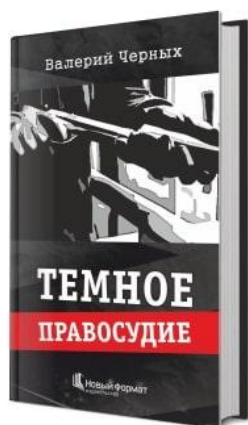


ХУДОЖЕСТВЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ КНИЖНОГО ИЗДАНИЯ

Обложка, переплет, суперобложка и форзац — четыре главных элемента внешнего оформления книги, которые составляют среди других элементов оформления особую группу. Особенность этой группы состоит в том, что они объединяют в себе две функции: первая — утилитарная (служебная) — состоит в том, чтобы предохранять книгу от повреждений, удлиняя срок ее эксплуатации; а вторая — являться элементами художественного оформления.

Обложка (переплет)

- Обложка или переплет книги — прочное покрытие, содержащее ряд выходных сведений, которое выполняет две функции: защитную и информационно-рекламную. Во-первых, обложка предохраняет тонкие страницы книги от повреждений. Во-вторых, обложка (переплет) должна проинформировать читателя о том, что за книгу он держит руках.



Виды отделки для обложки:

- Печать металлизированными красками (для создания эффекта «золотых» и «серебряных» надписей);
- • тиснение (конгревное и блинтовое) с применением фольги, красочной фольги, переплетных красок;
- • выборочное лакирование;
- • печать трафаретными красками (для создания эффекта более объемного изображения);
- • аппликация (способ создания орнаментов или художественных изображений путем наклеивания на ткань или бумагу разноцветных тканей или бумаг);
- • инкрустация (оформление переплетной крышки книжного блока рисунком, выполненным из кусочков металла, дерева, кости, перламутра, врезанных в переплетную крышку. Используется для подарочных изданий и выполняется вручную);
- • оплетка кантов (способ оформления кантов книжного блока);
- • украшение обрезов книжного блока (раскраска обреза книжного блока — нанесение на обрез книжного блока специальной краски на основе латекса; металлизирование обреза книжного блока — покрытие обреза книжного блока слоем металла (сусальное золото));

Суперобложка

- Суперобложка — дополнительная отдельная обложка издания, выполненная, как правило, из глянцевой или матовой бумаги. Суперобложки предохраняют переплет от загрязнения и повреждений, а также служат для расширения и обогащения возможностей внешнего оформления. И конечно же — выполняют рекламную функцию.



Форзац

- Форзац — элемент внешнего оформления изданий, предназначенный для скрепления книжного блока с переплетной крышкой. Форзац является большим «плацдармом» для творчества при оформлении издания, он дает дизайнеру возможность выразить характерные особенности произведения, настроить читателя на нужное его восприятие.



Элементы внутреннего оформления издания

- Титульный лист — это страница в начале книги, на которой размещены выходные сведения издания, а именно:
 - имя авторов или автора (при количестве авторов более трех эта информация выносится на оборотную сторону титульного листа);
 - название книги или произведения (эта информация считается самой важной, поэтому должна быть графически выделена);
 - имя художника иллюстратора или фотографа (применяется для художественных изданий, иногда переносится на оборотную сторону титульного листа);
 - название издательства и город, в котором оно расположено;
 - год издания книги;
 - название серии, в которой выходит издание (если она существует).
- Ошибкой будет считать, что титульный лист состоит из одной страницы. В большинстве изданий он занимает несколько страниц.

О.С. Лихачева

СТИХИ

Новый формат
издательство

Аудилия Логотская

Присядем, жизнь...
Давай поговорим...



