

Геннадий Фомин

Научная книга: от замысла до читателя

Геннадий Сергеевич Фомин

Научная книга:

от замысла до читателя

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9367926

ISBN 978-5-4474-0697-4

Аннотация

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

Содержание

Предисловие	5
Введение	7
Подробнее о книгах	9
Психология	12
Подробнее о психологии бизнеса	15
Рынок узкоспециальных изданий	18
Научная книга в книжном бизнесе	20
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Научная книга:

от замысла до читателя

Геннадий Сергеевич Фомин

© Геннадий Сергеевич Фомин, 2015

Редактор Ольга Фомина

Корректор Алла Фомина

Создано в интеллектуальной издательской системе
Ridero.ru

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 бес-

платно 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 относи-

тельно 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».

¹ Журнал «Англия» №87.

² www.fominbook.ru

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 реализации 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.³

Самое главное – это понимать, что с помощью собственного интеллекта, умения работать без посредников и срав-

³ 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».

нительно небольших затрат времени на финансовое и экономическое самообразование можно достичь большего, 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 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 **большой**, 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 непременной 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 от-

носились 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 книги 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.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.