

Договоры в издательском деле

Руководство
для авторов
и издателей





Договоры в издательском деле

Руководство для авторов и издателей

Если не указано иное, настоящий материал распространяется на условиях лицензии Creative Commons «Атрибуция 4.0 Международная».

Пользователь вправе воспроизводить, распространять, адаптировать, переводить и публично исполнять контент настоящей публикации, в том числе для коммерческих целей, без явно выраженного согласия, при условии ссылки на ВОИС в качестве источника информации и четкого указания на то, что оригинальный контент претерпел изменения.

Предлагаемый текст ссылки: Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) (2024 год). «Договоры в издательском деле. Руководство для авторов и издателей». Женева: ВОИС. DOI 10.34667/tind.49376

На адаптированной версии/переводе/производных произведениях не разрешается проставлять официальную эмблему или логотип ВОИС, если только эти документы не были утверждены и проверены на достоверность ВОИС. За разрешением следует обращаться к нам через веб-сайт ВОИС.

Любой производный материал должен содержать следующую правовую оговорку: «Секретариат ВОИС не несет никакой ответственности за переработку или перевод оригинального контента».

Если публикуемый ВОИС контент, например изображения, диаграммы, товарные знаки или логотипы, относится к сфере ведения третьего лица, то вся ответственность за получение разрешения обладателя/обладателей прав на этот контент лежит на пользователе.

Экземпляр данной лицензии размещен по адресу:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

Любые споры, возникающие в рамках настоящей лицензии, которые не могут быть урегулированы путем взаимного согласия, передаются на арбитражное рассмотрение в соответствии с действующим на момент спора Арбитражным регламентом Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Решение, вынесенное в результате такого арбитражного разбирательства, является обязательным для сторон и представляет собой окончательное урегулирование любого спора.

Употребляемые обозначения и изложение материала в настоящей публикации не означают выражения со стороны ВОИС какого бы то ни было мнения относительно правового статуса любой страны, территории, города или района, или их властей, или относительно делимитации их границ.

Настоящая публикация не призвана отражать точку зрения государств-членов или Секретариата ВОИС.

Упоминание тех или иных компаний или продуктов, изготовленных определенными производителями, не означает, что ВОИС поддерживает или рекомендует их и отдает им предпочтение перед другими аналогичными компаниями или продуктами, которые не названы в публикации.

© WIPO, 2024

Впервые опубликовано в 2024 году

Всемирная организация интеллектуальной собственности
34, chemin des Colombettes, P.O. Box 18
CH-1211 Geneva 20, Switzerland

wipo.int

ISBN: 978-92-805-3628-7 (печатный вариант)
ISBN: 978-92-805-3629-4 (онлайн)



Атрибуция 4.0 Международная (CC BY 4.0)

Обложка:
Getty Images / Shulz, Narvikk Unsplash /
Olia Gozha

Публикация ВОИС No. 2001RU

Содержание

Предисловие	6
Выражения признательности	7
Сокращения	8
1 Введение	9
2 Что такое издательское дело?	12
2.1 Краткая информация о цепочке создания стоимости	12
2.1.1 Роль основных сторон	12
2.1.2 Лицензирование	13
2.1.3 Самостоятельное издание произведений	14
2.1.4 Поддержка авторов	14
2.2 Авторы, издатели и права авторов или авторское право	15
2.2.1 История законодательства об авторском праве	15
2.2.2 Сфера охвата авторского права	15
2.2.3 Возвращение авторского права	16
2.2.4 Создатели визуальных материалов	16
2.2.5 Воспроизведение и пиратство	17
2.2.6 Переуступка авторского права	18
2.3 Цепочка создания стоимости в издательском деле и издательский процесс	19
2.3.1 Происхождение опубликованного произведения	19
2.3.2 Роль издательства в цепочке создания стоимости	20
2.3.3 Оплата	20
2.3.4 Перевод	21
2.3.5 Иллюстрации и фотографии	21
2.3.6 Переиздание, дистрибуция и продажа	21
2.4 Обязанности автора	21
2.4.1 Соавторство	22
2.5 Обязанности издателя	22
2.5.1 Имена авторов	23
2.5.2 Оплата	23
2.5.3 Актуальность и спрос	23
2.5.4 Дизайн	23
2.6 Традиционные модели издательской деятельности	24
2.6.1 Издание произведений для общего, потребительского или профильного рынка	24
2.6.2 Образовательные и научные публикации	24
2.6.3 Издание профессиональной и специализированной литературы	25
2.7 Альтернативные издательские форматы	25
2.7.1 Электронные книги и издания, первоначально публикуемые в цифровом формате	25
2.7.2 Издание книг силами авторов, с авторским финансированием и в гибридном формате	26
2.8 Роль литературного агента	26
2.9 От книг к другим форматам	27

3 Договоры: почему и как	28
3.1 Принцип справедливых договоров и соглашений о минимальных условиях	29
3.2 Типовые и стандартные договоры	30
4 Издательские договоры: основные аспекты	32
4.1 Преамбула: стороны договора и краткая информация об объеме работ	32
4.2 Дата вступления в силу, срок действия и ранее заключенные соглашения	33
4.3 Предоставление прав	33
4.3.1 Исключительность и неисключительность	34
4.3.2 Язык и территория	34
4.3.3 Срок действия договора: весь срок действия авторско-правовой охраны (FTOC) или соглашения, заключаемые на определенный период	36
4.3.4 Определение первичных прав	37
4.3.5 Соглашение относительно недопустимости сокращений или изъятий	38
4.3.6 Последующие издания	38
4.4 Авторские гарантии и обязательства	39
4.5 Права, остающиеся за автором	40
4.6 Сдача готовой работы автором: объем текста, иллюстрации, фотографии, разрешения, оглавление	40
4.7 Приемка работы издателем или отказ от публикации	41
4.8 Редактирование, авторская правка и корректура	41
4.9 Публикация: сроки, формат, оформление и продвижение	41
4.9.1 Сроки публикации	42
4.9.2 Формат: твердый переплет, мягкая обложка, электронная книга, аудио	42
4.9.3 Название, обложка, описание: консультации и утверждение	42
4.9.4 Реклама автора, утвержденная биография и фотографии	42
4.9.5 Маркетинговые материалы и предлагаемая розничная цена	43
4.10 Возврат рукописи и других материалов, принадлежащих автору	43
4.11 Уведомление об авторско-правовой охране	43
4.12 Личные неимущественные права и внесение изменений в произведение	43
4.13 Авансовые выплаты	44
4.13.1 Договоры на публикацию нескольких книг: вопрос о единых или раздельных финансовых условиях	46
4.14 Роялти	46
4.14.1 Книга в твердом переплете	47
4.14.2 Издания в мягкой обложке: профильный и массовый рынки	47
4.14.3 Электронные книги	48
4.14.4 Аудиокниги	48
4.14.5 Вознаграждение или роялти переводчиков	49
4.14.6 Бесплатные, или рекламные, экземпляры	50
4.15 Производные права	50
4.15.1 Первичные и вторичные права на сериализацию	51
4.15.2 Публикации на других территориях	51
4.15.3 Публикации в других форматах	52
4.15.4 Права на перевод	52
4.15.5 Права на издание книги для книжных клубов	53
4.15.6 Права на книги, напечатанные крупным шрифтом	53
4.15.7 Бесплатная лицензия для доступа к печатным произведениям лиц с проблемами зрения	54
4.15.8 Права на сокращенный вариант произведения	54
4.15.9 Права и разрешения на публикацию антологий	54
4.15.10 Образовательные публикации	55
4.15.11 Мерчандайзинг	56
4.15.12 Аудио	56
4.15.13 Радио	57
4.15.14 Права на адаптацию для кинематографа, телевидения и театра	57
4.15.15 Права на прокат и передачу во временное пользование	57
4.15.16 Права на онлайновые базы данных	59
4.15.17 Права на оптические диски CD-ROM	59
4.15.18 Цифровые технологии, средства обучения и контент, принадлежащий издательству	59
4.15.19 Коллективное лицензирование	61
4.15.20 Составление соглашений о передаче производных прав	62

4.16	Отказ от права на экранизацию	62
4.17	Бухгалтерский учет: отчеты, платежи, проверки и средства защиты	63
4.17.1	Отчеты и платежи	63
4.17.2	Проверка и средства защиты	63
4.17.3	Клаузула о налогах	64
4.18	Авторские экземпляры	64
4.19	Прекращение действия договора: прекращение публикации, темпы продаж, складские остатки	64
4.20	Прекращение действия договора: банкротство или ликвидация	65
4.21	Нарушение авторского права	65
4.22	Форс-мажор	66
4.23	Споры и толкование	66
4.24	Применимое или регулирующее законодательство	66
4.25	Переуступка и отказ от переуступки прав	67
4.26	Оговорки об опционе	67
4.27	Конкурирующие произведения	68
4.28	Клаузула об агенте	68
4.29	Исчерпывающий характер договора и ранее заключенные соглашения	69
4.30	Подписи и экземпляры договора	69
5	Договор подписан: что дальше?	70
6	Заключение	71
Полезные ссылки		73
Информация об авторском праве: принципы, разрешения, пиратство и часто задаваемые вопросы для авторов		73
Прочие вопросы, связанные с издательским делом		74
Международные ассоциации авторов, переводчиков и художников		74
Международные издательские организации и ассоциации		75
Международные ассоциации агентов		75
Авторское право, ИС, ПВП, коллективное лицензирование и связанные с ними организации		76
Дополнительная информация, связанная с договорами, кампаниями, справедливыми условиями, типовыми договорами		76
Библиография и дополнительные ресурсы для чтения		77

Предисловие

На протяжении многих лет ВОИС играет важную роль в поддержке авторов в своих государствах-членах, предоставляя им инструменты для управления авторскими и смежными правами.

Инициатива, выдвинутая ВОИС в 2018 году и известная как «Объединение издателей», иллюстрирует это обязательство. Это государственно-частное партнерство направлено на содействие передаче знаний в книгоиздательской отрасли, развитие навыков и повышение профессиональных стандартов на основе надежной нормативно-правовой базы, особенно в развивающихся странах. Главной целью инициативы является создание прочного, глобально интегрированного и эффективного издательского ландшафта во всех регионах мира.

Именно в рамках этой инициативы в 2021 году ВОИС приступила к разработке Руководства, уделяя особое внимание расширению возможностей авторов и издателей. Его цель состоит в том, чтобы предоставить в распоряжение авторов и специалистов контрольный список наиболее важных соображений при составлении и заключении договора.

Для того чтобы обеспечить составление сбалансированного пособия, отвечающего потребностям как авторов, так и издателей, задача по его подготовке была поручена двум авторитетным специалистам: г-ну Брайану Вафаварове, председателю Ассоциации издателей Южной Африки (PASA), и г-же Исобель Диксон, известному южноафриканскому поэту и руководителю книжного отдела литературного агентства Blake Friedmann в Соединенном Королевстве. Тот факт, что данная публикация увидела свет, во многом обусловлен неизменной целеустремленностью и неоценимым вкладом Брайана и Исобель, которые опирались на свой богатый практический опыт, накопленный за последние несколько лет.

На протяжении всего процесса составления Руководства проводились консультации с заинтересованными сторонами, с тем чтобы предоставить читателям всестороннюю и сбалансированную перспективу. Я выражаю искреннюю благодарность всем участникам этого процесса за их бесценные комментарии и вклад, включая Европейскую ассоциацию деятелей изобразительного искусства (EVA), Европейский совет писателей (EWC), Международный авторский форум (IAF), Международную федерацию организаций по правам на воспроизведение (IFRRO), Международную ассоциацию издателей (IPA) и Международную ассоциацию издателей научной, технической и медицинской литературы (STM).

Я искренне надеюсь на то, что эта публикация послужит практическим пособием как для авторов, так и для издателей; она особенно полезна для тех, кто живет в развивающихся странах, и содержит ценнейшие рекомендации по ключевым аспектам договоров на разных этапах издательского пути.

Сильви Форбен
Заместитель Генерального директора ВОИС

Выражения признательности

Пособие «Договоры в издательском деле. Руководство для авторов и издателей» было разработано под общим руководством Сильви Форбен (заместителя Генерального директора ВОИС) и Бенуа Мюллера (Директора Отдела управления авторским правом ВОИС), а его авторами стали Брайан Вафаварова и Исобель Диксон. Ответственными за осуществление проекта стали Анита Хусс-Экерхульт (бывший советник Отдела управления авторским правом ВОИС) и Миюки Монройг (сотрудник по программам Отдела управления авторским правом ВОИС).

Большой вклад в подготовку Руководства внесли эксперты, предоставившие свои отзывы и комментарии, в том числе Барбара Хейз, Карло Лавиццари, Карола Стреул, Каролина Морган, Хосе Боргиньо и Нина Джордж.

В заключение я хотела бы выразить признательность нашим коллегам из Секции публикаций и дизайна за их ведущую роль в издании пособия.

Сокращения

ГА	Гильдия авторов
ИИ	искусственный интеллект
ALCS	Общество по вопросам лицензирования и сбора авторских отчислений
АНЗ	Австралия и Новая Зеландия
APNET	Сеть африканских издательств
BBC	British Broadcasting Corporation
BCC	Британский совет по авторскому праву
CEATL	Европейский совет ассоциаций литературных переводчиков
ОКУ	организация коллективного управления
DACS	Общество авторского права дизайнеров и художников
ЕС	Европейский союз
EVA	Европейское общество деятелей изобразительного искусства
EWC	Европейский совет писателей
FAQ	часто задаваемые вопросы
FEP	Федерация европейских издателей
FTOC	полный срок действия авторско-правовой охраны
GST	общий налог с продаж
IAF	Международный авторский форум
IFRRO	Международная федерация организаций управления правами на воспроизведение
ИС	интеллектуальная собственность
IPA	Международная ассоциация издателей
ОД	открытый доступ
ООР	открытый образовательный ресурс
ПВП	право на передачу во временное пользование
POD	печать по запросу
ОПВ	организация по правам на воспроизведение
SOA	Общество авторов
STM	Международная ассоциация издателей научной, технической и медицинской литературы
ТВМА	по взаимному соглашению
ИАТД	интеллектуальный анализ текста и данных
НДС	налог на добавленную стоимость
WAL	всемирные права на издание на всех языках
WEL	всемирные права на издание на английском языке
WGGB	Гильдия писателей Соединенного Королевства
ВОИС	Всемирная организация интеллектуальной собственности

1 Введение

В кратком обзоре принципов законодательства об авторском праве (включая права авторов) и составных частей издательских договоров пособие «Договоры в издательском деле. Руководство для авторов и издателей» стремится дать авторам, издателям и их потенциальным агентам представление о действии издательского договора как одного из важнейших факторов совместной работы и взаимовыгодных отношений. Основываясь на организованном лицензировании охраняемых произведений, договор защищает интересы подписавших его сторон и благоприятствует им, обеспечивая справедливое вознаграждение автору и издателю, а также другим авторам и соавторам, таким как иллюстраторы и переводчики. Договор закрепляет права и обязанности сторон и служит четко сформулированным справочным документом и руководством к действию на случай любых будущих споров. Опираясь на этот прочный и четко очерченный фундамент, издатели (и в соответствующих случаях агенты) могут стать наиболее эффективными защитниками основных творческих достижений авторов, распространяя их произведения как можно шире по всему миру.

Есть известная поговорка: «Чтобы вырастить ребенка, нужна целая деревня». То же самое можно сказать и об издательском деле, о коллективных усилиях, затраченных на написание, редактирование, выпуск и распространение авторского произведения, то есть на создание книги. Издание книг — это широкомасштабный творческий и коммерческий процесс, формирующий оригинальные тексты для распространения в различных форматах, с помощью которых читатели (и слушатели) всех возрастов и слоев общества могут знакомиться с информационными, образовательными и документальными текстами и наслаждаться литературными произведениями, причем «литературными» в самом широком смысле этого слова, который охватывает все повествовательные жанры и поэзию. Когда в данном руководстве речь идет о «книге», подразумевается множество различных форм интеллектуальной собственности (ИС), обмена знаниями и передачи повествования в печатном и цифровом форматах. Аналогичным образом, в данном руководстве часто упоминается «автор», причем в таком значении, которое охватывает писателей, переводчиков, иллюстраторов и фотографов. Учитывая широкий спектр издательских возможностей, объем справочных материалов обязательно будет значительным и охватывающим основополагающие принципы — часто с более ярко выраженным акцентом на общие, образовательные или специальные профессиональные издания, но с дополнительными ссылками и материалами для дальнейших консультаций по конкретным областям интересов.

