

Дмитрий ИГНАТОВ

Родился в 1986 году в Ярославле. Проходил обучение в ЯГТУ по специальности «инженер-педагог машиностроения». В настоящее время – дизайнер и веб-разработчик, пишет сценарии для кино, ТВ и рекламы.

Публиковался в изданиях «Знание – сила», «Знание – сила: Фантастика», «Искатель», «Нева», «Дарьял», «Байкал», «Смена», «Нижний Новгород», «День литературы», в альманахах и сборниках. Автор романа в рассказах «Великий Аттрактор», иронического фэнтези «Кампания Тьмы», хоррор-повести «Первыми сдохнут хипстеры» и сатирического справочника «Это ваше FIDO».

Живет в Воронеже.

ПОЧЕМУ?

О проблеме современного «авторского» права и монетизации литературного творчества

После выхода очередного сборника, который я снова принципиально сделал бесплатным, в письмах и сообщениях разгорелась полемика. Высказывались как читатели, так и мои коллеги по перу. Эмоциональная окраска варьировалась от сожаления до возмущения, а тезисы сводились к следующему: «Каждый труд должен оплачиваться», «Нужно стимулировать писателя», «Контент стоит денег», «Нельзя приучать к халяве» и т. д.

Не думаю, что смогу с наскока охватить проблему всесторонне, но попытаюсь. Вероятно, некоторые вещи придётся разворачивать с историческими экскурсами, а другие – вынужденно сократить до тезисов. Тем не менее я постараюсь быть в равной степени убедительным и строгим. Поехали!

Книга

В давние времена, когда книги писались и переписывались вручную, они имели высокую ценность по той лишь причине, что изготовить их было трудно. Умеющих читать – мало, пишущих – ещё меньше. Текст был вручную нанесён на лист и неотъемлемо связан с носителем – папирусом, пергаментом, бумагой. Переплетённый же сборник таких рукописных листов – фолиант – автоматически становился ценнейшим артефактом, овеществлённым знанием. Стоит ли говорить, что материал и труд тратили на тексты важные – сакральные и научные – философские, медицинские, алхимические, исторические и т. д. Художественные или публицистические произведения тоже писались, но ни у кого из авторов не было даже мысли об извлечении прибыли из текста. Ведь создавалось всё для ближайшего круга таких же редких образованных лиц, способных понять содержание, и для благодарных

потомков, разумеется. Стоимость же книги представляла собой стоимость изготовления самого носителя.

С изобретением книгопечатания и дальнейшей автоматизацией этого процесса ситуация изменилась. За создание экземпляра – копии книги – отвечал теперь не автор и не единоличный переписчик, а владелец книгопечатной мануфактуры. Замечу, именно владелец, а не рабочий, ведь мы уже вошли в эпоху разделения труда. Книга стала намного доступнее, но продолжила быть материальным товаром. При этом параллельно грамотных людей стало значительно больше. И это позволяло книгопечатнику (издателю) извлекать прибыль от тиражирования. Очевидно, авторы не могли пройти мимо и не затребовать отчислений с каждой проданной копии, что и послужило причиной возникновения так называемого «авторского права», существующего до сих пор (к тому, чьё оно на самом деле и чьи интересы защищает, мы вернёмся позже).

Текст

Дальнейшее развитие массовой печати позволило одинаково эффективно штамповать любые тексты – от Библии до порнографии. И хотя текст всё ещё был связан с носителем, но цена последнего уже не могла определить цену товара под названием «книга». Включились механизмы рынка – спрос, предложение и все возможные способы повлиять на них: мода, реклама и т. д. Возникло самоочевидное ощущение, что одни тексты лучше других, потому что лучше продаются. Здесь многие авторы (даже современные) могут возмутиться такому утилитарному подходу. Это же произведение искусства! Продукт творчества! Да. Но раз уж мы говорим о продаже, то это в первую очередь просто продукт. И его истинная стоимость определяется потребителями.

