

**Эмиль Ахундов, Наталия Булдакова,
Ирина Кульдышева, Ольга Аминова,
Татьяна Булатова**

**Литературный агент:
профессия в деталях**

**Москва
«Книга по Требованию»**

УДК 334
ББК 65.05
Э55

Э55 **Эмиль Ахундов**
Литературный агент: профессия в деталях / Эмиль Ахундов, Наталия Булдакова, Ирина Кульдышева, Ольга Аминова, Татьяна Булатова – М.: Lennex Corp, — Подготовка макета: ООО «Книга по Требованию», 2026. – 108 с.

ISBN 978-5-8854-2921-4

Мифы о "бесполезных посредниках", недоверие к продюсерам и полное отсутствие систем обучения сделали институт Литературных агентов в России токсичным и непонятым. Эта книга, созданная практикующими профи, честно разбирает, чем агент реально помогает автору и издателю, как устроена кухня переговоров и прав, и дает конкретные прикладные инструменты для будущих агентов и писателей

Авторы: Литературные агенты России 108 страниц, цветная печать, мягкая обложка

ISBN 978-5-8854-2921-4

© Lennex Corp, 2026
© Эмиль Ахундов, 2026

Литературное агентство Эмиля Ахундова

Литературный агент: профессия в деталях

2026 г.

УДК 33
ББК 65

Литературный агент: профессия в деталях — г. Санкт-Петербург, Литературное агентство Эмиля Ахундова / 108 с.

ISBN 978-5-6055635-8-7

Шрифт основного текста: Source Serif 4 Subhead, лицензия SIL Open Font License 1.1, разработан Франк Гриссхаммер, Пол Хант,

Шрифт заголовков: Dela Gothic One, лицензия SIL Open Font License 1.1, разработан Aratakana

16+ В соответствии с ФЗ №436-ФЗ от 29.12. 2010

**УДК 33
ББК 65**

Эмиль Ахундова
литературное агентство

ISBN 978-5-6055635-8-7

г. Санкт-Петербург,
Литературное агентство Эмиля Ахундова
(ИП Ахундов Э.И.), ИНН 781302617257.
<https://lit-agent.ru>, https://vk.com/litagent_ru,
<https://t.me/eakhundov>.

© Оформление ООО «Паблিশ Системс»,
Метранпаж, Онлайн-сервис верстки книг, 2026



Здравствуйте! Меня зовут Эмиль Ахундов, и я рад представить вам свое литературное агентство. Оно, вероятно, является одним из самых крупных на нашем континенте, а в Восточной Европе пока что не имеет себе равных.

3

Чтобы оценить нашу деятельность, я использую несколько критериев: количество изданных книг, число авторов, нашу выручку и собственные литературные проекты. За последние пару лет мы привлекли около 1000 авторов, и уже это достижение позволяет говорить о наших масштабах и успехах.

Зачем эта книга?

В этой книге мы не будем рассказывать о себе и своих достижениях. Вместо этого мы сосредоточимся на том, **кто такие литературные агенты и какую пользу они приносят**. Я часто замечаю, что начинающие авторы испытывают неоправданные ожидания, когда речь заходит о литературных агентах.

Чтобы помочь вам разобраться в этом вопросе, мы собрали профессионалов своего дела — конкурентов и коллег. Каждый из них готов

поделиться своим опытом и дать советы о том, когда и зачем обращаться к литературному агенту.

Писатели, которые прочитают эту книгу, смогут выбрать агента, который им больше всего подходит. Но прежде чем мы перейдем к обсуждению, давайте заглянем в историю литературных агентов. Мы обсудим, как они развивались и к чему пришли сегодня, чтобы вы могли получить полное представление о нашей деятельности.

