

Мой опыт работы с издательством.

В своё время в поисках славы (а на получение больших денег я не слишком рассчитывал) мной было опробована одна вещь. А именно - участие в литературном конкурсе. В теории это виделось, как возможность получить грант от издательства, бесплатную публикацию книги и соответственно раскрутка и авторский гонорар.

Но дело кончилось вполне ожидаемо: с участников собрали деньги, напечатали сборники, а выиграли совершенно левые люди. В принципе дураку ясно, что не стоит связываться с таким издательством, но, увы, купившись на качество издания, подумалось, что заказать у них свою книгу будет неплохо. Твердая картонная обложка, читаемый хороший шрифт, бумага замечательная, никаких разводов от краски – так выглядел их сборник, так выглядела бы и моя книга. Но об этом чуть позже.

На официальном сайте был выставлен калькулятор услуг с интересными предложениями типа рассылки по другим издательствам и продажи книг в магазинах (реальных и онлайн). Выходило около 30кк рубликов, потому что тираж предполагался крайне небольшой, чисто попробовать. В общем, кликнул, форму заказа оформил и стал ждать. Спустя два с половиной месяца, в августе, появились первые признаки жизни от издательства, типа, правда, закажешь? Подтвердил. Прошло еще три недели, и пришла анкета, в которой надо было указать шрифт, размер букв, расположение текста, давалась на выбор обложка (запомните этот момент) с разными вариантами зеленых растений и видом парка на белом фоне и прочие прелести оформления будущей книги. Отправил заполненную анкету, в ответ в конце месяца прислали договор, мол, проплати и жди. Оплата сделана почти сразу, чек отсканен и отправлен по мылу издателям, они четко подтвердили, ага. Предупредил, что если текста будет мало, чтоб намекнули, и я чем-нибудь дополню, после чего отослал рукопись. Стало тихо до середины октября, потом пошли переспрашивания, а какой нужен шрифт и оформление. И тут назрел вопрос: зачем нужна анкета, если вы в неё не смотрели? Опять тишь на пару недель, потом снова переспрашивания, снова тишь, наконец, в декабре они прислали мне отредактированную версию на проверку, мол, со всем ли вы согласны по поводу исправления ошибок. Послал их лесом в нескольких случаях, где ошибки были явно надуманными, отправил свои возражения назад издателям. Учли, но перед самым запуском в печать они снова прислали «финальную» версию, в которой было урезано хрен знает сколько страниц, причем из-за сжатия шрифта. Пробовал узнать какого черта происходит, стали пенять, мол, так и должно быть, ты ж сам согласился в прошлый раз. Но в том-то и дело, что заданный в анкете шрифт выглядел иначе, чем то, что они поставили. Прислал им еще текст, но уже до заявленного в анкете объема естественно немного не хватило. Думаю, хрен с ним, пусть хоть так, устал от этих типов. Через неделю точно финальная версия, согласен на все, все оплачено, причем в последний момент пришлось докинуть денег за особый книжный код «без которого в продажу нельзя». Кстати, продавать книгу должны были они.... Дебил, сам не знал на что подписался.

Прошел январь, февраль, март и только в апреле я получил авторские экземпляры, остальное якобы поступило на полки магазинов. То есть с момента оформления заказа, до его фактического выполнения прошел почти год. Распаковав посылку, я охренел. Совершенно другая обложка! Вместо зелени на белом фоне была серая обложка с орнаментом, которую я в глаза не видывал. Картон на обложке был хорош, бумага тоже, шрифт мелковат, но сойдет, однако краска была смазана во многих местах. Казалось бы мелочь, а впечатление серьезно портит. Через год, ради интереса попытствовал, как идут продажи книги. «Две книги продано», - заявили мне, - «Хошь сто рублей дадим». Seriously? Москва же, крупный город, где даже собачье дерьмо на палочке купят, и вдруг всего две книги? Черт с ним, на бабки плевать, подожду год, посмотрим, что скажут. О! Спустя год еще две книги продано. Что интересно, в

тот же год книга появилась в онлайн-магазинах типа Озон. Еще год: «пять книг продано», прибыль целых 350 рублей! И на Озоне и в других онлайн-магазинах книги вскоре были проданы под ноль. Всего издательство имело право напечатать тысячу экземпляров с отчислением процентов в мою кассу, но на деле они просто получили кучу прибыли и от платы за издание книги, и от продаж, и от печати и продажи дополнительных экземпляров, которые возможно были напечатаны даже в больших объемах, чем 1000. В итоге есть автор, есть куча проданных книг, есть жадный и мерзкий издатель, которого нельзя прищучить по закону, так как в договоре не прописан пункт по срокам реализации, а еще есть множество подобных случаев кидалова (как оказалось).

Какой вывод можно сделать. Во-первых, участие в конкурсах, где вам надо платить за публикацию – кидалово, и издательства которые так делают – мошенники. Во-вторых, никогда не пытайтесь продавать свои книги через издателя, вас обманут. Лучше сами толкайте, как сумеете. Так выгоднее и вы сами устанавливаете цену, а не кто-то другой. Третье, никогда не подписывайте договоры, в которых не указаны сроки выполнения работ (включая сроки по продаже) либо написано, что простой возможен из-за ваших действий, поскольку они намеренно начнут докучать вам глупостями и делать так, будто вы виновны в задержках. В четвертых, никаких договоров о правах на книгу и печати доп. экземпляров с обещаниями комиссии.

В целом лучше бы иметь собственный вариант договора, но не уверен, что издатели на него согласятся, потому что им выгоднее вас обмануть, вместо честного выполнения ваших запросов. Поэтому дабы не испытать множество неприятных моментов, лучше последуйте моим советам, и тогда вы получите и книгу, и деньги с продаж. Между прочим, если б я продавал свои книги сам по цене, за которую издатель их продавал на Озоне, то получил бы 9 тысяч. А чтобы я мог окупить затраты, цена должна была быть в три раза выше, чем та, по которой издатели продавали мою книгу. Ну или они должны были честно выплатить комиссию за тысячу книг, то есть около 60 тысяч. Однако результат налицо, много нервотрепки, море разочарования, и 350 рублей – вся стоимость моих усилий в глазах издателя. Самое забавное, что книга продавалась в семи онлайн магазинах и даже была залита на пиратский сервак для халявной скачки.

PS. Такие условия для торговли на ОЗОНе я отыскал (<https://homebusiness.ru/kak-prodavat-na-ozone/>):

Абонентская плата для предпринимателей с количеством наименований товара менее 1000 составляет на сегодня 2900 рублей в месяц, для ассортимента более 1000 наименований - 9000 рублей в месяц. И еще ОЗОН будет брать процент с каждой продажи.

То есть, издательство выложило товар на продажу, потратив, как минимум, 3000 рублей, и говорит мне о плохих продажах? С их менеджерами они не могут просчитать прибыль с продаж? Сомневаюсь.

<http://tl.rulate.ru/book/7452/274362>