Контент

Тем не менее нас нагнал технологический прогресс. Всеобщая грамотность (пусть уже в увядающем виде) и тотальное проникновение цифровой среды позволили буквально каждому сесть за печатающий девайс и излить миру свои мысли в текстовой форме. Текст окончательно оказался отвязан от физического носителя. Однако в голове у автора, а главным образом у «издателя», всё ещё крепко сидит мысль о том, что каждая копия должна быть оплачена. Хотя ни автор, ни тем более «издатель» не приложили к созданию этой копии никакого труда (именно поэтому я беру слово «издатель» в кавычки). В стоимости копии современного электронного экземпляра книги нет ни труда переписчика, ни труда рабочего-печатника, ни тем более так называемого «издателя». Есть лишь выработанная издавна слепая уверенность автора в том, что каждая копия должна быть оплачена.

Мне часто приводят в пример аналогию с современным видеоконтентом, который производят блогеры, монетизируя просмотры. Они, безусловно, тоже вкладывают силы и средства в создание контента. Вот только деньги в этом случае они получают не за него, а за ту рекламу, которую зритель вынужден смотреть. Иными словами, как только автор текстов заявляет, что «создаёт контент» и по этой причине желает монетизации, я сразу могу порекомендовать ему заняться поисками не «издателя», а рекламодателя.

«Издатели»

Если рекламодатели честно готовы «внедриться» в популярный контент и заплатить именно за это, то современные «издатели» действуют иначе. Они заявляют, что способствуют распространению печатного слова – в тиражах бумажных книжек, на площадках с цифровыми версиями, – но по факту, прикрываясь «авторским правом», просто паразитируют на авторе. По сути «авторское право» давно стоило бы назвать «издательским правом». Посудите сами...

Кого и по каким критериям отбирают так называемые эксперты книжного бизнеса? Это самородки? Внезапно возникшие таланты? Те, кто по-новому раскрыли богатство языка или подняли ранее не освещённые темы? Конечно, нет... Это те, в ком «издатели» увидели коммерческий потенциал. В лучшем случае это текст, наиболее точно (по мнению «издателя») отвечающий неким популярным трендам. В худшем – это некий персонаж, уже обросший фан-базой из подписчиков, блогер, сетевой фрик. В книжку такого автора можно вложиться – есть те, кто её купят. Рисков меньше, прибыль больше. А если не «выстрелит», то затраты на одного неудачника окупятся прибылями от десятков штампованных «бестселлеров». Закон больших чисел. «Издатель», как и казино, всегда в прибыли. А автор? Литература в целом? Кому они нужны? Ведь, как и во времена мануфактурного печатного станка, «издатель» просто зарабатывает бабки.

Ради этого будут наняты заштатные критики, будут организованы правильные эксперты и заряжены нужные премии. Читателю расскажут, кого нужно считать писателем и кого стоит читать. Покупая за деньги, естественно. И круг замкнётся. Главный секрет, который ещё не могут осознать автор и читатели, в том, что в современном мире «издатель» уже не нужен. Он легко и безболезненно может быть исключён из отношений людей и текстов. И я говорю не о площадках самиздата, ведь они исполняют точно такую же функцию «издателя»-паразита. Поговорим о них чуть позже. Сейчас немного отрезвляющей математики для авторов, волнующихся за свои гонорары...

Роялти

Посчитаем, сколько зарабатывает автор в рамках так называемого «авторского права» и современных реалий. Не бойтесь, будет не сложно.

Средняя цена бумажной книжки – 600 руб.

Мы не уточняем объём, исполнение, твёрдость корок, наличие иллюстраций. Не учитываем популярность жанра и художественные достоинства текста. Мы берём некий средний чек за товар под названием «книга».

Обычно он издаётся средним тиражом 3000 экз. Иногда больше, иногда меньше, но чаще всего именно таким. Ровно столько книжек разово попадает из типографии на рынок для дальнейшей продажи.