История литературы как искусства

На самом деле, сочинительство всегда было частью человеческой натуры. Даже для того чтобы сочинить шутку, требуются определенные навыки. Первыми литературными творцами можно считать рассказчиков, скоморохов и шутов, хотя в те времена их творчество было связано с определенными особенностями характера. Публиковать их труды было слишком дорого, а иногда и вовсе невозможно из-за отсутствия книг.

4

Современем технологический прогресс достиг такого уровня, что издание и печать книг стали вполне рутинными и технологичными процессами, не требующими особых умений. Однако **когда рынок насыщается, качество продукта выходит на первый план**. И здесь без соответствующего опыта и навыков шансы на успех становятся весьма ограниченными, если не сказать скудными. Именно по этой причине авторы самиздата редко добиваются какого-то признания.

Итак, переносимся в прошлое, в XIX век – рассвет литературных агентов.

Доподлинно неизвестно, кто был первым литературным агентом. Некоторые считают, что это был Александр Поллок Уотт из Великобритании, другие называют доктора Отто Левенштейна, а третьи утверждают, что основателем этой профессии был Александр Тургенев.

Как бы то ни было, литературные агенты стали известны миру как профессия еще в XIX веке, и вот уже более 150 лет они выполняют свои обязанности. Я полагаю, что первые прообразы этой профессии появились гораздо раньше, поскольку они не могли возникнуть в разных странах одновременно.

Есть две основные версии того, чем занимались литературные агенты на заре своих активностей. Согласно первой из них, они были юристами для писателей, которые работали за определенный процент от дохода автора. В мировой практике юристы часто выступают в качестве советников в делах и могут получать условный гонорар, который включает абонентскую плату, возмещение расходов и определенный процент от доходов.

Согласно второй версии, литературные агенты сразу использовали свои навыки и связи, чтобы продать рукописи авторов или обеспечить им хотя бы платную публикацию в газете или альманахе за вознаграждение. Трудно судить об этом, вполне вероятно, что обе эти линии были одновременно.

Как бы то ни было, эта профессия быстро распространилась. Уже к концу XIX века только в Англии насчитывалось около 20 литературных агентов, что для того времени было очень быстро.

1930 – золотой век агентов

В годы, когда научно-технический прогресс позволил печатать книги очень быстро и распространять их по всему миру, в разных странах происходили экономические кризисы. Например, Германия столкнулась с гиперинфляцией. В других странах люди были лишены привычных развлечений из-за сухого закона в США.

Эти и другие причины привели к настоящему взрыву беллетристики. Издатели не успевали удовлетворять спрос на свои услуги, а количество желающих стать писателями росло как на дрожжах. Это создало условия для появления новых участников рынка и мошенничества.

Предвосхищая события, хочу сказать, что на 2024 год в России зарегистрировано более двух миллионов авторов, чьи произведения были опубликованы. Однако, если не учитывать религиозные и учебные издательства, то число компаний, выпускающих более трех книг в год, составляет всего 650. Мой регистрационный номер — 605.

Однако в то время стоит обратить внимание на другую особенность эпохи, которая определила будущее литературных агентов. В условиях, когда издателей было немного, а авторов много, кто-то должен был готовить и авторов, и их рукописи, чтобы увеличить шансы на получение гонорара.

В этот период произошло глобальное разделение агентов на две категории: одни занимались продвижением авторов и активно изучали маркетинг, в то время как другие работали над текстом и качеством будущей книги. Ведь известный автор и хорошая литература — два самых сильных фактора, способствующих успеху книги. А в условиях жестокой конкуренции у авторов почти не оставалось шансов успешно работать без агента.

Таким образом, в это время начали появляться литературные продюсеры — первые прототипы современных агентов.

Важно отметить, что в то время существовало множество литературных агентов, которых официально делили на две категории:

1. Зависимые агенты, работавшие на определенное издательство. Со временем они стали имитировать издательскую политику и превратились в импринты.
2. Независимые агенты-авантюристы, благодаря которым было создано большинство литературных шедевров. Однако, несмотря на их вклад в развитие литературы, коммерчески успешнее были первые. Это было связано не с качеством их работ, а с более высокой скоростью издания. Ведь всегда проще, когда знаешь, чего ожидать, чем постоянно придумывать что-то новое и вступать в борьбу с целым миром.

