

العقود في مجال النشر

مجموعة أدوات
للمؤلفين
والناشرين





العقود في مجال النشر أدوات للمؤلفين والناشرين

© الويبو، 2024

هذا العمل مرخص بموجب ترخيص المشاع الإبداعي - نسب المصنف 4.0 دولي.

الطبعة الأولى: 2024

يجوز للمستخدم أن ينسخ هذا الإصدار ويوزعه ويكتفه ويترجمه ويؤديه علناً بما في ذلك لأغراض تجارية دون موافقة صريحة، شرط أن يكون المحتوى مصحوباً بإقرار بأن الويبو هي المصدر وأن يشار بشكل واضح إلى أي تغييرات على المحتوى الأصلي.

المنظمة العالمية للملكية الفكرية
34, chemin des Colombettes, P.O. Box 18
CH-1211 Geneva 20, Switzerland

الطريقة المقترحة للإشارة إلى هذا الدليل: المنظمة العالمية للملكية الفكرية
العقود في مجال النشر: مجموعة أدوات للمؤلفين و الناشرين (2024).
عنوان المنشور. جنيف: الويبو DOI 10.34667/tind.49379

wipo.int

ISBN: 978-92-805-3634-8 (النسخة المطبوعة)
ISBN: 978-92-805-3635-5 (النسخة الإلكترونية)

وينبغي ألا تحمل أي تكييفات /ترجمات/ مشتقات الشعار الرسمي للويبو، إلا إذا كانت الويبو قد أقرتها وصادقت عليها. ويُرجى الاتصال بنا من خلال الموقع الإلكتروني للويبو للحصول على الإذن.



ترخيص نسب المصنف 4.0 دولي (CC BY 4.0)

وبالنسبة لأي عمل مشتق، يرجى إضافة التنبيه التالي: "لا تتحمل أمانة الويبو أي التزام أو مسؤولية بشأن تحويل المحتوى الأصلي أو ترجمته."

الغلاف:

Getty Images / Shulz, Narvikk Unsplash /
Olia Gozha

وفي حال كان المحتوى الذي نشرته الويبو مثل الصور أو الرسومات البيانية أو العلامات التجارية أو الشعارات منسوبة إلى طرف آخر، فإن مستخدم هذا المحتوى يتحمل وحده مسؤولية الحصول على الحقوق المرتبطة بتلك المواد من صاحب أو أصحاب الحقوق.

منشور الويبو رقم 2001AR

وللاطلاع على نسخة من الترخيص، يُرجى زيارة الموقع التالي:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

وتُحال أية منازعة تنشأ في إطار هذا الترخيص، في حال لم يتم التوصل إلى تسوية ودية، إلى التحكيم طبقاً لقواعد التحكيم للجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيتال) السارية آنذاك. ويلتزم الطرفان بأي قرار تحكيم صادر وفقاً لذلك التحكيم ويُعتبر القرار النهائي لأي منازعة من هذا القبيل.

وإن التسميات المستخدمة في هذا الإصدار وطريقة عرض المواد فيه لا تعبر عن أي رأي للويبو بشأن الوضع القانوني لأي بلد أو إقليم أو منطقة، أو سلطاتها أو بشأن تعيين حدودها أو تخومها.

وإن الآراء والأفكار الواردة في هذا المنشور لا تعبر بالضرورة عن آراء الدول الأعضاء أو أمانة الويبو.

وإن ذكر شركات أو منتجات صناعية محددة لا يعني أن الويبو تؤيدها أو توصي بها على حساب غيرها من الشركات أو المنتجات ذات الطبيعة المماثلة والتي لم يتم ذكرها في هذا المنشور.

المحتويات

6	تمهيد
7	شكر وتقدير
8	الاختصارات
9	1 مقدمة
12	2 ما هو النشر؟
12	2.1 ملخص عن سلسلة القيمة
13	2.1.1 أدوار الأطراف المعنية الرئيسية
13	2.1.2 الترخيص
14	2.1.3 النشر الذاتي
14	2.1.4 الدعم للمؤلفين
15	2.2 المؤلفون والناشرون وحقوق المؤلفين أو حق المؤلف
15	2.2.1 تاريخ قانون حق المؤلف
16	2.2.2 نطاق حق المؤلف
17	2.2.3 استرداد حق المؤلف
17	2.2.4 مبتكرو المواد البصرية
17	2.2.5 الاستنساخ والقرصنة
19	2.2.6 التنازل عن حق المؤلف
19	2.3 سلسلة القيمة الخاصة بالنشر وعملية النشر
19	2.3.1 أصل العمل المنشور
21	2.3.2 القيمة المضافة للناس
21	2.3.3 الدفع
21	2.3.4 الترجمة
21	2.3.5 الرسوم التوضيحية والتصوير الفوتوغرافي
21	2.3.6 إعادة الإصدار والتوزيع والبيع
22	2.4 مسؤوليات المؤلف
23	2.4.1 التأليف المشترك
23	2.5 مسؤوليات الناشر
23	2.5.1 أسماء المؤلفين
24	2.5.2 الدفع
24	2.5.3 الأهمية والطلب
24	2.5.4 التصميم
24	2.6 نماذج النشر التقليدية
25	2.6.1 النشر العام أو الاستهلاكي أو التجاري
25	2.6.2 النشر التعليمي والأكاديمي
25	2.6.3 النشر المهني والتخصصي
26	2.7 نماذج النشر البديلة
26	2.7.1 الكتب الإلكترونية ونشر المحتوى الرقمي أولاً
26	2.7.2 النشر الذاتي والنشر الفخري والنشر الهجين
27	2.8 دور الوكيل الأدبي

3 العقود: لماذا وكيف

3.1 مبدأ العقود العادلة واتفاقيات الحد الأدنى من الشروط

3.2 العقود النمطية والمعمارية

4 عقود النشر: التفاصيل العملية الأساسية

4.1 مطلع العقد: أطراف العقد وموجز عن نطاق العمل

4.2 تاريخ سريان مفعول الاتفاقية ومدتها والاتفاقيات السابقة

4.3 منح الحقوق

4.3.1 الحقوق الحصرية وغير الحصرية

4.3.2 اللغة والمنطقة

4.3.3 مدة العقد: مدة الحماية الكاملة الممنوحة بموجب حق المؤلف أو الاتفاقيات ذات المدة المحددة

4.3.4 تعريف تنسيق/شكل المجلد

4.3.5 عدم إصدار اختصار للعمل أو مقتطف عنه

4.3.6 الطباعات اللاحقة

4.4 ضمانات وتعويضات المؤلف

4.5 الحقوق التي يحتفظ بها المؤلف

4.6 ما يسلمه المؤلف: طول النص، الرسوم التوضيحية، الصور، الأذونات، الفهرس

4.7 موافقة الناشر أو قراره بعدم النشر

4.8 التحرير وتصحيحات المؤلف والمسودات

4.9 النشر: الإطار الزمني والتنسيق/الشكل والتصميم والترويج

4.9.1 الإطار الزمني للنشر

4.9.2 التنسيق/الشكل: غلاف صلب، غلاف ورقي، كتاب إلكتروني، نسخة صوتية

4.9.3 العنوان، والغلاف، والوصف: الاستشارة والموافقة

4.9.4 الترويج للمؤلف وسيرته الذاتية والصور الفوتوغرافية

4.9.5 المواد التسويقية وسعر التجزئة المقترح

4.10 إعادة المسودة والمواد الأخرى التي تخص المؤلف

4.11 إشعار حق المؤلف

4.12 الحقوق المعنوية والتعديلات على العمل

4.13 الدفعات المسبقة

4.13.1 صفقات الكتب المتعددة: المحاسبة المنفصلة أو المشتركة

4.14 الإتاوات

4.14.1 الغلاف الصلب

4.14.2 طبعة الغلاف الورقي: التجارة والأسواق الضخمة

4.14.3 الكتاب الإلكتروني

4.14.4 الصوت

4.14.5 رسوم أو إتاوات الترجمة

4.14.6 نسخ مجانية أو ترويجية

4.15 الحقوق الفرعية

4.15.1 حقوق النشر التسلسلي الأول والثاني

4.15.2 الإصدارات في مناطق أخرى

4.15.3 إصدارات التنسيق الأخرى

4.15.4 حقوق الترجمة

4.15.5 حقوق نوادي الكتب

4.15.6 حقوق الطباعات الكبيرة الحجم

4.15.7 رخصة مجانية للأشخاص ذوي الإعاقة البصرية

4.15.8 حقوق الاختصار

4.15.9 حقوق وأذونات المختارات

4.15.10 الإصدارات التعليمية

4.15.11 التسويق

4.15.12 الصوت

4.15.13 الراديو

4.15.14 حقوق الأفلام والتلفزيون والمسرح

4.15.15 حقوق التأجير والإعارة

4.15.16 حقوق قواعد البيانات المتاحة على الإنترنت

4.15.17 حقوق الأقراص المضغوطة/الصوتية CD-ROM

63	4.15.18 التكنولوجيا الرقمية وأدوات التعلم والمحتوى الذي تعود ملكيته إلى الناشر
64	4.15.19 الترخيص الجماعي
66	4.15.20 تسليم الاتفاقيات الفرعية
66	4.16 بند الأفلام
66	4.17 المحاسبة: البيانات والمدفوعات والتحقق من الحسابات ووسائل الانتصاف
66	4.17.1 البيانات والمدفوعات
67	4.17.2 التحقق من الحسابات ووسائل الانتصاف
67	4.17.3 ملاحظة حول الضرائب
68	4.18 نسخ المؤلف
68	4.19 إنهاء الاتفاقية: وقف عمليات النشر، ومعدل البيع، والنسخ/المواد المتبقية
69	4.20 إنهاء الاتفاقية: الإفلاس أو التصفية
69	4.21 انتهاك حق المؤلف
70	4.22 القوة القاهرة
70	4.23 النزاعات وتفسير بنود العقد
70	4.24 القانون المطبق أو المعمول به
71	4.25 نقل الحقوق التعاقدية
71	4.26 حق الرفض الأول/حق الأولوية
72	4.27 عدم المنافسة
73	4.28 بند الوكالة
73	4.29 الاتفاقيات الكاملة والسابقة
73	4.30 التوقيع ونسخ العقد
74	5 بعد العقد
75	6 خاتمة
77	روابط مفيدة
77	معلومات حول حق المؤلف: المبادئ والأذونات والقرصنة والأسئلة الشائعة للمؤلفين
78	المسائل الأخرى المتعلقة بالنشر
79	الجمعيات الدولية للمؤلفين والمترجمين والفنانين
80	المنظمات والجمعيات العالمية المعنية بأنشطة النشر
80	جمعيات الوكلاء الدولية
81	حق المؤلف والملكية الفكرية وحق الإعارة للجمهور والترخيص الجماعي والمنظمات ذات الصلة
81	مراجع إضافية حول المسائل التعاقدية، الحملات، والشروط العادلة، والعقود النموذجية
83	المصادر والمراجع الأخرى

لعبت المنظمة العالمية للملكية الفكرية لسنوات عديدة دوراً فعالاً في دعم المبدعين في جميع الدول الأعضاء فيها، وتزويدهم بالأدوات اللازمة لإدارة حق المؤلف والحقوق المجاورة.

وتعكس المبادرة التي أطلقتها الويبو في عام 2018 والمعروفة باسم "دائرة الناشرين" هذا الالتزام. وتهدف هذه الشراكة بين القطاعين العام والخاص إلى تعزيز نقل المعرفة داخل قطاع نشر الكتب، وبناء المهارات وتحسين المعايير المهنية على أساس إطار قانوني سليم، وخاصة في البلدان النامية. والهدف الشامل لهذه المبادرة هو تعزيز مجال النشر وتحسين فعاليته والتفاعل العالمي بشأنه في جميع مناطق العالم.

وضمن إطار هذه المبادرة، بدأت المنظمة العالمية للملكية الفكرية في عام 2021 في تطوير مجموعة الأدوات، مع التركيز بشكل خاص على تمكين المؤلفين والناشرين. والهدف من ذلك هو تزويد هؤلاء المبدعين والمحترفين بقائمة مرجعية لأهم العناصر الأساسية التي ينبغي أخذها في الاعتبار خلال صياغة العقود وإبرامها.

وللحصول على منشور متوازن يلبي احتياجات كل من المؤلفين والناشرين، تم تكليف شخصين مرموقين بمهمة صياغة المحتوى: السيد براين وافوارووا، رئيس رابطة الناشرين في جنوب أفريقيا (PASA)، والسيدة إيزوبيل ديكسون، الشاعرة الجنوب أفريقية الشهيرة ورئيسة قسم الكتب في وكالة بليك فريدمان الأدبية في المملكة المتحدة. ويعود الفضل في نجاح هذا المنشور، إلى حد كبير، إلى التفاني الدؤوب والمساهمات القيمة التي قدمها برايان وإيزوبيل، والالذان استندا إلى تجاربهما العملية الواسعة التي اكتسبها خلال السنوات القليلة الماضية.

وتم التشاور مع الأطراف المعنية طوال عملية إعداد هذا المنشور للتأكد من أن مجموعة الأدوات تقدم معلومات شاملة ومتوازنة لقارئها. وأود أن أعرب عن خالص امتناني لجميع الجهات التي ساهمت في إعداد هذا المنشور من خلال الملاحظات والتعليقات والمساهمات القيمة التي قدمتها، بما في ذلك جمعية الفنانين التشكيليين الأوروبيين (EVA)، ومجلس الكتّاب الأوروبيين (EWC)، ومنتدى المؤلفين الدولي (IAF)، والاتحاد الدولي للمنظمات المعنية بحقوق الاستنساخ (IFRRO)، والرابطة الدولية للناشرين (IPA) والمجموعة الدولية للناشرين في مجال العلوم والتكنولوجيا والطب (STM).

وآمل بشدة أن يشكل هذا المنشور مورد عملي للمؤلفين والناشرين على حد سواء؛ وهو مخصص بشكل خاص للذين يعيشون في العالم النامي، ويقدم إرشادات لا تقدر بثمن بشأن العناصر التعاقدية الرئيسية التي يجب أخذها في الاعتبار خلال مختلف مراحل رحلة النشر.

سيلفي فوربان

نائبة المدير العام للويبو

شكر وتقدير

العقود في مجال النشر: تم تطوير "مجموعة أدوات للمؤلفين والناشرين" تحت الإشراف العام لسيلفي فوربان (نائبة المدير العام للويبو) وبينوا مولر (مدير شعبة إدارة حق المؤلف في الويبو) وقام بتأليفها براين وافوارووا وإيزوبيل ديكسون. وقامت أنيتا هوس-إيكروهلث (المستشارة السابقة لشعبة إدارة حق المؤلف في الويبو) وميوكي مونرويغ (مسؤولة برنامج، شعبة إدارة حق المؤلف في الويبو) بتنفيذ المشروع.

وكانت المراجعات والتعليقات التي قدمها عدد من الخبراء، بما في ذلك باربرا هايز وكارلو لافيزاري وكارولا ستريول وكارولين مورغان وخوسيه بورغينو ونينا جورج، مفيدة جدا لمجموعة الأدوات.

وأخيرا، نتوجه بالشكر إلى الزملاء في هيئة التحرير والتصميم في شعبة المنشورات والتصميم التابعة للويبو على إدارة إنتاج التقرير.

الاختصارات

AG	نقابة المؤلفين
AI	الذكاء الاصطناعي
ALCS	جمعية التراخيص وجمع الإتاوات للمؤلفين
ANZ	أستراليا ونيوزيلندا
APNET	شبكة الناشرين الأفارقة
BBC	هيئة الإذاعة البريطانية
BCC	المجلس البريطاني لحقوق المؤلف
CEATL	المجلس الأوروبي لجمعيات المترجمين الأدبيين
CMO	منظمة الإدارة الجماعية
DACS	جمعية حق المؤلف للتصميم والفنانين
EU	الاتحاد الأوروبي
EVA	جمعية الفنانين التشكيليين الأوروبيين
EWC	مجلس الكتاب الأوروبيين
FAQ	الأسئلة الشائعة
FEP	اتحاد الناشرين الأوروبيين
FTOC	مدة الحماية الكاملة الممنوحة بموجب حق المؤلف
GST	الضريبة العامة على المبيعات
IAF	المنتدى الدولي للمؤلفين
IFRRO	الاتحاد الدولي لمنظمات حقوق الاستنساخ
IP	الملكية الفكرية
IPA	الرابطة الدولية للناشرين
OA	الوصول المفتوح
OER	الموارد التعليمية المفتوحة
PLR	حق الإعارة للجمهور
POD	الطباعة حسب الطلب
RRO	منظمة حقوق الاستنساخ
SOA	جمعية المؤلفين
STM	المجموعة الدولية للناشرين في مجال العلوم والتكنولوجيا والطب
TBMA	سيتم الاتفاق على ذلك في وقت لاحق
TDM	التنقيب عن النصوص والبيانات
VAT	الضريبة على القيمة المضافة
WAL	جميع اللغات وجميع أنحاء العالم
WEL	اللغة الإنجليزية وفي جميع أنحاء العالم
WGGB	رابطة الكتاب في بريطانيا العظمى
WIPO	المنظمة العالمية للملكية الفكرية

من خلال لمحة موجزة عن التشريعات المتعلقة بمبدأ حق المؤلف (بما في ذلك حقوق المؤلفين) ومكونات عقود النشر، يسعى منشور "العقود في مجال النشر: مجموعة أدوات للمؤلفين والناشرين" إلى تقديم معلومات قيمة للمؤلفين والناشرين ووكلائهم المحتملين حول اتفاقيات النشر باعتبارها إحدى أهم العوامل للعمل المشترك والعلاقات الودية. ويعتمد العقد على القدرة على إدارة التراخيص لاستغلال المصنفات المحمية، ويحمي الأطراف الموقعة، ويضمن عائدات عادلة لكل من المؤلف والناشر، بالإضافة إلى المؤلفين والمساهمين الآخرين مثل الرسامين والمترجمين. ويشكل العقد سجلاً لحقوق والتزامات الأطراف، ومرجعاً واضحاً ودليلاً يمكن الرجوع إليه في حال نشوء أي نزاع في المستقبل. وبفضل هذه الأسس القوية الواضحة المعالم، يمكن للناشرين (والوكلاء، حيثما ينطبق ذلك) أن يلعبوا دوراً قيادياً في إنتاج إبداعات المؤلفين وتوزيع أعمالهم في جميع أنحاء العالم وعلى نطاق واسع.

وتقول أحد الأمثلة المعروفة: "لتربية طفل واحد تحتاج إلى قرية بأكملها". وينطبق هذا القول أيضاً على النشر والجهود الجماعية المبذولة لكتابة العمل من قبل المؤلف وتحريره وإنتاجه ونشره - أي إعداد كتاب. والنشر هو مشروع إبداعي وتجاري واسع النطاق، يعمل على تكييف النصوص الأصلية للكتب لتوزيعها في العديد من الأشكال، ويسمح ذلك لمختلف القراء (والمستمعين)، من جميع الأعمار والخلفيات، التعلم من مختلف الكتب التعليمية والثقافية وغير الخيالية والاستمتاع بالمصنفات الأدبية - مع استخدام كلمة "أدبي" بمعناها الأوسع نطاقاً، أي بطريقة تغطي جميع أنواع القصص والشعر. وترتبط كلمة "كتاب" في مجموعة الأدوات هذه بالعديد من أشكال الملكية الفكرية، وتنطوي على مشاركة المعرفة، وتوفير القصص في أشكال مطبوعة ورقمية. وتشير مجموعة الأدوات هذه في كثير من الأحيان إلى "المؤلف" بطريقة تشمل الكتاب والمترجمين والرسامين والمصورين. ونظراً لتعدد أشكال ووسائل النشر، فإن المراجع المتاحة هي أيضاً متعددة، وتتناول المبادئ العامة، وتركز في معظمها على النشر العام أو التعليمي أو التجاري، وسيتم توفير أيضاً روابط ومواد إضافية حول بعض المجالات الاهتمام المحددة.

وتجدر الإشارة إلى وجود اختلافات كبيرة بين النشر التجاري والنشر التعليمي. وتوفر مجموعة الأدوات هذه نظرة عامة على هذين النوعين من النشر، على الرغم من أن بعض الاعتبارات التعاقدية المقترحة قد تكون ذات أهمية أكبر لأحد نوعي النشر أكثر من الآخر. وفي قطاع التجارة، يميل المؤلف بشكل عام إلى المبادرة في كتابة الكتاب من دون أن يحصل على أي دفعة مسبقة على الوقت الذي خصصه للكتابة والبحث، وبعد أن ينتهي من الكتابة يتصل بالناشر لنشر العمل وترويجه. وفي مجال التعليم، تفرض عادة المناهج الدراسية ومتطلباتها التي يجب إنتاجها؛ إذ يكلف الناشر المؤلفين المناسبين بكتابة العمل وإعداده وفقاً لمتطلبات المنهج الدراسي. ويتطلب إعداد الكتب العديد من المتخصصين، بما في ذلك الرسامين والمدرسين الذين يختبرون المواد التعليمية بين المتعلمين. ويتطلب

ذلك أيضا إرسال الكتب إلى السلطات التعليمية للحصول على موافقتها وإلى مؤسسات التعليم العالي للتأكد من مطابقتها مع المقررات الدراسية. والعقود التعليمية هي عادة معقدة بسبب كمية المواد الأخرى المضافة إلى النص، مثل الرسوم التوضيحية والجدول والرسوم البيانية وأدوات التعلم الأخرى. ويزداد الأمر تعقيداً مع التكنولوجيا واستخدام الأصول الرقمية، بما في ذلك البرامج الحاسوبية المستخدمة لتحويل الكتب المدرسية البسيطة إلى مواد تعليمية. ويستدعي ذلك إبرام عقود واتفاقيات أكثر تعقيداً مع عدة أطراف مختلفة. وعندما يكون ذلك ممكناً، ستحاول مجموعة الأدوات تحديد الاختلافات في الاعتبارات التعاقدية.

ونأمل أن تكون هذه الملاحظات مفيدة للمؤلفين، والناشرين الجدد والناشئين (أو الوكلاء)، وأعضاء جمعيات الكتاب أو جمعيات الناشرين التي تأسست حديثاً والذين يرغبون في فهم الهيكل العام والشروط المحتملة لاتفاقيات النشر بشكل أفضل ليتمكنوا من إدارة علاقاتهم المهنية بشكل فعال. ونأمل أن تشكل مجموعة الأدوات هذه مرجعاً مفيداً للأشخاص الذين يعملون في الأسواق الناشئة بشكل خاص، حيث لا تزال هياكل النشر في مرحلة التطوير. وفي هذه الأسواق، قد لا يكون الناشر قادرين على الوصول بسهولة إلى الإرشادات والموارد المتعلقة بقضايا حقوق المؤلفين والتشريعات الخاصة بحق المؤلف والملكية الفكرية بشكل عام. وعقد النشر العادل هو عقد يتم فيه الاعتراف بمصالح المؤلف والناشر وتحديد الالتزامات بوضوح.

ولكن مجموعة الأدوات هذه لا تقدم توصية بمجموعة محددة من الشروط الذي يجب أن تنص عليها العقود ولا تقدم المشورة القانونية، ويعود ذلك إلى تعدد الأنظمة القضائية المعنية، ولكنها محاولة لشرح الشروط التعاقدية الرئيسية وتحديد الممارسات الجيدة. ولا تهدف مجموعة الأدوات هذه أيضاً إلى أن تحل محل العقود المعيارية التي تم التفاوض عليها أو تحديد تلك التي لم يتم التفاوض عليها بعد، أو تحديد حجم الأتعاب التي تتقاضاها الأطراف المعنية بشكل عام وغيرها من الشروط أو القواعد المعتمدة بين منظمات المؤلفين وهيئات النشر التجارية على سبيل المثال.

وبالإضافة إلى ذلك، يمكن تطبيق مجموعة الأدوات هذه على الأطر القانونية خارج الاتحاد الأوروبي بشكل خاص. ففي الاتحاد الأوروبي، ينتج عن مجموعة التقييدات والاستثناءات والحقوق التعاقدية الفردية خليط من المعايير القانونية التي قد يكون لها مجتمعة تأثير مختلف على العقد الفردي لا يمكن تسليط الضوء عليها بشكل كاف ضمن إطار هذه النظرة العامة.

إن التنوع الغني لمنظومة النشر العالمية - من النشر الذاتي والناشرين المستقلين الصغار وصولاً إلى الشركات الكبرى - ينعكس من خلال الأنواع المتعددة من المنشورات المتاحة، والأنواع المختلفة من الأعمال التي يتم صياغتها وإنتاجها وبيعها أو ترخيصها في أشكال متعددة. ويتم عرض الأعمال على القراء في أشكال مطبوعة مختلفة، بالإضافة إلى الكتب الإلكترونية والصوتية، والتي يمكن إتاحتها على مجموعة متنوعة من المنصات وآليات التوزيع. وفي بعض الأحيان تتم إدارة هذه الأشكال المتنوعة والحقوق ذات الصلة من قبل المؤلف مباشرة، ولكنها تدار بشكل عام من خلال العلاقة المهنية بين المؤلف والناشر.

ووفقاً للتقاليد الأنجلو أمريكية وخاصة فيما يتعلق بالكتب التجارية، يمكن أن يتم تعيين وكيل أدبي لتمثيل مؤلف الكتب التجارية للتفاوض بشأن إدارة المصالح الإبداعية والتعاقدية والتجارية للمؤلف وتوجيهها وبيع الكتب، علماً أنه ليس لدى جميع المؤلفين وكلاء. وفي العديد من الأسواق الناشئة لا يوجد حتى الآن العديد من الوكلاء (أو لا يوجد أي وكيل على الإطلاق)، على الرغم من أنه قد يكون لدى مؤلف موجود في بلد ما وكيل مقيم في مكان آخر إذا كان هذا الوكيل يتمتع بخبرة عالمية. وعلى الرغم من عدم تقبل بعض الناشرين الموجودين في مناطق معينة لفكرة الوكلاء، إلا أن المزيد من شبكات النشر تتكيف بشكل تدريجي مع المؤلفين الذين يمثلهم الوكلاء. وفي الوقت نفسه، يواصل العديد من المؤلفين في مختلف أنحاء العالم العمل بشكل مباشر مع الناشرين، سواء من باب الاختيار أو بدافع الضرورة.

وقد تبدو الأعمال التجارية المتعلقة بالكتب محيرة في نطاقها بمجرد أن تبدأ في التعمق أكثر في مختلف أقسامها. ولكنها في الأساس بسيطة للغاية: مؤلف، نص، ناشر، قارئ ومبدأ حقوق المؤلفين أو التشريعات المتعلقة بحق المؤلف (والعناصر التي تربطهم معًا). ويحتوي العقد على العناصر الإبداعية والتجارية التي يجب أخذها في الاعتبار، بالإضافة إلى الضمانات الأساسية التي توفرها الاتفاقيات المكتوبة لكلا الطرفين. ويعكس العقد المبرم بين المؤلف والناشر (مع وكيل أو بدونه) مسؤوليات وحقوق كل طرف، والعائدات المحتملة وكيفية تقاسمها ضمن إطار حق المؤلف.

ومهمة العقد هي بلورة المبادئ التي تحكم الحقوق المركزية والاتفاقية التجارية بين المؤلف والناشر، بشكل واضح وبسيط ودقيق قدر الإمكان. ورغم وجود اختلافات في تفاصيل النهج التعاقدية المُتَّبَع في ثقافات النشر في مختلف البلدان (والتي تتأثر أيضاً بالاختلاف في الأنظمة القانونية)، فإن مبادئ علاقة العمل هذه لإعداد كتاب ما تطورت في العديد من أنحاء العالم بشكل متشابه إلى حد كبير على مدى العديد من القرون. وحتى في ظل التغيرات العميقة الناتجة عن الانتشار الواسع للقراءة الرقمية والنشر الرقمي، والنماذج الجديدة المعتمدة مثل الاشتراكات وتدفق الإيرادات المشتركة، تبقى مبادئ عقود النشر المركزية أساسية لعلاقات النشر المهنية. وهذا الأمر مهم جداً خاصة في عصرنا هذا الذي شهد ارتفاعاً في القرصنة الرقمية ووصول الذكاء الاصطناعي. وهناك أيضاً العديد من التحديات لمبادئ حقوق المؤلفين وحق المؤلف، ولحقوق المؤلفين وسعي الناشرين للحصول على إيرادات عادلة لاستثماراتهم الفردية في مجال صنع الملكية الفكرية العالية الجودة ومشاركتها.

ولقد نشأت العديد من التحركات على المستوى الحكومي والإقليمي المناهضة لاستخدام المواد المحمية بموجب حق المؤلف في تدريب النماذج اللغوية الكبيرة (LLMs). وفي الوقت الحالي، يسعى العديد من الناشرين ومنظمات الكتاب والوكلاء في جميع أنحاء العالم إلى حماية الإبداع البشري في مجال التأليف وقيمه من خلال صياغة نصوص تعاقدية تنطبق على الناشر والمؤلف وتتماشى مع السيناريوهات الجديدة الناجمة عن الانتشار الواسع لأدوات الذكاء الاصطناعي واستخدامها. والأمر المشجع هو توافق العديد من المنظمات (بما في ذلك جمعيات المؤلفين والناشرين، والمنظمات المعنية بحقوق الاستنساخ، والهيئات العالمية مثل الويبو واليونسكو) على أن الذكاء الاصطناعي له إيجابياته وسلبياته. فمن ناحية، قد يؤدي هذا إلى إحداث ثورة في طريقة إنشاء المحتوى ونشره، ومن ناحية أخرى، يؤثر بشكل كبير على الملكية الفكرية وحق المؤلف. ونأمل أن تحقق المداولات الجارية نوع من التوازن الحقيقي بين الإيجابيات والسلبيات.

2 ما هو النشر؟

2.1 ملخص عن سلسلة القيمة

دعونا نتخذ خطوة إلى الوراء لنأمل طبيعة مشروع النشر بحد ذاته ونطاقه. وتبدأ سلسلة القيمة بالمؤلف والعمل، وبدونهما لا يمكن أن نصل إلى عملية النشر. والنشر هو عملية إتاحة الملكية الفكرية أو تحويل الأعمال الأصلية إلى أشكال يمكن للجمهور الوصول إليها، وذلك بطريقة تولد إيرادات للمؤلف والأشخاص الذين يساهمون في إعداد العمل للنشر. ويتعاون المؤلفون مع الناشرين حتى يتمكنوا من الاستفادة من مجموعة واسعة من الخبرات، ووضع اللمسات الأخيرة على العمل وإتاحته للقراء على نطاق أوسع.

ومن حيث المبدأ، يتمتع كل مؤلف بالحق في الحصول على إيرادات مناسبة ومتناسبة عند استغلال عمله. وفي الوقت نفسه، المؤلف هو الذي يقرر كيفية إتاحة عمله، فعلى سبيل المثال، يمكنه جعل أجزاء منه متاحة مجاناً. ويشكل تجار التجزئة والناشرون جزءاً من سلسلة القيمة، وإن إبرام العقد المناسب مع الناشر الذي ينتج العمل يوضح جميع النقاط المهمة. وتشمل هذه النقاط، على سبيل المثال، ما يلي: موعد تسليم المؤلف لنص الكتاب وتوقيت الإنتاج ومختلف النسخ التي يتلقاها المؤلف وترتيبات البيع أو ترتيبات الترخيص الأخرى، والواجبات الأخرى التي تقع على عاتق دار النشر. ويحتوي النص المتفق عليه أيضاً على مدة سريان العقد وبموجب أي شروط، وماذا يحدث في حال وجود نزاعات، ومتى يتم إنهاء العقد، مع الأخذ في الاعتبار أنه في بعض البلدان قد تخضع هذه النقاط لقوانين محددة.

ورغم أن معظم المبادئ التعاقدية موجودة منذ عقود عديدة، شهد النشر العالمي تطوراً هائلاً منذ تسعينيات القرن العشرين. فقد شهدنا تقدماً تكنولوجياً سريعاً مع تطور نماذج التسليم الرقمية وطرق بيع الكتب على الإنترنت، وتطورت أيضاً بعض عناصر عقود النشر وفقاً لذلك. فعلى سبيل المثال، تم إضافة بنود تتعلق بترخيص التنسيقات الإضافية، مثل النسخة الصوتية، وبالتالي نشأت الحاجة إلى أخذ عناصر جديدة بالاعتبار، مثل موافقة المؤلف على الراوي أو ضرورة التشاور فيما بينهما. وتجري حالياً العديد من المناقشات حول موضوع الاشتراكات في الكتب الصوتية والإلكترونية وبثها، والوصول المفتوح (OA)، والذكاء الاصطناعي وغيرها من المسائل التي نشأت بسبب الإمكانيات التكنولوجية الجديدة. ولكن، في العقود العادلة، تبقى المبادئ الأساسية الواضحة قائمة ويجب أن يسعى الناشر والمؤلفون إلى إيجاد أرضية تعاقدية مشتركة والتكيف مع مثل هذه التطورات بطريقة تحمي حق المؤلف والمصالح المشتركة وجهود الإبداع البشرية.

2.1.1 أدوار الأطراف المعنية الرئيسية

يتمحور العمل بشكل أساسي حول: الكاتب (أو المترجم) ونصه، والرسام (أو المصور) وصوره. وبالإضافة إلى ذلك، توجد التزامات متبادلة بين المؤلف والناشر بشأن العمل. يكتب المؤلف الكتاب أو يلتزم بكتابته، ويقوم بإكماله وتحريره (بالتعاون مع قسم التحرير لدى الناشر) خلال فترة زمنية محددة. ويلتزم الناشر بتحرير العمل ونشره وفق معايير محددة، وخلال فترة زمنية معينة من تاريخ توقيع العقد، أو من تاريخ استلام النص النهائي إذا كانت عملية الكتابة أو التحرير لم تنته بعد.

ومن حيث المبدأ، يمنح المؤلف عادةً الناشر الحق الحصري في استغلال العمل لصالحهما المشترك طوال مدة الاتفاق بينهما لعدد من السنوات أو خلال مدة الحماية الكاملة الممنوحة بموجب حق المؤلف أو تلك التي تحددها التشريعات المتعلقة بحق المؤلف. ويكون الناشر عادةً متخصصين في تجارة الكتب ويمكنهم تحسين جودة كتاب المؤلف وغلافه من خلال التحرير والتصميم، وهم الذين يبذلون جهود التسويق والبيع والتوزيع وجمع الإيرادات.

ويتولى الناشر إدارة الكتاب طوال الفترة التي يكونون فيها مسؤولين عن نشره وخلال معظم مراحل سلسلة القيمة (يرجى الاطلاع على القسم 2.3). وتبدأ السلسلة إما بعمل تم تكليفه من قبل الناشر، أو بمسودة كتاب قدمها المؤلف (أو وكيل المؤلف نيابة عنه). وتشمل المراحل التالية للعمل عمليات التحرير والإنتاج، يليها التسويق والتوزيع وأخيرًا إصدار طبعات جديدة وعملية إعادة الطبع. وخلال مختلف هذه المراحل، يتأكد الناشر من أن إحرار التقدم في العمل بشكل مستمر، بما في ذلك إعادة طباعة الإصدارات الحالية وإنتاج إصدارات جديدة (بعد تصحيح المحتوى أو إضافة محتوى جديد أو إعادة تصميم الغلاف) عند الضرورة. وتستمر هذه الجهود حتى يتوقف الطلب على العمل / الكتاب، أو حتى يصبح الناشر غير قادر على تلبية احتياجات السوق، وفي هذه المرحلة تعود الحقوق إلى المؤلف (يرجى الاطلاع على القسم 4.19).

2.1.2 الترخيص

يحدد العقد اللغة المتفق عليها والمنطقة التي يحق للناشر نشر العمل فيها. ويمنح أيضا الناشر الحق في طباعة العمل ونسخه وتوزيعه في أشكال مختلفة - أي الحقوق الأساسية أو حقوق "المجلد" (على سبيل المثال، نوع أو شكل الغلاف الصلب والغلاف الورقي، وفي معظم الحالات، تنسيقات الكتاب الإلكتروني أيضًا). وقد يقوم الناشر في بعض الحالات بإصدار تراخيص لأطراف ثالثة لاستغلال العمل على نطاق أوسع، وفقا لمجالات خبرتهم المحددة، وذلك لكي يستفيد المؤلف والناشر من العمل بشكل أكبر. وقد تشمل هذه الحقوق الثانوية أو الفرعية ما يلي:

- الترجمات إلى لغات أخرى؛
- النشر بنفس اللغة في مناطق أخرى؛
- إنتاج العمل بتنسيقات أخرى مثل النسخة الصوتية أو طباعة العمل باستخدام أحرف كبيرة؛ أو
- التكيف المتخصص لفئات أخرى من القراء، مثل الإصدارات لأغراض تعليمية أو الروايات المصورة.

وفي بعض البلدان، يشمل العقد أيضًا أحكامًا تتعلق بالإدارة الجماعية للعمل، من خلال منظمات الإدارة الجماعية المعنية (CMOS)، والتي تقوم غالبًا بإدارة الحقوق الثانوية مثل النسخ في محلات النسخ، أو الإعارة في المكتبات العامة، أو النقل القانوني للملفات بواسطة أجهزة USB.

وقد يقوم الناشر أيضًا ببيع تراخيص للنشر التسلسلي (أي لتقسيم العمل إلى عدة أقسام ونشرها)، أو لنشر مقتطفات في المجلات أو الصحف (حقوق النشر التسلسلي)، أو قراءة العمل على الراديو. وبالنسبة للنشر التجاري العام، قد يتحكم الناشر في بعض الحالات القليلة في حقوق بيع الأفلام

والتلفزيون والمسرحيات المقتبسة (حقوق الشاشة والدراما) والمنتجات المرتبطة بالشخصيات الواردة في الكتاب (التسويق). ولكن، قد يحتفظ بها المؤلف في كثير من الحالات لإدارتها بنفسه أو للعمل مع وكلاء أو متخصصين آخرين بشكل مباشر. ويحكم اتفاق تعاقد يوضح حقوق وواجبات المؤلف والناشر العلاقة بينهما ومختلف الجوانب المشتركة المتعلقة بالعمل أو الكتاب. ويميل الناشر إلى الاحتفاظ بأكثر عدد ممكن من الحقوق، ويجب أن يفكر المؤلفون جيداً لتحديد الحقوق التي يريدون منحها للناشر. ويجب أن يأخذ المؤلف بعين الاعتبار الخيارات المتاحة له ومدى قدرة الناشر على استغلال تلك الحقوق، خاصة وأن المؤلفين غالباً ما يكونون في موقف أضعف عندما يمنحون ترخيصاً أو ينقلون حقوقهم.

2.1.3 النشر الذاتي

يستغل بعض المؤلفين حالياً التكنولوجيات الرقمية وتكنولوجيات الطباعة التي تتطور بسرعة ومنصات التواصل الاجتماعي لنشر أعمالهم والترويج لها. ويرى العديد من الأشخاص ذوي المهارات التقنية فوائد النشر الذاتي الذي يخولهم بالاحتفاظ بالدخل الكامل من المبيعات الرقمية أو مبيعات الطباعة حسب الطلب (POD) أو مبيعات الطباعة لعدد قليل من النسخ. ومع ذلك، يفضل معظم المؤلفين التعاون مع الناشرين الذين يقدمون خدمات التحرير الاحترافي، وتحرير النسخ، والمراجعة، والتصميم، وقنوات التوزيع من خلال سلاسل بيع الكتب بالتجزئة (والمتاجر الكبرى في بعض الأسواق)، والذين يساهمون في تحسين انتشار العمل من خلال الوصول إلى المزيد من تجار التجزئة والقراء من خلال البنية التحتية وشبكة العلاقات الذي يملكها الناشر. ويتطلب النشر الذاتي، من دون الاستعانة بخدمات ناشر خارجي متخصص، اتخاذ تدابير مختلفة فيما يتعلق بترتيبات الطباعة والبيع، والتي لن تتم مناقشتها هنا.

2.1.4 الدعم للمؤلفين

في بعض الحالات، واعتماداً على الترتيبات التقليدية وظروف السوق، قد يختار المؤلفون العمل من خلال وكيل، إذا تمكنوا من تعيين وكيل لإدارة شؤونهم الأدبية بشكل عام. ويمكن أن يساعد الوكيل في إعداد العمل وتحريره قبل تقديمه إلى الناشرين، والتفاوض على شروط صفقة المؤلف وعقده مع الناشرين، وبيع بعض الحقوق مباشرة نيابة عن المؤلف. وقد تشمل هذه الحقوق، التي قد يرغب المؤلف في الاحتفاظ بها وعدم منحها للناشر، على سبيل المثال، بعض الحقوق الإقليمية وحقوق الترجمة وحقوق الأفلام والتلفزيون والمسرح وغيرها من حقوق التحويل. ويجب أن تكون الخيارات التي يتخذها المؤلف والناشر واضحة بالنسبة لهما حتى يتمكنوا من الدخول في اتفاقيات مفيدة إلى كليهما إلى أقصى درجة ممكنة. ويعمل الوكلاء الأدبيون نيابة عن المؤلف على صفقات الوساطة والتفاوض على العقود، ويتقاضون أجورهم من المؤلف من خلال نسبة عمولة من جميع أرباح المؤلف طوال مدة هذه العقود.