Новый формат
издательство

Алида Садланшова

НЕБЕСНЫЕ СКАЗКИ

Новый формат
издательство

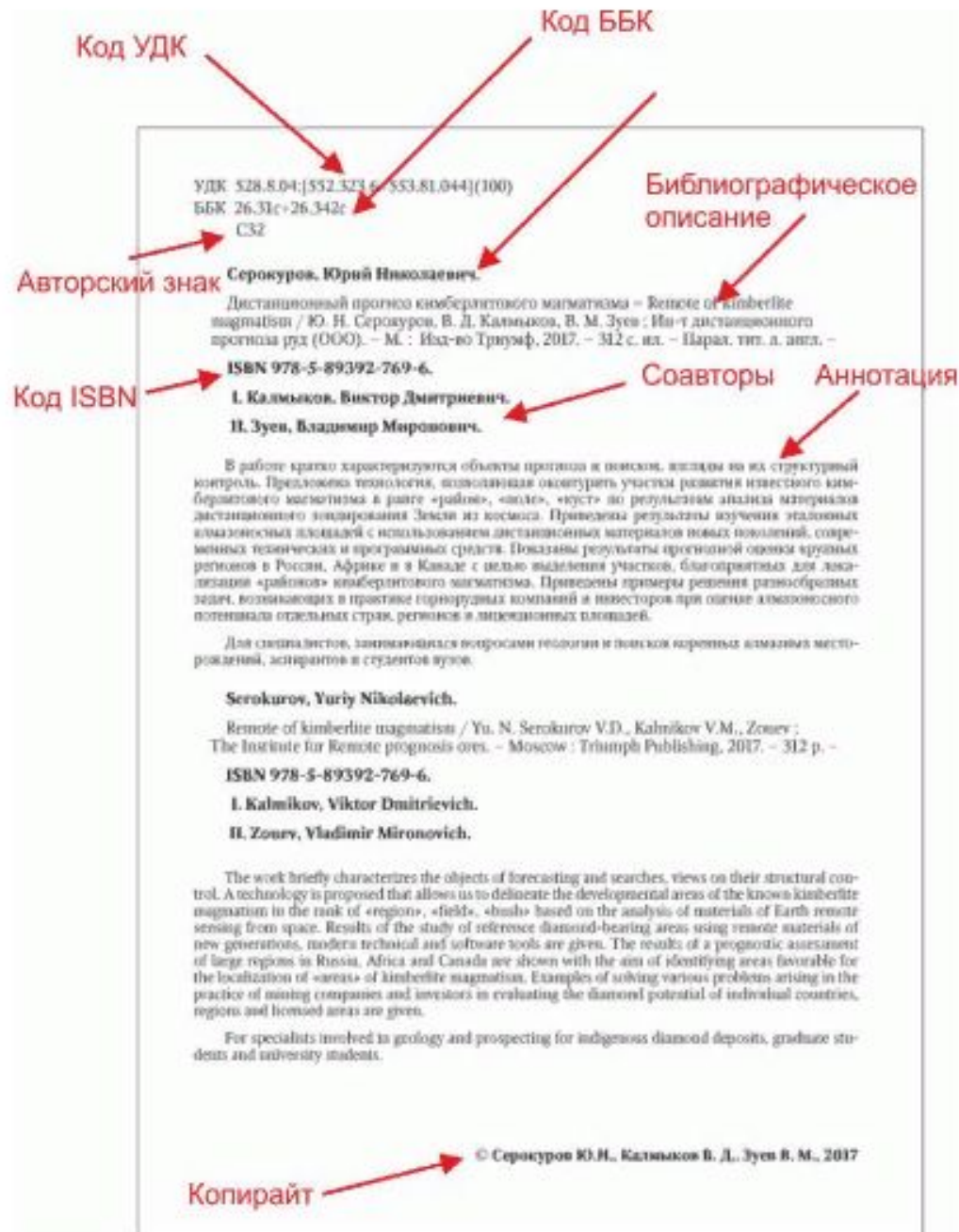
Юрий Рыжов

ШИРОКАЯ МАСЛЕНИЦА



Лицевая страница титульного листа однотомной книги обязательно должна включать следующие элементы:

