

УДК 655.11:002

В. А. Лукьянчук, Л. И. Петрова

Белорусский государственный технологический университет

**ФОРМЫ ИЗДАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОТ ВРЕМЕН ГУТЕНБЕРГА ДО ЦИФРОВОЙ ЭПОХИ**

В статье рассмотрены примеры из истории организации книгоиздательского ремесла. С их помощью авторы выделяют основные формы издательской деятельности. На примере Антона Кобергера рассмотрен способ организации издательской деятельности, в которой типограф и предприимчивый редактор являют синтез издательской специфики. Опыт Генри Херрингмана раскрывает перед нами форму издательского дела, основанную на управлении интеллектуальной собственностью. Взяв для рассмотрения опыт братьев Кэри и Харперов, мы увидим в издательском деле правила «игры», узнаваемой и по сегодняшнее время. В этой игре мы обнаруживаем скорость, объемы и правило «первого». Основной тезис статьи заключается в том, что, несмотря на привязку к книгоизданию, издательское дело эволюционировало в самостоятельную форму деятельности с узнаваемой архитектурой. Память коротка, сегодняшние заботы имеют первостепенное значение. Тем не менее при рассмотрении истории издательской деятельности становится очевидным, насколько это неоднородный и нелинейный процесс. Задачи при правильном их определении остаются неизменными на протяжении веков, а способы их решения трансформируются в определенном обществе в зависимости от существующих условий.

Ключевые слова: издательское дело, типография, интеллектуальная собственность, книги, издатель.

V. A. Luk'yanchuk, L. I. Petrova

Belarusian State Technological University

PUBLISHING PATTERNS FROM GUTTENBERG TO THE DIGITAL AGE

The article examines examples from the history of the organization of book publishing. With their help, the authors identify the main forms of publishing. On the example of Anton Koberger, a method for organizing publishing activity in which a typographer and an enterprising editor is a synthesis of publishing specifics is considered. The experience of Henry Herringman reveals before us the form of publishing, based on the management of intellectual property. Taking for consideration the experience of the Cary Brothers and Harpers, we will find in the publishing business the rules of the "Game", which is recognized in publishing and today. In this game we find out: speed, volumes, and the rule of the "pioneer". The main thesis of the article is that despite the linkage to book publishing, publishing has evolved into an independent form of activity with recognizable architecture. Memory is short; today's worries are of paramount importance. Nevertheless, considering the history of publishing activity, it becomes obvious how much this is an inhomogeneous and nonlinear process. The tasks, if properly defined, remain unchanged for centuries, and the ways to solve them are transformed with the society and the cash terms.

Key words: publishing, printing house, intellectual property, books, publisher.

Введение. Память коротка, сегодняшние заботы имеют первостепенное значение. Но рассматривая историю издательской деятельности, становится очевидным, насколько это неоднородный и нелинейный процесс. Опуская вопросы о междисциплинарной природе этого вида деятельности, рассмотрим на примере книгоиздания упрощенные формы этой практики.

Основная часть. 1. Антон Кобергер (1440/1445–1513 гг.) был добросовестным человеком эпохи Возрождения: ученый, печатник, издатель, купец, предприниматель, общественный деятель, читатель, эстетический провидец и региональной магнат. Кобергер родил-

ся в Нюрнбергской местности, как и Гутенберг, проходил подготовку в качестве ювелира [1]. Он, вероятно, самый большой печатник XV в. В то время издательская и полиграфическая деятельности были практически взаимозаменяемы, функции фактического производства и редактирования книги с актом ее издания сливались, хотя распределение и книготорговля были, как правило, отдельны.

Кобергер нивелирует этот пропуск, но с некоторыми вариациями. Например, иногда он работает только печатником, а иногда в качестве издателя и книготорговца. Сегодня он вспоминается благодаря созданию одной из самых важных инкунабул Nuremberg Chronicle (Liber

Chronicarum) в авторстве Hartmann Schedel. Полноцветный экземпляр средневековой мировой истории: подробные истории немецких городов, проиллюстрированные более чем 2000 ксилографиями. Кoberгер часто издается от своего имени, но не в данном случае. Два богатых и просвещенных бизнесмена, Себалд Шрейер и Себастьян Камерарий, спровоцировали проект и приняли на себя затраты на производство и риски. Кoberгер подготовил печать и типографские решения; 8 печатных станков (в то время как большинство печатников имело один или два) и сотни ремесленников сделали его наиболее индустриальным печатником в Европе. В своей самой известной работе «Нюрнбергская летопись» Кoberгер был далек от издателя в современном смысле этого слова: он не продвигал ее на рынок и не продавал, что оставляет его в положении типографа.