Между изданием произведений для обычной книготорговли и для целей образования существуют значительные различия. В данном руководстве представлен обзор обоих видов произведений, хотя некоторые аспекты предлагаемых соображений, связанных с договорами, могут быть более актуальны для одной сферы, нежели для другой. В целом в сфере обычной книготорговли инициатором создания книги, как правило, выступает автор, который путем собственных неоплачиваемых предварительных инвестиций (в виде времени, труда, исследований) собирает работу воедино и обращается к издателю для ее публикации и продвижения. В сфере образования издательская работа часто инициируется учебной программой и ее требованиями;

издатели поручают подходящим авторам написать и создать произведение в соответствии с требованиями учебной программы. В такой работе участвуют несколько человек, в том числе иллюстраторы и педагоги, которые тестируют материал среди учащихся. Процесс также предполагает представление произведения в органы управления образованием для утверждения и в высшие учебные заведения для подготовки курсовых заданий. Заключение договоров на написание учебных пособий осложняется тем, что к тексту добавляются другие материалы, такие как иллюстрации, таблицы, графики и другие обучающие компоненты. Ситуация еще более усложняется технологиями и воздействием цифровых активов, в том числе программного обеспечения, которое используется для преобразования простых учебников в обучающие материалы. Это требует более сложных договоров и соглашений с различными участниками. Там, где это возможно и применимо, в руководстве будет сделана попытка подчеркнуть разницу между различными аспектами договорного процесса.

Мы надеемся, что эти заметки окажутся полезными для начинающих авторов, новых и развивающихся издательств (или агентов) и членов недавно созданных писательских или издательских ассоциаций, которые хотят лучше понять общую структуру и возможные условия издательских договоров, с тем чтобы эффективно управлять своими профессиональными отношениями. Мы надеемся, что данное руководство окажется особенно полезным для тех, кто работает на развивающихся рынках, где издательские структуры еще только формируются. На этих рынках издатели могут не иметь легкого доступа к руководящим указаниям и ресурсам по вопросам прав авторов, законодательства об авторском праве и ИС в целом. Справедливый издательский договор — это прочная основа, в которой признаются интересы автора и издателя и четко прописаны обязательства.

Вместе с тем данное руководство не является комплексом рекомендаций в отношении конкретных условий соглашения или же попыткой предоставить читателям профессиональную юридическую помощь, особенно учитывая существование множества соответствующих юрисдикций и систем; вместо этого в нем предпринимается попытка объяснить ключевые условия договора и их важнейшую роль в эффективной практике. Аналогичным образом, данное руководство не ставит целью отменить или упразднить стандартные договоры, которые уже заключены или еще не заключены, или же общие правила выплаты вознаграждения и другие правила, касающиеся, например, отношений между организациями авторов и отраслевыми организациями издателей.

Кроме того, данное руководство особенно актуально для нормативно-правовой экосистемы за пределами Европейского союза (ЕС). В ЕС сочетание индивидуальных ограничений, исключений и договорных прав приводит к появлению целого ряда правовых норм, которые в совокупности могут оказывать иное влияние на индивидуальный договор, чем это можно адекватно осветить в рамках общего обзора. Кроме того, данное руководство особенно актуально применительно к нормативно-правовой базе, существующей вне Европейского союза (ЕС).

В сложной экосистеме мировой издательской деятельности — от самостоятельного издания книг авторами до крошечных независимых издательств и крупных корпораций — существует множество видов публикаций, в которых произведения разных жанров создаются, производятся и продаются или лицензируются в различных форматах. Читателям предлагаются произведения в различных печатных форматах, а также электронные книги и аудиозаписи, которые могут передаваться через различные платформы и механизмы распространения. Этими правами и форматами иногда управляет непосредственно автор, но традиционно такое управление осуществляется через профессиональные отношения между автором и издателем.

В англо-американских традициях, особенно в случае с книгами широкого профиля, автор (книг широкого профиля) может быть представлен литературным агентом, который помогает вести переговоры, организовывать сбыт и управлять творческими, договорными и коммерческими интересами автора, хотя не у всех авторов есть агенты. На многих развивающихся рынках еще не так много (или вообще нет) авторитетных агентов, хотя автор в одной стране может иметь агента, базирующегося в другой, если этот агент обладает глобальным опытом. Хотя в некоторых странах издатели могут сопротивляться росту влияния агентов, постепенно все больше издательских сетей приспосабливаются к работе с авторами, имеющими агентов. В то же время многие авторы по всему миру продолжают работать напрямую с издательствами — по собственному желанию или по необходимости.

Бизнес, связанный с книгой, может показаться обескураживающим по своим масштабам, когда вы начинаете глубже вникать в его многочисленные рабочие компоненты. Но в основе своей он очень прост: автор, текст, издатель, читатель и связывающий эти части воедино принцип прав авторов или законодательство об авторском праве. Договор — это точка, где соприкасаются творческие и коммерческие факторы, с наличием основополагающих гарантий, которые обеспечивают обеим сторонам письменные соглашения. Договор между автором и издателем (с агентом или без него) отражает обязанности и права каждой стороны, потенциальное вознаграждение и порядок его распределения с учетом прав авторов или авторского права.

Задача договора — как можно более четко и просто, но в то же время точно сформулировать принципы, регулирующие основные права и условия коммерческого соглашения между автором и издателем. Несмотря на различия в деталях договорного подхода, принятого в издательских культурах разных стран, на что также влияют различия в правовых системах, во многих частях мира принципы этих рабочих отношений, связанных с созданием книги, развивались в целом схожим образом на протяжении многих веков. Даже с учетом глубоких изменений, вызванных ростом чтения на цифровых носителях и издательской деятельности в цифровом формате, а также появлением новых моделей, включая подпиську и совместное получение дохода, основные положения издательского договора остаются жизненно важными аспектами профессиональных отношений в издательском деле. Это становится еще более важным в эпоху роста цифрового пиратства и появления искусственного интеллекта (ИИ). Кроме того, существует множество вызовов принципам прав авторов и авторского права, а также правам авторов и стремлению издателей получать справедливое вознаграждение за свои индивидуальные инвестиции в создание и распространение качественной ИС.

На правительственном и региональном уровнях предпринимаются меры против использования материалов, охраняемых авторским правом, для обучения больших языковых моделей (LLM). В настоящее время многие организации издателей, писателей и агентов по всему миру стремятся защитить человеческое авторство и его ценность путем разработки договорных формулировок, применимых к обязанностям как издателей, так и авторов, которые соответствуют новым сценариям, появившимся в результате широкого распространения и использования инструментов ИИ. Отрадно, что многие организации, включая ассоциации авторов и издателей, ОПР и такие всемирные организации, как ВОИС и ЮНЕСКО, понимают, что у ИИ есть свои плюсы и минусы. С одной стороны, он может произвести революцию в создании и распространении контента, а с другой — имеет значительные последствия для ИС и авторского права. Мы надеемся, что в ходе текущих обсуждений удастся найти приемлемый баланс.

2 Что такое издательское дело?

2.1 Краткая информация о цепочке создания стоимости

Давайте сделаем шаг назад и рассмотрим природу и масштабы самого издательского дела. Цепочка создания стоимости начинается с автора и произведения, без которых не может быть публикации. Издание — это предоставление доступа к ИС или преобразование оригинальных произведений в формы, доступные для читательской аудитории, с выплатой вознаграждения автору и тем, кто вносит вклад в подготовку произведения к публикации. Авторы сотрудничают с издателями, чтобы получить доступ к различным экспертным знаниям, доработать произведение и сделать его более доступным для читателей.

В принципе, каждый автор имеет право на соответствующее и пропорциональное вознаграждение, когда его произведение используется. В то же время каждый автор сам решает, как поступить со своим произведением, и, например, если у него есть такое желание, сделать его части доступными в отсутствие механизмов вознаграждения. Розничные продавцы и издатели являются частью цепочки создания стоимости, и правильно составленный договор с издательством, публикующим произведение, проясняет все важнейшие параметры. Они варьируются от сроков доставки и производства до того, сколько автор получает за экземпляр в различных форматах и при продаже или других лицензионных соглашениях, и каковы дальнейшие обязанности издательства. В согласованной формулировке также должно быть указано, как долго будет действовать договор, на каких условиях, что произойдет в случае возникновения споров и когда срок действия договора истечет, учитывая, что в некоторых странах это регулируется законом.

Хотя большинство договорных принципов действуют уже много десятилетий, с 1990-х годов мировое издательское дело переживает период бурного развития. На фоне формирования цифровых моделей доставки, а также онлайновой книготорговли произошло стремительное технологическое ускорение, и некоторые элементы издательских договоров претерпели соответствующие изменения. Например, появились пункты о лицензировании дополнительных форматов, таких как аудио, и, соответственно, о необходимости принятия новых решений, включая, например, утверждение кандидатуры рассказчика автором или консультации с ним. В настоящее время ведется множество дебатов вокруг подписки на аудио- и электронные книги и потокового вещания, открытого доступа (ОД), искусственного интеллекта и других вопросов, порожденных технологическими возможностями. Вместе с тем следует вновь подчеркнуть, в справедливых договорах действуют четкие основные принципы, и издатели и авторы должны стремиться найти общую договорную почву и адаптироваться к указанным изменениям таким образом, чтобы защитить авторское право, взаимные интересы и творческие усилия людей.

2.1.1 Роль основных сторон

В основе всего лежит произведение: писатель (или переводчик) и его текст, иллюстратор (или фотограф) и его изображения. Вокруг произведения строятся взаимные обязательства автора и издателя. Автор написал или обязуется написать

книгу, которую он завершит и отредактирует (в сотрудничестве с редакционным отделом издательства) в определенный срок. Издатель обязуется отредактировать и опубликовать произведение согласно установленному стандарту в течение определенного времени с момента подписания договора или с момента приемлемой окончательной сдачи текста, если написание или редактирование еще не завершено.

Обычно автор предоставляет издателю исключительное право на использование произведения к их взаимной выгоде в течение всего срока действия соглашения, будь то несколько лет или полный срок действия прав автора или авторско-правовой охраны. Издатели — это профессионалы книготорговли, которые могут улучшить качество и оформление авторского произведения с помощью редактирования и дизайна, а также инвестировать средства в проект с помощью маркетинга, продаж, распространения и сбора доходов.

Издатели управляют произведением на протяжении всего срока его публикации по всей цепочке создания стоимости (см. раздел 2.3). Цепочка начинается либо с произведения, заказанного издательством, либо с рукописи, представленной автором (или агентом от имени автора). Далее работа проходит через редакционный и производственный процесс, затем через маркетинг и распространение, а также выпуск новых изданий и переизданий. В ходе этого процесса издатель обеспечивает постоянный доступ к произведению, включая перепечатку текущих изданий и выпуск новых изданий (с исправленным или дополнительным содержанием или измененным дизайном обложки), если это необходимо. Этот процесс продолжается до тех пор, пока спрос на произведение не будет исчерпан или издатель не сможет удовлетворить потребности рынка, и тогда права должны вернуться к автору (см. раздел 4.19).

2.1.2 Лицензирование

В договоре указывается согласованный язык и территория, на которой издатель имеет лицензию на публикацию произведения. Он также предоставляет издателю право печатать, копировать и распространять произведение в различных форматах, то есть первичные или «объемные» права (например, форматы твердой и мягкой обложки, а зачастую и форматы электронных книг). Чтобы добиться максимальной выгоды для автора и издателя, в некоторых случаях издатель может предоставить третьим лицам лицензию на дальнейшее использование произведения в соответствии с их конкретными сферами специализации. Эти вторичные или производные права могут включать:

- переводы на другие языки;
- публикацию на том же языке в других регионах;
- публикацию в других форматах, таких как издание с крупным шрифтом или в аудиоформате; или
- специализированную адаптацию для других групп читателей, включая, например, учебные пособия или романы в картинках.

В некоторых странах в договор также включаются положения о коллективном управлении произведением через соответствующие организации коллективного управления (ОКУ), которые часто управляют вторичными правами, такими как копирование в копировальных салонах, предоставление во временное пользование в публичных библиотеках или законная передача файлов с помощью USB-накопителей.

Издательство также может продавать лицензии на сериализацию, публикацию отрывков в журналах или газетах (права наserialные издания) или право на чтение произведения по радио. Реже — в том случае, если речь идет об издательстве общего профиля, — издатель может контролировать права на продажу кино-, теле-, театральных адаптаций (экранные и драматические права) и товаров, связанных с персонажами книги (мерчандайзинг). Однако во многих случаях автор может и оставить их за собой, с тем чтобы заниматься этим самостоятельно или напрямую работать с агентами или другими специалистами. Отношения между автором и издателем и то, какие аспекты жизни произведения они делят между собой, регулируются договорным соглашением, в котором прописаны права и обязанности сторон. Издатели, как правило, стремятся сохранить за собой как можно больше прав, поэтому авторам следует тщательно продумать, какие права предоставить издателю. Автору следует рассмотреть доступные ему варианты, а также возможности и способности издателя использовать эти права, особенно учитывая, что авторы часто оказываются в более невыгодном положении, когда предоставляют лицензию или передают свои права.

2.1.3 Самостоятельное издание произведений

Некоторые авторы в настоящее время используют преимущества быстро развивающихся цифровых и печатных технологий и социальных сетей для публикации и продвижения своих произведений. Многие авторы, обладающие техническими навыками, видят преимущества самостоятельного издания своих произведений в том, что они получают полный доход от продаж цифровых изданий, печати на заказ (POD) или малотиражной печати. Тем не менее большинство авторов предпочитает сотрудничать с издательствами, имеющими профессиональную редактуру, копирайтинг, корректуру, дизайн и каналы распространения через розничные книжные сети (и супермаркеты на некоторых рынках), а также максимизировать воздействие произведения, охватив большее количество розничных продавцов и читателей через наложенную инфраструктуру и контакты издательства. Самостоятельное издание без привлечения стороннего издателя требует иных мер в плане печати и организации продаж, которые здесь не рассматриваются.

2.1.4 Поддержка авторов

В некоторых случаях, в зависимости от традиционных методов работы и особенностей рынка, авторы предпочитают действовать через агента (если они в состоянии его найти) для общего управления своими литературными делами. Агент может помочь сформировать и отредактировать произведение, прежде чем представить его издателям, согласовать условия сделки и договора автора с издателями, а также продать некоторые права непосредственно от имени автора. Эти права, которые автор может пожелать оставить за собой и не передавать издателю, могут включать, например, некоторые территориальные права, права на перевод, кино, телевидение, театр и другие права на адаптацию. И автор, и издатель должны хорошо понимать свои возможности, чтобы заключать, насколько это возможно, соглашения, выгодные для них обоих. При заключении сделок и согласовании договоров литературные агенты действуют от имени автора и получают от него комиссионное вознаграждение в виде процентной доли от всех доходов автора за время действия этих договоров.

Авторы также могут напрямую сотрудничать с местными организациями по развитию писательского дела или национальными авторскими ассоциациями (если такие существуют), чтобы получать консультации по важнейшим вопросам. Издатели и (в настоящее время в меньшей степени) агенты в разных странах имеют отраслевые ассоциации, которые могут решать соответствующие вопросы, хотя необходимо следить за тем, чтобы такие консультации и сотрудничество не нарушали национальное законодательство о конкуренции. В некоторых случаях между авторскими и издательскими ассоциациями были разработаны стандартные соглашения, содержащие ссылки на передовую практику, на которые полезно ссылаться как авторам, так и издателям. Однако, помимо этого, любой автор может получать необходимые инструменты для понимания и ведения переговоров по заключению договоров. В частности, важную роль в этом играют авторские ассоциации. Например, они могут предоставлять своим членам типовые договоры или бесплатные рекомендации (при условии, что национальные правила конкуренции позволяют им это делать). В некоторых юрисдикциях авторские организации также могут заключать обязательные к исполнению стандартные договоры с издательскими ассоциациями.

Издатели должны быть уверены, что смогут эффективно использовать приобретенные права, а авторы должны предоставить работу хорошего уровня в соответствии с достигнутыми договоренностями. Обе стороны должны соблюдать четкость в общении и поддерживать друг друга в процессе написания, редактирования и публикации произведения, ясно понимая свои обязанности, когда речь идет о маркетинговой стратегии издательства и участии автора в рекламе. Открытые, хорошо структурированные отношения между издателем и автором (с агентом или без него) могут быть взаимовыгодными, а в некоторых случаях и пожизненными, благодаря чему смогут увидеть свет многочисленные публикации, а стороны получат значительные доходы. Хотя договор является важнейшим инструментом в этом процессе, он не заменяет собой правильного управления отношениями. Идеальный сценарий — это прозрачная работа всех сторон в интересах взаимной выгоды, четкость в общении и предоставление друг другу возможности делать свою работу как можно лучше.

2.2 Авторы, издатели и права авторов или авторское право

15

Кто «владеет» произведением? Автор является собственником своей ИС (интеллектуального произведения). Если автор выразил или изложил свои оригинальные идеи в письменном виде или в виде записи, форма выражения этих идей становится объектом охраны со стороны законодательства о правах авторов или авторского права (формулировки отличаются в зависимости от законодательства разных стран). Авторам может быть рекомендовано хранить датированные подтверждения их оригинальной работы, такие как рукописи и электронные файлы, с тем чтобы доказать свое право собственности на произведение, в том числе в тех ситуациях, когда они отправляли эту работу в издательства, агентства или рецензентам. Авторское право распространяется не на идеи как таковые, а на оригинальное выражение этих идей в словах или изображениях. Ответ на вопрос о том, что представляет собой эта «оригинальность», может различаться в зависимости от юрисдикции.