ويمكن للمؤلفين أيضاً العمل بشكل مباشر مع المنظمات المحلية لتنمية الكتاب أو جمعيات المؤلفين الوطنية (حيثما وجدت) للحصول على المشورة بشأن القضايا الحاسمة. ويتعامل الناشر وبعض الوكلاء في مختلف البلدان مع جمعيات تجارية يمكنها معالجة القضايا المهمة، على الرغم من أنه ينبغي توخي الحذر للتأكد من عدم انتهاك هذه النصائح وهذا التعاون لقوانين المنافسة الوطنية. وفي بعض الحالات، تم تطوير اتفاقيات قياسية بين جمعيات المؤلفين وجمعيات الناشرين تحتوي على أفضل الممارسات، وهي مفيدة لكل من المؤلفين والناشرين. ولكن، يمكن لأي مؤلف أيضاً أن يكتسب المعرفة والخبرة اللازمتين لفهم العقود والتفاوض عليها. وتلعب جمعيات المؤلفين على وجه الخصوص دوراً هاماً في هذا المجال. ويمكن لهذه المنظمات، على سبيل المثال، أن تقدم لأعضائها عقوداً نموذجية أو توصيات مجانية (بشرط أن تسمح لها قوانين المنافسة الوطنية بذلك). ويمكن لمنظمات المؤلفين أيضاً إبرام عقود قياسية مُلزِمة مع جمعيات النشر في بعض الأنظمة القضائية.

ويجب أن يتأكد الناشر من قدرتهم على استغلال الحقوق التي يحصلون عليها بشكل فعال، ويجب أن يقدم المؤلفون أعمالاً ذات مستوى جيد، وفقاً لما تم الاتفاق عليه. ويجب أن يتسم التواصل بين الطرفين بالوضوح وأن يقدم الدعم لبعضهما البعض خلال عمليات الكتابة والتحرير والنشر، وأن يفهما بشكل واضح مسؤولياتهما المتعلقة باستراتيجية تسويق الناشر ومشاركة المؤلف في التسويق. وإن وجود علاقة مفتوحة ومدارة بشكل جيد بين الناشر والمؤلف (مع أو بدون وكيل) يمكن أن تكون مفيدة للطرفين، وفي بعض الحالات، قد تستمر مدى الحياة، مما يؤدي إلى إنتاج منشورات متعددة وتحقيق إيرادات كبيرة للطرفين. ورغم أن العقد يعد أداة بالغة الأهمية في هذه العملية، إلا أنه لا يمكن أن يحل محل الإدارة الجيدة للعلاقة. والسيناريو المثالي هو أن تعمل جميع الأطراف بشفافية لتحقيق المنفعة المشتركة، والتواصل بوضوح وتمكين كل طرف من القيام بعمله على أفضل وجه ممكن.

2.2 المؤلفون والناشرون وحقوق المؤلفين أو حق المؤلف

من "يملك" العمل؟ المؤلف هو الذي يملك حقوق الملكية الفكرية للإبداع الفكري. وبمجرد أن يعبر المؤلف عن أفكاره الأصلية أو يدونها من خلال كتابتها أو تسجيلها، فإن شكل التعبير عن هذه الأفكار يصبح محمياً بموجب تشريعات أو قانون حق المؤلف (تختلف نصوص الأحكام وفقاً لتشريعات البلد). وقد يُنصح المؤلفون بالاحتفاظ بأدلة مؤرخة لأعمالهم الأصلية، مثل المسودات المكتوبة بخط اليد والملفات الإلكترونية، لإثبات ملكيتهم للعمل، ويشمل ذلك الأدلة التي تثبت إرسالهم مثل هذا العمل إلى الناشرين أو الوكالات أو المراجعين. ولا يحمي حق المؤلف الأفكار، ولكنه يحمي التعبير الأصلي عن تلك الأفكار بواسطة الكلمات أو الصور. ويختلف تحديد مفهوم "الأصالة" بين مختلف الأنظمة القضائية.

ولا يوجد قانون دولي موحد لحق المؤلف، وقد تكون حقوق المؤلفين وحقوق العمل محمية بطرق مختلفة في بلدان مختلفة. فعلى سبيل المثال، تركز أنظمة حقوق المؤلفين في فرنسا، من الناحية القانونية، على المؤلف كشخص وعلى حقوق المؤلف المعنوية، ولكن حق المؤلف يركز على العمل ويُعتبر شكلاً من أشكال استخدام العمل. وفيما يتعلق بالإدارة العملية لإيرادات الأعمال، يوجد تداخل كبير، ففي كلا النظامين يكون الشخص الذي ابتكر العمل، أي المؤلف، هو الذي يتحكم بطريقة استخدام العمل.

2.2.1 تاريخ قانون حق المؤلف

تطور قانون حق المؤلف في جميع أنحاء العالم على مر القرون. وفي عام 1710، صدر أول قانون لحق المؤلف في إنجلترا، وهو قانون "آن" (Statute of Anne)، وهو يعتبر "قانوناً لتشجيع التعلم، من خلال منح نسخ الكتب المطبوعة لمؤلفيها أو مشتري هذه النسخ، خلال الأوقات المذكورة فيه". وقد توسع نطاق أحكام هذا القانون تدريجياً من مجرد نسخ الكتب، ليشمل أيضاً مجموعة متنوعة من الأعمال الإبداعية بما في ذلك الترجمات. وفي فرنسا، تم منح أول حماية للملكية الفكرية لمؤلفي المسرحيات في عام 1792، لحمايتهم من الرقابة الحكومية، على سبيل المثال، أو من القرصنة والسرقة الأدبية. وتم تنقيح أنظمة حق المؤلف في مختلف البلدان من خلال اتفاقيات دولية وإقليمية. ومن الأمثلة على ذلك اتفاقية برن (المنقحة) لحماية الأعمال الأدبية والفنية، التي اعتمدت لأول مرة في عام 1886، ثم تمت مراجعتها عدة مرات في عام 1896 (باريس)، و1908 (برلين)، و1928 (روما)، و1948 (بروكسل)، و1967 (ستوكهولم) و1971 (باريس).¹

1 يمكنك الاطلاع على المزيد من التفاصيل حول الاتفاقية على موقع الويب، بالإضافة إلى مزيد من المعلومات حول معاهدة الويبو اللاحقة بشأن حق المؤلف (1996) ومعلومات أساسية حول معاهدات حق المؤلف: https://www.wipo.int/treaties/ar/ip/berne/summary_berne.html

2.2.2 نطاق حق المؤلف

ينشأ حق المؤلف عند إنتاج العمل، سواء كتابةً أو بطريقة أخرى. وبالتالي، قد يتمتع المؤلفون بحق المؤلف في أعمال متنوعة مثل محتوى الرسائل ونصوص الخطابات والمقابلات والكتب والقصائد والقصص القصيرة والمقالات والأغاني، إذا كانت هذه الأخيرة مدونة أو مسجلة بأي شكل من الأشكال، أو متوفرة على شكل إلكتروني، مثل النسخة الصوتية. ويتم تعريف "الأعمال الأدبية" من الناحية القانونية على أنها الأعمال المكتوبة أو المنطوقة أو المغناة - ويشمل ذلك أيضًا الجداول ومختارات المصنفات الأدبية وقواعد البيانات والبرامج الحاسوبية ومواد التصميم التحضيرية الخاصة بها. وتجدر الإشارة إلى ضرورة التمييز بين التعبير عن المحتوى والشكل المادي الذي قد يتخذ هذا المحتوى - ومن هنا فإن متلقي الرسالة يملك التجسيد المادي لتلك الكلمات ولكن لا يمكنه نشرها دون إذن كاتب الرسالة. (تجدر الملاحظة أنه في بعض الأنظمة القضائية، وخاصة حيث يجب الالتزام بشرط الاستخدام العادل كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية، قد لا يكون هذا الإذن مطلوبًا). وبالمثل، يمتلك المؤلف مسودة ورقية خاصة به ويمكنه بيعها لهواة الجمع، ولكن لا يجوز لهواة الجمع نشر محتوياتها إذا لم يسمح المؤلف بذلك أو إذا كان قد منح الحقوق حصريًا إلى الناشر.

وما هو حق المؤلف بالنسبة للمالك (في حالة الورثة - أي الأشخاص الذين يتم نقل الحق أو المسؤولية إليهم قانونًا، في الحالات التي يسمح فيها التشريع الأساسي بمثل هذا النقل)؟ وهم قادرون على السماح أو منع ما يلي:

- النسخ؛
- توزيع النسخ؛
- نقل المحتوى إلى الجمهور من خلال الأداء العلني والبث والعرض والبرامج التفاعلية؛
- تأجير العمل/المصنف وإعارته؛
- ترجمة العمل/المصنف وتعديله/تكييفه؛
- إتاحة المصنف على الإنترنت.

وبالإضافة إلى ذلك، تلعب نزاهة عمل المؤلف دورًا رئيسيًا، ويعني ذلك أن المؤلف يستطيع أن يرفض إصدار نسخة مختصرة عن كتابه أو تغييره، على سبيل المثال. وهذا الأمر مهم بالنسبة لعملية التحرير، على سبيل المثال، أو خلال إعداد الكتب الصوتية المختصرة أو إصدارات مختصرة عن الكتب.

إن حقوق الملكية الفكرية (النصوص أو الرسوم التوضيحية) التي يقدمها المؤلف إلى الناشر تعود إلى المؤلف، في حين أن حق المؤلف فيما يتعلق بتصميم وإنتاج الكتاب المنشور يعود إلى الناشر. إذ يمنح المؤلف حق المؤلف لاستغلال العمل وحمايته لتحقيق المنفعة المشتركة. ويبقى هذا الترتيب قائمًا لمدة (أ) محدودة (8 أو 12 أو 20 سنة، على سبيل المثال)، أو (ب) طوال مدة سريان حق المؤلف (عادة ما تكون من 50 إلى 70 سنة بعد وفاة المؤلف وذلك بحسب القوانين المعنية في كل بلد). وبعد وفاة المؤلف ينتقل حق المؤلف إلى تركته الأدبية أو ورثته أو أصحاب الحق، ما دام الناشر يواصل استغلال العمل، حتى انتهاء العقد أو انتهاء مدة سريان حق المؤلف.

وعلى الرغم من أن حقوق المؤلفين وحق المؤلف في العمل تعود إلى المؤلف، إلا أنه إذا كان قد رخص مجموعة من الحقوق الحصرية للناشر، فلا يجوز له بعد ذلك استخدام هذا العمل/المصنف بطريقة تتنافس مع هذه الحقوق الممنوحة للناشر أثناء مدة الترخيص. ومع ذلك، فإن الاستخدام لأغراض ترويجية، مثل المقتطفات القصيرة على موقع المؤلف على الإنترنت، قد يكون مفيدًا للطرفين ومتفقًا عليه فيما بينهما. ويجب أن يحصل المؤلفون على إذن خطي من الناشر لاستخدام المواد بشكل مستقل، ويشمل ذلك استخدامها في منشورات أخرى، إلا في حال تم منح الحقوق بشكل غير حصري ويستثنى من ذلك أيضًا الحقوق المحفوظة التي ظلت خارج اتفاقية الترخيص.

2.2.3 استرداد حق المؤلف

قد تعود الرخصة إلى المؤلف بغض النظر عن مدة العقد إذا نفذ العمل من الأسواق أو لم يعد موجودًا في السوق بسبب عدم وجود طلب عليه أو انخفاض الطلب عليه. وقد تعود الرخصة أيضًا لأسباب أخرى، مثلًا، إذا قرر الناشر عدم الاستمرار، أو إذا أفلس أو قام بتصفية شركته. وتتم تغطية مثل هذه الحالات وضمان إعادة الترخيص في بنود محددة تتعلق بالإعادة والتصفية في العقود أو في بعض التشريعات الوطنية. وهذه الأمور حيوية لحماية حقوق المؤلفين والفرص الاقتصادية عندما يتوقف الناشر عن النشر بنجاح أو يضطر إلى التوقف عن العمل. وتجدر الإشارة إلى أنه في بعض البلدان، يخضع استرداد الحقوق إلى القانون، أو قد يتم اتباع نهج مختلفة فيما يتعلق بالإصدارات المطبوعة والإلكترونية. ويجب على أطراف العقد الالتزام بهذه القوانين والمعايير الوطنية، حيثما ينطبق ذلك.

2.2.4 مبتكرو المواد البصرية

في كثير من الأحيان يقوم الناشر بدمج مصنفات المؤلفين المحمية بموجب حق المؤلف مع مصنفات مبتكري المواد البصرية والتي هي محمية بموجب حقوق مؤلف منفصلة. ويتم إنشاء مجموعة واسعة من حقوق الملكية الفكرية الإضافية للكتب من خلال:

- رسامي كتب الأطفال والروايات المصورة؛
- الأشخاص المسؤولين عن إعداد الجداول والخرائط والرسوم البيانية للكتب التعليمية؛
- مصممي الزخارف التوضيحية للروايات؛
- المصورين الذين قد يكون عملهم موضوع كتاب فني كامل، أو الذين تُستخدم صورهم في كتيبات الإرشادات، وكتب الطبخ، والمذكرات، والسير الذاتية، وتصميمات الغلاف.

وعندما يقوم الناشر بتطوير مفهوم الكتاب وتنظيم مساهمات الأطراف المختلفة (على سبيل المثال، في قصة قصيرة أو مختارات شعرية)، فقد يتم الاتفاق بين الأطراف يحتفظ بموجبه كل مساهم بحق المؤلف في عمله ويمنح ترخيصًا للناشر لاستخدامه، ويتلقى حصة متفق عليها وحصة من الإتاوات. وفي المقابل، ووفقًا للنظام القضائي، وخاصة في البلدان المتأثرة بالتقاليد القانونية الأمريكية، قد يقوم الناشر بتصميم وتطوير مشروع حيث يمتلك حق المؤلف في المشروع الإجمالي، ويتفق مع المساهمين على القيام بعملهم مقابل الحصول على أجر محدد ودون الحصول على حصة دائمة من الإيرادات المحرزة. وفي البلدان التي تستلهم أنظمتها من الأنظمة الأمريكية، يكون العمل الذي ينتجه موظف في دار نشر أثناء عمله على كتاب ما ملكًا للناشر ولا يملك حق المؤلف فيه. ولكن هذا الأمر لا ينطبق على البلدان التي تتبع أنظمة حق المؤلف حيث توجد عقود منفصلة للتوظيف وترخيص حقوق الملكية الفكرية الخاصة بالمؤلف.

2.2.5 الاستنساخ والقرصنة

من المهم بطبيعة الحال أن نأخذ في الاعتبار حقوق الكتاب الأصليين والأشخاص الذين يملكون حق المؤلف عند الاقتباس من الأعمال الأدبية والرسومية واستنساخها إلى حد يتجاوز ما هو مسموح به بموجب قانون حق المؤلف المعمول به. ويجب أن يكون الناشر والمؤلفون واضحين بشأن ما إذا كان لدى الأطراف الخارجية الحق في استخدام العمل إذا رغبت في:

- تجميع مختارات من المقالات أو القصص أو القصائد؛
- اقتباس أقسامًا من المصنف المحمي بموجب حق المؤلف؛
- استنساخ المخططات أو الرسوم البيانية أو الجداول أو صور الفنان لاستخدامها في كتاب أو مقال أو مدونة.

وينبغي الحصول دائماً على إذن خطي عندما تكون المصنفات محمية بموجب حق المؤلف، وحتى في حالة عدم التأكد من ضرورة الحصول على إذن، فذلك ليس عذراً لعدم الحصول على الأذونات المناسبة. ومن المهم هنا أن نتعرف على الفروقات والتباينات في قوانين حق المؤلف الوطنية، على سبيل المثال، بين البلدان التي تتبنى مقاربة "التعامل العادل" في المملكة المتحدة وتلك التي تتبنى مقاربة "الاستخدام العادل" في الولايات المتحدة. وهناك العديد من الاختلافات القضائية الأخرى، استناداً إلى نظام من الاستثناءات والتقييدات المحددة بوضوح، كما هو الحال في الاتحاد الأوروبي.

يساعد الناشرون المؤلفين على حماية مصنفاتهم من خلال التأكد من عدم وجود أي استخدام غير مصرح به أو قرصنة. وفي حال حدوث نسخ غير قانوني أو حتى بيع غير قانوني، يتعين عليهم اتخاذ الإجراءات اللازمة لضمان إيقاف الاستخدام غير القانوني، ومحاولة الحصول على تعويض عن الاستخدام غير القانوني للمواد إذا كان ذلك ممكناً. وتتطلب أنشطة الإنفاذ هذه في كثير من الأحيان موارد كبيرة، والتي عادة لا يملكها المؤلف.

ولمزيد من الموارد التفصيلية حول حق المؤلف والقرصنة والمسائل المتعلقة بسرقة حق المؤلف، يرجى الاطلاع على الروابط المفيدة. وفيما يلي أيضاً بعض الموارد المحددة:

- يتم توفير ملخص أساسي عن حق المؤلف من قبل جمعية التراخيص وجمع الإتاوات للمؤلفين (ALCS).²
- لمزيد من الموارد التفصيلية حول تشريعات حق المؤلف والقواعد الأخرى للقطاع الأوروبي، يمكن التواصل مع مجلس الكتاب الأوروبيين (EWC)³ أو المجلس الأوروبي لجمعيات المترجمين الأدبيين (CEATL).⁴
- يمكن للناشرين الاتصال باتحاد الناشرين الأوروبيين (FEP).⁵

ومن الجدير بالذكر هنا أن التطورات السريعة الأخيرة في مجال الذكاء الاصطناعي التوليدي ركزت الانتباه بشكل كبير على العديد من النماذج اللغوية الكبيرة (LLMs) الرئيسية التي تستخدم كميات هائلة من مواد حق المؤلف غير المرخصة لتدريب التعلم الآلي، مع استجابة مقترحات قانون الذكاء الاصطناعي الأوروبي لهذا الأمر⁶ وأصدرت جمعية الناشرين في المملكة المتحدة بياناً يفيد بأن أعضاءها لا يجيزون استخدام مصنفاتهم المحمية بموجب حق المؤلف لتدريب أو تطوير أو تشغيل نماذج الذكاء الاصطناعي، خارج أي ترتيبات ترخيص متفق عليها.⁷ وهناك إصرار واسع النطاق على أن نماذج الذكاء الاصطناعي التوليدي يمكن وينبغي تطويرها بطريقة قانونية ومستدامة. وقد صدرت بيانات مماثلة وتبنتها منظمات الناشرين والمؤلفين في مناطق أخرى، ووضحت هذه البيانات أنه في حين يجوز للناشرين استخدام الذكاء الاصطناعي في عملياتهم، يجب تطوير نماذج الذكاء الاصطناعي بطريقة قانونية ومستدامة وأخلاقية. وإن ترخيص حق المؤلف هو نهج مناسب للحرص على موافقة صاحب الحق وحصوله على إيرادات من مصنفاته المحمية بموجب حق المؤلف التي يتم استخدامها لتطوير نماذج الذكاء الاصطناعي التوليدي. ونتيجة لهذا، بدأ بعض المشاركين الجدد في مجال النماذج اللغوية الكبيرة في السعي للحصول على تراخيص "للتدريب العادل"، الأمر الذي رحبت به نقابة المؤلفين الأمريكية.⁸

www.alcs.co.uk/copyright-basics-for-writers 2

<https://europeanwriterscouncil.eu> 3

www.ceatl.eu 4

<https://fep-fee.eu> 5

<https://www.europarl.europa.eu/topics/en/article/20230601STO93804/eu-ai-act-first-regulation-on-artificial-intelligence> 6

<https://www.europarl.europa.eu/topics/en/article/20230601STO93804/eu-ai-act-first-regulation-on-artificial-intelligence> 7

<https://authorsguild.org/news/ag-supports-fairly-trained-ai-licensing-model/> 8

2.2.6 التنازل عن حق المؤلف

في بعض البلدان التي تطبق فيها قوانين حق المؤلف (وليس تشريعات حق المؤلف)، يجوز للمؤلفين أن يرخصوا للناشرين الحق في استخدام حقوق الملكية الفكرية الخاصة بهم (وفقًا لترتيبات مختلفة ووفقًا للظروف). ويجب ألا يتنازلوا عن حق المؤلف الخاص بهم، فالتنازل هو نقل ملكية حق المؤلف بشكل كامل وبالتالي لا يعود المؤلفون يملكون حق المؤلف في هذا العمل. وعندما يتنازل المؤلف عن الحقوق إلى الناشر، يفقد المؤلف فعليًا السيطرة على تحرير نصه ولا يُنسب إليه العمل عند استنساخه. وفي حالة التنازل، حتى لو أفلس الناشر فإن حق المؤلف لا يعود تلقائيًا إلى المؤلف. وإن تنازل المؤلفون عن حق المؤلف ليس ممارسة مألوفة في النشر التجاري، لأنها ليست ضرورية للنشر الناجح وتضر بدخل المؤلفين وآفاق هذا الدخل على المدى الطويل. وعلى الرغم من أنه يُطلب من المؤلفين التنازل عن حق المؤلف بشكل أكبر في العقود الصحفية الأكاديمية والجامعية، فإن الترخيص الحصري يكفي، فلا حاجة للتنازل عن حق المؤلف لترخيص الحقوق الفرعية أو حماية حق المؤلف. وغالبًا ما يكون استخدام الترخيص بدل التنازل كافيًا ويضمن عدم تنازل المؤلف عن جميع الحقوق وبالتالي يكون قادرًا على استخدام عمله الخاص في المنشورات المستقبلية طالما لا يتعارض ذلك مع الترخيص الحصري.⁹ وقد تكون هناك استثناءات لهذه القاعدة العامة، مثل المشاريع التي ينتجها الناشر مع فرق من المؤلفين، مثل الموسوعات، وبعض الكتب المدرسية، والأعمال المرجعية، ومُختارات المصنفات الأدبية.

وفي بعض الأنظمة القضائية، قد يكون المؤلفون الذين يمكنهم التنازل عن حق المؤلف الخاص بهم والذين يتنازلون عنه، مؤهلين للحصول على حق الإعارة للجمهور (PLR) في المناطق المعنية، كما قد يتلقون إيرادات من منظمات الإدارة الجماعية، وفقًا للسياق القانوني في البلد المعني.

ولا يوجد قانون دولي موحد لحق المؤلف يُنظم ممارسات النشر، وقد تنطبق أنظمة مختلفة لحق المؤلف بحسب المنطقة التي تُمارس فيها عمليات النشر.

2.3 سلسلة القيمة الخاصة بالنشر وعملية النشر

2.3.1 أصل العمل المنشور

تبدأ سلسلة قيمة النشر عادةً بعمل المؤلف، أي الفكرة والكتابة. ولكن، قد يختلف هذا الأمر في بعض المجالات مثل النشر التعليمي ليشمل المراحل التالية:

- احتياجات السوق أو التعليم التي أجرى الناشر أبحاثًا بشأنها؛
- تحديد المؤلف المناسب؛
- ورش عمل ودورات تدريبية حول المتطلبات؛
- كتابة وتطوير مسودة العمل، غالبًا بمشاركة أكثر من مساهم، ويشمل ذلك النص والرسوم البيانية والجداول والرسوم التوضيحية.

وبالنسبة للنشر التجاري وخاصة الروايات، يكتب المؤلف عادةً كتابًا ثم يبحث عن ناشر بشكل مباشر أو من خلال وكيل. واليوم يختار عدد أكبر من المؤلفين، وخاصة في الأسواق الأكبر (أو الأسواق التي تعتمد بشكل أكبر على الوسائل الإلكترونية)، نشر كتبهم بأنفسهم والترويج لها من خلال الموزعين أو مباشرة إلى تجار التجزئة في شكل مطبوع أو إلكتروني. وتكمن قيمة الناشرين الجيدين في الجهود

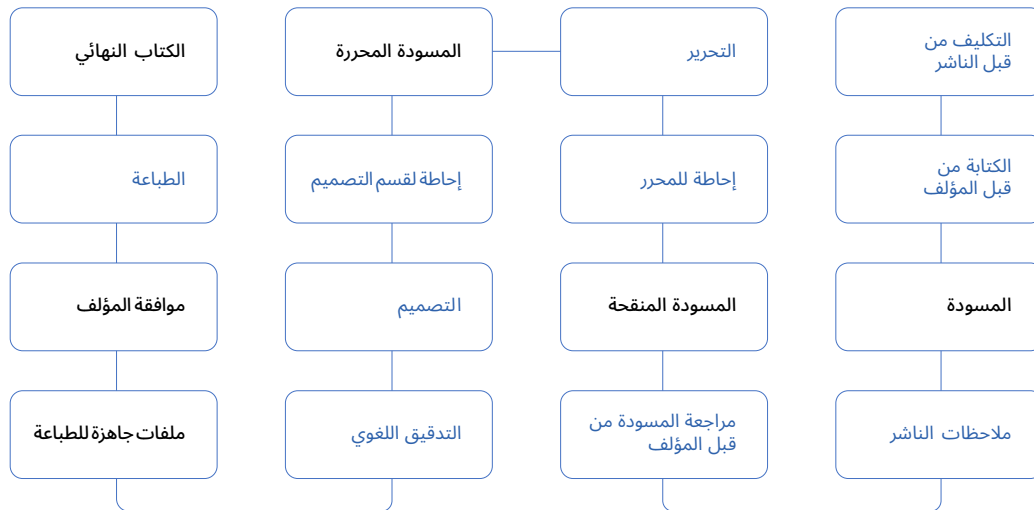
9 يمكن العثور على مثال من نقابة المؤلفين الأمريكية (AG) هنا:

www.authorsguild.org/industry-advocacy/authors-keep-your-copyrights-you-earned-them/

التي يقدمونها في بعض المجالات مثل التحرير والتصميم، وتمويل تطوير الكتاب، والتخزين والتوزيع، وحماية حق المؤلف، واستغلال الحقوق الثانوية. والقيمة المضافة للوكلاء هي قدرتهم على التفاوض للحصول على صفقات أفضل للمؤلفين مع الناشرين، وبيع الحقوق الثانوية وحماية حق المؤلف. ويختار بعض المؤلفين التركيز على الكتابة والاعتماد على الناشر أو الوكيل في بقية المسائل، على الرغم من أن لديهم الكلمة الأخيرة في القرارات التعاقدية أو المالية، ويُفضل مؤلفون آخرون القيام بكل شيء بأنفسهم بما في ذلك إدارة حقوقهم. ولكل نهج إيجابيات وسلبيات، ويجب أن يفكر المؤلفون جيداً بمواردهم وخبرتهم وقدراتهم قبل اتخاذ أي قرار بشأن النهج الذين سيتبعونه.

وتختلف عادة سلسلة القيمة الخاصة بالنشر التعليمي عن تلك الخاصة بالنشر التجاري، ولكن قد يكون هناك نقاط مشتركة. ففي بعض أنواع المنشورات مثل منشورات السيرة الذاتية وغيرها من المنشورات غير الخيالية، يمكن للناشر أن يكون صاحب الفكرة وأن يكلف مؤلفاً بكتابة كتاب معين، بنفس الطريقة التي يكلف بها الناشر مؤلف لإعداد مواد تعليمية. وعلى نحو مماثل، يقوم بعض مؤلفي المواد التعليمية، وخاصة تلك المتعلقة بالتعليم العام، بإنتاج أفكار وكتابة الكتب بشكل استباقي ثم التوجه إلى الناشرين المناسبين للبحث في إمكانية نشر أعمالهم.

يعرض الشكل 1 مراحل العمل لمشروع تم تكليفه من قبل الناشر. عند الانتهاء من الكتاب، يمكن أيضاً إنتاج الكتاب على شكل إلكتروني بالإضافة إلى طباعته.



الشكل 1: مراحل العمل الأساسية لمشروع تم تكليفه من قبل الناشر. المصدر: براين وافوارووا.

وفي حالة النشر التعليمي، يكون الشكل 1 مفصلاً بشكل أكبر، وذلك لأن سلسلة القيمة هي أكثر تعقيداً. وكما أشرنا إليه سابقاً فيما يتعلق بالنشر التعليمي، يقوم الناشر بتكليف المؤلفين المناسبين بكتابة وتطوير المواد التعليمية وفقاً للاحتياجات المحددة للمناهج الوطنية. ويعمل الناشر والمؤلف معاً لإقامة ورش عمل حول المواد التعليمية يُشارك فيها المتعلمون والمعلمون، وذلك للتأكد من فعاليتها كأدوات تعليمية. ويقوم الناشر والمؤلف بإعداد المواد للحصول على موافقة السلطات التعليمية. ويمكن أن تشمل ورش العمل هذه أدوات تعليمية معقدة مثل الأصول الرقمية والتقييمات وآليات تقديم الملاحظات. ويستمر الناشر والمؤلف في العمل معاً طوال فترة استخدام هذه المواد التعليمية للتأكد من أنها تلبّي احتياجات التعلم وأن المعلمين والمتعلمين مدربين بشكل كافٍ على استخدام المواد.

2.3.2 القيمة المضافة للناشر

بشكل عام، بعد أن يكتب المؤلف مسودة الكتاب، يقوم الناشر بالأنشطة التالية والتي تعكس قيمته المضافة:

- استعراض الأقران (في حالة النشر الأكاديمي)؛
- تحرير المحتوى؛
- تحرير النسخ والتدقيق اللغوي؛
- تكليف جهات لتطوير الرسوم التوضيحية والمواد الرسومية الأخرى؛
- تصميم الكتاب بما في ذلك الغلاف.

2.3.3 الدفع

بالنسبة للنشر التجاري وخاصة الروايات، تبدأ العملية عادة، كما أشرنا إليه سابقاً، بقيام المؤلف بكتابة العمل ومن ثم التواصل مع الناشر أو الوكيل. ويتحمل الناشر أيضاً مسؤولية تمويل العملية برمتها، ويشمل ذلك دفع مبلغ مقدم/مسبق للمؤلف في بعض حالات النشر التجاري والتعليمي. وتعتبر الدفعات المسبقة ممارسة أكثر شيوعاً في النشر التجاري لأن المؤلف يُعدّ العمل الكتابي قبل التعاقد مع الناشر، وهو ما لا يحدث غالباً في النشر التعليمي.

2.3.4 الترجمة

إذا أراد الناشر نشر عمل مؤلف مكتوب بلغة أخرى، فإنه قد يسعى للحصول على الحقوق اللازمة بعد قراءة عينة مترجمة بواسطة مترجم (بشري) مُتمرس ويطلب ترجمة كاملة من المترجم ويعمل معه لتحرير النص النهائي. وفي بعض الحالات، قد يقدم المؤلف أو الناشر الذي أصدر الكتاب باللغة الأصلية ترجمة كاملة لتسهيل عمليات البيع. ووفقاً للاتفاقية بين الأطراف المعنية، يدفع بعض الناشرين للمترجمين مبلغاً مقطوعاً مقابل عملهم، من دون حصولهم على أي إتاوات، بينما يدفع بعض الناشرين للمترجمين مبلغاً مسبقاً ويحصلون أيضاً على إتاوات. وفي كثير من الأحيان تخصص نسبة من الإتاوات للمترجم وتؤخذ من حصة الإتاوات المخصصة للمؤلفين (مما يؤدي إلى تخفيض حصتهم). ويجب أن يوضح المؤلفون والمترجمون (مع وكلاء أو بدونهم) هذه المسائل فيما بينهم وأن يتفاوضوا مع الناشرين وفقاً لذلك.

2.3.5 الرسوم التوضيحية والتصوير الفوتوغرافي

يتعاون الناشر أيضاً مع مبدعي الفنون البصرية والمصورين والمصممين خلال إعداد الكتب المصورة وكتب الأطفال والكتب الفنية الأخرى. وفي بعض الحالات، يجب أن يحصل الرسامون والمصورون أيضاً على إتاوات بصفتهن مساهمين مشاركين لا سيما إذا كان حجم مساهماتهم في العمل كبيراً، ولكن عندما تكون الرسوم التوضيحية الواردة في العمل قليلة قد لا يحصلون على إتاوات ويرتبط ذلك بترتيبات العمل التعاقدية.

2.3.6 إعادة الإصدار والتوزيع والبيع

في مجال التعليم وبعض الكتب الواقعية، يحرص الناشر على تحديث الكتاب بشكل منتظم من خلال العمل مع المؤلف لتطوير إصدارات جديدة لتعكس تغيّر متطلبات المناهج الدراسية أو الامتحانات. وفي جميع الأحوال، يضمن الناشر أيضاً توفر الكتاب بشكل مستمر، من خلال إعادة طباعة الكتاب وتخزينه وتوزيعه، في شكل مطبوع ورقمي (غالباً باستخدام موزعين وسطاء وتجار جملة) وذلك لضمان وصول الكتاب إلى تجار التجزئة والمكتبات والمؤسسات التعليمية، الذين يشكلون الوسيلة المباشرة

لحصول القراء على الكتاب، ويكون الناشر مسؤولاً عن ترويج العمل للمستخدمين، بدءاً من القراء العامين الذين يبحثون عن الترفيه أو المعلومات في النشر التجاري، وصولاً إلى المتعلمين والمعلمين في حالة الكتب التعليمية. وقد يقوم بعض الناشرين - وخاصة الناشرين المستقلين الأصغر حجماً أو الناشرين الذين يغطون مجالات متخصصة مثل الشعر أو الفن أو المجلات الأكاديمية أو المواضيع المتخصصة - ببيع نسبة كبيرة من أعمال مؤلفيهم مباشرة إلى القراء عبر مواقعهم على الإنترنت. ويمكن لمواقعهم على الإنترنت الحصول على عدد أكبر من الزيارات لقسم المبيعات من خلال استخدام منصات التواصل الاجتماعي، والنشرات الإخبارية وفعاليات الكتاب والمهرجانات.

2.4 مسؤوليات المؤلف

يقع على عاتق المؤلف مسؤولية كتابة عمله الأصلي والتأكد من تسليم المسودة إلى الناشر في الوقت المحدد ووفقاً لما هو متفق عليه. وإن الفشل في تسليم المسودة (النهائية) قد يكون له عواقب كبيرة على المؤلف، بما في ذلك الحاجة إلى دفع مبلغ مسبق. ويجب أن يستوفي العمل أحكام القوانين بأي شكل من الأشكال - على سبيل المثال، ينبغي ألا يحتوي على أي شكل من أشكال التشهير أو السرقة الأدبية. ويجب احترام حقوق المؤلفين الآخرين والحصول منهم على الأذونات اللازمة؛ ويجب أن يسعى الكاتب (أو في بعض الحالات، الناشر) للحصول على إذن خطي لاستخدام الصور أو الرسوم التوضيحية وأعمال الكتاب الآخرين المحمية بموجب حق المؤلف. وبالمثل، يجب أن يتأكد المؤلف من عدم انتهاك أي حقوق شخصية لأطراف ثالثة.

ويمكنك الاطلاع على المزيد من المعلومات حول ضمانات المؤلف في القسم 4.4 أدناه. ولمزيد من المعلومات حول الإرشادات الأساسية بشأن حق المؤلف والأذونات، يرجى الاتصال بجمعيات المؤلفين أو الناشرين الوطنية المعنية.¹⁰

وبالإضافة إلى العقد وفي بعض الأعمال، بما في ذلك الأعمال الخيالية والمذكرات وأعمال السيرة الذاتية، قد يكون من المستحسن إضافة قسم "إخلاء المسؤولية" في بداية الكتاب. ويؤكد قسم "إخلاء المسؤولية"، في حالة الروايات على سبيل المثال، أن الكتاب هو عمل خيالي وأن أي تشابه بين الشخصيات وأشخاص معروفين، أحياء أو أموات، هو مجرد صدفة. وفي عمل خيالي تاريخي، قد يذكر إخلاء المسؤولية أن بعض الأحداث التاريخية حقيقية، ولكن الشخصيات والمواقف غير حقيقية. وقد يضيف كاتب مذكرات قسم "إخلاء المسؤولية" يحدد فيه أن الأسماء قد تم تغييرها وأن بعض الشخصيات عبارة عن مجموعات من عدة أشخاص من أجل عدم التمكن من التعرف عليها. والهدف من قسم "إخلاء المسؤولية" هو تقليل مخاطر التعرض لدعاوى قضائية ونتائجها التي قد لا تصب لصالح الكاتب.

وبعد التسليم، يجب أن يأخذ المؤلف بعين الاعتبار التعليقات التحريرية وأن يجري التصحيحات والمراجعات وفقاً لما طلبه الناشر. والمؤلف ليس ملزماً بقبول هذه التغييرات، وذلك بسبب حقه في الحفاظ على عمله كما هو؛ وقد تنشأ الخلافات ويجب حلها بشكل ودي قدر الإمكان. ويجب أن يتعاون الطرفان للحرص على إنتاج كتاب بأعلى جودة ممكنة. وفي حالة الأعمال غير الخيالية، قد يحتاج المؤلف إلى مراجعة العمل لإنتاج طبعات لاحقة (إذا تم الاتفاق على ذلك في العقد) للتأكد من أن العمل يواكب التغييرات، وخاصة في حالة الكتب التعليمية والكتب ذات الاهتمام الخاص.

10 تقدم جمعية المؤلفين في المملكة المتحدة إرشادات أساسية حول حق المؤلف والأذونات على الرابط التالي: <https://www2.societyofauthors.org/advice/guides/>

2.4.1 التأليف المشترك

تحتوي بعض المنشورات على أكثر من مؤلف، وهذا أمر شائع بشكل خاص في حالة الكتب المدرسية. وفي بعض الحالات، من الممكن تحديد مساهمات كل مؤلف بشكل منفصل، على سبيل المثال عندما يكون كل مؤلف مسؤول عن فصل أو قسم آخر من الكتاب. وفي حالات أخرى لا يمكن فصل مساهماتهم. وفي بعض الأحيان قد تنشأ نزاعات بين المؤلفين المشاركين، وقد تنهار علاقات العمل، مما قد يؤثر سلباً على نشر العمل. وقد لا يتمكن الناشر، بعد أن استثمر في تطوير العمل، من استغلال العمل المتنازع عليه بشكل أكبر، على سبيل المثال من خلال التحديثات والإصدارات اللاحقة. لذا من المفضل التمييز بين مساهمات كل مؤلف، حيثما أمكن.

ومن المهم جداً أن يعقد المؤلفون المشاركون في إنشاء المحتوى اتفاقاً واضحاً فيما بينهم يتضمن تفاصيل معينة تتعلق بالدفع، والأشخاص الذين سُنسب اليهم العمل وطريقة القيام بذلك، وكيفية تقسيم العمل، بالإضافة إلى أحكام تتعلق بطريقة إنهاء العلاقة الإبداعية. ويجب أن يقرروا أيضاً إذا كان يريد كل مؤلف عقداً منفصلاً مع الناشر أو إذا كانوا يريدون عقداً مشتركاً مع الناشر. وفي حال إنشاء عقد منفصل لكل مؤلف مع الناشر، فيجب أن تكون الشروط شفافة لجميع الأطراف. وعندما يقوم الناشر بتكليف عدة مؤلفين بالعمل على مشروع ما، فيجب أن يتفق الناشر والمؤلفون أيضاً على ما يحدث في حال حدوث نزاع، بما في ذلك:

- استمرار العمل بالنسبة للمؤلفين الراغبين في الاستمرار؛
- حق المؤلفين المتبقين في مواصلة العمل والمساهمة في الطبعة اللاحقة؛
- اتفاقيات الانفصال والتعويض للمؤلفين الذين لا يستطيعون الاستمرار؛
- اللجوء إلى مؤلفين إضافيين؛
- الوساطة بين المؤلفين.

ويجب أن يتأكد الناشر والمؤلفون من وجود اتفاقيات مناسبة تسمح لهم بالاستمرار في العمل مع المؤلفين المتبقين أو تجنب مؤلفين جدد في حالة وفاة أحد المؤلفين أو بعضهم أو عدم قدرتهم على الاستمرار، مع الحفاظ على حقوق المؤلفين المغادرين أو المتوفين.

2.5 مسؤوليات الناشر

الناشر مسؤول عن تطوير مسودة الكتاب وتحسينها، وتمويل عملية النشر، وعن التخزين والتوزيع، والتسويق، والترويج وبيع العمل، والحرص على توفر العمل في الأسواق وتحديثه، وحماية العمل من الاستخدام غير المصرح به والانتهاكات الأخرى. ويشمل ذلك اتخاذ إجراءات ضد المجرمين وتمويل مثل هذه الأنشطة. وعند حدوث أي استخدام غير مصرح به للعمل أو أي انتهاك لحق المؤلف، يقوم الناشر عادةً بتمويل الإجراءات القانونية ووسائل الانتصاف وتعويض المؤلف عن أي ضرر قد ينشأ عن هذه العملية.

