

Геннадий Сергеевич Фомин

НАУЧНАЯ КНИГА: ОТ ЗАМЫСЛА ДО ЧИТАТЕЛЯ

Издательские решения

По лицензии Ridero

2015

УДК 00
ББК я92
Ф76

Шрифты предоставлены компанией «ПараТайп»

Фомин Геннадий Сергеевич

Ф76 Научная книга: от замысла до читателя. — [б. м.] :
Издательские решения, 2015. — 100 с. —
ISBN 978-5-4474-0697-4

Данная книга предназначена для ученых и специалистов вузов, отраслевых НИИ, Российской академии наук.

Рассмотрены вопросы самостоятельного издания научных монографий, в том числе с использованием электронной платформы для независимых авторов Ridero. Она будет полезна авторам, решившим издать свой научный труд без посредников, а также авторам изданных книг, желающим увидеть их новое издание за рубежом.

This book provides guidance on the preparation of an independent scientific monograph in Russia

УДК 00
ББК я92

12+ В соответствии с ФЗ от 29.12.2010 №436-ФЗ

ISBN 978-5-4474-0697-4

© Геннадий Сергеевич Фомин, 2015

Предисловие

*По сравнению с писательством игра
на скачках — солидный, надежный бизнес.*

Отто фон Бисмарк

Работая над этим материалом, я думал, что моими читателями будут:

авторы научных книг без специального экономического образования, желающие издать свой труд без посредников;

авторы изданных научных книг, желающие продать принадлежащие им экземпляры произведения;

авторы изданных научных книг, желающие увидеть их новое издание за рубежом.

Но, по большому счету, этот материал предназначен для молодых специалистов, сотрудников недавно созданных федеральных университетов, других крупных высших учебных заведений, ученых Российской академии наук.

Вашим учреждениям предстоит заново создавать квалифицированные кадры. Действующим законодательством вам предоставлено право организовывать коммерческие научные малые предприятия.

Так создавайте же новые научные издательства, помогайте на здоровой коммерческой основе ученым и специалистам издавать свои учебники и монографии, научные журналы.

При таком начинании руководство вашего учреждения всегда найдет способы помочь вам в трудной ситуации, так как понимает, что издание книг, необходимых в течение многих лет в научном и учебном процессах, повышает рейтинг и престиж учебного и научного учреждения.

Всегда помните, что среди изданных трудов может появиться такая книга, доход от которой позволит иметь

очень хороший заработок.

*Геннадий, Фомин, protec@live.ru
www.fominbook.ru
Москва, Россия*

Введение

Подготовка и издание монографий и справочников в течение ближайших десятков лет является той рыночной нишей для отечественных специалистов, где они могут реализовать свое честолюбие и заработать деньги.

Область подготовки и издания монографий сегодня открыта независимо от возраста, и российские ученые, которые пока остались в своих НИИ и КБ почти без молодежи, могут помочь новым поколениям через свои книги освоить любимую область науки. Скажу больше — это их профессиональный долг перед будущими поколениями возрождающейся державы.

В 80—90-е годы XX века в книгоиздании благодаря компьютеру произошла технологическая революция, сравнимая по масштабу с революционным переходом от рукописной книги к книгопечатанию. Любой гражданин нашей страны, решивший выпустить свою книгу, может выполнить на компьютере всю работу по подготовке текста и изготовлению оригинал-макета и издать её без долгих проволочек благодаря отмене цензуры российским Законом о печати 1990 года.

С июля 2014 года в сети Интернет функционирует Ridero — электронная издательская платформа для независимых авторов. Разработанная в России, платформа Ridero позволяет авторам любых жанров за несколько минут бесплатно превратить книгу из рукописи (например, файла Word) в полноценно сверстанную электронную и/или бумажную книгу с последующим размещением ее в ведущих онлайн-магазинах (Озон, Litres и других). Цель Ridero — позволить авторам не зависеть от издательских вкусов, рыночного цикла и закрытой системы книжного распространения.

Решив самостоятельно написать и издать свою книгу, необходимо включиться в книгоиздательский бизнес с его правилами и законами. И я хочу ознакомить читателей со своим многолетним опытом работы в данной области.

Подробнее о книгах

Я всегда любил книги. И любил не только читать их, но и интересовался также процессом их создания и издания.

Почти сорок лет назад я увлекся переплетом книг своей библиотеки. Вскоре десятки книг в мягкой обложке оделись в красивые твердые переплеты. Попутно пришлось изучить технологию переплетного и книжного дела.

В это же время в западных журналах, издававшихся на русском языке и распространявшихся в СССР, мне попадались интересные статьи о книгоиздании в Европе и Америке. Еще студентом в 1966 году прочитал статью о книгоиздании в Великобритании, которая была опубликована в журнале *«Англия» № 17*.

Конечно, в те годы для нас было несколько удивительно читать, что «в Англии любой гражданин может стать книгоиздателем...», законом не ограничено «индивидуальное право книгоиздателей печатать все, что они сочтут нужным, а также устанавливать цену на книги» или что «значительное количество книг издают небольшие фирмы и новые книгоиздательства, в которых весь штат иногда состоит из одного человека». Хорошая статья про писателей в Великобритании была опубликована в 1973 году в журнале *«Англия» № 45*.

Интересным был факт, что «книжное издательское дело в Англии в значительной мере сфера деятельности относительно небольших предприятий», и «что никто не вправе давать книгоиздателю указания относительно того, какие

книги он может, а какие не должен издавать», а также то, что «именно читатель решает, какая из изданных в текущем году книг принесет автору широкую известность и, может быть, богатство, а какие канут в безвестность», то есть «всякий, взявшийся печатать книги, имеет полную свободу выбирать свою дорогу к банкротству».¹

Навсегда запомнился следующий абзац этой статьи — «Нужно сказать, что книгоиздатели в Англии живут в атмосфере неопределенности. Их задача в первую очередь состоит в том, чтобы определить потребности читающей публики и организовать процесс издания книги. Несмотря на то, что их собственная роль не имеет творческого характера, книгоиздатели утешаются сознанием того, что те, кто творит, и среди них писатели всех жанров, находят своих читателей, а читатели самых различных вкусов имеют возможность при помощи книг расширить круг своих знаний и обогатить свой досуг». В общем, статьи этого журнала и других, упомянутых в этой главе, актуальны и сейчас, прочитайте их на сайте.²

Интересную статью в 1971 году я прочитал в журнале «Америка», на титульном листе которого было написано «Книгоиздательство: захватывающее и интересное дело». В статье журнала о малой прессе говорилось «Одна из главных причин существования малых издательств — это их узкая специализация... Они печатают — и весьма успешно — книги, которые из-за чересчур узкой тематики или своеобразия не рискнет издавать ни одна крупная фирма».

Не менее актуальны статьи о книгоиздании, опубликованные в немецком журнале «Гутен Таг», который выходил на русском языке в конце прошлого века. В журнале «Гутен Таг» №9 за 1982 год подробно освещены проблемы малых издательств, в №10 за 1985 год рассмотрены вопросы реа-

1. Журнал «Англия» №87.

2. www.fominbook.ru

лизации тиража, № 12 за 1988 год был посвящен новым компьютерным технологиям создания книги.

Указанные источники помогли мне как в создании своих книг, так и в их издании и распространении. С отменой цензуры в России в 1990 году, введением рыночных цен в 1992 году все, что было описано в этих статьях, можно было реализовать в своей стране.

Психология книжного бизнеса

Важнейшее условие самостоятельной подготовки и издания научной книги — дисциплина и воля. Необходимо изо дня в день ставить перед собой реальные задачи и без давления извне решать их. Нельзя отвлекаться от намеченной цели, верить в чудо, откладывать все на будущее. На первом месте всегда должна стоять работа, все остальное — потом.

Но это мало кому под силу, все мы знаем, что сильная сторона русского человека — творческое мышление, слабая — трудности с самоорганизацией. Не стоит браться за это дело человеку, ориентированному на процесс труда, сиюминутный доход, т. е. с психологией наемного работника. В данном случае необходимо ориентироваться на результат завтрашнего дня. Шаг к успеху начинается с внутреннего настроя на успех. Неуверенному в себе и ленивому человеку трудно будет преодолеть все препятствия.

Для успеха самостоятельной подготовки и издания научной книги необходимо:

обладать умением занять себя, поддерживать интеллектуальную и физическую активность в течение длительного времени без внешней стимуляции, т. е. самого себя мотивировать на создание собственной монографии;

понимать запросы рынка научной литературы, уметь формировать новые потребности заказчиков, которые еще не знают, что это издание им совершенно необходимо;

отбросить мнение, что занятие изданием и продажей своих книг недостойно человека, облеченного степенями и званиями, унять собственное высокомерие. Еще Мария

Розанова говорила: «Производство [книг] — вещь очень интересная. И когда российский интеллигент от производства отмахивается, я в этот момент считаю его дураком...»;

понимать разницу в ведении дела через собственное предприятие или с участием издательства;

уметь общаться с людьми разных социальных слоев, стучаться в любую дверь ради успеха собственного начинания, научиться стойко переносить отказы и неудачи, избавиться от страха перед неизбежными финансовыми потерями и обманом;

обладать минимальными знаниями в области малого бизнеса, знать основы бухгалтерии;

быть осведомленным об основных законах, регулирующих авторское право, в том числе в сети Интернет.¹

Самое главное — это понимать, что с помощью собственного интеллекта, умения работать без посредников и сравнительно небольших затрат времени на финансовое и экономическое самообразование можно достичь больше, чем при работе только по найму.

Подробнее о психологии бизнеса

Доброжелатели всегда пугали — если начнешь издание книги без солидных соавторов, то неминуемо тебя ждет провал, ведь у них — ИМЯ! Помните, что покупателя интересует только выгода от приобретения книги, а не звания и степени автора, и даже не решаемые этой книгой научные проблемы.

Друзья постоянно предупреждали — готовься к захвату

-
1. Важнейшее законодательство: Гражданский кодекс Российской Федерации, глава 70 «Авторское право», Федеральный закон от 24 ноября 2014 года №364-ФЗ «О внесении изменений в федеральный закон „Об информации, информационных технологиях и о защите информации“ и Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации».

своего дела, к взяткам при проверках, при получении лицензий, вообще везде и всюду! Практически все они не верили в честный труд, результаты которого позволят получить доход больший, чем зарплата.

Данный бизнес относится к редкому виду — все в голове и компьютер в портфеле. Работа идет без вывески (в нашей стране, как только предприниматель повесит вывеску у своего офиса, то сразу жди проверяющих, снял вывеску — они исчезают), без ежедневного оборота материальных ценностей.

Меня всегда шепотом спрашивали — сколько надо давать взятку при начале и при ведении бизнеса, так как всем известно, как в России делаются дела, особенно тем, кто никогда своего дела и не начинал. Но, к удивлению многих, сообщаю — эта область деятельности в России свободна от коррупции.

За более чем двадцать лет работы ни разу не довелось давать взятки, все необходимые лицензии для издания книг и журнала от государственных структур были получены без проблем и по доступной цене с безналичной оплатой. В России реально существует свобода печати и отсутствует цензура. Регистрация предприятия в далеком 1992 году прошла без проблем, в 2001 году регистрировали предприятие для издания журнала — все стало еще проще, правда, размер уставного капитала увеличился. Кроме официальных сборов больше платить ничего и никому не нужно. И раньше не надо было и, надеюсь, в будущем. Материальные потери были только от непорядочных дилеров (и то наибольшие убытки принесли дилеры не из нашей страны).

Наряду с неперменной тщательностью при подготовке текста книги, при взаимодействии с различными службами для ведения книгоиздательского бизнеса нужен здоровый «пофигизм».

При здоровом пофигизме человек понимает, какие задачи нужно выполнять, а какие — нет. Например, я всегда

знал, что налоговая инспекция штрафует за непредставление бухгалтерской отчетности в установленный срок. При этом ляпы в отчетности, которые получаются у неопытного бухгалтера-любителя, всегда можно устранить в рабочем порядке без штрафов и санкций, если,....если их обнаружит налоговый инспектор.

Требования о представлении отчетности от различных фондов поддержки малого предпринимательства, статистических контор и т. п. мы просто игнорировали. Так же относились к настойчивым предложениям социальных фондов платить заработную плату как можно выше, и, главное, ежемесячно.

Если бы пришлось делать всю отчетность при тщательном соблюдении всех правил и норм, времени на подготовку книг не осталось бы. Если бы мы все деньги тратили только на заработную плату, то скопить средства на новое издание было бы тоже невозможно.

Рынок узкоспециальных изданий

Перед тем, как приступать к подготовке научной книги, необходимо иметь представление о книжном рынке.

Существует два главных сегмента книжного рынка: книги для массового читателя и книги для специалистов. Книги для специалистов делятся на различные типы: справочники, монографии, учебники, инструкции к приборам и т. п. Например, в пору первых компьютеров в нашей стране появилось много так называемых технических писателей — это специалисты, превращавшие «хелп» компьютерных программ в собственные монографии.

В свою очередь, все эти книги можно разделить на две категории: издания, у которых имеется конкретный платежеспособный заказчик, и издания, у которых заказчиком (покупателем) является неопределенное число физических и/или юридических лиц. И из этого неопределенного числа физических и/или юридических лиц каждый готов приобрести предлагаемую книгу, но оплачивать все затраты на её подготовку и изготовление не намерен.

Конечно, перед тем как начать издание своей книги самостоятельно, следуя моему опыту, стоит обратиться в российские издательства и предложить им рискнуть деньгами на издание потенциально окупаемой книги или поискать издателя на Западе с помощью сети Интернет.

Однако мы основное внимание уделим наиболее сложному случаю, а именно: подготовке и изданию научной монографии без внешней финансовой поддержки, а затем её реализации с целью получения средств для оплаты труда автора и средств для издания новой книги.

Научная книга в книжном бизнесе

В области книгоиздания меня интересовали все проблемы, но особенно меня привлекали научные книги. Многие из любимых учебников по химии были переводными монографиями, изданными на русском языке. И когда я увидел в Библиотеке иностранной литературы оригиналы этих монографий, меня потрясло качество и солидность издания специальных книг в западных странах, а также их цена.

Когда я после окончания института пришел работать в Институт металлургии Академии наук СССР, в его библиотеке была постоянно действующая выставка монографий специалистов Института, изданных западными издательствами. Мне было ясно, что дорогостоящий перевод и издание этих книг были предприняты не из-за высоких должностей и званий авторов — академиков, профессоров, как часто бывало у нас, а по другой причине.

Я попытался выявить эту причину. И после долгих раздумий и анализа я понял, что для дальнейшего развития мировой науки особую ценность представляет квалифицированное обобщение работ в какой-либо области. Ведь названия переведенных монографий говорят сами за себя: «Титан», «Селен и селениды», «Металлургия благородных металлов», «Рений и его сплавы».

Наши специалисты, в отличие от западных, получали в отечественных вузах универсальное образование, и поэтому они способны шире взглянуть на какую-либо проблему. Западный ученый или инженер просто боится перейти границы своей области деятельности из-за узкоспециального образования.

Здесь также сказывается и боязнь потери грантов от фирмы, которую интересует решение своей частной проблемы. Очень хорошо эту ситуацию описал Михаил Задорнов в своих заметках в журнале «Вояж»: «Мы-то думали — на Западе образование! Нет! У них узкая специализация.

Он получил бакалавра, и теперь он врач по правой ноздре. В правой он все знает. Проблемы с левой — обращайтесь к другому специалисту. Они как винтики в механизме — каждый на своем месте. Им не нужен кругозор».

Следует сказать, что специалисты в отечественной науке бывают разные. Много раз я слушал на собрании Отделения АН СССР по рассмотрению кандидатур в члены Академии отчеты о достижениях кандидатов — они докладывали о сотнях опубликованных работ (некоторые о тысячах), но при этом не имели ни одной опубликованной монографии. Любая монография поднимает научный вес соискателя, изложенные мысли автора открывают новые горизонты, позволяют молодым специалистам быстрее войти в курс определенной области знаний, так как, опираясь на обобщенный материал, легче найти себя в науке.

Научная книга в условиях рыночной экономики представляет собой особый товар, который должен удовлетворить потребности потенциального покупателя. В США и Западной Европе издаются тысячи узкоспециальных монографий и почти все окупают себя — благодаря спросу со стороны научных библиотек, помощи спонсоров и др. В Германии социально значимые книги получают поддержку общества благодаря Закону о минимальной цене книги.

По указанному закону все магазины должны по всей стране продавать любые книги по фиксированной цене, получая скидку от издательства. Даже если спрос на книгу велик, и цену можно было бы снизить, Закон запрещает это делать. Рыночный закон спроса и предложения нарушается, но благодаря этому появляются средства для поддержки других изданий, и книгоиздание в Германии процветает.