- данные об авторе (авторах) — имя автора или имена не более трех соавторов (инициалы и фамилия, имя и фамилия);
- заглавие издания;
- тематическое подзаглавие — этот элемент очень важен для читателя, поскольку уточняет тематическое содержание книги с образным названием;
- литературный жанр — указывается в моноиздании, когда обозначен автором или издательством, и в сборнике — по воле составителя или издателя;
- вид и подвид издания (справочник, словарь, учебник и пр.);
- читательский адрес — указывается, если издательство считает это целесообразным («для работников печати», «для дошкольного возраста»);
- сведения о том, с какого языка сделан перевод, и имя переводчика — в переводном издании;
- сведения об утверждении издания в качестве учебного, официального или нормативного;
- сведения о переиздании в переиздаваемых книгах;
- место выпуска книги;
- имя издателя (название издательства);
- год выпуска книги.



На оборотной стороне титульного листа указываются:

- имена авторов (если количество авторов более трех);
- имена составителей, ответственных и научных редакторов (для хрестоматий, собраний сочинений);
- имена фотографов и/или иллюстраторов;
- специальные библиотечные индексы для каталогизации;
- международный стандартный номер книги (ISBN);
- макет аннотированной каталожной карточки (часто выносится на одну из последних страниц книги);
- информация об авторских правах.

- На концевой странице книги размещают предвыпускные и выпускные данные. В состав предвыпускных данных входят следующие элементы:
 - в российском издании не на русском языке — выходные сведения с титульного листа в переводе на русский язык;
 - вид издания по социальнофункциональному (целевому) назначению;
 - в моноиздании — псевдоним или полная форма имени автора;
 - заглавие книги;
 - должность (роль), инициалы и фамилии участников создания книги.
- Выпускные данные — это часть выходных сведений, в которой дается производственотехническая характеристика издания (формат, гарнитура основного текста, вид и номер бумаги, основной способ печати, тираж, объем издания в усл. п. л. и уч. изд. л.), даты его прохождения в производстве, названия и адреса издательства и типографии, номер заказа издательства.

Yu.N. Serokurov V.D. Kalmikov V.M. Zouev

**REMOTE FORECAST OF
KIMBERLITE MAGMATISM**

Ю.Н. Серокуров В.Д. Калмыков В.М. Зуев

**ДИСТАНЦИОННЫЙ ПРОГНОЗ
КИМБЕРЛИТОВОГО МАГМАТИЗМА**

Художник: И.Г. Гисич
Компьютерная верстка: Н.Г. Шабанова
Корректор: А. Н. Левина

ООО «Издательство ТРИУМФ»
Россия, 125438, г. Москва, а/я 18.
<http://www.triumph.ru>
e-mail: books@triumph.ru
8 (495) 409-07-14

Подписано в печать 05.07.2017 г.
Формат 60х90/8, Гарнитура «Октава»,
Печать офсетная. Бумага офсетная
Тираж 500 экз. Заказ 728

Колонитул

С чего начать построение

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ПО САМУРАЙСКИ

Там, где этот бизнес имеет ярко выраженный сезонность, то мы начали осуществлять свой план с января 2015 года. Буквально за полтора месяца мы не только открыли 15 офисов в 15 городах России, но и набрали штат примерно из 40 человек. Десять человек сидели у нас в Казани, в остальных мы набрали дистанционно, и собеседовали при помощи программы Skype. Шестеро из десяти сотрудников модернизировали работу регионов. У каждого в подчинении было 2-3 офиса продаж. Их основная задача была обучать и интегрировать работу продавцов на точки продаж.

Первые два месяца всё шло как будто гладко. Основная задача была повысить количество продаж в регионах. Но когда подошел период активного волнения приобретения нашего товара, что-то пошло не так. Никак происходить все, как же только возможно, непредвиденные ситуации. То продавец в регионе не вышел в офис, оказалось, он ушел в отпуск, то начали пропадать деньги, некоторые из продавцов списались между регионами и начали сами манипулировать либо мы им платим больше, либо они не выдают. Потом настал период, когда стали появляться клиенты, о которых мы не знали, а оказалось, что продавцы оформили наши договоры, а продавцы телами конуретов. Кто-то продавал дороже, чем было указано у нас в прайсе, а кто-то забирал себе. Однако это еще ничего в сравнении с тем, кто просто забрал у нас офис и не выехал на работу. Последней каплей стало то, что центральный офис в Казани также начал развиваться. Сначала ушел один, потом проработал в неактивной форме, а потом и вовсе не явился. Потом другой якобы заболел. В итоге из конкурирующих менеджеров осталось всего трое.