2.5.1 أسماء المؤلفين

يقع على عاتق الناشر مسؤولية التأكد من أن العناوين وأسماء المؤلفين (والرسميين والمترجمين) معروضة بشكل واضح ومناسب في كل إصدار ومدرجة في الفهارس وموجزات البيانات، إلى جانب البيانات الوصفية والكلمات الرئيسية الصحيحة، ويجب أن يقوم بتحديث هذه القوائم بشكل منتظم. ويجب أن تظهر أسماء المؤلفين دائماً على الغلاف الأمامي، إلا إذا كان المحتوى تعليمياً أو في بعض الأحيان غير خيالي، في حال وجود عدة مؤلفين. وتختلف الممارسات في الأسواق المختلفة بشأن وضع أسماء المترجمين على الغلاف الأمامي، على الرغم من وجود حملة دولية قوية لظهور أسماء المترجمين (والرسميين) أيضاً على الغلاف الأمامي.

2.5.2 الدفع

يجب أن يدفع الناشر نسبة متفق عليها من الإيرادات الناتجة عن العمل للمؤلف على شكل إتاوات. ويتم دفع الإتاوات بشكل منتظم وفقاً لما هو منصوص عليه في العقد، مرتين في السنة أو سنوياً. وإن عدم دفع الإتاوات بعد انتهائهما خطيراً. وبما أن المؤلف يستثمر في العمل الذي سيتم نشره من خلال استخدام خبرته وإجراء الأبحاث وتطوير الفكرة وفي بعض الحالات إعداد المسودة النهائية، فمن المفضل أن يدفع الناشر مبلغًا مقدّمًا، يُطلق عليه عادةً اسم "الدفعة المسبقة"، يتم خصمه من المبالغ المكتسبة من خلال المبيعات المستقبلية. ويعتبر هذا المبلغ بمثابة مبلغ مضمون وغير قابل للاسترداد، بغض النظر عما إذا نجحت المبيعات في تغطية قيمة الدفعة المسبقة أم لا. ويحصل المؤلف أيضًا على المبلغ المضمون إذا لم يقدّم الناشر بالنشر في الوقت المحدد في العقد على الرغم من قبوله للمسودة، أو في حال قرر عدم إنتاج الكتاب لأسباب أخرى.

وفي الحالات التي يكون فيها المؤلف مسؤولاً عن بعض الأنشطة والمساهمات مثل الفهارس والرسوم التوضيحية، بموجب الاتفاق، يدفع الناشر ثمن هذه الأنشطة وقد يخصم الرسوم أو جزءاً من الرسوم من أرباح المؤلف المستقبلية، وفقاً لما يتم الاتفاق عليه بين المؤلف والناشر في العقد. وبالنسبة للصور والرسوم التوضيحية للكتب غير الخيالية يجوز للناشر تمويل تكاليف الحصول على الأذونات للرسوم التوضيحية حتى سقف معين، وبعد ذلك يجوز للمؤلف دفع أي مبلغ إضافي عن طريق الخصم من الأرباح. وبالنسبة للكتب غير الخيالية على وجه الخصوص، من المهم تحديد التفاصيل خلال المفاوضات الأولية حول من سيدفع مقابل ماذا (وتوزيع العمل) فيما يتعلق بالنص وأذونات الصور والفهرسة، وذلك لتفادي المشاحنات وعدم الوضوح والمشاعر السيئة والمشاكل المحتملة لاحقاً.

2.5.3 الأهمية والطلب

يكون الناشر، بالتشاور مع المؤلف، مسؤولاً أيضاً عن التقييم المستمر لمدى أهمية العمل، وقد يقرر أن الطلب على العمل قد توقف. وكما هو مفصل أعلاه، عندما يتوقف الناشر عن الطباعة ولم يعد العمل متوفراً في الأسواق، أو في حال تباطأت المبيعات بشكل كبير، فإن ترخيص حق المؤلف يجب أن يعود إلى المؤلف. وينبغي أن تكون العقود واضحة بشأن المعايير والعملية المتعلقة بذلك، بما في ذلك فيما يتعلق بنشر نسخة إلكترونية من الكتاب. وهنا، يتم وضع بنود في كثير من الأحيان تنص، على سبيل المثال، على أنه إذا تم بيع كتاب إلكتروني بأقل من عدد معين من النسخ خلال فترة زمنية معينة، فإن هذه الحقوق تعود أيضاً إلى المؤلف (على أبعد تقدير، في نفس وقت عودة حقوق الطباعة).

2.5.4 التصميم

عادةً يكون الناشر مسؤولاً عن التصميم المادي للعمل، وهو الذي يدفع للمصمم راتباً أو رسوماً، لكن المؤلف يحتفظ بحق المؤلف في الملكية الفكرية الخاصة به ولديه الحق في ترخيص العمل في مكان آخر بعد انتهاء علاقة تجارية معينة، على الرغم من أن الناشر الجديد سيتعين عليه إعادة تصميم الكتاب أو دفع مبلغ للناشر الأصلي لاستخدام ملفات التصميم السابقة.

2.6 نماذج النشر التقليدية

يعد قطاع الكتاب والنشر الدولي قطاعاً واسع النطاق ويتضمن العديد من القطاعات الفرعية، مما يوفر للمؤلفين وسائل مختلفة لتقديم أعمالهم إلى قرائهم بتنسيقات وأشكال مختلفة. وأدى ظهور النشر الرقمي إلى منح المؤلفين المزيد من الخيارات للوصول المباشر إلى العملاء ولتنفيذ عمليات البيع والترويج الذاتي لأعمالهم. وأصبح الناشر أيضاً أكثر تنوعاً من حيث خيارات النشر وكيفية الوصول إلى القراء أو المستمعين. وكما هو الحال مع العديد من التصنيفات لمجال النشر الغني والمتنوع، قد يكون هناك أحياناً تداخل بين الأوصاف الواردة أدناه.

2.6.1 النشر العام أو الاستهلاكي أو التجاري

وفقا للمصطلحات المستخدمة في المناطق المختلفة، يشير النشر العام أو الاستهلاكي أو التجاري إلى النشر غير التعليمي أو غير المهني للمحتوى العام المخصص للسوق المباشر الواسع النطاق أو السكان بشكل عام. وهذا القطاع هو قطاع واسع جدا يشمل الأعمال الخيالية من جميع الأنواع ولجميع الأعمار، والشعر، والمذكرات، والسيرة الذاتية، وكتب المساعدة الذاتية وغيرها من النصوص التي تباع مباشرة للجمهور من خلال تجار التجزئة عبر الإنترنت والمتاجر التقليدية. وهذه هي أنواع الكتب التي يمكن للقراء الاطلاع على الآراء حولها في الصحف، وفي قوائم الكتب الأكثر مبيعاً، والتي يتم تكييفها وإنتاجها بتنسيقات أو أشكال أخرى مثل الصوت والراديو والأفلام والتلفزيون، بما في ذلك القصص الخيالية والواقعية والأعمال المرجعية الشعبية.

2.6.2 النشر التعليمي والأكاديمي

يشكل النشر التعليمي العمود الفقري لقطاع النشر في العديد من البلدان النامية اقتصادياً. فعلى سبيل المثال، يشكل النشر التعليمي في مختلف أنحاء أفريقيا ما يصل إلى 95% من إجمالي إنتاج النشر.¹¹ وبالتالي فإن النشر التعليمي قد يحل محل الكمية المحدودة من النشر التجاري وغيرها من أنشطة النشر في مناطق معينة.

وقد يشمل النشر لأغراض تعليمية رسمية الكتب المدرسية وأدلة الدراسة والمواد العامة، بالإضافة إلى كتب الكليات والجامعات وغيرها من كتب التعليم العالي، في التنسيقين النصي والرقمي. وتشكل الكتب المدرسية المكتوبة وفقاً لمتطلبات المنهج الدراسي، وعادةً وفقاً للمتطلبات المحددة للسلطات التعليمية الحكومية أو الفيدرالية، الدعامة الأساسية للنشر التعليمي. وعلى الرغم من أن سوق الكتب المدرسية يمكن أن يكون مربحاً، إلا أنه يتطلب استثماراً أولياً كبيراً وهو عرضة للتغيرات المعاكسة في السياسات ولضعف الاستثمار من قبل الدولة.

ويهتم النشر الأكاديمي والعلمي بشكل أساسي بإنتاج وتوزيع أعمال البحث العلمي من خلال المجلات والكتب غير الخيالية والموارد المتاحة عبر الإنترنت. وهناك تطورات ومناقشات سريعة ومعقدة في مجال النشر الأكاديمي حول الوصول المفتوح والموارد التعليمية المفتوحة (OERS). ويشير مصطلح الوصول المفتوح إلى المواد المتاحة بحرية لأي شخص لاستخدامها في شكلها الحالي؛ ولا يجوز تعديلها أو تكييفها أو إعادة توزيعها دون إذن من صاحب الحقوق. وتشير الموارد التعليمية المفتوحة إلى مواد التدريس أو التعلم أو البحث التي تعد ملكاً عاماً، حيث يُسمح للمستخدمين باستخدام المواد كما هي أو تكييفها وتعديلها وفقاً لاحتياجات التدريس أو التعلم. ويمكن مشاركة المواد أو تعديلها دون إذن أو الإشارة إلى مؤلفها أو مؤلفيها.

ويختلف نطاق الحقوق الممنوحة في عقود النشر التعليمي والأكاديمي والعلمي عن تلك الممنوحة في النشر التجاري بشكل كبير، وتختلف أيضاً التوقعات بالنسبة للإيرادات، وبالتالي فإن نسب الإتاوات وشروطها قد تختلف وفقاً لذلك.

2.6.3 النشر المهني والتخصصي

يعالج النشر المهني والمتخصص مواضيع أو محتوى محدد ومخصص للغاية. ويشمل النشر المهني الأدلة لبعض المهن، أو كتيبات للمهن، مثل تلك التي تنطرق إلى قضايا خاصة بالمحامين أو الأطباء أو المحاسبين. وقد يشمل النشر المتخصص منشورات ذات اهتمام محدد، مثل الكتب عن الطيور أو

11 كما ورد في المسح الذي أجرته شبكة الناشرين الأفارقة (APNET)/جمعية تطوير التعليم في أفريقيا (ADAE)، عام 2000.

الحشرات الإقليمية، أو الفنون والحرف اليدوية مثل التطريز أو الوشم. ونظرًا لأعداد القراء المحدودة، والمهارات والمعرفة المتخصصة المطلوبة لهذا النوع من النشر، فإن الكتب المهنية والمتخصصة لا تباع نسخ كثيرة منها، وتكون عادة باهظة الثمن، على الرغم من أنها قد تكون مربحة جدًا بالنسبة للناشر.

2.7 نماذج النشر البديلة

2.7.1 الكتب الإلكترونية ونشر المحتوى الرقمي أولاً

أدى تطوير أجهزة القراءة الإلكترونية السهلة الاستخدام ونمو منصات البيع بالتجزئة عبر الإنترنت إلى زيادة شهية القراء للكتب الإلكترونية، والتي غالبًا ما تُباع بالتجزئة بأسعار أقل من الكتب المطبوعة، ويمكن تسليمها للمستخدم على الفور. ولقد أصبح النشر الرقمي الآن جزءًا لا يتجزأ من عملية النشر في عدد متزايد من البلدان، حيث ينتج الناشرون المنشورات الإلكترونية بالإضافة إلى الطباعة أو قبلها أو حتى في بعض الأحيان بدلاً منها.

ويُعتبر الطلب على الكتب الإلكترونية مرتفعًا بشكل خاص لأنواع معينة من الكتب مثل الجرائم الحقيقية والمساعدة الذاتية بالنسبة للكتب غير الخيالية، والجريمة والغموض والرومانسية والخيال العلمي والخيال بالنسبة للقصص الخيالية. وفي هذه المجالات نشهد ازدهارًا مُقاربه "نشر المحتوى الرقمي أولاً" (حيث يظهر الكتاب أولاً في شكل رقمي، بدلاً من إصداره إلى جانب النسخة المطبوعة)، أو حتى ازدهار النشر الرقمي فقط (حيث لا تتم طباعة الكتاب على الإطلاق ولكن يتم توفيره فقط في شكل رقمي). ولكن معظم الناشرين الذين يركزون على النشر الرقمي يسعون أيضًا إلى الاستفادة من عنوان ناجح من خلال توفير إصدارات مطبوعة بواسطة تكنولوجيا الطباعة عند الطلب، إذا حصلوا على ترخيص الحقوق اللازم للقيام بذلك.

وساهم توفر التكنولوجيا الرقمية في المدارس والمؤسسات التعليمية الأخرى، إلى جانب جهوزية المعلمين، في تعزيز استخدام المحتوى الرقمي في النشر التعليمي، وشهد اعتماد المحتوى الرقمي انتشارًا كبيرًا بسبب جائحة كوفيد-19 وضرورة التدريس عبر الإنترنت خلال فترات الإغلاق وحظر التجول. وسمحت العديد من دور النشر التجارية باستخدام المحتوى بشكل مجاني خلال فترات الإغلاق وحظر التجول هذه، ولكن ينبغي إعادة تطبيق نماذج الترخيص التي تحقق التوازن بين إمكانية وصول المتعلمين إلى المواد التعليمية وأجر المؤلفين.

ومن ناحية أخرى، لا تزال هناك فجوة رقمية كبيرة بين أسواق النشر المهيمنة وتلك الناشئة. وعلى الرغم من بعض المبادرات البارزة، مثل مبادرة "كمبيوتر محمول لكل طفل"، فإن النشر الرقمي للقراء الذين يسعون إلى التعلم والترفيه عن أنفسهم لم يكتسب شعبية كبيرة، كما كان متوقعًا، في بعض أجزاء من العالم النامي وبعض المناطق من العالم المتقدم. ويعود ذلك إلى ضعف البنية التحتية والنقص في الأجهزة، وضعف سرعة الإنترنت، والقيود المفروضة على توفير الكهرباء والواي فاي، وتكاليف البيانات.

وتعد عملية إنتاج كتب إلكترونية جيدة وبأسعار معقولة إحدى الوسائل المهمة لمواجهة القرصنة الرقمية، وذلك من أجل توفير بدائل معروفة وموثوقة للقراءة "المجانية" غير القانونية، والتي تضر بالقطاعات الإبداعية في جميع أنحاء العالم.

2.7.2 النشر الذاتي والنشر الفخري والنشر الهجين

ساهمت التكنولوجيا الرقمية في خفض تكاليف النشر الذاتي والتوزيع بشكل كبير وسهلت إمكانية وصول المؤلف إلى القارئ بشكل مباشر. وبفضل سهولة النشر الذاتي للكتب الإلكترونية، تمكن المؤلفون الذين يمتلكون المهارات التنظيمية والترويجية اللازمة من بيع كتبهم بأنفسهم دون الحاجة

إلى دفع مبالغ كبيرة لإنتاج كميات من النسخ المطبوعة وتغطية تكاليف تخزين هذه النسخ. وأتاحَت المنصات الإلكترونية للمؤلفين إمكانية اختبار أعمالهم مع القراء من خلال مواقع التدوين والبودكاست والملاحظات التي يوجهها القراء عبر الإنترنت. ومكنت التكنولوجيا الرقمية العديد من المؤلفين من الترويج لأعمالهم من خلال التسويق الرقمي والعروض الترويجية، لا سيما عن طريق استخدام شبكات التواصل الاجتماعي. وفي بعض الحالات، وبعد نجاح المؤلفين المستقلين في مسيرة النشر الذاتي الخاصة بهم، يقوم الناشرون التقليديون بنشر أعمالهم.

وبالإضافة إلى النشر الذاتي المستقل، يتم أحياناً اتباع مقاربات هجينة حيث تقدم الشركات خدمات النشر للمؤلفين الطموحين (هذا الأمر معروف باسم النشر الهجين، أو الشراكة، أو النشر المخصص أو المساهمة في النشر أو النشر المدعوم). وتقدم بعض دور نشر خدمات النشر الفخري، حيث يدفع المؤلفون مبالغ مالية للناسر مقابل إنتاج الكتاب وتسويقه، ويتم غالباً فرض أسعار عالية عليهم مقابل عدد محدود للغاية من النسخ وخدمة الترويج التي تكون عادة سيئة أو شبه غائبة. ويجب أن يتوخى المؤلفون الحذر عند النظر في هذه الخيارات، لأن العروض المطروحة عليهم قد لا تكون واضحة، وخاصة في حالة عروض النشر الفخري التي يتم صياغتها بطريقة مغرية للغاية.

وإذا كان المؤلف غير متأكد من سمعة الناسر، فيجب أن يطلع على موقعه الإلكتروني بعناية ويتحقق من انتماؤه إلى جمعية النشر الوطنية في البلد المعني. وقد يكون من المفيد أيضاً التحقق من أن كتب الناشرين متوفرة لدى بائعي الكتب المحليين، ويمكن أيضاً طلب المشورة من الوكالات المحلية لتنمية الكتاب واتحادات الكتاب إذا كان ذلك ممكناً.¹²

2.8 دور الوكيل الأدبي

يتصرف الوكلاء الأدبيون نيابة عن المؤلفين: فهم يحددون المؤلفين الواعدين، ويساعدونهم في تطوير أعمالهم ويهتمون عمومًا بمصالحهم التجارية. ويشمل ذلك العثور على الناشرين المناسبين، الذين قد يتنافسون على كتاب واعد، والتفاوض على أفضل صفقة ممكنة مع الناسر المعتمد. ويملك الوكلاء الجيدون شبكات من الناشرين أو الوكلاء الفرعيين حول العالم ويمكنهم الترويج لعناوين مؤلفيهم لدى العديد من الناشرين المناسبين، وذلك باستخدام مواقعهم الإلكترونية ومعارض الكتب والاجتماعات المباشرة. ويسعون إلى حصول عملائهم على أكبر قدر ممكن من الأرباح من أعمالهم من خلال بيع المزيد من الحقوق بشكل مباشر مثل حقوق الأفلام والتلفزيون والمسرح والترجمات إلى اللغات الأجنبية، وخاصة في الأسواق الأكبر مثل الأسواق الأنجلو أمريكية أو في ألمانيا وجمهورية الصين الشعبية وأمريكا الجنوبية.

ويساهم الوكلاء في توجيه مسيرة المؤلف المهنية، وتوفير الرقابة المالية على دخل المؤلف، والحرص على حصول المؤلف على مستحقاته بشكل صحيح وسريع. ولا يقتصر عمل الوكلاء الجيدين على تمثيل عملائهم في عمليات بيع الحقوق وإبرام العقود فقط: فهم أيضاً يلعبون دور صلة الوصل بين المؤلف والناسر في مسائل أخرى، بما في ذلك المسائل المتعلقة بالعناوين والأغلفة والتأكد من أن الناسر يقوم بالترويج لكتب عملائهم وبيعها بشكل فعال. ومن خلال التعامل مع المسائل الاستراتيجية والتجارية والتعاقدية لعملائهم، يوفر الوكلاء الأدبيون الوقت لمؤلفيهم لكي يتمكنوا من تكريس طاقاتهم للكتابة. ويتلقى الوكيل دائماً نسبة مئوية ثابتة محددة بالعقد من مختلف إيرادات المؤلف (عمولة الوكيل). ويجب أن يتوخى المؤلفون الحذر في حال طلب أحد الوكلاء مبلغاً مقطوعاً أو مبلغاً مقابل قراءته للنص يتم دفعه مقدماً، فهذا الأمر يتعارض مع نهج العمولة المعتمد.

12 على سبيل المثال، يرجى الاطلاع على الرابط التالي:

<https://societyofauthors.org/News/News/2022/April/Writers-unions-call-for-reform-of-the-%E2%80%98hybrid%E2%80%99>

2.9 من الكتب إلى الأشكال الأخرى

بالإضافة إلى حقوق النشر الأساسية وبيع النسخ المادية والرقمية من الكتب، يمكن للمؤلفين زيادة الدخل من أعمالهم الإبداعية من خلال الاستغلال الاستراتيجي لحقوق التكيف/التحويل، مثل النسخ الصوتية والإذاعة والأفلام والتلفزيون والترجمة.

وفي حين يرغب بعض الناشرين في الاستحواذ على أكبر قدر ممكن من الحقوق وبيعها، وأخذ نسبة من إتاوات المؤلف، قد يرغب المؤلف في الاحتفاظ بمجموعة محددة من الحقوق الفرعية الرئيسية، لكي يقوم ببيعها أو لكي يقوم وكيله ببيعها. وفي الحالات التي يقوم فيها المؤلفون بترخيص هذه الحقوق الفرعية للناشر كجزء من الصفقة الشاملة، يقوم الناشر إما بالترويج لهذه الحقوق وبيعها بنفسه من خلال موظفي الناشر المعنيين بإدارة الحقوق والعقود أو يجد وكيلًا مستقلًا للقيام بذلك نيابة عنه. ويمكن أن يلعب الوكيل الأدبي دورًا مهمًا في البحث عن الفرص لتحقيق المزيد من الإيرادات للمؤلف، أو للناشر إذا كان الوكيل يعمل لصالح الناشر. وتجدر الإشارة إلى أن الوكيل لا يمكن أن يتصرف نيابة عن الناشر والمؤلف في نفس الوقت لنفس الصفقة التي تربط بين الناشر والمؤلف.

وتعتمد المفاوضات بشأن الحقوق المحتملة المختلفة التي سيتم منحها على كل حالة، بما في ذلك توفر الوكلاء، وطبيعة عمل المؤلف، وإمكانية التفاوض (لا سيما إذا كان الناشر يتنافسون للحصول على الحقوق لنشر العمل) والعلاقة القائمة بين المؤلف والناشر. ويجب أن يتأكد المؤلف من أن الناشر يمكنه استغلال جميع الحقوق التي يريد الحصول عليها في العقد بشكل فعال. ويجب أن يقرر المؤلف إذا كان الناشر يتمتع بالمهارة والقدرة اللزمتين وبسجل جيد في بيع مثل هذه الحقوق وتحقيق النتائج.

ويمكن أن يختلف تقسيم نسب الترخيص من الباطن بين المؤلف والناشر بشكل كبير وفقًا للسوابق والمفاوضات المحددة القائمة فيما بينهما. ومن المهم أيضًا أن يحصل المؤلفون على الموافقة على تكيف أعمالهم، وقد تكون الموافقة (أو التشاور) مطلوبة أيضًا لبعض الحقوق الفرعية الأخرى، وذلك وفقًا للمفاوضات وما تم الاتفاق عليه في العقد.

وأفضل عقد هو العقد الذي يعامل المؤلف ويكافئه بشكل عادل ويسمح للناشر بنشر عمل المؤلف على نطاق واسع وإتاحته بشكل فعال، وذلك من أجل تحقيق المنفعة المشتركة. ولخصت لينيت أوين (وهي مستشارة مستقلة معروفة في مجال الحقوق وحقوق المؤلف، عملت لصالح العديد من الناشرين في المملكة المتحدة في الماضي) هذا الأمر في كتابها "اتفاقيات النشر" على النحو التالي: "وضع الحقوق في أيدي أولئك القادرين على استغلالها على أفضل وجه من أجل إتاحة العمل على نطاق واسع، وتحقيق أفضل دخل ممكن للمؤلف وأولئك الذين يعملون لصالح المؤلف".¹³

ومع تطور التكنولوجيات وقنوات البيع وأذواق القراء، فإن الحقوق الفرعية سوف تستمر في التطور. ويتناول القسم 4.15 التفاصيل المتعلقة بمختلف الحقوق الفرعية.

3 العقود: لماذا وكيف

إن العلاقات والعمليات والالتزامات الموضحة أعلاه أساسية ومعقدة ولا يمكن إعمالها من خلال الاتفاقيات الشفوية أو الاعتماد على حسن النية المفترض. ويجب ذكرها بشكل واضح في عقد مكتوب، وذلك لتفادي أي سوء تفاهم، وبالتالي إلى مواقف غير سارة، أو مشاعر العداء، أو مشاريع فاشلة، أو حتى الدعاوى القضائية. والعقد الجيد هو سجل للشروط والجدول الزمنية المتفق عليها لكتابة المؤلف للنص وتسليمه وتسليم الناشر للمنتج النهائي والأجر الذي يقدمه الناشر للمؤلف. ويشكل العقد أيضًا خارطة طريق لعملية إنتاج الكتاب ومبيعاته المستقبلية ودورة حياته. والعقد هو سجل للتفاصيل المتفق عليها عند توقيعها، وينص على ما ينبغي توقعه. وتشكل بنوده ضمانات في حال عدم سير الأمور حسب الخطة. فعلى سبيل المثال، يشمل العقد عدد من السيناريوهات الأساسية مثل فشل المؤلف في تسليم مسودة تلي المواصفات التي تم الاتفاق عليها في العقد، أو فشل الناشر في النشر في الوقت المناسب، أو إفلاسه، أو فشل الناشر في توفير العدد المطلوب من النسخ المطبوعة للكتاب في الأسواق، مما يؤدي إلى إلغاء الترخيص. وينبغي تحديد لكل تقصير محتمل من قبل أحد الأطراف المتعاقدة الضمانات المناسبة قبل التوقيع على العقد.

ويتم إبرام صفقات النشر على أمل تحقيق مبيعات قوية والحصول على استحسان النقاد عند إطلاق الكتاب في الأسواق. ولكن، يجب ألا يكون طرفا العقد متفائلين بشكل مطلق فقد تنحرف العملية عن مسارها أو تتوقف، بسبب فشل أحد الطرفين في توفير المحتوى أو الخدمة وفقا لما تم التعاقد عليه، أو عندما تبدأ مبيعات الكتاب المنشور في التعثر أو تتوقف بشكل تام. وقد تبدو الحاجة إلى تطبيق بنود الضمانات هذه مستبعدة في ظل التفاؤل المحيط بهذه الصفقة الجديدة، ولكنها أساسية عندما نواجه الواقع المرير وخيبات الأمل التجارية.

وفي عالم مثالي، يتمتع الناشر والمؤلفون بعلاقات جيدة جدًا تستمر طوال مسيرة المؤلف المهنية. ويتم الحفاظ على هذه العلاقات بين الناشر والمؤلف (مثل العلاقات بين المؤلف والوكيل) من خلال الحفاظ على المصالح المشتركة، والفوائد والإيرادات الناجمة عن عمل المؤلف. ولكن، لا يمكن أن تُبنى هذه العلاقات على المصالح المشتركة والمكاسب المفترضة فقط. فالعقد ضروري لتنظيم علاقة الناشر بالمؤلف وللتأكد من أن التزامات الناشرين والمؤلفين والأطراف الأخرى واضحة والحرص على أن تقوم جميع الأطراف المعنية بتلبيتها.

وفن التفاوض هو موضوع قائم بحد ذاته، والعقود الجيدة هي الناجمة عن عمليات التفاوض الواضحة وفهم الطرفين الكامل لشروط العقد. ومن المفضل أن يحتفظ الطرفان بالمناقشات التي أدت إلى الاتفاق والتي تمت بواسطة البريد الإلكتروني وذلك لتجنب أي

سوء تفاهم أو خلاف في المستقبل. ومن المستحسن استخدام عبارة "وفقا لما ورد في العقد" عند إعداد ملخص حول ما تم الاتفاق عليه ولكي يكون لدى كل طرف قائمة مرجعية بالشروط الأساسية لتفادي التفاوض عن أي نقطة أساسية.

ورغم أهمية العقود التي تعتبر وثائق قانونية تحدد التزامات كل طرف في الاتفاقية، إلا أنها ليست قادرة على تغطية كل الاحتمالات المستقبلية. وتعتمد استدامة العلاقات بين المؤلف والناشر على المعاملة العادلة والاحترام المتبادل والعمل من أجل تحقيق المنفعة المشتركة. والعقد لن يمنع وقوع خلافات، ولكن العلاقة الجيدة بين المؤلف والناشر يمكن أن تستمر حتى إذا لم يتناول العقد بعض القضايا الشائكة المحددة. ويمكن معالجة أوجه القصور التي يتم اكتشافها لاحقاً من خلال إضافة ملحقات للعقد تتناول هذه المسائل.

3.1 مبدأ العقود العادلة واتفاقيات الحد الأدنى من الشروط

عملت جمعيات الناشرين والمؤلفين معاً، في العديد من البلدان، لوضع شروط اتفاق عادلة وقابلة للتطبيق، وفي العديد من الحالات توصلت إلى معايير دنيا تشجع أعضائها على استخدامها كمبادئ توجيهية، أو تُعد ملزمة قانوناً ويجب الالتزام بها. وفي بعض الأحيان لا تقوم الجمعيات المهنية التي تمثل المؤلفين والناشرين بوضع مثل هذه الوثائق، ولكن، قد يتم تطويرها من قبل جمعيات المؤلفين ونقابات الكتّاب أو المبدعين لتقديم التوجيهات لأعضائها حول ما يجب أن يكونوا على اطلاع عليه ويطلبونه. وقد تقوم هذه الجمعيات بدعوة الناشرين لتقديم ملاحظاتهم حول هذه الوثائق أو الموافقة عليها، ومن ثم تقوم باعتماد المعايير الدنيا واعتبارها من الممارسات الجيدة التي من المفضل الالتزام بها عند توقيع الاتفاقيات، وقد يعتمد هذا الأمر أيضاً على الأطر القانونية المختلفة لمختلف البلدان. وقد تقوم بعض المنظمات أيضاً بإصدار وثائق لأعضائها أو على مواقعها الإلكترونية، من دون أي تواصل مع دور النشر. ومن الممكن استخلاص الكثير من المعلومات حول المبادئ العامة من هذه التوصيات، على الرغم من أن بعض العناصر ترتبط بالظروف الوطنية والأنظمة القانونية المعنية. وفي بعض الأحيان لا تتم الموافقة على هذه المقترحات من قبل بعض دور النشر، أو من قبل عدد من المؤلفين الذين يفضلون مقترحات أخرى.

ويعد استخدام مثل هذه الممارسات الفضلى أو العقود النموذجية أو اتفاقيات الحد الأدنى من الشروط أمراً طوعياً، ويقوم العديد من الناشرين والمؤلفين بتكييفها لاستخدامهم الخاص. وقد يتضمن الحد الأدنى من الشروط أو المبادئ، على سبيل المثال، نسبة الإتاوات التي تعتبر عادلة، وإرشادات حول مدة الاتفاقيات بين الناشرين والمؤلفين، وكيفية إنهاء مثل هذه الاتفاقيات أو تجديدها. ورغم أنه من الممكن تحديد الحد الأدنى من الشروط من خلال إجراء مفاوضات بين جمعيات الناشرين والمؤلفين، فإن المعايير الدنيا يجب أن تتماشى مع القانون الوطني، بما في ذلك ما يمكن وما لا يمكن الاتفاق عليه بموجب قانون المنافسة العادلة. وفي بعض الحالات القليلة، تحدد بعض الحكومات هذه المعايير الدنيا، ويجب أن يكون جميع الناشرين والمؤلفين مطلعين على هذه المتطلبات القانونية وأن يتأكدوا من الالتزام بها. ولكن، وفي معظم قطاعات الكتب، يكون المؤلفون والوكلاء والناشرون أحراراً في التفاوض على شروط عقودهم، بدلاً من أن يتم فرضها عليهم من قبل الدولة. ويمكن لجمعيات المؤلفين والناشرين مساعدة أعضائها على اتخاذ قرارات مستنيرة من خلال إجراء دورات تدريبية ومشاركة أفضل الممارسات، وفقاً لما هو مناسب قانوناً. ويسعى الوكلاء عادة إلى تحقيق مصلحة عملائهم (المؤلفين) الفضلى من خلال التفاوض للحصول على أفضل الشروط الممكنة.

فعلى سبيل المثال، لدى جمعية المؤلفين في المملكة المتحدة قائمة بالمتطلبات التعاقدية للمؤلفين والتي حددتها بواسطة اختصار ¹⁴CREATOR كما يلي:

- C** - عقود أكثر وضوحاً، بما في ذلك العقود المكتوبة التي تحدد نطاق الحقوق الممنوحة بشكل دقيق.
- R** - أجر عادل. أجر عادل لا يمكن التراجع عنه لجميع أشكال استغلال العمل، ويشمل ذلك البنود المتعلقة بالكتب الأكثر مبيعاً، فإذا حقق العمل نجاحاً أفضل بكثير مما هو متوقع، يحصل المبدع على حصة من هذا النجاح حتى لو تم التنازل عن حق المؤلف.
- E** - ضرورة الاستفادة من كل شكل من أشكال الاستغلال. ويعرف ذلك ببند "استخدمه أو ستخسره". ويطبق هذا الأمر في النموذج الفرنسي.
- A** - الشروط المحاسبية العادلة والمفهومة والسليمة.
- T** - الشروط. شروط تعاقدية معقولة ومحدودة ومراجعات منتظمة لأخذ أشكال الاستغلال الجديدة بالاعتبار.
- O** - الملكية. يجب أن يُنسب الفضل إلى المؤلفين، بما في ذلك الرسامين والمترجمين، في جميع الاستخدامات لأعمالهم، ويجب ألا يكون من الممكن التنازل عن الحقوق المعنوية.
- R** - يجب أن تخضع جميع البنود الأخرى لاختبار عام للمعقولة.

ويمكن العثور على روابط لمبادئ واتفاقيات أخرى في قسم الروابط المفيدة، علماً أن طبيعة معظم العقود تختلف باختلاف القطاعات والأقاليم. وبشكل عام، يتم تحديث هذه الوثائق مع الوقت، ويجب مراجعتها بانتظام لمراعاة التطورات التجارية والتكنولوجية الجديدة التي تؤثر على الناشرين والمؤلفين. وترتبط المفاوضات الفردية بجدارة المؤلف وخصائص العمل وذلك ضمن إطار القانون الوطني وقانون حق المؤلف.

3.2 العقود النمطية والمعارية

الاتفاقيات النمطية هي نماذج عقود يتم تطويرها مع مرور الوقت بين المؤلف والناشر المعنيين، أو بين وكيل المؤلف والناشر. وهي تشبه اتفاقيات الحد الأدنى من الشروط التي تم وضعها بين المنظمات، ولكن تم الاتفاق عليها بين أطراف تعاقدية فردية، مع أو بدون الإشارة إلى اتفاقيات الحد الأدنى من الشروط. والاتفاقيات النمطية هي تعبير عملي عن مفاوضات متعددة ومفيدة، تُجَنَّب الحاجة إلى إعادة التفاوض على جميع التفاصيل المتعلقة بكل عقد لكل صفقة ومنشور. ويتفق الطرفان على إعادة استخدام أحكام العقود السابقة، إلا في حال تم إعادة التفاوض عليها بين المؤلف والناشر أو بين الناشر ووكيل المؤلف.

وفيما يلي بعض الأمثلة عن البنود التي قد يتم تناولها في اتفاقية نمطية:

- تقسيم الحقوق الفرعية؛
- الإتاوات المدفوعة على كميات معينة في أشكال وأقاليم مختلفة؛
- الوقت الممنوح للناشر لاستغلال حقوق معينة قبل أن تعود إلى المؤلف؛
- نسب الإتاوات مقابل نسب الخصم المختلفة لتجار التجزئة (حيث تنطبق مثل هذه الخصومات).

وعلى الرغم من وجود اتفاقية نمطية، قد يقوم المؤلفون والوكلاء والناشرون بإعادة التفاوض على بنود العقود للمنشورات الجديدة، وذلك بحسب الظروف - على سبيل المثال، في الحالة الاستثنائية التي

يحقق فيها المؤلف نجاحًا هائلًا. وفي مثل هذه الحالات، يحل البند المتفاوض عليه محل بند الاتفاقية النمطية ولكن قد يُشار إليه صراحةً على أنه "لا ينبغي اعتباره سابقة"، لتحديد أنه ينطبق على هذه الحالة الاستثنائية.

وفي بعض البلدان، تم التوصل إلى اتفاق في هذا القطاع حول شروط العقد المعيارية، ويتم استخدام شكل موحد من العقود على نطاق واسع. ولكن، قد يتم تحديث مثل هذه العقود المعيارية في بعض الأسواق لمواكبة التطورات التكنولوجية في وقت متأخر. وفي حالة نجاح المؤلف أو وجود منافسة على الحقوق، قد يكون تعديل العقد عن طريق التفاوض ممكنًا، إلا إذا كان ذلك محظورًا بموجب القانون الوطني.

وفي بعض الأنظمة القضائية، تفرض القوانين قيود على مدة العقد. وفي مثل هذه الأنظمة القضائية، تُعتبر الاتفاقيات الموقعة بين الناشرين والمؤلفين التي تعارض الأحكام القانونية المعتمدة غير قانونية. ويجب أن يتأكد الناشر والمؤلفون من أن اتفاقياتهم تحترم القيود القانونية ذات الصلة في البلدان المعنية.

وفي البلدان التي ينص تشريعها على أسعار ثابتة للكاتب، لا تنطبق الخصومات المذكورة أعلاه. وفي مثل هذه الأنظمة القضائية، يجب أن يتعامل الناشر بحذر مع تجار التجزئة والموزعين حتى لا يخالفوا القانون.

4 عقود النشر: التفاصيل العملية الأساسية

الهدف من هذه المناقشة ليس إعطاء الناشرين والمؤلفين نموذج عقد محدد ولا التوصية بعقود نمطية محددة. فالهدف هو شرح البنود الشائعة والأساسية في العقد بين الناشر والمؤلف، مع التركيز على سبب أهمية هذه البنود، وما تسعى إلى تغطيته وما يجب على المؤلفين (إلى جانب وكلائهم) والناشرين مراعاته والبحث عنه. وسيكون هناك بعض التشابه في الترتيب العام للمعلومات الواردة في العقود العامة، ولكن اتفاقيات النشر لن تتبع نفس ترتيب البنود وقد تختلف نصوص البنود بشكل كبير. والقاعدة الذهبية هي الاستفسار دائماً عما هو غير واضح والتأكد من أنك تفهم ما توافق عليه قبل التوقيع على أي عقد. وينبغي ألا يخاف المؤلفون من طرح الأسئلة على محرري العقود، وطلب إدخال تعديلات عليها. وسوف تتفاجأ بعدد الأشخاص، حتى كبار المديرين التنفيذيين، الذين ليس لديهم فكرة واضحة عن تفاصيل العقود التي وقعوها وتداعياتها.

4.1 مطلع العقد: أطراف العقد وموجز عن نطاق العمل

مطلع العقد هو الجزء الأول من اتفاقية النشر، وهو يشكل مقدمة للعقد. وهو يحدد ويسمي أطراف الاتفاقية بشكل واضح. وهذه الأطراف هي التي تتحمل الالتزامات القانونية المنصوص عليها في الصفحات التالية؛ وهذه الأطراف هي، على سبيل المثال لا الحصر:

- المؤلف؛
- ورثة/تركة المؤلف؛
- اسم شركة المؤلف أو مالك حق المؤلف؛
- المؤلفون المشاركون؛
- الرسامون؛
- المترجمون؛
- الوكيل؛
- الناشر.

ويُحدد مطلع العقد الأطراف والجهات الملزمة بالاتفاقية، بما في ذلك دار النشر أو دور النشر التي تنطبق عليها الاتفاقية أو الجهات التي قد يتم التنازل لها عن الاتفاقية، أو الخلفاء في حال وفاة المؤلف أو في حال أصبح عاجزاً عن اتخاذ قرارات مدروسة وعقلانية. وسيقوم المؤلف (أو مالك حق المؤلف أو المالك) والناشر بتوقيع الاتفاقية وهما الطرفان الأساسيان في الاتفاقية، ويتصرف الوكيل نيابة عن المؤلف الذي يوقع الاتفاقية. والوكيل لا يوقع على العقد، ولكن يتم ذكره في مطلع العقد وفي بند الوكالة بما أن دوره يرتبط ببعض الإجراءات المذكورة في مختلف البنود، مثل استلام الدفعات والنسخ النهائية نيابة عن المؤلف.

وتجدر الإشارة إلى أنه إذا كان لدى المؤلف أو ورثته أو مالك حق المؤلف شركة ستكون من بين الأطراف المعنية في الاتفاق، فسيكون هناك اختلافات في صياغة الإشارة إلى المؤلف ومالك حق المؤلف لاحقاً في العقد. وقد يطلب الناشر أيضاً خطاب تحفيزي منفصل يلزم المؤلف الذي يوقع نيابة عن شركته المسجلة بتحمل التزامات المؤلف.

ويحدد مطلع العقد العنوان المقترح للعمل الذي يشمل الاتفاق ويحدد بإيجاز نطاق العمل من حيث النوع والموضوع وعدد الصفحات، على الرغم من أنه سيتم التوسع في ذلك في بند التسليم لاحقاً. وإذا لم يكن هناك عنوان متفق عليه أو عنوان نهائي للعمل، وتم وصف العمل بأنه "بدون عنوان"، فإن هذا الوصف الموجز مهم للإشارة للعمل الذي يتعلق به العقد لاحقاً. وفي بعض الأحيان، يتم إرفاق نسخة من فقرة موجزة أو اقتراح أكثر تفصيلاً بالعقد والإشارة إليه هنا.

