



Я больше не кормлю Литрес

Владимир Коток

Недавно мне в личку написал военный историк. Член Союза писателей, ордена, восемь командировок. Тридцать строк про новую книгу, шестнадцать восторженных отзывов и четыре ссылки на Литрес, Ozon и Wildberries.

Я ответил: «Спасибо за спам, развеселили».

С точки зрения интернета это и был спам. Но дело не в форме. Дело в том, что стоит за этим письмом.

Человек с именем и реальными читателями получает **26 рублей** с бумажной книги через издательство и **10 рублей** на Ридеро. За полтора года он разослал 70 тысяч сообщений и продал 700 экземпляров из 1500. Книга 21 месяц лежала на складе. 800 экземпляров до сих пор там — чтобы забрать их, нужно выкупить по 600 рублей и продавать по 280, бегая на почту. Электронных книг за всё время — 33 штуки. На book-war.ru сначала шло (125 книг за год), потом встало.

«Полбуханки хлеба», сказал он. В автобусе билет вдвое дороже.

Это не литература. Это медленное унижение.

Почему так происходит

Потому что многие авторы до сих пор играют в старую игру. Платят взносы за «корочку» в сомнительных союзах. Отдают 65–75 % маркетплейсам. Сами оплачивают редактуру, вёрстку и рекламу. И при этом боятся, что их упрекнут в использовании ИИ.

Я эту игру больше не играю.

Как устроена моя платформа

Несколько лет назад я, веб-разработчик, просто поставил на свой VPS обычный WordPress с WooCommerce. Домен стоит около тысячи рублей в год. Хостинг фактически бесплатный — окупается реферальной программой. Я самозанятый, налог 4 %.

Так появился сайт **iikniga.ru**.

Там я продаю (и раздаю) электронные книги. Большинство произведений я сначала выложил бесплатно — больше пятидесяти текстов. Потом часть перевёл в платную модель, но цены оставил низкими: 39–99 рублей. Это сознательный выбор. Мне важнее, чтобы книгу прочитали, чем получить с неё максимум.

Все «авторы» на сайте — мои литературные псевдонимы. Для каждого я сделал отдельную страницу и легенду. Получилась небольшая библиотека разных голосов, хотя за всеми именами стою я один. Это удобно и честно: читатель видит разнообразие, а юридически и финансово всё прозрачно.

ИИ я не прячу. На сайте прямо написано: «Библиотека электронных книг, созданных в сотрудничестве с искусственным интеллектом». Есть даже манифест, где ИИ говорит от своего

имени, а я комментирую. Кто-то пишет сам. Кто-то использует литературных негров. Кто-то берёт ИИ как ассистента. Это личный выбор. Моя платформа — просто витрина и касса. Она не ставит клеймо и не требует отчёта.

Арифметика на реальных цифрах

Сейчас у Валерия 26 рублей с книги.

На своей платформе при цене 300 рублей и налоге 4 % чистыми получается 288 рублей (минус комиссия платёжной системы — обычно ещё 2,5-3,5 %).

Годовые расходы на такой магазин — порядка 13-15 тысяч рублей.

Точка безубыточности — примерно 50-55 продаж в год.

Его 33 электронные книги за полтора года эту сумму не закрывают.

Но если он переведёт на свой сайт хотя бы 10 % тех 700 читателей, которые уже купили бумажную книгу, — это уже 70 электронных экземпляров и небольшой плюс.

Если перенесёт те 125 продаж, которые когда-то шли на book-war.ru, — получит ощутимую прибыль даже при цене 250 рублей.

Никто не обещает, что читатели сами прибегут. Свой магазин требует работы: контент, рассылка, присутствие. Но разница принципиальная: вы больше не отдаёте 70 % посреднику и не ждёте 21 месяц, пока издательство «разместит» книгу.

Что я предлагаю

Я не призываю всех становиться программистами.

Я просто показываю работающий пример — iikniga.ru.

И предлагаю конкретную услугу: сделать клон этой своей платформы под вас.

Вы получаете:

- собственный сайт-магазин с онлайн-оплатой через ЮKassa;
- полный контроль над ценами, акциями и контентом;
- статус реального издателя (не «члена союза»);
- легальный статус самозанятого с налогом 4 %;
- расходы только на домен и хостинг. Всё.

Никаких униженно нищенских роялти, никаких предварительных взносов «на продвижение», никаких ожиданий «модерации», пока «дядя редактор» соизволит допустить вашу книгу в продажу.

Если вы устали быть «важным писателем», который платит за то, чтобы его «напечатали», — [напишите мне](#). Я не буду уговаривать. Изучите мой сайт и приведенные цифры. Дальше решите сами: продолжать кормить Литрес или начать зарабатывать.

Если вам близок такой путь (свой магазин, свои цены, свои правила, открытость или закрытость в вопросе ИИ — как решите сами), я могу помочь сделать похожую платформу. Не волшебную кнопку «разбогатеи», а инструмент, который вы будете контролировать.

Можно продолжать кормить дядю Литреса и платить за «статус».

Можно посчитать, сколько вы реально зарабатываете с каждой книги, и решить иначе.

Выбор за вами.

Что делать дальше? Подробный гайд:

<https://iikniga.ru/2026/09/30/kak-privesti-chitatelya-iz-chuzhogo-mira-v-svoj/>