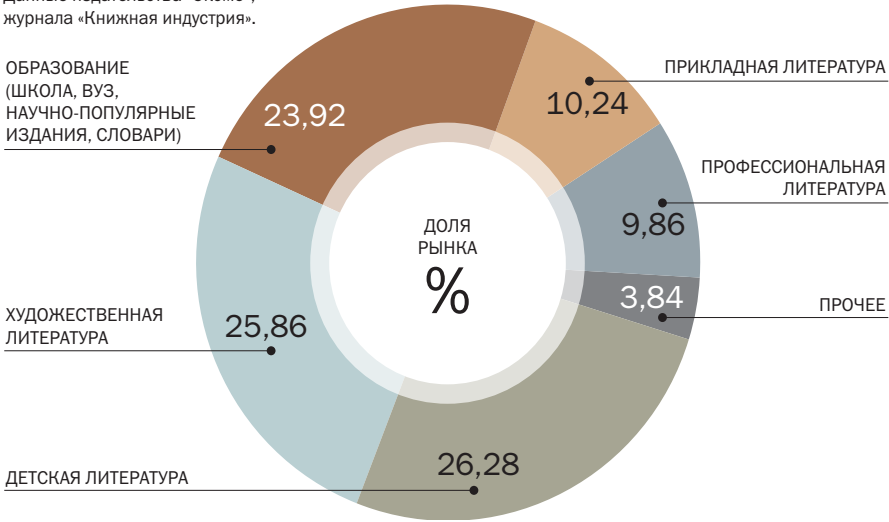


Данные издательства «Эксмо»,
журнала «Книжная индустрия».



двух лет рейтинги продаж возглавляет комикс «Гравити Фолз. Дневник 3» по известному мультсериалу. Среди бестселлеров — комиксы «Капитал Маркса» и «Теория игр», что говорит о том, что комиксы стали востребованы и у взрослой аудитории, рассказывая просто о сложном. «Это одно из наиболее перспективных направлений на книжном рынке», — уверены в «Эксмо».

Нон-фикшен

Ирина Гусинская, заместитель главного редактора издательства «Альпина Паблишер», уверена, что сейчас пришло время издавать не художественную литературу, а так называемый нон-фикшен: бизнес-издания, прикладные и профессиональные издания, научно-популярные книги. Нон-фикшен, по ее мнению, уже догнал по популярности художественную и детскую литературу и обогнал их по темпам роста.

Яркий пример, по ее словам, бестселлер психолога Михаила Лабковского «Хочу и буду», изданный на настоящий момент тиражом более 500 тыс. экземпляров. Другой пример — книга Максима Ильяхова и Людмилы Сарычевой «Пиши, сокращай. Как создавать сильные тексты», распроданная тиражом в 150 тыс. экземпляров. Условия по роялти в нон-фикшен схожие: те же 10% автору от оптовой цены как стандартные условия договора. Правда, тут очень важно, есть ли у автора уже сформированное лояльное сообщество потенциальных читателей книги. «Успех „Пиши, сокращай“ предопределило наличие у автора новостной рассылки по редакции, на которую было подписано около 35 тыс. читателей, а также раскрученного сайта о редакции glvrd.ru», — рассказывает Максим Ильяхов. На своем сайте он пишет, что на первом тираже в 2350 экземпляров они с Людмилой заработали 75 тыс. руб. на двоих. Правда, даже когда книга многократно переиздавалась и соавторы подготовили второй бестселлер «Новые правила деловой переписки», они не оставляют свое основное занятие: редактирование коммерческих текстов. Сам Ильяхов говорит, что книга приносит примерно столько же, сколько один небольшой коммерческий заказ в месяц. Правда, сейчас соавторы открыли платную школу для редакторов и продолжают делать рассылки глав из книги.

Редакторы издательств разыскивают авторов блогов, у которых много подписчиков, предлагая им издать книгу. Так, например, госпожа Гусинская на

шла судебно-медицинского эксперта Алексея Решетун, который подготовил на основе своего блога mossudmed.livejournal.com книгу «Вскрытие покажет», изданную тиражом 20 тыс. экземпляров. Сейчас автор готовит вторую книгу для «Альпина Паблишер», а в издательстве АСТ вскоре выйдет его книга о вредных привычках. Издательство «Эксмо» (точнее, его бренд «Бомбора»), видя успех книги господина Решетун, решило издать переводную книгу бывшего главного судмедэксперта Великобритании Ричарда Шеперда «Неестественные причины», где Алексей Решетун выступает в качестве научного редактора.