Тогда и было принято решение выехать по городам и выводить продажи на месте, чтобы хоть как-то выровнять ситуацию. Тем более, когда этот процесс запущен, остановить проработать невозможно. Решением оказалось в том, что мы не считали, а ставили она больших денег. Если клиенты будут требовать возврат денег, то и из них мы сможем вернуть, так как они частично потрачены на аренду, зарплату, рекламу и т.д.

Я и мой партнер буквально жили 2 месяца в самолетах и поездках, курсируя между городами. Когда и прилетал в город, в котором находился наш офис продаж, в прямом слезе туал, выходя из офиса несся и начинал сразу набирать номера сотрудников. Иногда даже не было времени проводить собеседование. Параллельно собеседованию я делал продажи. Я за сутки, благодаря методу, который описал в книге, набрал штат в офис продаж из 2-3 человек, а там как по волшебству время монтажа, я набрал 10-20 бригад строителей, состоящих из 2-3 человек, также за одно собеседование. Каждый день был несуту.

После набора я проводил двухдневное обучение и велел далее. В некоторых городах к набору сотрудников и модернизации клиентов бизнесом прислали объявления с провозглашением принципов и указанием условий, дел на модернизацию. Сделать открытием, а даже начал верить в успех организации и в то, что мы кто бы вышло в ночь. Но не тут-то было.

Когда вернулся обратно в Казань, выяснилось, что без нашей руки тут все началось случиться. Продавцы сделали огромное количество возвратов без нашего ведома. Оказалось, что ответственный за склад занорюл нам все монтажи. Постепенно была пересортица, клиенты ругались и требовали возврата, а продавцы, чтобы от них отделиться, вывели деньги без особых разговоров. Когда я посетил склад, у меня внутри, что-то надорвалось: на полу являлись накопившиеся к телам, все пацеты разорваны, монтажи и провода просто лежат по ним и тут профили, позакоробив рифленку по всему складу. Я настоятельно отчаялся, что может опустить руки и всё бросить, но дождался клиентов жить верить. Я собрал все мужество и кулак и начал в бешеном рубяще и брехать рассказывать всё по местам. Потом подошел партнер и помог мне. Мы закончили уборку и инспекцию склада уже поздно ночью, и результаты были удручающими. Не хватало нескольких телам, а достояние телам не доставало комплектующих.

Через пару дней мы узнали, что склад за две недели до нашего приезда в Казань жорвался монтажами, так как коллекция

СА. ВОЛПИНИ • КАЗАКИ

Казак в Отечественной войне 1812 г.

12 июня армия Наполеона перешла реку Неман у Ковно и направилась главный удар в стык между 1-й и 2-й Западными армиями, имея целью раздвинуть их в каждую по отдельности нанести поражение. Передовые отряды французской армии после переправы через Неман были встречены рязанцами черноморской сотни лейб-гвардии казачьего полка, которые первыми и вступили в бой. Наполеон вторгся в Россию с 10 полками и 4 кавалерийскими корпусами общей численностью 390 тысяч человек, не считая главного штаба и подчинивших ему отбывших частей, саперов и марши. Из этих солдат только около половины были французами. По ходу войны, до июля 1812 г., на территории России прибыло ещё пополнение, маршры, галавые, саперные и конные частоты численностью более 150 тысяч человек.