ويحدد مطلع العقد كيفية الإشارة إلى مختلف عناصر الاتفاقية، على سبيل المثال، "العمل" أو "المؤلف" أو "الناشر" أو "الوكيل".

ويُعتبر مطلع العقد مهماً وفعالاً من الناحية الإدارية لأن الجهات المتفاوضة تستطيع تحديد بعض النقاط الرئيسية للاتفاقية بشكل مختصر على الصفحة الأولى. وفي الحالات التي توجد فيها اتفاقيات أخرى بين الطرفين (والمزيد منها في المستقبل)، فإن المقدمة مفيدة لتجنب أي ارتباك بشأن العمل المعني.

4.2 تاريخ سريان مفعول الاتفاقية ومدتها والاتفاقيات السابقة

يجب أن يحدد العقد مدة صلاحيته، وعلاقته بالعقود السابقة، والتاريخ الذي يصبح فيه نافذاً وملزماً للأطراف. وفي بعض الأحيان يتم تنفيذ العقود أو توقيعها من قبل الأطراف بعد تاريخ سريان مفعولها، وفي مثل هذه الحالات، ينطبق تاريخ سريان المفعول المحدد. ولكن، من الأفضل التأكد من صياغة العقود وتوقيعها من قبل الطرفين قبل بدء العمل. وقد يكون الناشر والمؤلفون قد أبرموا اتفاقيات سابقة، ومن المهم الإشارة في هذا البند إلى أن الاتفاقية الجديدة تحل محل الاتفاقيات السابقة. ويجب أن تحدد الاتفاقية أيضاً مدة الاتفاقية (على سبيل المثال، المدة الكاملة لحق المؤلف أو طالما يتم بيع العمل بسعر معين). فعلى سبيل المثال، قد يستمر العقد لمدة خمس أو سبع أو عشر سنوات أو أكثر من تاريخ سريان مفعوله، وفي هذه الحالة قد يكون هناك نص حول إمكانية تجديد العقد.

4.3 منح الحقوق

يعد بند منح الحقوق أحد البنود الأساسية في العقد. وهو يأتي بعد مطلع العقد ويوضح أنه تم منح حقوق النشر للناشر، والمعروفة أيضاً بالحقوق الأساسية أو حقوق المجلد. وهذا الحق يسمح بنشر عمل المؤلف، بموجب ترخيص من المؤلف للناشر. ويشمل ذلك الحق حقوق طباعة وإنتاج وتوزيع نسخ من الكتاب في أشكال رئيسية - وفقاً لمعايير معينة تتعلق بالحصريّة أو عدم الحصريّة واللغة والإقليم والشروط. وحقوق المجلد هي الحقوق الأساسية التي يستغلها مباشرة حامل الحقوق الأساسي، أي الناشر، على عكس الحقوق الفرعية أو الثانوية (التي سيتم تناولها لاحقاً). وفي الحالة الأخيرة، يستحوذ الناشر على حقوق إضافية مُعيّنة، ليس بالضرورة للتصرف بها بنفسه، ولكن من أجل منح هذه الحقوق للآخرين، ومشاركة الإيرادات مع المؤلف.

ويجب أن يفكر المؤلفون ووكلاؤهم بعناية في الحقوق التي يريدون ترخيصها للناشر وتلك التي يريدون - وهم قادرين على - الاحتفاظ بها لبيعها بشكل مستقل عن الناشر، سواء من خلال وكيل أم لا. وعلى نحو مماثل، يحتاج الناشر أيضاً إلى التفكير بعناية في الحقوق التي يريد أن يحصل عليها من المؤلف.

ويحتاج الطرفان إلى التفكير في الحقوق التي من الأفضل إدارتها معًا لصالح المؤلف والناشر، والتي تُمكن الناشر من الترويج للعمل بشكل فعال. وقد يستغرق الأمر بعض المفاوضات للوصول إلى ترتيب مرضٍ للطرفين، وذلك بسبب الاختلافات في الرأي المحتملة حول من يجب أن يتحكم في عناصر معينة من ملكية المؤلف الفكرية في هذه المرحلة، وما هو تقسيم الدخل الناتج عن ذلك. وفي هذه الحالات، يمكن أن توفر "اتفاقيات الحد الأدنى من الشروط" المناسبة إرشادات جيدة، وقد تكون أيضًا العقود النمطية بين الأطراف الفردية مفيدة.

وكما ناقشنا أعلاه، يجب أن يتجنب الناشر السعي وراء الحقوق التي لا يريدون استغلالها أو إذا كانوا لا يملكون الوسائل المناسبة للقيام بذلك، ويجب أن يحرصوا على الحصول على الحقوق التي يعتقدون أنها أساسية ليتمكنوا من استغلال العمل بشكل فعال من أجل تحقيق المنفعة المشتركة.

وأحد الأسئلة المثيرة للجدل حاليًا في بعض الأسواق هو إذا كان ينبغي اعتبار حقوق الصوت جزءًا من حقوق المجلد، بدلاً من اعتبارها حقوق فرعية. ويحتفظ المؤلفون غالبًا بحقوق الصوت لبيعها بشكل منفصل إلى ناشري الصوت الذين يمتلكون إستوديوهاتهم الخاصة وخبرتهم في السرد، على غرار ترخيص حقوق الأفلام والتلفزيون (يرجى الاطلاع على القسم 4.15.13). ويحاول الناشر ممارسة ضغوط لتضمين حقوق الصوت تلقائيًا في جميع اتفاقيات النشر، ولكن الكتب الصوتية ليست شائعة على نطاق واسع في جميع الأسواق وليس لدى جميع الناشرين القدرة على إنتاج الكتب الصوتية الخاصة بهم، لذلك فإنهم ببساطة يرخسون الكتب الصوتية لنفس المنتجين الذين يتعامل معهم المؤلفون (ولكن في هذه الحالة تذهب نسبة أصغر من الإيرادات إلى المؤلف).

ويجب أن يتم منح الحقوق للناشر لفترة زمنية محددة من أجل حماية المؤلف واستثماراته في مجال الملكية الفكرية. وإذا فشل الناشر في الوفاء بالتزامه بإنتاج الكتاب في الموعد المحدد وفقًا لما هو متفق عليه، فإن الحقوق يجب أن تعود إلى المؤلف.

وفي هذا القسم، سنتطرق إلى الجوانب الرئيسية التي يجب تحديدها في البداية من أجل فهم شكل ونطاق حقوق المجلد الممنوحة بشكل واضح. ويشمل ذلك الأسئلة التالية: أين سيقوم الناشر بنشر العمل وكيف وما هي الفترة الزمنية وهل الناشر هو الجهة الوحيدة التي يجوز لها القيام بذلك في المنطقة وباستخدام أي لغة.

4.3.1 الحقوق الحصرية وغير الحصرية

"الحصرية" تعني أن الحقوق تُمنح للناشر وحده، دون أي طرف منافس، بحيث أنه في منطقة محددة أو لفترة محددة، لا يستطيع سوى الناشر الذي تم التعاقد معه استغلال تلك الحقوق بشكل قانوني. وبالنسبة للتوزيع، قد يتم تحديد بعض الأسواق على أنها غير حصرية، ويعني ذلك أنه يمكن لأكثر من ناشر توزيع وبيع إصدار محدد في هذه الأسواق. فعلى سبيل المثال، قد يقوم الناشر في أمريكا الشمالية والمملكة المتحدة بتوزيع إصداراتهم باللغة الإنجليزية في بعض الأسواق الأوروبية أو الآسيوية، ما لم يتم تحديد خلاف ذلك.

4.3.2 اللغة والمنطقة

تشير حقوق اللغة إلى اللغة التي يجوز للناشر النشر بها أو الترخيص للآخرين بالنشر بها. ومن غير المستغرب أن ترتبط حقوق اللغة ارتباطًا وثيقًا بالمناطق المعنية، علما أن الترتيبات التعاقدية ذات الصلة تختلف بين منطقة وأخرى، فهي تعكس طبيعة المجتمع البشري ووضع السكان في المنطقة وطريقة رواية القصص وطبيعة الأنشطة التجارية فيها.

ويعمل الناشرون في العديد من الأسواق، ويجب تحديد اللغة والتفاصيل الإقليمية بوضوح في بداية العقد، وتحديد إذا كان الترخيص الممنوح يقتصر على بلد أو منطقة، أو يمتد إلى العالم بأسره. وحتى عندما يتناول العقد لغة واحدة فقط، قد يركز بعض الناشرين على المستوى المحلي فقط، دون السعي إلى توزيع العمل خارج بلدهم أو منطقتهم، في حين قد يعمل ناشرون آخرون على توزيع العمل في مختلف أنحاء العالم، إما من خلال شركاتهم الخاصة الموجودة في عدة مناطق أو من خلال شركاتهم الشقيقة في الخارج، أو من خلال التعاون مع شركاء محليين مستقلين. ويجب أن يقوم المؤلفون الذين يُطلب منهم منح حقوق النشر للعمل باللغة الأصلية في مناطق خارجية بالإضافة إلى حقوق النشر المحلية بالأخذ في الاعتبار مدى قدرة الناشر على توزيع العمل باللغة الأصلية في الأسواق الدولية. وفي قطاع النشر لا توجد مقارنة مثالية واحدة لمعالجة هذه المسألة: إذ يرتبط ذلك بالمؤلف والمحتوى والناشر وشبكات الطرفين، مثل الوكلاء وشركاء النشر. وتنطبق هذه المعضلة أيضاً على كاتب أنجولي برتغالي يفكر في النشر في أنجولا، أو البرتغال أو البرازيل بشكل أساسي، أو كاتب فرنسي كندي يستهدف سوق الفرنكوفونية العالمية، أو مؤلف نيجيري يكتب باللغة الإنجليزية ويفكر في عروض من ناشرين محليين أو دوليين باللغة الإنجليزية.

والنواحي المتعلقة بالمنطقة واللغة في بند الحقوق الممنوحة وثيقة الارتباط، وهناك العديد من الاحتمالات المختلفة الممكنة. وإذا كانت الحقوق ممنوحة لجميع المناطق في مختلف أنحاء العالم (إما باللغة الإنجليزية أو بجميع اللغات)، فلا توجد حاجة إلى تحديد التفاصيل المتعلقة بكل منطقة في ملحق أو جدول لكل منطقة. ولكن عندما يتم تحديد أن الحقوق ممنوحة لبلد أو منطقة ما، على سبيل المثال أستراليا ونيوزيلندا، أو الهند أو جنوب أفريقيا أو المملكة المتحدة والكومنولث البريطاني (باستثناء كندا أو بالإضافة إلى كندا، وفقاً للمفاوضات)، فسيتم ذكر الفئة أو المنطقة في بند الحقوق الممنوحة والإشارة إلى ملحق أو جدول للمنطقة في نهاية العقد. وينطبق مبدأ مماثل على العقود للغة واحدة مثل الفرنسية أو البرتغالية أو الإسبانية، والتي تغطي العالم بأسره، مقابل العقود التي تشمل كل اللغات والتي تغطي العالم بأسره. وهذا الأمر يساعد على تجنب أي سوء تفاهم أو نزاع حول مناطق معينة. ومن المهم توضيح المناطق بالتفصيل في مرحلة التفاوض وتحديد قائمة المناطق في العقد، وخاصة عندما لا يتبع العقد سابقة قائمة بين الأطراف.

وعندما يتم منح الحقوق للغات أخرى إلى جانب لغة الأصل، فإن ممارسة هذه الحقوق اللغوية الثانوية أو "الأجنبية" عادة تقسيم الدخل بين حقوق الترجمة على النحو المدرج في بند الحقوق الفرعية. وقد تمنح هذه الاتفاقيات حقوقاً للغات أخرى في أراضي الدولة الأم، أو للترجمة في المناطق الدولية. ويجب أن يأخذ المؤلفون في الاعتبار خبرة الناشر في الترجمة ونسبة الإتاوات، أو إمكانية البيع بلغات أخرى، قبل منح حقوق اللغة أو اتخاذ قرار بالاحتفاظ بها، ويتم ذلك عادة عن طريق وكيل لبيعها مباشرة نيابة عن المؤلف.

ومن ناحية أخرى، يسعى الناشرون النشطون في الأسواق الدولية والذين يتمتعون بالقدرة والانتشار المناسبين، إلى الحصول على المزيد من الحقوق المتعلقة باللغة، وتُحدّد القيمة الإجمالية للصفقة والمفاوضات على نقاط أخرى النتيجة النهائية. ومن الممكن أيضاً التوصل إلى ترتيبات تمنح الناشر وقتاً محدوداً لممارسة حق بيع العمل المترجم وبعد ذلك قد تعود أي حقوق ترجمة غير مبيعة إلى المؤلف.

وعندما يكون أمام المؤلفين عدة خيارات، من المهم أن يختاروا الناشر المناسب والذي يملك الشبكة والخبرة الملائمتين لترخيص أعمالهم. وقد لا يحتاج مؤلفو الأعمال التي تستهدف المجتمع المحلي بشكل أساسي والتي من غير المحتمل أن يتم بيعها في مناطق أخرى إلى ناشرين يتمتعون بخبرة وانتشار عالميين. ويحتاج مؤلفو الأعمال التي تتمتع بجاذبية جغرافية وثقافية واسعة النطاق إلى ناشرين يتمتعون بحضور فعلي في الأسواق الأخرى أو بالقدرة على نقل العمل إلى أسواق أخرى، أو إلى وكيل لبيع الحقوق في مناطق ولغات مختلفة. والوكلاء الأدبيون يتمتعون عادة بشبكة ومعارف عالمية ويعملون مع العديد من الوكلاء الشركاء لبيع أعمال المؤلفين إلى الناشرين في أجزاء مختلفة من العالم.

وفي حين قد يصير بعض الناشرين على حاجتهم إلى الحصول على حقوق النشر العالمية، يحق للمؤلفين تقسيم الحقوق على مستوى المناطق أو الأقاليم. وفي كثير من الأحيان، من الممكن فصل الحقوق الإقليمية المختلفة للنشر باللغة الإنجليزية. فعلى سبيل المثال:

- يجوز للمؤلف الهندي أو النيجيري بيع حقوق النشر في موطنه إلى ناشر محلي، وليس كجزء من الحقوق المقدمة إلى ناشر أمريكي أو بريطاني.
- ويمكن بيع الحقوق الفرنسية الكندية والحقوق الفرنسية في أوروبا القارية أو القارة الأفريقية بشكل منفصل.
- ومن الممكن بيع حقوق النشر البرتغالية في أنجولا أو موزمبيق بشكل منفصل عن حقوق النشر البرتغالية التي يتم بيعها في البرتغال أو البرازيل، أو يمكن لناشر واحد التحكم في جميع الحقوق البرتغالية وإدارة تصدير النسخ.
- ويمكن تقسيم الحقوق الإسبانية بشكل مختلف في كل من إسبانيا والولايات المتحدة والمكسيك والأرجنتين وبلدان أخرى.

والخيارات متنوعة وذلك بحسب البلدان وفئات المستهلكين.

وإن تقسيم الحقوق بشكل دقيق بين مختلف المناطق قد يساعد في تعزيز النشر والتسويق والدعاية المحلية التي تركز على المؤلف، بالإضافة إلى تحسين الإيرادات في المزيد من المناطق للمؤلف. ويمكن أيضاً تحرير الإصدارات المحلية بطريقة تراعي السوق المحلي وبأسعار مناسبة من قبل ناشر محلي مقارنة بالإصدارات المطبوعة في مركز دولي، مع بيع الإصدار المُصدّر بسعر أعلى بسبب تكاليف الطباعة والتوزيع. وإن نشر طبعة محلية يمكن أن يعزز إمكانية الترويج للمؤلف في السوق المحلي وقد يساعد على مشاركته في عدد أكبر من الفعاليات.

ومن المستحسن، حتى لو تم منح الحقوق لجميع اللغات وفي جميع أنحاء العالم إلى الناشر، أن يلجأ المؤلف إلى خدمات الوكيل للحرص على أن العقد الأساسي يسمح للمؤلف بالاحتفاظ بالحقوق الضرورية، أو أن يتم تقسيم الحقوق الفرعية بطريقة ملائمة، بالإضافة إلى مراقبة جهود المبيعات الجارية. وفي حالة عدم وجود وكيل، يمكن لاتحادات المؤلفين في كثير من الأحيان تقديم المشورة بشأن العقود وانتشار اللغة والإقليم والحقوق الفرعية التي من المعقول منحها.

4.3.3 مدة العقد: مدة الحماية الكاملة الممنوحة بموجب حق المؤلف أو الاتفاقيات ذات المدة المحددة

تجدر الإشارة هنا إلى أن مدة العقد تختلف عن مدة الحماية الممنوحة بموجب الملكية الفكرية: يمكن أن يكون العقد لمدة 5 أو 10 سنوات فقط وقد تكون مدة الحماية الممنوحة بموجب حق المؤلف أكثر بكثير (أكثر من 50 أو 70 عامًا من تاريخ موت المؤلف، وفقاً للإطار القانوني المعني).

ومن حيث المبدأ، فإن لكل منشور دورة حياة مختلفة (وأحياناً لا يمكن التنبؤ بها)، من وقت كتابته ونشره إلى الوقت الذي يتوقف فيه الطلب عليه أو ينخفض بحيث لا يكون هناك جدوى من الاستمرار في توفير المنشور في مراكز البيع. وخلال هذه العملية، قد يتم إعادة طباعة الكتاب وإنتاج إصدارات جديدة وأشكال أخرى من العمل. ومدة الحماية الممنوحة بموجب حق المؤلف هي عادة مسألة تتعلق بالقانون الوطني. ويجب أن تتضمن جميع العقود، وخاصة العقود التي تغطي مدة الحماية الكاملة الممنوحة بموجب حق المؤلف عندما يكون ذلك مسموحاً به قانوناً، شروط استرداد الحقوق عندما لا يعود العمل متاحاً أو مبالغاً بكميات كافية لضمان استمرار العقد كونه لا يحقق إيرادات عادلة للمؤلف.

وفي بعض البلدان، يخضع استرداد الحقوق للقانون، وفي مثل هذه الحالات يتعين على أطراف العقد الامتثال للقانون.

ومع ذلك، يمكن للناشرين والمؤلفين (سواء من خلال وكيل أم لا) أيضًا الاتفاق على تحديد مدة الاتفاقية منذ البداية. وقد تكون هذه المدة 5 أو 7 أو 10 سنوات أو أي فترة يتفقان عليها. ويتم تحديد مدة الاتفاقية (والتي يمكن تجديدها وفقًا لعملية متفق عليها) من خلال عدة عوامل. وتشمل هذه العوامل توقعات الأداء وطبيعة العمل والخطط المستقبلية للمؤلف. ومع ذلك، وكما هو الحال مع الحقوق الأخرى، قد لا يكون بعض الناشرين راغبين في إبرام عقود ذات مدة محددة، وخاصة عندما تكون إمكانية استمرار نجاح العمل لمدة طويلة مرتفعة، فقد يرغبون في استرداد الاستثمار الذي قاموا به لإنتاج العمل وتحقيق إيرادات لأطول فترة ممكنة قانونًا.

وتعتبر العقود ذات المدة المحددة أكثر شيوعًا في أسواق الترجمة، أو بالنسبة لحقوق الصوت أو لبيع حقوق الغلاف الورقي. وهي شائعة أيضًا في اللغة الأصلية مع الناشرين الأصغر حجمًا حيث قد يتردد المؤلفون في الالتزام بإبرام عقد يغطي مدة الحماية الكاملة الممنوحة بموجب حق المؤلف (عندما يكون ذلك مسموحًا به) دون أي ضمانات بأن الناشر سيقدم الأداء المطلوب (نظرًا لصغر حجمه). ومن ناحية أخرى، قد يتردد الناشر في استثمار الأموال والوقت والجهد في أعمال قد لا تعود عليهم بإيرادات في المستقبل وعلى المدى الطويل. وبالتالي قد يجد المؤلفون أن عدد الناشرين الجيدين المتاحين لهم محدود. وبطبيعة الحال، يجب التفاوض على توقعات المؤلف والناشر للوصول إلى ما يرضي الطرفين ويجب أن يحتوي العقد على شروط تغطي مختلف الاحتمالات بوضوح. ويشمل ذلك شروط استرداد الحقوق وفقًا للأداء لحماية دخل الملكية الفكرية في جميع العقود، بما في ذلك العقود التي تغطي مدة الحماية الكاملة الممنوحة بموجب حق المؤلف.

4.3.4 تعريف تنسيق/شكل المجلد

يتحكم عادة الناشر الأصلي بحقوق المجلد لمختلف أشكال وتنسيقات النسخ المطبوعة، وفي معظم الأوقات يتحكم أيضًا بحقوق الكتاب الإلكتروني، ويغطي تعريف حقوق المجلد هذه الحقوق. وفي معظم أنحاء العالم، تشكل إصدارات الغلاف الورقي (بأحجام مختلفة) تقليديًا الشكل الأساسي الذي يستخدمه القراء، ويتم عادة إصدار طبعة الغلاف الصلب الخاصة للكتب الأكثر مبيعًا. ولكن، يتم غالبًا نشر طبعة الغلاف الصلب أولاً في بعض الأسواق الكبيرة (مثل الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وألمانيا وغيرها)، وفي العديد من الأحيان يتم أيضًا نشر الكتاب الإلكتروني في نفس الوقت، ثم يتبع ذلك بعد بضعة أشهر أو عام (وأحيانًا أكثر) طبعة الغلاف الورقي. وفي بعض الأسواق، يتم إنتاج طبعة الغلاف الورقي الأكبر حجمًا (يُطلق عليها أحيانًا تنسيق C) في نفس وقت إنتاج طبعة الغلاف الصلب وذلك لأن كلفة تصدير طبعة الغلاف الورقي هي أقل بكثير، ويتم إنتاج طبعة غلاف ورقي أصغر حجمًا (تنسيق B أو A) في وقت لاحق.

ولقد أصبح نشر الكتب المطبوعة والإلكترونية في نفس الوقت هو النموذج المتبع بشكل عام في العديد من أسواق الكتب الكبرى وهو ما يتوقعه القراء عمومًا. ولكن ينبغي ألا يمنح المؤلفون الناشرين الحق في إنتاج الكتب الإلكترونية "المحسنة" التي تحتوي على مواد صوتية أو بصرية إضافية، دون ترتيب تعاقدية إضافي. وقد يتعارض ترخيص إنتاج الكتب الإلكترونية "المحسنة" هذا مع صفقات الصوت والأفلام المحتملة التي قد يتم إبرامها في المستقبل. وعلى الرغم من الحماس المحيط بإمكانات الكتب الإلكترونية والتطبيقات "المحسنة"، فإن هذا المجال ليس من المجالات التي ركز عليها الناشر الكبار والتي تدر أرباحًا مهمة.

وقد يشمل حق الطباعة الحق في الطباعة عند الطلب. ولقد شهدت تكنولوجيا الطباعة عند الطلب تحسنًا ملحوظًا وأثبتت أهميتها خلال الصعوبات التي واجهتها عمليات التوزيع بسبب الإغلاق وحظر التجول الناجم عن جائحة كوفيد-19. ولكن، قد يرغب المؤلفون في تضمين شرط مفاده أن الجودة يجب أن تكون معادلة للجودة في إصدارات الكتب ذات الغلاف الصلب والغلاف الورقي التقليدي. وقد يرغبون أيضًا في طلب عينة عن الكتاب المطبوع بواسطة تكنولوجيا الطباعة عند الطلب، وبالمثل، ينبغي التأكد من أن الحقوق تعود إلى المؤلف إذا انخفضت مبيعات الأعمال المطبوعة إلى ما دون

الحد الأدنى المحدد خلال فترة زمنية محددة. ويمكن النص في العقد على أن الطباعة عند الطلب، إذا سُمح بها، لا ينبغي أن تحل محل عملية إصدار الطبعة الأولى الكاملة، لضمان إنتاج العدد الكافي من النسخ لوضعها في المكتبات أو متاجر الكتب.

وكما تمت مناقشته سابقاً، تشمل الحقوق الممنوحة للناشر الرئيسي حقوق الصوت في بعض الأحيان. ولكن هذا أمر قابل للتفاوض ويمكن أن يعتمد على الناشر وقدرته على الإنتاج والبيع. وفي الماضي، كان الناشر ينتجون إصدارات صوتية مختصرة بسبب التكلفة العالية لأشرطة الكاسيت والأقراص المضغوطة. وفي الآونة الأخيرة، وبفضل الرقمنة، أصبحت معظم الصفقات الصوتية تقريباً تتطلب إنتاج تسجيلات صوتية غير مختصرة، سواء للأسواق التجارية أو المكتبات. وفي بعض الأسواق الكبيرة والمزدهرة حيث تبني المستهلكون الكتب الصوتية بشكل كبير، قد يتم نشر الإصدارات الصوتية في نفس وقت إصدار الطبعة الأولى الورقية والطبعة الإلكترونية أو بعد فترة قصيرة. وبما أن الكتب الصوتية تعتمد على عمليات إنتاج مختلفة، فمن المستحسن أن يكون هناك بند منفصل يغطي حقوق الصوت (يرجى الاطلاع على القسم 4.14.4).

4.3.5 عدم إصدار اختصار للعمل أو مقتطف عنه

لحماية عمل المؤلف، يجب أن يكون هناك بيان بسيط في العقد ينص على أنه لا يجوز إصدار أي اختصار للعمل دون موافقته. ويتبع ذلك عادة نص يسمح للناشر باستخدام عدد محدود من الكلمات أو نسبة معينة من الكتاب للدعاية والتسويق ويحدد أن أي مقتطف من هذا القبيل سوف يتضمن بياناً حول حق المؤلف ونص ينسب العمل بشكل واضح إلى المؤلف.

أما ملخص العمل فهو تعبير مختلف عن نفس الفكرة ولا يحظى بالحماية بشكل عام، وذلك بحسب النظام القضائي. ولكن حق المؤلف لأي ملخص مفصل يحتوي على أجزاء كبيرة من نص الكتاب الأصلي يعود إلى مؤلف الكتاب. ويجب أن يتفق الناشر مع المؤلف حول رغبته في إنتاج ملخصات. ويعتمد هذا الأمر أيضاً على الهدف من الملخص:

- إذا تم استخدامه من قبل الناشر لتوليد إيرادات إضافية، فمن الضروري الحصول على موافقة المؤلف ويجب الاتفاق على حجم الإيرادات المناسب للمؤلف.
- إذا كان الملخص لأغراض ترويجية ضمن إطار محدد بوضوح، فلا يستحق المؤلف أي مبلغ من المال، إلا إذا قام المؤلف بنشاط معين ضمن إطار عملية الترويج.

وحتى بالنسبة للملخصات المخصصة للاستخدام الترويجي، من الأفضل استشارة المؤلف والحصول على موافقته على نص الملخص وطريقة استخدامه.

4.3.6 الطباعات اللاحقة

يتم عادة إنتاج إصدارات معدلة أو منقحة من الكتب التعليمية والأكاديمية، بهدف إطالة عمر الكتب من خلال التحديثات ذات الصلة. فعلى سبيل المثال، وفي حالة الكتب المدرسية، يتم القيام بذلك للاستجابة للتغيرات في المناهج الدراسية ومتطلبات التعليم. وقد يسعى الناشر أيضاً إلى إصدار طبعة جديدة لأنه يستهدف قطاعات أخرى من السوق. فعلى سبيل المثال قد يسعى إلى تكييف كتب عامة أو كتب أدبية لأغراض تعليمية وإصدار نسخة تعليمية عنها. وفي هذه الحالات، قد تنص بعض العقود على ضرورة موافقة المؤلف ومشاركته في العملية، وفي بعض الأحيان يشمل ذلك تقديم مبلغ مالي إضافي للمؤلف، وذلك وفقاً لاتفاقية التفاوض الأولية. وبغض النظر عن حصول المؤلف على مبلغ مالي إضافي أم لا، يجب أن يقرر المؤلف إذا كان يريد أن يتدخل في تطوير هذه الطباعات الجديدة ويجب السماح للناشرين بإنتاجها بشكل فعال وفي الوقت المناسب. وبالتالي، فإن هذا البند ينص في كثير من الأحيان على ضرورة التشاور مع المؤلف وينص على أن المؤلف لن يتأخر أو يمتنع عن منح

هذا الإذن لأسباب غير منطقية. وينص البند غالبًا على ضرورة مساهمة والتزام كلا الطرفين، بما في ذلك ضرورة قيام المؤلف بتحديث المعلومات في حالة الكتب التعليمية أو غير الخيالية أو الأكاديمية. ويجب منح المؤلف الوقت الكافي لتحديث المواد وتوفير المواد المطلوبة ويجب أن يحصل على الأجر المناسب للقيام بذلك.

وفي بعض الحالات، إذا لم يكن المؤلف متاحًا أو مستعدًا لتحديث المحتوى، فقد يتعاقد الناشر مع مؤلف آخر للقيام بذلك. وقد يطلب الناشر من المؤلف الأصلي تقاسم عائداته المستقبلية مع المساهم أو خصم المبلغ المدفوع للمساهم من عائداته المستقبلية. ويجب أن تدرج كل هذه الأحكام في هذا البند. وتهدف الإصدارات اللاحقة إلى حصول المؤلف والناشر على إيرادات إضافية وتحسين الأرباح، وبالتالي فإن تحقيق المنفعة المشتركة هو الدافع الأساسي لمشاركة الطرفين. وينبغي أن يكون الوقت الذي يتم منحه للمؤلف لمراجعة العمل منطقيًا، وينبغي أيضًا أن يكون الأجر المحدد للمؤلف للقيام بذلك ملائمًا. ويجب أن يسعى الناشر إلى إشراك المؤلف في العملية، والحصول على موافقته والتوصل إلى الاتفاق المناسب معه.

ووفقًا لكمية المواد الجديدة التي ساهم بها المؤلف البديل في الإصدار الجديد، قد يتعين على المؤلف الأصلي الموافقة على خصم أتعاب المؤلف البديل من أرباحه المستقبلية. وفي الحالات التي يكون فيها عمل المؤلف البديل جوهريًا أو يحل محل عمل المؤلف الأصلي، قد يتعين على المؤلف الأصلي تقاسم الإتاوات والعائدات مع المؤلف البديل. ولكن، يجب الإشارة إلى المؤلف الأصلي في الإصدارات اللاحقة وينبغي أن يحصل على عائدات لأن المفهوم الأصلي للعمل ينسب إليه. وكما أشرنا إليه سابقًا، يجب أن يتأكد الناشر من أن العقد يسمح له بتحديث وتطوير العمل عندما يكون المؤلف الأصلي غير قادرًا على تقديم مساهمات إضافية.

والشرط التعاقدي الذي يلزم المؤلفين بتحديث الإصدارات اللاحقة لا يعد مهما بالنسبة للكتب الخيالية، وهو أقل أهمية بالنسبة للكتب غير الخيالية التي تُستغل تجارياً. وفي هذه الحالات، يحصل عادة المؤلف على أجر إضافي مقابل أي مساهمة إضافية (مثل تحديث المقدمة) وفقاً لما يتم الاتفاق عليه. فعلى سبيل المثال، قد يُطلب من المؤلفين كتابة مقدمات جديدة لأعمال الأدب الكلاسيكي. ويحظى تحديث الطباعات اللاحقة باهتمام كبير في مجال النشر التعليمي والأكاديمي وفي بعض الأعمال غير الخيالية بشكل عام، ويتم عادة الاتفاق على هذا الموضوع في العقود المبرمة.

4.4 ضمانات وتعويضات المؤلف

المؤلف مسؤول عن العمل الذي يقدمه إلى الناشر. ويجب أن يقدم الناشر ضمانات بأن هذا العمل هو عمله الأصلي، وأنه لا يشهر بأطراف أخرى، ولا ينتهك حق المؤلف أو حقوق المؤلفين لأي عمل آخر. ويضمن المؤلف أن أية حقائق يدعي أنها صحيحة هي في الواقع صحيحة. ويتطلب هذا البند من المؤلف تقديم هذه الضمانات وتعويض الناشر عن أي إجراء قانوني أو تكاليف قد تنتج عن انتهاك المؤلف لهذه الضمانات. وتتطلب بعض سياسات التأمين الخاصة بالناشرين صياغة هذا البند بطريقة قد تُحمّل المؤلف مسؤولية كبيرة، ويجب التدقيق بهذا البند بعناية وفهم الآثار المترتبة عليه. وإذا كان ذلك ممكناً، يجب أن يكون المؤلف مسؤولاً فقط عن الانتهاكات المستمرة، وليس فقط الانتهاكات المزعومة، على الرغم من أنه لا يمكن تعديل إلا نقاط معينة من هذا البند في بعض الحالات.

وبالإضافة إلى هذا البند، من المهم أن يتأكد الناشر من أن العمل لا ينتهك أي عمل موجود مسبقاً، وأنه أصلي ولا يحتوي على أي تشهير. ويمكن للناشرين استخدام برامج حاسوبية للتحقق من أصالة العمل، ولكن يجب أن يناقشوا دائماً العمل بعناية مع المؤلفين وأن يحصلوا على استشارة قانونية عندما يشتبهون في أن النص يحتوي على تشهير.

ويجب أن يراعي الناشرون والمؤلفون أيضًا الاختلافات في القوانين في البلدان المختلفة التي يجوز فيها بيع النسخ - فقد تكون هناك حاجة إلى أكثر من مراجعة قانونية واحدة في هذه الحالة، واحدة لكل نظام قانوني في كل منطقة معنية.

وبفضل تطور الذكاء الاصطناعي والنماذج اللغوية الكبيرة (LLMs) ومولدات النصوص التلقائية، يسعى بعض الناشرين الآن أيضًا إلى الحصول على ضمانات تعاقدية بأن المؤلف قام بإعداد النص من دون استخدام مولدات النصوص. وقد يطلبون أيضًا ضمانات من المؤلفين بأنهم كتبوا العمل بطريقة تحترم القوانين الوطنية المعمول بها على المستوى الشخصي للإبداع - أي بعبارة أخرى، أنهم كتبوه بأنفسهم. ويترتب على ذلك آثار مهمة على المطالبات المستقبلية بالتعويضات، بما في ذلك إدارة الحقوق الجماعية عندما ينطبق ذلك.

ويجري العمل على صياغة نص تعاقدية جديد يحدد الضمانات التي يجب أن يقدمها الناشرون للمؤلفين فيما يتعلق باستخدام الذكاء الاصطناعي في عمليات النشر الخاصة بهم، وكذلك أن أي استخدام من هذا القبيل يجب أن يتم فقط داخل أنظمة مغلقة، بالإضافة إلى الضمانات بأن الناشر لن يسمح بأي نسخ للنصوص والبيانات، ولن يسمح باستخدام عمل المؤلفين المحمي بموجب حق المؤلف. وبالإضافة إلى التحديات القانونية المرتبطة بتطوير النماذج اللغوية الكبيرة باستخدام مواد محمية بموجب حق المؤلف، فسوف يستغرق الأمر بعض الوقت حتى تتم صياغة نص البنود المرتبطة بالذكاء الاصطناعي بطريقة مرضية للأطراف المعنية.

4.5 الحقوق التي يحتفظ بها المؤلف

قد يتمكن المؤلف من التفاوض على حجب بعض الحقوق وعدم منحها للناشر وقد يكون هناك حقوق لم يتم تحديدها بعد ويمكن أن تصبح مهمة في المستقبل. ورغم أنه قد يتم تحديد الحقوق التي يحتفظ بها المؤلف في هذا البند، فمن الأفضل أن نذكر بوضوح أن الحقوق التي لم يتم منحها صراحة يحتفظ بها المؤلف. ولم يعد من الشائع أيضًا ترخيص "حقوق الاستخدام لأنواع الاستخدام غير المعروفة بعد"، وفي الماضي، كان يتم إدراج هذا النص أحيانًا في العقد. ولحماية استثمار الناشر، من المنطقي أيضًا أن نذكر بوضوح أنه لا يجوز استخدام عمل المؤلف في عمليات التنقيب عن النصوص والبيانات (TDM) لأغراض الذكاء الاصطناعي التوليدي، وذاك لضمان عدم استخدام نص المؤلف المحمي بموجب حق المؤلف والملكية الفكرية التي أنشأها بشكل غير قانوني في النماذج اللغوية الكبيرة دون موافقة المؤلف أو حصوله على تعويض.

4.6 ما يسلمه المؤلف: طول النص، الرسوم التوضيحية، الصور، الأذونات، الفهرس

في حين أن المقدمة تقدم وصفًا موجزًا للعمل، فإن بند التسليم يوفر المزيد من التفاصيل حول حجم العمل ونطاقه، بما في ذلك العدد المطلوب من الصفحات أو الكلمات في مسودة الكتاب. وينص هذا البند أيضًا على المواد الإضافية التي سيتم تسليمها، بما في ذلك النص، والأذونات الخاصة بأي مواد محمية بموجب حق المؤلف والتي تعود ملكيتها إلى أطراف خارجية والتي سيتم إدراجها في العمل، والرسوم التوضيحية والفهرس، إذا لزم الأمر. وكل هذه المعلومات تساعد الناشر في عمليات التخطيط ووضع الميزانية بشكل كبير. وفي بعض الحالات، ينبغي الاتفاق خلال التفاوض على ما إذا كان الناشر سيغطي كل أو بعض تكاليف الصور أو الخرائط أو الفهرس، أو كيفية تقاسم هذه التكاليف. ومن الشائع أن يتقدم المؤلفون بطلب للحصول على أذونات نصية ويدفعون ثمنها ويتأكدون من الحصول عليها، ولكن يمكن أيضًا التفاوض على ذلك اعتمادًا على النص أو الناشر أو المؤلف. فلنأخذ على سبيل المثال سيرة ذاتية أدبية والتي قد تتطلب الحصول على موافقة على العديد من الاقتباسات من قبل أصحاب

حقوق المؤلف. وإذا كان هناك حاجة إلى مراجعة قانونية، فيجب أن يحدد هذا البند تفاصيل الدفع. وفي كثير من الأحيان يتم تقاسم التكاليف بالتساوي (50/50) بين الناشر والمؤلف.

وأحد العناصر الأساسية لهذا البند هو تاريخ التسليم، والذي يجب أن يكون تاريخًا واقعيًا، ويتم الاتفاق عليه بشكل متبادل. ووفقًا للأسواق المستهدفة، فإن عدم التزام المؤلف بتاريخ التسليم قد يؤدي إلى تأخر نشر العمل، مما يؤدي إلى عواقب وخيمة. وقد يكون موعد التسليم مهمًا جدًا خاصة عندما يكون الكتاب جزءًا من برنامج أو حملة ترويجية يقوم بها تجار التجزئة، أو من المطلوب تقديمه إلى السلطات التعليمية، كما هو الحال بالنسبة للكتب المدرسية. ويجب أن يتفق الناشر والمؤلف على كافة هذه العناصر، ويجب أن يتأكد المؤلف من تسليم المسودة المطلوبة في الموعد المحدد ووفقًا للمواصفات المتفق عليها. وعلى نحو مماثل، يجب أن يرسل الناشر ملاحظاته التحريرية حول المسودة في الوقت المناسب. وبند التسليم حساس بشكل خاص لأن سيناريوهات حالات التسليم المتأخر قد تختلف اختلافًا كبيرًا: على سبيل المثال، إذا اختار المؤلف عدم تسليم العمل على الإطلاق، فمن العدل أن نتوقع من المؤلف إعادة الدفعة المسبقة إلى الناشر. ولكن، قد يرتبط الموقف أيضًا على درجة الانتهاك من جانب المؤلف، الذي قد لا يكون قادرًا على تسليم العمل في الوقت المناسب إذا تأخر الناشر في تقديم ملاحظاته أو قدم ملاحظات غير كاملة على سبيل المثال.

ويطلب البند أيضًا من المؤلف الاحتفاظ بنسخ (مادية أو إلكترونية) من المواد التي تم تسليمها. وهذا الأمر مهم للمؤلف والناشر في حالة فقدان المواد أو تلفها.

وإذا لم يقيم المؤلف بتسليم المواد بالتنسيق أو الشكل المحدد في الاتفاقية، على سبيل المثال، التنسيق الإلكتروني الصحيح، أو مع الفهرس المطلوب، فقد يقوم الناشر بتحويل النص أو إعداد الفهرس. وقد ينص البند على خصم تكلفة هذا العمل من أرباح المؤلف المستقبلية، بدلاً من إرسال فاتورة مباشرة إلى المؤلف. ومع ذلك، يجب أن يمنح الناشر المؤلف فرصة عادلة ومنطقية لتقديم هذه المواد قبل إشراك أي مساهم خارجي.