В США решающую роль в поддержке научной или учебной книги играют библиотеки университетов и колледжей, которые скупают до половины тиража книги. Совет нашим бизнесменам: если желаете помочь своему вузу, дайте деньги его библиотеке.

Необходимо сказать, что уже в девяностые годы круп-

ные государственные издательства почти перестали издавать техническую литературу, многие вообще исчезли, вследствие этого на рынке царит книжный голод на такую книгу. Для промышленности совсем не издаются книги по экологии, современным методам управления, почти нет литературы для экспортных сырьевых отраслей — по анализу цветных металлов и сплавов, сортаментам стали, требованиям к нефтепродуктам.

Сегодня на книжном рынке России основную массу литературы издают частные издательства. Они практически удовлетворили первоначальный спрос на приключенческую литературу, женский роман, литературу о здоровье, словари, литературу по садоводству, для автолюбителей, на компьютерную и бухгалтерскую литературу, юридические справочники и на различные энциклопедии. В этих областях конкуренция все возрастает, цена книг падает, к тому же пираты в интернете своими действиями блокируют получение хотя бы минимального дохода.

Но многие современные российские издатели такой литературы просто не знают, что научное и специальное книгоиздание на Западе при правильной организации дела и соблюдении законов об охране авторских прав, в том числе законов об охране авторских прав в цифровую эпоху, относится к одной из самых высокоприбыльных сфер книжного бизнеса с большими объемами продаж.

Во-первых, выпуск научной литературы оказывает огромное влияние на развитие общества.

Во-вторых, это экспортная отрасль. Любая монография, в которой сделано широкое обобщение актуальных работ, почти наверняка будет приобретена для издания на английском языке.

В-третьих, цены на научные книги значительно выше, чем на другую литературу и не изменяются в зависимости от спроса.

В-четвертых, наша промышленность требует массу современной технической литературы на русском языке,

которую предприятия готовы покупать по мировым ценам.

И в-пятых, в условиях санкций в стране начинается новая индустриализация, требуется литература для новых промышленных и сельскохозяйственных производств, в том числе для импортозамещения.

Этапы создания научной книги

Финансирование издания

Средства для издания своей первой книги я собрал в 1992 году по подписке. Тогда цена отправки по почте одного письма с предложением о подписке на книгу была очень низкой. Относительно низкой она была также до 2002 года, тогда я организовывал сбор средств путем подписки для издания книги по контролю качества зерна, а также для издания научного журнала. В то время эти мероприятия увенчались успехом, но сегодня послать обычной почтой 10 тысяч писем потенциальным покупателям при цене одного письма около 15 рублей автор позволить себе, наверное, не может.

Хорошо, если у книги будет спонсор. В девяти случаях из десяти, несмотря на убедительные речи, мне отказывали в помощи для издания книги. Однако, несмотря на постоянные неудачи, мне удавалось находить спонсоров для переиздания хорошей книги (но не для издания новой!).

Я с благодарностью вспоминаю этих людей. Они были такими же научными работниками или людьми, которые с уважением относились к интеллектуальной деятельности, но в силу обстоятельств стали бизнесменами, к моему счастью удачливыми.

Два раза для переиздания бестселлеров мне предлагали деньги спонсоры по собственной инициативе. В обмен я всегда предлагал отдать 10% тиража. В итоге спонсоры окупали свои расходы после продажи экземпляров по рыночной цене с моей помощью.

Потенциальными спонсорами книг по экологии

могли бы быть филиалы западных экологических организаций, фонд Сороса, фонд Макартуров и др. В 90-годы я подавал заявки на финансирование экологических книг и не получил ни копейки. Полномочные российские сотрудники таких организаций предпочитали финансировать брошюры своих друзей, а также авторов трудов, в которых предрекались неминуемые экологические катастрофы, например, из-за таяния айсбергов, наличия в атмосфере озоновых дыр, повышения концентрации углекислого газа и даже из-за метана, выделяемого организмом коров. Особое внимание в этих «трудах» уделялось грядущей экологической катастрофе на Балтике при прокладке газопровода «Северный поток», а также из-за строительства портов в Усть-Луге с целью экспорта отечественных нефтепродуктов и других товаров и отказа от услуг портов стран Прибалтики. Книги с конкретными методиками анализа загрязнений воды, воздуха и почвы никого не интересовали.

При издании собственной монографии разумно использовать собственные средства, накопленные за счет оптимизации расходов. Мне неоднократно приходилось отказываться от туристических поездок, использовать старую машину, не выкидывать кучу денег на сомнительный проект, который неизвестно когда окупится. Но когда книга удавалась, то всегда имелась материальная возможность посмотреть мир, решить свои жилищные и бытовые проблемы без сверхурочной работы, кредитов и долгов.

Сейчас издание солидной монографии на 1000 страниц тиражом 1000 экземпляров за свой счет стоит столько же, сколько новый массовый отечественный автомобиль. Судя по пробкам в российских городах, эту роскошь могут позволить себе многие, так как в нынешнем веке впервые за многие сотни лет наша страна перестала быть территорией бедных людей.

Выбор темы

Для подготовки научной книги в первую очередь надо уметь писать. Я много встречал людей, которые прекрасно говорили о какой-либо проблеме, намечали пути ее решения, но изложить на бумаге свои мысли не могли.

Способность хорошо писать приобретается в результате многолетней ежедневной рутинной работы, но этому можно и научиться. Примером этого является академик Игорь Спасский, один из великих инженеров-создателей отечественного атомного подводного флота и арктических нефтебуровых платформ. Когда он уже в ранге крупного руководителя испытывал трудности в подготовке письменных докладов, друзья посоветовали ему следующий способ: надо взять с книжной полки книгу любого отечественного классика, открыть ее в любом месте, выбрать любой абзац, переписать его и попытаться изложить его снова, но лучше классика.

В результате ежедневных упражнений ему это удавалось, через год проблема была решена. Ведь классики являются классиками по совокупности всех своих литературных произведений, а отдельный абзац можно шлифовать до бесконечности. В документальном фильме «Игорь Спасский. Конструктор подводных лодок», откуда я взял эту историю, он признался — не смог написать только лучше, чем у Тургенева.

Первым этапом создания научной книги является выбор темы с учетом потребителя — отечественного и/или западного. Мне не пришлось долго мучиться с выбором темы, темой моих книг стала международная стандартизация. С этой проблемой я был хорошо знаком, еще в 1985 году с началом перестройки понял, что в стране никто не имел представления о созданных в мире международных стандартах, о затронутых проблемах. Например, специалистами международных организаций по стандар-

тизации были созданы комплексы стандартов по обеспечению экологического благополучия человека, состоявшие из сотен стандартов, направленных на повышение качества жизни человека. В СССР таких стандартов было очень мало, основное внимание уделялось разработке стандартов в интересах промышленности.

Выбор наименования

Вторым важнейшим этапом является правильный выбор наименования книги, которое является одной из самых эффективных составляющих продвижения книги к покупателю. Наименование книги играет важнейшую роль при принятии покупателем решения о ее приобретении.

В старые времена все печатные книги были очень дороги, поэтому издатели на титульном листе старались дать максимальную информацию о ее содержании и о пользе, которую книга принесет покупателю.

Для научной книги это и сегодня не устарело. Ключевое слово, которое полно раскрывает содержание книги, должно быть выделено увеличенным кеглем шрифта.

Например, когда я сдал свою книгу в издательство, то присвоил ей наименование по всем правилам: «ВОДА. Контроль химической и бактериальной безопасности по международным стандартам. Справочник». Однако редакция самовольно изменила это наименование на: «СПРАВОЧНИК: Вода. Контроль химической и бактериальной безопасности по международным стандартам». Пришлось настоять на своем — справочников много, а такая книга выходит на рынок впервые и главная ее тема ВОДА!

Под основным наименованием книги на титульном листе полезно раскрыть содержание книги. Однажды, увлекшись единообразием наименований книг серии, я

допустил ошибку в наименовании одной из книг — под основным наименованием поместил слова «Энциклопедия международных стандартов». Потенциальные покупатели этой книги по сравнению с покупателями из высокотехнологичных отраслей были сравнительно низкой квалификации, им надо было разжевать содержание книги — «Контроль качества и безопасности по международным стандартам» вместо очень научного «Энциклопедия международных стандартов». Естественно продажи этой книги идут значительно медленнее, чем у книг, наименование которых дано подробнее.

В заключение приведу отрывок из книги Роберта Киосаки «Бедный папа, богатый папа»:

«Когда я в первый раз пришел к издателю со своей книгой „Если вы хотите стать богатым и счастливым, не ходите в школу“, он предложил мне поменять название книги на „Экономическое образование“. Я сказал издателю, что с подобным названием я бы продал 2 книги: одну — своей семье, другую — своему лучшему другу. Да и эти две книги они захотели бы получить бесплатно. А столь противное название моей книги „Если вы хотите стать богатым и счастливым, не ходите в школу“ и было выбрано потому, что мы знали — оно привлечет громадный интерес. Я — за образование и верю в образовательную реформу. Иначе, зачем бы мне надо было продолжать настаивать на изменении нашей устаревшей образовательной системы? Итак, я выбрал название, которое помогло бы мне чаще появляться в теле- и радиошоу просто потому, что я стремился к открытой полемике. Многие люди считали, что я — „себе на уме“, но книга продавалась и продавалась».

Установление цены

Мы с советских времен привыкли к низким ценам на научную книгу. Множество так называемых библиотек в интернете даже традиционно низкую цену практически превратили в ноль. Однако во всем мире научная книга стоит дорого — от 50 до 150 и более долларов за экземпляр. И это оправдано. В развитых странах бизнесмены знают, что наука стоит дорого. Бизнесмен покупает не книгу, он покупает решение своей проблемы учеными. И в большинстве случаев он не стремится разрешить её как можно более дешевым способом.

Установление цены на книгу — это **третий, самый важный этап** и ключ к успеху.

Опыт издания первой книги позволил выявить следующее правило определения минимальной цены малотиражной книги:

цена книги должна быть как минимум такой, чтобы сумма от продажи первых 200 экземпляров была равна стоимости подготовки оригинал-макета и услуг типографии по печати 1000 экземпляров

Разумная цена книги должна быть также такой, чтобы бухгалтерия заказчика не ругала специалистов при оформлении безналичного платежа — «Вы разве не знаете, что с этого года мы меньше тысячи по безналичному расчету не оплачиваем! Выписывайте нужные пятьсот рублей, оформляйте командировку и сами поезжайте за книгой в Москву!»¹

Установленную цену книги следует всегда округлять

1. В моей практике бывали такие случаи — приходит платеж по счету-оферте за десять экземпляров книги. Звонишь заказчику из нефтедобывающих краев с целью уточнения адреса и возможности отправки книг несколькими бандеролями. Получаешь ответ — вообще мы хотели заказать пару экземпляров, это бухгалтерия что-то напутала, они не привыкли к таким мелким суммам. Пришлите пяток экземпляров, деньги возвращать не нужно.

до нечетного числа (согласно маркетинговым исследованиям потребитель скорее купит товар за 990 рублей, чем за 880 рублей). Цену рекомендуется держать постоянной у всех продавцов книги, корректируя ее с учетом инфляции.

При правильно построенном маркетинге научная монография сейчас в России может окупить себя и принести доход при тираже 500 экземпляров. Менее 500 экземпляров печатать не стоит. Известно, что в себестоимости книги есть две части — постоянная и переменная. К постоянной относятся расходы автора на изготовление оригинал-макета и расходы типографии на изготовление офсетных пластин и оплату подготовительных работ. К переменным относятся затраты на печать, стоимость бумаги, переплетных материалов. Поэтому чем больше тираж книги, тем она дешевле. Но этот фактор начинает играть роль при тиражах книги более 1000 экземпляров.

Снижать цену на научную книгу не следует, так как важнейшее правило торговли научной книгой гласит: потребитель или купит нужную ему книгу по разумной цене, или не купит вовсе. Снижение цен практически не приводит к увеличению оборота.

Определение тиража

Лучше, чем было написано о проблеме определения тиража в журнале «Англия», не скажешь:

«Тираж изданной книги является показателем того, насколько удалось издателю угадать, какое количество экземпляров книги будет продано. От размеров тиража зависит, кроме того, стоимость каждого экземпляра книги, потому что цена ее имеет непосредственное отношение к себестоимости издания книги — чем больше тираж, тем ниже стоимость каждого экземпляра. ...Проблема взаимной зависимости между тиражом и ценой книги постоянно

терзает думу издателей».

Остается добавить, что в нынешнее время в типографии очень просто допечатать необходимое количество экземпляров, для этого необходимо сохранить файл с pdf-версией книги и медный штамп для обложки или, при публикации книги с помощью Ridero, воспользоваться технологией «печатать по требованию».

Техническое оснащение

Теперь стоит остановиться на необходимой технике. Обязательно должен быть компьютер с соответствующим программным обеспечением.

Для полной подготовки книги к изданию надо иметь сканер и принтер (лучше лазерный, но теперь в типографию можно сдавать книгу в электронном виде в формате pdf, поэтому он стал необязательным), а также подключение к сети Интернет.

Используемый мною компьютер при покупке уже был оснащен различным лицензионным программным обеспечением, которое дополнилось офисным пакетом Microsoft, а также различными программами, прилагаемыми к приобретенной технике, в том числе Adobe Photoshop Elements.

Интернет уже почти двадцать лет является моим помощником по получению необходимой информации для работы как над новыми книгами, так и при их переиздании, дает возможность постоянно знакомиться с новинками технической литературы на сайтах крупнейших издательств мира, заказывать любую научную литературу.

При работе с текстами на английском языке для получения примерного перевода статьи я использую «Переводчик Google». Это программа хорошо справляется с техническими текстами различной тематики, не пропускает целые

абзацы, что часто случалось у переводчиков из бюро переводов. Правда некоторые слова она переводит оригинально — в статье об окрашивании каменной кладки программа упорно упоминала масонов (которые, как известно, называли себя вольными каменщиками).

Подготовка оригинал-макета

Набору текста на компьютере и его обработке для изготовления оригинал-макета посвящено множество книг, которые заполнили полки московских книжных магазинов. Начинающему автору небольшой книги сделать это проще всего с помощью Word. Для выпуска одной-двух книг в год вполне достаточно указанной программы, учитывая, что последние версии программы могут преобразовать набранный и отформатированный текст в формат pdf. Требования к pdf-файлам можно найти на сайте выбранной типографии.

Лучше всего применять специализированные программы верстки, например Adobe InDesign. Овладеть ею не представляет большой сложности. Эта программа верстки практически заменила ранее применяемые программы, в ней легко делать таблицы, вставлять формулы, импортировать графику.

Иллюстрации высокого разрешения при включении в публикацию надо давать в цветовой системе CMYK, а не в RGB, которая годится только для экранного просмотра.

Указанная программа, отличающаяся существенной ценой, применялась только для верстки черно-белых книг, то есть использовалась на 20% своей мощности. Поэтому для аналогичных целей целесообразно приобретать менее дорогие устаревшие версии, но они должны иметь функцию создания и форматирования таблиц.

Если возникла необходимость переиздания книги, у которой нет электронной версии, то проще всего ввести текст в компьютер с помощью сканера, оснащенного широко известной отечественной программой распознавания текста FineReader.

И наконец, перед окончательной распечаткой текста рекомендуется нанять профессионального редактора-корректора для устранения опечаток и стилистических ошибок.

Изготовление тиража книги

Если необходимая сумма для издания книги собрана по подписке, или её дал спонсор, или вы решили издать книгу за свой счет, то можно переходить к изготовлению тиража.

Все мои советчики искренне полагали, что для издания книги нужны огромные деньги. Часто спрашивают, сколько стоит печатный станок, где закупать бумагу. Это звучит так же странно, как если бы владелец автомобиля был озабочен покупкой бензоколонки и вопросами снабжения ее топливом. Печатные станки, бумага и т. п. это не наша проблема, а забота типографии.

Книга должна быть переведена в pdf-файл, предварительно должны быть внесены последние правки, так как при офсетной печати в типографии такой возможности не будет. Сегодня передать оригинал-макет в типографию можно по интернету.

Типографию лучше выбирать из ведомственных или академических, привыкших иметь дело с малыми тиражами. Хорошие типографии есть в Москве и в других городах. Авторы, самостоятельно издающие свои книги, часто выбирают немосковские типографии для экономии средств. Но я всегда выбирал московские типографии.

В большинстве случаев розничная цена моих книг превосходила в несколько раз стоимость типографского издания, поэтому я посчитал, что такая экономия для меня несущественна. Больше плюсов имела возможность быстрого решения возникающих вопросов на месте и низкие транспортные расходы при самостоятельном вывозе тиража.