1970 — кинематограф, как золотая жила и источник силы

Для многих авторов экранизация остается заветной мечтой. И дело не только в гонорарах, процентах от сборов и славе, которые могут быть получены, но и в рекламных контрактах, франшизах и других сопутствующих продуктах, которые могут быть созданы на основе фильма.

Однако процесс экранизации занимает много времени, требует усилий и значительных финансовых вложений. Кто лучше всего способен договориться о таких условиях: издатель, который создает книгу и занимается ее продвижением, или агент, который всю свою карьеру занимается тем, что договаривается с разными людьми? Ответ на этот вопрос кажется очевидным, но в то же время это еще один важный этап в их профессиональной деятельности. И, конечно, все это происходит из-за денег.

В большинстве случаев автор становится последним, кто получает гонорар в литературной цепочке. Сначала деньги идут в магазины, потом издателю, логистам, на обязательные платежи, такие как обслуживание банковских счетов, и только потом автор получает свои.

При этом агент, который представляет интересы автора, также получает доход вместе с ним, то есть последним. А ведь именно агент обладает большим количеством молодых авторов, из-за чего собственно все могут извлечь выгоду. Конечно, это вызывает разочарование и чувство несправедливости, но такова реальность.

7

К концу 80-х годов авторы предпочитали заключать контракты с агентами, а не с издательствами. Именно агенты определяли судьбу рукописей, но в какой-то момент ситуация изменилась.

Агенты начали рассматривать себя как равные издателям и книгопроизводствам. Вероятно, в погоне за прибылью они создавали искусственный дефицит авторов, что было выгодно им в краткосрочной перспективе. Стоимость их услуг возросла, и они начали брать авансы с авторов. Однако в долгосрочной перспективе такая практика оказалась вредной для всех участников: и для авторов, и для издателей, которые также начали требовать авансы.

В результате мы наблюдаем, что происходит. Многие помнят, как во всем мире наблюдался так называемый авторский кризис, когда казалось, что писателей нет, а есть только литературные агенты и сами авторы. Именно этот кризис стал причиной упадка влияния литературных агентов, который они же и создали.

XXI век и его особенности

Литературный кризис существенно сократил количество литературных агентств. Издательства научились работать с авторами напрямую, даже при большом количестве заявок. Кроме того, они стали активно использовать все возможные способы монетизации произведений.

Однако это не все. **Издатели решили, что больше никогда не допустят повторения подобных ситуаций, и взяли под свой контроль самый ценный актив — розничные продажи.**

Сейчас мы наблюдаем, как некоторые торговые сети повсему миру активно используют методы, которые ранее применяли литературные агенты, когда спровоцировали мировой кризис, именно поэтому и появились независимые книжные магазины, **ведь даже если ваша книга попадет на полку всех книжных сетей — это не гарантирует продаж. Скорее наоборот, вам придется ее продвигать еще активнее** и уже только в магазине, чтобы ее вообще заметили. Магазинам выгодно, и им выгодно расширять торговый ассортимент не только за счет книг, но и более маржинальными продуктами. В итоге, продукты питания теперь есть в книжных, а в гипермаркетах есть книги. Это кажется странным, и многим поклонником литературы такое явление не нравится, **но рынок есть рынок, и если вы хотите в этом рынке работать и добиться успеха, вам нужно с ним считаться.**

Так или иначе, те литературные агенты, которые занимались спекуляцией, ушли из бизнеса, поскольку их доходы резко сократились и стало труднее жить. Однако самые стойкие и идейные агенты остались.