Их суммарная стоимость, которая будет заплачена покупателем-читателем, составит: $600 \times 3000 = 1\,800\,000$. Почти два миллиона! Вдумайтесь! Давайте и правда округлим до двух. Всё в пользу автора.

Не важно, какая часть осядет в карманах перекупщика, владельца торговой сети, типографии и «издателя». Важно, сколько получит автор. А авторское отчисление (или роялти) составляет обычно

от 5 до 15 %. 15 – если вы Пелевин, и 5 – если никто. Пускай вы будете в серединке... А это значит, что от щедрых 2 миллионов вам досталось 200 тыс.

Казалось бы, не так мало. Но не стоит забывать, что это сумма от реализации всего тиража. Она будет выплачена вам постепенно по мере продаж. А продаётся тираж примерно год. Иными словами, это ваш годовой доход. В среднем же он составит $200 : 12 = 17$ тыс. в месяц. Это при условии, что книжки всё-таки будут полностью распроданы. И да... Мы ещё не вычли налоги.

Мой оппонент, конечно, может сразу же возразить, что я где-то напутал с числами. Что ж, расчёты легко можно будет повторить с другими вводными. И вдруг получить не 17, а 21 тыс. в месяц. Забудем на секунду, что это никак, ничем и никем не гарантированная выплата... Просто сами сравните её со средней зарплатой в вашем регионе и ответьте на вопрос: Сколько книжек в год вы должны писать, чтобы чувствовать себя в такой системе уверенно? А вы уверены, что эти книжки непременно возьмут для издания, как взяли первую?

Тут на сцену выходит спасительный...

«Самиздат»

Снова не случайно ставлю это слово в кавычки. Скоро объясню почему. Пресловутые площадки самиздата действительно поначалу представляются альтернативой классическим издательствам. Они открыты для всех. Зачастую предоставляют всем равные возможности. Не накладывают практически никаких стилистических и художественных ограничений. Казалось бы, полная свобода творчества и возможность заработка для автора. Если бы это не была всё та же рыночная система, где книга (пусть и электронная) является таким же товаром...

Опять чуть-чуть посчитаем. Тем более, что условия тут кажутся куда более сладкими. Но математика неумолима, а формулы всё те же...

При средней стоимости электронной книжки в 200 руб., тираж у нас практически неограничен, а роялти достигает 35%. Посчитаем, что нам потребуется, чтобы заработать всё те же 17 тыс. в месяц или 200 тыс. в год... Всего-то продать $200\ 000 : 35 \times 100 : 200 = 2857$ своей нетленки. Почти тот же типовой тираж. И всего $2857 : 365 = 7$ книжек в день. Правда, без учёта праздников и выходных. И всё ещё без вычета налогов.

Кажется, что это не так много. Вот только никто не будет помогать вам это делать. Здесь уже нет ни маркетолога, ни продавца, ни торговой сети... Есть только ваше желание озолотиться за счёт своего творчества и ваше свободное время. Можно вложить личные средства в рекламу, что снизит рентабельность всего мероприятия. Можно заниматься самостоятельным продвижением, что отнимет время от творческого процесса. Мы ведь всё ещё помним, что выпуска одной книжки в год нам на жизнь вряд ли хватит... Тем не менее заниматься всем этим будет автор самостоятельно. Это ведь площадка «самиздата». А что в итоге? 35% роялти – значит, что 65% всех ваших усилий и заработанных денег пойдут этой самой площадке. Такому же «издателю». За что? За сам факт вашего размещения. Не получится у вас... Получится у другого. Казино всегда в прибыли. Разница только в том, что такой цифровой «издатель» не тратится ни на маркетинг,

ни на логистику, ни даже на бумагу. А автор, свято веруя в самостоятельный «успешный успех», просто усерднее работает на такого умного и находчивого дядю.