Масштаб и вид деятельности Кoberгера таковы, что его можно смело ассоциировать с печатью. Тем не менее, согласно Февру и Мартину, он был «самым мощным издателем своих дней», который «выкупил ... по крайней мере 236 книг, большинство из которых первостепенной важности» [2, 124 с.]. Он также публиковал книги специально для местных церковных рынков и университетских программ; он создал обширную сеть продавцов с разведчиками в 5-ти крупнейших немецких городах и в более отдаленных регионах, таких как Будапешт, Брюгге, Флоренция и Париж.

Он выступал в качестве ментора, например, гуманиста печатника Жана Амербаха, был другом и соратником Эразмуса и крестным отцом Альбрехта Дюрера. Он владел бумажной фабрикой, был ставленником муниципального Большого совета и стал одним из самых богатых людей в Нюрнберге. Он был не просто типографом, но и человеком с широким кругом интересов, внесшим вклад в северное Возрождение, рискуя большим капиталом в разработке инновационных производственных процессов и культурной продукции. Он был влетен в религиозные, правовые и педагогические институты своего времени и региона: что характерно расплывчатому пути издателя – поставщика в равной степени социального, интеллектуального и технического прогресса (с глубоким пониманием теологии и схоластической философии).

Кoberгер – радикальный случай издательского дела XV в. С одной стороны, он является производителем предметов, хотя и в авангарде моды. Он печатает больше, чем кто-либо, и вникает в множество решений, а также работает по найму. С другой стороны, он является ученым и эстетом, публикуя лучшие произведе-

дения философии в новых формах за свой собственный счет, занимается строительством крупных распределительных сетей и активно создает рынок сбыта, а также участвует в создании ранней книжной ярмарки во Франкфурте. Эта двойственность пронизывает большинство печатников того времени; они шагают по канату между ремесленничеством и текстологией, работы по найму и собственным предпринимательством. Авторское право еще не разработано. Денежных средств нет. Таким образом, мы можем сказать, что Кoberгер в большей мере является прототипом раннего издателя, чем типографа; сами объемы печати в те первые дни были достаточными, чтобы назвать кого-то издателем, не исчерпывая идею ремесла.

2. Генри Херрингман (1628–1704 гг.). Раннее британское издательское дело было в основном сосредоточено в Лондоне и не было ничего, чтобы могло конкурировать с масштабом Кoberгера. Самые ранние британские печатники, такие как William Saxton and Wynkyn de Worde, следовали модели смешанных издательств и типографий [1]. Херрингман – выразительный пример того, как издательство сделало решительный разрыв с производством печатной продукции. Во времена Кoberгера концессия интеллектуальной собственности была слабо разработана и плохо определена, где-то ее вообще не существовало; пиратство было распространено, а статус владельца текста был, мягко говоря, не установлен. При таких обстоятельствах не удивительно, что мы редко находим издательство без отзвука печати. Генри Херрингман, изначально печатник-реставратор и книготорговец, был одним из первых, кто сделал надлом, превращающий уникальный пейзаж издательской деятельности Англии в свою игрушку.

Будучи подконтрольной The Company of Stationers, печать регулировалась последовательными актами лицензирования от 1662 г. Существовала институциональная и правовая структура, местами разрешающая торг интеллектуальной собственностью (ИС), известный как «права на копии». Уже в 1665 г. управленцы The Company of Stationers удерживали права на копии независимо от печати, становясь владельцами интеллектуальной собственности, они ни производили, ни распространяли, ни продавали книги, но тем не менее получали выгоды от владения [3]. В то время многие из самых прибыльных работ, такие как Библия или богослужебные книги, были монополизированы ими.

Херрингман изначально работал как книготорговец и издатель, он вышел из бизнеса

печати и продажи книг в 1684 г. Он выкупил права многих ключевых писателей своего времени, в том числе поэтов Милтона и Донна, драматургов Мидлтона и Джонсона, а также наиболее успешного из всех Джона Драйдена, который, возможно, работал на Херрингмана в 1660-е годы. Фезер [3] утверждает, что это является примером современных издательских отношений: Херрингман рассматривает Драйдена как достойного для долгосрочного инвестирования, обладающего списком книг с потенциалом для печати.