Известие Наполеона на Россию затронуло русский народ наперед, все силы для отпора агрессору. Качество также приняло самое активное участие в Отечественной войне и дралось с напоромом всех сил. Общая численность казачьих войск к 1812 г. составила 117 тысяч человек. Война заставила мобилизовать все эти громадные ресурсы. Помимо многочисленных полков, образовавшихся в границах империи, на войну против Наполеона были мобилизованы и выставлены все местные силы: Дворяне, Уральские и Оренбургские Байес. Основную тяжесть удара приняли на себя дворяне казаны. Дворяне казачество выставило к началу войны 64 полка, а в ходе войны дошли до



сентября 26 полков. После за Дном вторыми по численности напарничали войска казачьи войска с Урала. 43 полка направили от на Бурбу с Наполеоном, в том числе 28 башкирцев. В границе же войны тобою Казань Урал шел в армию до 40 тысяч воинов. Оренбургские, башкирские, минарские, татарские, казанские полки стали мощным резервом армии Кутузова на протяжении всей кампании. Но одной изюной подполковой армии от Урала была воинов-промышленников. Из 190 металлургических заводов России 158 находились на Урале, они произвели 45 тысяч русских воинов.

Казань с первых дней начала вносить Восточной Армии опутные уроки, которые становились все более важными по мере её продвижения вглубь российских земель. С июня по сентябрь, т.е. во все время наступления наполеоновской армии, казанцы непрерывно участвовали в операциях сражений, вносили французам значительные поражения. Так, корпус Платова при наступлении от Печора прикрывал с 1-й и 2-й армией. В ночь, помимо дождя, с самого начала войны отбили волаки 1-й башкирской казачий полк под командованием майора Липина. Впервые французская войска шла польская уральская дивизия Рувалькова. 9 июня у местечка с символическим названием Мир казань Платова приносили казанской казачий батальонский прапор – генерал. Небольшой отряд казанов интегрировал опутности, заменил уральскую дивизию в казань казачьих полков, которую затем окружили и разогнали.



ЧТО ЕСТЬ МИР? ЧАСТЬ 1

ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА 6

ни цели человек испытывает удовольствие, уровень которого может иметь разное по степени значение для человека, и в целом это характеризуется как СЧАСТЬЕ. Поэтому любое достижение человека, от которого он испытывает удовольствие, предлагаю называть именно так. Так что далее воспринимайте эти два понятия как синонимы.

Счастье человека – это драйвер, стимул и, в то же время, потребность, как цель. Со временем человек перестает испытывать счастье от тех вещей, которые ему доставляли удовольствие, поскольку в них исчезает потребность, и таким образом человек переидет на другой уровень в своем развитии, в своих потребностях. Поэтому счастье сопровождается человеком все время в любой реализации целей для достижения потребности.

Например, первому человеку трудно было представить свою жизнь без охоты, ежедневно все люди в те времена добывали пищу таким путем – удовлетворяли потребность в еде через охоту на добычу. Жизнь кистры, чтобы охотиться и охотиться ночью, удовлетворяли потребность в тепле, в комфорте. И от всего этого испытывали удовольствие. Теперь в этом человечество не нуждается, так как изменился способ удовлетворения потребности, который доступен каждому и не является проблемой.

Но физиологические потребности еще остаются неудовлетворенными в полном объеме для человека и для человечества в целом. Поэтому эволюция коллективного разума должна быть выстроена на обеспечении всех физиологических потребностей человека до такого уровня, чтобы для человека это не являлось проблемой. Ну, ко-

нечно, за исключением репродуктивных, как единственной пока потребности для выживания человечества. Как только в обществе сформируется общность и исчезнут цели для таких потребностей, как жилье, питание, одежда, гигиена, безопасность жизни от физического воздействия, как только человек перестает испытывать удовольствие от решения этих проблем, тогда человек начинает формироваться в новых потребностях, так как мы знаем, что человек не может бездействовать.

Каждый человек перестает испытывать удовольствие от решения некоторых проблем, он начинает формировать новые цели и ценности.