В то же время в Москве есть разные типографии. Например, в 2013 году одна государственная типография согласилась напечатать мою книгу объемом 45 печатных листов тиражом 1000 экземпляров за 187500 рубля, а новая частная типография — за 382731 рублей. Цифры в счете до одного рубля у меня всегда вызывают подозрение. Они часто свидетельствуют или о завышении цен, или о надувательстве.

Книгу надо печатать обязательно на хорошей белой бумаге в твердой обложке — наш потребитель никогда не купит книгу в мягкой обложке по высокой цене.

Я очень хорошо помню реакцию наших читателей в те далекие времена, когда для покупки дефицитной книги по талонам надо было сдавать по 20 кг макулатуры. Первые книги У. Коллинза и А. Дюма были изданы в твердой обложке на хорошей бумаге. Когда по талонам за сданную макулатуру надо было получать двухтомник сказок Андерсена в мягкой обложке, возмущению не было предела.

Обычно типография в течение одного-двух месяцев после внесения аванса выполнит заказ, который необходимо получить и вывезти. Тираж в 500 экземпляров книги объемом 400—500 страниц прекрасно помещается в багажнике и салоне обычного автомобиля.

Доставку 16 обязательных экземпляров, которые необходимо отдать государству в соответствии с законом «Об обязательном экземпляре документов», всегда следует поручать типографии, которая печатала книгу.

Опыт показывает, что десяток экземпляров книги раздается бесплатно друзьям и коллегам. Обычно это сигнальные экземпляры книги, которые теперь выходят чуть раньше всего тиража. Это надо делать, так как лучшая реклама

книги — это сама книга.

Хранение тиража

Тиражи книг мне приходилось хранить в квартире на застекленной лоджии площадью шесть квадратных метров. Также хранил книги в своем металлическом гараже, в сарае на даче, при больших тиражах пользовался услугами хранения специализированного склада.

Теперь почти все книги сложены в служебном помещении подвала моего дома. Благодаря размещению на поддонах книги пережили небольшой потоп летом 2013 года. Примерно 100—200 экземпляров от каждого тиража хранятся отдельно от основного для страховки.

Во всех условиях хранения повреждений томов не было, если на них не попадала вода. Книги в бумвиниловой обложке прекрасно выдерживали как жару на балконе, так и морозы в гараже или сарае на даче. Один раз воры проникли в гараж, разорвали пару пачек, помяли несколько экземпляров, других убытков не было.

Юридические вопросы и отчетность

Авторское право

В Российской Федерации авторское право и смежные права являются видом интеллектуальной собственности, и, следовательно, их правовое регулирование относится к исключительному ведению Российской Федерации в соответствии с пунктом «о» статьи 71 Конституции Российской Федерации.

В главе 70 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК) подробно приведены положения авторского права. Статья 1267 ГК устанавливает, что авторство, имя автора и неприкосновенность произведения охраняются бессрочно. Согласно статье 1281 ГК исключительное право на произведение действует в течение всей жизни автора и семидесяти лет после смерти автора.

В Уголовном кодексе Российской Федерации (УК РФ) имеется статья 146, согласно п. 1 которой присвоение авторства (плагиат) является уголовно-наказуемым деянием.

Необходимо понимать, что авторское право на произведение науки, литературы и искусства возникает в силу факта его создания. Для возникновения и осуществления авторского права не требуется регистрации произведения, иного специального оформления произведения или соблюдения каких-либо формальностей. В интересах автора (но не обязательно) следует проставить в произведении на обороте титульного листа знак охраны авторского права ©, имя или наименование правообладателя, а также год первого опубликования произведения.

Законом охраняется право автора на неприкосновенность произведения и защита произведения от искажений. Поэтому не допускается без согласия автора внесение в его произведение изменений, сокращений и дополнений, снабжение произведения при его использовании иллюстрациями, предисловием, послесловием, комментариями или какими бы то ни было пояснениями (статья 1266 ГК).

Согласно статье 1270 ГК автор вправе распространять принадлежащие ему экземпляры произведения путем продажи. То есть образования юридического лица для реализации тиража книг, в том числе изданных за свой счет, не требуется.

Вопросы соавторства рассмотрены в статье 1258 ГК. Никогда не стоит брать в соавторы начальников, возможных спонсоров. Как соавторы они становятся совладельцами вашей интеллектуальной собственности. Пусть попробуют писать сами. Авторские и исключительные права должны принадлежать настоящему создателю произведения.

В безвыходной ситуации лучше всего предложить спонсору быть не соавтором, а перейти на более высокий уровень сотрудничества — быть научным редактором издания, т. е. на титульном листе под наименованием произведения предложить поместить надпись «под общей редакцией профессора Д. Д. Денежкина».

Согласно действующему законодательству эта надпись не имеет юридической силы, ее не обязательно повторять при переизданиях, все права остаются за автором, в том числе и на доход от издания.

При подготовке своих произведений или издании трудов других авторов необходимо хорошо знать, кому принадлежат авторские и исключительные права, иметь представление о публикациях, которые не охраняются авторским правом. Например, авторским правом не охраняются официальные документы государственных органов, официальные тексты национальных стандартов, а также другие

материалы законодательного, административного и судебного характера (ст. 1259 ГК).

Необходимо понимать, что исключительные права на произведение, созданное по заказу или в силу служебных обязанностей, могут вам не принадлежать, но на имя автора посягнуть никто не может (статья 1295 ГК).

Также необходимо иметь представление об основных положениях международных конвенций по авторскому праву для литературных произведений, к которым присоединились СССР и Российская Федерация.

В настоящее время Российская Федерация является участницей следующих международных договоров, регулирующих данные правоотношения:

Конвенции, учреждающей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (Стокгольм, 14 июля 1967 года, в редакции от 2 октября 1979 года; вступила в силу для СССР 26 апреля 1970 года);

Бернской конвенции по охране литературных и художественных произведений (Берн, 9 сентября 1886 года; вступила в силу для Российской Федерации 13 марта 1995 года);

Всемирной конвенции об авторском праве (Женева, 6 сентября 1952 года; пересмотрена в Париже 24 июля 1971 года; вступила в силу для СССР 27 мая 1973 года).

Таким образом, в СССР первая международная конвенция об авторских правах начала действовать с 27 мая 1973 года. До 1973 года в СССР вообще не охранялись авторские права зарубежных авторов.

Положения указанной конвенции предусматривают выполнение определенных формальностей для предоставления такой охраны в отдельных странах-участницах — в экземплярах произведения должен быть проставлен знак охраны авторского права © с именем владельца данного произведения и указанием года первого выпуска в свет. Охрана авторских прав согласно конвенции действует в течение всей жизни автора и двадцати пяти лет после смерти автора.

Бернская конвенция от 9 сентября 1886 года «Об охране литературных и художественных произведений», к которой Российская Федерация присоединилась в 1994 году, исходит из факта создания произведения как достаточного основания охраны авторских прав на него. Охрана авторских прав согласно конвенции действует в течение всей жизни автора и семидесяти лет после смерти автора.

При присоединении к данной конвенции наша страна добилась непредставления на своей территории охраны официальным текстам законодательного, административного и служебного характера и официальным переводам таких текстов (см. п. 6 ст. 1259 ГК). Благодаря этому национальная экономика может бесплатно использовать интеллектуальную собственность, аккумулированную в официально опубликованных документах международных организаций, например, в международных стандартах. Это, в общем, справедливо — в бюджет таких организаций наша страна в качестве взносов платит немалые средства.

Небольшое замечание по теме. Наша страна двадцать лет назад присоединилась к Соглашению о ввозе материалов образовательного, научного и культурного характера от 26 ноября 1976 года (Флорентийское соглашение, см. Постановление Правительства Российской Федерации от 6 июля 1994 года №795 «О присоединении Российской Федерации к Соглашению о ввозе материалов образовательного, научного и культурного характера и Протоколу к нему»).

Поэтому на международном почтамте при отправке книг за рубеж (или при получении книг из-за рубежа) никаких бумаг и деклараций оформлять не нужно, книги на основании указанного постановления правительства не должны облагаться таможенными пошлинами.

Имущественные права автора и издательства

Необходимо также знать действующее законодательство и судебную практику в области охраны имущественных прав автора и издательства, в том числе следующие положения.

1. За приобретение, хранение, перевозку контрафактных экземпляров произведений в целях сбыта установлена уголовная ответственность — п. 2 статьи 146 УК РФ.

2. Постановлением Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 19 июня 2006 года №15 «О вопросах, возникших у судов при рассмотрении гражданских дел, связанных с применением законодательства об авторском праве и смежных правах» установлено: «Экземпляры произведений, воспроизведенные сверх установленного тиража, являются контрафактными».

3. Указанным Постановлением так же установлено, что если экземпляры произведения реализуются по неестественно низкой цене, которая гораздо ниже, чем оптовая цена правообладателя, то они признаются контрафактом.

Гражданские дела, связанные с защитой авторских прав и смежных прав, исходя из статьи 23 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации, не подсудны мировому судье. Указанные дела рассматриваются районными судами в качестве суда первой инстанции, за исключением случаев, предусмотренных статьями 26 и 27 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации.

Авторский гонорар

При выплате гонорара автору согласно авторскому договору издательство как налоговый агент обязано начислить социальные налоги на сумму гонорара и вычесть

подоходный налог из суммы вознаграждения.

По договорам об отчуждении исключительного права на произведение, издательским лицензионным договорам и договорам авторского заказа с сумм вознаграждений не уплачивается социальный налог в части, подлежащей зачислению в Фонд социального страхования (Письмо Минфина России от 3 июля 2008 года №03—04—07—02/13 по запросу ФНС России от 6 июня 2008 года №3—6—02/26).

Издательская деятельность

Сегодня в стране отменено лицензирование издательской деятельности, устранены практически все бюрократические барьеры при издании книг. Необходима только покупка стандартных номеров ISBN в Российской книжной палате. Стоимость одного номера в 2014 году составляла 1,5 тысячи рублей. Номера ISBN следует приобретать обязательно, так как по ним ведут идентификацию издательства и учет книг книготорговые организации, в том числе интернет-магазины, отечественные и зарубежные библиотеки, а также издательства, в том числе зарубежные, которые могут заинтересоваться вашим произведением. Номера ISBN со штрих-кодами можно получить по электронной почте, оплатив государственные услуги по безналичному расчету.

Издателем сегодня может стать любой гражданин, образование юридического лица не требуется, не нужны также какие-либо лицензии, разрешения, поэтому нет нужды обращаться в издательства с их накладными расходами. Однако для получения максимального дохода целесообразно создать собственное предприятие. С просто автором книготорговые предприятия и другие юридические лица практически дело иметь не будут.

Создание предприятия

Стандартный доход автора при издании своего труда каким-либо издательством составляет 10% от оптовой цены проданной книги. Если вы хотите получать почти 90% от розничной цены проданной книги, то необходимо держать продажу книг в своих руках. Реализацию узкоспециальных книг при высокой цене экземпляра относительно беллетристики при сравнительно небольших объемах продаж целесообразно осуществлять через собственное предприятие.

Следует отметить, что сегодня в нашей стране созданы благоприятные условия для коммерческой деятельности граждан — установлены низкие налоги, упрощена налоговая отчетность, предусмотрены простые процедуры при организации собственного предприятия.

Сегодня для малого предпринимательства существует выбор между двумя наиболее распространенными организационно-правовыми формами: индивидуальный предприниматель (ИП) или общество с ограниченной ответственностью (ООО). Регистрация ООО обходится дороже, чем ИП. Сумма госпошлины в первом случае вполне сравнима со стоимостью покупки топлива для автомобиля на месяц, во втором — со стоимостью месячного единого проездного билета.

Прекратить деятельность в качестве ИП сравнительно легче, чем ликвидировать ООО. Однако для ИП существуют обязательные фиксированные платежи в социальные фонды, в ООО платежи в социальные фонды обязательны только при начислении и выплате заработной платы. При организации ООО необходим уставной капитал, который после внесения на счет можно благополучно потратить на первоочередные нужды.

Следует также знать, что гражданин, зарегистрировавший свое предприятие, не может претендовать на пособие

по безработице.

В 1992 году мы организовали товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО). В те далекие времена большие предприятия, которые были основными покупателями наших книг, не особенно их жаловали. Все эти товарищества «ну с очень ограниченной ответственностью», как писали тогда фельетонисты, считались наследниками кооперативов, дела с ними имели только в случае острой необходимости.

С преобразованием ТОО в 1999 году в соответствии с требованиями Гражданского кодекса в форму ООО все изменилось как по мановению волшебной палочки. Эта форма предприятий оказалась востребованной как крупным бизнесом, так и малым. Посмотрите на структуру любого крупного публичного акционерного общества (ПАО) — почти все подведомственные предприятия являются ООО.

Поэтому организовывать ИП нецелесообразно, с такой организационно-правовой формой предприятия хорошо торговать книгами с лотка на улице, а при заключении договоров с бюджетными организациями и предприятиями крупного бизнеса многих проблем не избежать.

Необходимо отметить, что после организации собственного предприятия бросать основную работу не следует. Не стоит сразу надеяться на большой доход от продажи книг, в то же время собственное предприятие позволит минимизировать личные расходы на приобретение различной техники, при пользовании услугами магазинов оптовой торговли типа «Метро», а также на поездки по стране и за рубеж, оформленные как командировки.

Например, приобретение компьютерной техники на предприятие позволяет экономить собственные средства — ведь предприятие сначала покупает, расходы относит на себестоимость, а потом платит налоги и не каждый месяц, а раз в квартал, за четвертый квартал — только в марте следующего года. Предприятия, использу-

ющие обычную систему налогообложения, получают возврат НДС, в то же время частное лицо сперва платит налоги (из зарплаты ежемесячно вычитается 13% подоходного налога, на начисленную зарплату еще уплачиваются 30% социальных взносов), а потом покупает необходимое на оставшиеся средства и никакого возврата НДС не имеет.

Налоговая и бухгалтерская отчетность малого предприятия

Организаторы ООО (им может быть и один человек) вправе выбрать упрощенную форму бухгалтерской и налоговой отчетности, что по сравнению с 90-ми годами повышает эффективность при ведении дела. При упрощенной форме возможен выбор уплаты единого налога 6% с оборота или 15% с доходов минус расходы. Опыт показывает, что, если вы не хотите платить бухгалтеру, а будете вести отчетность самостоятельно, то следует выбрать налог 6% с оборота. В этом случае не нужно знать множества нормативных документов, регламентирующих признание или непризнание законности вычета большой номенклатуры расходов.

При едином налоге 6% с оборота удобнее накапливать средства на счету. При выплатах взносов в пенсионный фонд налог с оборота 6% можно уменьшить до 3% (напоминаю — в 1993 году оборотные налоги для малых предприятий составляли 29%).

«Бухгалтерский учет — не такое уж сложное дело. До создания своей фирмы я не имел об этом ни малейшего понятия. В течение 14 дней, занимаясь самостоятельно, я приобрел необходимые знания. Большинство удачливых предпринимателей, которых я знаю, прекрасно разбираются в бухгалтерском учете. И большинство неудачливых — нет» — это цитата из книги Х.-П. Циммерманна, и я пол-

ностью поддерживаю эту точку зрения (Циммерманн Х.-П. К большому успеху в малом бизнесе / Вверх по служебной лестнице. Пер. с нем. — М.: АО «Интерэксперт», 1996, 271 с. — ISBN 5—85523—016—3).

Налоговая отчетность автора при издании книг за свой счет

Мало кто знает про низкие налоговые выплаты при издании книг за свой счет. Выше уже указывалось, что если издательство выплачивает гонорар автору, то полученная сумма облагается социальным налогом плюс 30% от начисленной суммы и подоходным налогом — минус 13% от суммы на руки.

Если книга издана за свой счет, то тираж является личным движимым имуществом налогоплательщика. Согласно Налоговому кодексу (ст. 220) ежегодная реализация физическим лицом движимого имущества в объеме 250 тысяч рублей не облагается подоходным налогом в 13% (или в первый год из вырученной суммы до налогообложения можно вычесть расходы на издание книги, подтвержденные документально, если они больше 250 тысяч рублей). Налоговый вычет предоставляется налогоплательщику ежегодно при подаче налоговой декларации по окончании налогового периода (календарный год). Социальные налоги отсутствуют.

Важную роль при налогообложении играет срок владения имуществом. После трех лет владения движимым имуществом подоходный налог при любых объемах продаж не взимается, налоговую инспекцию о доходе физического лица при таких продажах предприятие-посредник не обязано извещать, а налогоплательщику этот доход декларировать не нужно (п. 17.1 ст. 217 НК РФ).