Еще интереснее история издания книги «Развитие памяти по методикам спецслужб» Дениса Букина. Госпожа Гусинская искала автора книги о разработке мобильных приложений и обратилась к руководителю компании Empatica, разработавшей сервис для бизнесменов, часто летающих самолетами, App in the air Байраму Аннакову. Тот писать книгу отказался, зато предложил редактору рукопись психолога Букина, написанную специально для перевода и продвижения на рынки США и Европы. Видимо, господин Аннаков считал издание такой книги полезной для продвижения своего приложения, потому что два года держал на зарплате в штате своей компании господина Букина и фотографа Камилы Гулиева, оплачивал постановочную фотосъемку на «Мосфильме» (книга повествует об истории советского разведчика 1950-х годов, который ищет нацистского преступника, она была издана как в цветном, так и в качественном черно-белом варианте). После издания на русском языке Денис Букин сам перевел ее на английский, привлёк англоязычного литературного редактора, а затем с помощью Ирины Гусинской на Лондонской книжной

ярмарке нашел литературного агента, который помог продать труд английскому издательству McMillan. Сейчас книга переведена на восемь языков, причем переговоры с японцами вели сами Денис Букин с Байрамом Аннаковым. «Но за рубежом автор не ведет сам переговоры с издательством: для этого привлекаются литературные агенты, которые забирают 17–20% роялти», — рассказывает господин Букин. Правда, роялти на Западе выше, чем в России: стандарт — в среднем 7% от розничной цены книги (в России — 10% от оптовой, которая в два раза ниже, чем розничная). При этом западные издательства дают автору аванс (как правило, \$3–10 тыс.), и если роялти затем превосходят этот аванс, издательство доплачивает автору. Аванс может выплачиваться в момент заключения договора или пополам в момент принятия и после издания книги.

Но жить с роялти, несмотря на большие тиражи книги (только в Англии книга вышла тиражом 14 тыс. экземпляров, в России ее тираж превысил 40 тыс. экземпляров), господин Букин все равно не может себе позволить и продолжает работать частным психологом.

Научпоп

Заработать на издании научно-популярной книги трудно. Большими тиражами они не расходятся, а издательства не склонны авансировать авторов. Так, Дильшат Харман, написавшая в соавторстве с Сергеем Зотовым и Михаилом Майзульсом книгу «Страдающее Средневековье» (вышла в издательстве АСТ в 2018 году), по ее словам, гонораром была разочарована. Зато ее соавторы получили премию «Просветитель» в номинации «Гуманитарные науки» (700 тыс. руб.), что не может не радовать. Но, задумываясь о подготовке книги, на премии нельзя рассчитывать.

Номинации на премии и высокие тиражи часто совпадают. По крайней мере, книга-лауреат прошлогодней премии «Просветитель» «С ума сойти! Путеводитель по психическим расстройствам для жителя большого города» Дарьи Варламовой и Антона Зайниева тоже стала бестселлером.

Краудфандинг

Наконец, не последний способ заработать на книге — собрать на нее средства на сервисах краудфандинга типа Boomstarter.ru или Planeta.ru. К ним прибегают не только начинающие авторы, но и вполне признанные. Так, на Boomstarter.ru сейчас собирает средства новая книга экономиста Михаила Делягина «Общая теория глобализации». Цель — собрать 522 280 руб. И это вполне реально, учитывая, что книга-лидер 2018 года «Игрофикация: преврати рутину в игру! Пошаговое руководство» Ивана Нефедьева и Мирославы Бронниковой собрала на платформе 453 651 рубль. Правда, эти деньги пошли не только на гонорар авторов и вовсе не на типографию, а на усовершенствование онлайн-курса по игрофикации, а также подготовку электронной книги. Бумажная выйдет в апреле в издательстве АСТ, но это уже отдельная от Boomstarter.ru история.

Чтобы запустить свой проект сбора средств на написание книги на Boomstarter.ru, начинающему автору нужно заплатить 5 тыс. руб. А вот сервис Planeta.ru получает с авторов проектов комиссию. Проект сбора денег на издание научно-популярной книги о том, как люди изучали Луну, здесь уже собрал 152 тыс. руб. (цель — 360 тыс. руб., они пойдут на издание бумажной книги, которую получают те, кто пожертвовал 1,3 тыс. руб. и больше). Но в реальности 300–400 тыс. руб. для издания иллюстрированной книги совсем небольшие деньги.

Невысокие заработки писателей в России — типичная ситуация и для европейских стран. Так, по данным, приводимым Андре Шиффрином в его книги «Слова и деньги», во Франции только 900 авторов могут рассчитывать на доход свыше €16,5 тыс. в год (размер минимальной заработной платы во Франции в 2009 году, когда была написана книга). Так что несколько десятков писателей, которые живут литературным трудом, — это нормально для нашей страны, и не надо этому удивляться ●

«За рубежом автор не ведет сам переговоры с издательством: для этого привлекаются литературные агенты, которые забирают 17–20% роялти»