Единого международного законодательства об авторском праве не существует, и права авторов и права на произведение могут охраняться по-разному в разных странах. С юридической точки зрения системы прав авторов, такие как, к примеру, во Франции, сосредоточены на авторе как личности и на личных неимущественных правах автора, а авторское право сосредоточено на самом произведении, причем авторское право является формой использования произведения. В практическом управлении вознаграждением за произведение наблюдаются значительные совпадения, поскольку в обеих системах лицо, создавшее произведение, автор, контролирует его использование.

2.2.1 История законодательства об авторском праве

Авторское право и права авторов развивались по всему миру на протяжении столетий. В 1710 году в Англии был провозглашен первый закон об авторском праве, Статут Анны, который назывался «Акт о поощрении обучения путем закрепления копий печатных книг за авторами или покупателями таких копий в течение упомянутого в нем времени». Постепенно его положения были расширены с копирования только лишь одних книг до включения различных творческих работ, включая переводы. Во Франции в 1792 году впервые охрана прав ИС была предоставлена авторам пьес, с тем чтобы защитить их, в частности, от государственной цензуры, а также от пиратства и плагиата. Одним из примеров такого рода является (пересмотренная) Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений, которая была впервые принята в 1886 году, а затем прошла через различные итерации после переговоров в 1896 (Париж), 1908 (Берлин), 1928 (Рим), 1948 (Брюссель), 1967 (Стокгольм) и 1971 (Париж) годах¹.

2.2.2 Сфера охвата авторского права

Права авторов или авторское право вступают в силу с момента создания произведения, в письменной или иной форме. Таким образом, авторы могут обладать правами авторов или авторским правом на такие разнообразные произведения, как содержание писем, тексты речей и интервью, а также книги, стихи, рассказы, эссе и песни, если они существуют в той или иной форме письменной фиксации или в электронном формате, включая аудиозаписи. «Литературные произведения» юридически определяются как произведения письменные, устные или певческие, включая также таблицы и компиляции, базы данных, компьютерные программы и подготовительные материалы для их оформления. Следует помнить о том, что речь идет о выражении *содержания*, а не о физическом объекте: так, получатель письма владеет физическим воплощением этих слов, но не может опубликовать их без разрешения автора письма. (Обратите внимание на то, что в некоторых юрисдикциях, особенно там, где существует положение о добросовестном использовании, как в Соединенных Штатах Америки, такое разрешение может и не потребоваться). Аналогичным образом, автор владеет своей бумажной рукописью и может продать ее коллекционеру, но коллекционер не может опубликовать ее содержание, если автор не разрешает этого или уже предоставил исключительные права издателю.

1 Вы можете ознакомиться с подробным описанием Конвенции на веб-сайте ВОИС, а также с дополнительной информацией о последующем Договоре ВОИС по авторскому праву (1996 г.) и предысторией договоров по авторскому праву: www.wipo.int/treaties/ru/ip/berne/; www.wipo.int/treaties/ru/ip/wct/; www.wipo.int/treaties/

Что означает авторское право для владельца (или же для наследников или правопреемников, то есть тех, кому законно передается право или обязанность, если базовое законодательство допускает такую передачу)? Они могут разрешать или запрещать:

- воспроизведение (копирование);
- распространение таких копий;
- сообщение для всеобщего сведения в виде представлений, трансляций, показов и интерактивных программ;
- аренду и прокат произведения;
- переводы и адаптации произведения; и
- предоставление онлайн-доступа к произведению.

Кроме того, важную роль играет целостность авторского произведения, что означает, что автор может, например, отказаться от сокращения или изменения своей книги. В частности, это актуально в процессе редактирования или при создании сокращенных аудиокниг или изданий в формате «Ридерз Дайджест».

ИС (текст или иллюстрации), которую автор передает издательству, принадлежит автору, а авторское право на дизайн и материалы для производства опубликованной книги — издательству. Автор предоставляет издателю лицензию на авторское право для использования и охраны произведения к их взаимной выгоде. Такое соглашение сохраняется в течение (а) ограниченного времени (например, 8, 12 или 20 лет) или (б) в течение срока действия авторско-правовой охраны (обычно 50–70 лет после смерти автора, в зависимости от национального законодательства). После смерти автора права переходят к распорядителям его литературного наследия, наследникам или правопреемникам, пока издатель продолжает эксплуатировать произведение, до истечения срока действия договора или срока действия авторского права.

Хотя права автора и авторское право на произведение принадлежат автору, в том случае, если он передал издательству комплект исключительных прав, в течение срока действия лицензии он не может использовать это произведение таким образом, чтобы оно конкурировало с публикацией. Однако использование в рекламных целях, например, в виде коротких отрывков на собственном сайте автора, может быть взаимовыгодным и разумно согласованным. Если права не предоставлены на неисключительной основе, авторы должны получить письменное разрешение издателя на самостоятельное использование материала, в том числе для использования в других публикациях, за исключением тех случаев, когда речь идет о зарезервированных правах, которые остались за рамками лицензионного соглашения.

2.2.3 Возвращение авторского права

Лицензия может вернуться к автору независимо от срока действия договора, если произведение выйдет из печати или перестанет продаваться из-за отсутствия или снижения спроса на него. Она также может вернуться по другим причинам, например если издатель решит не продолжать работу, обанкротится или ликвидирует компанию. Такие возможности и гарантии возврата лицензии предусмотрены специальными оговорками о возврате и ликвидации в договорах или в некоторых национальных законодательствах. Они жизненно важны для защиты прав и экономических возможностей авторов, когда издатель перестал успешно использовать авторское право или был вынужден прекратить свою деятельность. Обратите внимание, что в некоторых странах возврат прав регулируется законом, или же могут применяться разные подходы к печатным и электронным изданиям. При необходимости стороны договора должны соблюдать такие национальные законы и стандарты.

2.2.4 Создатели визуальных материалов

Издатели часто объединяют авторские работы писателей и создателей визуальных материалов, чьи работы охраняются отдельным авторским правом. Огромное количество дополнительных объектов ИС для книг создается силами:

- иллюстраторов детских книг и романов в картинках;
- составителей таблиц, карт и диаграмм в учебных пособиях;
- дизайнеров, занимающихся художественным оформлением романов; и

- фотографов, чьи работы могут стать темой целой книги по искусству, или чьи фотографии используются для пособий, поваренных книг, мемуаров, биографий и дизайна обложек.

В тех случаях, когда издатель разрабатывает концепцию книги и организует участие в ней различных сторон (например, если речь идет о сборнике рассказов или стихотворений), может быть заключено соглашение, по которому каждый участник сохраняет авторское право на свое произведение и предоставляет лицензию на его использование издателю в данном контексте, получая оговоренную долю и постоянный процент роялти. В качестве альтернативы, в зависимости от юрисдикции, особенно в странах, существующих в русле американской правовой традиции, издатель может спланировать и разработать проект, в котором авторское право на весь проект будет принадлежать ему, а соавторы могут согласиться внести свой вклад в порядке «работы по найму» за установленное вознаграждение и без постоянной доли доходов от продаж. В странах, где действуют системы, подобные американской, работа, проделанная сотрудником издательства в процессе работы над книгой, будет принадлежать издательству, а сотрудник при этом не будет являться правообладателем. Это не так в странах, где существуют системы авторско-правовой охраны, предусматривающие отдельные договоры на работу и лицензирование ИС.

2.2.5 Воспроизведение и пиратство

Разумеется, при наличии намерения цитировать и воспроизводить литературные и графические произведения в объеме, превышающем разрешенный действующим законодательством об авторском праве, необходимо учитывать права авторов и правообладателей. Издатели и авторы должны четко знать, имеют ли они право использовать произведение, если они намереваются:

- составлять сборники эссе, рассказов или стихов;
- цитировать произведения, охраняемые авторским правом;
- воспроизводить диаграммы, графики, таблицы или изображения художника в книге или же сопровождать ими статью или публикацию в блоге.

Всегда следует запрашивать письменное разрешение, если произведения охраняются авторским правом, и неопределенность в этом вопросе не является оправданием для отказа от получения соответствующих разрешений. В данной связи важно ознакомиться с различиями в национальных законах об авторском праве, например между странами, действующими в русле концепций «добропорядочной сделки» в Соединенном Королевстве и «добропорядочного использования» в Соединенных Штатах. Существует множество других юрисдикционных вариаций, основанных на системе четко очерченных исключений и ограничений, как, например, в ЕС.

Издатели помогают защитить произведения своих авторов, обеспечивая отсутствие несанкционированного использования или пиратства. Если происходит незаконное копирование или даже незаконная продажа, они должны предпринять необходимые действия, чтобы прекратить незаконное использование и, по возможности, добиваться для обеих сторон компенсации за незаконное использование материала. Такая правоприменительная деятельность часто требует значительных ресурсов, которыми автор обычно не располагает.

Более подробные ресурсы по авторскому праву, пиратству и вопросам кражи авторских прав вы найдете в разделе «Полезные ссылки». Некоторые конкретные ресурсы также перечислены ниже:

- основные сведения об авторском праве предоставлены Обществом авторского лицензирования и сбора отчислений (ALCS)²;
- для получения более подробной информации о законодательстве о правах авторов и других правилах европейского сегмента рынка можно обратиться в Европейский совет писателей (EWC)³ или Европейский совет ассоциаций литературных переводчиков (CEATL)⁴;
- издатели могут обращаться в Федерацию европейских издателей⁵.

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

3 <https://europeanwriterscouncil.eu>

4 www.ceatl.eu

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

Следует отметить, что недавнее стремительное развитие генеративного ИИ привлекло внимание к тому факту, что многие крупные LLM используют огромное количество нелицензионных материалов, охраняемых авторским правом, для машинного обучения; в связи с этим были выдвинуты предложения относительно принятия Европейского закона об ИИ⁶, а Ассоциация издателей Соединенного Королевства выступила с заявлением о том, что ее члены не позволяют использовать свои произведения, охраняемые авторским правом, для обучения, разработки или эксплуатации моделей ИИ вне рамок согласованных лицензионных соглашений⁷. Широко распространено мнение, согласно которому генеративные модели ИИ можно и нужно разрабатывать законным и устойчивым способом. Аналогичные заявления были сделаны и поддержаны издательскими и авторскими организациями на других территориях, ясно давая понять, что, хотя издатели могут использовать ИИ в своей повседневной работе, модели ИИ должны разрабатываться законным, устойчивым и этичным образом. Лицензирование авторских прав представляет собой надлежащий подход для получения согласия и вознаграждения за охраняемые авторским правом произведения, используемые для разработки генеративных моделей ИИ. В результате некоторые новички в области LLM предпринимают усилия для получения лицензий на «доброповестное обучение», что приветствуется Союзом писателей США⁸.

2.2.6 Переуступка авторского права

В некоторых странах, где действуют законы об авторском праве (но не законодательство о правах авторов), авторы могут передавать издательствам право на использование своей ИС (в зависимости от обстоятельств). Как правило, авторы не должны *переуступать* свое авторское право, что означает, что они полностью передают право собственности на авторское право и больше не являются владельцами авторского права на соответствующее произведение. Когда права переуступаются издателю, автор фактически теряет контроль над редактированием своего текста и отказывается от права на вознаграждение за воспроизведение произведения. При переуступке прав, даже если издатель обанкротится, авторское право не вернется к автору автоматически. Переуступка авторского права не является стандартной практикой в издательском деле, поскольку она не является необходимой для успешной публикации и наносит ущерб доходам авторов и их долгосрочным перспективам. Хотя в договорах с академическими и университетскими издательствами авторов чаще всего просят переуступить авторское право, исключительной лицензии вполне достаточно, поскольку для лицензирования дополнительных прав или авторско-правовой охраны переуступка авторского права не требуется. Четко сформулированная просьба заменить лицензию на формулировку о переуступке авторского права часто будет успешной и обеспечит автору возможность не переуступать все права и, следовательно, использовать свое произведение в будущих публикациях, если это не противоречит условиям исключительной лицензии⁹. Исключением из этого общего правила могут быть проекты, выпускаемые издательством совместно с коллективом авторов, например энциклопедии, а также некоторые учебники, справочники и сборники.

Авторы, которые, в зависимости от юрисдикции, пользуются возможностью переуступать и переуступают свое авторское право, могут по-прежнему иметь право на передачу во временное пользование (ПВП) на соответствующих территориях, а также получать выплаты от организаций коллективного управления, в зависимости от правового контекста в соответствующей стране.

В любой издательской практике важно помнить о том, что не существует единого международного закона об авторском праве и что в зависимости от того, где именно вы издаете свои произведения или публикуетесь, могут действовать разные системы авторского права и прав авторов.

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

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

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

9 Пример из практики Гильдии авторов (ГА) Америки приводится по следующей ссылке: www.authorsguild.org/industry-advocacy/authors-keep-your-copyrights-you-earned-them/

2.3 Цепочка создания стоимости в издательском деле и издательский процесс

2.3.1 Происхождение опубликованного произведения

Цепочка создания стоимости в издательском деле обычно начинается с произведения автора, то есть с разработки концепции и написания текста. Однако в таких областях, как образовательные издания, она может варьироваться и включать следующие этапы:

- анализ издателем потребностей рынка или сферы образования;
- поиск подходящего автора;
- организацию практикумов и учебных мероприятий с учетом имеющихся потребностей; и
- написание и подготовку рукописи, нередко с участием нескольких авторов, включая текст, диаграммы, таблицы или иллюстрации.

В сегменте профильного рынка, особенно в сфере художественной литературы, часто бывает так, что автор пишет книгу и либо ищет издателя напрямую, либо, в некоторых случаях, обращается к нему через агента. Сегодня все больше авторов, особенно на крупных рынках (или рынках с большим количеством электронных устройств), предпочитают самостоятельно издавать и продвигать свои книги через дистрибуторов или напрямую в розничную торговлю как в печатном, так и в электронном форматах. Хорошие издатели вносят свой вклад в процесс создания стоимости в таких областях, как редактирование и дизайн, финансирование создания книги, складское хранение и распространение, охрана авторских прав и использование вторичных прав. Агенты также могут принести пользу, договариваясь с издателями о более выгодных для авторов сделках, продавая вторичные права и защищая права своих авторов. Некоторые авторы предпочитают сосредоточиться на написании текстов и полагаться на своего издателя или агента в остальных вопросах, хотя за ними остается последнее слово в принятии договорных или финансовых решений, в то время как другие предпочитают делать все сами, включая управление своими правами. В любом из этих подходов есть свои плюсы и минусы, и авторы должны тщательно обдумать имеющиеся в их распоряжении средства, ноу-хау и возможности, прежде чем принимать решение о выборе того или иного подхода.

Цепочка создания стоимости в сфере издания книг для образовательных целей часто отличается от аналогичной цепочки в издательской деятельности, ориентированной на профильный рынок, но может и пересекаться с ней. В некоторых изданиях, таких как биографии и другие нехудожественные произведения, издатель может предложить идею и заказать автору написание конкретной книги точно таким же образом, как издательство, публикующее книги для образовательных целей, поручает написание книги тому или иному автору. Аналогичным образом, некоторые авторы учебных материалов, особенно общеобразовательного характера, сами генерируют идеи и пишут книги, а затем обращаются к соответствующим издательствам с просьбой рассмотреть их работы для публикации.

На рисунке 1 показан простой рабочий процесс для проекта, выполненного по заказу издательства. На этапе готовой книги другие форматы, такие как электронная книга, становятся актуальными одновременно с печатью.



Рисунок 1: Простой рабочий процесс для проекта, выполненного по заказу издателя.
Источник: Брайан Вафаварова.

Схема, изображенная на рисунке 1, имеет более сложный вид, когда речь идет об образовательных изданиях, где цепочка создания стоимости состоит из большего числа компонентов. Как указывалось ранее в отношении образовательных публикаций, издательство поручает авторам, имеющим необходимую квалификацию, писать и разрабатывать учебные материалы в соответствии с конкретными потребностями национальной учебной программы. Издательство и автор работают вместе, проводя консультации по соответствующим материалам с учащимися и педагогами, с тем чтобы обеспечить их эффективность в качестве учебных пособий. Издательство и автор готовят материалы для утверждения органами управления образованием. Это могут быть комплексные средства обучения, такие как цифровые активы, аналитические инструменты и механизмы обратной связи. Издательство и автор продолжают совместную работу на протяжении всего жизненного цикла учебного материала, с тем чтобы убедиться, что он остается актуальным для потребностей обучения, а педагоги и учащиеся прошли надлежащую подготовку, необходимую для использования такого материала.

2.3.2 Роль издательства в цепочке создания стоимости

Как правило, после того как автор написал рукопись, издатель вносит свой вклад в цепочку создания стоимости следующими способами:

- рецензирование (в случае с научными публикациями);
- редактирование контента;
- корректура и вычитка;
- заказ и подготовка иллюстраций и других графических материалов; и
- дизайн книги, включая обложку.