4.7 موافقة الناشر أو قراره بعدم النشر

مثلما يلتزم المؤلف بتاريخ التسليم، يلتزم الناشر أيضًا بفترة زمنية محددة لنشر الكتاب خلالها (يرجى الاطلاع على القسم 4.9.1). وقد تتم عملية النشر خلال موسم معين أو عام محدد، أو بعد عدد معين من الأشهر من تاريخ تسليم المسودة وقبولها، وتكاليف النشر تكون عادةً مرتبطة بهذه الفترة الزمنية.

ورغم ذلك، قد لا يتمكن الناشر من نشر العمل، أو قد يرفض نشره إذا لم يقدم المؤلف المسودة وفقًا لما هو متفق عليه في العقد أو إذا قدمها بعد فوات الموعد المتفق عليه دون سبب وجيه، وخاصة في حالة الكتب ذات الحساسية الزمنية أو المرتبطة بحدث معين. وعندما يحدث هذا الأمر، يجب أن تكون لدى المؤلف الحرية لمتابعة عمله مع ناشرين آخرين (أو النشر الذاتي). ووفقًا لما هو وارد في العقد، قد يطلب بعض الناشرين من المؤلف إعادة بعض أو جميع الدفعات المسبقة التي دفعوها له حتى الآن، ولكن إذا لم يكن عدم النشر بسبب خرق من جانب المؤلف، فلا ينبغي أن يقوم الناشر بإعادة الأموال، حتى لو اختار المؤلف متابعة عملية النشر مع ناشر آخر. ويمكن أن تكون بعض البنود من هذا النوع مفصلة للغاية، وتتناول تفاصيل عديدة حول كيفية تحديد ما إذا كانت المسودة غير كافية أو دون المستوى المطلوب أو غير قابلة للنشر ومن يتحمل مسؤولية عدم النشر.

ويجب على الطرفين توخي الحذر لضمان حصولهما على الحماية ووسائل الانتصاف الكافية إذا تعثرت الأمور في مرحلة التسليم. وسيكون كلا الطرفين قد استثمرا الكثير من الوقت والجهد والمال في المشروع، وسيخسران الكثير بسبب عدم التسليم أو عدم النشر.

4.8 التحرير وتصحيحات المؤلف والمسودات

إحدى المسؤوليات الرئيسية للناشر هي تحرير العمل واقتراح تغييرات وتصحيح النص الذي قدمه المؤلف. ويجب أن يستشير الناشر دائمًا المؤلف، الذي يتعين عليه الرد على النسخة المحررة، وقراءة المسودة والتحقق منها وتصحيحها في الوقت المحدد. وإذا لم يقم المؤلف بتصحيح المسودة خلال هذه الفترة، يمكن للناشر أن يفترض أنه تمت الموافقة على التغييرات وأن يستمر في عملية النشر باستخدام المسودة التي قام المدقق اللغوي الداخلي أو المستقل بمراجعتها. ويضمن هذا البند عدم وجود أي سوء تفاهم بين المؤلف والناشر فيما يتعلق بالمادة النهائية الجاهزة للطباعة، وعدم تعثر عملية النشر بسبب تأخر المؤلف.

وقد يضع البند أيضًا حدًا لعدد التغييرات التي يجوز للمؤلف إجراؤها على المسودة من خلال النص على أنه إذا كانت هذه التغييرات أعلى من نسبة معينة متفق عليها من النص، يحق للناشر خصم التكاليف الناجمة عن ذلك من أرباح الإتاوات المستقبلية للمؤلف. ورغم أنه من الضروري والمرغوب فيه أن يقوم المؤلف بتصحيح المسودة، إلا أن جولات التصحيح غير الجادة أو المتكررة قد تؤدي إلى تأخير عملية النشر. ويهدف هذا البند إلى تقليل الوقت المستغرق في مرحلة تصحيح ومراجعة المسودة وخفض التكاليف الناتجة عن ذلك. وعندما تنشأ النزاعات بين المؤلف والناشر، يمكن للعلاقة الجيدة بينهما القائمة على تحقيق المصلحة المشتركة وعلى الاحترام أن تسمح بحل المشاكل بشكل فعال وبطريقة تتخطى التفاصيل التي يحكمها العقد.

4.9 النشر: الإطار الزمني والتنسيق/الشكل والتصميم والترويج

ينص هذا البند على مسؤوليات والتزامات الأطراف فيما يتعلق بالعناصر المحددة أدناه. ويهدف هذا البند إلى الحرص على أن الأطراف مطلعة على مسؤولياتها والتزاماتها وتفهمها بشكل جيد وعلى منع الخلافات المستقبلية حول هذه القضايا.

4.9.1 الإطار الزمني للنشر

يتطلب العقد من الناشر النشر خلال فترة زمنية معينة، بدءًا من تاريخ توقيع العقد أو من تاريخ تسليم النص، وفقًا لما هو منصوص عليه في العقد. ويتطلب أيضًا أن ينشر التنسيق الإضافية بتاريخ ترتبط بتاريخ نشر الطبعة الأصلية. وينص أيضًا على أن الاتفاقية تنتهي في حالة عدم قيام الناشر بالنشر خلال المدة المحددة. ويهدف هذا الحكم إلى حماية المؤلف من أي تأخير يكون الناشر مسؤولاً عنه. وقد يكون مثل هذا التأخير ضارًا بالمؤلف بعدة طرق، فقد يؤدي إلى إلحاق الضرر بسمعته وخسائر في الإيرادات. ويجب أن يصر المؤلف على هذا البند حتى يتمكن من تلقي الإيرادات المستحقة ومتابعة فرص أخرى في أقرب وقت ممكن إذا لم يتمكن الناشر من إطلاق عملية النشر في الوقت المحدد.

4.9.2 التنسيق/الشكل: غلاف صلب، غلاف ورقي، كتاب إلكتروني، نسخة صوتية

ينص البند على التنسيق/الأشكال المخطط لها للنشر ويسعى إلى منع أي نزاع أو خيبة أمل في وقت النشر. وقد يصر الناشر على الحق في تحديد التنسيق/الشكل، لأنه المسؤول عن الترويج للكتاب وتغليفه وتوزيعه وبيعه. ولكن يجب أن يكون ذلك متوافقًا مع الحقوق الممنوحة. وعندما يتم منح حقوق الصوت أيضًا للناشر، ليقوم بإنتاج النسخة الصوتية أو ترخيصها لجهة أخرى، فيجب أيضًا ذكر هذا التنسيق في هذا البند. ويجب أن يتضمن العقد بندًا يسمح باسترداد الحقوق إذا لم يتم إصدار النسخة الصوتية والنسخة المطبوعة في نفس الوقت (أو إصدار النسخة الصوتية بعد فترة قصيرة من النسخة المطبوعة) كما هو متعارف عليه عندما يتم منح الناشر حقوق الصوت في العقد.

4.9.3 العنوان، الغلاف، والوصف: الاستشارة والموافقة

يتم تحديد تصميم الكتاب من قبل الناشر كجزء من مسؤوليته عن تسويق وبيع العمل، على الرغم من أن الناشرين يجب أن يستشيروا المؤلف ويطلبوا موافقته. وقد يمنح النص هنا الموافقة على بعض العناصر، مثل العنوان، وقد ينص على الموافقة أو التشاور على عناصر أخرى، مثل تصميم الغلاف، ونسخة الغلاف والكتالوج. وبعد التعاون بين المؤلف والناشر أمرًا بالغ الأهمية لتتم عملية النشر بطريقة سلسة. ويحرص الناشر على الحصول على موافقة قسم التسويق لديهم على الغلاف وقد يحتاجون أيضًا إلى الحصول على موافقة تجار التجزئة الكبار في أسواق بيع الكتب التي تشهد حتماً كبيراً من التنافس. ورغم أن الناشر يتحمل المسؤولية النهائية عن هذه العناصر، يمكن للمؤلفين أيضاً أن يقدموا مساهمات كبيرة لتفيد الإعلانات وعمليات التسويق بطريقة فعالة. ويدعم عادة المؤلفون عملية الترويج لأعمالهم بحماس أكبر عندما يكونون راضين عن جميع جوانب العرض، بما في ذلك الجوانب المهمة مثل عنوان الكتاب وغلافه. وفي البلدان التي تطبق تشريعات حقوق المؤلفين، يعد التعاون والتأكد من هذه التفاصيل مع المؤلف ضرورياً، لأن أي تأثير سلبي ناتج عن ذلك على المؤلف قد يشكل انتهاكاً للحقوق المعنوية.

4.9.4 الترويج للمؤلف وسيرته الذاتية والصور الفوتوغرافية

يحتاج المؤلفون إلى تقديم معلومات عن سيرتهم الذاتية لإعداد المواد الترويجية والبيانات الصحفية والكتالوجات والموقع الإلكتروني وأغلفة الكتب والمعلومات التي سيتم إرسالها إلى تجار التجزئة. ويتطلب هذا البند موافقة المؤلف على استخدام اسمه وتفاصيل سيرته الذاتية المتفق عليها والصورة المعتمدة للترويج للكتاب. ومن حيث المبدأ، يكون الناشر عادة مسؤولاً عن صورة المؤلف، وذلك لأنه ليس من الضروري إنتاجها فقط، بل من الضروري أيضاً الحصول على الحقوق (مقابل دفع مبلغ محدد) لاستخدام الصورة التي يمتلك المصور حق المؤلف فيها. وفي بعض الأحيان، يقوم المؤلفون بإنتاج صورهم على نفقتهم الخاصة وشراء الحقوق من أجل التحكم في هذه الصور. وفي هذه الحالة، يجب تحديد في اتفاقية تعاقدية بين المصور والمؤلف والناشر حقوق وشروط الاستخدام والمناطق.

4.9.5 المواد التسويقية وسعر التجزئة المقترح

الناشر مسؤول عن الترويج للعمل وبيعه وبالتالي يحتفظ بالحق في تحديد سعر الكتاب والتفاوض على الخصومات للتجار بالتجزئة وتجار الجملة. وهو مسؤول أيضاً عن جميع البيانات الوصفية ذات الصلة وعن إعداد مواد التسويق، مثل الإعلانات ومواد العرض في نقاط البيع والمواد البصرية الإضافية المستخدمة على منصات البيع بالتجزئة الإلكترونية ووسائل التواصل الاجتماعي. ويجب أن يكون المؤلف على علم بسعر التجزئة ومستويات الخصم، إذا كان ذلك مناسباً. ومن الأفضل مشاركة المواد التسويقية مع المؤلف وإشراكه في عملية إعداد هذه المواد.

4.10 إعادة المسودة والمواد الأخرى التي تخص المؤلف

تبقى المسودة والمواد الأخرى مثل الصور والرسوم التوضيحية التي قدمها المؤلف ملكاً له، ويحدد هذا البند ما الذي سيحدث للمواد بعد النشر. وفي بعض الحالات، يقوم الناشر بالتخلص من المواد، وفي حالات أخرى قد يصير المؤلف على أن يقوم الناشر بإعادتها له - ويجب أن يتم الاتفاق على هذا الموضوع قبل بدء عملية النشر. ويمكن للناشر أن يدرج بنداً ينص على أنه غير مسؤول عن أي فقدان محتمل للمواد، وقد يصير الناشر على أن تكاليف البريد والتأمين لإعادة المواد تقع على عاتق المؤلف. ومن المستحسن أن يحتفظ المؤلفون بنسخة (مطبوعة أو رقمية) من جميع المواد الخاصة بهم عندما يقدمونها إلى الناشرين.

4.11 إشعار حق المؤلف

يجب أن ينص كل عقد مُبرم لنشر كتاب على شكل إشعار حق المؤلف بما في ذلك اسم المؤلف وسنة نشر الطبعة الأولى. وستتم صياغة إشعار حق المؤلف بطرق مختلفة للورثة والمؤلفين الذين يستخدمون شركات مسجلة أو يستخدمون أسماء مستعارة. ويختلف قانون حق المؤلف أيضًا بين البلدان، لذا من المهم أن نكون على اطلاع على القانون الوطني المحدد والمطبق وأن نلتزم به.

وبالنسبة للكتب التي ساهم فيها مؤلفون آخرون و مترجمون و رسامون، يجب أيضًا إضافة إشعارات بحق المؤلف للمؤلفين المشاركين والمترجمين والرسامين. وبالنسبة للمختارات، يجب إدراج إشعار بحق مؤلف منفصل للمحرر، فيما يتعلق بأي مقدمة كتبها المحرر أو بعملية تجميع المواد، مع الإشارة إلى حق المؤلف للمساهمين الذين قدموا قصة قصيرة فردية أو قصيدة أو مقالة. وفي بعض الأحيان، ستتم إضافة إشعار موجز بحق المؤلف للمساهمين على صفحة حق المؤلف وإدراج المزيد من التفاصيل في الصفحة الأخيرة من المختارات.

4.12 الحقوق المعنوية والتعديلات على العمل

الحقوق المعنوية هي حقوق المؤلفين المرتبطة بحق المؤلف، والتي تتعلق بالعلاقة بين المؤلفين وعملهم:

- حق المؤلف في أن يتم تحديده على أنه صاحب العمل الأصلي (حق الإسناد، والمعروف أيضًا باسم "حق الأبوة")؛
- وحق المؤلف في التصدي لأي "معاملة مهينة للعمل" أو منعها - أي التغييرات التي يتم إجراؤها على العمل والتي قد تلحق الضرر بسمعته أو تشوهها ("الحق في السلامة").

ويعني ذلك أن نسخ أعمالهم، في جميع الأشكال والتنسيقات، يجب أن تحمل الاسم الذي اختاروه في جميع الأوقات (سواء كان الاسم الحقيقي للمؤلف، أو اسم مستعار أو القرار بأن يبقى مجهول الهوية) بطريقة مرئية وواضحة (على الغلاف الأمامي). ولا يجوز أيضًا تغيير العمل أو نصّه دون موافقة المؤلف، أو بطرق لا يريدها المؤلف. ورغم أن الحقوق المعنوية لا يتم التأكيد عليها في كثير من الأحيان، يجب أن يحترم الناشرون الحقوق المعنوية للمؤلفين لأن هذا الأمر يحافظ على سلامة العمل ويحافظ على الاحترام والعلاقات الجيدة بين الناشرين والمؤلفين.

ويرتبط بهذه القضايا الحق المعنوي في الإسناد الخاطئ (وهي قضية بالغة الأهمية، على سبيل المثال، فيما يتعلق بالكتب التي تم تجميعها باستخدام محتوى تم إنشاؤه بواسطة الذكاء الاصطناعي): الحق في عدم نسب عمل إليك عن طريق الخطأ. وقد يؤدي هذا إلى إلحاق الضرر بسمعة المؤلف، على سبيل المثال، عندما يتم نشر طبعة جديدة من عمل ما بعد تعديل العمل الأصلي بشكل جذري بطريقة لا يوافق عليها المؤلف. وتنطبق الحقوق المعنوية أيضًا على مترجمي العمل الأصلي. وهناك حق إضافي (وهو مشمول أيضًا في قوانين الخصوصية الصارمة في العديد من البلدان في هذه الأيام) وهو الحق في الخصوصية: الحق في عدم نشر الصور أو الأفلام المخصصة للاستخدام الخاص أو الشخصي للعامة.

والحقوق المذكورة أعلاه هي حقوق تلقائية، باستثناء حق الإسناد الذي يجب في بعض البلدان أن يطالب به المؤلف صراحة، ولهذا السبب ينصح بإضافة هذا البند في العقود في بعض الأنظمة القضائية. وفي بعض الأنظمة القضائية، على سبيل المثال، يجب إضافة بيان يؤكد حقوق المؤلف المعنوية إلى جانب إشعار حق المؤلف على صفحة حق المؤلف للكتاب المنشور.

والحقوق المعنوية هي حقوق تستمر إلى الأبد. ولكن، وبموجب قانون حق المؤلف في جنوب أفريقيا، ليس من الضروري التأكيد على الحقوق المعنوية في العقود التي يتم فيها نشر الكتاب في جنوب أفريقيا فقط.

وتنتقل الحقوق المعنوية إلى ورثة المؤلف أو إلى الشخص الذي ينتقل إليه حق المؤلف عند وفاة المؤلف. وخلال حياة المؤلف، لا يجوز بيع الحقوق المعنوية أو نقلها إلى طرف آخر مثل الحقوق الاقتصادية، ولكن قد يتنازل عنها المؤلف (في بعض الأنظمة القضائية)، على سبيل المثال، عندما يتطلب الترخيص إجراء تعديلات جذرية على النص. وفيما يلي بعض الأمثلة على الحالات التي يجوز فيها التنازل عن الحقوق المعنوية:

- قد يتنازل الكاتب الخفي عن حقه في أن يتم تحديد هويته كمؤلف للنص الذي قام بكتابته.
- بالنسبة للمقطوعات أو النشر التسلسلي في المجلات أو الصحف، أو عندما يقوم المؤلف بترخيص عمله للمسرح أو عمل موسيقي أو فيلم، فسوف يكون من المطلوب من المنتجين التنازل عن الحقوق المعنوية. وذلك لأن التعديلات ستكون حتمية عند تطوير السيناريو وإنتاج العمل ولا يمكن أن يوافق المؤلف على كل تعديل.
- يمكن أيضاً التنازل عن الحقوق المعنوية عندما يسعى المشتري إلى الحصول على تنازل عن حق المؤلف بدلاً من الترخيص.

وتجدر الإشارة إلى أنه في تشريعات حقوق المؤلفين، على سبيل المثال في فرنسا، يمكن للمؤلف دائماً تغيير رأيه بشأن التنازل والمطالبة بإدراج اسمه في المنشور لاحقاً.

وتتم حماية الحقوق المعنوية بطرق مختلفة بموجب القوانين المعتمدة في مختلف البلدان. ففي الولايات المتحدة، يوفر قانون حقوق فناني المصنفات البصرية لعام 1990 حماية محدودة للحقوق المعنوية لمبدعي المصنفات الفنية البصرية، وفقاً لشروط محددة. وفي معظم البلدان، بما في ذلك فرنسا، يتمتع جميع المؤلفين بحقوق معنوية.

4.13 الدفعات المسبقة

يحتاج المؤلفون إلى دفعة مالية مسبقة لاستغلال أعمالهم، بما أنهم يقومون بجهود فردية كبيرة قبل تحقيق حصة من الإيرادات الناجمة عن بيع الكتاب. وفي كثير من الأحيان، يقدم المؤلفون مساهمات عديدة في مجالي البحث والكتابة قبل توقيع الاتفاقية مع الناشر. ويعتمد حجم الدفعة المناسبة المسبقة للمؤلف على تقدير الناشر لمدى إمكانية استرداد الأموال من مبيعات العمل لاحقاً. ويتم خصم الدفعة المسبقة من الإتاوات وأية دفعات أخرى مستحقة للمؤلف في المستقبل من الحقوق الفرعية، حتى يتم سداد كامل الدفعة المقدمة للناشر. ومن ثم سيتم دفع الدفعات الإضافية المستحقة خلال فترة زمنية معينة، كما هو منصوص عليه في بند المحاسبة في العقد.

وتعكس الدفعة المقدمة فضلاً عن قيمتها ثقة الناشر والتزامه بالعمل، وتتأثر عادة بنوع العمل والموضوع وسمعة المؤلف ومستوى المنافسة على عمل المؤلف. يجب أن تكون الدفعات المسبقة ممارسة قياسية، ولكن هناك تباين في بعض الأنواع التي قد تكون أكثر خطورة من حيث الدخل، وخاصة على المدى القصير إلى المتوسط. ويختلف هذا الأمر أيضاً بالنسبة لنماذج "نشر المحتوى الرقمي أولاً"، حيث قد يتم الاتفاق على العقد بدون دفعة مسبقة، ولكن حصة الإتاوات تكون أعلى. وتختلف الممارسات الشائعة بشكل كبير في الأسواق الأقل تطوراً، وفقاً لنوع العمل، وخبرة وشهرة المؤلف، وحجم الناشر. وقد يصر الناشر على تحميل المؤلف كامل المخاطر من خلال عدم تقديم دفعة مسبقة. وفي جميع الأحوال، تعد الأرباح الفعلية الطويلة الأجل الناجمة عن الإتاوات عنصراً أساسياً. وفي بعض البلدان، مثل فرنسا، تكون الدفعات المسبقة إلزامية إذا لم يحدد الناشر عدد نسخ الطبعة الأولى في العقد.

ويمكن دفع الدفعات المسبقة على عدة مراحل وفقاً لما تم الاتفاق عليه في العقد بين المؤلف والناشر. وقد يتم دفع المبلغ بالكامل عند التوقيع، خاصة إذا كانت الصفقات صغيرة الحجم أو بالنسبة لعقود اللغة الثانوية أو الترجمة. ويمكن أيضاً دفع نصف المبلغ عند التوقيع والنصف الباقي عند التسليم، رغم أنه من الممكن التوصل إلى ترتيبات بديلة أثناء المفاوضات. وهناك خيار آخر وهو دفع ثلاث دفعات، لتحفيز المؤلف على تقديم عمل مرضي، على النحو التالي:

- عند توقيع الطرفين: يطلب الناشر من المؤلف الالتزام بالمشروع من خلال توقيع العقد، وعندما يبدأ الالتزام يجب أن يتلقى المؤلف على الأقل دفعة أولية.
- عند تسليم العمل: المحطة التالية هي تسليم العمل وفقاً لمواصفات الناشر كما هو محدد في العقد. ويشكل هذا الأمر حافزاً للمؤلف للانتهاء من إعداد العمل وتقديمه في الوقت المحدد.
- عند نشر العمل أو بعد فترة معينة (على سبيل المثال، 12 شهراً) من تاريخ التوقيع (إذا تم تسليم الكتاب) أو من تاريخ التسليم (إذا لم يكن الكتاب جاهزاً عند توقيع العقد). ويمكن تحديد أن الناشر يجب أن يدفع الدفعة المسبقة عند النشر أو عندما يبدأ بالحصول على إيرادات من بيع من الكتاب، أو بعد عام واحد من توقيع العقد، أيهما أسبق. ويسمح هذا الأمر بحماية المؤلف من أي تأخير أو بطء في الدفع بسبب تأخر الناشر من تنفيذ عملية النشر. ولذلك ينبغي تحديد تاريخ النشر المقترح في العقد، كما تمت مناقشته سابقاً.
- وقد تكون هناك إيرادات إضافية إذا حقق الكتاب نجاحاً كبيراً، ويتم تحديد هذا النجاح باستخدام معايير معينة مثل مرتبة الكتاب في قائمة الكتب الأكثر مبيعاً أو عدد النسخ المباعة خلال فترة معينة. ويتم تحديد هذه المعايير بعد النشر عندما تصبح الأرقام ذات الصلة متوفرة. وقد يحصل الكتاب الذي تم تحويله إلى فيلم أو مسلسل تلفزيوني على إيرادات إضافية نتيجة بثه أو عرضه في صالات السينما أو على شاشات التلفزيون. ولكن هذا البند يحدد عادة قائمة القنوات الرئيسية التي في حال تم بث الفيلم أو المسلسل التلفزيوني المقتبس من الكتاب عليها يحصل المؤلف على إيرادات إضافية.

ويسعى العديد من الناشرين، من أجل تحقيق مصالحهم النقدية، إلى توزيع الدفعات المسبقة قدر الإمكان وإطالة الفترات الزمنية فيما بينها، في حين قد يطالب المؤلفون بسداد الدفعات في أقرب وقت ممكن مقابل عملهم. وفي الأسواق التي تكون فيها التنسيقات المتعددة شائعة، يسعى بعض الناشرين إلى الدفع على أربع دفعات، تشمل التوقيع والتسليم ونشر الطبعة الأولى (الغلاف الصلب أو الغلاف الورقي التجاري) وتأخير الدفعة النهائية لمختلف أشكال وتنسيقات الغلاف الورقي. وكل هذه المسائل تخضع للتفاوض الفردي والترتيبات الفردية، ومن الممكن دائماً أن تكون هناك استثناءات.

4.13.1 صفقات الكتب المتعددة: المحاسبة المنفصلة أو المشتركة

عندما يغطي العقد عدة كتب، وخاصةً العناوين المرتبطة أو المتسلسلة، قد يرغب الناشر في توزيع مخاطره من خلال طلب المحاسبة المشتركة مع توزيع الأرباح على عدة عناوين. ومن ناحية أخرى، سوف يسعى المؤلفون ووكلاؤهم إلى الحصول على إيرادات كل كتاب بشكل منفصل، والتأكد من أنه سيتم دفع أي إيرادات (ناجمة عن الإتاوات) تتخطى قيمة الدفعة المسبقة لأول كتاب تم نشره في أقرب وقت ممكن. ومرة أخرى، هذه مسألة تخضع للتفاوض الفردي. والمحاسبة المشتركة أقل ملاءمة للمؤلف وهي محظورة في بعض البلدان، مثل فرنسا، إلا في حال تم تطبيقها بناءً على طلب المؤلف.

رغم أن بنود الإتاوات تتعلق بإصدارات الناشر التي تم بيعها، سواء في السوق "المحلي" أو الأسواق التي تم تصديرها إليها، قد يفكر الناشر في بعض الحالات في ترخيص تنسيقات أو أشكال محددة لأطراف أخرى. ويتم تناول هذه الخيارات في قسم الحقوق الفرعية (يرجى الاطلاع على القسم 4.15). وتتوفر للناشر عادة مجموعة من الخيارات الاستراتيجية ويوجد تفاعل بين المبيعات المباشرة للمواد التي ينتجها الناشر والحقوق الفرعية المرخصة للآخرين. ومن حيث المبدأ، يجب إبلاغ المؤلف قبل القيام بأي ترخيص والحصول على موافقته.

وقد يتضمن نفس العقد حقوق الصوت في قسم الإتاوات بالإضافة إلى قسم الحقوق الفرعية، لتغطية كلا الاحتمالين، وذلك وفقاً لما يختاره الناشر: إنتاج الإصدار الخاص به للنسخة الصوتية أو ترخيص حقوق الصوت. ونتيجة لذلك، قد يتم تكرار بعض المعلومات في قسم الإتاوات وقسم الحقوق الفرعية.

وتختلف حماية الصوت أو التسجيلات الصوتية وفقاً للنظام القضائي المعني؛ ففي بعض الأنظمة القضائية يتم التعامل معها كعمل منفصل محمي بموجب حق المؤلف.

وفي بعض الحالات، قد يتم تقديم نسبة إتاوات ثابتة لتنسيق / شكل أو إصدار معين، ولكن من الشائع أن نرى نسب إتاوات تزداد بنسب معينة بعد عدد معين من المبيعات. وهذه النسب قابلة للتفاوض بحسب المؤلف والمشروع المعني وقد تختلف بين التنسيقات. وفي أوروبا، وبموجب التوجيهات الأخيرة، تشكل النسب الثابتة أو مبالغ الشراء الثابتة استثناءً، لأنها تتعارض مع مبدأ الأجر المتناسب والمناسب.

ومن المهم أيضاً فهم ما الذي تستند إليه نسبة الإتاوات. ويمكن أن يحدث هذا الأمر فرقاً كبيراً في الدخل الفعلي، لذا من المهم أن نفهم بوضوح الأرقام والمبالغ المحتملة التي يتم عرضها أو قبولها.

- وقد تستند نسبة الإتاوات على السعر المعلن (أو "سعر التجزئة الموصى به")، وهو السعر الذي حدده الناشر. ومن ناحية أخرى، تطبق بعض البلدان نظام يحدد أسعار ثابتة للكاتب وبالتالي يمكن تحديد قيمة الإتاوات بسهولة. ويتم أحياناً كتابة هذا السعر الثابت على الكتاب المطبوع، عندما ينطبق ذلك.
- وبدلاً من ذلك، يمكن أن تستند الإتاوات إلى إجمالي الإيرادات أي المبالغ الفعلية التي تلقاها الناشر بعد الخصومات المقدمة لتجار التجزئة.
- وضمن إطار نفس العقد، قد يتم تحصيل بعض الإتاوات بالاستناد إلى السعر المعلن، والبعض الآخر بالاستناد إلى إجمالي الإيرادات. فعلى سبيل المثال، يتم حساب الإتاوات الخاصة بالكاتب الإلكترونية عادة بالاستناد إلى إجمالي الإيرادات بسبب الخصومات وأحكام الأسواق الإلكترونية وتغير الأسعار.

ومن المرجح أن تختلف الإتاوات في "السوق المحلي" (المرتبطة بالمنطقة الحصرية، كما تمت مناقشته في القسم 4.3 "منح الحقوق") بين مختلف تنسيقات الطباعة المذكورة في الأقسام التالية. وتشمل هذه الاختلافات مستوى أقل من الإتاوات للنسخ المصدرة خارج السوق المحلي والتعديلات المتفق عليها مسبقاً على نسبة الإتاوات المعيارية. ويسمح هذا الأمر للناشر بدفع نسبة أقل من الإتاوات للمؤلف عندما يبيع نسخاً تخضع لخصومات أعلى، وينطبق ذلك عادةً على الطلبات الكبيرة الحجم (في البلدان التي لا توجد بها أسعار ثابتة للكاتب). وأصبحت هذه البنود، في المناطق التي لا يوجد فيها نظام ثابت لأسعار الكتب، أكثر بروزاً وإثارة للجدل مع نمو قوة تجار التجزئة الكبار والمتاجر الكبرى، والطلب المتزايد للحصول على خصومات أكبر. وقد تسمح بعض العقود في هذه المناطق بإدراج بند "مبيعات خاصة"، للمبيعات خارج قنوات البيع بالتجزئة العادية والتي يمكن أن تخضع لبنود "خصومات كبيرة" وتتطلب الحصول على موافقة المؤلف على الصفقة. وبالإضافة إلى طلبات كبار

تجار التجزئة التي تخضع لخصومات كبيرة، نذكر فيما يلي بعض الأمثلة عن هذه الخصومات العالية أو المبيعات الخاصة:

- كتالوجات البريد المتخصصة أو سلاسل البيع بالتجزئة التي لا تقوم عادة ببيع الكتب والتي تضيف مخزون من الكتب إلى عروضها؛
- فندق أو شركة تجارية تضع طلبًا كبيرًا لمرة واحدة لكتاب معين، لعرض ترويجي خاص أو مؤتمر، أو كهدية.

وفي بعض الأسواق وبموجب استثناءات قانونية خاصة، من الممكن تحقيق مبيعات هائلة عند اعتماد كتاب في المنهج الدراسي وللامتحانات المدرسية أو الجامعية. وسوف تكون الأرقام الناجمة عن هذه المبيعات في البلدان ذات الكثافة السكانية العالية ضخمة، على الرغم من أن سعر الكتاب وإتاوات المؤلف لكل نسخة قد تكون منخفضة. ومن المفضل ذكر الشروط المحددة لاعتماد الكتاب في المنهج الدراسي في العقد منذ البداية. ويتم تطبيق عادة شروط الخصومات المرتفعة في هذه الحالة. وفي بعض الحالات حيث لا يمكن الاتفاق على نسبة الإتاوات مسبقًا، من الممكن تحديد في العقد أنه "سيتم الاتفاق على ذلك بين الطرفين في وقت لاحق"، للسماح بإجراء مفاوضات مستقبلية بشأن الظروف الخاصة في الوقت الذي تحدث فيها.

4.14.1 الغلاف الصلب

الغلاف الصلب، والمعروف أيضًا باسم الغلاف القماشي أو الغلاف المقوى، مصنوع من الورق المقوى السميك المغلف بالقماش، وعادةً ما يكون ملفوفًا بغلاف ورقي إضافي للحماية. وتعتبر الكتب ذات الغلاف الصلب أكثر تكلفة في الإنتاج وهي تستهدف الأسواق الميسورة. ويتم إنتاجها بشكل أقل شيوعًا في أسواق البلدان النامية اقتصاديًا بسبب ارتفاع تكاليف الإنتاج والتوزيع، وضعف القدرة على تحمل التكاليف، وفي بعض الحالات تأثير الضرائب على الكتب. وقد يقوم بعض الناشرين بإنتاج طبعة أولى ذات غلاف ورقي لأسواقهم وينتجون طبعة ذات غلاف صلب فقط للمؤلفين المشهورين جدًا، أو للمكتبات أو كطبعة خاصة. يمكن أن يتم إنتاج الطبعة الخاصة، على سبيل المثال، لهواة الجمع، أو لسلسلة بيع بالتجزئة معينة أو بمناسبة ذكرى سنوية.

وتكون عادة عائدات المؤلف من الكتب ذات الغلاف الصلب في عقد التجارة العامة أعلى من عائدات الكتب ذات الغلاف الورقي التجاري أو عائدات الأسواق الضخمة، رغم أنه من المتوقع أن تكون عدد النسخ المباعة من الإصدار الأكثر تكلفة أقل.

4.14.2 طبعة الغلاف الورقي: التجارة والأسواق الضخمة

تعتبر تكلفة إنتاج الكتب ذات الغلاف الورقي أو الكتب الصغيرة الحجم أقل من تكلفة إنتاج الكتب ذات الغلاف الصلب، وبالتالي فهي توفر خيارًا أقل تكلفة للقارئ. وتنتشر في الأسواق أحجام مختلفة من الكتب ذات الغلاف الورقي، وتستخدم أسماء مختلفة للإشارة إليها في الأسواق المختلفة. وطبعة الغلاف الورقي التجارية الأكبر حجمًا (أي تنسيق C)، والتي غالبًا ما يتمتع الغلاف فيها بطوية غلاف في الإصدارات الأكثر تكلفة، هي تنسيق الطبعة الأولى المفضل في العديد من البلدان، وخاصة بالنسبة للناشرين الأصغر حجمًا. ويُفضل عادة استخدام الغلاف الورقي التجاري للطبعة الأولى في أستراليا ونيوزيلندا والهند وجنوب إفريقيا ونيجيريا وكينيا ومصر وغيرها من الدول الإفريقية والأسواق النامية اقتصاديًا. وقد تكون عائدات الطبعة الأولى ذات الغلاف الورقي التجاري أقرب إلى عائدات الكتب ذات الغلاف الصلب، رغم أن الناشرين يتوقعون بيع الكتب ذات الغلاف الورقي التجاري بأعداد أكبر.

وقد تكون نسبة الإتاوات للإصدارات الأصغر حجمًا أو إصدارات الطبعة الثانية أو تلك التي تباع في الأسواق الضخمة أقل من نسبة الإتاوات للإصدارات ذات الغلاف الصلب أو الغلاف الورقي التجاري،

ولكن تستمر مبيعاتها لفترة أطول، وتصل إلى أكبر عدد من القراء. وفي بعض الأحيان تكون إتاوات الكتب ذات الغلاف الورقي التجاري وإتاوات الكتب المخصصة للأسواق الضخمة هي نفسها، أو قد لا يتم إنتاج أي إصدارات مخصصة للأسواق الضخمة. وتتأثر جميع هذه العوامل بطلبات القراء وتجار التجزئة، وقدرة الناشر وشهرة المؤلف، ويمكن أن ترتفع نسب الإتاوات وفقاً لما تؤول إليه المفاوضات.

وكان بيع حقوق الكتب ذات الغلاف الورقي إلى الناشرين المتخصصين في إنتاج الكتب ذات الغلاف الورقي هو القاعدة، وكان بعض الناشرين المحددين قادرين على إنتاج الكتب ذات الغلاف الصلب فقط. أما اليوم، فقد أصبح النشر يتبع نهجاً "عمودياً" فيما يتعلق بالشكل والتنسيق، ويعني ذلك أن نفس الناشر يبدأ بإنتاج الكتب ذات الغلاف الصلب، وبعد فترة معينة، بعض الأشهر أو السنوات، يقوم بإنتاج الكتب ذات الغلاف الورقي. ورغم ذلك، لا تزال صفقات حقوق الكتب ذات الغلاف الورقي تُبرم بين ناشرين في حالات معينة. ويتم تناول هذا الأمر بمزيد من التفصيل في قسم الحقوق الفرعية أدناه (يرجى الاطلاع على القسم 4.15).

4.14.3 الكتاب الإلكتروني

هناك تباين كبير بين أسواق الكتب الإلكترونية العالمية. ففي الأسواق المتقدمة، يكون النشر المطبوع والإلكتروني متزامناً دائماً تقريباً، وفي هذه الحالات، تكون حقوق الكتب الإلكترونية عادةً جزءاً من الحقوق الأساسية الممنوحة للناشر. ويكون الكتاب الإلكتروني عادةً مطابق للكتاب المطبوع من حيث الشكل، وأي نسخة رقمية محسنة أو مختصرة محتملة يجب أن تخضع لاتفاقية منفصلة. وفي الحالات التي لا يملك فيها الناشر القدرة على إصدار نسخة الكترونية من الكتاب، يجوز له ترخيصها لمتخصص في الكتب الإلكترونية في منطقته. وإذا تم التعامل مع حقوق الكتاب الإلكتروني بشكل منفصل عن حقوق الطباعة، فيجب أن يتفق المؤلف والناشر على ترتيبات الترخيص من الباطن لأطراف ثالثة (مثل مجمعي الكتب الإلكترونية) كما هو الحال مع جميع الحقوق الأخرى ويجب أن تكون الموافقة الخطية من المؤلف على الاتفاقية مطلوبة. ويتطلب نشر الكتب الإلكترونية لأن يملك الناشر مهارات محددة تتعلق بالإنتاج وإدارة البيانات الوصفية.

وتستند إتاوات الكتب الإلكترونية منذ سنوات إلى صافي الإيرادات ولكن بنسبة مئوية أعلى بكثير من نسبة النشر المطبوع على أساس السعر المعلن (مع إمكانيات رفع نسب الإتاوات وفقاً لما تم التفاوض عليه). ونظراً للطبيعة المتغيرة بسرعة للعالم الرقمي، فإن وجود بند في النشر التجاري يقضي بمراجعة إتاوات الكتب الإلكترونية بعد فترة متفق عليها (مثل عامين) هو أمر شائع.

وفي بعض الأسواق، من الشائع أيضاً أن يقرر المؤلفون إذا كانوا يريدون أن تُستخدم كتبهم الإلكترونية في برامج البث المباشر أو برامج الاشتراك، أو أن يقوم الناشر بترخيص الكتب للإعارة الإلكترونية على منصات المكتبات العامة الإلكترونية.

ولقد أصبح من المهم أيضاً أن نسأل المؤلف إذا كان يريد ألا يستخدم كتابه في عمليات التنقيب عن النصوص والبيانات (TDM). وبهذه الطريقة، يمكن للناشر التأكد من حماية استثماره مع إبقاء خيار الترخيص من الباطن لعمليات التنقيب عن النصوص والبيانات (TDM) مفتوحاً إذا سمح القانون والمؤلف بذلك.

4.14.4 الصوت

في حال منح حقوق الصوت للناشر لإنتاج الكتاب الصوتي بشكل مباشر، يجب أن يحتوي العقد على نسبة الإتاوات الناجمة عن إيرادات الكتاب الصوتي. ومثل إتاوات الكتب الإلكترونية، فإن إتاوات الكتب الصوتية الرقمية تستند إلى صافي الإيرادات، مع نسبة مئوية أعلى من النسبة المحددة لمبيعات نسخ الكتب الورقية. وتركز الكتب الصوتية التجارية الآن بشكل شبه كامل على التسجيلات

الكاملة غير المختصرة للتنزيل الرقمي أو البث الرقمي، وذلك للاستماع إليها على الهواتف وأجهزة الكمبيوتر والأجهزة الأخرى. وإن تكاليف إنتاج الأقراص المدمجة من المواد الصوتية مرتفعة، وتعد المكتبات نقاط البيع الرئيسية للسلع المادية الصوتية (أي الأقراص المدمجة بشكل رئيسي) في بعض البلدان. ومثل الكتب الإلكترونية، قد يتم إضافة بند حول مراجعة النسخة الصوتية.

وعندما يتم عقد الصفقات مباشرة مع ناشري الصوت المتخصصين، تخضع عادةً هذه الصفقات لترخيص محدد المدة، مع إمكانية تجديد الترخيص بعد انتهاء المدة في حال اتفاق الطرفان على ذلك. وتغطي عقود الصوت هذه عادة مناطق محددة، ويجب توخي الحذر لتجنب أي تضارب محتمل عند ترخيص أكثر من عقد واحد بنفس اللغة لتغطية مناطق مختلفة.

ومهما كانت طريقة إنتاج حقوق الصوت وبيعها، سواء كانت مختصرة أو كاملة، فيجب أن يقتصر الترخيص على تسجيل غير درامي (غالبًا بصوت واحد، على الرغم من أنه قد يُسمح بأصوات متعددة إذا كان التسجيل غير درامي)، حتى لا يتعارض ذلك مع الدراما الإذاعية وصفقات حقوق الأفلام. ويجب أن يكون للمؤلف الحق في الموافقة على الرواة أو أن تتم استشارته عند اختيارهم. وإذا قام المؤلف بالسرد الصوتي للكتاب، فيجب أن يكون ذلك خاضعًا لرسوم أداء منفصلة. وإذا حصل الناشر على حقوق الصوت، فيجب أن يلتزم بنشر النسخة الصوتية في نفس وقت نشر الطبعة الأولى أو بعد ذلك بفترة قليلة، وقد يحتوي العقد على شرط لإعادة الحقوق إذا لم يتم ذلك. وإذا حصل ناشر آخر منفصل على حقوق الصوت، فيجب أن يتأكد المؤلف ووكيله من عدم إصدار النسخة الصوتية قبل إصدار الطبعة الأولى من قبل الناشر.