Маркетинг научной книги

Самое большое удовольствие для автора — держать в руках свою книгу, еще пахнущую типографской краской. После выхода книги будут поступать поздравления от ближайших друзей и коллег с работы. Но нужно быть готовым также и к тому, что от некоторых поздравлений не поступит. Мне некоторые сотрудники вместо поздравлений говорили: «Мы тоже можем книгу написать, но нам **некогда**». Правда, после издания моих книг за рубежом уже так не говорили, а удивлялись тому, что я еще не приобрел иномарку.

С этого момента у книги начинается своя жизнь. И оценить книгу смогут только ваши читатели. После издания книги автор быстро убеждается, что написать и издать книгу — это самая простая задача. Решение проблемы доведения узкоспециальной книги до заинтересованного читателя потребует огромных затрат времени и энергии.

Обычно, если книга вызывает интерес у предприятий, при правильной постановке дела быстро продаются первые 200—500 экземпляров, затем в течение года вполне реально продать еще столько же. При наличии спроса всегда можно допечатать еще экземпляры или подготовить новое издание.

Еще одно правило книжного бизнеса — удачная книга должна быть в продаже всегда. Необходимо переиздать ее, допечатать тираж. Если узкоспециальная книга не очень пользуется спросом, рекомендуется сохранить несколько пачек для заинтересованных специалистов.

Маркетинг книги начинается в первый день начала работы автора над рукописью. При подготовке книги необходимо постоянно помнить о потенциальных покупателях. Поэтому в период работы над рукописью целесообразно

опубликовать статью с планом и наименованием будущей книги, выступить с докладом на научной конференции. Заинтересованные заказчики отзовутся и сообщат свои пожелания и замечания. Так, у меня книга по аналитическим методам контроля качества воды превратилась в издание, в котором были даны дополнительно методы бактериального и радиационного контроля.

Росту продаж книги способствует и качественное ее изготовление — белая бумага, легко читаемый шрифт, строгая, но приятная по цвету обложка, золотое тиснение наименования на обложке и на корешке придают книге нарядность. Все мы помним серую бумагу, блеклую печать и унылые обложки научных монографий на полках книжных магазинов в прошлые времена.

Когда книга будет получена заказчиком, то на спрос книги будет все возрастающее влияние иметь его мнение. Если сама книга оправдала его ожидания, ее текст соответствует содержанию информационного листка, то в недалеком будущем появится всплеск спроса, не зависящий от количества высланных информационных листов. Этот спрос можно поднять, если в самой книге на последних страницах будут приведены четкие указания о том, где ее приобрести.

Не менее важным является признание книги каким-либо правительственным ведомством. Еще знаменитый российский книгоиздатель А. Ф. Маркс при заключении договора всегда предлагал автору учебной книги добиться закупки части тиража министерством или получить право проставлять на титульном листе учебника «Рекомендовано министерством народного просвещения России».

Например, на мои книги по контролю качества воды, воздуха, почвы имеется ссылка в соответствующих федеральных санитарных правилах и нормативах, книга по контролю качества воды рекомендована к применению Европейской экономической комиссией ООН, на книгу по коррозии была приведена ссылка в проекте документа

Газпрома по защите от коррозии.

Практически всегда дорогая книга для специалистов распространяется одним способом — продажей по почте.

Направить информацию о предлагаемой книге сегодня можно многими способами, которые имеют свои достоинства и недостатки. Например, двадцать лет назад я получал заказы только по почте. Теперь по почте приходит пара заказов за год. В основном заказы приходят по электронной почте, изредка по факсу. Кстати, факс я приобрел только в 2002 году, минимум на пять лет позже необходимого срока, то есть потерял массу заказов.

Раньше исключительно эффективным способом рассылки информации был телекс. Теперь немногие знают, что это такое. Телексные сообщения на предприятии всегда передавались первому руководителю. Также мало кто знает, что в крупных компаниях по советской традиции факсы практически всегда докладываются руководству. Поэтому факсовая рассылка, проводимая теперь также и с помощью компьютерных программ, эффективна.

Самый современный способ рассылки — электронная почта — хорош для ответного получения заказов, прямого и эффективного общения с исполнителем со стороны заказчика. Однако массовые электронные рассылки большинством предприятий блокируются, а если письма читают, то, как правило, это бывают работники, не принимающие решений.

Имелась практика размещения информации о книгах в интернете с помощью сервиса интернет-рекламы, но пока вывод можно сделать следующий — мои покупатели в интернете не сидят, информацию о новой технической литературе с экрана не читают. Ожидаю повышения эффективности такого метода продаж в силу постепенной смены поколений. Всем, кто был со мною в контакте по электронной почте, я обычно раз в год направляю информацию о выходе новой книги.

Создание самого простого сайта www.fominbook.ru

с информацией о книгах и координатами издательства позволило сократить количество звонков и объем переписки по поводу содержания конкретного издания. Организацию собственного интернет-магазина из-за небольшого оборота пока считаю нецелесообразной, хотя мои крупные дилеры эффективно пользуются этим методом продаж.

Однако рассылку информационного листка по почте я продолжаю до сих пор на многие тысячи рублей. Дороговизна отправления простого письма заставила тщательнее подходить к подбору необходимых адресов предприятий, так как теперь существует возможность проверки адреса по интернету.

При прямой почтовой рассылке (директ-мейл) есть масса тонкостей для получения заказа. Например, письмо не должно иметь марки, а должно прокатываться через франкировальную машину и выглядеть как письмо от одного солидного предприятия другому. Такая машина есть в почтовой фирме, через которую мы высылаем оплаченные заказы. Если организациями руководят дамы (это, как правило, центры санэпидемнадзора), информационный листок лучше напечатать на цветной (розовой) бумаге и т. п.

Для продажи дорогостоящей книги необходимо установить с покупателем атмосферу взаимопонимания и уважения. Многие захотят убедиться, что издательство существует, некоторые захотят ознакомиться с оглавлением книги, уточнить дату выхода книги в свет.

Подготовленный информационный листок, распечатанный на лазерном принтере, необходимо размножить. Если вы решили разослать информационный листок по почте, то тиражирование лучше всего делать на ризографе — печать одного листка с двух сторон при тираже 1000 экземпляров обходится намного дешевле и изготавливается быстрее, чем на принтере.

Всю кампанию по рассылке информационного листка необходимо провести в течение одного — двух месяцев.

Адреса предприятий, как почтовые, так и электронные предлагаются широким кругом фирм. Различные промышленные ассоциации приводят в интернете адреса своих членов, очень интересен сайт госзакупок, на котором можно найти массу адресов платежеспособных государственных и муниципальных структур. На сайтах контрольных ведомств имеются полные сведения о предприятиях, получивших, например, аккредитацию испытательной лаборатории или сертификационного центра и т. п. Сайт Минприроды (раздел «Росприроднадзор») регулярно публикует перечни всех российских предприятий, которые реально ведут производственную деятельность и за которыми необходимо наблюдать в части соблюдения норм по загрязнению окружающей среды.

Любая подписная кампания связана с риском. Если будут советы разместить рекламу в каком-либо журнале, популярной газете или других изданиях — не верьте. Эффективно работает только прямая почтовая реклама. Когда директор или главный инженер завода получают информацию, им значительно легче принять решение о покупке книги за 2—5 тысяч рублей, чем любому другому специалисту, на которого рассчитана указанная выше реклама.

Следует также помнить, что в книжном деле есть мертвые сезоны, характерные для России, когда книги почти не продаются. Эти периоды — конец декабря — середина января, середина апреля — середина мая, июль — август — связаны с каникулами, в том числе и школьными, дачными работами. Однако опыт показывает, что можно с большой эффективностью продавать книги даже в такое время.

Например, приведу сезонные коэффициенты, применяемые к базовому прайс-листу на размещение рекламы крупного рекламного агентства:

январь — 0,7, февраль, июль, август — 0,9, март, апрель, май, июнь — 1, сентябрь, октябрь, ноябрь, декабрь — 1,2.

Приведенные данные хорошо коррелируют с моим опы-

том продаж. Так что всегда есть время отдохнуть, заняться рукописью, а крупную подписную кампанию надо начинать в марте или в сентябре.

Если ваша книга действительно необходима и отвечает потребностям, если ваш информационный или подписной листок составлен в соответствии с данными рекомендациями, то клиенты могут повалить толпой. В моей практике такие случаи были. Например, это было, когда издательство стандартов продавало свою часть тиража книги по контролю качества воды — малопосещаемый офис буквально заполонили клиенты. Это было прямое подтверждение моих рекомендаций редакции — для достижения успеха в случае узкоспециальной книги необходимо самим работать с клиентами, а не передавать эту работу отделу реализации с малокомпетентными сотрудниками.

Если заказы на книги начали поступать, то необходимо наладить их учет. Нужно помнить, что адреса платежеспособных заказчиков — ваш капитал. Почти все они купят новую книгу или новое издание ранее предлагаемой, если первое издание им понравилось.

Подготовка информационного листка

Ранее указывалось, что при подписке на планируемое издание, сборе предоплаты, а также при реализации изданной книги эффективно работает прямая почтовая рассылка информационного листка. Главным здесь является правильно составленный листок, который должен убедить потенциального покупателя приобрести предлагаемую книгу или подписаться на нее.

При подготовке информационного листка следует соблюдать следующие правила: текст должен быть кратким и ясным, он должен быть понятен ребенку. Глаз человека не воспринимает текст без абзацев. В нем также должны

быть заголовки, выделенные жирным шрифтом.

В тексте не должны присутствовать шрифты более двух различных начертаний. В информационном листке не следует применять текст, целые абзацы которого набраны заглавными буквами. Это утомляет глаз (недаром такой текст применяется во многих договорах на банковский кредит). В информационном листке не должно быть пустых страниц — иначе покупатель в большинстве случаев не будет читать текст, а использует чистую страницу для записей.

Необходимо обратить внимание на уникальность предлагаемой книги. Ведь обладание уникальной книгой удовлетворяет потребность многих специалистов в престиже. Никогда в информационном листке не пишите о том, какие научные проблемы решает книга. Лучше скажите, что этот справочник поможет заводу повысить сбыт продукции, или он будет меньше платить, например, экологических штрафов.

Текст должен начинаться словами «Вниманию руководителя предприятия!», набранными крупным шрифтом. Иначе сотрудник общего отдела предприятия, вскрыв письмо, просто выбросит его, посчитав, что это очередная реклама товаров народного потребления.

В благоприятном случае письмо попадет в папку для руководства. И они прочтут письмо если... если им не надо надевать очки. В случае если текст набран мелким шрифтом — письмо будет выброшено. Но руководитель прочтет только две-три строчки, набранные крупным шрифтом. И если эти строчки не убедят потенциального покупателя за 10—15 секунд, письмо также будет выброшено.

Необходимо учитывать, что страницу текста читатель первоначально пробегает глазами с левого верхнего угла к правому нижнему. И если глазу не на чем остановиться, вчитываться в полученное послание он уже не будет.

Текст должен заканчиваться фразой: «Уважаемый руководитель! Пожалуйста, направьте этот листок в бухгалте-

рию для оплаты сейчас, не откладывая. Вам эта книга будет нужна! Мы ждем от Вас заказа!». Выгода от покупки книги должна постоянно присутствовать в тексте.

Текст должен быть очень простым и доходчивым — не потому, что клиенты глупы, а потому, что они очень заняты своей работой или своими проблемами. Лучше всего дать текст для прочтения своему двенадцатилетнему сыну или внуку и, если ему этот текст будет непонятен, надо внести необходимые правки.

В информационном листке должны быть указаны адрес электронной почты, номера телефона в офисе и мобильного телефона, факс и почтовый адрес издательства и/или автора. Следует указать время, в которое можно позвонить в издательство, указать номер мобильного телефона для связи в выходные дни, поздним вечером. Рекомендуется сообщить, каким образом можно купить книгу проездом в вашем городе.

Необходимо точно указать срок выполнения своих обязательств по подписке или поставке книги. Здесь уместно сообщить о предлагаемых скидках. Скидка 10% при покупке не менее 10 книг в книжном бизнесе обязательна. Скидки надо предоставлять и на комплекты взаимосвязанных изданий.

Письмо лучше всего подготовить с применением стандартных легко читаемых шрифтов Times New Roman или Arial. На обороте листка уже для специалиста, которому руководство в благоприятном случае «распишет» письмо, можно подробнее разъяснить, какую пользу получит данное предприятие и сам специалист от приобретаемой книги.

Текст информационного или подписного листка должен варьироваться в зависимости от адресата — для НИИ необходимо сделать акцент на одни достоинства, а для завода — на другие.

Создание научного журнала

Сразу может показаться, что данная рубрика этому разделу не соответствует. Но это не так. Да, я специально создал научный журнал для увеличения продаж своей книги!

История была такова. Много лет ежегодным приложением к металлургическому журналу, издаваемому академическим институтом, в котором я работал, выпускался отдельным томом сборник диаграмм состояния металлических систем. Подписаться по каталогу Союзпечати можно было по двум вариантам: журнал или журнал плюс сборник диаграмм.

Посмотрите на заявленный тираж каталогов Роспечати — более 500 тысяч экземпляров, эти каталоги лежат в почтовом отделении практически любого городка России и стран СНГ, сотни предприятий выписывают по ним необходимую литературу. Стоимость включения дополнительного подписного индекса — журнал плюс моя книга — составляла цену ПЯТИ экземпляров.

Конечно, журнал создавался не только для этой цели. Я просто помог своему однокурснику получить дополнительный заработок в отдаленном академическом городке. Журнал был организован в 2001 году, назывался «Питьевая вода», выходил шесть раз в год почти десять лет.

Для организации такого способа продаж, конечно, не обязательно создавать свой журнал, достаточно договориться с редакциями многочисленных профильных журналов. Заказы на экземпляры журналов, полученные по дополнительному индексу, оплаченному вами, им не мешают.

Мой эксперимент удался, журнал помогал продавать мои книги по контролю качества воды и на международные нормативы к питьевой воде, я получал очень хороший дополнительный заработок за счет продажи собственных

книг подписчикам журнала, но только в течение почти трех лет.

Наши люди не любят получение «нетрудового дохода», со мной разорвали отношения, руководствуясь принципом «назло маме отморожу уши», что еще раз подтвердило истину — совместный бизнес с друзьями вести не следует.

В памяти остались такие факты — я наладил выпуск журнала, обучил сотрудников редакции всем тонкостям ведения дела. Один из наемных сотрудников после первого года работы, удивившись простоте дела в сочетании с доходностью заявил мне — «Все не так!», так как был уверен, что знает лучше. Когда я спросил, на чем основана такая уверенность, ведь малейшее отступление от неписанных правил грозит быстрым провалом — заявил: «Я такой же кандидат наук, как и ты!».

Несмотря на большие личные затраты времени и собственных денежных средств на организацию нового издания, передачу сотни собственных экземпляров книг для раскрутки дела, полностью самостоятельный выпуск первых 19 номеров журнала, все мои производственные расходы были возмещены с прибылью после продажи изданных годовых комплектов журнала в течение последующих трех лет.

Создание серии книг

В пору книжного голода в нашей стране особым спросом пользовались различные серийные издания, собрания сочинений, вообще книги с единым художественным оформлением. В душе каждый покупатель — коллекционер.

Научные и технические издания также выпускались сериями, например, я собирал книги академической серии «Аналитическая химия химических элементов», брошюры технологической серии «Библиотечка гальванотехника».

Это известный фактор — книги серии, объединенные единой тематикой, продаются лучше, покупателю легче купить новое издание знакомой серии, особенно, если купленные ранее книги принесли пользу.

Первую серию «Справочник Технического комитета по стандартизации ТК 213 «Металлические и другие неорганические покрытия», состоящую из трех брошюр я организовал в 1992 году.

Полученный опыт помог создать в 1993 году серию «Международные стандарты — народному хозяйству России», книги которой издаются сейчас и помогают продавать друг друга.

Секретариатом серии была разработана общая идея подачи материала, согласно которой каждый том серии представляет собой обобщение работ по международной стандартизации в какой-либо области деятельности. Книги должны быть ориентированы на специалистов и должны быть написаны доступным языком, отличаться актуальностью затрагиваемых технических вопросов. Книги серии в существующих экономических условиях должны удовлетворять потребность предприятий и организаций России в комплексной информации о состоянии международной стандартизации в какой-либо области.

Основными покупателями книг серии стали предприятия и организации, которые уже вышли на мировой рынок со своей продукцией, или ведущие интенсивную подготовку к экспортной деятельности. Также активно покупают указанные книги предприятия, выпускающие продукцию для внутреннего рынка, способную вытеснить с него аналогичную импортную продукцию (например, нефтегазовое оборудование, лакокрасочные материалы).