2.3.3 Оплата

Следует отметить, что, как разъяснялось выше, когда речь идет о литературе для профильного рынка, и особенно о художественной литературе, процесс чаще всего начинается с того, что автор пишет произведение и обращается к издателью или агенту. Издатель также отвечает за финансирование всего процесса, включая (в некоторых случаях) — как в профильных, так и в образовательных изданиях, — выплату аванса автору. Авансовые платежи являются более распространенной практикой на профильном рынке, поскольку автор пишет работу до обращения к издателью, что не так часто происходит в случае с образовательными изданиями.

2.3.4 Перевод

Если издатель хочет опубликовать работу автора, пишущего на другом языке, он может приобрести права после прочтения отрывка, переведенного компетентным (человеческим) переводчиком, а также заказать полный перевод и вместе с переводчиком отредактировать окончательный текст. В некоторых случаях автор или издатель произведения на языке оригинала могут предложить полный перевод, с тем чтобы облегчить продажу. В зависимости от условий соглашения некоторые издательства выплачивают переводчикам единовременную сумму за работу без отчислений, а некоторые — аванс и отчисления. Часто отчисления переводчика формируются за счет уменьшения авторских отчислений и выплаты этого процента переводчику. Авторам и переводчикам (с агентами или без них) необходимо прояснить все вопросы и вести переговоры с издательствами соответствующим образом.

2.3.5 Иллюстрации и фотографии

При выпуске детских и других иллюстрированных и художественных книг издатель также сотрудничает с художниками, фотографами и дизайнерами. Иллюстраторы и фотографы также должны получать авторские отчисления за значительный вклад в совместное создание, хотя это может варьироваться в зависимости от договорных условий работы по найму, когда иллюстративный материал является менее значимой частью целого.

2.3.6 Переиздание, дистрибуция и продажа

В сфере образовательных и некоторых нехудожественных публикаций издательство следит за тем, чтобы книга оставалась актуальной и востребованной, сотрудничая с автором в разработке новых изданий, связанных с изменением учебных программ или экзаменационных требований. Во всех случаях издатель также обеспечивает постоянный доступ к книге, перепечатывая, складируя и распространяя ее в печатном и цифровом форматах (часто используя посредников —дистрибуторов и оптовиков), с тем чтобы книга попадала в розничную торговлю, библиотеки и учебные заведения, которые являются прямым каналом доступа к читателям. Издательство отвечает за продвижение произведения среди пользователей: от обычных читателей, ищущих развлечений или информации в профильных изданиях, до учащихся и педагогов в случае с образовательными публикациями. Некоторые издательства, в частности небольшие независимые издательства или издательства, специализирующиеся на таких областях, как поэзия, искусство, научные журналы или нишевая тематика, могут продавать значительную часть произведений своих авторов непосредственно читателям через свои веб-сайты. Они могут привлекать трафик для продаж, используя платформы социальных сетей, информационные бюллетени, писательские мероприятия и фестивали.

2.4 Обязанности автора

Автор несет ответственность за написание собственной оригинальной работы и за то, чтобы рукопись была передана издательству в срок и в соответствии с договором. Непредоставление (окончательной) рукописи может иметь серьезные последствия для автора, включая необходимость вернуть аванс. Работа не должна противоречить законодательству, например не должна содержать клевету или пластиат. Необходимо соблюдать авторское право других авторов и получать соответствующие разрешения; автор (или, в некоторых случаях, издатель) должен запросить и получить письменное разрешение на воспроизведение фотографий или иллюстраций, а также авторских работ других авторов. Кроме того, автор должен убедиться, что он не нарушает каких-либо личных прав третьих лиц.

Подробнее о гарантиях автора вы можете прочитать в разделе 4.4 ниже. За дополнительной информацией о базовых рекомендациях по авторскому праву и разрешениям обращайтесь в национальные авторские или издательские ассоциации, если таковые существуют¹⁰.

10 Британское авторское общество предлагает базовое руководство по авторскому праву и разрешениям здесь: <https://www2.societyofauthors.org/advice/guides/>

Помимо договора, в некоторых произведениях, включая художественную литературу, мемуары и биографические произведения, может быть целесообразно поместить в начале книги заявление об отказе от ответственности. Отказ от ответственности предусматривает, как, например, в случае с романом, что книга является художественным произведением и любое сходство персонажей с известными, живыми или умершими людьми является чисто случайным. В исторической беллетристике отказ от ответственности может гласить, что некоторые исторические события соответствуют действительности, но персонажи и ситуации вымышлены. Автор мемуаров может указать, что имена изменены, а некоторые персонажи представляют собой собирательный образ из нескольких людей, с тем чтобы их нельзя было идентифицировать. Цель таких отказов от ответственности — снизить риск судебных исков и неблагоприятных результатов в случае судебного разбирательства.

После сдачи рукописи автор должен учесть замечания редакции и внести исправления и изменения по требованию издательства. Автор не обязан соглашаться на эти изменения из-за права на целостность своей работы; могут возникнуть разногласия, которые должны быть решены в максимально доброжелательном и взаимовыгодном ключе. Обе стороны должны сотрудничать, чтобы обеспечить выпуск книги наилучшего качества. В случае с нехудожественной литературой автору может потребоваться пересмотреть произведение для последующих изданий (если это предусмотрено в договоре), с тем чтобы обеспечить актуальность и современность произведения, особенно в случае с учебными и специальными книгами.

2.4.1 Соавторство

Некоторые публикации имеют более одного автора; это особенно характерно для учебников. В некоторых случаях вклад авторов можно определить отдельно, например по главам или другим разделам книги. В других случаях их вклад невозможно разделить, да и не предполагается, что его можно различить. Иногда между соавторами могут возникать споры, а рабочие отношения могут разрушаться, что может негативно сказаться на публикации работы. Издатель, вложивший средства в разработку произведения, может оказаться не в состоянии использовать спорное произведение в дальнейшем, например при выпуске обновлений и последующих изданий. Поэтому предпочтительно, по возможности, разграничивать вклад отдельных авторов.

Соавторам, создающим контент, крайне важно заключить между собой четкое соглашение, в котором должны быть указаны подробности, касающиеся оплаты, кредитов и разделения труда, а также положения о прекращении творческих отношений. Кроме того, они должны решить, хотят ли они заключить раздельные договоры с издательством или один общий договор. Если каждый из них заключает отдельный договор, его условия должны быть прозрачными для всех сторон. Если издатели поручают работу над проектом нескольким авторам, издатели и авторы также должны договориться о том, что произойдет в случае возникновения спора, включая следующие аспекты:

- продолжение сотрудничества между авторами, которые хотят его продолжить;
- право остальных авторов на продолжение работы над произведением и последующими изданиями;
- соглашения об увольнении и компенсации авторам, которые не могут продолжать работу;
- включение дополнительных авторов; и
- посредничество между авторами.

Издатели и авторы должны обеспечить наличие надлежащих соглашений, которые позволят им продолжить работу с оставшимися авторами или набрать новых авторов в случае смерти одного или нескольких авторов или невозможности продолжать работу, сохранив при этом права ушедших или умерших авторов.

2.5 Обязанности издателя

Издатель отвечает за разработку и улучшение рукописи, финансирование издательского процесса, складское хранение и распространение, маркетинг, продвижение и продажу произведения, обеспечение доступности и актуальности произведения, а также охрану произведения от несанкционированного использования и других нарушений. Это включает в себя принятие мер против нарушителей и финансирование таких мер. В случае

несанкционированного использования произведения или какого-либо нарушения авторского права издатель обычно финансирует юридические и компенсационные действия и возмещает автору любой ущерб, который может возникнуть в результате этого процесса.

2.5.1 Имена авторов

Роль издателя заключается в том, чтобы звания и имена авторов (а также иллюстраторов и переводчиков) были надлежащим образом указаны на каждом издании и внесены в каталоги и каналы данных вместе с правильными метаданными и ключевыми словами, а также чтобы эта информация постоянно обновлялась. Имена авторов всегда должны быть указаны на обложке, если только речь не идет об учебном материале, а иногда и о нехудожественной литературе, когда авторов несколько. На разных рынках существует различная практика указания имен переводчиков на обложке, хотя на международном уровне ведется активная кампания за то, чтобы имена переводчиков (и иллюстраторов) также указывались на обложках.

2.5.2 Оплата

Издательство обязуется выплачивать автору оговоренный процент от дохода, полученного от произведения, в качестве отчислений. Отчисления выплачиваются периодически, как указано в договоре, два раза в год или ежегодно. Невыплата авторских отчислений является серьезным нарушением. Поскольку автор уже вложил средства в публикуемое произведение, проведя экспертизу, исследования, разработав идею в виде наброска и в некоторых случаях полностью завершив рукопись, издательство, как правило, выплачивает предварительную сумму, обычно называемую авансом, которая засчитывается в счет сумм, полученных от будущих продаж. Эта сумма должна рассматриваться как гарантированная и не подлежащая возврату, независимо от того, удастся ли окупить этот аванс за счет продаж или нет. Гарантированная сумма также будет удержана автором, если издательство не опубликует книгу в указанный в договоре срок, несмотря на принятие рукописи, или решит не выпускать ее по другим причинам.

В ситуациях, когда по соглашению автор отвечает за такие виды деятельности и материалы, как оглавления и иллюстрации, издатель оплачивает эту деятельность и может вычесть гонорар или часть гонорара из будущих доходов автора, как это оговорено автором и издателем в договоре. Что касается фотографий и иллюстраций к нехудожественным книгам в широкой торговле, издатель может финансировать расходы на использование иллюстративного материала до определенного предела, после чего автор может оплатить любое превышение путем вычета из заработка. В случае с нехудожественной литературой особенно важно на начальном этапе переговоров определить, кто и за что будет платить (и что делать) в отношении текста, разрешений на изображения и индексации, чтобы впоследствии не возникало споров, путаницы и возможных недоразумений.

2.5.3 Актуальность и спрос

По согласованию с автором издатель также несет ответственность за постоянную оценку актуальности произведения и может решить, что спрос на произведение прекратился. Как указано выше, если издатель прекращает печатать произведение, и оно не доступно на рынке, или продажи существенно замедлились, авторская лицензия должна вернуться к автору. В договорах должны быть четко прописаны параметры и порядок действий в этом случае, в том числе при выпуске электронного издания книги. Здесь часто разрабатываются положения, которые, например, гласят, что, если электронная книга будет продана тиражом ниже установленного количества экземпляров в течение определенного периода времени, эти права также вернутся к автору (самое позднее — одновременно с возвратом прав на печать).

2.5.4 Дизайн

Физический дизайн произведения, воплощенный в производственных файлах, обычно принадлежит издательству, которое выплачивает дизайнеру зарплату или гонорар, но автор сохраняет авторское право на свою ИС и вправе лицензировать произведение в другом месте после прекращения конкретных коммерческих отношений, хотя новому издателю придется заново набирать текст или платить первоначальному издателю за использование прежних файлов.

2.6 Традиционные модели издательской деятельности

Международная книгоиздательская отрасль обширна и включает в себя множество подотраслей, предлагающих авторам различные способы донесения своих произведений до читателей в разных форматах. Появление цифровых изданий предоставило авторам больше возможностей для прямого доступа к покупателям, продаж и саморекламы. Издательства также стали более разнообразными с точки зрения вариантов публикации и того, как они обращаются к читателям или слушателям. Как и в случае со многими категориями в богатой и разнообразной сфере издательского дела, описания, приведенные ниже, могут иногда пересекаться.

2.6.1 Издание произведений для общего, потребительского или профильного рынка

В зависимости от терминологии, используемой в разных регионах, под изданием произведений для общего, потребительского или профильного рынка понимается издание произведений общего профиля, не являющихся учебными или специализированными и предназначенными для широкого рынка или населения в целом. Это очень широкий сектор, включающий в себя художественную литературу всех видов и для всех возрастов, поэзию, мемуары, биографии, книги по самопомощи и другие тексты, которые продаются напрямую населению через интернет-магазины и розничные магазины. Именно эти книги читатели увидят в газетах, в списках бестселлеров и адаптированными для других форматов, таких как аудио, радио, кино и телевидение, включая как художественную, так и нехудожественную литературу и популярные справочные издания.

2.6.2 Образовательные и научные публикации

Образовательные публикации составляют основу издательского сектора во многих странах с развивающейся экономикой. Например, в Африке на образовательные публикации приходится до 95 процентов всей издательской продукции¹¹. Таким образом, образовательные публикации могут помочь субсидировать ограниченный объем профильной и другой издательской деятельности в некоторых регионах.

Издания для официальных образовательных целей включают в себя школьные учебники, учебные пособия и общие материалы, а также учебники для колледжей, университетов и других высших учебных заведений как в текстовом, так и в цифровом форматах. Учебники, написанные в соответствии с требованиями учебной программы и, как правило, с учетом особых требований, предъявляемых государственными или федеральными органами управления образованием, составляют основу издательской деятельности в сфере образования. Хотя рынок школьных учебников может быть прибыльным, он требует больших предварительных инвестиций и уязвим перед неблагоприятными изменениями в политике и недостаточными инвестициями со стороны государства.

Академические и научные издания в основном связаны с производством и распространением научных работ через журналы, нехудожественные книги и онлайн-ресурсы. В настоящее время в академической издательской деятельности происходят стремительные и неоднозначные перемены, а также имеют место дебаты вокруг открытого доступа (ОД) и открытых образовательных ресурсов (ООР). Под ОД-материалами понимаются материалы, которые свободно доступны для использования в существующем виде; они не могут быть переработаны, перепрофилированы или перераспределены без разрешения правообладателя. ООР относятся к материалам для преподавания, обучения или исследований, которые являются общественным достоянием, где пользователям разрешено использовать их в существующем виде, перепрофилировать или адаптировать в соответствии с их потребностями в преподавании или обучении. Материалы можно распространять или изменять без разрешения или указания авторства.

Существует значительная разница в спектре прав, предоставляемых в договорах на издание учебных, академических и научных изданий, и прав, предоставляемых в отношении профильных изданий, а также разные ожидания относительно прибыли, в связи с чем уровни и условия отчислений могут соответственно варьироваться.

2.6.3 Издание профессиональной и специализированной литературы

Профессиональные и специализированные издательства занимаются узкими и высокоспециализированными нишевыми темами или содержанием. Профессиональная издательская продукция может включать в себя руководства по определенным профессиям или справочники по профессиям, например по вопросам, актуальным для юристов, врачей или бухгалтеров. Специализированные издания могут включать в себя публикации, представляющие интерес для узкого круга читателей, например книги о птицах или насекомых, населяющих тот или иной регион, или о декоративно-прикладном искусстве, например о вышивке или татуировках. Из-за ограниченного числа читателей и специальных навыков и знаний, которые требуются для издания произведений в этой нише, профессиональные и специализированные издания в большинстве случаев имеют ограниченный эффект масштаба, а книги, как правило, имеют высокую цену, хотя могут быть очень прибыльными для издателя.

2.7 Альтернативные издательские форматы

2.7.1 Электронные книги и издания, первоначально публикуемые в цифровом формате

Разработка удобных электронных устройств для чтения и рост числа различных онлайн-платформ повысили читательский спрос на электронные книги, которые часто продаются по более низким ценам, чем печатные, и могут быть доставлены мгновенно. Цифровые публикации становятся неотъемлемой частью издательского процесса во все большем количестве стран, поскольку издатели выпускают электронные книги наряду с печатными, опережая их, а иногда и полностью заменяя.

Спрос на электронные книги особенно высок в некоторых жанрах, таких как криминальная документалистика и самопомощь в нехудожественной литературе, а также детективы, книги о загадочных явлениях, романтика, научная фантастика и фэнтези в художественной литературе. Именно в этих областях мы наблюдаем наибольший расцвет цифровых публикаций (когда книга сначала выходит в цифровом формате, а не одновременно с печатным изданием) или даже издательств, выпускающих только цифровые книги (когда книга вообще не печатается, а доступна исключительно в цифровом формате). Вместе с тем большинство издательств, первоначально выпускающих книги в цифровом формате, также стремится извлечь дополнительную выгоду из популярных произведений, предоставляемая печатные издания по технологии POD, если у них есть на это лицензионные права.

Доступность цифровых технологий в школах и других учебных заведениях, а также готовность преподавателей к работе с ними стимулировали распространение цифрового контента в образовательных публикациях, чему способствовала пандемия COVID-19 и необходимость преподавания в режиме онлайн во время локдаунов. Многие издательства, ориентированные на профильный рынок, предоставляли возможность бесплатного пользования контентом во время таких локдаунов, однако сейчас необходимо вернуться к моделям лицензирования, с тем чтобы обеспечить баланс между доступом учащихся и вознаграждением авторов.

Вместе с тем между развитыми и формирующимиися издательскими рынками до сих пор существует серьезный цифровой разрыв. Несмотря на такие популярные инициативы, как проект «Каждому ребенку — по ноутбуку», кое-где в развивающихся и даже в развитых странах цифровые издания в сфере образования и досуга не получили такого распространения, как можно было бы ожидать. Это объясняется отсутствием инфраструктуры и оборудования, слабой пропускной способностью, ограничениями в сфере электроснабжения и беспроводного доступа в интернет, а также стоимостью передачи данных.