Сейчас, учитывая все изменения в истории и их личные навыки, они вынуждены были адаптироваться. **Сегодня агенты по-прежнему занимаются продажей книг, обучают авторов писать, работают с текстами и создают их личные бренды. Некоторые из них даже стали издателями.**

Как выбрать своего агента?

Все очень просто: ваш агент должен быть полезен вашему производству, а не вам лично. Это может быть что угодно — от повышения вашего писательского мастерства до первого издания книги.

Очень важно, чтобы вы доверяли своему агенту не меньше, чем лечащему врачу. Как и частный доктор, агент стремится к тому, чтобы у вас все было хорошо. И тогда у него тоже все будет отлично.

Поэтому выбирайте агента, с которым вам будет комфортно. И речь не только о сервисных услугах и мягкой мебели в офисе, но и о человеческом контакте. Ведь вам предстоит работать с этим агентом несколько лет, и за это время может возникнуть множество стрессовых ситуаций.

А как делают книги?

На первый взгляд, это может показаться скучным и неинтересным, но если автор не уважает труд агента или издателя, то с такими авторами предпочитают не работать. Это связано с тем, что работа с ними не приносит удовольствия.

Я расскажу о том, как должна быть написана книга. Хотя эти правила и соблюдаются не всегда, их соблюдение помогает понять, почему работа над книгой занимает так много времени и стоит так дорого.

1. Чтобы ваша книга увидела свет, необходимо понять, чего вы хотите добиться. Сформулируйте свои цели как можно более точно.
2. Важно оценить спрос на выбранную тему. Если вы хотите стать коммерчески успешным писателем, то должны учитывать факторы спроса, предложения и конкуренции. Это часть вашего маркетинга.
3. Следующий шаг — решить, за чей счет будет издаваться ваша книга. Если вы готовы покрыть все расходы самостоятельно, то книга выйдет быстро. Однако, если вы планируете издаться за счет издательства, то стоит учесть, что у него может не быть свободных средств для публикации всех желающих. Издатель должен тщательно выбирать, в какие проекты вкладывать деньги.

4. Возможно, вам удастся получить грантовое финансирование или привлечь богатого соавтора. Также стоит рассмотреть варианты поиска спонсора или рекламодателя.
5. После этого необходимо быстро написать рукопись, пока не изменились настроения покупателей или не передумал рекламодатель.
6. Затем рукопись должна быть проверена ридером, который найдет в ней сюжетные и смысловые ошибки и поможет их исправить. Стоимость этой услуги может достигать 500 рублей за 1000 знаков. В США эта услуга стоит около 20 долларов за час.
7. После этого технический редактор преобразует ваш текст в рукопись (его зарплата составляет около 60 000 рублей в месяц).
8. Затем рукопись проверяется и исправляется художественным редактором (его зарплата — около 80 000-90 000 рублей).
9. Далее книгу читают корректоры, желательно трое разных и по очереди. Зарплата каждого из них составляет около 40 000-50 000 рублей.
10. Затем следует верстка (как электронной, так и печатной книги), которая оплачивается примерно в 80 000 рублей.
11. После этого книгу еще раз читают корректор, бета-ридер, а затем выпускающий редактор, зарплата которого составляет около 100 000 рублей.
12. И, наконец, обложка книги — ее стоимость в среднем составляет от 5 до 15 тысяч рублей.

Как видите, здесь представлено множество специалистов, обладающих самыми разнообразными профессиональными навыками и компетенциями. Однако, к сожалению, никто из них не готов работать бесплатно.

А что происходит дальше? Дальше наступает очередь типографии, где ваши книги печатаются, естественно, не бесплатно. Вариантов развития событий множество, но мы не будем на них останавливаться.

Когда тираж напечатан, кто-то должен проверить его на наличие брака, погрузить в машину и доставить на склад. Это должен быть склад с подходящими условиями хранения, откуда книги отправятся в различные магазины и офисы. Там их оприходуют как новый товар, опишут, выставят на продажу и добавят на сайт.