В 2001 году по предложению автора настоящей статьи издательство стандартов приступило к выпуску серии справочников-сборников стандартов «Справочник Технического комитета по стандартизации». В указанной серии уже издано семь томов. Например, в справочник «Государ-

ственный контроль воды» были включены наряду с государственными стандартами на методы анализа также государственные стандарты по метрологическому обеспечению контроля качества воды, а также даны аннотированные перечни аттестованных методик по контролю качества питьевой воды, аттестованных методик по контролю загрязнений воды и другие актуальные материалы.

На основе опыта ведения указанных серий можно рекомендовать объединять монографии специалистов крупных учебных заведений и НИИ в серии с целью оптимизации продаж, повышения престижа учреждения.

Создание серии позволяет за счет дохода от успешных книг поддерживать другие необходимые издания, помочь перспективным авторам издать свою первую книгу, которая вполне может удивить всех своим успехом.

Все книги серии «Международные стандарты — народному хозяйству России» были окупаемыми, не за месяц — два как бестселлеры серии двадцать лет назад, но в нынешней экономической ситуации в среднем за год, самые удачные — за полгода. Благодаря включению монографии в серию существует небольшая зависимость года издания книги от спроса. Я до сих пор успешно продаю книги серии 2001 года издания.

Дистрибьюторы и магазины

10% от общего объема у меня продают посредники — профильные журналы, немногочисленные предприятия, издающие и продающие узкоспециальную литературу.

Магазины специальной литературы, успешно работавшие еще пятнадцать лет назад, теперь практически исчезли. Раньше такие магазины неохотно сотрудничали с небольшими издательствами, куда удобнее им было работать с крупными научно-техническими издательствами,

которые тоже почти исчезли.

Сегодня в таких магазинах наши книги есть в расчете на редкого командировочного из стран бывшего Союза, помнящего, что в столице еще есть такие магазины. Основными покупателями являются граждане Казахстана, Украины, Белоруссии, а также Эстонии, Латвии и Литвы.

Награды, выставки и депутаты

В 1999 году издательство стандартов на конкурсе «Лучшие книги России» было отмечено дипломом Ассоциации книгоиздателей России за высокий уровень, оригинальность и новаторский подход в подготовке и выпуске моей книги «Коррозия и защита от коррозии». На уровень продаж это событие, лестное для руководства издательства, не повлияло. Однако вскоре издательство открыло финансирование для реализации моего нового проекта — серии «Справочник Технического комитета по стандартизации».

Участвовать в выставках необходимо, но не в книжных типа «Московская международная книжная выставка-ярмарка (ММКВЯ)», «Книги России», а только в специализированных промышленных, таких как, например: «Экватек», «Нефтегаз», «Интерлакокраска», «Защита от коррозии и обработка поверхности» и т. п. На таких выставках эффективнее всего узкоспециальные книги продают на стендах профильных специализированных журналов, а также в книжных киосках на территории выставки. С владельцами таких точек у меня установились деловые доверительные отношения.

Кстати о повышении эффективности продвижения книг, размещенных на стендах. Когда я издавал свою первую книгу, я предлагал издательству сделать кегль шрифта штампа для обложки книги как можно больше, но применяемые тогда программы верстки под DOS сде-

лать кегль больше определенного размера не позволяли. При переиздании, уже при использовании программы верстки под WINDOWS, мне в три раза увеличили кегль шрифта штампа для обложки книги. Если сравнить два издания книги ВОДА 1992 и 2000 годов — сразу видно, какая книга заметнее на стенде, особенно если смотреть на них с некоторого расстояния.

Также значение для увеличения спроса на книгу имеет представление новых изданий на различных семинарах специалистов, проходящих, как правило, в рамках таких выставок.

Рецензии в научно-технических журналах на сбыт практически не влияют, но могут принести пользу — их могут прочитать иностранные издатели, особенно если отечественный журнал издается также на английском языке.

Покупателей практически не интересуют отзывы и предисловия депутатов разного уровня, мнение академиков и чиновников. Для сбыта важнее иметь качественную книгу и хороших продавцов в России, а также дилеров в Белоруссии, Казахстане и на Украине.

Однако бывает, что отзыв высокопоставленного лица может помочь в беспроблемной работе над новыми изданиями на своем рабочем месте. В моей практике был случай, когда в 1993 году на книгу по контролю качества воды свой положительный отзыв прислал из Кремля Советник Президента Российской Федерации по вопросам экологии и охраны здоровья.

Пираты

Когда у меня нарушалось правило, изложенное выше, — удачная книга должна быть в продаже всегда, сразу появлялись пираты. Поэтому необходимо всегда переиздавать

книгу, пользующуюся спросом, допечатывать тираж.

Сканы наших книг на сайтах пиратских библиотек размещали, как правило, студенты. Но эти книги не входят в число стандартных учебников, интерес такой публики к ним невелик.

При регулярном мониторинге предложений в интернете с помощью поисковых систем несложно выявить нарушителей авторских прав. Как правило, владельцы пиратских сайтов блокируют нелицензионный контент после обращения правообладателя. Некоторые даже приводят ссылки на легальный сайт, на котором можно приобрести экземпляры изданий.

Владельцы авторских прав могут также заполнить специальную форму на сайте поисковика Google, после этого он прекратит индексирование пиратских сайтов и прекратит выдавать ссылки на них по запросу.

Серьезные пираты нашими изданиями практически не занимаются из-за большой трудоемкости при копировании книг и малого притока покупателей по сравнению с массовыми изданиями. Мы сами тратим значительные средства на продвижение своих изданий, и пиратам такие расходы просто не по карману.

Действующее законодательство в области авторского права позволяет уже сегодня принять достаточно эффективные меры при обнаружении контрафакта. Новые поправки в ГК по защите авторских прав могут решить данную проблему, как это произошло в США после принятия Закона об авторских правах в цифровую эпоху.

В нашей стране существуют электронные библиотеки, на сайтах которых различные пользователи помещают контрафактные книги, а владельцы электронного ресурса оказываются как бы в стороне.

До сих пор удивляюсь квалификации наших законодателей. Ведь есть юридическое понятие «притон» — место, где регулярно собираются люди с преступными или другими неблагоприятными целями. Организация либо содержа-

ние притонов согласно статье 232 УК наказываются лишением свободы. Достаточно трансформировать это понятие для электронных площадок и дополнить соответствующие статьи административного кодекса ответственностью за создание электронных притонов, которыми, по сути, являются многочисленные электронные библиотеки.

Нарушители авторских прав

Среди нарушителей авторских прав встречаются как откровенные уголовники, так и бестолковые воры и их клиенты.

В свое время одна семейная фирма по производству приборов для контроля защитных покрытий просто присвоила себе авторство моей книги и выпустила в продажу ее полный текст на CD диске (ст. 146 УК РФ). В этом случае надо сразу подавать заявление в правоохранительные органы, предварительно сделав контрольную закупку и получив акт экспертизы с заключением о наличии плагиата от аккредитованной организации. Испуг сразу приводит таких деятелей в чувство. Судебные расходы с их стороны при любом исходе дела значительно превышают доход от продажи контрафакта.

Нам встретился интересный случай попытки сбыта электронных копий наших изданий. Однажды сотрудники одной крупнейшей подписной фирмы без ведома руководства организовали подписку на контрафактные электронные копии на сайте своей компании, при этом поставщиком контрафакта были частные фирмы, аффилированные с этими сотрудниками;

В этом случае мы не стали делать контрольную закупку, а сразу направили письменную претензию (с уведомлением о вручении) руководителю с требованием прекращения незаконной деятельности до нашего обращения в право-

охранительные органы. Руководители этих крупных фирм быстро поняли, чем грозит им визит людей в погонах и сами пресекли самовольную инициативу своих менеджеров.

В теперь далекие 90-ые года мне позвонила дама и сообщила, что в приобретенной книге не хватает целой главы. Приехала и показала приобретенную ксерокопию книги, оплаченный чек со штампом фирмы-пирата. Пришлось объяснить ей, что пиратские копии замене не подлежат.

После этого случая я сменил формат книг с 60×90/1/16 на 70×100/1/16. Разворот книги нового формата уже не помещался полностью на стекло наиболее распространенных ксероксов и сканеров формата А4. Трудоемкость изготовления копии солидного тома возросла минимум в два раза.

Заимствование идей

Помимо откровенного нарушения авторских прав мне пришлось столкнуться с заимствованием идей.

В 2000 году по инициативе моего товарища в серии «Международные стандарты — народному хозяйству России» была издана книга «Вино и алкогольные напитки. Директивы и регламенты Европейского Союза». В книге были полностью приведены основные нормативные документы, регулирующие рынок вина и алкогольных напитков. Перевод указанных документов на русский язык был выполнен специалистами нашего института в рамках Программы ТАСИС Европейского Союза.

В 2003 году в Киеве на русском языке с предисловием президента Украины Л. Д. Кучмы на украинском языке была издана книга «Нормы и правила рынка вина Европейского Союза». В нее были включены аналогичные обнов-

ленные документы Европейского Союза в иной последовательности.

По моей инициативе с участием специалистов национального технического комитета по стандартизации ТК 343 «Качество воды» в 2001 и 2003 годах ИПК «Издательство стандартов» выпустило сборник государственных стандартов «Государственный контроль качества воды» с выплатой гонорара специалистам, осуществившим подбор стандартов в определенной последовательности. Результаты такой работы согласно действующему законодательству являются объектом авторского права.

В 2010 году правопреемник указанного издательства выпустил книгу «Контроль качества воды», которая фактически повторяет ранее выпущенные издания. Специалисты, участвовавшие ранее в подготовке справочника, к данной работе не привлекались.

Книжные воры

Воровство книг во многих типографиях существовало всегда, особенно в пору дефицита книг в советские времена. Книги из типографии или с оптового склада подпитывали черный рынок книг, существовавший в стране.

В новые времена уже отдельными экземплярами не занимались, книги популярных авторов обычно печатались несколько большими тиражами, нежели было оговорено в договоре.

Мне пришлось сталкиваться с продажей моих книг, похищенных в типографии. Всегда это были единичные случаи — книги обнаруживались у всем известного перекупщика научно-технической литературы на книжной ярмарке в «Олимпийском», у мелкооптовых торговцев из регионов на автобусной площадке у того же «Олимпийского», об украденных книгах мне сообщали специалисты

организаций, которым предлагали эти книги по заниженной цене.

Все эти случаи большого убытка не нанесли, так как продажа узкоспециальных книг является самым трудным и хлопотным этапом, а эти люди в погоне за длинным рублем индивидуально с заказчиком работать не собирались. К тому же продажей своих книг мы занимались всегда сами и хорошо знали основных торговцев.

Самый интересный случай произошел в 2012 году. В конце апреля я получил тираж новой книги из типографии, все книги были складированы в гараже. В тот год я решил хорошо отдохнуть и начать продажи этой дорогой книги в конце сентября после презентации на сайте одной крупной компании по профилю издания.

Во время отпуска в августе в интернет-магазине крупнейшего российского книготорговца я обнаружил свою книгу по цене ниже нашей себестоимости. Одновременно несколько сайтов, аффилированных с этой аллотропно-кислородной компанией, управляемой иностранными гражданами, также предлагали это издание. Все факты указывали, что поставщик этой книжной торговой площадки располагает значительным количеством контрафактных экземпляров, хотя я не заключал с этой компанией никаких договоров и не передавал экземпляры.

После обращения по электронной почте на третий раз менеджеры указанной компании, наконец, поняли, что экземпляры контрафактные и убрали с основного сайта предложение о продаже. По моему запросу к провайдерам прекратили работу англоязычные сайты, сайты на Украине и в Белоруссии, которые также предлагали купить мою книгу; ссылки на книгу с других различных рекламных сайтов пришлось удалять почти два года.

В этом случае, конечно, убыток мы получили, еще долго покупатели книги указывали, что на некоторых сайтах в Интернете эта книга предлагается в несколько раз дешевле (но, после принятых мер, купить ее можно было только

у нас и у официальных дилеров по согласованной цене).

Таким образом, книжные воры получили урок — узко-специальную книгу быстро продать без огласки не удастся, это не массовый вузовский учебник или детектив. К тому же они совсем не ожидали, что владелец тиража решит начать продажи через полгода со дня изготовления тиража!

Если бы мы захотели и заявили в компетентные органы, то с непровержимыми фактами нарушения действующего законодательства руководству типографии это дорого бы обошлось. Но всегда приходится выбирать — наказать нарушителей закона, то есть заняться общением с адвокатом, следователем, пройти суды, затратить уйму времени, фактически остановить свою работу и уже реально потерять деньги.

Я далек от мысли положить свою жизнь на установление справедливости, но, безусловно, следует направить письмо руководству типографии с требованием пресечения незаконной деятельности и спокойно заняться продажей имеющихся экземпляров, продолжить готовить новую книгу и зарабатывать.

Методы пресечения нарушений

Однако если автор или издательство решили добиться справедливости, то следует действовать следующим образом.

1. Необходимо зафиксировать у нотариуса сам факт наличия предложения продажи неопределенному кругу лиц контрафактных экземпляров на сайте компании-продавца. Перед представлением документов нотариусу, включая распечатку экранной копии сайта, необходимо получить в независимой аккредитованной организации справку о том, что ваш компьютер был подключен к сети Интернет

надлежащим образом и компьютер не заражен вирусами.

2. Следует провести закупку контрольного экземпляра контрафактной книги с получением полного комплекта бухгалтерской документации. Бандероль с книгой должна быть вскрыта в присутствии свидетелей с составлением акта.

3. Полученный экземпляр, если он внешне соответствует остальным экземплярам книги, полученным из типографии, следует направить на экспертизу в независимую аккредитованную организацию. В полученном акте должна быть подтверждена или идентичность контрафактного экземпляра экземплярам остальной партии, или отмечен факт изготовления контрафактного экземпляра с применением другого оборудования или материалов.

4. Необходимо заказать у независимой аккредитованной организации аудит издательства. При проведении аудита должна быть составлена опись всех экземпляров издания на складе, которые были получены из типографии. На отсутствующие экземпляры должны иметься бухгалтерские документы по их реализации.

5. Должна быть составлена бухгалтерская справка о продажной цене книги, которая будет использована при оценке ущерба владельцу тиража.

6. С полученными и юридически подтвержденными фактами предложения и продажи контрафакта неопределенному кругу лиц следует по согласованию с адвокатом обращаться в суд с целью привлечения к ответственности за нарушение авторских и имущественных прав в соответствии с Гражданским кодексом РФ или в Управление по борьбе с экономическими преступлениями МВД с целью немедленного пресечения незаконной деятельности по реализации контрафакта.

Электронные книги

Электронные книги в новом веке получили большое распространение. Энтузиасты нового формата говорят, что бумажной книге осталось жить недолго, все вскоре будут пользоваться электронными изданиями. Способствует распространению не лицензионных электронных копий и пиратство.

Однако следует отметить, что электронные книги наиболее широко стали распространяться в частной жизни, личном обороте, ими больше интересуется молодежь. Поэтому настоящую книгу автор решил издать с помощью новейшей издательской системы «Ridero», которая позволяет издать книгу в электронном виде, одновременно желающие могут заказать печатный экземпляр по технологии «печать по требованию».

В общественной жизни, при использовании в науке, на производстве и даже в юридической практике бумажные книги своих позиций не уступили и не уступят в будущем.

Нет сомнения, что традиционной книгой при проведении научных исследований или анализов пользоваться удобнее, изданные книги ведущих ученых могут быть представлены на стендах института, такие книги учитываются при определении индекса цитирования ученого, книги по профилю работы учреждения обязательны при получении грантов, аккредитации лаборатории, получении различных лицензий.

Не буду это доказывать, просто приведу некоторые факты из жизни.

1. Однажды срочно приехала сотрудница из одной испытательной лаборатории и купила книгу, даже отчетные документы были не нужны. Спросил — почему такая срочность? Был получен ответ — в институте работает комиссия по инспекционному контролю аккредитованной лаборатории, председатель комиссии ходит с такой книгой

под мышкой, периодически заглядывает в нее, а у нас ее нет.

2. Покупатель моей книги рассказал историю, случившуюся на его нефтегазовом предприятии. При погрузке серы на баржу малая часть груза попадала мимо баржи. Органы охраны природы в месте погрузки отобрали пробы по своим ведомственным документам и после анализа проб выставили многомиллионный штраф за загрязнение окружающей среды.

Представители предприятия отказались платить штраф и встретились с надзорным органом в арбитраже. При разбирательстве дела судье была предъявлена наша книга, в которой цитировался международный стандарт по отбору проб применительно к данной ситуации. Из текста следовало, что отбор проб следовало проводить на глубине, отличающейся от той, что указана в ведомственной инструкции. Были представлены результаты анализа проб, отобранных по международному стандарту. Данные независимой лаборатории показали, что превышения установленных норм нет. Дополнительно был представлен оригинальный английский текст международного стандарта на методы отбора проб.

