%

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ:

1 полугодие 2025 г. / 1 полугодие 2024 г.



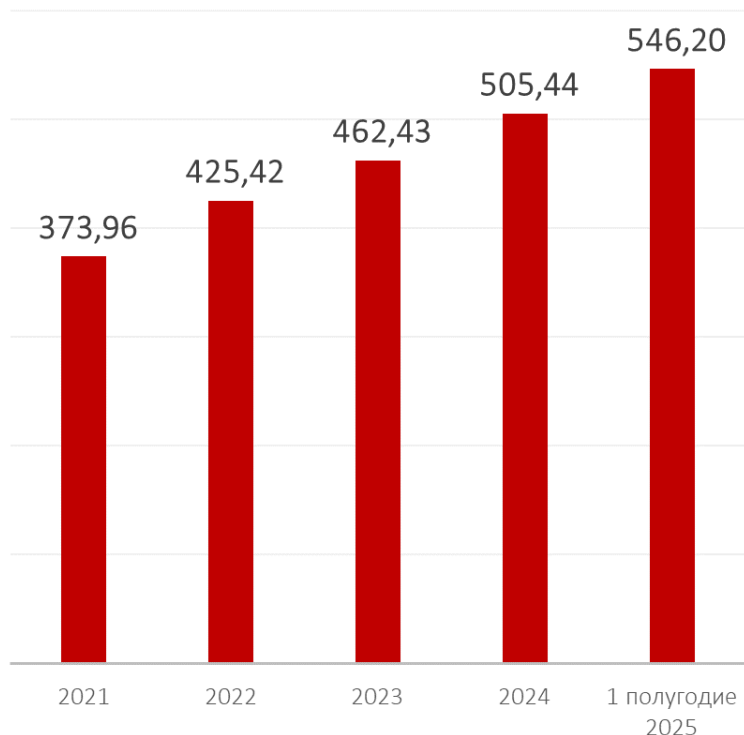
Отток покупателей из книжных магазинов продолжается.

Посещаемость книжных магазинов в среднем **снизилась на 6,6%**, некоторые сети отмечают падение трафика до 10–20%, особенно в регионах.

Покупатели продолжают уходить в онлайн, книжные магазины с ежегодным ростом цен становятся витриной.

У большинства книжных магазинов **снижается конверсия**: посетители уходят без покупки.

Динамика средней цены реализации книги (руб.)



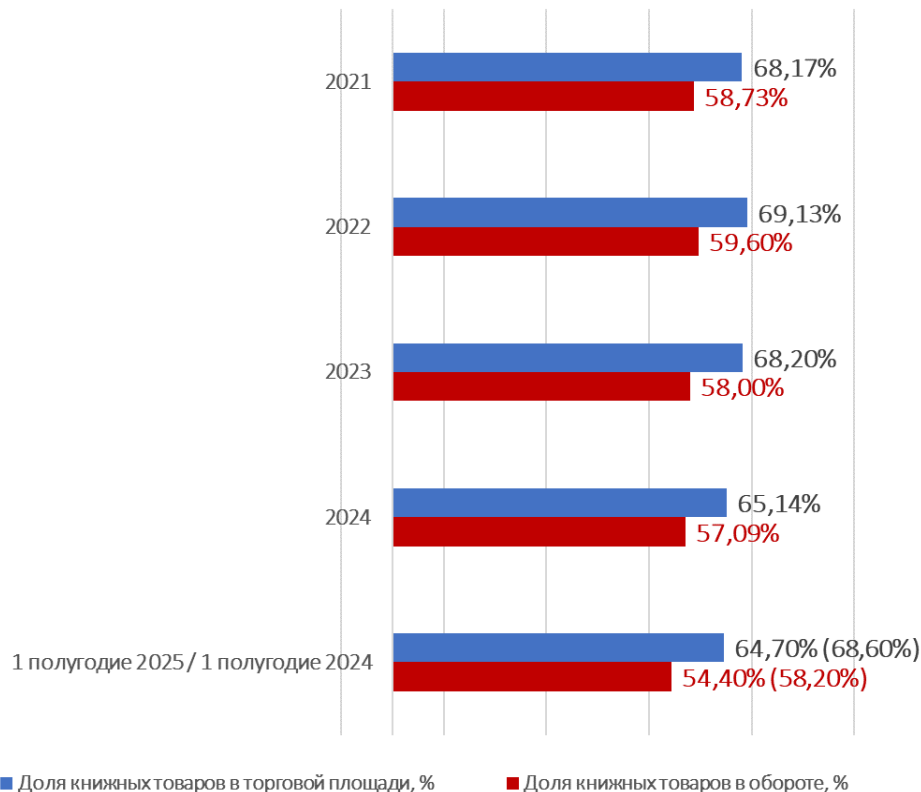
Средняя цена реализации книги в книжном магазине (I полугодие 2025 года/I полугодие 2024) **выросла на 12,3 %**, составив 546,20 руб.

