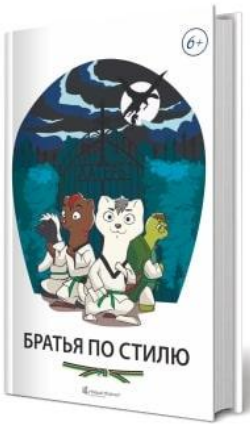
ХУДОЖЕСТВЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ КНИЖНОГО ИЗДАНИЯ

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:

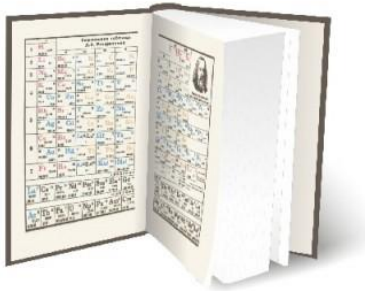
- Печать металлизированными красками (для создания эффекта «золотых» и «серебряных» надписей);
- • тиснение (конгревное и блинтовое) с применением фольги, красочной фольги, переплетных красок;
- • выборочное лакирование;
- • печать трафаретными красками (для создания эффекта более объемного изображения);
- • 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

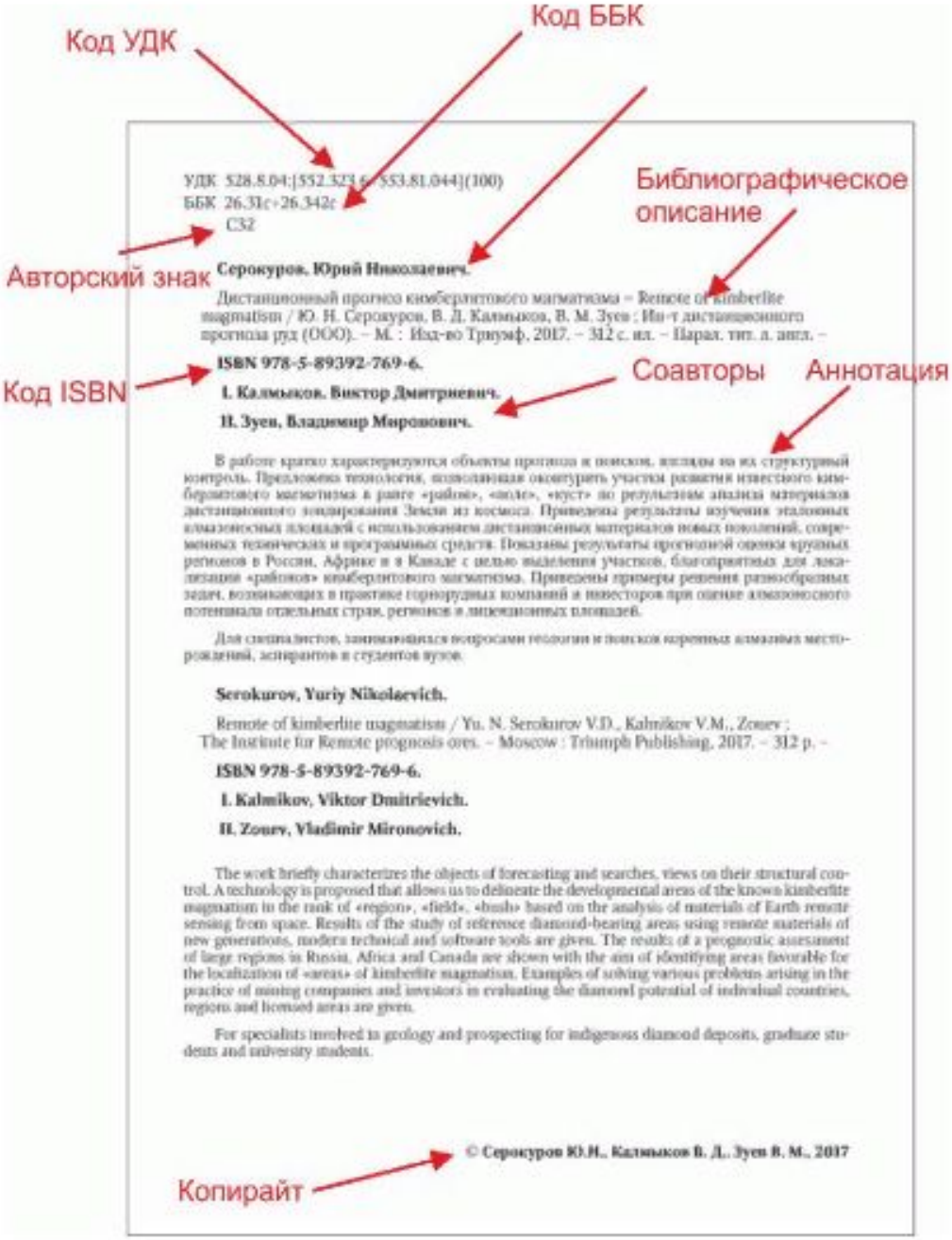
Людмила Логотская
Присядем, жизнь...
Давай поговорим...
Новый формат
издательство