Руководствуясь общеизвестным юридическим принципом, что если нет отечественного нормативного документа уровня государственного стандарта, применяются нормы международного, а не ведомственного документа, суд отклонил иск. Решение было в пользу нефтегазового предприятия. Теперь можно сравнить стоимость своевременно приобретенной книги и сумму выставленного штрафа.

Вряд ли судья стал бы смотреть книгу в электронном виде, ведь солидно изданная книга с титульным листом, официальными выходными данными издательства вызывает доверие и уважение, в отличие от текста на экране.

3. После того, как один из моих руководителей в пору моей работы в институте случайно увидел в метро, как одна пассажирка читала мою книгу по контролю качества воды,

меня уже никогда не убедишь в преимуществах электронных изданий.

Руководитель был потрясен этим фактом, вряд ли он мог бы это увидеть, если бы дама вглядывалась в экран. Естественно, что отношение к моей издательской деятельности изменилось в лучшую сторону.

4. Мою книгу по коррозии издали традиционным способом в столицах двух островных государств, с востока и с запада нашего евразийского континента. В институте эти издания все могли поддержать в руках и по достоинству оценить, электронное издание не привлекло бы такого внимания.

Объективная оценка твоей деятельности со стороны многого стоит! Но это уже не относится к затронутой теме, хотя в соответствии с условиями договора на издание книги на английском языке предусматривалось распространение книги наряду с традиционным форматом также и в электронном виде в формате pdf.

История издания первой книги

*Когда я начинала издательство,
я попыталась найти незаполненную нишу.*

Мария Розанова

Книгоиздательством я занялся в 1992 году. В этом году у научных работников, как и у большинства других граждан распавшейся страны, в одночасье вообще не стало денег. То есть, я был кандидатом наук, была очень хорошая зарплата, к 45 годам всё было в порядке. И вдруг этих денег стало не хватать даже на питание, ценники в магазинах менялись почти каждый день.

Я видел, что многие мои друзья, у которых не было реальных накоплений, прямо из своих научно-исследовательских институтов пошли к станциям метро торговать, бросали свою науку, занялись извозом, кто мог, тот уехал за рубеж.

В это время перемен я решил сделать свою жизнь независимой от работы по найму, опираясь на накопленные знания, а не на случайный заработок, и отказался от приобретения новой профессии вне науки.

Первыми изданными книгами были три брошюры по экологическим проблемам гальванотехники и на требования к качеству защитных покрытий. Эти брошюры были изданы за счет новой ассоциации «Металлические и другие неорганические покрытия», учредители которой хотели принимать активное участие в разработке государственных стандартов. Эти издания удались благодаря наступившей экономической свободе и отсутствию цензуры.

Первая брошюра была отпечатана в небольшой типо-

графии института авиационной промышленности. Продажа этой брошюры шла, мягко говоря, не очень бойко, поэтому вторую брошюру руководитель Ассоциации решил разослать по предприятиям с вложенным счетом на оплату. Пришла оплата только от десятка предприятий, сотни остальных просто приняли брошюру как подарок.

Благодаря этому случаю я получил бесценный опыт — в нашей стране продажа книг возможна только по предоплате. Потом в этом многие убедились, особенно при продаже условно-бесплатных компьютерных программ. В западных странах, если такая программа понравилась, то многие пользователи платят разработчику, у нас же платят только единицы.

К этому времени я уже практически подготовил свою вторую книгу на аналитические методы контроля качества воды. Первой неопубликованной книгой была энциклопедия международных стандартов, которая лежала в ИПК «Издательство стандартов» и ждала денег на свое издание. История ее создания описана в разделе «Издание научной книги за рубежом».

Над новой книгой я стал работать с конца 1990 года, тогда при утверждении государственного стандарта на требования к воде для гальванического производства обнаружилось, что в стране практически нет стандартных методик для контроля требований нового стандарта. Кстати, требования к воде при нанесении функциональных гальванических покрытий значительно выше, чем к питьевой. Проблема качества указанной технической воды в то время была актуальна для промышленности, особенно для оборонной.

К концу 1991 года книга была почти готова. Во время работы над книгой мне пришла идея, что в условиях рыночной экономики, к которой в то время фактически переходила распадающаяся страна, проблема, связанная с водой, в первую очередь с питьевой, должна заинтересовать значительно большее количество специалистов народ-

ного хозяйства, чем проблема коррозии.

Я срочно доработал подготовленную книгу и расширил ее путем включения новых методик анализа, специфичных для питьевой воды. При доработке я широко пользовался переводами международных стандартов, которые имелись в библиотеке института. Указанные переводы были выполнены специалистами Всесоюзного центра переводов научно-технической литературы. В этих переводах была масса технических и стилистических ошибок, особенно при переводах наименований химических реактивов.

После огромной работы по правке таких текстов стало понятно, что намного проще пользоваться своими переводами. Позже после приобретения компьютера стал пользоваться машинным переводом, так как машина не пропускает при переводе целые абзацы и страницы.

Из-за использования переводов такого качества в книгу вкралась досадная ошибка — вместо индикатора «феноловый красный» я написал «фенол», как было у переводчика. Редактор с гуманитарным образованием на такую ошибку внимания не обратил. Мои читатели это заметили и успокоили — такие ляпы видны за версту, при работе они использовали, конечно, феноловый красный, а материал, включенный в книгу, принес им много пользы.

В итоге всей переработки наименование книги стало таким — «Вода. Контроль химической, бактериальной и радиационной безопасности по международным стандартам».

Интенсивная работа над монографией в это полугодное время у многих вызывала, мягко говоря, удивление. Поддержку я находил только в своей семье. Хотя и мои домочадцы с трудом верили в мои прогнозы, что в нашей стране появится рынок питьевой воды, и наши сограждане будут пить воду из пластиковых бутылок, как это делала миловидная агент Сильветт из популярной французской комедии 1980 года «Укол зонтиком» с Пьером Ришаром в главной роли, а автор такой книги при этом сможет зара-

ботать на нормальную жизнь.

Книга была создана не на пустом месте. При разработке стандартов мы тесно сотрудничали с техническими комитетами Международной организации по стандартизации (ИСО).

Благодаря обмену информацией внутри ИСО я хорошо знал о работах по стандартизации методов контроля качества воды, проводимых техническим комитетом ТК 147 «Качество воды».

Стандарты, разработанные указанным комитетом, были малоизвестны в нашей стране, ГОСТы на основе этих международных стандартов практически не разрабатывались. А там были очень хорошие стандарты — ведь они создавались на основе лучших американских и европейских стандартов.

Анализ имеющейся литературы в области контроля качества воды показал, что у нас не было отечественной монографии о воде. В СССР существовали прекрасные монографии в области контроля качества различных типов вод, была хорошая книга Ю. Ю. Лурье по аналитической химии промышленных сточных вод, а также сборники методик контроля качества воды СЭВ, отраслевые методики и санитарные правила контроля природной и питьевой воды, но не было книги, комплексно охватывающей вопросы, касающиеся питьевой воды, поверхностных, грунтовых и сточных вод, материалов для очистки и транспортирования воды и других важнейших проблем.

В ведущих странах Америки и Европы существуют национальные книги по контролю качества воды. Они были созданы более пятидесяти лет назад специалистами различных отраслей народного хозяйства разных стран, которые были объединены в научно-технические общества. Эти универсальные справочники, подготовленные коллективами авторов, внесли существенный вклад в теорию и практику обеспечения населения доброкачественной питьевой водой, очистки стоков, сохранения запасов пресной воды.

В начале 1992 года наш институт возглавил в России проблему национальной стандартизации в области качества воды, которая в СССР было закреплена за Украинской ССР. Был создан российский технический комитет по стандартизации ТК 343 «Качество воды», руководителем которого стал д-р А. Б. Ческис, научный сотрудник нашего института. Проблема выпуска национальной книги стала актуальной, мое предложение поддержали ведущие специалисты, вошедшие в состав указанного ТК. А. Б. Ческис, который с 1990 года начал заниматься нормативами качества питьевой воды, стал соавтором планируемой книги и подготовил главу с анализом международных и национальных требований к качеству и безопасности питьевой воды.

Поддержало меня и руководство института. Но я понимал, что на большее рассчитывать не приходилось. Средств на издание книги у меня не было, и никто мне их не предлагал — времена были такими, что задерживали зарплату сотрудникам. Поэтому я решил рискнуть — собрать средства на издание путем подписки среди предприятий. Подписная плата должна была поступать на счет арендатора в институте — ГИЦ питьевой воды, директор которого согласилась мне помочь.

Мне повезло, что я начал подписку после реформы ценообразования, иначе бы все собранные деньги пропали. В феврале 1992 года я решил установить цену книги около 10 долларов, а именно 990 рублей. Это была для того времени сверхвысокая цена. У меня зарплата была тогда около 500 рублей в месяц. Все предрекали мне провал с этой подпиской в такое смутное время — говорили, что больше 10 экземпляров по подписке я не соберу.

Из западных учебников по бизнесу и рекламе, которых было издано на русском языке в конце 90-х годов множество, я понял, что для успеха дела рассылка должна была быть произведена не менее чем в 10 тысяч адресов, а не в пару сотен, как полагало большинство советчиков,

на основании опыта рассылки своего автореферата диссертации.

Первой проблемой, с которой мне пришлось столкнуться, было отсутствие адресов предприятий, которые могли быть потенциальными заказчиками. Правда, уже был издан справочник «Бизнес-карта СССР» с адресами предприятий, а также имелись ведомственные справочники, которые нужно было еще достать.

Для успешной подписки необходимо было направить письма в лаборатории городских СЭС и водоканалов, которые были целевой аудиторией этой книги. Этих адресов у меня не было. В голову пришло очень простое решение проблемы — письма отправлялись по такому адресу: индекс, город, главе администрации. Из администраций города в большинстве случаев они попадали или в СЭС, или в Водоканал. Благодаря стабильной работе местных органов власти в эпоху перемен эта тактика принесла свои плоды.

Конверты для писем мне отдали в институте. Это были списанные 15 тысяч конвертов, которые испортились на складе из-за протечки крыши. Мои сотрудники помогали надписывать адреса, вскрывать подпорченные конверты и вкладывать подписные листки, которые я составил по всем правилам западного рекламного дела. Почтовые расходы в то время были на удивление малы, почта стала повышать свои тарифы с учетом инфляции только через год, поэтому потом приходилось клеить на каждый конверт много копеечных марок.

Письма с подписным листком направлялись в таком темпе: апрель — 4000, май — 5500, июнь — 1500, июль — 1000, август — 1000. Первый заказ с предоплатой я получил уже через десять дней из Львовского государственного университета. Следующие 30 заказов были получены в конце мая. В июне было получено 140 заказов, в июле — 160, в августе — 170, в сентябре — 150. К концу августа стало ясно, что подписка проходит успешно, и книга после внесе-

ния 100% оплаты была сдана в издательство.

После рассылки по адресам водоканалов из добытого ведомственного справочника в октябре поступило сразу 330 заказов — полученная сумма стала для меня своеобразной страховкой, если бы меня в этом издательстве обманули. В те лихие времена такое часто случалось.

В эти месяцы я так был занят подготовкой адресов для рассылки и доработкой глав книги, что не успел поволноваться за успех или неудачу начатого дела. Правда, один раз пришлось поработать челноком — ездил летом в командировку в Киев, откуда привез семье несколько батонов колбасы с Бессарабского рынка.

Рассылка писем была продолжена и после сдачи книги в издательство. С ноября 1992 года по май 1993 года в месяц приходило 30—50 заказов. Огромной удачей считается, если на высланные письма количество заказов превысит 2%. В моем случае отзыв был на уровне 9—10%.

Издательство «Геликон», которое мне порекомендовали руководители института, не сразу начало работу над рукописью. Мне пришлось поволноваться за судьбу денег, работа началась только в ноябре после доплаты на инфляцию, которая тогда бушевала в стране. В конце концов, после нервного трепки, издательство все-таки выполнило заказ.

Тогда я и решил, что больше с новыми издательствами дел никогда не иметь не буду. Это издательство было создано сотрудниками одного из гуманитарных вузов. Оно хоть и было новым, но его сотрудники работали по старой советской привычке — главные мы, а не автор с деньгами.

В феврале 1993 года почти 2000 экземпляров книги были получены, и к концу марта все заказанные и оплаченные 1200 экземпляров были высланы покупателям. Многие сотни заказов из стран СНГ не были выполнены в связи с непоступлением средств на наш счет из-за распада союзной банковской системы в конце лета 1992 года.

После отправки заказанных книг, упакованных и переданных на почту собственными силами, уже в апреле стали

поступать новые заказы от специалистов, которые увидели книгу у своих коллег. Полученных средств, несмотря на то, что часть их была потеряна из-за инфляции, хватило для оплаты всех услуг по использованию расчетного счета ГИЦ питьевой воды и уплаты налогов, выплаты гонорара авторам, а также на дальнейшее развитие дела. К тому же в конверты я вкладывал информационные листки других отделов и служб моего НИИ — и это оправдалось, т. к. по другим темам поступали заказы на договорные работы, накладные расходы которых с лихвой покрыли затраты на рассылку.

В итоге, несмотря на инфляцию, оборотные налоги 28% НДС плюс 1% (на строительство автодорог, потом на поддержку основных отраслей промышленности), главная задача была решена — книга была издана.

Эта книга стала бестселлером в своей области, и остается им по сей день. В 2010 году было выпущено четвертое издание книги «Вода. Контроль химической, бактериальной и радиационной безопасности по международным стандартам» на 1008 страницах. Доходность указанной книги позволила потом издать другие узкоспециальные научные книги, которые не могли сразу окупиться.

По итогам всей работы было принято решение о покупке издательской лицензии на свое вновь организованное предприятие. В 1993 году лицензия на издательскую деятельность на пять лет с комплектом номеров ISBN, которых мне хватило на двадцать лет, стоила всего 10 тысяч рублей.

В 1994 году уже с участием собственного предприятия был издан небольшой справочник по контролю качества воздуха — доход от его продажи позволил моей семье прожить целый год, с 1995 года дело наладилось благодаря новым изданиям и переизданиям бестселлера.

В это время в первую очередь были сделаны вложения для эффективного развития дела, такие как покупка хорошего компьютера с монитором 15 дюймов, сканера, лазерного принтера для распечатки оригинал-макетов, матрич-

ного принтера для бухгалтерских платежей, факс-модема, дисководов ZIP и др. Вся техника у меня прекрасно встала на стойке для компьютера, которая заняла один квадратный метр. Второй квадратный метр заняло кресло.

Именно такие капитальные вложения (капитальные, конечно, по ценам тех времен) зачастую решают, сможете ли вы достигнуть быстрого успеха или будете долгое время перебиваться прожиточным минимумом после затраты небольшой прибыли на новый автомобиль или развлечения.

Правда, может возникнуть вопрос — все эти рекомендации сделаны на основе опыта издания двадцатилетней давности. Сейчас другие времена. Да, времена другие, но все положения данной статьи действительны и сегодня, конечно с корректировкой.

Подведем итоги:

при подготовке узкоспециальной научной монографии при небольшом объеме ежемесячных продаж дело издания и реализации следует брать в свои руки для извлечения максимального дохода.

Автор узкоспециального издания намного лучше знает свою целевую аудиторию, чем любой сотрудник издательства.

Для обеспечения высокого качества издания всегда можно нанять опытных редакторов, корректоров, верстальщиков и других специалистов без посредничества издательства.

Издание научной книги за рубежом

Любому отечественному автору хорошей монографии в определенной области науки, автору признанного учебника вполне реально издать свою книгу на английском или другом иностранном языке. За последние годы наши ученые хорошо узнали, что такое взаимодействие с научными фондами при получении грантов, заключении хозяйственных договоров для продолжения своей работы. Западные ученые в погоне за грантами находятся всю жизнь. Поэтому подготовка монографии требует от специалиста огромных усилий, часто ухудшения своего материального положения. В итоге постоянный дефицит монографий, существующий на рынке мировой научной литературы, способствует переводу и изданию солидного отечественного труда на английском языке.

Необходимо отметить, что в западном мире монография ценится очень высоко, автору важной книги в своей области предлагают гранты, его приглашают на престижные высокооплачиваемые места. Заметьте — когда происходит какое-либо событие, связанное с необходимостью научного объяснения, на CNN приглашают автора научной монографии. В глазах западного зрителя этот человек является безусловным авторитетом. Наше же телевидение приглашает начальника над какой-либо отраслью науки, хорошо, если из государственной академии или из всепрофильной Высшей школы экономики, а раньше зачастую самозванцев из «опереточных» академий.

Однако для успешного продвижения своего труда для издания за рубежом необходимо знать некоторые секреты.