Отпускная цена поставщиков в среднем выросла на **16,1 %**. По прогнозам издателей среднее повышение цен до конца года составит еще **6,5 %**.

Основные факторы увеличения отпускной цены поставщиков:

- ☐ рост затрат на полиграфические услуги и материалы,
- ☐ введение НДС для предприятий на УСН,
- ☐ увеличение прочих операционных затрат издательств, в частности увеличение ФОТ,
- ☐ рост комиссий маркетплейсов.

Динамика доли книг в торговой площади магазина и в общем объеме выручки



Доля книг в торговой площади магазина **сократилась на 3,8%.**

Доля книг в обороте магазина **сократилась на 3,9%,** это связано с расширением ассортимента сопутствующих товаров с целью компенсации падения оборота книжных изданий и увеличения рентабельности.

Операционные затраты книжных магазинов растут

Затраты книжной розницы по итогам первого полугодия 2025 года **выросли в среднем на 8,9%.**

Больше всего возросли затраты на аренду и ЖКХ (**на 10,4% год к году**) и затраты на оплату труда персонала (**10,5% год к году**) – это вынужденная мера книжной розницы для удержания профессиональных кадров.

Затраты на рекламу и продвижение у большинства книжных сетей сократились – в среднем на 15,5% год к году (экономия ввиду недостаточности средств).

АРЕНДА – САМАЯ ВЕСОМАЯ СТАТЬЯ ЗАТРАТ У ОФЛАЙН-РОЗНИЦЫ



За первое полугодие 2025 года затраты на аренду помещений, включая ЖКХ выросли на 10,4 %

Приоритеты открытия книжных магазинов на государственных и муниципальных площадях:

- ☐ высокий пешеходный трафик локации,
- ☐ удобная транспортная доступность,
- ☐ средняя площадь помещения – 80-200 кв. м.,
- ☐ помещение в рабочем состоянии, не требует ремонта,
- ☐ близкое расположение школ и других образовательных учреждений,
- ☐ удобная парковка

Предпочтения покупателей книжных магазинов



Художественная литература для взрослых:

- ❑ рост продаж в деньгах +4,8%, падение экз. продаж на 2,4%,
- ❑ доля в общем обороте книг - 36,7%,
- ❑ средняя цена реализации - 673,4 руб.

Детская литература:

- ❑ рост продаж в деньгах +1,7%, падение экз. продаж на 12,3%,
- ❑ доля в общем обороте книг – 22,7%,
- ❑ средняя цена реализации - 569,4 руб.

Нон-фикшн литература:

- ❑ падение продаж в деньгах -4,3%, падение экз. продаж на 11,4%,
- ❑ доля в общем обороте книг – 28,9%,
- ❑ средняя цена реализации - 815,4 руб.

Учебная литература:

- ❑ падение продаж в деньгах -7,9%, падение экз. продаж на 17,9%,
- ❑ доля в общем обороте книг – 11,7%,
- ❑ средняя цена реализации - 340,4 руб.

