**Где напечатать книгу**

Эта статья для тех, кто хочет напечатать книгу небольшим тиражом (за свои деньги) и не знает где это сделать. Под словом напечатать обычно принято считать все что связано с изготовлением книги, хотя печать книг - это уже финальная часть издания книги, а предшествует ей важные стадии - редактура, корректура и верстка. Мы не будем здесь подробно останавливаться на описании каждого процесса, этому достаточно уделено внимания в других статьях сайта.

Будем исходить из того, что есть текст в электронном виде набранный в любом из текстовых редакторов. И есть иллюстрации. Задача: как найти людей готовых взяться за изготовление из этого книгу и как оценить их квалификацию. Для этого попробуем условно квалифицировать полиграфические и издательские предприятия.

Как нет одинаковых людей так и нет одинаковых предприятий поэтому введенное нами разделение нужно считать условным, но для общего представления все же требуется выделить основные типы и рассмотреть их отличия.

**Рекламное агентство.**

К сожалению, очень часто, люди озадаченные вопросом - "Где напечатать книгу?" легче находят рекламные агентства и обращаться к ним с заказам напечатать книгу и очень редкое рекламное агентство отвечает, что это не их профиль. Чаще всего такие фирмы, руководствуясь алчными побуждениями, обещают вам выполнить качественно работу. А на самом деле выступают только посредниками между "заказчиком" издать книгу и "исполнителем" работ.

Дадим пояснение к применяемой формулировке. В данной статье Заказчиком мы будем называть любое лицо (автор, меценат или организация) желающее издать-напечатать книгу. Исполнитель - именно исполнитель - изготовитель книги, то есть человек или организация - специализирующие на изготовлении книг, а не в коем случае не посредников (люди взявшиеся за реализацию заказа). Под словом изготовление мы будем понимать процессы редактуры, корректуры, верстки, художественного оформления, предпечатную подготовку, печать и переплетные процессы. В зависимости от сложности книги некоторые процессы могут быть исключены.

Работа с рекламными агентствами чаще похожа на лотерею – "Повезло - не повезло" и игру в испорченный телефон. Заказчик через посредника- рекламное агентства общается с Исполнителем. Чаще всего такие книги получаются не оправданно дорогими и редко хорошими. Такие схемы сотрудничества можно встретить при исполнении бюджетных заказов. Не желающие добросовестно работать чиновники не хотят вникать в суть вопроса и предпочитают работать с одним исполнителем всех своих заказов, который в свою очередь выступает только посредником, закладывая определенный процент за посреднические услуги (от 20 до 200% ) и делятся своим доходом с чиновником для получения будущих заказов. Именно по этому меня не удивляют суммы которые организации тратят при выпуске книг на бюджетные средства.

Теперь важный момент и вопрос: "Как отличить посредника от исполнителя?" На мой взгляд (это мой субъективный опыт), чем больше ассортимент предлагаемых услуг и чем больше обещают тем меньше организация выполняет работы сама. Как правило люди таких организаций обладают более поверхностными знаниями, но в широкой области. В общении с такими людьми и задавая вопросы вы будете ощущать не полноту получаемого ответа.

Совет: избегайте работы с рекламными агентствами в вопросе издания книги, тем более если вы очень плохо разбираетесь в этом.

**Оперативные центры печати.**

Центр оперативной печати – это офис открытого типа готовый быстро изготовить небольшой тираж не сложной продукции, обладающий в своем арсенале техникой подходящей для таких задач. В зависимости от квалификации сотрудников таких центров, можно напечатать очень даже не плохие по внешнему виду книги или брошюры. Вряд ли вы сможете получить в таких центрах услуги корректора и редактора, но иногда это даже не требуется.

Как по внешним признакам отличить центр оперативной печати? - чаще всего это небольшое офисное помещение как правило наполненное техникой и молодыми сотрудниками. Вам могут показать примеры выполнения похожих заказов и это будет лучший помощник для принятия решения обращения в такой центр.

Совет: если вы хотите за условно небольшие деньги выпустить небольшое количество (до 100 шт) книг, то такие центры это ваши помощники. При условии хорошей квалификации и желания сотрудников вы можете получить неплохой продукт за небольшое количество денег. Конечно качество будет не на высоте и это будет легко заметно специалисту, но порой заказчику и не надо шедевров. Нужно сказать, что стоимость одного экземпляра будет ОЧЕНЬ, очень высокой, по сравнению со стоимостью похожей книги выпущенной большим (20 000) тиражом. Себестоимость изготовления книг могут отличаться в 70 раз, но иногда нужно не больше 5 книг и заплатить за них можно 10 000 и это будет решение что бы не печатать 10 000 книг за 400 000 рублей.