Издание электронных книг хорошего качества и по доступным ценам — важный аспект в борьбе с цифровым пиратством, позволяющий создать видимую и надежную альтернативу нелегальному «бесплатному» чтению, которое наносит ущерб творческим отраслям экономики по всему миру.

2.7.2 Издание книг силами авторов, с авторским финансированием и в гибридном формате

Цифровые технологии значительно снизили стоимость самостоятельной публикации и дистрибуции произведений, а также облегчили возможность прямого доступа автора к читателю. Издание электронных книг силами авторов позволило тем из них, кто обладает соответствующими организационными и рекламными навыками, продавать свои книги без необходимости вкладывать средства в производство большого количества печатных экземпляров с сопутствующими складскими расходами. Онлайн-платформы предоставили авторам возможность проверить свои работы на читателях с помощью блогов, подкастов и отзывов читателей в Интернете. Цифровые технологии позволили многим авторам продвигать свои произведения с помощью цифрового маркетинга и рекламных акций, в том числе в социальных сетях. Некоторые независимые авторы, начав успешную карьеру в сфере издания своих собственных произведений, в конечном итоге публикуются в традиционных издательствах.

Помимо издания авторами собственных произведений на полностью независимой основе, существуют гибридные модели, когда компании предлагают издательские услуги начинающим авторам (также известные как гибридное, партнерское, заказное, вкладное, контрибуционное или субсидиарное издание книг). Существуют также компании, предлагающие помочь в самостоятельном издании книг, которые эксплуатируют авторов и в конечном итоге вынуждают их платить как за производственные услуги, так и за маркетинг книги, и часто взимают высокие цены за очень ограниченное количество копий их собственного опубликованного материала на фоне недостаточных или вообще отсутствующих рекламных усилий по продвижению произведения. Авторам следует быть осторожными при рассмотрении подобных вариантов, поскольку разобраться в том, что именно предлагается, может быть нелегко; зачастую (особенно в случае с недобросовестными издательствами) эти предложения могут быть облечены в чрезвычайно заманчивые формулировки.

Авторам, не уверенным в репутации издателей, следует внимательно изучить их веб-сайты и проверить, являются ли они членами национальных издательских ассоциаций своей страны. Также полезно узнать у местных книготорговцев, есть ли у них в наличии книги издательства, и по возможности обратиться за советом в местные агентства помощи писателям и писательские союзы¹².

2.8 Роль литературного агента

Литературные агенты действуют от имени авторов: они выявляют перспективных авторов, помогают им продвигать свои произведения и в целом заботятся об их деловых интересах. Это включает в себя поиск подходящих издательств, которые могут даже конкурировать за перспективное произведение, и переговоры с издателем-покупателем о наилучшей сделке. Хорошие агенты обладают сетью контактов с издателями или субагентами по всему миру и могут продвигать произведения своих авторов среди многих подходящих издательств, используя свои веб-сайты и каталоги прав, прямые встречи и книжные ярмарки. Они максимально увеличивают доходность произведений своих клиентов, напрямую продавая права на их дальнейшее распространение, например, в кино, на телевидении и в театре, а также на переводы на иностранные языки, особенно на таких крупных рынках, как англо-американские юрисдикции, а также Германия, Китайская Народная Республика и Южная Америка.

Агенты помогают руководить карьерой автора, осуществляют финансовый контроль за его доходами и следят за тем, чтобы он получал надлежащие и своевременные выплаты. Хорошие агенты не только представляют интересы своих клиентов в связи с вопросами продажи прав и заключения договоров; они также поддерживают связь между автором и издателем по другим вопросам, включая вопросы, связанные с названиями и обложками, и обеспечивают эффективное продвижение и продажу издательством произведений своего клиента. Занимаясь стратегическими, договорными и коммерческими вопросами от имени своих клиентов, литературные агенты освобождают время для авторов, с тем чтобы те могли посвятить свои

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

силы писательской деятельности. Агенты всегда получают оговоренную договором процентную долю от каждого гонорара, выплачиваемого автору (комиссионные агенты). Авторам следует с осторожностью относиться к любым агентам, которые просят выплатить единовременную сумму или гонорар за прочтение произведения заранее, что идет вразрез с установленным порядком выплаты комиссионных.

2.9 От книг к другим форматам

Помимо основных издательских прав и продажи физических и цифровых копий книг, авторы могут увеличить доход от своей творческой деятельности за счет стратегического использования прав на дополнительные форматы и адаптации, такие как аудио, радио, кино и телевидение, а также перевод.

В то время как некоторые издательства стремятся приобрести как можно более широкий спектр прав и извлечь из них выгоду, получая процент от роялти и передавая его автору, авторы могут пожелать оставить себе или агенту для продажи несколько ключевых производных прав. В тех случаях, когда авторы передают эти производные права издательству в рамках общей сделки, издательство либо само занимается продвижением и продажей этих прав через свои собственные отделы прав и договоров, либо находит независимого агента, который может делать это от его имени. Литературные агенты могут играть важную роль в поиске более широких возможностей получения дохода непосредственно для своих авторов или для издателя, если агент действует от имени издателя как клиент. Обратите внимание на то, что агент никогда не будет выступать в сделке на стороне как издателя, так и автора.

Переговоры об объеме предоставляемых прав зависят от ситуации, в том числе от наличия агентов, характера произведения автора, возможностей для переговоров (в том числе от того, находятся ли издатели в ситуации конкуренции, претендуя на произведение) и существующих отношений автора с издателем. Автору важно убедиться, что его издатель может эффективно использовать все права, которые он хочет закрепить в договоре. Автор должен решить, обладает ли издатель необходимыми навыками и возможностями, а также хорошим послужным списком в продаже таких прав и контроле за результатами.

Сублицензионные доли в процентах, распределяемые между автором и издателем, могут сильно различаться в зависимости от прецедентов и конкретных ситуаций на переговорах. Авторам также важно получать одобрение на адаптацию их произведений, и одобрение (или консультация) может потребоваться и для некоторых других вторичных прав, в зависимости от условий переговоров и договора.

Лучший договор — тот, который обеспечивает справедливое отношение к автору и выплату ему вознаграждения, а также позволяет издателю сделать работу автора как можно более широко и эффективно доступной в интересах взаимной выгоды. Этот идеал хорошо сформулирован Линнетт Оуэн (авторитетным внештатным консультантом по правам и авторскому праву, в прошлом работавшим в британских издательствах) в книге «Clarke's Publishing Agreements» («Издательские договоры в компании Clarke's»): «передать права в руки тех, кто лучше всего способен их использовать в интересах как широкой доступности произведения, так и дохода автора и тех, кто работает на автора»¹³.

По мере эволюции технологий, каналов продаж и вкусов читателей производные права также будут развиваться. Подробная информация о различных производных правах содержится в разделе 4.15.

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

3 Договоры: почему и как

Описанные выше отношения, процессы и обязательства являются крайне важными и сложными, и их нельзя оставлять на уровне устных договоренностей или предполагаемой доброй воли. Они должны быть четко указаны в письменном договоре, иначе могут легко возникнуть недоразумения, что приведет к неприятным ситуациям, конфликтам, провалу проекта или даже судебному разбирательству. Хороший договор — это запись согласованных параметров и сроков написания и сдачи (текста автором и готового продукта издательством), а также вознаграждения (выплачиваемого издательством автору). Кроме того, это карта процесса производства книги, ее будущей продажи и жизненного цикла. Договор — это фиксация подробностей на момент подписания и прогноз того, чего следует ожидать. Его пункты призваны служить защитными механизмами на случай, если все пойдет не по плану. Например, в нем предусмотрены такие сценарии, как непредоставление автором рукописи, отвечающей условиям договора, несвоевременная публикация книги издателем, банкротство или же выход книги из печати и исчезновение ее с рынка, что влечет за собой возврат лицензии. Каждый из возможных сценариев нарушения договорных обязательств требует, чтобы стороны подстраховались до того, как поставят свою подпись над «пунктирной линией» (как это обычно происходило с договорами в печатной форме).

Издательские сделки заключаются с оптимизмом, в надежде на высокие продажи и признание критиков, когда готовая книга выйдет в свет. Однако все договаривающиеся стороны должны иметь и здоровый скептицизм, задаваясь вопросом «А вдруг?»: существует вероятность того, что процесс может отклониться от курса или зайти в тупик из-за неспособности одной из сторон предоставить то, что было предусмотрено в договоре, в плане содержания или услуг, или когда продажи опубликованной книги начнут снижаться или вовсе прекратятся. Эти защитные оговорки могут казаться отдаленными перспективами на красивом фоне новой сделки, но они жизненно важны, когда приходит очередь суровой реальности и наступает разочарование в коммерческой стороне проекта.

В идеальном мире у издателей и авторов складываются очень хорошие отношения, которые делятся всю карьеру автора. Такие отношения между издателем и автором, как и отношения между автором и агентом, подпитываются взаимным интересом и выгодой, связанной с произведением автора. Однако эти отношения не могут быть основаны только на предполагаемом взаимном интересе и ожидании взаимной выгоды. Договор необходим для того, чтобы регулировать отношения издателя и автора и гарантировать, что издатели, авторы и другие участники процесса четко понимают и выполняют свои обязательства друг перед другом.

Искусство ведения переговоров — это отдельная тема, однако хорошие договоры строятся на четко структурированных переговорах, когда обе стороны уверены в том, что понимают используемые термины. В идеале обе стороны должны вести переписку по электронной почте, чтобы избежать путаницы или разногласий в дальнейшем. В процессе переговоров рекомендуется использовать фразу «предмет договора», кратко излагать договоренности в памятке о сделке (набросок более подробного

договора), а также иметь у каждой стороны контрольный список основных условий, с тем чтобы не упустить ничего важного.

Хотя договоры важны как юридические документы, в которых прописаны обязательства каждой стороны соглашения, они имеют свои ограничения и не могут охватить все возможные варианты развития событий. Прочные отношения между автором и издателем основаны на справедливости, взаимном уважении и взаимовыгодной работе. Договор не предотвратит все разногласия, но хорошие отношения между автором и издателем могут пережить договор, в котором не решен какой-то конкретный острый вопрос. Недостатки, которые обнаруживаются позже, могут быть устранины по взаимному согласию в дополнениях.

3.1 Принцип справедливых договоров и соглашений о минимальных условиях

Во многих странах мира ассоциации издателей и авторов совместно работают над созданием справедливых и жизнеспособных условий соглашения и во многих случаях выработали минимальные стандарты, которые они рекомендуют своим членам использовать в качестве ориентира или которые даже могут являться юридически обязательными и не могут быть нарушены. Иногда эти документы не обязательно согласовываются между профессиональными ассоциациями, представляющими авторов и издателей, а разрабатываются, например, авторскими ассоциациями и профсоюзами писателей или авторов, чтобы подсказать своим членам, о чем они должны знать и чего требовать. Такие ассоциации могут предложить издателям прокомментировать или одобрить эти документы, а затем внедрить минимальные стандарты в качестве надлежащей практики при подписании соглашений, хотя это также зависит от различий в правовой системе стран. Некоторые организации могут также выпускать документы для членов или на своих веб-сайтах без одобрения издателей. Из этих рекомендаций можно многое почерпнуть об общих принципах, хотя некоторые элементы будут специфичны для их собственных национальных условий и правовых юрисдикций. Иногда эти предложения не принимаются отдельными издательствами или авторами, которые могут предпочесть иные варианты.

Использование таких передовых практик, типовых договоров или соглашений с минимальными условиями является добровольным, и многие отдельные издатели и авторы адаптируют их для собственных нужд. Некоторые из минимальных условий или руководящих принципов могут включать, например, то, что считается справедливой ставкой роялти, руководящие принципы в отношении срока действия соглашений между издателями и авторами, а также порядок расторжения или продления таких соглашений. Хотя минимальные условия могут быть установлены в ходе переговоров между ассоциациями издателей и авторов, минимальные стандарты должны соответствовать национальному законодательству, в том числе с учетом того, что может и что не может быть согласовано в соответствии с законодательством о конкуренции. Реже эти минимальные стандарты устанавливаются правительствами, и все издатели и авторы должны ознакомиться с такими юридическими требованиями и обеспечить их соблюдение. Однако чаще всего в книжных отраслях авторы, агенты и издатели могут свободно обсуждать условия своих договоров, руководствуясь всей имеющейся информацией, а не тем, что им предписывает государство. Ассоциации авторов и издателей могут помочь своим членам принимать осознанные решения путем обучения и обмена передовым опытом, если это необходимо по закону. Агенты также действуют в интересах своих клиентов-авторов, ведя переговоры о наилучших возможных условиях.

Например, у Британского общества авторов есть список договорных требований к авторам, которые они оформили в аббревиатуру CREAToR¹⁴, с рекомендациями следующего содержания:

- C** — более четкие (**Clearer**) договоры, включая письменные договоры, в которых содержится точное описание передаваемых прав;
- R** — справедливое вознаграждение (**Remuneration**). Справедливое и не подлежащее отмене вознаграждение за все формы использования работы автора, включая оговорки о бестселлерах, так что если произведение продается гораздо лучше, чем ожидалось, автор получает свою долю от успешных продаж, даже если авторские права были переуступлены;
- E** — обязательство использования (**Exploitation**) произведения для всех форм использования. Такое обязательство известно также как правило «используй или потеряй». Такая модель действует во Франции;
- A** — справедливые, понятные и адекватные финансовые условия (**Accounting**);
- T** — срок действия (**Term**). Разумный и ограниченный по времени срок действия договора и его регулярный пересмотр с учетом новых форм использования;
- O** — права собственности (**Ownership**). Авторы, включая иллюстраторов и переводчиков, должны получать соответствующее вознаграждение за любое использование их работ, а личные неимущественные права должны быть неотчуждаемыми;
- R** — все другие положения договора должны быть в состоянии пройти общую проверку на предмет корректности (**Reasonableness**).

Ссылки на другие принципы и соглашения можно найти в разделе «Полезные ссылки»; при этом необходимо учитывать отраслевую и территориальную специфику большинства договоров. Как правило, это не статичные документы, и их необходимо регулярно пересматривать, с тем чтобы разрабатывать ответные меры в свете новых коммерческих и технологических достижений, влияющих на издателей и авторов. Каждый отдельный договор должен быть составлен с учетом достоинств автора и произведения в контексте национального законодательства и законодательства об авторском праве.

3.2 Типовые и стандартные договоры

Типовые соглашения — это шаблонные форматы договоров, которые со временем устанавливаются между соответствующим автором и издателем или агентом автора и издателем. Они похожи на соглашения о минимальных условиях, заключаемые между организациями, но решаются между отдельными договаривающимися сторонами, со ссылкой или без ссылки на соглашения о минимальных условиях. Типовые соглашения являются практическим выражением многочисленных переговоров и помогают избежать необходимости заново согласовывать каждую деталь формулировки каждого договора по каждой сделке и публикации. Стороны соглашаются с тем, что положения предыдущих договоров будут применяться, если только они не были специально пересмотрены между автором и издателем или между издателем и агентом от имени их клиента.

Примеры пунктов, которые могут быть включены в типовое соглашение, перечисляются ниже:

- распределение производных прав;
- отчисления, выплачиваемые в определенном объеме в разных форматах и территориальных юрисдикциях;
- сроки, предоставляемые в распоряжение издателя для использования определенных прав до того, как они вернутся к автору; и
- ставки роялти в сравнении с различными ставками скидок для розничных продавцов (если такие скользящие скидки применимы).

Несмотря на наличие типового соглашения, в случаях, когда речь идет о новых изданиях, авторы, агенты и издатели могут пересматривать пункты договора в зависимости от обстоятельств — например, в исключительной ситуации, когда автор добился феноменального успеха. В таких ситуациях специально согласованный пункт или новый продукт имеет приоритет

над положением типового соглашения, но может быть прямо отмечен как «не создающий прецедента», с тем чтобы четко дать понять, что он относится к данному исключительному случаю.

В некоторых странах в издательской отрасли было достигнуто согласие относительно стандартных условий договора, и в целом стандартизованная форма договора получила широкое распространение. Однако на некоторых рынках такие стандартные договоры могут не обновляться в течение некоторого времени в связи с развитием технологий. Если автор добился успеха или существует конкуренция за права, возможны изменения путем переговоров, если это не запрещено национальным законодательством.

В некоторых юрисдикциях существуют ограничения срока действия договора, установленные законом. В таких юрисдикциях соглашения о сроках между издателями и авторами, выходящие за рамки установленных законом ограничений, являются незаконными. Издатели и авторы должны следить за тем, чтобы их соглашения отвечали соответствующим законодательным ограничениям на их территории.

Например, в странах, где законодательство устанавливает фиксированные цены на книги, упомянутые выше скидки не действуют. В таких юрисдикциях издателям следует быть осмотрительными в отношениях с розничными торговцами и дистрибуторами, с тем чтобы не нарушить закон.