ولقد أصبحت حقوق الصوت مجالًا يشهد تنافسًا كبيرًا، وذلك لأن التكنولوجيا الرقمية تساعد على تخفيض تكلفة النسخة الصوتية على المستهلك. وقد أدى هذا الأمر إلى جعل النسخة الصوتية الكاملة وغير المختصرة تنسيقًا أكثر شيوعًا، وخاصة بالنسبة للكتب التجارية، وازداد اهتمام وكلاء المؤلفين والناشرين بإدارة هذه الحقوق. وقد أثّرت مخاوف بشأن نماذج البث والاشتراك وحصول المبدع على أجر عادل من هذه النماذج، كما هو الحال في صناعة الموسيقى. ونظرًا للتطور السريع الذي يشهده هذا المجال في مختلف الأسواق، يجب أن يسعى الناشر إلى شرح الموضوع قدر الإمكان للمؤلف وأن يسعى أيضًا إلى الحصول على موافقته لإدراج عمله على مثل هذه المنصات. ولا يوجد بعد توافق عام حول المقاربة الأفضل التي يجب اتباعها في هذا المجال نظرًا لطبيعة الأسواق الديناميكية والمتنامية. وأدت بعض التطورات التكنولوجية، مثل تحويل النص إلى كلام بواسطة الذكاء الاصطناعي، إلى إثارة المخاوف والقلق بين المؤلفين وفناني التعليق الصوتي. وقد يصر المؤلف على استخدام الأصوات البشرية للنسخة الصوتية ويطلب إدراج ذلك في العقد، للحفاظ على نزاهة ومصداقية عمله.

وكما هو الحال مع الكتب الإلكترونية، قد يتمتع المؤلفون في بعض الأسواق بحق الموافقة على أن تتم إعادة النسخة الصوتية الرقمية (من أعمالهم) في المكتبات العامة وضمن إطار برامج الاشتراك وبرامج البث المباشر.

4.14.5 رسوم أو إتاوات الترجمة

إذا تمت ترجمة العمل من لغة أخرى، يتلقى عادة المترجم أجرًا يُحتسب وفقًا لعدد الكلمات أو الصفحات المطبوعة التي قام بترجمتها. وفي بعض الأحيان قد يتلقى المترجم نسبة مئوية من الإتاوات بالإضافة إلى أجره، على الرغم من أن هذه النسبة هي أصغر بكثير من نسبة الإتاوات التي يحصل عليها المؤلف (وفي كثير من الأحيان لا يحصل على الإتاوات إلا بعد بيع عدد محدد من النسخ). ويجب تحديد ذلك الأمر في عقد منفصل مع المترجم ولكن يجب ذكره أيضًا في عقد المؤلف للحرص على موافقة المؤلف الواضحة على هذا الأمر. وقد يتلقى المؤلف في بعض الأحيان نسبة إتاوات أقل مما قد يحصل عليه لو كتب عمله باللغة المستهدفة، وذلك لتغطية نسبة الإتاوات التي يحصل عليها المترجم، رغم أن هذا الأمر ليس مثاليًا ويعتبر غير عادلًا للمؤلف. والمؤلف، في هذه الحالة، يتخلى عن جزء من عائداته

ليحصل المترجم على عائدات من الإتاوات . وفي حالات أخرى، قد لا يتم خصم حصة المترجم من حصة المؤلف من الإتاوات، ولكن هذه مسائل ترتبط بالمفاوضات الفردية بين الناشر والوكيل والمؤلف والمترجم. وإذا كنت ناشراً أو مترجماً، قد يكون من المفيد البحث عن تمويل لتغطية تكاليف طباعة النسخة المترجمة، على سبيل المثال، لتجنب تغطية تكاليف الطبعة المترجمة من خلال خصمها من عائدات المؤلف الأصلي.

ولقد أصبح من المهم جداً وضع نص تعاقدى مناسب للتعامل مع تحديات الترجمة الآلية. ويمكن أن يصير المؤلفون على أن يحتوي العقد على نص يضمن عدم ترجمة أعمالهم باستخدام الذكاء الاصطناعي. ومن ناحية أخرى، يجب أن يحرص المترجمون على عدم استخدام الذكاء الاصطناعي لترجمة أعمال المؤلفين.

4.14.6 نسخ مجانية أو ترويجية

قد يقوم الناشر بتوزيع نسخ مجانية كعينات، وللمراجعة والأنشطة الترويجية، ولإيداع القانوني وفقاً لما يقتضيه القانون (على سبيل المثال، إيداع قانوني وطني أو إيداع في مكتبة حكومية). ولا يتم دفع أي إتاوات على هذه النسخ لأن الناشر لا يتلقى أي إيرادات. ويمكن أن يستفيد المؤلف والناشر من المبيعات الإضافية الناجمة عن هذه الأنشطة الترويجية والتسويق الشفهي، ولكن يجب ألا يكون عدد هذه النسخ المجانية كبيراً لئلا يؤثر على دخل المؤلف. ولذلك، يتم عادة تحديد الحد الأقصى لعدد النسخ المجانية في العقد. ويجب أن يُصرَّح الناشر عن عدد النسخ المجانية الصادرة بطريقة شفافة في البيان الذي يرسله للمؤلف بشأن الإتاوات.

4.15 الحقوق الفرعية

الحقوق الفرعية، والتي يشار إليها أيضاً بالحقوق الثانوية أو التراخيص الفرعية، هي مصادر إيرادات إضافية للعمل الأدبي تتجاوز الحقوق الأساسية أو حقوق المجلد، على الرغم من أنه في بعض الحالات قد يكون هناك بعض التداخل. ويتم اتخاذ خيارات استراتيجية وتفاوضية فيما يتعلق بالحقوق التي يحتفظ بها المؤلف وتلك التي تُمنح للناشر ليقوم بترخيصها لأطراف أخرى خارجية، بما في ذلك الناشرين في مناطق أخرى. وتشمل الحقوق الفرعية، على سبيل المثال لا الحصر، حقوق الكتب الصوتية والترجمة، وحقوق المناطق الأخرى، وحقوق نوادي الكتب، وحقوق النشر التسلسلي وغيرها من الوسائط.

ويجب أن يحتفظ المؤلف بجميع الحقوق الغير مذكورة في العقد، كما هو مذكور أيضاً في بند "الحقوق" المحفوظة المنفصل (يرجى الاطلاع على القسم 4.5).

وقد يكون من الممكن تكييف بعض الأعمال لفئات محددة، مثل الإصدارات التعليمية أو المخصصة للأطفال. ويجب أن يتأكد الناشر من أن مثل هذه الإصدارات سوف تصل إلى أسواق جديدة، ولن تعطل أو تؤثر بشكل سلبي على مبيعات الإصدار الأصلي. ويطلب المؤلفون في كثير من الأحيان إدراج بند ينص على ضرورة الحصول على موافقتهم في حال إنتاج بعض الطباعات المقتبسة. وفي حالة الاقتباسات المتخصصة مثل الروايات المصورة، يجب أن يحذر المؤلفون من أن هذه الاقتباسات لا تتعارض مع عقود الاقتباسات البصرية أو الدرامية الأخرى التي قد يبرمونها بشكل منفصل، مثل الأفلام والمسرح والتلفزيون. وتوجد أيضاً تنسيقات مختلفة أخرى مخصصة لجمهور محدد، مثل الطباعة الكبيرة الحجم والطباعة بطريقة برايل.

وينبغي أن تتضمن عقود النشر بنداً منفصلاً بشأن الحقوق الفرعية، وبنود فرعية لكل حق. ويجب أن توضح هذه البنود كيفية تقسيم الدخل وتشير إلى الحالات التي تكون فيها موافقة المؤلف ضرورية،

والحالات التي يتعين فيها على المؤلف والناشر الاتفاق على الترخيص لأطراف خارجية. وينص العقد عادة على أنه لا يجوز للمؤلف أن يرفض لأسباب غير منطقية منح الإذن ببيع مثل هذه الحقوق. وفي هذه المرحلة من دورة حياة العمل، وبعد كتابة العمل وتحريده وبيع النسخ الأساسية، يقتصر عادةً أي استثمار إضافي يقوم به الناشر على تكاليف بيع العمل بشكل مباشر. ونتيجة لذلك، يحصل المؤلف على الجزء الأكبر من الدفعة الواردة في معظم الأحيان. ويتم عادة خصم الدفعة المسبقة التي حصل عليها المؤلف من حصته من العائدات.

وقد يحصل المؤلف على نسبة تتراوح بين 50 و90 بالمائة من عائدات الحقوق الفرعية. ويجب تحديد الدخل الناجم عن مبيعات الحقوق الفرعية بشكل واضح في البيانات المحاسبية للإتاوات الخاصة بالمؤلف. ويجب أن يوضح المؤلف إذا كانت الحصة التي سيحصل عليها تُحتسب كنسبة من المبلغ الكامل أو الإجمالي الذي تلقاه الناشر وأنه لا توجد رسوم إضافية للوسطاء أو الوكلاء أو رسوم أخرى (مثل الضرائب أو رسوم النقل) يجب طرحها. وينبغي أن يتضمن العقد نصاً يوضح هذه الأمور. وإذا كان من المقرر دفع مبلغ للمؤلف مقابل بيع الحقوق الفرعية قبل فترة سداد الإتاوات المحددة في العقد أو يجب عدم خصم الدفعة المسبقة من هذا المبلغ، ينبغي عادةً تحديد ذلك في بند خاص. وقد يتم طلب دفع الحصة الواردة من بيع الحقوق الفرعية بشكل أسرع للمؤلف إذا كانت المبالغ كبيرة، مثل صفقات حقوق النشر التسلسلي الكبرى لصحيفة لنشر كتاب موضوعي، أو عندما يقوم ناشر في المملكة المتحدة لديه حقوق بيع الكتاب باللغة الإنجليزية فقط وفي جميع أنحاء العالم بترخيص الحقوق الأمريكية لناشر أمريكي.

وللتأكد من عدم ضياع مثل هذه الفرص على الناشر والمؤلف، يجب أن يطلع الناشر والمؤلف على هذه العروض في أقرب وقت ممكن، ويجب أن يرد المؤلفون بسرعة على مثل هذه الطلبات.

وقد يرغب الناشر في الحصول على أكبر عدد ممكن من الحقوق، بما في ذلك تلك التي قد يستغلونها فقط في المستقبل. ولكن يجب ألا يصروا على الحقوق التي يعرفون أنهم لن يستغلوها على الأرجح، أو إذا لا يملكون الوسائل أو القدرات لاستغلالها بالشكل المناسب. وكإجراء وقائي، عندما يكون هناك نقاش حول بعض الحقوق الفرعية، يجوز للمؤلفين اقتراح إطار زمني محدود يمكن للناشر خلاله ممارسة حقه الحصري في بيع هذه الحقوق. ويجب أن تكون الفترة الزمنية واقعية وتمنح الناشر الوقت الكافي لاستغلال الحقوق. وبعد مرور الفترة الزمنية المحددة، يمكن أن يتفاوض الناشر والمؤلف على إمكانية تمديد الوقت لاستغلال الحقوق، أو تعود الحقوق إلى المؤلف الذي يمكنه بعد ذلك العثور على وكيل لاستغلالها (أو يمكنه استغلال الحقوق بنفسه).

4.15.1 حقوق النشر التسلسلي الأول والثاني

حقوق النشر التسلسلي هي مقتطفات من كتاب يمكن بيعها إلى جهات مختلفة، عادةً الصحف والمجلات، أو عبر الإنترنت أو طباعتها، قبل أو بعد نشر الكتاب. وإن النشر التسلسلي في المجلات والصحف وغيرها من المنصات يمكن أن يوفر دخلاً إضافياً بالإضافة إلى الدعاية والإعلان الجيدين للعمل في مجالات مختلفة. وقد يؤدي هذا إلى تحسين المبيعات وزيادة الإيرادات للناشر والمؤلف. وقد تكون هذه الحقوق خاضعة لسيطرة الناشر أو قد يحتفظ بها المؤلف، الذي قد يختار العمل مع وكيل لاستغلال هذه الحقوق بشكل استراتيجي. وإن التشاور مع الناشر وقسم الدعايات التابع له فيما يتعلق بتوقيت نشر أي مقتطف أمر ضروري لتحقيق دعاية ناجحة دون تعريض مبيعات الكتاب للخطر.

ويجب أن يتشاور الناشر والمؤلف أيضاً حول ما إذا كانت المنصة التي ستقوم بنشر المقتطفات يمكن أن تسمح لجهات أخرى بنشرها أيضاً ومدى تأثير فترة الحصرية. وإن بيع حقوق النشر التسلسلي الأول، قبل النشر أو في تاريخ إطلاق الكتاب، هو الطريقة الأفضل لتحفيز الطلب على الكتاب. وتتم عملية النشر التسلسلي الثاني بعد نشر العمل؛ ويمكن ترخيص حقوق النشر التسلسلي الأول والثاني عندما يكون هناك اهتمام قوي بالكتاب. وتكون حقوق النشر التسلسلي الأول حصرية لطرف واحد عادة، بينما

يمكن بيع حقوق النشر التسلسلي الثاني عدة مرات إذا كانت العديد من الجهات مهتمة وتم الوصول إلى اتفاق معها.

وفي الممارسة العملية، من الصعب بيع حقوق النشر التسلسلي. وتميل المكافآت المالية إلى أن تكون أقل في العصر الرقمي مقارنة بالوقت الذي كانت فيه الصحف والمجلات مطبوعة فقط ولم تواجه منافسة الكثير من المحتوى المجاني على وسائل التواصل الاجتماعي. وبما أن أولويات الصحف يمكن أن تتغير بسرعة وفقًا للأحداث الجارية، فمن المستحسن الاتفاق على "رسوم إلغاء" ثابتة إذا حصلت الصحيفة على حقوق النشر التسلسلي الأول الحصري لكنها قررت عدم النشر في اللحظة الأخيرة.

ويحصل المؤلف على الحصة الأكبر من المدفوعات الناجمة عن حقوق النشر التسلسلي، كما هو الحال بالنسبة لمعظم الحقوق الفرعية الأخرى. وقد تتراوح هذه الحصة بين 75 و90 بالمائة للنشر التسلسلي الثاني والنشر التسلسلي الأول على التوالي.

4.15.2 الإصدارات في مناطق أخرى

يقوم الناشر غالبًا بتوزيع إصداراتهم الخاصة في جميع أنحاء العالم حيث يوجد طلب عليها، ونقل النسخ التي يطبعونها في البلد الأصلي إلى مختلف أنحاء العالم. ويمكنهم أيضًا الترخيص لأطراف أخرى لنشر العمل وطباعته وبيعه في مناطق أخرى، وخاصة في الأسواق التي لا يستطيع المؤلف أو الناشر الوصول إليها بشكل فعال. وفي حالة المؤلفين الناطقين باللغة الإنجليزية، قد يتطلب هذا الأمر إبرام صفقات ترخيص فرعي منفصلة للحقوق في مناطق مثل الولايات المتحدة أو كندا أو أستراليا أو نيوزيلندا أو نيجيريا أو الهند أو جنوب أفريقيا.

وقد يشمل ذلك إصدارات جديدة بغلاف جديد، ومواد إضافية مثل المقدمة أو المصطلحات أو الملاحظات. وقد يتولى الناشر المستحوز على الترخيص ببساطة جميع المراحل (عادةً مقابل أتعاب منفصلة عن ترخيص الحقوق، وفقًا لما تم التفاوض عليه) ويطبع نسخة مماثلة لنسخة الناشر الأصلي ولكن وفقًا للمواصفات المحلية، وذلك اعتمادًا على الشكل المفضل وتوافر الورق والتفضيلات المحلية الأخرى.

في بعض الحالات، قد يحتفظ المؤلف بحقوق النشر في سوق أو منطقة معينة خاصة في بلده الأصلي أو مكان إقامته، إذا كان قادرًا على الحصول على صفقة نشر منفصلة هناك. وينطبق هذا الأمر بشكل خاص في بعض الأسواق مثل أستراليا ونيوزيلندا وجنوب أفريقيا وكينيا ونيجيريا وغيرها. وفي هذه الحالة، يقوم المؤلف أو وكيله بالتفاوض على صفقة منفصلة لهذا السوق.

4.15.3 إصدارات التنسيق الأخرى

عندما لا يكون الناشر قادرًا على الاستفادة من إصدار الغلاف الصلب أو الغلاف الورقي، ولكن يوجد طلب في السوق، فقد يبيعون حقوق تنسيق معينة إلى ناشر آخر في نفس السوق. وقد يقومون بذلك لطبعة غلاف صلب خاصة أو لطبعة غلاف ورقي للأسواق الضخمة. وقد يكون هذا الأمر مرغوبًا، على سبيل المثال في المنطقة التي أصدر فيها الناشر الأصلي (غالبًا دار نشر مستقلة صغيرة) كتابًا وأصبح ناجحًا، ولكنه يكتشف بعد ذلك أنه لا يملك القدرة على الطباعة وبيع الكميات الورقية اللازمة لتلبية الطلب، أو يدرك الناشر أنه غير قادر على الوصول إلى أسواق التصدير الأكبر بكفاءة. وتكرر هذه الإصدارات نص الإصدار الأصلي كما هو، وقد تتم إضافة بعض المواد مثل ملاحظات مجموعة القراءة، أو كلمة من المؤلف، أو مقدمة من كاتب آخر. ويحتفظ الناشر عادة بحقوق التنسيق الفرعية هذه لتجنب أي التباس في السوق والمنافسة بين التنسيق، وليمكن من إدارة أوقات إصدار مختلف التنسيق بشكل استراتيجي.

ووفقا للمفاوضات، قد تختلف طريقة تقسيم الحصص بين المؤلف والناشر عند الترخيص لإصدارات أخرى باللغة الأصلية، مثل الغلاف الصلب والغلاف الورقي، في سوق الناشر الأساسي أو في جزء من سوق التصدير الخاص به مقارنة بالحالة التي يقوم فيها المؤلف والناشر بتوزيع إصدارهما الخاص.

ويسمح التقدم التكنولوجي للناشرين بنشر إصداراتهم الخاصة من الكتب الإلكترونية وتسويقها، رغم أن بعض العقود قد تتضمن بندا لترخيصها لطرف خارجي. وهذا الأمر أقل شيوعاً بكثير مما كان عليه في الماضي، وحاليا لا تحتوي بعض العقود على بند الترخيص الفرعي للكتاب الإلكتروني.

4.15.4 حقوق الترجمة

حقوق الترجمة هي حقوق النشر بلغات أخرى غير اللغة الأصلية، وتعرف أحياناً باسم "حقوق اللغة الأجنبية". وقد تكون هذه الحقوق موجودة في نفس المنطقة الجغرافية للناشر الأصلي نظراً لتعدد اللغات في هذه المنطقة (كما هو الحال في الهند أو بعض بلدان القارة الأفريقية، أو بالنسبة لحقوق اللغة الكتالونية في إسبانيا) أو يمكن أن تكون موجودة في مناطق أبعد ولغات أخرى. وفي نفس المنطقة المحلية، قد يتولى الناشر الأصلي أيضاً إدارة الترجمة إلى اللغة (اللغات) الأخرى. ورغم ذلك، قد يكون هناك ناشرون محليون متخصصون في اللغات الأخرى، ويجب أن يفكر المؤلف جيداً إذا كان من الأفضل التعامل مع هؤلاء الناشرين للغات الأخرى وفقاً للسياق.

وفي المناطق الأخرى، يتم ترخيص حقوق الترجمة مقابل دفع أتعاب للناشر المترجم (عادةً من خلال عقد ذات مدة محددة). ويقوم الناشر الذي حصل على الترخيص بتنفيذ الترجمة وإدارتها. وعندما يتم بيع حقوق الترجمة، يجب أن يحرص البائع على أن الناشر جيد وسيكلف هذا الأخير مترجماً كفواً (بشراً، ولن يستعين بالذكاء الاصطناعي) يفهم اللغتين المصدر والهدف والثقافات بشكل ممتاز. وسيضمن هذا الأمر أن الترجمة تتمتع بالعناصر الثقافية واللغوية اللازمة لسوق العمل في مجال الترجمة. ويمكن للمؤلف أو الناشر القيام بالترخيص اللازم وفقاً للعقد، ولكن الوكلاء الجيدين يقومون عادةً بذلك الأمر بشكل جيد لمؤلفيهم. وإذا كان المؤلف يتقن أيضاً اللغة المستهدفة، فقد يطلع على الترجمة للموافقة عليها، ويجب الوصول إلى حل متوازن بين رغبات المؤلف ورغبات المترجم بموجب حقوقهما المعنوية (كلاهما يملكان للحقوق المعنوية بموجب التشريعات المعنية). وكما أشرنا إليه سابقاً، يبرم المترجمون عادةً عقداً منفصلاً مع الناشر ويمكنهم الحصول على نسبة مئوية من الإتاوات بالإضافة إلى أتعابهم الثابتة، ومن الأفضل ألا يتم خصم هذه النسبة من حصة المؤلف الأصلي من الإتاوات.

4.15.5 حقوق نوادي الكتب

تشمل حقوق نوادي الكتب البيع بالجملة بخصومات كبيرة لنوادي الكتب لتقوم بإعادة بيعها لأعضائها أو في بعض الحالات إعطائها ترخيص لإنتاج نسختها الخاصة لأعضائها وطباعتها. وفي الحالة الأخيرة، لا يشارك الناشر في عملية طباعة وتوزيع الكتاب، وبالتالي فإن حوالي 50 إلى 60 في المائة أو أكثر من الرسوم التي يدفعها نادي الكتاب للناشر تُدفع إلى المؤلف. وفي الحالات التي يقوم فيها الناشر بطباعة الكتاب وبيعه للنادي بالجملة وبخصومات كبيرة، يحصل المؤلف على نسبة أقل من الإتاوات من عملية البيع هذه. ويستفيد المؤلف والناشر من المبيعات والإيرادات الإضافية، في حين يستفيد الناشر بشكل أكبر من انخفاض تكلفة إنتاج الكتاب الواحد بسبب طباعة عدد كبير من الكتب في نفس العملية. وبما أن حقوق نوادي الكتب مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بحقوق أساسية أخرى، يقوم عادةً الناشر بمنحها والتحكم فيها، ولكن يجب إعلام المؤلف بمثل هذه الترتيبات مسبقاً وطلب الحصول على موافقته، وبما أن المؤلف والناشر يستفيدان من منح هذه الحقوق فيجب ألا يتأخران بالقيام بذلك. والفكرة هنا هي أن أعضاء نوادي الكتب هم بشكل عام مشتركون إضافيون للكتب، وأن الصفقات من هذا القبيل تُحسن بيع الكتب في الأسواق العادية للناشر.

وكانت حقوق نوادي الكتب في الماضي حقا فرعيا مربحا، وخاصة في المملكة المتحدة وبعض الدول الأوروبية وأمريكا الشمالية، حيث كانت الصفقات تُبرم بسرعة على أعداد كبيرة من العناوين الشعبية. وخضع نموذج نوادي الكتب التقليدي للتطور، بعد أن أدت الصفقات الرخيصة والتسليم السريع على منصات البيع بالتجزئة الإلكترونية إلى إضعاف هذا النموذج. ونشهد حاليا ازدهار صناديق الاشتراك في الكتب المتخصصة (book subscription boxes)، والتي نراها أيضًا في العديد من الأسواق الأفريقية، والتي غالبا ما تقدم أيضا منتجات أخرى. ويتم عادة التسويق لهذه الكتب من قبل "المؤثرين" على الإنترنت أو الأشخاص المشهورة التي تتمتع بسمعة جيدة، أو من خلال المنشورات على الإنترنت التي تعرض الكتب على المشتركين. وفي نيجيريا، أنتج الناشرون أيضًا إصدارات مخصصة لنوادي الكتب للمصارف أو الشركات الأخرى لتلبية احتياجات نوادي الكتب الخاصة بها.

4.15.6 حقوق الطباعات الكبيرة الحجم

يتم منح حقوق الطباعات الكبيرة الحجم إلى الناشر ويتم التحكم فيها من قبله، بما أنها نسخة مباشرة أخرى من الكتاب والتي يمكن أن تتنافس مع الطباعات الأخرى إذا تم بيعها بشكل منفصل. ويبيع الناشرون عادة هذه الحقوق بدلاً من إنتاج الطباعات الكبيرة الحجم بأنفسهم، وذلك بسبب المهارات المتخصصة وشبكة العلاقات اللازمة (عادةً مع المكتبات) لبيعها. وفي حالة بيع الترخيص، يحصل المؤلف على ما بين 50 و60 بالمائة. وعندما تباع النسخ النهائية، تكون نسبة الإتاوات حوالي 10% أو أقل، حيث تباع هذه النسخ بكميات صغيرة للغاية وتكون تكاليف الوحدة فيها عالية.

وأصبحت صفقات حقوق الطباعات الكبيرة الحجم أقل شيوعًا إذ توفر قراءة الكتب الإلكترونية خيارات تعديل حجم الحروف للأشخاص الذين يقرؤون هذه الكتب. ورغم ذلك، لا يزال الطلب على صفقات الطباعات الكبيرة الحجم موجودا، وخاصة للمكتبات، وللأشخاص الذين لا يحبون قراءة الكتب الإلكترونية، والأشخاص الذين لا يستطيعون الحصول على أجهزة قراءة الكتب الإلكترونية أو الأشخاص الذين لا يستطيعون الوصول إلى مصادر الطاقة أو الإنترنت أو تجار التجزئة الذين يبيعون الكتب الإلكترونية.

4.15.7 رخصة مجانية للأشخاص ذوي الإعاقة البصرية

يوجد أيضًا بند منفصل يسمح للناشر بترخيص إنتاج العمل بطريقة برايل أو إنتاج نسخة صوتية مجانًا للاستخدام غير التجاري للأشخاص ذوي الإعاقة البصرية فقط. ولقد تم التصديق على معاهدة مراكش لعام 2013¹⁵ من قبل العديد من الناشرين الدوليين، وذلك للسماح باستثناءات في حق المؤلف لتسهيل إنتاج نسخ من الكتب وغيرها من المصنفات المحمية بموجب حق المؤلف للأشخاص ذوي الإعاقة البصرية. وتجدر الإشارة إلى أن استخدام المصنفات بموجب استثناءات مراكش هو مجاني في العديد من البلدان، وبالتالي لن يتم دفع أي إتاوات. وينطبق ذلك أيضًا على المناطق التي قد يُطلب فيها من الناشر بموجب القانون إنتاج مثل هذه التنسيقات من دون أن يتقاضى أجرًا مقابل هذا العمل. وفي بعض البلدان فقط يتم إدارة الإتاوات من قبل منظمات الإدارة الجماعية (على سبيل المثال، في ألمانيا).

4.15.8 حقوق الاختصار

قد ترغب بعض الشركات التي لديها قراء مشتركين دائمين في شراء حقوق العديد من المنشورات وتلخيصها ليتمكن المشتركون من قراءتها بسهولة وبسرعة. ومن ثم يقومون بدفع رسوم حقوق الاختصار للمؤلفين الذين يتم إدراج منشوراتهم في مجلد الكتاب الذي يحتوي على نسخ مختصرة منها. وعندما يعمل الناشر الأصلي في نفس سوق ناشري الكتب المختصرة، تتم هذه الصفقات عادةً عبر

15 رسميًا، معاهدة مراكش لتيسير النفاذ إلى المصنفات المنشورة لفائدة الأشخاص المكفوفين أو معاقبي البصر أو ذوي إعاقات أخرى في قراءة المطبوعات، والمعروفة باسم "معاهدة مراكش" بشكل عام.

الناشر، فقد تنافس هذه الإصدارات إلى حد ما الإصدار الأصلي الذي أنتجه الناشر. ومن غير المحتمل أن يقوم الناشر بالموافقة على عمل لا يمتلكون فيه حقوق الاختصار. ولكن قد يسمح الإصدار المختصر في بعض أسواق الترجمة بتمهيد الطريق لعقد صفقة لإصدار مجلد كامل. ومن المهم جداً أن يتم التشاور مع المؤلف والحصول على موافقته على منح هذا الحق الفرعي مسبقاً. وتسمح حقوق الاختصار بإنتاج نسخة مختصرة من عمل المؤلف وإجراء تعديلات عليه من أجل إدراجه في كتاب متعدد المؤلفين، وبالتالي يتطلب التنازل عن الحقوق المعنوية. ولا يتم عادةً طلب الحصول على موافقة المؤلفين على النص النهائي الملخص في هذه الحالات، ومن هنا ضرورة التنازل عن الحقوق.

4.15.9 حقوق وأذونات المختارات

قد يتم إدراج عمل المؤلف في مجلدات مثل الشعر والقصص القصيرة ومختارات المقالات، أو في مجموعات أخرى من الأعمال تحتوي على مصادر مختلفة. وتعتبر حقوق هذه المختارات عادةً جزءاً من حزمة الحقوق الممنوحة للناشر من قبل المؤلف. وبالإضافة إلى المبالغ المعروضة على الناشر والمؤلف، يجب أن يأخذان في الاعتبار سمعة المختارات ومحررها والأعمال الأخرى المدرجة، كما ينبغي مراعاة مدى رغبة المؤلف بارتباط عمله واسمه بالمختارات أو المجموعة. وتعتمد غالباً عائدات الناشر والمؤلف على حجم مساهمتهما في المختارات، بالإضافة إلى شهرة المؤلف. وفي بعض الأحيان تكون العائدات عبارة عن نسبة صغيرة من الإتاوات أو دفعة لمرة واحدة، وغالباً مع شرط دفع المزيد من المبالغ المستحقة على الطبعات أو الإصدارات اللاحقة.

وعلى الرغم من وجود بعض التداخل، فإن الأذونات تسمح باستخدام كمية صغيرة من المواد من العمل الأصلي، مثل:

- أسطر من القصائد كاقتراسات من الكتب أو القصائد الأخرى؛
- السطور المقتبسة في الروايات والسير الذاتية؛
- الخرائط والرسوم التوضيحية والرسوم البيانية والجداول في الكتب المدرسية أو المنشورات الأخرى.

ويمكن أن تشمل الأذونات أقساماً من النص، أو فصولاً كاملة أو رسوماً بيانية، أو صوراً ورسوماً توضيحية من الأعمال الأصلية. ويشمل ذلك أيضاً استخدام القصائد الفردية والقصص القصيرة في المختارات أو في الكتب المدرسية للتوضيح أو التمارين لفهم المحتوى على سبيل المثال. ويتم تحديد الدفعة عادة وفقاً لكمية المواد المستخدمة في المنشور الآخر كنسبة من إجمالي حجم المنشور الأصلي وكذلك نوع العمل المقتبس منه. فعلى سبيل المثال، الشعر، بطبيعته الموجزة، يجذب عمومًا معدل قراءة أعلى لكل كلمة من النثر. وتعتبر شهرة المؤلف وشعبية العمل أيضاً عوامل في تحديد رسوم الترخيص، بالإضافة إلى حجم المنطقة التي يغطيها الترخيص وعدد النسخ المطبوعة وعدد المرات التي أعيد فيها طباعة الكتاب. وقد تكون رسوم الأذونات مبالغ صغيرة نسبياً بشكل فردي، ولكنها يمكن أن تتراكم، خاصة على مدى فترة حق المؤلف لعمل شعبي.

وتعتبر الأذونات عادةً جزءاً من الحقوق الممنوحة للناشر وبالتالي يتم إدارتها من قبل الناشر، على الرغم من أن المؤلفين الذين لديهم مخاوف بشأن كيفية استخدام أعمالهم أو الاقتباس منها قد يقومون بترتيبات مختلفة ويفضلون اللجوء إلى وكيل لإدارة هذه الأذونات. ونظراً لصغر حجم المبالغ المعنوية وتكرار طلبات استخدام المواد، لا يقوم الناشر دائماً باستشارة المؤلف، إلا إذا تم تحديد ذلك صراحة في العقد. وقد يتم منح الأذونات مجاناً إذا كان الإذن لاقتباس صغير، ولكن يجب أن تتضمن نسخة مجانية واحدة على الأقل للمؤلف. ويجب أن يقدم الناشر للمؤلف معلومات واضحة حول إذن استخدام عمله عندما يقدم تقريره عن الإتاوات.

وكما هو موضح في القسمين 4.4 و 4.6 فيما يتعلق بضمانات المؤلف وبند التسليم على التوالي، يجب أن يكون مؤلفو الأعمال الجديدة على دراية بأنهم سيحتاجون إلى الحصول على إذن لاستخدام محتوى الناشرين والمؤلفين الآخرين المحمي بموجب حق المؤلف.

وتظهر أنظمة الأذونات القائمة منذ زمن بعيد في جميع أنحاء العالم أن هناك دائماً حل ترخيص قابل للتطبيق لاستخدام الملكية الفكرية للمؤلفين، على عكس الاستخدام الواسع النطاق للمواد المحمية بموجب حق المؤلف المستضاف على مواقع القرصنة، أو التنقيب عن النصوص والبيانات غير المشروع و"استخراج البيانات" للتعلم الآلي، كما هو الحال مع انتهاكات حق المؤلف المستمرة من قبل العديد من شركات التكنولوجيا التي تعمل على تطوير الذكاء الاصطناعي التوليدي. وفي بعض البلدان والمناطق تم إطلاق بعض الحملات التي تطالب بإمكانية تطبيق استثناء للتنقيب عن النصوص والبيانات، ولكن في العديد من المناطق كانت هناك حملات مضادة واستنتاجات قانونية مفادها أن مثل هذا "الاستخراج" للنماذج اللغوية الكبيرة لا ينبغي أن يغطي استثناء للتنقيب عن النصوص والبيانات. ويتطلب مبدأ حق المؤلف وحقوق المؤلفين استشارة المؤلفين والحصول على موافقتهم لاستخدام أعمالهم المحمية بموجب حق المؤلف، والحصول على ترخيص وفقاً لأي شروط مناسبة يمكن الاتفاق عليها.

4.15.10 الإصدارات التعليمية

يمكن ترخيص عمل المؤلف لأغراض تعليمية بطرق مختلفة، مثل استخدام مقتطفات منه في الكتب المدرسية من خلال منح الأذونات كما أشرنا إليه سابقاً، ويجب الحصول على موافقة المؤلف لكل مقتطف أو استخدام. ويمكن أيضاً دمج عمل المؤلف في الألعاب التعليمية والمواد الرقمية المستخدمة لأغراض التعلم. ويتم تحديد رسوم ترخيص مختلفة لهذه الحقوق، وتجدر الإشارة إلى أن استخدام المحتوى لتطوير مقاطع الفيديو قد يتداخل مع حقوق الأفلام والأداء، ويجب إدارة جميع حقوق المؤلف بطريقة شاملة لتجنب أي خلاف.

ويتطرق هذا القسم إلى إنتاج إصدار تعليمي من قبل مؤلف واحد. وللقيام بذلك، يطلب الناشر إجراء تعديل تعليمي لعمل موجود (مثل رواية) لطلاب المدرسة، وإضافة مقدمة ومواد تعليمية أخرى. ويجب الحصول دائماً على موافقة المؤلف في حال تم تعديل النص. وإن تقسيم العائدات الناجمة عن الإصدار التعليمي، قد يعتمد على ما إذا كان مطلوباً من المؤلف القيام بعمل إضافي فيما يتعلق بالمواد المساعدة وقراءة طبعة الإصدار التعليمي والموافقة عليها. وعندما يتم تحديد الإصدارات التعليمية من قبل السلطات التعليمية الكبرى، فإن هذه الإصدارات قد تشكل مصدراً مهماً للدخل الإضافي.

وبالإضافة إلى الإصدارات الكاملة من قبل مؤلف واحد، قد تكون التراخيص مطلوبة حتى يتمكن المستخدمون من نسخ أقسام من المواد المنشورة لإدراجها في البرامج التعليمية أو في الكتيبات المطبوعة لتوزيعها على المتعلمين في الفصل الدراسي، في كلا التنسيقين المطبوع والرقمي. ويتم التفاوض على هذه التراخيص بين منظمات الإدارة الجماعية أو وكالات الترخيص أو منظمات حقوق الاستنساخ (RRO) من جهة، وإدارة الجامعة أو المدرسة من جهة أخرى. وسيتم تناول منظمات الإدارة الجماعية ومنظمات حقوق الاستنساخ بمزيد من التفصيل في قسم الترخيص الجماعي أدناه.

- تحديد من هو المسؤول عن توفير البيانات الوصفية حول المنشور إلى منظمات الإدارة الجماعية (عادةً الناشر)؛
- تحديد إذا كان الناشر مسؤولاً عن تحصيل الرسوم ودفع حصة المؤلف في الوقت المناسب ووفقاً للعقد أم لا.

وقد لا يكون من الممكن استرداد الأتعاب من منظمات حقوق الاستنساخ من الدفعة المسبقة للمؤلف في جميع المناطق، لذا تحقق من الوضع القانوني في النظام القضائي المعني.

في مجالات محددة من النشر، مثل كتب الأطفال، قد تشير حقوق التسويق إلى ترخيص شخصية أو تصميم لاستغلاله في وسيط مختلف، وغالبًا ما تكون عبارة عن سلسلة من المنتجات المترابطة التي تضم شخصيات خيالية. وقد يشمل ذلك الأمر القرطاسية والأزياء والألعاب التي تتناسب مع كتب الأطفال أو مسلسلات الخيال أو الخيال العلمي أو الروايات المصورة. ويمكن أن ينتج عن كتاب واحد أو مسلسل واحد العديد من صفقات الترويج المنفصلة لمنتجات مختلفة من مصنعين مختلفين، وذلك وفقًا لخبرتهم المحددة في مختلف المنتجات. وحقوق التسويق هي عادة محدودة لفترة زمنية محددة وفي مناطق معينة، إذ يتمتع المستهلكون بتفضيلات وأنماط شراء مختلفة. وهذا المجال هو مجال تجاري معقد، يشمل التواصل والتفاوض مع مجموعة واسعة من الموردين المحتملين. وإن إنتاج البضائع وبيعها معرض للقرصنة وانتهاك حق المؤلف. ولن تجذب سوى عدد قليل جدًا من الكتب اهتمامًا تجاريًا جادًا؛ وتكون عادة صفقة فيلم أو مسلسل تلفزيوني هي المحفز الأساسي لإطلاق الأنشطة في مجال التسويق. وكما هو الحال مع حقوق الأفلام والتلفزيون، فإن حقوق التسويق تتم إدارتها في أغلب الأحيان من قبل وكلاء أو متخصصين آخرين في مجال التسويق.

4.15.12 الصوت

كما ذكرنا أعلاه، تُمنح حقوق الصوت أحيانًا للناشر، وفي بعض الأحيان يحتفظ بها المؤلف. ويعتمد ذلك على حجم سوق الكتب الصوتية المستقلة، والقوة التفاوضية، والأوضاع التعاقدية، وقدرة الناشرين على إنتاج النسخة الصوتية بأنفسهم. وعادة، يحتوي العقد على بنود إضافية حول التزام الناشر بالنشر بهذا التنسيق أو بيع الحقوق في أقرب وقت ممكن، وإلا فيجب عليه رد الحقوق للمؤلف. وتبقى النسخة الصوتية الكاملة (غير المختصرة) هي التنسيق/الشكل الأكثر شيوعًا هذه الأيام، بفضل التكنولوجيا الرقمية، ولكن يمكن أيضًا أن يحصل الناشر على حق إنتاج نسخة صوتية مختصرة (على الرغم من أن هذا الأمر كان أكثر شيوعًا في الماضي). والنسخة الصوتية المختصرة تتطلب تنازلًا عن الحقوق المعنوية أو إذنًا من المؤلف.

ويجب أن يوافق المؤلف أيضًا على الراوي أو أن يتم التشاور معه عند اختيار الراوي. وإذا أراد المؤلف أيضًا أن يروي عمله الخاص لإنتاج النسخة الصوتية، فيجب أن يتم توقيع عقد منفصل ويحصل المؤلف على أتعاب إضافية. وعلى عكس عقد الكتاب الرئيسي، فإن هذا العقد ينص على دفع مبلغ ثابت مقابل تسجيل النسخة الصوتية للعمل ولن يحصل الراوي على أي إتاوات إضافية من المبيعات.