И тут закономерно возникают...

Вопросы

Чьи же интересы обеспечивает так называемое «авторское право»?

Для кого-то же работает автор?

И у кого «ворует» деньги читатель, скачавший книжку бесплатно?

А главное...

Что делать?

Если вы писатель – пишите. Попробуйте сказать новое, раскрыть волнующее, найти собственный художественный язык и стиль. Зарекомендовать себя в сообществе читателей, редакторов и литературоведов. Публикуйтесь в Сети. В литературных журналах. Они тоже печатают – и на бумаге, и в сети. Это бесплатно и реально. Иногда даже выплачивают гонорар. Не бойтесь быть украдены. Бойтесь потеряться. Потому что конкуренция крайне высока. Только представьте, сколько таких же человекообразных обезьян написали свои тексты, пока вы читали этот. Вложите в свою раскрутку силами или деньгами. Обрастайте аудиторией в соцсетях. Но ни единой копейки своего труда не отдавайте паразиту, которому плевать на вас и ваше творчество. Сделайте ставку на свой талант и доверьтесь своему читателю. Те, кому вы действительно понравитесь, – вам сделают...

Донаты

Те же самые создатели сетевого контента регулярно прибегают к этому простому, но рабочему механизму поддержки. Кто-то скажет, что это нестабильная система. Но ведь и предыдущая описанная выше – ничем не стабильнее, потому что не гарантирует регулярные продажи. Зато система донатов более честная... Читатель платит только за то, что ему уже понравилось и только тогда, когда хочет и может. На площадках самиздата и в книжных магазинах такое не работает. Дрянную книжку не получится вернуть. При том, что наша Вселенная уже завалена такими «шедеврами», где от безграмотности и стилистических ляпов очищен лишь ознакомительный фрагмент. А ведь у читателя тоже должно быть своё «читательское право» читать только хорошую литературу. В конце концов, он рискует даже не деньгами, а временем собственной жизни.

Но самое главное, что такая система добровольных пожертвований может, наконец, вышвырнуть дармоедов из системы творческих взаимоотношений. Текст уже отвязан от носителя. Так почему же автор и читатель должны быть привязаны к какому-то алчному «издателю», даже если он спрятался под личиной маркетплейса в интернете? Ничего полезного для автора он давно не делает. Кто считает иначе, может перечитать и пересчитать эту статью с калькулятором. Тем же, кто не пишет, а хочет просто читать книжки...

Индульгенция

«Воруйте!» Скачивайте! Копируйте! Делитесь! Как автор, я даю на это своё полнейшее согласие. Потому что это не воровство. В процессе копирования ваш компьютер и роутер потратили больше энергии, чем «издатель», подмявший под себя текст при помощи лицемерного «авторского права». Вы ничего ему не должны. Более того! Вы способствуете распространению информации. Помогаете автору в распространении его трудов.

Я искренне убеждён, что вещи, которыми можно делиться, не теряя, – не должны продаваться за деньги. Текст – именно такая вещь. И именно поэтому я выкладываю свои тексты в открытый доступ, оставляя все реквизиты для читательской благодарности. Надеюсь, я был достаточно убедителен и ответил на тот вопрос, с которого всё началось. Читатели, полагаю, поддержат меня в этой принципиальной позиции.

Но намного важнее, чтобы понимание озарило, наконец, именно пишущее сообщество. Барыги давно превратили вас в придаток для своего механизма по выколачиванию бабла. Они диктуют вам, что и как писать, согласно трендов и во имя прибыли. Если ваш текст – это товар, то и вы – не более, чем штамповочный станок. В таком случае не надо жаловаться, что вскоре вас заменят нейросети. Они обязательно сделают это. И я буду даже рад, когда это случится с большинством графоманов. На них наплевать. Главное, чтобы настоящий автор не забывал, как и для чего он творит. Возможно, хоть так что-то изменится.