Представьте, вы не нуждаетесь в жилье, оно у вас есть и всегда будет, питание доступно и вам не требуется готовить, одежда любан на выбор, вам никто не может угрожать – вы в безопасности, у вас есть средства коммуникации и доступное передвижение и вы уже обрели смысл. Человек в силу своей сущности, смысла своего существования, будет ставить другие цели.

Таким образом, удовлетворение всех физиологических потребностей человеком позволяет ему действовать на уровне выживания, ставить новые цели и реализовывать потребности глобального характера.

Если поставить это под сомнение и допустить, что не каждому человеку в жизни необходимо идти дальше, стремиться, ставить цели выше и достигать их, допустить, что многие останутся на удовлетворении физиологиче-

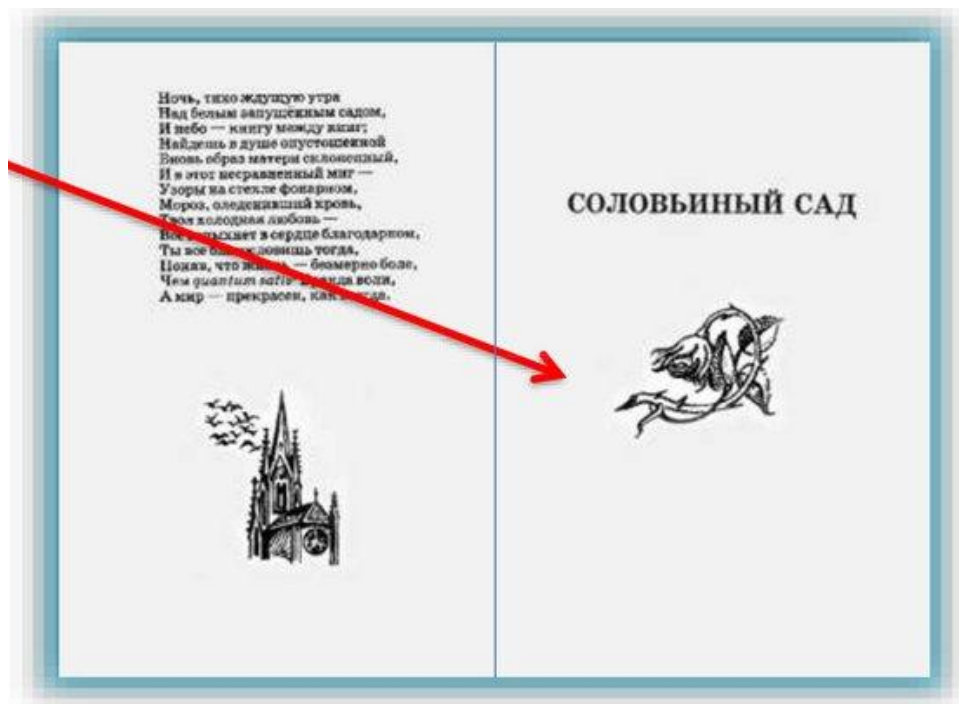
Бескала от себя,
Пытаясь заблудиться.
Качался ветер
На качелях сна.
Бескала от себя,
Чтоб очутиться
В том зале трюном,
Где я не один.
А дилетта сыпалась
На грязную дорогу,
И дождик все их
Прибивал к земле.
А я бескала,
Умоляя Бога,
Чтобы сегодня
Ты приснился мне.

Изъявление радости – дурь.
Потому что оно неуместно.
Ожидается время бурь,
Только лодка моя одностенная.

Изъявление радости – блажь,
Потому что она на мгновение.
И складу я в лодку баглаж –
Свои лучшие стихотворения.

Шмуцтитул

- Отдельный титульный лист внутри книги, предваряющий новый раздел или главу. Оформляется также как и основной титул, но оборот шмуцтитула всегда пуст, подчеркивая второстепенность этого раздела по сравнению с титульным листом всей книги.