Секреты издания книги за рубежом

За рубежом, как правило, может быть издана только научная книга, вышедшая в России в солидном научно-техническом издательстве, которое существует много лет и имеет в своем активе монографии, изданные за рубежом. Научная книга, изданная малоизвестным издательством, западным англоязычным издательством практически не рассматривается.

Моя книга, изданная в Японии и в Англии, была выпущена на русском языке в солидном отечественном ИПК «Издательство стандартов», которое к тому времени существовало более 70 лет. Впрочем, если ученый имеет имя в своей области науки, он вполне может издать свой труд сразу на английском языке.

Интересно, что ученые, которые издали свою монографию за счет грантов РФФИ и других организаций, часто не знают, что тираж монографии принадлежит не издательству, а грантодателю (при правильном оформлении договора автор может стать полномочным представителем грантодателя). Всегда можно получить не 5–10 авторских экземпляров, а штук 50. Весь тираж забирать не следует, так как вы, как правило, не сможете его продать. Солидные издательства, например академические, имеют относительно разветвленную сбытовую сеть, поддерживают контакты с ведущими издательствами мира, участвуют в международных книжных ярмарках, различных правительственных выставках за рубежом, таким образом, они являются вашими помощниками в продвижении книги.

Полученные вами авторские экземпляры русского издания необходимо разослать ведущим мировым специалистам и крупнейшим научно-техническим издательствам. Затраты на рассылку для многих неподъемная сумма, но обычно институты расходы на эту рассылку проводят за счет накладных расходов, которые по сравнению с опла-

той коммунальных услуг института сущая мелочь.

Если вам принадлежат авторские права на книгу, то при самостоятельных переговорах с западными издателями следует учитывать тот фактор, что в западных издательствах работают такие же люди со всеми достоинствами и недостатками. Никогда не следует полностью доверять западному контрагенту свой материал без заключения юридически обязывающего контракта. Это и является **первым секретом**.

Хотя, по-моему, многие не могут представить себе, что написанное или сказанное по-английски может быть неправдой. Приведу пример — наш институт в свое время вел секретариат технического комитета Международной организации по стандартизации (ИСО) ТК 156 «Коррозия металлов и сплавов», который работал под моим административным и научным руководством. В результате многолетней работы был создан комплекс международных стандартов. Мы решили предложить Центральному секретариату ИСО издать их в виде отдельного сборника, аналогичные сборники по тематике других секретариатов уже были изданы. Международные чиновники ответили нам, что пока планом такая работа не предусмотрена, необходимо рассмотреть вопрос с финансовой точки зрения, посоветоваться со специалистами по маркетингу, учесть вопросы выплаты гонорара составителям сборника и тому подобное.

Мы предложили им вариант совместного финансирования с отечественным ИПК «Издательство стандартов». Интерес к изданию сборника со стороны центрального секретариата ИСО возрос, поняли, что это выгодное дело. В это время моя сотрудница, секретарь ТК 156, без разрешения, по собственной инициативе направила им для ознакомления созданное нами оглавление планируемого сборника с указанием наименований всех включаемых стандартов.

Переговоры с нами были сразу прекращены, и вскоре вышел сборник стандартов ИСО по коррозии, с работой

справились сами женеvские работники с соответствующими гонорамами! (ISO Standards Handbook: Corrosion. — Geneva: International Organization for Standardization, 2004, Ed. 1, 930 p. ISBN 92—67—10395—4.) Правда сборник был издан без вступительного слова председателя ТК 156 из Канады, который удивился их непорядочности и отказался подписывать традиционное предисловие.

Моя книга «Коррозия и защита от коррозии. Энциклопедия международных стандартов» была задумана в 1985 году, когда я увидел, что в результате интенсивной работы над международными стандартами по коррозии специалистами была выработана единая точка зрения на многие проблемы коррозионной науки, закреплённая в конкретном международном стандарте на термины, методы испытаний на коррозионное растрескивание, межкристаллитную коррозию, коррозионную усталость, расслаивающую коррозию алюминиевых сплавов и по другим актуальным проблемам.

Все известные мне монографии по коррозии в итоге представляли точку зрения автора на затронутую проблему, к тому же не было монографий, посвящённых всем актуальным проблемам коррозии. Международные стандарты обычно излагают проблему достаточно подробно в отличие от ГОСТов. В советских ГОСТах текст обычно очень краток, допустимых вариантов испытаний минимум, в общем — шаг в лево, шаг вправо считается ~~небежом~~ недопустимым.

В 1988—1990 годах, когда вероятность навязанного соавторства со стороны руководства упала до минимума, книга была уже в виде отдельных глав, оставалось только ее собрать. Я быстро дописал книгу и в 1990 году представил в наше ведомственное ИПК «Издательство стандартов». Мне, естественно, сказали, что денег нет, времена трудные, находи их сам.

За счёт своих хоздоговоров я разместил объявления о планируемом издании в популярном журнале «Химия

и жизнь», различных профильных научных журналах, и даже в газетах. Было собрано около 100 заказов, которых, конечно, не хватало для запуска издания.

В 1990 году я разослал аннотированное оглавление планируемой книги в различные западные издательства, а также ведущим специалистам по стандартизации в области коррозии и защитных покрытий. Риск быстрой подготовки аналогичного издания западными специалистами был минимален, так как только я располагал всеми материалами секретариата ТК 156 «Коррозия металлов и сплавов».

Книгой заинтересовались в Германии и Великобритании. Даже нашлось германское предприятие, которое было готово разместить рекламу в издании. Но наступил переломный 1991 год, потом я занялся изданием книги по контролю качества воды. В силу наступивших событий книга по коррозии была издана позднее.

Это случилось только в 1994 году. В результате успеха книги по контролю качества воды, которая была одобрена руководством Госстандарта России, ведущими специалистами, в первую очередь Советником Президента России по вопросам экологии и охраны здоровья, руководство института решило оплатить издание книги «Коррозия и защита от коррозии. Энциклопедия международных стандартов».

Деньги были выделены с условием последующего возврата после реализации части тиража. Деньги я вернул через год, естественно, что все эти средства вследствие инфляции в эти годы быстро обесценились. Все авторские права я сохранил за собой, в соавторы никого ни при каких условиях не брал.

ИПК «Издательство стандартов» приступило к изданию, при этом требования к оформлению книги я устанавливал сам, а также сам выбирал типографию.

В ходе работы над книгой текст был сразу ориентирован как на отечественного, так и на западного читателя. В конце изданной книги было приведено оглавление

на английском языке, дана расширенная аннотация, приведены контакты автора и полная информация о владельце авторских прав.

Это является **вторым секретом** — книгу надо писать сразу для международной аудитории и представлять в ней полную информацию для потенциального зарубежного издателя.

В своей монографии я привел ссылки на важнейшие научные труды ведущих западных ученых в области коррозии, в начале каждой главы перечислил их имена (одновременно в скобках привел фамилию ученого на его родном языке), неоднократно указывал на их личные достижения, которые способствовали прогрессу в данной области науки. Ведь не секрет, что эти специалисты практически всегда являются одними из главных консультантов западных ведущих профильных научно-технических издательств.

Это и есть **третий секрет** — в книге надо хвалить всех заметных ученых вашей области науки. Переборщить тут трудно.

Сразу после выхода книги в свет в 1994 году я за свой счет разослал 50 экземпляров книги специалистам 20 стран Америки, Европы, Японии и даже Африки. Позднее я консультировался со специалистами по реализации авторских прав Всероссийского агентства по авторским правам. Они рассказали, что рассылку, если средства ограничены, лучше делать в англоязычные страны. Рассказали также, что многие вузовские учебники наших авторов, переведенные на испанский язык в рамках помощи Кубе, широко переиздаются в испаноязычных странах Южной Америки, а также в Испании. Но моя рассылка была сделана не зря — книга потом была издана в Японии.

Книга также была представлена на международном совещании в Берлине осенью 1994 года. Членам президиума были вручены экземпляры книги. Таким образом, участие в научных конференциях является важным этапом в продвижении своей книги. При любой возможности необ-

ходимо представить книгу на конференции, подарить экземпляры ведущим специалистам (если вы сами не участвуете в конференции — передайте экземпляры с оказией).

Это является **четвертым секретом** — нельзя самоустраняться от продвижения своей книги. Автор должен помогать продвигать книгу на рынок, создавать и поддерживать на нее спрос.

Через некоторое время после указанных мероприятий я получил предложения об издании книги в Японии, Канаде, США, Великобритании, ФРГ, Португалии. Предложения опирались на мнение независимых экспертов издательств. Почти все они уже получили экземпляры книги, в тексте которой на русском языке был объективно отражен вклад ведущих специалистов разных стран в создание международных стандартов по коррозии. Свои фамилии на родном языке они тоже увидели.

Следует отметить, что в области коррозии советские и российские ученые всегда были ведущими специалистами в мире, поэтому русский язык знали многие зарубежные ученые для изучения их публикаций. Общее мнение было таково — книга представляет большой интерес для мирового рынка научной литературы и имеет большой потенциал для сбыта.

Responses on the book «Corrosion and corrosion protection. Encyclopedia of International standards»

«I have reviewed the book and I believe that a good quality English version would sell well world — wide.»

*Peter Mayer,
Ontario Hydro Technologies,
Toronto, Canada*

«It was decided that we should await for the English edition after which it will be decided its publication or purchase for

distribution in Portugal.»

*Mario Aleixo,
Rinave, Lisboa, Portugal*

«This book is worth for distribution in our country too.»

*L. Krivian,
Hungarian Academy of Sciences
Budapest, Hungary*

«English translation is targeted to the rest of world market and probably principally to North America.»

*Jacques-Olivier Chabot,
Director Administration and Marketing ISO
Central Secretariat,
Geneva*

По прошествии некоторого времени и после активной переписки стало ясно, кто будет издателем книги. Издатели из Португалии после анализа внутреннего спроса сообщили, что будут ждать издание на английском языке, португальские специалисты были готовы распространять это издание среди предприятий и университетов.

Все издатели из европейских стран и стран североамериканского континента хотели получить предварительный английский перевод, выполненный в России. Перевод первого русского издания на английский язык был сделан моим сотрудником, но такой перевод годится только для ознакомления, а не для издания за рубежом. Для этих целей перевод должен быть выполнен специалистом, являющимся носителем языка.

В Японии специалисты министерства промышленности по представлению Nippon Steel Corporation решили, что книга представляет несомненный интерес для японской промышленности как база знаний о международных стандартах. Перевод с русского языка был выполнен сотрудником исследовательского центра Nippon Steel Corporation, членом Японского общества инженеров-коррозионистов, который был участником работ по созданию международ-

ных стандартов, и, конечно, был упомянут в моей книге. Книга была издана в 1998 году небольшим тиражом для компаний после подписания договора и выплаты мне небольшого аванса без последующих отчислений с каждого проданного экземпляра.

Перед заключением договоров с западными издательствами полезно ознакомиться с книгой Линет Оуэн, в которой приведена практика продажи прав за рубеж. В книге также даны типовые договора уступки авторских прав на английском языке и их переводы (Линет Оуэн. Приобретение и продажа авторских прав на литературные произведения: Практическое руководство для издателей России. Пер. с англ. — М.: Аспект-Пресс, 1997, 215 с. — ISBN 5—7567—0196—6).

Выход японского издания оказал большое влияние на принятие решения о выпуске издания на английском языке для распространения во всем мире. Британские специалисты, которых я хорошо знал по совместной работе по созданию международных коррозионных стандартов, сами выполнили перевод текста со второго русского издания, и книга на английском языке вышла в 2003 году в крупном английском издательстве «Maney Publishing» по заказу Британского института материалов, минералов и горного дела.

Перед изданием книги был заключен договор. По указанному договору гонорар выплачивался как процент за проданные экземпляры исходя из оптовой цены издательства. После того как я передал издательству оригиналы рисунков русского издания, процент моего гонорара стал немного выше стандартных 10%. После выхода книги в свет я получил 8 бесплатных экземпляров, потом через год перевели через банк гонорар за первый год, за второй год заплатили уже 25% от суммы за первый год, на третий год прислали чек на небольшую сумму, который я оставил себе на память.

Основными покупателями книги в первый год продажи

были научные библиотеки всего мира, которые сделали издание окупаемым.

Я сообщил по электронной почте всем знакомым специалистам о выходе английского издания, что помогло небольшому увеличению продаж.

Хочу отметить, что доход от самостоятельной реализации книги в России может многократно превысить сумму гонорара от такой же книги, изданной за рубежом. Однако не все так просто — престиж от издания за рубежом трудно переоценить, помимо гонорара можно получить бонусы на родине. Это и является последним, **пятым секретом**.

Например, после издания моей книги в Японии руководители ИПК «Издательство стандартов» предложили мне сделать переиздание на русском языке уже за их счет. Быстро изданная книга принесла институту почет и новые договоры, мне благодарность и дополнительный доход, издательству доход и престижный диплом Ассоциации книгоиздателей России.¹

1. Руководители института рассказывали — приходят солидные заказчики, ведем переговоры, договариваемся, заключаем договор, но аванс по договору они не выплачивают. Если же в беседе затронешь тему высокой квалификации сотрудников института, вынешь из кейса книги исполнителей планируемой работы, в том числе изданные за рубежом, все вопросы решаются быстро, а главное положительно.

Отступление, относящееся к основной теме

Информация к размышлению

За многолетнюю деятельность по реализации изданных книг, а также благодаря контактам с заказчиками накопились интересные наблюдения.

В начале 90-х годов наблюдался бурный рост пищевой промышленности, в первую очередь предприятий по производству бутилированной питьевой и минеральной воды, соков, алкогольных напитков, пива и других продуктов. Сегодня видно, что большинство небольших заводов по производству бутилированной воды, малых пивоварен прекратили свое существование, этот рынок полностью подчинили себе транснациональные корпорации.

Наблюдается также стагнация в отечественной молочной промышленности, с трудом выдерживающей конкуренцию со стороны предприятий Белоруссии, стран Прибалтики, а также пострадавшей в результате действий транснациональных монополий. Не выдержали конкуренции и закрылись многие предприятия сырьевых отраслей, некоторые металлургические заводы были просто сданы на металлолом новыми хозяевами.

В то же время наблюдалось интенсивное развитие ряда высокотехнологичных отраслей промышленности благодаря наличию в стране высококвалифицированных кадров, в первую очередь это аэрокосмическая и автомобильная отрасли. Также развивались сырьевые отрасли, обеспечивающие рост машиностроительных предприятий, независимость от зарубежных поставок. Примером этому является Верхнесалдинское металлургическое производственное

объединение (ВСМПО). Эта отечественная компания стала лидером в мире по поставкам титана и сложных изделий из титана как для отечественных авиационных заводов, так и для Boeing и Airbus. Указанное предприятие всегда покупало наши издания и извлекало из них пользу.

Оборонные отрасли сохранили современный уровень производства, обеспечили свое развитие благодаря экспорту современных вооружений и военной техники, в первую очередь боевых самолетов и вертолетов, кораблей, сухопутной техники.

Хотелось бы остановиться на известных заявлениях многих отечественных и зарубежных деятелей, а также блогеров:..для обслуживания Трубы, нефтегазовой, разумеется, больших инноваций не требуется, наука не нужна.

Для поиска месторождений нефти и газа, организации их добычи, строительства инфраструктуры, прокладки, заполнения и обслуживания «нефтегазовой Трубы» очень нужна как фундаментальная, так и прикладная наука, инновации востребованы буквально везде.

При разработке международных стандартов по коррозии коллективом ученых, в составе которого мне пришлось работать много лет, чрезвычайно большое внимание уделялось проблемам разработки стандартов на методы испытаний на коррозионное растрескивание, коррозионную усталость, расслаивающую коррозию и др. Многие указанные международные стандарты разрабатывались на основе опыта российской авиационной и нефтегазовой промышленности, который был обобщен в отечественных ГОСТах. Отечественные методики испытаний высокотехнологичных металлов и сплавов были востребованы предприятиями из США, Великобритании, Франции и Японии благодаря их включению в стандарты ISO и EN.

Специалисты в области нефтегазовой промышленности большое внимание уделяют также разработке международных стандартов на методы предотвращения развития локальных коррозионных процессов, которые наблюда-

лись, в основном, в нефтегазовой промышленности — сероводородная коррозия, коррозия в среде углекислого газа, пластовых вод. Такого разнообразия коррозионно-агрессивных сред нет ни в одной другой отрасли промышленности, высокотехнологичное оборудование для добычи нефти и газа по своей сложности можно сравнить только с космической техникой.

Климат в наших местах добычи нефти и газа трудно сравнивать с условиями добычи в Саудовской Аравии или в Техасе — необходимо применять особые хладостойкие сорта стали, прокладывать трубопроводы в условиях вечной мерзлоты, обеспечивать производственный персонал нормальными условиями работы. Такие технологии в Европе, Азии и в Америке купить нельзя.