وإذا رغب المؤلف في سرد كتابه الخاص لإنتاج النسخة الصوتية، فإن القرار النهائي يقع عادةً على عاتق الناشر. ومع ذلك، ينبغي أن يؤخذ طلب المؤلف على محمل الجد. ويجب أن يتأكد الرواة من أن عقد السرد يمنع استخدام تسجيلاتهم الصوتية لنسخ الصوت بالذكاء الاصطناعي. وهذه البنود مهمة جدًا لضمان مستقبل الأداء البشري في مجال النشر والتأليف، بما أن التسجيلات الصوتية الفردية يمكن "تجميعها" أو استخراجها من قبل شركات خارجية في مناطق لا تغطيها حقوق الناشر.

4.15.13 الراديو

يمكن أن تغطي حقوق الراديو في عقد الكتاب تنسيقين مختلفين تمامًا للبث على الراديو. ففي ظل حقوق القراءة المباشرة، تتم عادةً قراءة الكتاب بأكمله على عدة دفعات ويخضع كل جزء لتعديل بسيط. أما حقوق تحويل الكتاب للبث الإذاعي فهي أقرب إلى حقوق الأفلام والتلفزيون والمسرح لأنها تنطوي على تكليف درامي للكتاب ونص منفصل يؤديه ممثلي الأصوات. وفي كلا التنسيقين، يجب أن يتأكد المؤلف والناشر من عدم وجود تداخل أو تكرار في الحقوق السمعية والبصرية الممنوحة لأطراف مختلفة. وينطبق هذا الأمر أيضًا على بعض التنسيقات مثل التدوين الصوتي والنسخ الصوتية المتعددة الأصوات: من الضروري أن تكون تفاصيل جميع عقود التنسيق غير المطبوعة واضحة في

هذا المجال الذي يتطور بسرعة، لتجنب الخلافات التعاقدية والتدخل وخسارة الفرص التجارية. وبخلاف حقوق القراءة الكاملة للكتاب أو تحويل الكتاب، فإن حقوق قراءة مقتطفات من الكتب قد تتم إدارتها في بعض الأحيان من قبل منظمات الإدارة الجماعية ومنظمات حقوق الاستنساخ.

4.15.14 حقوق الأفلام والتلفزيون والمسرح

يحلم العديد من الروائيين بأن يتم استخدام أعمالهم لصنع أفلام أو مسلسلات تلفزيونية، ولكن هذا الحلم لا يتحقق في كثير من الأحيان. ويمكن أن يختار المنتجون العديد من الكتب المحتملة قبل أن يقرروا على الكتاب الذي سيصنعونه منه الفيلم ويعرضونه على شاشات المشاهدين. وفي أسواق النشر المتقدمة، يمكن في بعض الأحيان الاحتفاظ بحقوق الأفلام والتلفزيون والمسرح والأعمال الدرامية الأخرى من قبل المؤلفين وبيعها بشكل مباشر أو عبر وكلاء. وفي بعض الأسواق قد يتعرض المؤلفون للضغوط للتنازل عن هذه الحقوق إلى جانب حقوق النشر، وخاصة مع انتشار المنتجين الذين يسعون إلى الحصول على حقوق الملكية الفكرية لبث المحتوى.

ويجب أن يأخذ المؤلف عدد من العوامل في الاعتبار (مثل حجم الناشر وقدرته، وحجم العرض) لتحديد إذا كان يريد منح الحقوق المرتبطة، مثل حقوق الراديو والأفلام والتلفزيون، للناشر في عقد النشر. وإن عمل وكالات الأفلام هو عمل معقد ومتخصص، نظراً للتطورات الأخيرة في مجال بث الأفلام والبث التلفزيوني، ويتطلب تعاوناً وثيقاً مع المؤلفين على مدى سنوات عديدة وإجراء مفاوضات معقدة لاختيار العمل وتكييفه وتطويره. ولهذا السبب، من الأفضل عادة الاستعانة بوكلاء الشاشة المتخصصين للتفاوض على العقود في هذا المجال.

وفي بعض البلدان (فرنسا أو ألمانيا، على سبيل المثال)، من الإلزامي إدراج الحقوق السمعية والبصرية في عقد منفصل عن اتفاقية النشر. ومن الناحية العملية، قد يؤدي هذا الأمر في كثير من الأحيان إلى قيام المؤلف بتوقيع عقدين مع الناشر، بما أن الناشرين يسعون عادة إلى الحصول على الحقوق السمعية والبصرية. ورغم ذلك، يمكن أن يحتفظ المؤلف بهذه الحقوق للتوقيع مع المنتج بشكل مباشر.

وفي بعض الأقسام التالية سنتطرق إلى سيناريوهات أكثر صلة بالنشر الأكاديمي والتعليمي بدلاً من عقود النشر التجاري للكتب العامة.

4.15.15 حقوق التأجير والإعارة

ظهرت مؤخراً أنظمة تأجير الكتب وإعارتها كمصدر جديد للدخل، وخاصة بالنسبة للكتب الأكاديمية والمهنية.

ويختار بعض المستخدمين استئجار الكتب المدرسية بدلاً من شراء نسخ خاصة بهم. ويمكن أن يتم استئجار الكتاب من خلال ترخيص رقمي لفترة زمنية محددة أو استئجار النسخة المطبوعة. وسعر استئجار هذه الكتب هو عادة أقل من سعر النسخة المطبوعة أو الرقمية. وتتنافس هذه الحقوق مع الاستغلال التقليدي للعمل، لذلك يجب على الناشر ترخيص هذه الحقوق من المؤلف والتأكد من الاتفاق على التفاصيل وتدوينها بالشكل المناسب في العقد، وتحديد النسبة المئوية من إجمالي العائدات التي سيحصل عليها المؤلف. وإذا لا ينص العقد على هذا النوع من الاستغلال، يجب أن يتفاوض الناشر مع المؤلف للاتفاق على العائدات التي سيحصل عليها المؤلف، وتحديد هذه التفاصيل في ملحق للعقد. وقد يؤدي المفهوم الجديد لتأجير الكتب إلى تعقيد أنظمة المحاسبة، ويجب شرح هذه الأنظمة بوضوح للمؤلف الذي يجب أن يعطي موافقته على هذا الاستغلال.

ومن ناحية أخرى، تخضع إعاره المنشورات (من خلال منظمات الإدارة الجماعية ومنظمات حقوق الاستنساخ في بعض البلدان أو المناطق) للقانون (على سبيل المثال، حق الإعاره للجمهور في الدنمارك والنرويج والسويد ونيوزيلندا وكندا والمملكة المتحدة والعديد من البلدان الأوروبية). وفي بعض الأنظمة القضائية، يعد حق الإعاره حقًا قانونيًا حصريًا للمؤلف. ويسمح هذا الحق بتعويض المؤلف عن خسارة الدخل الناجمة عن الإعاره المجانية لأعماله في المكتبات. ورغم أن إدارة حق الإعاره للجمهور للنسخ المطبوعة واضحة فيما يتعلق بالتعويض عن أصحاب الحقوق، لا ينطبق ذلك دائمًا على الإعاره الرقمية، على الرغم من أنه في العديد من البلدان (بما في ذلك المملكة المتحدة) يُطبق هذا النهج على الكتب الإلكترونية والكتب الصوتية أيضًا، ويحق للرسامين والمترجمين ورواة الكتب الصوتية أيضًا الحصول على حصة من حق الإعاره للجمهور. ومع ذلك، قد يختار بعض الناشرين عدم توفير الكتب الإلكترونية للمكتبات، ويعود ذلك جزئيًا إلى حماية الأسواق الإلكترونية وحماية حقوق المؤلف واستثمارات الناشر. وفي بعض العقود، تخضع حقوق الإعاره الرقمية للتخصيص التطوعي، ويجب أن تشير الاتفاقيات إلى موافقة المؤلف على الإعاره الإلكترونية، وأن الناشر لديه الحق في ممارسة حق الإعاره الإلكترونية. وينبغي أيضًا أن تذكر عائدات المؤلف. وعندما تكون الإعاره خاضعة للقانون، ويتم الدفع من خلال هيئة مركزية، وليس عن طريق الناشرين (كما هو الحال في العديد من الأنظمة القضائية)، يجب أن يتأكد الناشر من أن اتفاقيته مع المؤلف تتوافق مع القانون. ويمكن العثور على مزيد من المعلومات حول حق الإعاره للجمهور على موقع الويبو.¹⁶

حقوق التنقيب عن النصوص والبيانات (TDM)

تقوم العديد من المناطق بمراجعة قانون حق المؤلف ومقترحات الاستثناءات المتعلقة بحقوق التنقيب عن النصوص والبيانات، وخاصة في ضوء الأعمال التي يولدها الحاسوب (CGW) والاستخدام المتزايد للذكاء الاصطناعي. وفي العديد من المناطق تم وضع استثناءات تسمح بالتنقيب عن النصوص والبيانات للأبحاث العلمية غير التجارية. وتكمن الصعوبة في التنقيب عن النصوص والبيانات حتى عندما يتعلق الأمر بالأبحاث العلمية غير التجارية في أن بعض عملياته (بما في ذلك تنزيل المواد المحمية بموجب حق المؤلف، وإنشاء مجموعات بيانات جديدة وتحويل البيانات) تنتهك الحقوق الحصرية لأصحاب الحقوق. وإذا تم استخراج البيانات من الأعمال دون ترخيص واستخدامها في التعلم الآلي غير الخاضع للإشراف وتم إنتاج منتجات تنافسية بواسطة الذكاء الاصطناعي التوليدي، فإن هذه الأمور غير قانونية وتضر بدخل المؤلف وباستثمارات الناشرين. ويمكن التأكيد على أن التعلم الآلي يمثل نوعًا جديدًا من الاستغلال (لا يغطيه التنقيب عن النصوص والبيانات). ولذلك، يتم الآن تشجيع المؤلفين والناشرين على التأكد من إضافة نص في العقود يحظر التنقيب عن النصوص والبيانات، ويتم أيضًا الإشارة إلى أن التنقيب عن النصوص والبيانات هو أمر محظور في الإصدارات الإلكترونية والمطبوعة من العمل، على سبيل المثال، وفقًا لمعايير معرف "نظام التحكم الصناعي الأمني" ICSS ضمن البيانات الوصفية وصفحة المعلومات الخاصة بالطبعة. من أجل الوضوح، ينبغي أيضًا إدراج مثل هذا النص في الشروط والأحكام الواردة على مواقع الناشرين والمؤلفين. وسوف تظهر التطورات اللاحقة إذا كانت الممارسة الجديدة للتعلم الآلي تفتح الباب أمام نماذج ترخيص جديدة تتطلب الحصول على موافقة المؤلف.

4.15.16 حقوق قواعد البيانات المتاحة على الإنترنت

تعد حقوق قواعد البيانات المتاحة على الإنترنت وحقوق الأقراص المضغوطة CD-ROM مهمة بشكل أساسي للنشر التعليمي والأكاديمي ولا تظهر عادة في عقود النشر التجاري العام. وقواعد البيانات محمية بموجب قانون حق المؤلف، بنفس الطريقة التي يتم بها حماية الأعمال الأدبية أو البرامج الحاسوبية، طالما أنها أصلية وموجودة في شكل مادي. وهذا بغض النظر عن حقيقة أن المحتوى قد يتكون من مواد لا تنتهك أي حقوق أو متاحة للعمامة. فإن طريقة تجميع البيانات وعرضها وإدارتها هي التي تتم حمايتها. ويعود حق المؤلف لقاعدة البيانات إلى المُجمِّع. وتميل الشركات إلى شراء قواعد البيانات بشكل مباشر من المُجمِّعين وحاملي حق المؤلف، إما مع اتفاقية للصيانة والتحديث أو اتفاقية للقيام بذلك بأنفسهم. وتعتبر عملية التنازل عن ملكية حق المؤلف في قواعد البيانات عملية معقدة وتعتمد عادةً على المفاوضات والاتفاقيات التي يتم التوصل إليها. ومن المهم أن يفهم المُجمِّعون مدى مساهمتهم في عملية التجميع وقيمتها ونظام التشغيل وحجم مشاركتهم في المستقبل من أجل الحصول على سعر عادل لعملهم. ويجب أن يتخذوا أيضًا قرارا مدروسا بشأن ما إذا كان الترخيص حصريًا أم غير حصري. وفي بعض الحالات، قد يرغب المُرخِّص له في ترخيص استغلال قاعدة البيانات لمستخدمين آخرين للحصول على أرباح إضافية، وفي هذه الحالة قد يرغب المُرخِّص له في كسب نسبة مئوية من الأرباح المستقبلية أو الحصول على دخل مناسب. وفي حالات أخرى، قد يتم الحصول على ترخيص لقاعدة البيانات للاستخدام الداخلي لمرة واحدة فقط من قبل المُرخِّص له، لإعداد لائحة بجهات الاتصال لأغراض التسويق على سبيل المثال.

4.15.17 حقوق الأقراص المضغوطة/الضوئية CD-ROM

تُعتبر حقوق الأقراص المضغوطة (CD-ROM) جزءًا من حقوق الأقراص الضوئية (والتي تشمل الأقراص المضغوطة وأقراص DVD وأقراص Blu-Ray). والتنسيق الأكثر استخدامًا في قطاع الكتب الأكاديمية (وأحيانًا أيضًا لكتب الأطفال) هو الأقراص المضغوطة (CD-ROM). وعلى الرغم من أن هذه التكنولوجيا قديمة إلى حد ما، فقد تم دمج حقوق الأقراص المضغوطة (CD-ROM) في العقود السابقة كجزء من الحقوق الإلكترونية أو تمت الإشارة إليها كجزء من حقوق التكنولوجيا المستقبلية، أو حتى كجزء من "أنواع الاستخدام غير المعروفة بعد" (يجب أن يتجنب المؤلفون هذه الصياغة). وحدث العديد من الخلافات حول حقوق الأقراص المضغوطة وغيرها من الحقوق الإلكترونية بين الناشرين والمؤلفين، ولا سيما فيما يخص حق الناشر في تسجيل المواد المنشورة على الأقراص المضغوطة. وكما هو الحال مع جميع الاستغلالات المستقبلية، من المهم أن يتفق الناشر والمؤلف على هذه الحقوق، ومن المهم أيضًا أن يتم إخطار المؤلف والحصول على موافقته عندما يحين الوقت للناشر لتوزيع المحتوى على الأقراص المضغوطة.

وإن توزيع المواد المنشورة عن طريق الأقراص المضغوطة وغيرها من الأجهزة وعلى المنصات الإلكترونية يمكن أن يؤدي إلى استخدام المواد على نطاق أوسع. وإحدى المشاكل الرئيسية المرتبطة بالأقراص المضغوطة والمنصات الإلكترونية هو أنها تتضمن العديد من الأعمال الفردية المختلفة، التي قام الناشر بتجميعها وترتيبها، وقد يصبح من الصعب تحديد مساهمات كل مؤلف في القرص المدمج أو المنصة الإلكترونية. وفي حين أنه لا يمكن تحديد عدد المرات التي استخدمت فيها مادة كل مساهم على الأقراص المضغوطة CD-ROM، إلا أن المنصات تحتوي على برامج متطورة للغاية يمكنها تحديد عدد المرات التي استخدمت فيها مادة كل مساهم وإعداد تقارير عن هذا الاستخدام لتحديد إيرادات كل مساهم. وأحد أكبر التحديات المتعلقة بإيرادات المؤلفين المساهمين من الأقراص المضغوطة هو مقارنة مدخول المؤلفين عندما كانت موادهم مستقلة ومدخولهم عندما تم إدراجها في الأقراص المضغوطة إلى جانب مساهمات أخرى. وقد يتلقى بعض هؤلاء المؤلفين المشهورين إيرادات أقل مما كانوا يحصلون عليه كمؤلفين مستقلين، في حين أن الآخرين الذين كانوا يحصلون على إيرادات أقل يبدوون في الحصول على المزيد، وذلك نتيجة وضع أعمالهم إلى

جانب أعمال مؤلفين آخرين ذوي السمعة الطيبة. ويجب أن تؤخذ كل هذه العناصر في الاعتبار عند تحديد العائدات الفردية.

4.15.18 التكنولوجيا الرقمية وأدوات التعلم والمحتوى الذي تعود ملكيته إلى الناشر

كما هو الحال في جميع قواعد البيانات والأقراص المضغوطة المذكورة أعلاه، يقوم المزيد من الناشرين بتطوير أدوات التعلم التي تشمل وسائل ووظائف تعليمية أخرى، بما في ذلك:

- التشخيص؛
- وسائل الإعلام التفاعلية؛
- وظائف التقييم والتصحيح؛
- الأصول الرقمية؛
- النصوص والرسوم التوضيحية التقليدية.

وتستند هذه الأدوات إلى برامج حاسوبية تعليمية متطورة أو الذكاء الاصطناعي. وتتكون الأدوات من مواد مختلفة محمية بموجب حق المؤلف، بما في ذلك النصوص والأصول الرقمية والبرامج الحاسوبية. ومقارنة بعقود الكتب المدرسية التقليدية، فإن أدوات التعلم الرقمية هذه قد تشكل تحديًا كبيرًا لإدارة حق المؤلف. ويتجه العديد من ناشري المواد التعليمية إلى تطوير وشراء وامتلاك كافة المكونات التي تشكل أدوات التعلم. وهذا الأمر يمنحهم المرونة في الاستجابة لتغيرات المناهج الدراسية ومتطلباتها، ويسمح لهم ببناء أدوات التعلم المناسبة وتجنب المفاوضات مع أصحاب الحقوق المختلفين للمكونات المختلفة. ويجب أن يلتزم الناشر بالتشريعات الوطنية خلال تطوير هذه الأدوات. وتعمل بعض البلدان على تطوير تشريعات تفرض الحصول على موافقة الكتاب، وتمنحهم حق الاستفادة من جميع أشكال الاستغلال المستقبلي لأعمالهم، بما في ذلك استخراج البيانات والتعلم الآلي. وقد لا ينطبق ذلك على بلدان أخرى، على سبيل المثال، عندما لا يخضع التنقيب عن النصوص والبيانات لآلية إدارة قانونية تسمح بحظر التنقيب أو تساعد صاحب الحق على الحصول على إيرادات في حال تم استغلال عمله في عمليات التنقيب. وفي اليابان، على سبيل المثال، لا يستطيع المؤلفون أو المترجمون التحكم بطريقة استخدام أعمالهم بسبب القانون الوطني. وهنا يأتي دور آليات الحظر والتحكم الفعالة. والناشرون معنيون أيضا في هذه المسائل، لا سيما إذا كانوا يريدون تجنب، على سبيل المثال، تجميع كتبهم الإلكترونية في مستودعات و "التنقيب عنها" لأغراض تجارية دون مقابل أو حتى إعلام المؤلف. ويحتاج المؤلفون المكلفون بتطوير مثل هذه المواد إلى فهم السياق الكامل للاستغلال المستقبلي لأعمالهم ومساهمتهم النسبية في مجموعة أدوات التعلم، من أجل التفاوض على أجر عادل على شكل مبلغ ثابت يدفع مرة واحدة.

وفيما يتصل بالاستخدامات الرقمية على وجه الخصوص، قد يرغب بعض الناشرين في محاولة تأمين الحقوق الخاصة "بأنواع الاستخدام غير المعروفة بعد". وكما ذكرنا سابقًا، من المهم أن يوافق المؤلفون صراحةً على الحقوق التي تم تجربتها واختبارها والتي تم ذكرها صراحةً في العقد فقط.

استخدام العمل لتدريب الذكاء الاصطناعي؟¹⁷

قامت جمعية المؤلفين بصياغة بند نموذجي جديد لمنع استخدام عمل المؤلف لتدريب تكنولوجيات الذكاء الاصطناعي دون الحصول على إذن صريح من المؤلف. [...] ينبغي للمؤلفين أن يبحثوا عن البنود التي تسمح باستخدام أعمالهم لتدريب الذكاء الاصطناعي، الأمر الذي يتطلب نسخ العمل مرات عديدة. وتشير مثل هذه البنود أحياناً إلى الذكاء الاصطناعي صراحةً، ولكن في أحيان أخرى تكون غير مباشرة، مما يمنح الناشر أو الموزع الحق في استخدام عمل المؤلف "لأغراض داخلية" أو "الأبحاث" أو "استخراج البيانات". [...]

وفيما يلي البند النموذجي:

عدم استخدام العمل لتدريب الذكاء الاصطناعي التوليدي

لتجنب أي شكوك، يحتفظ المؤلف بالحقوق، ولا يملك [الناشر/المنصة] أي حقوق في استنساخ و/أو استخدام و/أو استغلال العمل بأي طريقة أخرى لأغراض تدريب تكنولوجيات الذكاء الاصطناعي على توليد نصوص، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، التكنولوجيات القادرة على توليد أعمال بنفس أسلوب العمل نوعه، ما لم يحصل [الناشر/المنصة] على إذن محدد وصريح من المؤلف للقيام بذلك. ولا يحق [الناشر/المنصة] الترخيص للآخرين من الباطن باستنساخ و/أو استخدام و/أو استغلال العمل بأي طريقة أخرى لأغراض تدريب تكنولوجيات الذكاء الاصطناعي على توليد نصوص دون الحصول على إذن محدد وصريح من المؤلف.

4.15.19 الترخيص الجماعي

كما أشرنا إليه سابقاً، ينبغي أن يتضمن العقد بنداً بشأن الترخيص الجماعي في بعض الحالات. الترخيص الجماعي هو نظام لإدارة الحقوق حيث تقوم منظمة (مثل منظمات الإدارة الجماعية أو منظمات حقوق الاستنساخ، المذكورة في قسم الإصدارات التعليمية أعلاه) بتحصيل الإيرادات نيابة عن أصحاب الحقوق لاستخدام محدد. ويتم ذلك في كثير من الأحيان في المدارس والجامعات، ولكن أيضاً لأغراض أخرى مثل الاستخدام في البث الإذاعي أو مقالة من دون أن يتم الاتصال بالمؤلف بشكل مباشر. وتحفظ عادة منظمات حقوق الاستنساخ بنسبة مئوية لتغطية التكاليف الإدارية وتدفع المبالغ المتبقية للمؤلفين، وفي بعض البلدان، لأصحاب الحقوق الآخرين.

وضمن إطار هذه التراخيص، يتم تحديد الدفع حسب كمية العمل المستخدم وعدد الطلاب وعدد النسخ المطلوبة. وقد يتنافس الاستخدام لأغراض تعليمية في بعض الأحيان مع مادة الكتاب المدرسي الأصلية، ولكن في حال أحجم الطلاب عن شراء الكتاب بالكامل أو عدم قدرتهم على شرائه، فقد يكون هذا هو الدخل الوحيد الذي يتم تلقيه من المؤسسة التعليمية. وإذا كانت المادة من عمل غير كتابي، فهذا يعتبر دخلاً إضافياً مرحباً به للمؤلف والناشر.

ويمكن لمنظمات حقوق الاستنساخ ترخيص استخدام المواد المنشورة لأغراض تعليمية من خلال طريقتين. الطريقة الأكثر شيوعاً هي ما يسمى بالترخيص الشامل أو المطلق حيث تحصل الجامعة أو المدرسة على ترخيص عام لاستخدام مواد المؤلفين والناشرين المدرجة في الاتفاقية مع منظمة حقوق الاستنساخ. ويدفعون رسوماً سنوية ثابتة مقابل كافة استخداماتهم. وتقوم منظمة حقوق الاستنساخ بتوزيع المبلغ بين المؤلفين والناشرين المعنيين. والطريقة الأخرى الأقل شيوعاً للترخيص هي الترخيص لكل معاملة على حدة (ويطلق عليه أيضاً الترخيص بالقطعة) حيث تستخدم المؤسسة المواد وتسجل

¹⁷ تم أخذ محتوى الدراسة الفردية هذه مباشرة من موقع The Authors Guild على الإنترنت: <https://authorsguild.org/news/model-clause-prohibiting-ai-training/#:~:text=For%20avoidance%20of%20doubt%2C%20Author,generating%20works%20in%20the%20same>

ما استخدمته وتدفع لمنظمة حقوق الاستنساخ وفقًا لذلك، وتقوم منظمة حقوق الاستنساخ بعد ذلك بتوزيع تقرير المعاملات على الناشرين. ونظرًا لحجم العمل الإداري المطلوب في الترخيص لكل معاملة على حدة، فإن المؤسسات التعليمية تفضل عادة الترخيص الشامل الأقل تعقيدًا.

وفي بعض البلدان، تدعم التشريعات عمل منظمات حقوق الاستنساخ من خلال تمكين المدارس والجامعات من نسخ الأعمال من خلال استثناء أو ترخيص جماعي موسّع. وتخضع منظمات حقوق الاستنساخ عادة للقوانين الوطنية لضمان الإدارة الجيدة ودفع المبالغ المحصلة إلى الأعضاء بطريقة صحيحة. ويمكن العثور على معلومات حول هذه النهج الوطنية المختلفة على موقع الاتحاد الدولي لمنظمات حقوق الاستنساخ.

والنهج الرئيسية هي الترخيص الطوعي، والأنظمة التي تتضمن آليات دعم للترخيص الجماعي (مثل الترخيص الجماعي الموسع)، والترخيص القانوني، والإتاوات. ويمكن العثور على المزيد من المعلومات حول كل من هذه الأنظمة على موقع الاتحاد الدولي لمنظمات حقوق الاستنساخ،¹⁸ وفي منشور الويبو المعنون "الإدارة الجماعية للمصنفات المكونة من نصوص وصور".¹⁹

وتتمتع منظمات حقوق الاستنساخ أيضًا بشبكة دولية، بحيث تكون الأعمال التي تمثلها منظمة حقوق الاستنساخ هي أيضًا ممثلة من قبل منظمات حقوق الاستنساخ الموجودة في بلدان أخرى. وتضمن هذه الشبكات أيضًا أن المدفوعات التي تتم مقابل النسخ بموجب تراخيص منظمات حقوق الاستنساخ في بلدان أخرى يتم تبادلها بين منظمات حقوق الاستنساخ ودفعها إلى أصحاب الحقوق المعنيين.

ولأغراض هذا المنشور، من المهم أن يكون المؤلفون والناشرون على اطلاع على النظام المعتمد في بلدانهم، وإذا لزم الأمر، إضافة أحكام تتعلق بالإدارة الجماعية في العقد. وقد تتضمن هذه الأحكام ما يلي:

- تحديد الحصة المناسبة من الإيرادات للمؤلف والناشر (على الرغم من أن بعض البلدان تقرر، من خلال التشريعات، حجم حصة المؤلفين أو الناشرين، أو إذا كان الناشر يحصلون على حصة؛
- تحديد من هو المسؤول عن توفير البيانات الوصفية حول النشر لمنظمة حقوق الاستنساخ (عادةً الناشر، إذا كان يتلقى حصة)؛
- تحديد إذا كان الناشر مسؤولاً عن تحصيل الرسوم ودفع حصة المؤلف في الوقت المناسب ووفقًا للعقد أم لا.

وقد لا يكون من الممكن استرداد الأتعاب من منظمات حقوق الاستنساخ من الدفعة المسبقة للمؤلف في جميع المناطق، لذا تحقق من الوضع القانوني في النظام القضائي المعني.

وإن التفويض الممنوح لمنظمة حقوق الاستنساخ ليس حصريًا. ويمكن للناشرين والمؤلفين ترخيص استخدام المحتوى الخاص بهم للمؤسسات التعليمية والمستخدمين الآخرين بشكل مباشر وبطريقة تتنافس مع منظمة حقوق الاستنساخ. وقد يملك المؤلفون أيضًا العديد من الأعمال المؤهلة للحصول على دخل من منظمات حقوق الاستنساخ، بالإضافة إلى الكتب المرخصة للناشرين، لذلك من المهم أن يقوم المؤلفون بتسجيل جميع أعمالهم لدى منظمات حقوق الاستنساخ.

18 IFRRRO: الاتحاد الدولي لمنظمات حقوق الاستنساخ، <https://ifrrro.org/>

19 المنظمة العالمية للملكية الفكرية، 2022. الإدارة الجماعية للمصنفات المكونة من نصوص وصور. جنيف: الويبو. <https://www.wipo.int/publications/ar/details.jsp?id=4664>

وفي بعض البلدان، ينبغي أن يشمل العقد أيضًا استلام وتوزيع الدخل الناجم عن حق الإعارة للجمهور. وفي بعض البلدان، يكون الناشر مؤهلين لتلقي الإيرادات الناجمة عن حق الإعارة للجمهور؛ وفي بلدان أخرى تُدفع الإيرادات للمؤلفين فقط. وفي جميع الأحوال، يجب أن يدرك المؤلفون أهمية التسجيل في الأنظمة الخاصة بحق الإعارة للجمهور لأنه يمكن أن يشكل ذلك مصدراً إضافياً مهماً للدخل، مثل التسجيل في أنظمة الترخيص الجماعي. وتتوفر المزيد من المعلومات على الموقع الإلكتروني العالمي لحق الإعارة للجمهور.²⁰

4.15.20 تسليم الاتفاقيات الفرعية

يتمتع المؤلف بالحق في الموافقة على حقوق فرعية محددة في العقد قبل منحها لأطراف خارجية. ومن الضروري أن يبقي الناشر المؤلف على اطلاع كامل ويطلب منه الموافقة الخطية اللازمة فيما يتعلق بالمناطق التي سيتم منح الحقوق الثانوية لعمله فيها وبموجب أي شروط. ويجب أن يتضمن العقد بنداً بشأن الترتيبات المتعلقة بتسليم الاتفاقيات للمؤلف، إما بشكل مباشر أو عن طريق الوكيل، خلال فترة زمنية مُعَيَّنة من تاريخ إبرام الاتفاقية. ويجب أن يقوم المؤلف ووكيله أو مستشاره المالي بالاطلاع على جميع تفاصيل اتفاقيات الحقوق الفرعية وتسجيلها وذلك من أجل التحقق من البيانات المتعلقة بالإتاوات والمدفوعات بدقة. وإن الدخل الناجم عن الحقوق الفرعية سوف يساهم في زيادة أرباح المؤلف مثل مختلف الإتاوات.

4.16 بند الأفلام

يجب أن يتأكد المنتجون وشركات الأفلام والتلفزيون التي تحصل على حقوق تكييف الكتب لتصبح مؤهلة للعرض على الشاشة، من عدم وجود أي جهة أخرى تتمتع بالحق في المطالبة بهذه الحقوق. وسوف يصرون أيضاً على الحصول على الحق في استخدام مقتطفات أو ملخصات من الكتاب لأغراض الدعاية والمبيعات. وسيطلبون من المؤلف الحصول على هذه الضمانات خطياً من الناشر في وقت إبرام صفقة التكييف. ولذلك من الأفضل أن يتم الاتفاق على النص ذات الصلة بين المؤلف والناشر في مرحلة إبرام عقد النشر الأساسي، لضمان عدم مواجهة أي مشاكل أو صعوبات في وقت لاحق. ويجب أن يؤكد هذا البند على أن الناشر لا يملك حقوق الفيلم، وأن يحدد الحد الأقصى لعدد كلمات النص الذي يمكن لشركة الأفلام استخدامه، لتفادي أي انتهاك لحقوق النشر. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يكون هذا الحد الأقصى 10000 كلمة أو، إذا كان العمل قصيراً، عدداً أقل من الكلمات، مثل 7500 كلمة.

4.17 المحاسبة: البيانات والمدفوعات والتحقق من الحسابات ووسائل الانتصاف

4.17.1 البيانات والمدفوعات

يحدد هذا البند كيفية قيام الناشر بإعداد تقارير عن مبيعات العمل لإرسالها للمؤلف، ومن الأفضل أن يقوم بذلك مرتين في السنة (كل 6 أشهر) أو في بعض الأحيان مرة في السنة. وعلى الرغم من أن تواريخ المحاسبة تختلف في بعض الأسواق، فقد يتأخر تسليم البيانات ذات الصلة وأي دفعة ناتجة عن ذلك للمؤلف (أو وكيله، كما هو منصوص عليه في العقد) ثلاثة أشهر من تاريخ انتهاء الفترة الزمنية

التي تمت خلالها المبيعات. وسينص هذا البند على أنه سيتم تقديم بيانات واضحة حتى في حال عدم استحقاق أي أموال. وسيتم تحديد الفائدة المستحقة في حال التأخر في سداد الدفعات.

ويمكن مواجهة تحديات كبيرة في بعض الأسواق الناشئة التي تفتقر إلى بيانات موثوقة عن المبيعات وعن إحصائيات البيع بالتجزئة لأغراض المقارنة. ويجب أن يتأكد المؤلف (ووكيله) من أن الناشر لديه القدرة على تتبع المبيعات وإعداد تقارير واضحة بشأنها. وتحدد بعض العقود بوضوح ما الذي يجب أن تحتوي عليه بالتحديد تقارير/بيانات الإتاوات. فعلى سبيل المثال، قد تحتوي الحسابات على ما يلي:

- العنوان وأرقام ISBN والتنسيقات المختلفة للعمل؛
- تاريخ النشر؛
- عدد الطباعات الأولى؛
- عدد النسخ الموجودة في المخزون، في بداية الفترة المحاسبية؛
- عدد النسخ المطبوعة، خلال الفترة المحاسبية؛
- عدد النسخ المقدمة مجاناً خلال الفترة المحاسبية (لأغراض الترويج والحصول على التأييد ولأغراض إعلامية)؛
- عدد النسخ المتبقية في المخزون في نهاية الفترة المحاسبية؛
- المبيعات التراكمية للعمل منذ تاريخ النشر؛
- السعر المعلن للعمل منذ تاريخ النشر؛
- نسبة الإتاوات المستحقة للدفع؛
- الدفعة المسبقة التي ينبغي خصمها (في حال ينطبق ذلك)؛
- المبلغ الإجمالي المستحق للمؤلف؛
- نسبة الاحتياطي المخصص في حالة إرجاع الكتب (الاحتياطي مقابل الكتب التي تم إرجاعها)؛
- عدد النسخ المباعة أو المتبقية خلال الفترة المحاسبية؛
- جميع الإيرادات من الترخيص (على سبيل المثال، المسلسلات والترجمة وغيرها من الحقوق).

ومع تزايد التوزيع الإلكتروني، أصبح من الضروري أيضًا تحديد العدد الدقيق للعناوين المباعة عبر هذه القنوات. وقد تكون الشفافية صعبة مع نماذج الأسعار الثابتة التجارية. ولكن من حيث المبدأ، يجب أن يكون المؤلف والناشر قادرين على تتبع طرق استخدام عملهما المشترك.

4.17.2 التحقق من الحسابات ووسائل الانتصاف

تهدف هذه الفقرة إلى عرض الإجراءات ووسائل الانتصاف المتاحة لمعالجة النزاعات المحاسبية التي قد تحدث بين المؤلف والناشر. فإذا لم يكن المؤلف راضيًا عن البيانات المحاسبية المتعلقة بمستحقاته أو إيراداته واعتراض عليها، يسمح هذا البند للمؤلف أو ممثليه بالتحقق من حسابات الناشر. ولتجنب التحديات العبيثية والمكلفة والإهمال من جانب الناشرين، فإن تكلفة عملية التحقق والمراجعة تقع على عاتق المؤلف أو الناشر. وفي كثير من الأحيان، إذا وُجد أن البيانات المحاسبية تحتوي على أخطاء تزيد عن 10 بالمائة، يجب أن يصححها الناشر على نفقته الخاصة. وإذا تبين أن التباينات أقل من 10 بالمائة، يجب أن يتحمل المؤلف تكلفة المراجعة. ويسعى هذا البند إلى تشجيع الطرفين على ممارسة العناية الواجبة لتجنب التكاليف غير الضرورية.

4.17.3 ملاحظة حول الضرائب

سيكون هناك بشكل عام بند قصير لتوضيح أن جميع المدفوعات والإتاوات والنسب المئوية المنصوص عليها في الاتفاقية لا تشمل ضريبة القيمة المضافة (VAT) أو ضريبة المبيعات العامة (GST). ويجب أن يقوم الناشر بإضافة هذه الضرائب، إذا لزم الأمر، وفقًا للأنظمة القانونية ووضوح

المؤلف. ويرتبط هذا الأمر بحق الناشر في تحصيل ضريبة القيمة المضافة ونقلها (بالنسبة لمنتجات الكتب أو الأعمال المحمية بموجب حق المؤلف).

4.18 نسخ المؤلف

ينص البند على عدد النسخ المجانية الممنوحة للمؤلف (ووكيله، إذا كان ذلك مناسبًا). هذه النسخ مخصصة لاستخدام المؤلف، بما في ذلك استخدامها لأرشيفه الخاص أو إهدائها للأصدقاء والزملاء. ويكون عدد النسخ المجانية عادة محدودًا، ويرتبط بعدد النسخ المطبوعة وشكل وتكلفة الكتاب الفردي. ويختلف عدد النسخ المجانية وفقًا لما يتم الاتفاق عليه. ويمكن أن يطلب المؤلف نسخ إضافية للقيام بأنشطة ترويجية إضافية بالتنسيق مع الناشر. ويجب أيضًا أن ينص البند على توفير نسخ بأسعار مخفضة لاستخدام المؤلف الخاص، وليس لإعادة بيعها عمومًا. وللإنصاف، يجب أن يكون الخصم المقدم للمؤلف أفضل من الخصومات التجارية التي يقدمها الناشر أو على الأقل مساويًا لها. وقد يقوم بعض المؤلفين، مثل مؤلفي كتب الأطفال أو الشعراء، بالاتفاق مع الناشر، ببيع كتبهم الخاصة في الفعاليات المدرسية أو فعاليات قراءة الكتب التي لا يوجد فيها نقطة بيع للكتب.

ويجب أن يكون هناك أيضًا حكم يسمح للمؤلف بتلقي بعض النسخ المجانية المجلدة، إذا تم إنتاجها، بالإضافة إلى عدد أقل من النسخ لجميع الحقوق الفرعية والإصدارات اللاحقة، بما في ذلك إمكانية تنزيل النسخة الصوتية أو الكتاب الإلكتروني مجانًا.

4.19 إنهاء الاتفاقية: وقف عمليات النشر، ومعدل البيع، والنسخ/المواد المتبقية

يستمر الطلب على بعض الكتب لفترة طويلة حتى بعد وفاة المؤلف، وقد يتوقف الطلب على بعض الكتب الأخرى بعد بضع سنوات. ويسمح هذا البند بإنهاء الاتفاقية واسترداد المؤلف للحقوق إذا توقفت مبيعات كتاب المؤلف أو تباطأت بشكل كبير. وفي البداية، إذا احتاج الناشر إلى تقليل مخزون الكتب الذي لا يتم بيعها من أجل توفير مساحة في المستودعات، فقد يقوم بالتخلص من بعض النسخ المطبوعة عن طريق بيعها بسعر مخفض ولكنه يحرص على إبقاء النسخة المطبوعة متاحة. وفي بعض الأحيان قد يختار الناشر التخلص من النسخ الزائدة بأفضل سعر ممكن. وهو ملزم بموجب العقد بإبلاغ المؤلف مسبقًا ومنحه فرصة شراء النسخ المتبقية بسعر التكلفة. ويجب أن يحدد العقد أيضًا نسبة الإتاوات الناجمة عن مبيع هذه النسخ. وعادة لا يحصل المؤلف على إتاوات إذا تم بيع النسخ بسعر أقل من التكلفة أو تم بيعها للمؤلف بسعر خضع لخصم كبير. وفي بعض البلدان (مثل فرنسا وألمانيا ودول الشمال الأوروبي)، شكل هذا الأمر محل خلاف، فقد طالب المؤلفون بالحصول على دخل حتى لو تم خفض سعر الكتاب لكي يتمكن الناشر من بيع المخزون المتبقي.

وإذا لاحظ الناشر أن الطلب على العمل قد توقف تمامًا أو قرر أنه لم يعد بإمكانه مواصلة طباعة الكتب، فإنه ملزم بإبلاغ المؤلف. ويجب أن يوفر بند الإنهاء المتعلق بوقف عمليات البيع تعريفًا "لوقف الطباعة" أو "غير متوفر في الأسواق" أو "نفذ من الأسواق". ولا يقتصر الأمر ببساطة على مدى توفر النسخ المطبوعة في المستودع. فعمليات البيع يجب أن تكون نشطة ويتم عادة الاتفاق على حد أدنى "لمعدل البيع"، وفقًا للسوق ونوع الكتاب. وإذا انخفضت مبيعات الإصدار الرئيسي إلى ما دون هذه العتبة خلال الفترة المحاسبية الأخيرة أو الفترتين المحاسبيتين الأخيرتين، فيجوز للمؤلف طلب استرداد الحقوق. وقد يتم الاتفاق على فترة زمنية يمكن للناشر خلالها الرد أو إعادة الطباعة أو إعادة إحياء عمليات البيع، قبل انتهاء جميع الحقوق. ويتم السماح باستمرار التراخيص الفرعية الحالية الصالحة لفترة محددة متفق عليها حتى مع عودة حقوق الإصدار الرئيسي إلى المؤلف، ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك. وتختلف بنود استرداد الحقوق فيما يتعلق بإدراج الكتب الإلكترونية في أحكام

"معدل البيع" أم لا، وذلك وفقاً لما تم التفاوض عليه. ويطلب المؤلفون بشكل عام استرداد الحقوق إذا كان الكتاب الإلكتروني هو الإصدار الوحيد المتاح، إلا إذا كانوا قد دخلوا في اتفاقية محددة تنطوي على إنتاج الكتاب الإلكتروني أولاً، أو إصدار الكتاب الإلكتروني فقط.