Содержание и оглавление

- Состав полииздания отражает содержание, а моноиздания – оглавление, однако зачастую эти два понятия строго не дифференцируют. Данные элементы оформления книги содержат номера страниц разделов, для более удобного восприятия разные разделы размечают шрифтами различного размера и используют разные отступы для отдельных разделов.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
Часть 1. ОБЪЕКТЫ ДИСТАНЦИОННОГО ПРОГНОЗА	9
Часть 2. ТЕХНОЛОГИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ПРОГНОЗА КИМБЕРЛИТОВОГО МАГМАТИЗМА	25
Часть 3. РЕЗУЛЬТАТЫ ДИСТАНЦИОННЫХ РАБОТ НА ЭТАЛОННЫХ ПЛОЩАДЯХ	49
3.1. Зимнебережная алмазоносная площадь (Архангельская область)	50
3.2. Малоботубинская алмазоносная площадь (Западная Якутия)	72
3.3. Далдыно-Алаkitская алмазоносная площадь (Западная Якутия)	87
3.4. Среднемархинская алмазоносная площадь (Западная Якутия)	98
3.5. Куусамо-Костомукшская площадь (Карелия–Финляндия)	113
3.6. Алмазоносная площадь Сауримо-Лукапа (Ангола)	118
Часть 4. ДИСТАНЦИОННАЯ ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ АЛМАЗОНОСНОСТИ КРУПНЫХ РЕГИОНОВ	128
4.1. Юго-восток Красноярского края (Эвенкия)	128
4.2. Западная Якутия	139
4.3. Северо-западный регион РФ	151
4.4. Республика Ангола	163
4.5. Южная Африка (Намибия, ЮАР, Ботсвана, Зимбабве)	179
4.6. Северо-западный регион Канады	192
4.7. Юго-восточный регион Якутии	205
Часть 5. ДИСТАНЦИОННЫЕ ПРОГНОЗНЫЕ РАБОТЫ ПРИ РЕШЕНИИ РАЗЛИЧНЫХ ЗАДАЧ	215
5.1. Ондомозёрская и Усть-Панойская площади (Кольский полуостров)	215
5.2. Лесная Гвинея (Западная Африка)	224
5.3. Концессия «Сасоло» (Ангола)	231
5.4. Ханкайская площадь (Приморский край РФ)	240
5.5. Площадь Ритфонтейн (Намибия-ЮАР)	254
5.6. Северо-Западное Лесото (Южная Африка)	259
5.7. Хомпу-Майская площадь (Юго-восточная Якутия)	268
5.8. Республика Ботсвана (Южная Африка)	281
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	289
Литература	297

Краткое содержание

1	iPhone 5, 5C, 5S и iOS 7	9
2	Первое включение телефона iPhone	12
3	Основы управления телефоном iPhone: рабочие экраны, жесты, запуск и завершение программ	17
4	Телефонные звонки	29
5	SMS и MMS сообщения	41
6	Работа с виртуальной клавиатурой	54
7	iPhone 5 в сети Интернет через Wi-Fi или через сотового оператора — как контролировать расходы	63
8	Веб-серфинг с помощью браузера Safari	67
9	Что такое учетная запись Apple и зачем она нужна?	81
10	Установка и удаление бесплатных программ из магазина Apple	87
11	Электронная почта на телефоне iPhone: подключаем свои ящики на Яндексe, Mail.ru, Рамблере, Google и любые другие	94
12	Ведем список контактов и расписание в календаре — контакты, календари, напоминания	113
13	iTunes — подключаем iPhone к компьютерам или ноутбукам, синхронизация и резервное копирование информации	135
14	Прослушивание музыки на телефоне iPhone	163
15	Просмотр видеofilмов на телефоне iPhone	169
16	Фото и видеосъемка с помощью iPhone	179
17	Учетная запись Google на телефоне iPhone и синхронизация контактов и расписаний с Android-телефонами и планшетами	190
18	Настраиваем iPhone по своему вкусу	195
19	JailBreak (Джейлбрейк) — дословно «побег из тюрьмы», что это такое и почему все хотят убежать?	211
20	Альтернатива магазину Apple: Cydia — новый источник программ	214
21	Полный доступ файловой системе iPhone из Windows	226