Лидия Калашникова
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.



УДК 528.8.04:[552.323.6+553.81.044](100)
ББК 26.31г+26.342г
С32

Серокуров, Юрий Николаевич.

Дистанционный прогноз кимберлитового магматизма = Remote of kimberlite magmatism / Ю. Н. Серокуров, В. Д. Калмыков, В. М. Зуев ; Ин-т дистанционного прогноза руд (ООО). – М. : Изд-во Триумф, 2017. – 312 с. ил. – Парал. тит. л. англ. –

ISBN 978-5-89392-769-6.

I. Калмыков, Виктор Дмитриевич.

II. Зуев, Владимир Миронович.

В работе кратко характеризуются объекты прогноза и поисков, взгляды на их структурный контроль. Предложена технология, позволяющая оконтурить участки развития известного кимберлитового магматизма в ранге «район», «поле», «куст» по результатам анализа материалов дистанционного зондирования Земли из космоса. Приведены результаты изучения эталонных алмазоносных площадей с использованием дистанционных материалов новых поколений, современных технических и программных средств. Показаны результаты прогнозной оценки крупных регионов в России, Африке и в Канаде с целью выделения участков, благоприятных для локализации «районов» кимберлитового магматизма. Приведены примеры решения разнообразных задач, возникающих в практике горнорудных компаний и инвесторов при оценке алмазоносного потенциала отдельных стран, регионов и лицензионных площадей.

Для специалистов, занимающихся вопросами геологии и поисков коренных алмазных месторождений, аспирантов и студентов вузов.

Serokurov, Yuriy Nikolaevich.

Remote of kimberlite magmatism / Yu. N. Serokurov V.D., Kalmikov V.M., Zouev ; The Institute for Remote prognosis ores. – Moscow : Triumph Publishing, 2017. – 312 p. –

ISBN 978-5-89392-769-6.

I. Kalmikov, Viktor Dmitrievich.

II. Zouev, Vladimir Mironovich.

The work briefly characterizes the objects of forecasting and searches, views on their structural control. A technology is proposed that allows us to delineate the developmental areas of the known kimberlite magmatism in the rank of «region», «field», «bush» based on the analysis of materials of Earth remote sensing from space. Results of the study of reference diamond-bearing areas using remote materials of new generations, modern technical and software tools are given. The results of a prognostic assessment of large regions in Russia, Africa and Canada are shown with the aim of identifying areas favorable for the localization of «areas» of kimberlite magmatism. Examples of solving various problems arising in the practice of mining companies and investors in evaluating the diamond potential of individual countries, regions and licensed areas are given.

For specialists involved in geology and prospecting for indigenous diamond deposits, graduate students and university students.