4 Издательские договоры: основные аспекты

Цель данного обсуждения не состоит в том, чтобы дать издателям и авторам установленный шаблон договора или рекомендовать конкретные типовые договоры. Его цель состоит в том, чтобы объяснить общие и ключевые пункты договора между издателем и автором, подчеркнув, почему эти пункты важны, что они призваны охватить и что авторы (вместе со своими агентами) и издатели должны учитывать и на что обращать внимание. В общем порядке расположения информации в разных договорах есть некоторые сходства, но издательские соглашения не будут следовать идентичному порядку расположения пунктов, и формулировки могут сильно различаться. Золотое правило — всегда спрашивать о том, что неясно, и убедиться, что вы понимаете, на что соглашаетесь, прежде чем подписывать какой бы то ни было договор. Авторы не должны бояться задавать вопросы редакторам, уполномоченным подписывать договоры с авторами, и просить внести изменения. Вы удивитесь, узнав, как много людей, даже опытных руководителей, не понимают деталей и последствий подписанных ими договоров.

4.1 Преамбула: стороны договора и краткая информация об объеме работ

Преамбула — это первая часть издательского договора, знакомство с ним. Как и в случае с личным знакомством, в ней четко указываются и идентифицируются стороны договора. Эти стороны — те, кто принимает на себя юридические обязательства, изложенные на последующих страницах; в частности, речь может идти об:

- авторе;
- распорядителях авторского наследия;
- идентифицирующей информации об авторе или о компании, владеющей авторскими правами;
- соавторах;
- иллюстраторах;
- переводчиках;
- агенте; и
- издательстве.

В преамбуле указываются стороны и организации, которые связаны соглашением, включая издательский оттиск или отиски, на которые распространяется соглашение, организации, которым соглашение может быть переуступлено, или правопреемников в случае смерти или недееспособности автора. Автор (владелец авторских прав, собственник) и издатель подписывают соглашение и являются его полноправными сторонами, в то время как агент просто действует от имени автора, который подписывает соглашение. Агент не подписывает соглашение, но упоминается в преамбуле соглашения и в агентской клаузуле, поскольку его роль будет иметь отношение к действиям, предусмотренным в различных пунктах, например к получению платежей и готовых экземпляров от имени автора.

Следует отметить, что если у автора, наследника или владельца авторского права есть компания, которая должна быть соответствующей стороной в договоре, то формулировки, ссылающиеся на автора и владельца авторского права, будут варьироваться в последующем тексте договора. Издатель может также потребовать составить отдельное письмо-предложение, которое обязывает автора, подписывающего договор от имени своей зарегистрированной компании, взять на себя обязательства автора.

В преамбуле указывается предполагаемое название произведения, которое является предметом договора, и кратко определяется объем работы с точки зрения жанра, темы и количества страниц, хотя позже эта информация будет расширена в клаузуле о сдаче готовой работы. Если рабочее или окончательное название не оговорено, и работа описывается как «без названия», это краткое описание важно для последующего определения того, к какой именно работе относится договор. Иногда к договору прилагается копия краткого отрывка или более полного предложения, на которое дается ссылка в преамбуле.

Преамбула также вносит ясность в вопрос о том, как именно в соглашении будут использоваться различные понятия, например «произведение», «автор», «издатель» или «агент».

Преамбула важна и эффективна с административной точки зрения, поскольку партнеры по переговорам могут сразу же, на первой странице определить некоторые ключевые моменты соглашения. В ситуациях, когда между сторонами существуют другие соглашения (а в будущем их может стать еще больше), преамбула полезна для того, чтобы избежать путаницы в отношении рассматриваемой работы.

4.2 Дата вступления в силу, срок действия и ранее заключенные соглашения

В договоре должен быть указан срок его действия, его связь с предыдущими договорами и дата, когда он вступает в силу и становится обязательным для сторон. Иногда договоры оформляются или подписываются сторонами после даты вступления в силу, и в таких ситуациях применяется оговоренная дата вступления в силу. Однако наилучшей практикой является обеспечение составления и подписания договоров обеими сторонами до начала работы. Издатели и авторы могли уже заключать соглашения в прошлом, поэтому важно указать в этом пункте, что новое соглашение заменяет собой предыдущие. В соглашении также должен быть указан срок действия договора, если он не привязан к механизму с открытой датой (например, на весь срок действия авторского права или до тех пор, пока произведение продается по определенной цене). Например, договор может действовать в течение пяти, семи, десяти или более лет с даты вступления в силу, и в этом случае может быть предусмотрено продление.

4.3 Предоставление прав

Раздел, касающийся предоставления прав — один из ключевых элементов договора. Он следует за преамбулой и описывает предоставление издателю издательских прав, также известных как первичные права или права на публикацию книги. Это право на публикацию произведения автора, которое автор лицензирует издателю. Речь идет о правах на печать, производство и распространение экземпляров книги в основных форматах в соответствии с определенными параметрами исключительности или неисключительности, языка, территории и срока. Первичные права — это основные права, которыми пользуется непосредственно главный правообладатель, издатель, в отличие от производных или вторичных прав (о которых пойдет речь ниже). В последнем случае издатель приобретает определенные дополнительные права, не обязательно для собственного производства, но с целью сублицензирования этих прав другим лицам на условиях отчисления части доходов автору.

Авторам и их агентам необходимо тщательно продумать, какие права они хотят лицензировать издательству, а какие они хотят — и могут — оставить за собой, чтобы продавать независимо от издательства, будь то через агента или без его участия. Аналогичным образом, издатель также должен тщательно продумать права, лицензию на которые он хочет получить у автора. Сторонам необходимо рассмотреть вопрос о том, какими правами лучше всего управлять совместно в интересах автора и издателя, что позволит издателю эффективно продвигать произведение.

Для достижения удовлетворительного соглашения могут потребоваться переговоры, поскольку могут возникнуть разногласия по поводу того, кто должен контролировать определенные элементы авторской ИС на данном этапе и каким должно быть процентное распределение дохода в результате. Именно в таких случаях могут пригодиться соответствующие соглашения о минимальных условиях, а также стандартные положения договоров между отдельными сторонами.

Как уже говорилось выше, издателям не следует настаивать на получение прав, которыми они не намерены пользоваться или не имеют для этого надлежащих средств, но при этом они должны обеспечить те права, которые, по их мнению, имеют решающее значение для эффективного использования произведения к взаимной выгоде.

В настоящее время на некоторых рынках активно обсуждается вопрос о том, следует ли считать права на публикацию аудиокниг первичными правами вместо того, чтобы включать их в список производных прав. Права на аудиокниги часто сохраняются за авторами для отдельной продажи аудиоиздателям, имеющим собственные студии и опыт работы с дикторами, по аналогии с лицензированием прав на кино и телевидение (см. раздел 4.15.13). Издатели настаивают на автоматическом включении прав на аудиокниги во все издательские соглашения, однако аудиокниги еще не получили широкого распространения на всех рынках, и не все издательства имеют возможность выпускать собственные аудиокниги, поэтому они просто передают лицензии тем же производителям, что и авторы (но с меньшим процентом дохода, причитающимся автору).

Вне зависимости от того, какие именно права предоставляются, для защиты автора и его инвестиций в создание своей ИС издатель должен установить временные рамки для реализации определенных прав. Если издательство не выполнит обязательства в отношении публикации произведения в том или ином формате в оговоренный срок, права должны вернуться к автору, а не лежать без дела.

Далее мы рассмотрим ключевые аспекты, которые должны быть оговорены с самого начала для четкого понимания формы и объема предоставляемых первичных прав. Речь, в частности, идет о том, где, каким образом и как долго издатель может публиковать произведение и является ли он единственным издателем, который может делать это на данной территории и языке.

4.3.1 Исключительность и неисключительность

«Исключительность» означает, что права предоставляются только издателю, без каких-либо еще конкурирующих сторон, так что на определенной территории или в течение определенного периода времени только издатель, заключивший договор, может законно использовать эти права. Что касается дистрибуции, то некоторые рынки могут быть определены как неисключительные, что означает, что распространять и продавать издание на данном рынке имеют право несколько издателей. Например, издатели из стран Северной Америки и из Соединенного Королевства могут распространять свои англоязычные издания на определенных европейских или азиатских рынках, если не оговорено иное.

4.3.2 Язык и территория

Языковые права относятся к языку, на котором издатель может публиковать произведение или разрешать публиковать его другим сторонам. Неудивительно, что языковые права тесно связаны с вопросом о территории, но при этом возникают многочисленные и разнообразные варианты договорных положений, столь же богатые и сложные, как и сама природа человеческого сообщества, расселения, историй и коммерции.

Издатели работают как в рамках тех или иных географических рынков, так и за их пределами, поэтому наряду с языком в начале договора должны быть четко прописаны подробности относительно территорий, указывающие, ограничивается ли предоставленная лицензия данной страной или регионом или распространяется на весь мир. Даже в контексте предоставления прав на один язык оригинала некоторые издатели могут быть полностью ориентированы на местный рынок, не имея возможности распространять свою продукцию за пределами своей страны или региона, в то время как другие могут действовать в глобальном масштабе либо через прямое физическое присутствие своей компании или наличие родственных компаний за рубежом, либо через доступ к независимым местным партнерам. Авторы, которых просят предоставить не только права на локальную публикацию их произведений на языке оригинала, должны

учитывать потенциальный охват издателем международных рынков, на которых предлагаются произведения на том же языке. Как и во многих других аспектах издательского дела, здесь нет универсального эталонного варианта: все зависит от автора, контента, издателя и связей обеих сторон, осуществляемых через агентов и издателей-партнеров. Аналогичные вопросы могут возникнуть и в случае с англо-португальским писателем, рассматривающим возможность первичной публикации в Анголе, Португалии или Бразилии, а также в случае с франко-канадским писателем и глобальным франкофонным рынком, или же в случае с нигерийским автором, пишущим на английском языке и рассматривающим предложения от местных или международных англоязычных издательств.

Территориальный и языковой аспекты клаузулы о предоставляемых правах работают в тандеме, и в данной связи существует множество различных сочетаний. Если права предоставляются на территорию, определяемую как «весь мир» (либо на английском языке, либо на всех языках — WEL или WAL), то нет необходимости в подробной разбивке в приложении или таблице территорий. Вместе с тем если права предоставляются в отношении той или иной страны или региона, например Австралии и Новой Зеландии(ANZ), Индии или Южной Африки, или же Соединенного Королевства и Британского Содружества (включая или исключая Канаду, в зависимости от результатов переговоров), то необходимо упомянуть категорию или регион в пункте о предоставлении прав и сослаться на приложение или таблицу территорий в конце договора. Аналогичный принцип применим к договорам на таких языках, как французский, португальский или испанский, которые охватывают весь мир на этом языке, в отличие от договора WAL. Это помогает избежать путаницы или споров по поводу конкретных территорий. Важно подробно уточнить территории на этапе переговоров и прописать их перечень в договоре, особенно если договор не следует установленному прецеденту между сторонами.

В случае предоставления прав на другие языки, помимо языка оригинала, реализация этих вторичных или «иностранных» языковых прав обычно предполагает разделение прав на перевод и доходы, перечисленные в клаузуле о производных правах. Речь может идти о предоставлении права на перевод на другие языки на территории страны происхождения или же на перевод на международных территориях. В этом случае авторы также должны учитывать послужной список издателя в отношении перевода и выплаты отчислений, а также вариант с продажей прав на другие языки в качестве субправ, прежде чем предоставлять языковые права или принимать решение об их сохранении, обычно передавая их агенту для продажи непосредственно от имени автора.

С другой стороны, издатели, которые обладают соответствующим потенциалом и возможностями и активно работают на международных рынках, будут стремиться получить больше языковых прав, а общая стоимость сделки и другие условия переговоров будут определять результат. Также могут быть достигнуты договоренности, в соответствии с которыми издателю предоставляется ограниченное время для реализации права на продажу произведения в переводе, после чего все непроданные права на перевод могут вернуться к автору.

В тех случаях, когда у авторов есть выбор, важно подобрать способ лицензирования своего произведения издателю, который подойдет им с точки зрения охвата и опыта. Авторам произведений, которые ориентированы исключительно на местный рынок и не имеют реальных перспектив на других территориях, могут не понадобиться издатели с глобальным охватом. Авторам произведений, которые имеют более широкую географическую и культурную привлекательность, понадобятся издатели с физическим присутствием или способностью вывести произведение на другие рынки, или же агент, который будет продавать права на разные территории и языки. Литературные агенты по характеру своей деятельности ориентированы на глобальный охват и, как правило, работают со многими агентами-партнерами, с тем чтобы продавать произведения авторов издателям в разных частях света.

Хотя некоторые издатели могут настаивать на том, что им необходимо получить права в глобальном масштабе, авторам выгодно разделять права на различные территории. В англоязычных изданиях часто можно разделить права на различные регионы. Например:

- индийский или нигерийский автор может продать права на публикацию на своей территории местному издателю, а не в рамках предоставления прав издательству из Соединенных Штатов или Соединенного Королевства;
- права на французский язык в Канаде и в континентальной Европе или континентальной Африке могут быть проданы отдельно;

- права на издание на португальском языке могут продаваться отдельно в Анголе или Мозамбике, а не в Португалии или Бразилии, или же один издатель может контролировать все права на португальский язык и управлять экспортом соответствующих экземпляров произведения;
- права на испанский язык могут быть по-разному разделены между Испанией, США, Мексикой, Аргентиной и другими странами.

Диапазон вариантов может быть настолько же разнообразен, как и диапазон стран и потребителей.

При правильной постановке дела более диверсифицированный региональный подход может помочь обеспечить надежный и ориентированный на автора механизм публикации, маркетинга и рекламы произведения, а также увеличение числа территорий, где автор получает роялти по ставкам домашнего рынка, если такие продажи возможны. Локальные издания также могут быть более тщательно отредактированы для соответствующего рынка и приспособлены к его ценовым условиям местным издательством, чем издания, напечатанные в международном центре, когда экспортное издание продается по более высокой цене из-за расходов на печать и дистрибуцию. Публикация локального издания также может предоставить больше возможностей для продвижения и проведения мероприятий на домашнем рынке автора.

Даже если издательству предоставляются права WAL, все равно целесообразно пригласить агента, чтобы убедиться, что базовый договор позволяет авторам сохранить необходимые права или что применяются разумные условия разделения прав на суб права, а также для контроля за текущими продажами. В отсутствие агента авторские союзы часто могут проконсультировать по вопросам заключения договоров и распространения языковых, территориальных и дополнительных прав, которые целесообразно предоставить.

4.3.3 Срок действия договора: весь срок действия авторско-правовой охраны (FTOC) или соглашения, заключаемые на определенный период

Следует отметить, что срок действия договора не следует смешивать со сроком охраны ИС: договор может быть заключен только на 5 или 10 лет и не обязательно должен охватывать полный срок действия авторско-правовой охраны (FTOC) (срок жизни автора +50 или +70 лет, в зависимости от применимой правовой базы).

В принципе, каждая публикация имеет свой (и порой непредсказуемый) жизненный цикл: от момента написания и публикации до момента, когда спрос на нее прекращается или снижается настолько, что продолжать выпускать произведение уже не имеет смысла. На протяжении всего этого процесса могут выходить переиздания, новые издания и другие варианты произведения. Срок действия авторского права, в течение которого действуют исключительные права и произведение охраняется, обычно определяется национальным законодательством. Все договоры, но особенно договоры FTOC, если это допустимо по закону, должны включать параметры возврата, когда произведение больше не является доступным или не продается в достаточном количестве для того, чтобы оправдать продолжение договора с точки зрения справедливого вознаграждения автора.

В некоторых странах возврат прав регулируется законодательством, и в таких случаях стороны договора обязаны соблюдать закон.

Вместе с тем издатели и авторы (вне зависимости от того, действуют ли они через агентов или нет) могут с самого начала договориться об ограничении срока действия соглашения. Это может быть 5, 7, 10 лет или любой другой срок, на который они согласны по взаимной договоренности. Срочный договор, который может быть продлен в соответствии с согласованным процессом, определяется несколькими факторами. Среди них — ожидаемые объемы продаж, характер произведения и будущие планы автора. Однако, как и в случае с другими правами, некоторые издатели могут быть не заинтересованы в заключении срочных договоров, особенно в отношении произведений, имеющих долговременный потенциал, где они хотели бы окупать вложения в издание произведения в течение максимально длительного периода времени, допустимого с юридической точки зрения.

Срочные договоры чаще всего заключаются на рынках переводов, прав на аудиозаписи или для последующей продажи прав на издание в мягкой обложке. Они также распространены в отношении произведений на языке оригинала в небольших издательствах, где авторы могут не захотеть заключать срочный договор (там, где это допустимо) без гарантий публикации значительным тиражом. С другой стороны, издатели могут не захотеть вкладывать деньги, время и усилия в произведения, которые в долгосрочной перспективе не принесут им дохода. Таким образом, авторы могут обнаружить, что желание ограничить срок действия договора сужает круг доступных им хороших издателей. Как и всегда, ожидания автора и издателя должны быть согласованы к взаимному удовлетворению сторон, а условия, охватывающие возможные варианты, должны быть максимально четко изложены в договоре. Это включает возврат прав в зависимости от результатов для обеспечения дохода от ИС во всех договорах, включая договоры, заключаемые на условиях FTOC.