Опыт Херрингмана, связи и распределительная система продажи книг были ценными для Драйдена. С его помощью Драйден опубликовал «Эдипа». Они прекратили сотрудничество лишь в 1678 г. Херрингман был также в тройке, финансирующей четвертое любительское (избранное) издание Шекспира. Он купил авторские права переводов текстов песен Горация и приобрел все имущество авторского права другого издателя – Хамфри Мозли. С 1680-х гг. Херрингман стал монополистом с несравненным портфелем *belle lettres*, частично купленным у других, частично созданным. Портфель позволил ему закрыть свой розничный бизнес в 1684 г. и стать хозяином *The Company of Stationers* год спустя.

Бизнес-модель покупки прав, переиздание книг и планирование окупаемости в долгосрочной перспективе узнаваемы для многих издателей и сегодня. Херрингман был главным владельцем авторских прав, «крантье капитализма», который имел дело с нематериальными активами интеллектуальной собственности и финансовыми инструментами для постройки бизнеса в виде чистой прибыли. В отличие от Кобергера Херрингман инстинктивно издатель, потому что он построил фирму на авторском праве, имея масштаб печати много меньший. Во всей Великобритании было только 72 печатных станка [4]. Херрингман составлял редакторский портфель в течение длительного времени вопреки пиратству. В самом деле, само понятие «портфель» имеет больше смысла в контексте Херрингмана, чем Кобергера. Он был двигателем в постепенном переходе к полному отделению издательской практики от других процессов в обороте книг путем установления права собственности на авторское право в качестве центрального элемента деятельности, более близкой к торговле ценными бумагами, нежели к творчеству. Будучи одним из наиболее активных издателей своего периода, Херрингман постоянно ищет новые способы извлечь выгоду из старых или недостаточно опубликованных текстов – отличительная черта издательского инстинкта. Он также представил модель для дру-

гих владельцев, в том числе семей, у которых он купил унаследованные авторские права для его уже обширной коллекции. Этот издатель не производит книги и не создает рынок, а владеет разумными инвестициями рискованного капитала.

3. Игра. К началу XIX в. издательское дело стало узнаваемо за океаном благодаря восхождению писателей-суперзвезд, таких как Байрон, Диккенс. Рынок становился все глобальнее и прожорливее. При отсутствии международного режима авторского права до 1880 г. правила на этом рынке были совсем иными, несмотря на то что тот же Херрингман умело эксплуатировал имеющиеся зачатки правовой основы интеллектуальной собственности. Издательское дело в Америке того времени превратилось в то, что участники называли «игра»: гонка печати, в которой лучшим подходом издателей был выпуск произведения в максимально короткие сроки с целью опередить появление пиратских изданий и утвердить свою монополию. Индустриальные печатные технологии позволяли держаться на расстоянии традиционные машинно-ручные способы печати, в период становления спроса по причине роста грамотности.

Основные игроки, такие как братья Кэри и Харперы (*the Careys and the Harper brothers*), знали, что если они завладеют рукописью первыми, у них будет временное окно, прежде чем другие заполнят прилавки дешевыми пиратскими перепечатками. Все сводилось к тому, чтобы получить книгу первым. Часто издателям нужен был агент, работающий в Лондоне, чья цель заключалась не в покупке прав, а защите рукописи, которую намеревались отправить в Соединенные Штаты Америки. Агент Кэри, Джон Миллер, предложил 100 фунтов стерлингов за рукопись «Жизнь и приключения Николаса Никльби» (воспитательный роман Ч. Диккенса), которую отправил быстрейшим пароходом в Америку до того, как был отпечатан первый экземпляр в Британии. Издатели наняли несколько типографов, работающих непрерывно, чтобы подготовить книгу в короткие сроки. Кэри арендовал 30 станков для печати «Дон Жуана» Байрона за 36 часов в 1826 г.

Грязные трюки были обычным делом, подкупали типографов, чтобы заполучить рукопись; провоцировали ценовые войны против импортных британских изданий; рецензентов подкупали для чтения определенного издания и указания его в своем обзоре; тексты изменяли и требовали признания авторства. В развитых центрах Нью-Йорка и Филадельфии пиратские копии иногда появлялись в считанные часы после выхода оригинального произведения. Подобные сведения нам известны из описаний

тура Диккенса в 1842 г. по Америке и его выступлений против подобной практики как прямой кражи.