© Серокуров Ю.Н., Калмыков В. Д., Зуев В. М., 2017

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 производственнотехническая 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

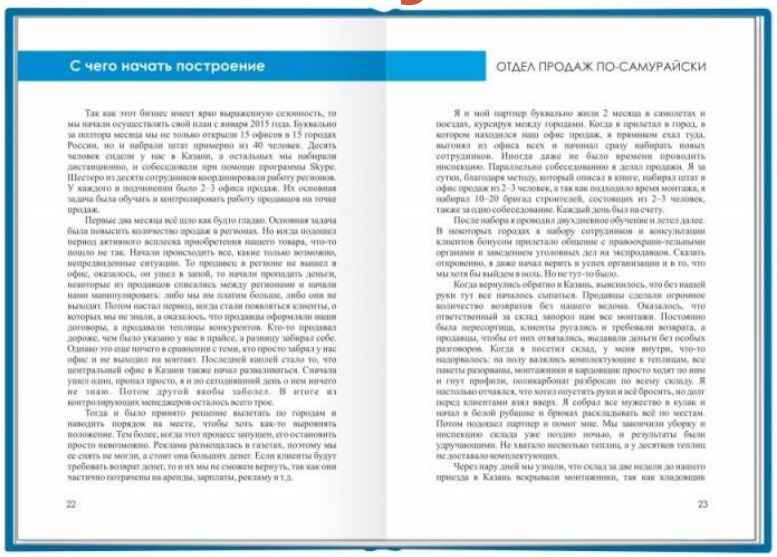
ДИСТАНЦИОННЫЙ ПРОГНОЗ КИМБЕРЛИТОВОГО МАГМАТИЗМА

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 60x90/8, Гарнитура «Октава»,
Печать офсетная. Бумага офсетная
Тираж 500 экз. Заказ 728

Колонтитул



С чего начать построение

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ПО-САМУРАЙСКИ

Так как этот бизнес имеет ярко выраженную 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, а остальных мы набирали дистанционно, и собеседовали при помощи программы Skype. Шестеро из десяти сотрудников координировали работу регионов. У каждого в подчинении было 2–3 офиса продаж. Их основная задача была обучать и контролировать работу продавцов на точке продаж.

Первые два месяца всё шло как будто гладко. Основная задача была повысить количество продаж в регионах. Но когда подошел период активного всплеска приобретения нашего товара, что-то пошло не так. Начали происходить все, какие только возможно, непредвиденные ситуации. То продавец в регионе не вышел в офис, оказалось, он ушел в запой, то начали пропадать деньги, некоторые из продавцов списались между регионами и начали нами манипулировать: либо мы им платим больше, либо они не выходят. Потом настал период, когда стали появляться клиенты, о которых мы не знали, а оказалось, что продавцы оформляли наши договоры, а продавали теплицы конкурентов. Кто-то продавал дороже, чем было указано у нас в прайсе, а разницу забирал себе. Однако это еще ничего в сравнении с теми, кто просто забирал у нас офис и не выходил на контакт. Последней каплей стало то, что центральный офис в Казани также начал разваливаться. Сначала ушел один, пропал просто, и я по сегодняшний день о нем ничего не знаю. Потом другой якобы заболел. В итоге из контролирующих менеджеров осталось всего трое.

Тогда и было принято решение вылетать по городам и наводить порядок на месте, чтобы хоть как-то выровнять положение. Тем более, когда этот процесс запущен, его остановить просто невозможно. Реклама размещалась в газетах, поэтому мы ее снять не могли, а стоит она больших денег. Если клиенты будут требовать возврат денег, то и их мы не сможем вернуть, так как они частично потрачены на аренды, зарплаты, рекламу и т.д.

Я и мой партнер буквально жили 2 месяца в самолетах и поездах, курсируя между городами. Когда я прилетал в город, в котором находился наш офис продаж, я прямиком ехал туда, выгонял из офиса всех и начинал сразу набирать новых сотрудников. Иногда даже не было времени проводить инспекцию. Параллельно собеседованию я делал продажи. Я за сутки, благодаря методу, который описал в книге, набирал штат в офис продаж из 2–3 человек, а так как подходило время монтажа, я набирал 10–20 бригад строителей, состоящих из 2–3 человек, также за одно собеседование. Каждый день был на счету.