Развивать геологическую науку, нефтегазовые науку и машиностроение в мире сегодня способны только несколько стран, включая Россию. Добыча нефти и газа в СССР была практически полностью зависима от поставок технологического оборудования из США, Великобритании и Франции, труб большого диаметра из Германии.

После распада СССР произошло историческое событие — наша оборонная промышленность, которая практически осталась без государственных заказов, нашла платежеспособного заказчика внутри страны и смогла за прошедшие двадцать пять лет наладить производство сложнейшего высокотехнологичного оборудования для добычи нефти и газа, в ряде случаев она стала поставщиком такого оборудования для других стран.

Металлургическая промышленность удовлетворила потребность отечественной нефтегазовой промышленности в многочисленной номенклатуре труб, стала экспортером инновационных изделий, например бурильных труб из алюминиевых сплавов. Такому развитию способствовало также эмбарго (по настоянию США) на поставку труб большого диаметра при реализации сделки «газ — трубы» с ФРГ, со времени которого прошло пятьдесят лет.

В эти годы произошел технологический прорыв в области прокладки газопроводов по морскому дну. Первый опыт был получен в 1997—2003 годах при прокладке газопровода «Голубой поток» по дну Чёрного моря между Россией и Турцией. По сравнению с Балтийским морем, коррозионные процессы из-за содержания сероводорода в глубинах вод Черного моря чрезвычайно активны, и принятые технологические решения после интенсивных научных исследований оказались оптимальными и будут использоваться в дальнейшем.

Заполненная нефтегазовая труба — это благо для народного хозяйства промышленно развитой страны, недаром сразу смолкли голоса о страшной «голландской болезни», которая якобы поражает нефтедобывающие страны, после известий, что США нарастили объемы добычи нефти и уже обгоняют Россию. По объемам добычи природного газа США уже занимают первое место в мире.

В то же время хорошо известна страна, просто сидящая на газовой трубе, также известно, что с такой страной происходит, когда кончается почти бесплатный газ, и когда их труба уже не особенно нужна. Нетрудно догадаться, что все санкции, включающие запрет на поставки нефтегазового оборудования и технологий, теперь нашей стране не страшны.

Отступление, почти не относящееся к основной теме

Как Российская Федерация приобрела драгоценное обозначение «RU», которое стало национальным доменом

В период работы над книгой по контролю качества воды в 1991 году произошли известные августовские события, в результате которых в декабре распался СССР, и появилась новая страна — Российская Федерация. Мало кто помнит, что в сентябре 1991 года еще до распада Союза в результате Беловежских соглашений из состава СССР официально вышли прибалтийские страны.

При появлении новой страны ООН публикует наименование страны в Терминологическом бюллетене наименований стран или в Кодах стран и регионов для статистического использования ООН. Наименования стран берутся из соответствующих официальных национальных источников информации. Одновременно в международный стандарт ИСО 3166 на коды стран вводят двузначные буквенные обозначения новой страны, которые широко используются во всех сферах деятельности, в том числе при обозначении доменных зон в интернет-адресе.

В прибалтийских странах не было специалистов в этой области. Наш НИИ много лет сотрудничал с Вильнюсским институтом химии и химической технологии (ИХХТ) по разработке государственных стандартов на гальванические покрытия. Специалисты этого института были единственными в этих странах, кто имел представление о стан-

дартах, поэтому новые власти обратились к ним. Из ИХХТ позвонили с этим вопросом мне — я ответил, что если их страны были в Лиге Наций в 30-е годы, то такие обозначения у них, наверное, были. Действительно, были вскоре введены обозначения этих стран: LT — Литва, LV — Латвия, EE — Эстония.

Самое интересное началось потом, когда 26 декабря 1991 года СССР официально прекратил своё существование. Российская Федерация провозгласила себя преемником СССР. Советская Россия никогда не была членом Лиги Наций, членом ООН, так как с 1922 года уже существовал СССР. Членами ООН с 1945 года наряду с СССР были Украинская ССР и Белорусская ССР в знак признания заслуг их народов в победе над Германией. Они уже имели свои обозначения по ИСО 3166 — UA и BY соответственно.

На следующий день после принятия Декларации о прекращении существования СССР я отправился к своему зам. директора и сообщил ему — надо для России придумать новое обозначение, старое SU лучше заменить. Доложено было по инстанциям. Вскоре пришел ответ с самого верха — конечно RF.

Пришлось объяснять своим руководителям, что RF это официальное обозначение Франции со времен Наполеона (фр. *République française*), что было известно любому коллекционеру марок или монет.

Проверив коды стран по ИСО 3166, мы подготовили письмо с предложением присвоить России индекс RU от латинского наименования Руси — Ruthenia. Как химик я прекрасно знал, что профессор Казанского университета Карл Клаус в 1844 году открыл новый элемент платиновой группы и назвал его в честь России — «Рутений» (химический индекс Ru).

В письме руководству мы обосновали, что предлагаемое обозначение RU имеет драгоценный оттенок, в мире только у Аргентины наименование является производным от латинского слова Argentum — серебро, хотя код страны

AR не совпадает с химическим индексом серебра Ag. Возражений не последовало.

Остальные новые страны бывшего СССР консультировались по присвоению им кодов уже у наших чиновников, которые по-братски делились приобретенным опытом.

Когда недавно были созданы доменные зоны на кириллице, то появилась желаемая ранее доменная зона РФ, но это совсем другая история.

Кстати, RF по-прежнему принадлежит Франции, несмотря на то, что практически не применяются традиционные марки с надписью *République française*, франк заменен на евро. Однако на юбилейных монетах достоинством в 500 евро, отчеканенных во Франции, мы видим RF.

Отступление по основной теме

Старый издательский анекдот

Прочитал наименование английского издания своей книги и сразу вспомнил старый издательский анекдот.

В Великобритании решили издать Британскую энциклопедию без единой ошибки. Коллектив неустанно трудится над устранением малейших неточностей и ошибок, и шикарное издание было преподнесено королеве. Она надела очки и прочитала на обложке — «Британская энциклопУдия».

Всегда считал эту историю анекдотом. Но когда получил посылку с авторскими экземплярами своей книги, то понял, что эта история, наверное, произошла на самом деле.

Наименование моей книги на британском варианте английского языка имеет лишнюю букву «а» — «Encyclopaedia of International Corrosion Standards», по сравнению с написанием на американском английском — «Encyclopedia of International Corrosion Standards».

Теперь понятно, что издатели Британской энциклопедии допустили непростительную ошибку для англичан, которую обнаружила королева, так как дали наименование для Британской энциклопедии на американском английском — «Encyclopedia Britannica».

Заключение

Книгоиздание в корне отличается от других сфер деловой активности. Главное и единственное отличие — это наличие уникальной фигуры автора. Автор единолично создает свое произведение, многое в научном книгоиздании не поддается логике и обычному технико-экономическому обоснованию. Самое главное — при скромном коммерческом успехе побочные результаты от издания таких книг более важны. Книги создают новые потребности, содействуют росту производственного потенциала народного хозяйства.

Научное и справочное книгоиздание отличается от других областей книгоиздания тем, что от типичной книги нельзя ожидать больших денег. В мире издание указанных книг осуществляется, как правило, при спонсорской помощи различных фондов, объединений промышленников и работодателей, научно-технических ассоциаций, правительственных ведомств и отдельных фирм.

Практика научно-технического книгоиздания в нашей стране и за рубежом показывает, что в данной области соблюдается правило Парето: 20% изданных книг способны принести доход, а 80% книг с трудом окупают себя или приносят убыток.

Подготовить и издать узкоспециальную книгу самостоятельно всегда было очень трудно, коммерчески успешную без начальной финансовой помощи еще труднее, но это возможно! Это удалось не только мне. Я лично знаю несколько таких специалистов. Известны мне и небольшие издательства, созданные как специалистами с привлечением членов своей семьи, так и ведущими специалистами известных издательств, решившими работать на себя.

С 2014 года самостоятельно издать свою первую книгу

в электронном виде уже можно, имея капитал в 200 рублей благодаря новейшей издательской системе Ridero. При желании с помощью системы Ridero можно отпечатать книгу объемом 100 страниц тиражом 100 экземпляров на хорошей бумаге в мягком переплете при общих затратах примерно в 10 тысяч рублей.

P. S.

Все, что здесь изложено, — это описание способа, с помощью которого энергичный автор может сам добиться успеха при благоприятном стечении обстоятельств и должном упорстве.

Тем же, кто собирается обратиться ко мне с просьбами: помочь за мой счет издать его книгу, принимая во внимание его возраст или материальное положение;

взять изданную книгу на реализацию, передать ему список всех моих покупателей;

прочитать и оценить присланный текст, дать заключение о перспективах издания его труда на английском языке с использованием его собственного перевода;

помочь с приобретением компьютера и программ, подготовить оригинал-макет его книги;

купить его авторские права, а полученную прибыль поделить справедливо между издателем и автором;

ответить на вопросы: как автору быть, если он не может найти то или это, как ему поступить в этом или другом случае?

рекомендую еще раз прочитать предыдущий абзац, а для оценки своих сил и перспектив — внимательно прочитать ВВЕДЕНИЕ и вчитаться в эпиграф к нему.

Приложение

Научные проекты Г. С. Фомина

Издания серии «Международные стандарты — народному хозяйству России»

Оглавление книг — см. на www.fominbook.ru

ВОДА. Контроль химической, бактериальной и радиационной безопасности по международным стандартам. — 4-е издание, переработанное и дополненное. — М.: Протектор, 2010. — 1008 с.

ISBN 5—900631—13—3

ВОЗДУХ. Контроль загрязнений по международным стандартам. — 2-е издание, переработанное и дополненное. — М.: Протектор, 2002. — 432 с.

ISBN 5—900631—08—7

ПОЧВА. Контроль качества и экологической безопасности по международным стандартам. — М.: Протектор, 2001. — 304 с.

ISBN 5—900631—06—0

ЛАКОКРАСОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ПОКРЫТИЯ. Энциклопедия международных стандартов. — 2-е издание, переработанное и дополненное. — М.: Протектор, 2008. — 752 с.

ISBN 5—900631—12—5

КОРРОЗИЯ И ЗАЩИТА ОТ КОРРОЗИИ. Энциклопедия международных стандартов. — 3-е издание, переработан-

ное и дополненное. — М.: Протектор, 2013. — 720 с.
ISBN 978—5—900631—17—2

Издание на японском языке (перевод с издания ИПК «Издательство стандартов» 1994 года)

CORROSION AND CORROSION PROTECTION. ENCYCLOPEDIA OF INTERNATIONAL STANDARDS. Translated into Japanese by Masao Sakashita, Institute of Advanced Technology in Nippon Steel Corporation. — Tokyo: Japan Society of Corrosion Engineering (JSCE), 1998. — 181 p.

Издание английском языке (перевод со второго издания ИПК «Издательство стандартов» 1999 года)

ENCYCLOPAEDIA OF INTERNATIONAL CORROSION STANDARDS. Translated by A. D. Mercer. Edited by P. McIntyre. — London: Maney Publishing on behalf of the Institute of Materials, Minerals and Mining, 2003. — 442 p.
ISBN 1—902653—71—8

НЕФТЬ И НЕФТЕПРОДУКТЫ. Энциклопедия международных стандартов. — М.: Протектор, 2006. — 1040 с.
ISBN 5—900631—11—7

НЕФТЕГАЗОВАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ международных стандартов. — М.: Протектор, 2012. — 832 с.
ISBN 5—900631—16—8

ПОРОШКОВАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ. Энциклопедия международных стандартов. — 2-е издание, переработанное и дополненное. — М.: Протектор, 2015. — 384 с.
ISBN 978- 5—900631—18—9

МОЛОКО И МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ. Энциклопедия международных стандартов. — М.: Протектор, 2011. —

880 с.

ISBN 5—900631—15-X

ЗЕРНО. Контроль качества и безопасности по международным стандартам. — М.: Протектор, 2001. — 368 с.

ISBN 5—900631—07—9

БУТИЛИРОВАННАЯ ВОДА. Требования к качеству и безопасности европейских и мировых стандартов. — М.: Протектор, 2010. — 320 с.

ISBN 5—900631—14—1

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА В ПРОИЗВОДСТВЕ НАПИТКОВ. — М.: Протектор, 2003. — 104 с.

ISBN 5—900631—10—9

Издания серии в архиве

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ИСО 14000. Основы экологического управления. — М.: ИПК Издательство стандартов. 1997. — 464 с.

ISBN 5—7050—0437—0

ВИНО И АЛКОГОЛЬНЫЕ НАПИТКИ. Директивы и регламенты Европейского Союза. — М.: ИПК Издательство стандартов. 2000. — 616 с.

ISBN 5—7050—0448—6

ПИТЬЕВАЯ И МИНЕРАЛЬНАЯ ВОДА. Требования к качеству и безопасности европейских и мировых стандартов. — М.: Протектор, 2003. — 320 с.

ISBN 5—900631—09—5

Издания серии книг «Справочник Технического комитета по стандартизации» Госстандарта России

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ВОДЫ. — М.: ИПК Издательство стандартов, 2001. — 688 с.
ISBN 5—7050—0441—9

ИЗМЕРЕНИЯ. КОНТРОЛЬ. КАЧЕСТВО. НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ. — М.: ИПК Издательство стандартов, 2002. — 709 с
ISBN 5—7050—467—2

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ВОДЫ. — 2-е издание. — М.: ИПК Издательство стандартов, 2003. — 776 с.
ISBN 5—7050—0471—0

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ. — М.: ИПК Издательство стандартов, 2003. — 872 с.
ISBN 5—7050—468—0

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДЫ И НАПИТКОВ. — М.: ИПК Издательство стандартов, 2003. — 840 с.
ISBN 5—7050—0470—2

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ВОДЫ. — М.: ФГУП «Стандартинформ», 2010. — 944 с.
ISBN 978—5—7050—0537—6

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ВОЗДУХА. — М. ФГУП «Стандартинформ», 2012. — 404 с.

Сборник стандартов Международной организации по стандартизации (ИСО) по коррозии

ISO STANDARDS HANDBOOK: CORROSION. — Geneva: International Organization for Standardization, 2004, Ed. 1, 930 p.
ISBN 92—67—10395—4

Издания серии «Справочник Технического комитета по стандартизации ТК 213 «Металлические и другие неорганические покрытия»

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ Р 213—01—92.

Рекуперация меди и регенерация медьсодержащих растворов травления, химического и электрохимического меднения. — М.: Протектор. 1992. — 144 с.

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ Р 213—02—93.

Электролитическое осаждение драгоценных металлов. — М.: ИПК Издательство стандартов. 1993. — 100 с.
ISBN 5—7050—0402—8

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ Р 213—03—93.

Блескообразующие, пассивирующие и другие добавки (композиции), применяемые в гальванотехнике. Каталог. — М.: Протектор. 1993. — 155 с.
ISBN 5—900631—01-X

Оглавление

Предисловие	3
Введение	5
Подробнее о книгах	6
Психология книжного бизнеса	9
Подробнее о психологии бизнеса	10
Рынок узкоспециальных изданий	13
Научная книга в книжном бизнесе	14
Этапы создания научной книги	18
Финансирование издания	18
Выбор темы	20
Выбор наименования	21
Установление цены	23
Определение тиража	24
Техническое оснащение	25
Подготовка оригинал-макета	26
Изготовление тиража книги	27
Хранение тиража	29
Юридические вопросы и отчетность	30
Авторское право	30
Имущественные права автора и издательства	34
Авторский гонорар	34
Издательская деятельность	35
Создание предприятия	36
Налоговая и бухгалтерская отчетность малого предприятия	38
Налоговая отчетность автора при издании книг за свой счет	39
Маркетинг научной книги	40
Подготовка информационного листка	45
Создание научного журнала	48

Создание серии книг	49
Дистрибьюторы и магазины	51
Награды, выставки и депутаты	52
Пираты	53
Нарушители авторских прав	55
Заимствование идей	56
Книжные воры	57
Методы пресечения нарушений	59
Электронные книги	61
История издания первой книги	64
Издание научной книги за рубежом	73
Секреты издания книги за рубежом	74
Отступление, относящееся к основной теме	83
Информация к размышлению	83
Отступление, почти не относящееся к основной теме ..	87
Как Российская Федерация приобрела драгоценное обозначение «RU», которое стало национальным доменом	87
Отступление по основной теме	90
Старый издательский анекдот	90
Заключение	91
Приложение	93
Научные проекты Г. С. Фомина	93

Геннадий Сергеевич Фомин

Научная книга: от замысла до читателя

Редактор Ольга Фомина
Корректор Алла Фомина