Перепечатка сформировала среду публикации с новыми эффектами, проявляя новые уровни ценности и новую аудиторию для каждой версии репринта: роман Диккенса, отпечатанный в хорошем качестве Кэри или другой уважаемой фирмой, затем подвергся пиратской перепечатке сначала в дешевом издании (chapbooks), потом в сериализованных версиях в провинциальной газете и, наконец, как глава на расписании у железной дороги [4, с. 303].

Кроме того, система была очень прибыльной. Между 1824 и 1826 гг. Кэри сколотил состояние в 500 000 долл. США. Это также привело к крайней нестабильности и падению цен, рентабельности и продаж. В конечном итоге было объявлено перемирие и неофициальный компромисс, известный как «учтивость торговли» или «правило Харпера» [5]. Несмотря на то что это правило не полностью уничтожило «игру», оно ввело степень стабильности, хотя для создания официальной системы международных прав еще потребуются десятилетия [6].

Братья Кэри и Харперы представили американскому рынку современных писателей Британии. Межокеанская торговля сильно отличалась от того, что являла собой издательская практика в понимании Херрингмана и Кобергера. Однако здесь, вопреки идее, что издание базируется на авторском праве и в основном касается пиратства, идея обнаружения – это скорость, а не право собственности или разрешение на печатание книги.

Заключение. Эти три эпизода предлагают примеры, которые узнаваемы в книгоиздании, но имеют различные бизнес-модели и основания, разные цели и основы экономики. Они демонстрируют исторически неуловимую и странно развивающуюся издательскую сущность. Что общего у них, что можно назвать издательским? Используя эту генеалогию, мы можем спросить: не является ли издательское дело особым разобобщенным видом деятельности, сгруппированным под общим термином и ошибочно коррелированным по интересу к книге? Возможно, нам больше не следует противопоставлять и сравнивать, как уже стало привычно, типографские практики и маркетинг в социальных сетях.

Литература

1. Bhaskar M. *The Content Machine: Towards a Theory of Publishing from the Printing Press to the Digital Network*. NY: Anthem Publishing Studies, 2013.
2. Feather J. *A History of British Publishing*. London: Routledge, 2005.
3. Febvre L. *The Coming of the Book: The Impact of Printing 1450–1800* / co-author Henri-Jean Martin. 3rd ed. London: Verso, 2010.
4. Johns A. *Piracy: The Intellectual Property Wars from Gutenberg to Gates*. Chicago: University of Chicago Press, 2009.
5. Коган А. Ф., Есенькин Б. С. *Предпринимательство в книжном деле: учеб. пособие*. М.: МГУП, 2003.
6. Barnard J. *The Cambridge History of the Book in Britain* / ed. D. F. McKenzie. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

References

1. Bhaskar M. *The Content Machine: Towards a Theory of Publishing from the Printing Press to the Digital Network*. NY, Anthem Publishing Studies, 2013.
2. Feather J. *A History of British Publishing*. London, Routledge, 2005.
3. Febvre L., Martin H.-J. *The Coming of the Book, The Impact of Printing 1450–1800*. London: Verso, 2010.
4. Johns A. 2009. *Piracy: The Intellectual Property Wars from Gutenberg to Gates*. Chicago, University of Chicago Press, 2009.
5. Cogan A. F., Esen'kin B. S. *Predprinimatel'stvo v knizhnom dele* [Entrepreneurship in book business]. Moscow, MGUP Publ., 2003.
6. Barnard J. *The Cambridge History of the Book in Britain*. Cambridge, Cambridge University Press, 2002.

Информация об авторах

Лукьянчук Владислав Александрович – магистрант кафедры редакционно-издательских технологий. Белорусский государственный технологический университет (220006, г. Минск, ул. Свердлова, 13а, Республика Беларусь). E-mail: vladlukuanchuk@gmail.com

Петрова Людмила Ивановна – кандидат филологических наук, профессор, профессор кафедры редакционно-издательских технологий. Белорусский государственный технологический университет (220006, г. Минск, ул. Свердлова, 13а, Республика Беларусь). E-mail: lyuda47@bk.ru

Information about the authors

Luk'yanchuk Vladislav Aleksandrovich – Master's degree student, the Department of Editorial and Publishing Technologies. Belarusian State Technological University (13a, Sverdlova str., 220006, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: vladlukuanchuk@gmail.com

Petrova Lyudmila Ivanovna – PhD (Philology), Professor, Professor, the Department of Editorial and Publishing Technologies. Belarusian State Technological University (13a, Sverdlova str., 220006, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: lyuda47@bk.ru

Поступила 02.02.2018