После набора я проводил двухдневное обучение и летел далее. В некоторых городах к набору сотрудников и консультации клиентов бонусом прилетало общение с правоохранительными органами и заведением уголовных дел на экспродавцов. Скажу откровенно, я даже начал верить в успех организации и в то, что мы хоть бы выйдем в ноль. Но не тут-то было.

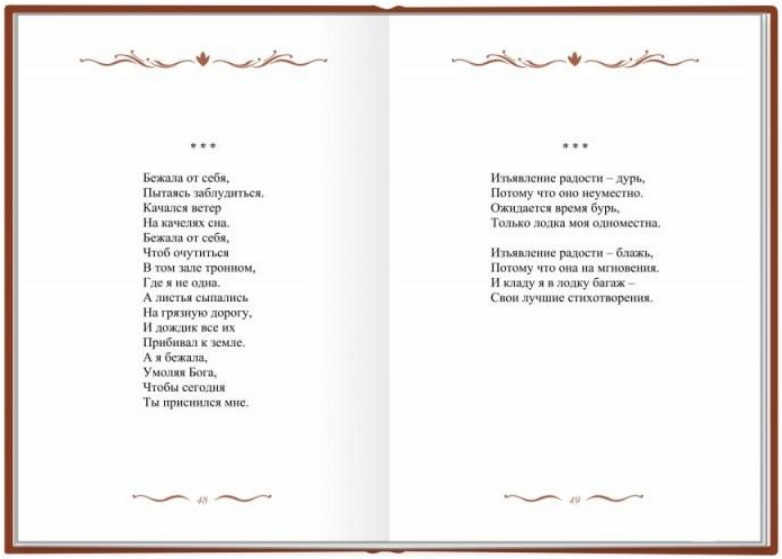
Когда вернулись обратно в Казань, выяснилось, что без нашей руки тут все началось сыпаться. Продавцы сделали огромное количество возвратов без нашего ведома. Оказалось, что ответственный за склад запорол нам все монтажи. Постоянно была пересортица, клиенты ругались и требовали возврата, а продавцы, чтобы от них отвязались, выдавали деньги без особых разговоров. Когда я посетил склад, у меня внутри, что-то надорвалось: на полу валялись комплектующие к теплицам, все пакеты разорваны, монтажники и кладовщик просто ходят по ним и гнут профили, поликарбонат разбросан по всему складу. Я настолько отчаялся, что хотел опустить руки и всё бросить, но долг перед клиентами взял вверх. Я собрал все мужество в кулак и начал в белой рубашке и брюках раскладывать всё по местам. Потом подошел партнер и помог мне. Мы закончили уборку и инспекцию склада уже поздно ночью, и результаты были удручающими. Не хватало несколько теплиц, а у десятков теплиц не доставало комплектующих.

Через пару дней мы узнали, что склад за две недели до нашего приезда в Казань вскрывали монтажники, так как кладовщик

12 июня армия Наполеона перешла реку Неман у Ковно и направила главный удар в стык между 1-й и 2-й Западными армиями, имея целью разъединить их и каждой по отдельности нанести поражение. Передовые отряды французской армии после переправы через Неман были встречены разъездом черноморской сотни лейб-гвардии казачьего полка, которые первыми и вступили в бой. Наполеон вторгся в Россию с 10 пехотными и 4 кавалерийскими корпусами общей численностью 390 тысяч человек, не считая главного штаба и подчинённых ему обозных частей, сапёров и гвардии. Из этих солдат только около половины были французами. По ходу войны, до конца 1812 г., на территорию России прибывало ещё пополнение, нарядные, тыловые, сапёрные и союзные части общей численностью более 150 тысяч человек.