وفي هذه الحالات، يجب تحديد التفاصيل الإدارية المختلفة بوضوح، على سبيل المثال، ما الذي يحدث للمواد الناجمة عن عمليات الإنتاج، بما في ذلك إعداد الوثيقة والفيلم والنسخ المتبقية. وفي العديد من الأنظمة القضائية، يتمتع الناشر بحقوق على التصميم النهائي لملفات النصوص. وقد يصرون على الحصول على تعويض عن ذلك من قبل المؤلف أو الناشر الجديد، إذا تم استخدام هذا التصميم ولم يقم الناشر الجديد بإعادة تصميم النص. ويجب أن ينص هذا البند على وجه التحديد على مراحل عملية استرداد الحقوق، على سبيل المثال، تحديد سعر الملفات ومواد الإنتاج الأخرى وسعر المخزون المتبقي. ويصبح بعد ذلك المؤلف حرًا في مواصلة استغلال هذا العمل بمفرده أو البحث عن ناشر آخر.

وفي حال استرد المؤلف الحقوق، يجب تسليم مواد الإنتاج، بما في ذلك المواد المطبوعة على الآلة الكاتبة والملفات الرقمية، إلى المؤلف عند الطلب (بالإضافة إلى النسخ غير المباعة). ويجب أن يفكر المؤلف بعناية فيما يريد أن يفعل به هذه المواد قبل تقديم عرض لشراء هذه المواد. فعلى سبيل المثال، إذا كان المؤلف مهتمًا فقط بمواصلة النشر بتنسيق رقمي أو على الإنترنت، فلا توجد حاجة لشراء ملفات الطباعة، ويمكن إعادة تصميم النص.

وتجدر الإشارة إلى أنه في بعض الأنظمة القضائية تكون عملية استرداد الحقوق خاضعة للقانون وبالتالي يجب على أطراف الاتفاقية الامتثال للقانون.

4.20 إنهاء الاتفاقية: الإفلاس أو التصفية

ينص بند الإفلاس أو التصفية على أنه عند تصفية دار النشر بسبب الإفلاس أو أي سبب آخر، فإن الحقوق الممنوحة للناشر تعود إلى المؤلف بأثر فوري. وفي بعض البلدان، مثل فرنسا، أصبح هذا الأمر إلزاميًا بموجب قانون صدر مؤخرًا بشأن التصفية. ومن المهم أن نلاحظ أنه في بعض الأنظمة القضائية، كما أشرنا إليه سابقاً، يمتلك الناشر حقوق التصميم النهائي للعمل.

4.21 انتهاك حق المؤلف

يقع على عاتق الناشر مسؤولية حماية العمل من أي انتهاك خلال مدة الاتفاقية مع المؤلف. ولتحقيق هذه الغاية، يضع الناشر إشعار حق المؤلف على صفحة المعلومات الخاصة بالطبعة. ويشير الإشعار إلى أن حق المؤلف في النص يعود إلى المؤلف أو أن النص يعود إلى المؤلف والتصميم إلى الناشر. وفي كلتا الحالتين، يكون الناشر مسؤولاً عن حماية العمل ويسمح باستخدام العمل نيابة عن المؤلف خلال مدة الاتفاقية. ويسمح البند الموجود في عقد المؤلف لكلا الطرفين بالتصدي لأي شكل من أشكال الانتهاك، بما في ذلك المطالبة بالتعويضات على نفقته ومسؤوليته الخاصة. يلتزم كل طرف بتعويض الطرف الآخر من المخاطر التي قد تنشأ عن التقاضي.

وعلى الرغم من أحكام الاتفاقية، من المفضل أن يقوم الناشر الذي يملك القدرات المؤسسية بحماية العمل وملاحقة المخالفين إذا كان ذلك ممكناً. ومن المهم أيضاً أن يدعم المؤلف جهود الناشر لحماية العمل والسعي للحصول على تعويضات عند الضرورة. ويحمي هذا التعاون مصالح الطرفين ويُسهّل إدارة هذه العملية. ومن الضروري أن يقوم الناشر بإخطار المؤلف بالانتهاك والخطط التي وضعها لمتابعة الأمر.

ووفقا لعدد المرات التي تكرر فيها الانتهاك وحجمه، قد لا يكون من الممكن إجراء تحقيق مفصل وملاحقة قضائية ناجحة، خاصة في البيئة الرقمية حيث قد يحصل الانتهاك بشكل مستمر. ولقد أصبح انتهاك حق المؤلف في بعض المناطق منتشرا للغاية، وخاصة فيما يتعلق بالمواد الرقمية، لدرجة أن جمعيات المؤلفين والناشرين بحاجة إلى العمل مع جهات إنفاذ القانون لمواجهة هذه الممارسات. وإن التركيز على الحالات الفردية قد لا يكون فعالا من حيث التكلفة. وتُفاقم التطورات الأخيرة في مجال الذكاء الاصطناعي التوليدي هذه التحديات.

4.22 القوة القاهرة

لحماية الطرفين من التطورات والأحداث الخارجة عن سيطرتهم، من الضروري أن يحتوي العقد على بند "القوة القاهرة". ويشمل ذلك الكوارث الطبيعية، مثل الفيضانات والزلازل، أو الأوبئة والأحداث الأخرى التي لا يمكن تحميل أي طرف مسؤوليتها. ويحمي بند "القوة القاهرة" الطرفين من العقوبات والجزاءات الناجمة عن عدم الوفاء بالالتزامات نتيجة لمثل هذه الأحداث. وقد تمنع هذه الأحداث الطبيعية المؤلف من تسليم مسودة الكتاب في الموعد المحدد أو قد تمنع الناشر من نشر الكتاب في التاريخ المتفق عليه. ويجب ألا يكون البند مفتوحا، بل ينبغي أن يحدد الفترة التي يجب على الطرفين خلالها الوفاء بالتزاماتهما تجاه بعضهما البعض بعد الحدث، أو أن يحدد فترة زمنية منطقية أو أن يتم إعادة التفاوض على الفترة الزمنية.

وجائحة كوفيد-19 هي حالة حديثة ينطبق عليها بند "القوة القاهرة" في بعض الحالات. ونتيجة هذه الجائحة، لم يتمكن العديد من المؤلفين والناشرين والجهات الفاعلة الأخرى في سلسلة القيمة من الوفاء بالتزاماتهم بسبب الإغلاق القانوني أو المرض أو الحزن أو نقص الموارد البشرية الناجم عن كوفيد-19. واضطرت العديد من الأطراف إلى إعادة النظر في ترتيباتها وتواريخ التسليم لاستيعاب هذا الحدث. وكما هو الحال مع العديد من البنود الأخرى التي تمت تغطيتها، فإن بند "القوة القاهرة" يطبق كملاذ أخير، ولكن لا شيء يتفوق على حسن النية بين الأطراف في مفاوضاتهم من أجل تخطي الأحداث المؤسفة. وإذا كانت العلاقة جيدة بين الأطراف، فقد لا تدعو الحاجة إلى تطبيق هذا البند، حيث يمكن للأطراف دائما مراجعة هذه الالتزامات بحسن نية والسعي إلى إجراء ترتيبات وتعديلات بديلة لتحقيق المنفعة المشتركة.

4.23 النزاعات وتفسير بنود العقد

حتى في العلاقات التي تكون ودية للغاية في البداية، قد تنشأ المشاكل والخلافات، ويحصل ذلك عادة بعد فشل أحد الطرفين في الوفاء بالتزاماته التعاقدية تجاه الطرف الآخر. ويمكن أن تتضمن العقود بنودا يحدد آليات حل النزاعات إذا كان هناك أي خلاف حول معنى أو تفسير بنود العقد. وقد يقترح هذا البند اللجوء إلى التحكيم، وذلك حسب النظام القضائي المعني. ولكن التحكيم قد يكون مكلفا للغاية ويستغرق وقتا طويلا، والمسائل التي تخضع للتحكيم تنتهي غالبا في المحكمة. وفي بعض الأحيان قد تكون المحاكم الخاصة التي تعالج الدعاوى الصغيرة خيارا جيدا لمثل هذه النزاعات. وقد لا يحتوي العقد على بند بشأن التحكيم أو بند "التفسير والنزاعات"، في حال يشير العقد إلى القانون الذي سيخضع له الأطراف من أجل تسوية النزاعات.

4.24 القانون المطبق أو المعمول به

يجب أن يتفق المؤلف والناشر على القانون الذي سيتم استخدامه لتفسير العقد أو البلد الذي ستم فيه الإجراءات القضائية في حال وصول أي نزاع إلى المحكمة. ويعتبر هذا البند واضحا في الحالات التي يكون فيها المؤلف والناشر في نفس البلد. ويطبق قانون هذا البلد، وتنظر المحاكم فيه في القضية

المعنية. وينشأ عادة الخلاف حول القانون الذي ينبغي تطبيقه عندما يكون المؤلف والناشر في بلدين مختلفين. وبشكل عام، يصير الناشر على تطبيق قوانين الدولة التي يتواجد فيها. وإذا لم يتمكن الطرفان من التوصل إلى اتفاق بشأن القانون الذي ينبغي تطبيقه، فيمكنهما الاتفاق على السماح للمحاكم بتحديد القانون الذي سيتم تطبيقه عندما ينشأ النزاع.

ولكن من المفضل تفادي أن يتفاقم النزاع إلى الحد الذي يصبح فيه اللجوء إلى المحاكم هو الحل الوحيد. ويجب أن يسعى الطرفان إلى التصرف بحسن نية من أجل تحقيق المنفعة المشتركة، والوفاء بالالتزامات تجاه بعضهما البعض وحل القضايا من خلال التواصل المفتوح قبل أن يصبح التدخل الخارجي ضرورياً. وفي أوروبا، تقترح توجيهات الوساطة الأخيرة أن يتوصل الأطراف إلى تسويات خارج المحكمة من خلال أنظمة الوساطة. ومن جهة أخرى قد لا تكون أنظمة الوساطة متاحة في بعض الأنظمة القضائية، وقد يُنظر إليها على أنها أنشئت لصالح فئات معينة في القطاع أو قد تكون باهظة التكلفة. وبالنسبة للعديد من النزاعات، قد تكون المحاكم الخاصة التي تعالج الدعاوى الصغيرة خياراً فعالاً إذا تم استنفاد جميع السبل غير الرسمية.

4.25 نقل الحقوق التعاقدية

يوقع المؤلفون اتفاقيتهم مع ناشر واحد، ولكن ظروف الناشر وحالته قد تتغير، بما في ذلك في حالة البيع أو الاندماج مع شركة أخرى. وفي بعض الحالات، قد يوقع المؤلفون عقداً مع ناشر يشكل جزءاً من مجموعة أكبر. وفي هذه الحالة قد يرغب في نقل الحقوق إلى تلك الكيانات أيضاً. وقد تحصل أيضاً تغيرات داخل المجموعة حيث قد يتم نقل الكتب من علامة تجارية إلى علامة تجارية أخرى. ويحاول عادةً عقد الناشر تغطية هذه الحالات والتطورات. ولكن المؤلف قد لا يرغب في ربط عمله بعلامة تجارية أخرى. وفي الحالات التي يتم فيها بيع الشركة، تصبح العقود جزءاً من الأصول التي تم شراؤها. ومرة أخرى، يسعى عقد الناشر إلى تغطية هذه الحالات.

ومن المهم أن يتم التفاوض على هذه الحالات والتطورات وتحديدها في العقد، بما في ذلك في مطلع العقد. والحالات التي يتم فيها بيع دار النشر بأكملها إلى شركة أخرى تكون عادة أكثر وضوحاً، ففي هذه الحالات ينتقل كل شيء إلى المالك الجديد الذي يكون ملزماً باحترام العقد ومسؤولاً عن الالتزامات الأخرى تجاه المؤلف. وإن نقل العمل لوحده يؤدي عادة إلى إشكالات أكثر، فقد يكون لدى المؤلف المزيد من الأسباب للاعتراض. وقد يفضل المؤلفون بالتالي إدراج بند يلزم الناشر بالحصول على موافقتهم قبل تنفيذ أي نقل من هذا القبيل. وفي كثير من الحالات، قد يتم الاتفاق على أنه لا يجوز لأي طرف القيام بأي نقل أو تنازل من هذا القبيل دون الحصول على موافقة خطية من الطرف الآخر. وتنص بعض قوانين حق المؤلف الوطنية على شرط الحصول على موافقة صريحة من المؤلف لنقل الحقوق التعاقدية في حال تم الاستحواذ على الشركة. وفي عالم أصبحت فيه عمليات دمج الشركات أمراً شائعاً، هناك جدل حول ما إذا كان يُسمح للمؤلف باختيار إنهاء العقد إذا كان غير راضٍ عن وجود عمله تحت ملكية جديدة أم لا.

4.26 حق الرفض الأول/حق الأولوية

قد يرغب الناشر الذي استثمر في مؤلف ما في أن يكون جزءاً من نجاح هذا المؤلف ومنشوراته المستقبلية. وقد يشعر الناشر الجدد والمستقلون بالقلق بشكل خاص بشأن الاستثمار في المؤلفين الذين يصبحون ناجحين ثم ينتقلون إلى ناشرين أكبر. ولكن حتى الناشرين الكبار والمخضرمين، يسعون أيضاً إلى إلزام المؤلف تعاقدياً بتقديم عمله التالي لهم حصرياً. وقد يحاول بعض الناشرين إلزام المؤلف بتقديم عمله التالي لهم والموافقة على نفس شروط الصفقة السابقة. وهذه المقاربة سيئة، لأنها تربط المؤلف بعقد قد لا يصب في مصلحته، وبدون أي التزام ومساهمة من الناشر للكتاب الثاني منذ البداية.

والعقد الذي يغطي كتابين، مع الالتزام الكامل والتزامات الدفع، هو خيار أفضل لتقاسم المخاطر. وإن الاتفاق على عائدات من المبيعات ترتفع قيمتها في حال توفر شروط معينة سيؤدي إلى مكافأة المؤلف في حال نجاح عمله، ويقوم الناشر عادة برفع قيمة العائدات التي يقدمها للمؤلف بعد حصوله على حصته من العائدات من عمل المؤلف. وتجدر الإشارة إلى أنه في بعض الأنظمة القضائية، ليس من الممكن منح حقوق على عمل مستقبلي غير موجود بعد.

وبعض البنود التي تنص على "حق الرفض الأول/حق الأولوية" قد تكون غير قانونية إذا حاولت التحكم في الدخل المستقبلي للمؤلف باستخدام الشروط الحالية ويمكن أن تخلق مشاكل، حتى إذا لم يتم اتخاذ أي إجراء قانوني. ورغم أن سعي الناشرين لحماية استثماراتهم في المؤلف ولضمان القدرة على نشر أعمالهم المستقبلية هو أمر يمكن تفهمه، فمن الأفضل الحفاظ على المؤلفين وأعمالهم المستقبلية من خلال الخدمة الجيدة والمصلحة المشتركة والاحترام المتبادل. وبالنسبة للمؤلفين، من الأفضل التفاوض على أساس كل عمل على حدة والموافقة على الشروط التي تتوافق مع وضعهم الحالي وإمكانات العمل الجديد.

ولن يتم صياغة جميع العقود مع بنود تنص على "حق الرفض الأول/حق الأولوية"، للأسباب المذكورة أعلاه. وإذا كان على المؤلف، لأي سبب من الأسباب، أن يوقع عقدًا ينص على حق الرفض الأول/حق الأولوية، فيجب التدقيق في النص عن كثب ويجب أن يتأكد المؤلفون من أنه محدود قدر الإمكان من حيث أنواع الأعمال الذي يغطيها. ويجب أن يقتصر بند "حق الرفض الأول/حق الأولوية" على نفس نوع الكتاب الأول، وينبغي ألا يشير إلى أنه يسمح للناشر بالاطلاع على "العمل التالي للمؤلف" أولاً وتقديم عرض له. ويجب أن يعرض المؤلف على الناشر جزء قصير من العمل فقط (على سبيل المثال، فكرة عامة عن العمل وفصلين) ويجب أن يكون هذا مطلوباً في أقرب وقت ممكن بعد تسليم الكتاب الأول. ويجب أيضاً أن تكون الفترة الزمنية المتاحة للناشر للاطلاع على الكتاب وتقديم عرض للمؤلف قصيرة، حتى لا يعاني المؤلف اقتصادياً بسبب بقاء العمل الجديد معلقاً بانتظار قرار الناشر. وفي بعض الحالات، قد يُطلب من الناشر أن يقدم تعويضاً مالياً مقابل مرحلة الخيار التي يجب أن يقرر خلالها إذا كان يريد نشر العمل الجديد.

4.27 عدم المنافسة

من أجل حماية استثمارهم في عمل المؤلف، قد يرغب الناشر في إضافة بند "عدم المنافسة" في حالات استثنائية. ويمنع هذا البند المؤلف من تطوير عمل (أو حتى المساهمة في عمل) قد يتنافس مع عمله المنشور وقد يضر بمبيعات العمل المنشور. وبند "عدم المنافسة" هو عادة مثير للجدل، ويُفضل المؤلف تجنبه. وقد يعتبر المؤلف أن هذه البنود منحازة، خاصة عندما يصر الناشر على نشر أعمال لمؤلفين آخرين تتنافس مع عمل المؤلف. وليس من مصلحة الناشر التأثير بشكل سلبي على مبيعات العمل الذي استثمر فيه، كما أنه من غير المنتج بالنسبة للمؤلف أن يفعل الشيء نفسه. ونتيجة لذلك، لا داعي لإضافة بند عدم المنافسة في معظم الحالات.

وإن صياغة بنود عدم المنافسة بطريقة غير دقيقة ومحددة قد يسبب ضرراً اقتصادياً لا داعي له للمؤلفين، وخاصة المؤلفين الخبراء في مجال عملهم. وإذا كان من الضروري إدراج هذا البند في العقد، فيجب أن يشير فقط إلى أي عمل آخر كامل ومشابه إلى حد كبير ومن نفس النوع، مما من شأنه أن يضر بشكل مباشر وواضح بمبيعات العمل المتعاقد عليه. ويجب أن يُطبق هذا البند لفترة زمنية محدودة فقط، يمكن أن تتراوح بين بضعة أشهر وسنة واحدة أو حتى سنتين بالحد الأقصى بدءاً من تاريخ نشر الكتاب.

إذا كان لدى المؤلف وكيل، فيجب أن يحتوي العقد على بند ينص على أن المؤلف قد عين ممثلاً مفوضاً بالتصرف نيابة عن المؤلف وأنه قد يتلقى المدفوعات نيابة عن المؤلف والتي سينقلها إليه بعد خصم عمولته. ويحدد البند أنه يمكن الدفع بشكل مباشر للمؤلف والوكيل بشكل منفصل، في حال انفصال المؤلف والوكيل. ويبقى الوكيل المسجل في العقد وسيكون له الحق في الاستمرار في تلقي العمولة على الصفقة، إلا في حال تم الاتفاق على خلاف ذلك.

4.29 الاتفاقيات الكاملة والسابقة

يمكن أن تمتد المفاوضات بين المؤلف والناشر على فترة طويلة. وخلال هذه الفترة، قد يتم الاتفاق على العديد من المسائل الصغيرة من خلال وسائل مختلفة، بما في ذلك البريد الإلكتروني، أو شفهيًا، أو شخصيًا، أو عبر الهاتف. ومن الممارسات الجيدة تضمين عبارة "خاضع للعقد" في جميع المراسلات قبل التوصل إلى مسودة العقد والصفقة النهائية. ومن المهم أن تأخذ الاتفاقية النهائية التي يتم توقيعها في الاعتبار كل النقاط السابقة هذه التي تم الاتفاق عليها، ولكن في نهاية المطاف هو محل أي شيء سبقه. ويجب أن تنص الاتفاقية على أن هذه الاتفاقية تعتبر الاتفاقية الوحيدة وأنه لا توجد اتفاقيات أخرى. كما يجب أن تؤكد على أنه لن يتم الاعتراف بأي اتفاقيات مستقبلية أو تعديل للاتفاقية إلا بعد توقيع الملاحق المكتوبة من قبل الطرفين. ويسمح هذا البند بتفادي أي ارتباك حول الاتفاقيات المتعددة أو السابقة، وحول مشاركة أشخاص غير مصرح لهم في إصدار اتفاقيات أخرى.

4.30 التوقيع ونسخ العقد

يجب أن يتم توقيع العقد قبل بدء عملية النشر من قبل الممثلين القانونيين المعيّنين للشركة، ومن قبل المؤلف. ويجب أن يتم التوقيع على كل صفحة بالأحرف الأولى، بحضور شهود (إذا لزم الأمر)، ويجب تحديد التاريخ الصحيح على العقد. ويجب أن يوقع على العقد الطرفان، ويجب على كل طرف الاحتفاظ بنسخة منه. ولا يمكن أن تكون العقود صالحة إلا عندما تستوفي المتطلبات القانونية المذكورة أعلاه. ويجب أن يتأكد الناشر والمؤلف التأكد من استيفاء هذه المتطلبات القانونية. ولقد شهدت أنظمة إدارة المستندات الرقمية تقدماً سريعاً ولا سيما بسبب القيود التي فرضتها جائحة كوفيد-19، ونتيجة لذلك أصبحت التوقيعات الإلكترونية ممارسة أكثر شيوعاً ويجب استخدامها كلما كان ذلك ممكناً. ولكن يجب أن يوفر الناشر للمؤلف دائماً تنسيقاً للعقد يمكن طباعته وقراءته وتعديله وذلك خلال عملية التفاوض على العقد، بحيث يكون من السهل تتبع التعديلات أثناء عملية تحرير العقد.

تناولت الأقسام السابقة استرداد الحقوق عندما يتوقف الطلب على العمل أو يتراجع، ولا يرغب الناشر في الاستمرار في النشر، أو عندما يطلب المؤلف استرداد الحقوق بسبب الأداء الضعيف. ولقد ناقشنا أيضًا ما يحدث عندما يتم بيع شركة النشر أو عندما يتم نقل العمل إلى كيان آخر. ماذا يحدث في حالة وفاة المؤلف؟

يبقى عمل المؤلف محميًا بموجب قانون حق المؤلف لمدة 50 أو 70 عامًا أخرى بعد وفاة المؤلف، ويرتبط ذلك بقوانين البلد المعني والقوانين الوطنية، ولكن هذا الأمر قد يختلف قليلًا في بعض الأنظمة القانونية. وينتقل حق المؤلف إلى ورثة المؤلف وخلفائه، كما هو موضح أيضًا في المقدمة. وفي حال إبرام عقد يغطي مدة الحماية الكاملة الممنوحة بموجب حق المؤلف، يستمر الناشر في بيع العمل ودفع الإتاوات إلى ورثة المؤلف. وفي حالات أخرى، ينتهي العقد بعد انتهاء مدة العقد، على سبيل المثال، 5 أو 7 أو 10 سنوات. وقد يتم تمديد هذه العقود باتفاق متبادل، سواء مع المؤلف (الذي لا يزال على قيد الحياة) أو ورثته الشرعيين. وفي بعض الأحيان يتم دفع مبلغ مسبق لتجديد العقد.

وقد يحتاج العمل أيضًا إلى مراجعات وتحديثات لإصدار طبعات جديدة، وخاصة في حالة الكتب المدرسية. وإذا كان المؤلف غير قادر على إجراء التحديثات، فقد ينص العقد على أنه يحق للناشر التعامل مع المساهمين المناسبين لإجراء التحديثات. ويجوز للناشر خصم تكاليف التحديث من المبالغ المستحقة للورثة الشرعيين للمؤلف.

وقد تسمح بعض العقود بمراجعة جوانب معينة من العقد، مثل الإتاوات الخاصة بالكتب الإلكترونية أو الحقوق الصوتية، وإعادة التفاوض عليها إذا تغيرت الظروف ذات الصلة. وتم إضافة بنود المراجعة هذه للسماح بالمرونة ولإنصاف الأطراف المعنية في المجالات التي كانت فيها التغيرات التكنولوجية سريعة وغير متوقعة، والتي تؤثر على التسعير وتكاليف الناشرين وأرباح المؤلفين. وقد تسمح بعض العقود بإجراء تقييم شامل وإعادة التفاوض بحسن نية على الشروط بعد فترة معينة، مثلًا سنة أو سنتين أو خمس أو عشر سنوات، بناءً على طلب أي من الطرفين. وفي حالات أخرى، يسمح العقد ذات المدة المحددة تلقائيًا للأطراف بإعادة التفاوض أو التجديد أو الانفصال حسب الرغبة، بعد فترة زمنية متفق عليها.

رغم أن عقود النشر قد تبدو صعبة في البداية، فإن منطقتها وشكلها سوف يصبحان مألوفين مع الاستخدام، ومع الممارسة سوف تتعلم كيفية اكتشاف الإغفالات أو تحديد العيوب بسرعة. وفي حال وجود أي شك أو ارتباك حول أحد البنود أثناء التفاوض، فمن الأفضل دائمًا أن تطلب من الطرف الآخر المزيد من التوضيح: غالبًا ما يكون السؤال الصادق هو الخطوة الأولى نحو إيجاد الحل وإبرام عقد أفضل.

ويجب أن نضع في الاعتبار أن أي تعديل على جزء واحد من العقد قد يتطلب تعديلات في مكان آخر حتى لا نخلق تناقضات داخلية. ويمكن للتعديلات غير الدقيقة في كثير من الأحيان أن تؤدي إلى نزاع أو عدم وضوح. ولقد رأيت كيف تعمل أجزاء كثيرة من العقد معًا؛ فلا بد من قراءة الوثيقة والتمعن فيها وفهمها ككل قبل التوقيع عليها. ورغم ذلك، من الممكن العودة إلى العقود بالاتفاق المتبادل لتعديل الشروط حسب الضرورة من خلال إضافة الملحق المناسب. وقد يتم إزالة بعض الحقوق من العقد أو إضافتها إليه، أو تعديل المناطق التي يغطيها العقد وفقًا لتطورات في مجالي النشر المحلي والدولي وتغير ظروف الأطراف نفسها.

ويمكن للعلاقات الجيدة والناجحة في مجال النشر أن تدوم مدى الحياة وتؤدي إلى نجاح مشترك لكل من الناشر والمؤلف. والعقد الواضح والشامل هو المفتاح، ولكن لا يمكن أن يكون بديلًا عن الالتزام المستمر بالتعاون والإنصاف والتواصل الواضح والمفتوح بين المؤلف والناشر أثناء سعيهما معًا إلى حصد أكبر عدد من القراء للعمل لتحقيق المنفعة المشتركة.

وإذا كان العقد الجيد والواضح هو الأساس لعلاقة صحية بين الناشر والمؤلف، فإن قانون حق المؤلف وحقوق المؤلفين هو حجر الأساس لها. ويواجه حق المؤلف وحقوق المؤلفين العديد من التحديات - من النسخ غير القانوني والقرصنة إلى الذكاء الاصطناعي والتحديات على المستوى القانوني في العديد من أنحاء العالم. ويجب أن يدرك الناشر والمؤلفون، وغيرهم من المبدعين مثل الرسامين والمترجمين، أهمية وجود نظام قوي لحماية الملكية الفكرية، والمساعدة في دعم المبدعين الأفراد، ومساعدة القطاعات الإبداعية على الازدهار وإثراء حياة المجتمعات العالمية. وتبقى التشريعات المتعلقة بحقوق المؤلفين وحق المؤلف وإنفاذها ذات أهمية بالغة.

وضمن إطار هذا القطاع الحيوي والديناميكي والساحة الثقافية، يمكن تحصيل المعرفة بشكل مستمر ويوجد العديد من المصادر الجيدة للمعلومات التي يمكن الاعتماد عليها. ويمكن اكتساب قدر كبير من المعرفة والخبرة - ومشاركتها - من خلال الانضمام إلى الجمعيات والمنظمات المحلية المعنية بالنشر أو بيع الكتب، أو الجمعيات والمنظمات المحلية لوكلاء الكتاب، أو جمعيات المترجمين والفنانين التشكيليين. وبالإضافة إلى ذلك،

تجدر الإشارة إلى الموارد الممتازة التي جمعتها الهيئات الوطنية والدولية المهتمة بدعم الملكية الفكرية وإنشائها ونشرها.

ويمكنك العثور على تفاصيل وروابط لمزيد من الموارد والمنظمات التي تركز على الملكية الفكرية - وهي ليست قائمة شاملة - في نهاية هذه الوثيقة. وسيشكل ذلك نقطة انطلاق مفيدة ويمهد الطريق لرحلة أكثر اكتمالاً وإثارة.

روابط مفيدة

معلومات حول حق المؤلف: المبادئ والأذونات والقرصنة والأسئلة الشائعة للمؤلفين

نقابة المؤلفين (الولايات المتحدة الأمريكية) - ترخيص حق المؤلف

[www.authorsguild.org/industry-advocacy/
authors-keep-your-copyrights-you-earned-them/](http://www.authorsguild.org/industry-advocacy/authors-keep-your-copyrights-you-earned-them/)

جمعية التراخيص وجمع الإتاوات للمؤلفين (ALCS) - أساسيات حق المؤلف للكُتاب

www.alcs.co.uk/copyright-basics-for-writers

اتفاقية برن - ملخص الويبو

https://www.wipo.int/treaties/ar/ip/berne/summary_berne.html

هيئة الإذاعة البريطانية (BBC) - التوعية بشأن حق المؤلف

www.bbc.co.uk/copyrightaware

المجلس البريطاني لحق المؤلف (BCC) - الأسئلة الشائعة حول حق المؤلف

www.britishcopyright.org/wp-content/uploads/BCC-FAQs.pdf

المجلس البريطاني لحق المؤلف (BCC) - قانون حق المؤلف والنشر في المملكة المتحدة

www.britishcopyright.org/information/category/uk_copyright_highway_code/

وكالة ترخيص حق المؤلف (CLA)

www.cla.co.uk/

جمعية حق المؤلف للتصميم والفنانين (DACS) - الأسئلة الشائعة حول حق المؤلف

للفنانين التشكيليين

www.dacs.org.uk/

موقع "Get It Right from a Genuine Site"

www.getitrightfromagenuinesite.org/genuine-sites

مكتب الملكية الفكرية (IPO)، المملكة المتحدة - إرشادات للبحث الدؤوب عن حق المؤلف
www.gov.uk/government/publications/orphan-works-diligent-search-guidance-for-applicants

المنتدى الدولي للمؤلفين (IAF) - المصنفات المحمية بموجب حق المؤلف
<https://internationalauthors.org/wp-content/uploads/2017/10/Copyright-Works.pdf>

الاتحاد الدولي لمنظمات حقوق الاستنساخ (IFRRO) - فيديو عن حق الإعارة للجمهور وكيف يتم تطبيقه في بلدان مختلفة
www.youtube.com/watch?v=wtLCOiW0q6c

موقع "PLS Clear"
<https://plsclear.com/>

جمعية المؤلفين والملحنين المسرحيين الفرنسية (SACD) - حقوق المؤلفين وحق المؤلف
www.sacd.fr/en/authors-rights-vs-copyright

جمعية المؤلفين (SOA) - دليل حق المؤلف والأذونات
societyofauthors.org

WATCH (الكتاب والفنانون وأصحاب حق المؤلف)
www.watch-file.com

المسائل الأخرى المتعلقة بالنشر

الأخبار المتعلقة بإنفاذ حق المؤلف على الموقع الإلكتروني للرابطة الدولية للناشرين
www.internationalpublishers.org/our-work-menu/copyright-enforcement

تقرير الرابطة الدولية للناشرين 2022
www.internationalpublishers.org/copyright-news-blog/1209-new-report-building-a-resilient-international-book-sector

جمعية المؤلفين، رابطة الكتاب في بريطانيا العظمى، وجمعية التراخيص وجمع الإتاوات للمؤلفين - تحقيق حول النشر المساهم 2022/2021
<https://societyofauthors.org/News/News/2021/March/investigation-contribution-publishing>
<https://societyofauthors.org/News/News/2022/April/Writers-unions-call-for-reform-of-the-%E2%80%98hybrid%E2%80%99>

نحن بحاجة إلى كتب متنوعة
<https://diversebooks.org/>

World Kid Lit - مصادر لناشري كتب الأطفال المترجمة
<https://worldkidlit.wordpress.com/resources-for-publishers/>

الجمعيات الدولية للمؤلفين والمترجمين والفنانين

التحالف الأيبيري الأمريكي لتعزيز الترجمة الأدبية (ALITRAL)
www.alitral.org/

الأعضاء:

<https://abrates.com.br/>

<https://ace-traductores.org/>

www.actti.org/

الرابطة الأمريكية للمترجمين الأدبيين (ALTA)
www.literarytranslators.org/

جمعية حقوق الفنانين - الولايات المتحدة
<https://arsny.com/>

الرابطة الأسترالية للترجمة الأدبية (AALITRA)
<https://aalitra.org.au/>

نقابة المؤلفين (AG) - الولايات المتحدة
www.authorsguild.org

جمعية حق المؤلف للتصاميم والفنانين - المملكة المتحدة
www.dacs.org.uk/

مجلس الكتاب الأوروبيين
<https://europeanwriterscouncil.eu>

المنتدى الدولي للمؤلفين (IAF) - يشمل أيضًا الجمعيات الأعضاء والتفاصيل والمواقع الإلكترونية
<https://internationalauthors.org/>

منظمة القلم الدولية
www.pen-international.org/

جمعية المؤلفين (SOA) - المملكة المتحدة
www2.societyofauthors.org/

الجمعية الدولية لكتاب ورسامي كتب الأطفال (SCBWI)
www.scbwi.org/

رابطة الكتاب في بريطانيا العظمى (WGGB)
<https://writersguild.org.uk/>

اتحاد كتاب كندا (TWUC)
www.writersunion.ca/

المنظمات والجمعيات العالمية المعنية بأنشطة النشر

شبكة الناشرين الأفارقة (APNET)

<https://apnetafrika.org/>

اتحاد الناشرين العرب

www.arab-pa.org/Ar/StaticPages/HomeAr.aspx

اتحاد الناشرين الأوروبيين (FEP)

<https://fep-fee.eu/>

رابطة الناشرين المستقلين (IPG) - المملكة المتحدة

www.independentpublishersguild.com

المجلس الدولي لكتب الشباب (IBBY)

www.ibby.org/

الرابطة الدولية للناشرين (IPA)

www.internationalpublishers.org/

رابطة الناشرين (PA) - المملكة المتحدة

www.publishers.org.uk/

رابطة الناشرين النيوزيلندية (PANZ)

<https://publishers.org.nz/>

رابطة الناشرين في جنوب أفريقيا (PASA)

<https://publishsa.co.za/>

رابطة ناشري الكتب الأيرلندية

www.publishingireland.com/

رابطة ناشري الكتب الأسكتلندية

www.publishingscotland.org/

جمعيات الوكلاء الدولية

رابطة وكلاء الأدب الأمريكيين (AALA) - الولايات المتحدة

<https://aalitagents.org/>

رابطة وكلاء المؤلفين (AAA) - المملكة المتحدة

www.agentsassoc.co.uk/

رابطة وكلاء الأدب الأستراليين

www.austlitagentsassoc.com/

حق المؤلف والملكية الفكرية وحق الإعارة للجمهور والترخيص الجماعي والمنظمات ذات الصلة

الاتحاد الدولي لمنظمات حقوق الاستنساخ (IFRRO)
<https://ifrro.org/>

للمزيد من المعلومات عن المنظمة الدولية لحق الإقراض للجمهور والأعضاء الدوليين:
<https://ifrro.org/page/plr/>

المنظمة الدولية لحق الإقراض للجمهور
<https://plrinternational.com>

مراجع إضافية حول المسائل التعاقدية، والحملات، والشروط العادلة، والعقود النموذجية

التحالف الأيبيري الأمريكي لتعزيز الترجمة الأدبية (ALITRAL) - مبادئ العقود
www.alitral.org/p/sobre-contratos.html

نقابة المؤلفين (AG) - نموذج عقد كتاب تجاري
www.authorsguild.org/member-services/legal-services/model-book-contract/

نقابة المؤلفين (AG) - نموذج عقد الترجمة الأدبية
www.authorsguild.org/member-services/literary-translation-model-contract/

جمعية المؤلفين في سويسرا، جمعية الكتاب الألمان (النمسا)، جمعية الكتاب الألمان: ميثاق العقود العادلة
www.fairerbuchmarkt.de/authors_rights/21.html

مجلس الكتاب الأوروبيين (EWC) - قيمة أعمال الكُتّاب (2014)
https://europeanwriterscouncil.eu/wp-content/uploads/2019/10/EWC_Value-of-Writers-Works_2015.pdf

المنتدى الدولي للمؤلفين - المؤلفون: المبادئ العشرة للعقود العادلة
www.internationalauthors.org/wp-content/uploads/2019/01/Authors-Ten-Principles.pdf
 متوفر أيضًا باللغتين الفرنسية والإسبانية

المنتدى الدولي للمؤلفين - الفنانين التشكيليين: المبادئ العشرة للعقود العادلة
www.internationalauthors.org/wp-content/uploads/2018/11/Visual-Artists-Ten-Principles.pdf
 متوفر أيضًا باللغتين الفرنسية والإسبانية

رابطة الناشرين في جنوب أفريقيا - العقود القياسية
<https://publishsa.co.za/wp-content/uploads/2021/07/ANFASA-PASA-Agreement-On-Contract-Terms-Apact-2016.pdf>

PEN America – نموذج عقد للترجمات الأدبية
<https://pen.org/a-model-contract-for-literary-translations/>

جمعية المؤلفين (SOA) – حملة CREATOR من أجل العقود العادلة
www2.societyofauthors.org

جمعية المؤلفين (SOA) – إرشادات حول عقود النشر
www.societyofauthors.org/SOA/MediaLibrary/SOAWebsite/Guides/Guide-to-Publishing-Contracts.pdf

المصادر والمراجع الأخرى

African Publishers' Network (APNET) and Association for the Development of Education in Africa (ADEA) 2000. *African Publishers' Network (APNET)/ Association for the Development of Education in Africa (ADEA) Survey*. London: APNET-ADEA.

Blake, C. (1999). *From Pitch to Publication: Everything You Need to Know to Get Your Novel Published*. London: Macmillan.

International Federation of Reproduction Rights Organisations and International Publishers Association (IFRRO-IPA) (2021). *Identifier and Metadata Standards in the Publishing Industry*. Geneva: IFRRO-IPA. <https://ifrro.org/page/article-detail/ifrro-and-ipa-launch-a-report-on-identifier-and-metadata-standards-in-the-publishing-industry/?k=e202110281053428617>

Jones, H. and C. Benson. (2016). *Publishing Law*. Abingdon: Routledge.

Owen, L. (ed.) 2006. *Clark's Publishing Agreements: A Book of Precedents*. Seventh Edition. Haywards Heath: Tottel.

Owen, L. (2019). *Selling Rights*. Eighth Edition. Abingdon: Routledge.

Owen, L. (ed.) 2022. *Clark's Publishing Agreements: A Book of Precedents*. Eleventh Edition. London: Bloomsbury.

Stokkmo, O. (2019). *The Role of Collective Licensing*. Geneva: IPA. <https://internationalpublishers.org/licensing-practices-in-a-global-digital-market-the-role-of-cmos/>

المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو) (2007). *Managing Intellectual Property in the Book Publishing Industry: A Business-Oriented Information Booklet*. Geneva: WIPO

المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو) (2021)، من الورق إلى المنصات: النشر والملكية الفكرية
والثورة الرقمية

<https://www.wipo.int/publications/ar/details.jsp?id=4576>

المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو) (2021). *WIPO Good Practice Toolkit for Collective
Management Organizations (The Toolkit): A Bridge between Rightholders and Users.*

.Geneva: WIPO

<https://www.wipo.int/publications/ar/details.jsp?id=4561&plang=EN>

المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو) (2021). الإدارة الجماعية للمصنفات المكونة من نصوص
وصور. جنيف: الويبو.

<https://www.wipo.int/publications/ar/details.jsp?id=4664>

العقود في مجال النشر: توفر "مجموعة أدوات للمؤلفين والناشرين" معلومات حول الجوانب المتعلقة بحق المؤلف والخيارات التعاقدية في قطاع النشر.

ومن خلال اتباع نهج متوازن يأخذ في الاعتبار مصالح المؤلفين والناشرين، يقدم هذا المنشور إرشادات لبناء المعرفة والمهارات الأساسية اللازمة لنجاح عمليات النشر والنشر المشترك وصفقات الترخيص، وهو يستهدف جميع المؤلفين والفنانين التشكيليين والمترجمين والناشرين، وخاصة في البلدان النامية.