4.3.4 Определение первичных прав

Первичные права во всех форматах публикации обычно контролируются издателем, часто вместе с правами на электронную книгу; именно о них идет речь в контексте определения первичных прав. В большинстве стран мира издания в мягкой обложке (разного размера) традиционно являются основным форматом для чтения, а твердые обложки продаются в качестве специальных изданий в особых ситуациях для лидеров продаж. Однако на некоторых крупных рынках, таких как США, Соединенное Королевство, Германия и другие, принято сначала публиковать издание в твердой обложке, часто вместе с электронной книгой, а затем, спустя несколько месяцев или год (а иногда и больше), — издание в мягкой обложке. На некоторых рынках более крупная (иногда называемая форматом С) мягкая обложка для профильного рынка выпускается одновременно с твердым переплетом как более доступное экспортное издание, а более компактная (формат В или А) мягкая обложка выпускается позже.

Одновременное издание печатных и электронных книг все чаще становится нормой на многих крупных книжных рынках, и читатели, как правило, ожидают этого. Однако авторам следует быть осторожными и не предоставлять «улучшенные» или «усовершенствованные» электронные книги, содержащие дополнительные аудио- или визуальные материалы, без явного разрешения или дополнительного соглашения. Такая лицензия на цифровые улучшения может привести к коллизиям с условиями потенциальных сделок по продаже аудио- и киноматериалов. Несмотря на ранний энтузиазм по поводу возможностей усовершенствованных электронных книг и приложений, это не та область, в которой научились работать с прибылью даже очень крупные издательства.

Право на печать может включать право на выпуск изданий под заказ (POD). Технология POD заметно улучшилась и оказалась жизненно важной во время трудностей с дистрибуцией в период локдаунов, связанных с пандемией COVID-19. Вместе с тем авторы могут пожелать включить в договор клаузулу о том, что качество печати должно быть эквивалентно традиционным форматам в твердом переплете и мягкой обложке. Они также могут попросить предоставить им образец экземпляра такой книги, выпущенной под заказ или малым тиражом. Кроме того, следует предусмотреть, что права возвращаются к автору, если продажи произведений в печатном формате падают ниже установленного минимального количества в течение определенного фиксированного периода. В договоре можно оговорить, что POD, если он разрешен, не должен заменять первый полноценный тираж, с тем чтобы обеспечить достаточное количество экземпляров и размещение произведения в библиотеках или книжных магазинах.

Как уже отмечалось выше, права на аудиозаписи иногда включаются в договор о предоставлении прав основному печатному издателю. Но этот вопрос является предметом переговоров, и его решение может зависеть от издателя и его производственных и торговых возможностей. В прошлом издатели выпускали сокращенные аудиоиздания из-за высокой стоимости кассет и компакт-дисков физического формата. В последнее время оцифровка означает, что почти все аудиокниги теперь выпускаются без сокращений как для торговли, так и для библиотек. На некоторых крупных и более продвинутых рынках, где потребители активно используют аудиокниги, аудиоиздания могут выходить одновременно или почти одновременно с первичным изданием печатных и электронных книг. Поскольку производство аудиокниги отличается от других процессов, желательно иметь отдельную оговорку о правах на аудиокниги (см. также раздел 4.14.4).

4.3.5 Соглашение относительно недопустимости сокращений или изъятий

Для того чтобы защитить произведение автора, в договор следует включить четкое положение относительно того, что без согласия автора не будет выпущено ни одного сокращенного варианта произведения. За этим обычно следует оговорка, позволяющая издателю использовать ограниченное количество слов или определенную часть книги в рекламных и маркетинговых целях и предусматривающая, что любая такая выдержка будет содержать строку об авторском праве и полные идентифицирующие данные автора.

Резюме произведения — это иное выражение той же самой идеи, и в зависимости от юрисдикции оно обычно не охраняется. Однако авторское право на резюме, которое является существенным по объему и содержит значительные фрагменты дословного материала из оригинала, принадлежит автору. Если издатель намеревается опубликовать резюме, он должен оговорить это с автором. Этот вопрос также зависит от цели резюме:

- если издательство использует его для получения дополнительного дохода, необходимо получить согласие автора и договориться о соответствующем вознаграждении;
- если это делается в рекламных целях в четко установленных рамках, вознаграждение автору не начисляется, если только автор не предпринял каких-либо конкретных действий в рамках плана мероприятий по продвижению книги.

Лучше всего, даже если резюме предназначено для рекламного использования, проконсультироваться с автором и получить согласие на содержание резюме и его предполагаемое использование.

4.3.6 Последующие издания

В частности, в образовательных и академических изданиях часто возникает необходимость выпускать адаптированные или пересмотренные издания текста с целью продления срока службы произведения за счет соответствующих обновлений. Например, в случае с учебниками это может быть реакцией на изменения в учебной программе и требованиях к качеству образования. Новое издание может быть желательным, поскольку издательство выходит на другие сегменты рынка. В качестве примера можно привести учебные издания обычных книг или литературу, адаптированную для образовательных целей. В этих случаях некоторые договоры могут предусматривать согласие и участие автора в процессе, иногда с последующим авансом автору, в зависимости от первоначально достигнутого соглашения. Независимо от того, идет ли речь о дополнительном авансе или нет, авторы должны решить, хотят ли они участвовать в подготовке этих новых изданий, а издатели должны иметь возможность выпускать их эффективно и своевременно. Таким образом, этот пункт часто предусматривает проведение консультаций с автором и оговаривает, что такое разрешение не будет необоснованно задержано или отклонено. Такая клаузула часто предусматривает вклад и обязательства обеих сторон, включая требование к автору обновлять информацию в случае учебных, нехудожественных или академических книг. Автору должно быть предоставлено достаточно времени для обновления и предоставления необходимых материалов, и он должен получить соответствующее вознаграждение.

В некоторых случаях, если автор не в состоянии предоставить обновление, издательство может поручить это другому автору. Издатель может потребовать от оригинального автора разделить свои будущие гонорары с автором, предоставившим обновление, или вычесть гонорар такого автора из его будущих гонораров. Все эти положения должны быть отражены в данном пункте. Будущие издания призваны продлить и увеличить доходы автора и издателя, поэтому в отношениях обеих сторон должен присутствовать дух взаимной заинтересованности. Ожидания в отношении времени, затрачиваемого автором на доработку, должны быть разумными, наряду с рассмотрением вопроса о соответствующем вознаграждении. Издателям следует вовлекать авторов в процесс, запрашивать их согласие и достигать соответствующей договоренности.

В зависимости от объема дополнительного материала, внесенного заменяющим автором в новое издание, оригинальному автору, возможно, придется согласиться на то, чтобы гонорар заменяющего автора вычитался из его собственных будущих доходов. В ситуациях,

когда работа заменяющего автора является значительной по своему объему или заменяет работу оригинального автора, последнему, возможно, придется разделить свои гонорары с заменяющим автором. Вместе с тем оригинальный автор должен быть упомянут в последующих изданиях и получить компенсацию за свою оригинальную концепцию. Как указывалось ранее, в соответствующих случаях издатели должны убедиться, что договор позволяет им продолжать работу, когда некоторые из авторов больше не могут вносить свой вклад.

Договорное требование к авторам обновлять последующие издания не относится к художественной литературе и в меньшей степени — к нехудожественной литературе общего профиля. В подобных случаях, как правило, любой дополнительный материал, например новое введение, предполагает выплату нового гонорара по взаимной договоренности. Например, авторов могут попросить написать новые вступления к произведениям классической литературы. Обновление последующих изданий в основном касается образовательных и академических изданий, а также некоторых видов нехудожественной литературы по специальному контрактному соглашению.

4.4 Авторские гарантии и обязательства

Автор несет ответственность за работу, которую он предоставляет издателю. Он должен предоставить издателю гарантии того, что это его собственное оригинальное произведение, что оно не содержит клеветы в адрес других лиц и не нарушает авторского права или прав авторов на любое другое произведение. Автор гарантирует, что любые факты, выдаваемые за правду, действительно являются таковыми. Этот пункт требует, чтобы автор предоставил такие гарантии и возместил издателю любые судебные иски или расходы, которые могут возникнуть в результате нарушения автором этих гарантий. Условия страховых полисов некоторых издательств требуют включения в этот пункт формулировок, которые могут быть весьма обременительными для автора, и этот пункт необходимо тщательно изучить и понять его последствия. Если возможно, автор должен нести ответственность только за подтвержденные, а не просто за предполагаемые нарушения, хотя в некоторых случаях существуют ограничения на внесение изменений в соответствующие положения.

Важно, чтобы в дополнение к этому пункту издатель тщательно убедился в том, что материал не нарушает прав на уже опубликованные произведения, что он оригинал и не является клеветническим. Издатели могут использовать программное обеспечение для проверки оригинальности работ, но они всегда должны тщательно обсуждать работы с авторами и обращаться к юристам, если у них есть подозрения, что материал может содержать клеветнические высказывания.

Издатели и авторы также должны учитывать различия в законодательстве разных стран, в которых могут продаваться произведения; в подобных случаях может потребоваться более одного прочтения произведения юристами: по одному для каждой правовой системы соответствующей территории.

Благодаря развитию ИИ, больших языковых моделей (LLM) и автоматических генераторов текстов некоторые издатели теперь также стремятся получить договорные гарантии того, что текст был создан автором без помощи генератора текста. Они также могут требовать от авторов заверений в том, что они написали свое произведение в соответствии с национальными законами, применимыми к личному уровню авторства, — иными словами, что они написали его сами. Это имеет важные последствия для будущих требований о вознаграждении, в том числе — там, где это применимо, — в контексте коллективного управления правами.

В дополнение к этому разрабатываются новые формулировки договоров, в которых издатели берут обязательство перед авторами относительно ограничения использования ИИ в издательских процессах, а также относительно того, что любое такое использование будет осуществляться только в закрытых системах, наряду с гарантиями того, что издатель не допустит никакого «скрейпинга» текстов и данных, а также ненадлежащего использования произведений авторов, являющихся объектами авторско-правовой охраны. Наряду с юридическими проблемами, связанными с созданием LLM с использованием материалов, охраняемых авторским правом, потребуется некоторое время, чтобы формулировки положений, связанных с ИИ, были согласованы таким образом, чтобы удовлетворить соответствующие стороны.

4.5 Права, остающиеся за автором

Автор может договориться о том, чтобы не предоставлять издателю определенные права, а также о том, что существуют еще не определенные права, которые могут стать актуальными в будущем. Хотя в этом пункте могут быть указаны некоторые конкретно исключенные права, лучше всего просто четко указать, что права, которые не предоставлены в явном виде, сохраняются за автором. Кроме того, больше не принято предоставлять лицензию на слишком широкие «неизвестные виды использования», которые иногда оговаривались в прошлом. Также имеет смысл, отчасти в целях защиты инвестиций издателя, четко указать, что произведение автора не может быть использовано в целях интеллектуального анализа текстов и данных (ИАТД) для генеративного ИИ, в качестве гарантии на случай, если созданный автором текст, являющийся объектом авторско-правовой охраны, и содержащаяся в произведении ИС будут незаконно использованы в больших языковых моделях без согласия автора или выплаты ему вознаграждения.

4.6 Сдача готовой работы автором: объем текста, иллюстрации, фотографии, разрешения, оглавление

Если в преамбуле дается краткое описание работы, то в пункте о сдаче готовой работы более подробно описываются объем и масштабы работы, включая требуемое количество (стандартных) страниц или слов в рукописи. В этом пункте также указываются дополнительные материалы, которые необходимо предоставить, включая текст, разрешения на включение авторских материалов других авторов, иллюстрации и оглавление, если требуется. Вся эта информация является существенным подспорьем для планирования и составления бюджета издательства. В некоторых случаях во время переговоров следует договориться о том, возьмет ли издатель на себя полностью или частично расходы на иллюстрации, карты или индексацию рукописи, или о том, как эти расходы будут распределяться. Обычно авторы подают заявки, оплачивают и подтверждают разрешения на публикацию текста, но и в этом случае все зависит от текста, издателя и автора. В качестве примера можно привести литературную биографию, где многие цитаты могут быть согласованы с правообладателем, которым часто являются распорядители литературного наследия. Если требуется прочтение текста юристами, в этом пункте должны быть указаны детали оплаты. Часто эта сумма делится пополам между издателем и автором.

Важнейшим элементом этого пункта является дата сдачи работы, которая должна быть реально достижимой и взаимно согласованной. В зависимости от целевого рынка пропуск автором срока сдачи может привести к задержке публикации произведения, что чревато серьезными последствиями. Это может быть особенно актуально, если книга является частью рекламной программы или кампании в розничной торговле или же требуется для представления в органы образования, как в случае с учебниками. Издатель и автор должны согласовать все эти элементы, а автор должен обеспечить своевременную сдачу требуемой рукописи в соответствии с согласованными спецификациями. Со своей стороны, издатель должен своевременно ответить на рукопись редакционными замечаниями. Пункт о сдаче работы является особенно деликатным, поскольку ситуации, связанные с задержкой сдачи, могут быть самыми разными: если, например, автор решил вообще не сдавать работу, справедливо ожидать, что он вернет издателю аванс. Однако ситуация может зависеть и от степени нарушения своих обязательств автором, который может оказаться не в состоянии выполнить работу в срок, если, например, от издателя поступает несвоевременная или неполная обратная связь.

Данная клаузула также обязывает автора сохранять копии переданных материалов в физическом или электронном формате. Это важно как для автора, так и для издательства на случай утери или повреждения материалов.

Если автор не предоставляет материалы в формате, указанном в соглашении, например в оговоренном электронном формате или с необходимой индексацией, издатель, исходя из сложившейся ситуации, может приступить к преобразованию или индексации текста. Клаузула может предусматривать вычет стоимости такой работы из будущего вознаграждения автора, а не выставление автору конкретного счета авансом. Вместе с тем издатель должен дать автору справедливую и разумную возможность предоставить эти материалы, прежде чем привлекать каких-либо внешних подрядчиков.

4.7 Приемка работы издателем или отказ от публикации

Подобно тому, как автор обязуется сдать готовую книгу к определенному сроку, издательство также обязуется установить конкретный срок, в течение которого книга будет опубликована (см. раздел 4.9.1). Такой срок может быть привязан либо к сезонной программе и году, либо к определенному количеству месяцев после сдачи и приемки рукописи; оплата за публикацию обычно привязана к этому периоду.

Вместе с тем издательство может оказаться не в состоянии опубликовать книгу или отказаться от публикации, если автор не выполнил условия договора или без веских причин пропустил оговоренный срок, особенно если речь идет о книгах, требующих особого внимания к срокам или связанных с конкретными событиями. В таком случае автор должен иметь возможность обратиться к другим издательствам (или заняться самостоятельным изданием книги). В зависимости от условий договора некоторые издательства могут потребовать от автора полностью или частично вернуть авансовые платежи, полученные им до сих пор, однако если публикация не вызвана нарушением со стороны автора, требования о возврате денег не должно быть, даже если автор решит опубликовать книгу в другом месте. Некоторые клаузулы такого рода могут быть очень обширными; в них подробно описывается, как определить, что рукопись не обеспечивает выполнение требований, не соответствует стандарту или не подлежит публикации, и на ком лежит ответственность за тот факт, что она не была опубликована.

Обе стороны должны позаботиться о том, чтобы обеспечить себе достаточные гарантии и средства защиты, если на этапе сдачи-приемки что-то пойдет не так. Обе стороны уже вложили в проект время, усилия и деньги и могут многое потерять в случае непоставки или необеспечения публикации.

4.8 Редактирование, авторская правка и корректура

Одна из основных обязанностей издателя — отредактировать произведение, предлагая изменения и внося исправления в текст, представленный автором. Издатель должен непременно проконсультироваться с автором, который обязан предоставить ответ на правку и техническое редактирование, а затем прочитать, проверить и исправить гранки в установленный срок. Если автор не исправит гранки в указанный срок, издатель может считать, что изменения одобрены для печати, и продолжить работу только с помощью штатного или внештатного корректора. Этот пункт гарантирует, что между автором и издательством не возникнет недопонимания по поводу окончательной готовности материала к печати и что издательский процесс не будет задерживаться из-за промедлений со стороны автора.

Данная клаузула может также ограничивать количество изменений, которые автору разрешено вносить в гранки, предусматривая, что, если эти изменения превышают определенную оговоренную долю текста, издатель имеет право вычесть соответствующие расходы из будущих доходов автора от авторского гонорара. Хотя автору необходимо и желательно вносить исправления в гранки, легкомысленные или повторяющиеся исправления могут задержать публикацию. Этот пункт призван сократить количество времени, затрачиваемого на работу над произведением на стадии гранок, и связанные с этим расходы. В случае возникновения редакционных споров хорошие отношения, основанные на взаимном интересе и уважении, могут способствовать эффективному решению вопросов, выходящих за рамки деталей, регламентируемых договором.