Нашествие Наполеона на Россию застявило русский народ напрячь все силы для отражения агрессора. Казачество также приняло самое активное участие в Отечественной войне и дралось с напряжением всех сил. Общая численность казачьих войск к 1812 г. составила 117 тысяч человек. Война заставила мобилизовать все эти громадные ресурсы. Помимо многочисленных полков, охранявших протяженные границы империи, на войну против Наполеона были мобилизованы и выставлены все наличные силы Донского, Уральского и Оренбургского Войск. Основную тяжесть удара приняли на себя донские казаки. Донское казачество выставило к началу войны 64 полка, в ходе войны донцы дали ещё 26 полков. Вслед за Доном вторыми по численности направленных войск были казачьи войска с Урала. 43 полка направили они на борьбу с Наполеоном, в том числе 28 башкирских. В грозный час войны только Южный Урал дал в армию до 40 тысяч воинов. Оренбургские, башкирские, мещерские, тептярские, калмыцкие полки стали мощным резервом армии Кутузова на протяжении всей кампании. Но самой мощной поддержкой армии от Урала была военно-промышленная. Из 190 металлургических заводов России 158 находились на Урале, они производили 4/5 всего российского металла.

Казаки с первых дней начали наносить Великой Армии ощутимые уколы, которые становились все болезненней по мере её продвижения вглубь российских земель. С июня по сентябрь, т.е. во все время наступления наполеоновской армии, казаки непрерывно участвовали в арьергардных сражениях, нанося французам значительные поражения. Так, корпус Платова при отступлении от Немана прикрывал стык 1-й и 2-й армий. В нём, помимо донцов, с самого начала войны отважно воевал 1-й Башкирский казачий полк под командованием майора Лачина. Впереди французских войск шла польская уланская дивизия Рожецкого. 9 июня у местечка с символическим названием Мир казаки Платова применили излюбленный казачий тактический приём – вентерь. Небольшой отряд казаков имитировал отступление, заманил уланскую дивизию в кольцо казачьих полков, которую затем окружили и разгромили.



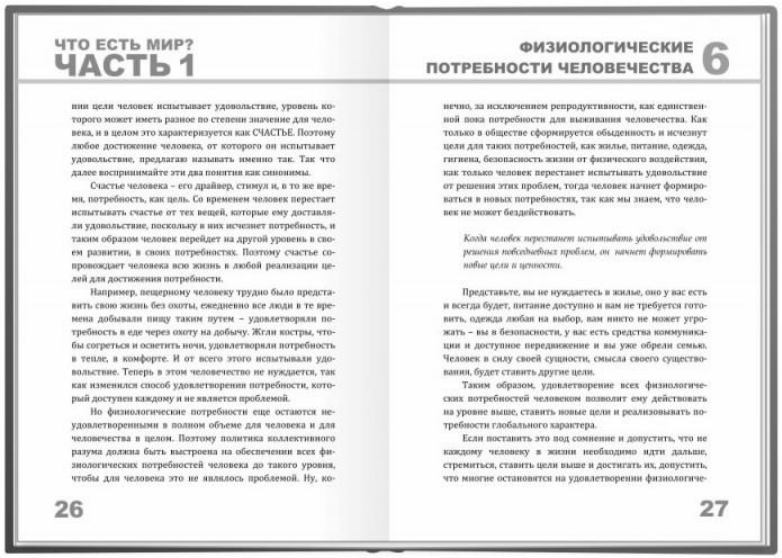
* * *

Бежала от себя,
Пытаясь заблудиться.
Качался ветер
На качелях сна.
Бежала от себя,
Чтоб очутиться
В том зале тронном,
Где я не одна.
А листья сыпались
На грязную дорогу,
И дождик все их
Прибивал к земле.
А я бежала,
Умоляя Бога,
Чтобы сегодня
Ты приснился мне.

* * *

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

Изъявление радости – блажь,
Потому что она на мгновения.
И кладу я в лодку багаж –
Свои лучшие стихотворения.



ЧТО ЕСТЬ МИР?
ЧАСТЬ 1

ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА 6

нии 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 – его 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 перейдет на другой уровень в своем развитии, в своих потребностях. Поэтому счастье сопровождает человека всю жизнь в любой реализации целей для достижения потребности.