Запрос на локальные истории:

- ✓ **рост спроса на литературу по краеведению**, сувениры региональной тематики
- ✓ **«Другие измерения»** - всероссийские фестивали науки и культуры в малых городах («Книги, кофе и другие измерения»)
- ✓ **Проект «Знай Урал!»** (Екатеринбургский Дом книги)

Развитие книжных клубов:

- ✓ Клуб семейного чтения «Книжные путешественники» (АСКР совместно с МДК)
- ✓ Книжный клуб для слабослышащих сети «Буквояд»

Партнерства с другими индустриями и экосистемами

- ✓ «Подписные издания» и Яндекс Книги
- ✓ Санкт-Петербургский дом книги и компания Zarina
- ✓ «Амиталь» и проект «Туристический штамп»

Что из программ продвижения реально работает?

Акции со снижением цены не менее 25-30%

- ✓ 50% на вторую книгу в Доме книги в Казани
- ✓ Ночные распродажи в Санкт-Петербургском доме книги (минус 30%)
- ✓ Летние распродажи до 40%



- ☐ **Рост стоимости книги** в условиях падения покупательской способности населения
- ☐ **Ценовой демпинг и несоблюдение антимонопольного законодательства, ФЗ «О защите конкуренции» со стороны маркетплейсов,**
- ☐ **Рост затрат и падение рентабельности бизнеса** (налоговая реформа 2025 г.)
- ☐ **Острый дефицит квалифицированных кадров**
- ☐ **Жизнь в условиях постоянной турбуленции и контроля за соблюдением новых законодательных новелл**

Экономические меры

На законодательном уровне **ограничить ценовую конкуренцию между онлайн и офлайн каналами продаж**. Обязать МП неукоснительно выполнять нормы ФЗ «О защите конкуренции» от 26.07.2006 №135-ФЗ и принятых поправок от 01.09.2023.

МП должно быть запрещено:

- Устанавливать предельно низкую и предельно высокую цену на товар,
- В одностороннем порядке снижать стоимость товара, реализуемого на площадке, за исключением случаев, когда владелец товара принимает решение о снижении его стоимости.

Необходимо выровнять налоговые условия для офлайн и онлайн каналов продаж

Мы должны отстаивать право на честную рыночную конкуренцию в уважительном диалоге с государством.

- ✓ **Ввести нулевой НДС на книги по всей цепочке:**
издательство – типография – дистрибуция.
- ✓ **Реализовать «Детскую книжную карту» в книжных магазинах по всей России.**
- ✓ **Реализовать комплексную «Программу поддержки детского и юношеского чтения» – для всех субъектов книжной отрасли.**

Книжные магазины – субъекты социального предпринимательства – должны быть включены в реестр креативных индустрий:

- ✓ субсидии магазинам на частичную компенсацию коммерческой аренды;
- ✓ предоставление государственной или муниципальной недвижимости под книжные магазины по льготной аренде;
- ✓ выделение кредитов на развитие по льготной ставке;
- ✓ выделение грантов на проведение социокультурных мероприятий на площадках книжных магазинов. Особенно такая поддержка нужна российским регионам.

ЗНАЧЕНИЕ КНИЖНЫХ МАГАЗИНОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ГОРОДА

Исследование о влиянии книжных магазинов на жизнь города (по заказу Ассоциации книготорговцев Великобритании и Ирландии)

Выделено 25 факторов влияния книжных магазинов на жизнь города, среди них:

- ✓ Экономическая привлекательность
- ✓ Развитие маркетинга места и городского туризма
- ✓ Внедрение инноваций
- ✓ Обмен идеями и вдохновение.
- ✓ Создание интерактивной среды для развития культуры чтения, особенно среди детей.

Выводы:

Книжные магазины – центры творчества и культуры. Они помогают развитию городов и созданию современной городской инфраструктуры.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Светлана Зорина,

*Президент Ассоциации книгораспространителей,
Главный редактор журнала «Книжная индустрия»*