**Издательские агентства.**

Это как правило небольшие фирмы из 3-8 человек, основная их работа - это заработок на исполнении заказов частных заказчиков, бюджетные организации постоянно издающие книги, авторы собственных книг, преподаватели вузов и т.д. В таких агентствах работают люди хорошо разбирающиеся в полиграфии и книгоиздании и не позволяющие себе делать книги плохого качества, они как правило полностью отдаются работе, но и работа их стоит не малых денег. Очень часто такие люди могут сильно сэкономить ваш бюджет за счет подбора типографии оптимально подходящей для печати вашей книги и не просто сэкономить ваши деньги а именно спасти и напечатать книги "нужного" качества (о подборе типографии мы поговорим дальше). Вообще на мой взгляд этот вариант максимально походит для людей желающих издать книгу высокого качества за свои деньги, но плохо разбирающиеся в этом вопросе. Гонорар издательских агентств может варьироваться от 15 до 35% от стоимости тиража, но поверьте это того стоит, это меньше чем испорченный и не нужный никому напечатанный тираж.

Теперь, как отличить издательские агентства. Приходя в офис попросите показать выпускаемую продукцию, если она похоже на то что вы хотите получить, то смело начинайте общаться, в процессе разговора вы сами поймете на сколько квалифицированны сотрудники и есть ли у Вас доверие к ним. Я всегда настаиваю при выборе партнера слушать свой внутренний голос, если вам не приятен собеседник, то скорее всего это не ваш партнер, при работе у любого специалиста могут быть ошибки, а вот способ решения всегда определяется "человечностью" партнерских отношений. Доверяя своему внутреннему голосу и глазам преступайте к обсуждению того что вы хотите получить и выясняйте сколько это может стоить. Будьте готовы к тому, что стоимость в процессе работы может менять до 30 % и чаще всего это возникает из за взаимного не понимания, поэтому, чем больше вы пропишите на бумаге тем меньше вероятность возникновения ошибок.

**Издательства.**

Основная цель Издательства - это получение прибыли от реализации книг изданных на собственные деньги. Это основное их отличие от всех ранее приведенных организаций. Как правило, такие организации не имеют собственной производственной базой и ограничиваются специалистами верстки. Также в штате имеется редактор работающий с рукописями авторов желающих издаваться в этом издательстве, и конечно же есть люди отвечающие за реализацию изданных книг, от работы которых зависит всё издательство.

Есть два основных способа сотрудничества с такими издательствами. Первый, это когда заказчик за собственные деньги обращается за помощью для того что бы издательство напечатало и реализовало книги . (На мой взгляд при этом заказчик не всегда получает должное внимание и как правило книга выполнена не в самом лучшем "виде".)

Второй - автор предоставляет рукописи издательству. Тот в свою очередь оценивает коммерческий интерес реализации данной книги и в случае заинтересованности берет рукопись для издания с заключением авторского договора и выплатой авторского гонорара автору-заказчику. Если ваша рукопись заинтересовала издательство и они готовы к заключению авторского договора, то на мой взгляд вам очень сильно повезло и вы наверняка талантливый человек, который вытянул свой счастливый билет.

Как же отличить издательство от других организаций. Ну прежде всего - по количеству продаваемых в магазинах книг этого издательства. По количеству издаваемых в месяц книг этим издательством.

**Типографии.**

Типографиям и полиграфическому оборудованию посвящена отдельная статья.

Нужно отметить, что не все типографии могут напечатать, а уж тем более сделать качественный переплет книги. Поэтому прежде всего надо искать типографии, которые специализируются на печати и изготовлении книг. Как выбрать типографию это отдельная статья. Как правило в типографии есть сотрудники, которые могу подготовить книгу для печати, но вот время на это у них очень мало, так как основная их задача- подготовка уже готовых к печати файлов книги поэтому рассчитывать на уделение особого внимания не стоит.

В каком случае нужно работать с типографией. Если вы сами в силах подготовить файл к печати или вам это сделали специалисты. То есть основная работа по верстке и подготовки к печати уже выполнена. Допустим вы выбрали типографию узнали требования типографии, нашли людей, которые вам подготовят книгу к печати согласно вашим пожеланиям и требованиям выбранной типографии. Достаточно часто это оказывается финансово выгодный вариант издания книги, но это в том случае, если вам удалось найти типографию максимально подходящую для издания вашей книги.

Теперь вооружившись общими представлениями на рынке полиграфических и издательских услуг можно более глубоко углубиться в познания работы с типографией и процессом предпечатной подготовки.