Например, пещерному 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. Жгли костры, чтобы согреться и осветить ночи, удовлетворяли потребность в тепле, в комфорте. И от всего этого испытывали удовольствие. Теперь в этом человечество не нуждается, так как изменился способ удовлетворении 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 политика коллективного разума должна быть выстроена на обеспечении всех физиологических потребностей человека до такого уровня, чтобы для человека это не являлось проблемой. Ну, конечно, за исключением репродуктивности, как единственной пока потребности для выживания человечества. Как только в обществе сформируется обыденность и исчезнут цели для таких потребностей, как жилье, питание, одежда, гигиена, безопасность жизни от физического воздействия, как только человек перестанет испытывать удовольствие от решения этих проблем, тогда человек начнет формироваться в новых потребностях, так как мы знаем, что человек не может бездействовать.

Когда человек перестанет испытывать удовольствие от решения победивших проблем, он начнет формировать новые цели и ценности.

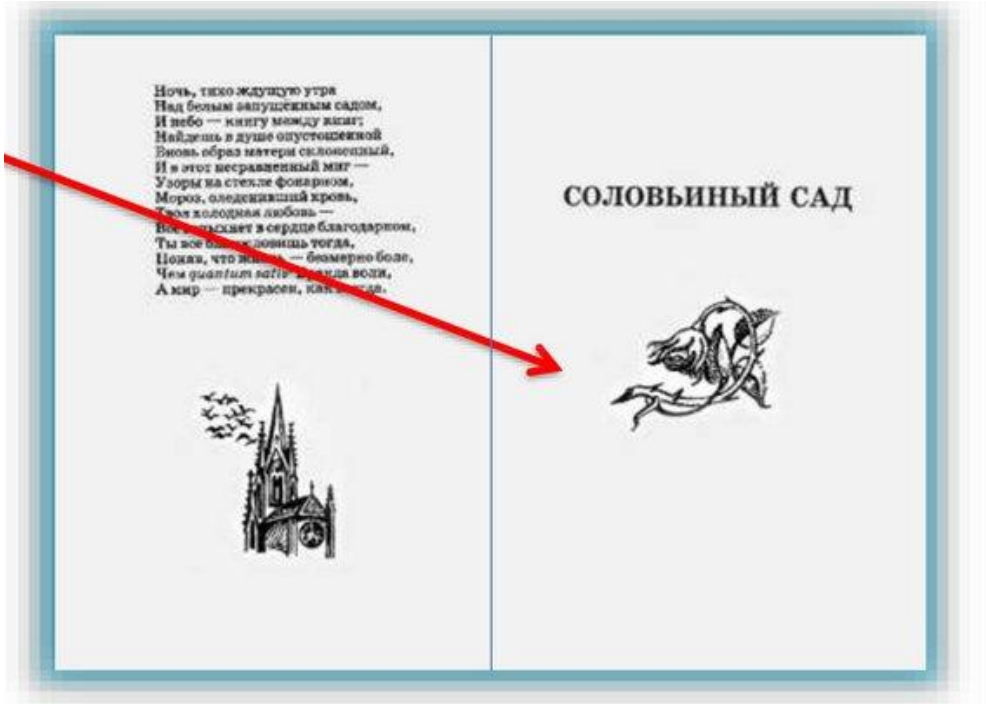
Представьте, вы не нуждаетесь в жилье, оно у вас есть и всегда будет, питание доступно и вам не требуется готовить, одежда любая на выбор, вам никто не может угрожать – вы в безопасности, у вас есть средства коммуникации и доступное передвижение и вы уже обрели семью. Человек в силу своей сущности, смысла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

Таким образом, удовлетворение всех физиологических потребностей человеком позволит ему действовать на уровне выше, 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 остановятся на удовлетворении физиологиче-

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 полиздания 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. Малоботуобинская алмазоносная площадь (Западная Якутия) 72
3.3. Далдыно-Алакитская 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 «Cacolo» (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 Яндексе, 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 видеофильмов 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