4.9 Публикация: сроки, формат, оформление и продвижение

Данный пункт устанавливает ответственность и обязательства сторон в отношении указанных ниже аспектов. Это делается для того, чтобы обеспечить понимание сторонами их ответственности и обязательств и предотвратить будущие разногласия по данным вопросам.

4.9.1 Сроки публикации

Соглашение обязывает издателя опубликовать книгу в течение определенного срока, отсчет которого обычно ведется либо с момента подписания договора, либо с момента сдачи готового текста, как это предусмотрено в договоре. Издатель также обязуется опубликовать произведение в других форматах по графику, привязанному к срокам первоначальной публикации. Кроме того, договор прекращает свое действие, если издательство не выпустит книгу в установленный срок. Это положение призвано защитить автора от задержек со стороны издательства. Такие задержки могут быть губительны для автора во многих отношениях, включая потенциальный репутационный ущерб и упущененный доход. Автору следует настаивать на этом пункте, с тем чтобы иметь возможность получить должное вознаграждение и своевременно воспользоваться другими возможностями, если издатель не сможет обеспечить публикацию.

4.9.2 Формат: твердый переплет, мягкая обложка, электронная книга, аудио

Данная клаузула оговаривает планируемые форматы публикации и призвана предотвратить любые споры или разочарования на момент публикации. Издатель может настаивать на праве определять формат, поскольку именно он отвечает за продвижение, упаковку, распространение и продажу книги. Однако это должно соответствовать предоставленным правам. Если издательству также были предоставлены права на аудиозапись, будь то для собственного производства или лицензирования, в данном пункте следует упомянуть и об этом формате. Сюда следует включить пункт о возврате прав, если издание в аудиоформате не будет запланировано своевременно, с тем чтобы опубликовать его одновременно с печатным изданием (или в сроки, близкие к печатному изданию), как это обычно бывает, когда издатель приобретает права на аудио в рамках своей сделки.

4.9.3 Название, обложка, описание: консультации и утверждение

Оформление и презентация книги определяются издателем в рамках его ответственности за маркетинг и продажу произведения, хотя издатели и должны консультироваться с автором и получать от него согласие. Формулировки здесь могут предусматривать разрешение на одни аспекты, такие как название, и разрешение или консультацию по другим, таким как дизайн обложки и каталожные копии. Сотрудничество между автором и издателем имеет решающее значение для того, чтобы публикация прошла успешно. Издатели обеспечивают утверждение обложки их отделом маркетинга, а также часто нуждаются в одобрении крупных розничных продавцов на конкурентных рынках книжной торговли. Хотя издатель сохраняет за собой конечную ответственность за эти элементы, авторы могут внести огромный вклад в эффективную рекламу и маркетинг. Авторы будут более активно поддерживать усилия по продвижению произведения, если их устраивают все аспекты презентации, включая такие важные детали, как название и обложка книги. В странах, где действует законодательство о правах авторов, сотрудничество и согласование таких деталей с автором необходимы, поскольку любые негативные последствия для автора могут означать нарушение его личных неимущественных прав.

4.9.4 Реклама автора, утвержденная биография и фотографии

Авторам необходимо предоставлять биографические данные для создания рекламных материалов, пресс-релизов, каталогов, веб-сайтов и суперобложки, а также для передачи данных в розничную торговлю. Этот пункт требует от автора согласия на использование его имени, согласованных биографических данных и утвержденного изображения в рекламе книги. В принципе, за авторские фотографии обычно отвечает издатель, так как необходимо не только производство, но и (за вознаграждение) передача прав на использование изображения, авторское право на которое принадлежат фотографу. Однако иногда авторы изготавливают авторские фотографии за свой счет и приобретают соответствующие права, с тем чтобы сохранить контроль. В этом случае необходимы договорные соглашения между фотографом, автором и издателем в отношении прав на использование, территорий и ограничений.

4.9.5 Маркетинговые материалы и предлагаемая розничная цена

43

Издательство отвечает за продвижение и продажу произведения и поэтому сохраняет за собой право устанавливать цену на книгу и договариваться о скидках с розничными и оптовыми торговцами. Оно также несет ответственность за все соответствующие метаданные и за создание маркетинговых инструментов, таких как реклама, материалы для выкладки в местах продаж и дополнительные визуальные материалы, используемые на платформах электронной торговли и в социальных сетях. Автор должен быть проинформирован о розничной цене и, при необходимости, об уровне скидок. Наиболее эффективной практикой является ознакомление автора с маркетинговыми материалами и привлечение его к разработке таких материалов.

4.10 Возврат рукописи и других материалов, принадлежащих автору

Рукопись и другие материалы, такие как фотографии и иллюстрации, предоставленные автором, остаются его собственностью, и в этом пункте указывается, что произойдет с материалами после публикации. В некоторых случаях издательство распоряжается материалами, а в других автор может настаивать на их возвращении; это должно быть согласовано до начала издательского процесса. Издательство может включить в договор пункт о том, что оно не несет ответственности в случае утери материалов, а некоторые издательства могут настаивать на том, чтобы почтовые и страховые расходы по возвращению материалов взял на себя автор. Авторам рекомендуется сохранять копии всех своих материалов, которые они передают издателям, как в печатном, так и в цифровом виде.

4.11 Уведомление об авторско-правовой охране

Каждый договор на издание книги должен предусматривать формат уведомления об авторско-правовой охране, включающего имя автора и год первой публикации. Существуют различные формулировки уведомления об авторско-правовой охране для наследников и для авторов, которые используют зарегистрированные компании или пишут под псевдонимами. Законодательство об авторском праве также отличается в разных странах, поэтому важно знать и соблюдать конкретные и применимые к данной ситуации национальные законы.

В книгах, написанных в соавторстве, равно как и в переведенных и иллюстрированных книгах, должны также быть упомянуты авторские права соавторов, переводчиков и иллюстраторов. В антологии должно быть отдельное уведомление об авторском праве редактора — как в отношении вступления, если оно написано редактором, так и в отношении компоновки материала; при этом авторское право на отдельные рассказы, стихотворения или эссе должны быть указаны для авторов. Иногда на странице с указанием правообладателей приводится краткое уведомление о правах лиц, имеющих отношение к написанию книги, а более подробная информация приводится в конце антологии.

4.12 Личные неимущественные права и внесение изменений в произведение

Личные неимущественные права — это права авторов, связанные с авторско-правовой охраной и касающиеся связи между авторами и их произведениями:

- право автора на упоминание в качестве создателя произведения (право на указание имени автора, иногда называемое «правом создателя»); и
- право автора контролировать или предотвращать «пренебрежительное отношение к произведению», то есть изменения произведения, которые могут нанести вред или ущерб его репутации («право на целостность»).

Это означает, что экземпляры произведений автора в любом формате должны всегда содержать выбранное им имя (будь то настоящее имя автора, псевдоним или решение оставаться неизвестным) на видном месте (на обложке). Произведение и его формулировки также не могут быть изменены без согласия автора или таким образом, с которым он не хотел бы ассоциироваться. Хотя личные неимущественные права часто не заявляются, издатели должны

уважать такие права авторов, поскольку это сохраняет целостность произведения и способствует уважительным и хорошим отношениям между издателями и авторами.

С этим связано личное неимущественное право на ложное присвоение авторства (важный вопрос, например, для книг, созданных с помощью искусственного интеллекта): право на то, чтобы произведение не было ошибочно приписано вам. Это может повлечь за собой репутационный ущерб, в частности, когда публикуется новое издание произведения, коренным образом меняющее оригинал и не одобренное автором. Личные неимущественные права также распространяются на переводчиков оригинального произведения. Дополнительным правом (в наши дни оно также закреплено в более строгих законах о защите частной жизни во многих странах) является право на неприкосновенность частной жизни, а именно право на то, чтобы фотографии или фильмы, заказанные для частного использования, не были опубликованы.

Вышеперечисленные права являются автоматическими, за исключением права на присвоение авторства, которое в некоторых странах должно быть специально заявлено автором, поэтому в некоторых юрисдикциях этот пункт рекомендуется включать в договоры. Например, в определенных юрисдикциях заявление об утверждении автором своих личных неимущественных прав должно быть помещено вместе с уведомлением об авторско-правовой охране на соответствующей странице публикуемой книги.

Личные неимущественные права являются бессрочными. Вместе с тем согласно южноафриканскому законодательству об авторском праве личные неимущественные права не обязательно подтверждать, и соответствующий пункт не требуется включать в договор, если книга публикуется только в Южной Африке.

После смерти автора его личные неимущественные права переходят к его наследникам или же к лицу, которому было передано авторское право. При жизни автора личные неимущественные права не могут быть проданы или переданы другой стороне, как экономические права, но могут (в некоторых, но не во всех юрисдикциях) быть отменены автором, если, например, лицензия требует внесения значительных изменений в текст. Вот несколько примеров ситуаций, когда от личных неимущественных прав можно отказаться:

- фактический автор, работающий по найму, может отказаться от права быть указанным в качестве автора написанного им текста;
- если речь идет об отрывках или сериализации в журналах или газетах, а также если автор лицензирует театральную, музыкальную или киноверсию своего произведения, продюсеры должны будут потребовать отказа от личных неимущественных прав. Это связано с тем, что при разработке сценария и создании произведения неизбежны изменения, которые не могут быть одобрены автором в индивидуальном порядке;
- отказ от личных неимущественных прав может иметь место в тех случаях, когда покупатель стремится получить переуступку авторского права, а не лицензию.

Следует отметить, что в законодательстве о правах авторов — например, во Франции — автор всегда может передумать и потребовать включить свое имя в публикацию на более позднем этапе.

Личные неимущественные права защищаются законами многих стран несколько по-разному. В Соединенных Штатах только Закон о правах визуальных художников 1990 года предоставляет ограниченную охрану личных неимущественных прав создателям произведений визуального искусства при определенных условиях. В большинстве стран, включая Францию, все авторы являются обладателями личных неимущественных прав.

4.13 Авансовые выплаты

Авторам необходим финансовый аванс за использование их произведений, поскольку, прежде чем получить долю дохода от продаж книги, необходимо вложить значительные личные средства в ее создание. Во многих случаях до подписания соглашения с издательством авторы уже сделали большой вклад в проведение исследований и написание книги. Расчет соответствующего авансового платежа автору зависит от того, как издатель оценивает свои перспективы вернуть вложенные деньги за счет будущих продаж произведения. Авторские отчисления и любые

другие платежи, которые будут причитаться автору в будущем от дополнительных прав, будут засчитываться в счет гарантированного аванса, пока не будет выплачен полный размер аванса. Затем в течение определенного периода времени будут выплачиваться дальнейшие причитающиеся платежи, как указано в той части договора, которая касается расчетов.

Аванс и его размеры свидетельствуют о доверии издателя к произведению и его приверженности ему, а также зависят от жанра, актуальности, репутации автора и наличия конкуренции за его произведение. Выплата авансов должна быть стандартной практикой, но в случае с некоторыми жанрами, которые могут быть более рискованными с точки зрения доходов, особенно в краткосрочной и среднесрочной перспективе, имеются некоторые особенности. Особняком также стоят случаи, когда на первом этапе произведение публикуется в цифровом формате; в этом случае договор может не предусматривать выплату аванса, но при этом процент роялти будет выше. Обычная практика на менее развитых рынках сильно варьируется в зависимости от жанра, репутации автора и размера издательства. Издатель может настаивать на том, чтобы возложить весь риск на автора, не выплачивая аванс. Во всех случаях ключевое значение имеет фактический долгосрочный доход в виде доли от роялти. В некоторых странах, например во Франции, авансовые платежи являются обязательными, если издатель не раскрывает в договоре количество экземпляров первого тиража.

В соглашении между автором и издательством положения об авансовых платежах могут отличаться друг от друга. В некоторых форматах авансовых платежей, особенно при заключении небольших сделок или при заключении договоров на дополнительный язык или перевод, вся сумма может быть выплачена при подписании. Также распространены платежи по схеме «половина при подписании и половина при сдаче работы», хотя в ходе переговоров могут быть достигнуты и альтернативные договоренности. Другой вариант — оплата в три приема, создающая финансовые стимулы для сторон к выполнению договоренностей в срок, а именно:

- при подписании обеими сторонами: издательство требует от автора взять на себя обязательства по проекту, подписав договор, и после начала выполнения обязательств автор должен получить хотя бы первую часть оплаты;
- при сдаче работы следующий распространенный этап — сдача работы в соответствии со спецификацией издательства, определенной в договоре. Это является стимулом для автора завершить и сдать произведение в приемлемом виде и в срок;
- в момент публикации или в течение определенного периода (например, 12 месяцев) с момента подписания (если книга уже сдана) или сдачи (если на момент подписания договора книга еще пишется). Хорошая формулировка может предусматривать, что аванс выплачивается после публикации, когда издательство начнет получать доход от книги, или через год после подписания договора, в зависимости от того, что наступит раньше. Это необходимо для того, чтобы защитить автора от медленной или несвоевременной выплаты из-за задержки публикации со стороны издательства. Для этого в договоре должна быть указана предполагаемая дата публикации, о чем уже говорилось ранее;
- возможны дополнительные бонусные авансовые платежи, если книга достигает определенного статуса бестселлера, исходя из таких параметров, как позиция в официальном рейтинге или же количество проданных экземпляров за установленный период. Поэтому такие бонусы рассчитываются в определенный момент времени после публикации, когда накопятся соответствующие данные. Автор книги, по которой снят фильм или телесериал, может получить премию за трансляцию или показ, когда она попадет в кинотеатры или на телэкраны. Однако, как правило, этот пункт ограничивает условия получения бонуса трансляцией, связанной с определенным списком основных каналов или ключевых стриминговых платформ;

Многие издатели, исходя из своих собственных финансовых интересов, стремятся максимально разнести авансовые платежи по времени, в то время как авторы выступают за более быстрые выплаты за свои произведения. На тех рынках, которым присуще широкое разнообразие форматов, некоторые издатели настаивают на четырех платежах, включая выплаты при подписании договора, при сдаче работы, в момент первой публикации (часто в твердой или мягкой обложке для профильного рынка), а также (с максимальной отсрочкой последнего платежа по времени) в момент выхода всего спектра вариантов книги в мягкой обложке. Все эти вопросы решаются в рамках индивидуальных переговоров и индивидуальных договоренностей, из которых всегда могут быть сделаны исключения.

4.13.1 Договоры на публикацию нескольких книг: вопрос о единых или раздельных финансовых условиях

Если договор заключен на несколько книг, особенно связанных между собой или составляющих серию, издатель может захотеть распределить свои риски, попросив вести единый учет с распределением суммы аванса по нескольким книгам. С другой стороны, авторы и их агенты будут стремиться к тому, чтобы успех вознаграждался за каждую книгу в отдельности и чтобы любые роялти, полученные сверх аванса за первую книгу, были выплачены скорее раньше, нежели позже. Как и в ситуациях, описанных выше, этот вопрос должен решаться в рамках индивидуальных переговоров. Единый учет менее выгоден для авторов и запрещен в некоторых странах, например во Франции, если только не применяется по просьбе автора.

4.14 Роялти

Хотя положения о роялти относятся к собственным публикациям издательства, продаваемым как на местном «домашнем» рынке, так и на экспортных территориях, в некоторых случаях издатель может рассмотреть возможность лицензирования тех или иных форматов другим сторонам. Эти варианты рассматриваются в разделе «Производные права» ([см. раздел 4.15](#)). Всегда существует набор стратегических альтернатив и взаимодействие между прямыми продажами материалов, произведенных издательством, и производными правами, переданными по лицензии другим лицам. В принципе, до предоставления любой лицензии автор должен быть проинформирован об этом и дать на это свое письменное согласие.

В одном и том же договоре права на аудио могут быть включены как в раздел роялти, так и в раздел производных прав, с тем чтобы охватить обе имеющиеся возможности с учетом того, решит ли издатель выпускать собственное издание или лицензировать его. В результате информация в данном разделе («Роялти») и в разделе «Производные права» будет несколько пересекаться.

Порядок охраны звуковых записей (аудиозаписей) различается в зависимости от юрисдикции; в некоторых юрисдикциях они рассматриваются как отдельное авторское произведение.

В некоторых случаях для того или иного формата или издания может быть предложена фиксированная ставка роялти, но часто встречаются и растущие роялти, также известные как ступенчатые, поэтапные или увеличивающиеся роялти. Они увеличиваются на установленный процент после достижения определенного количества продаж. Все эти уровни могут быть предметом переговоров для разных авторов и проектов и могут отличаться в зависимости от формата. В Европе, согласно последним директивам, фиксированные ставки или единовременные выплаты являются исключением, поскольку они противоречат принципу пропорционального и соответствующего вознаграждения.

Также важно понимать, на чем основан процент роялти. Это может сильно повлиять на реальный доход, поэтому важно четко понимать цифры и возможные суммы, которые предлагаются или принимаются.

- Ставка роялти может быть основана на опубликованной цене (или «рекомендованной розничной цене»), которую устанавливает издатель. Кроме того, в некоторых странах она может быть обеспечена системой фиксированных цен на книги. При необходимости эта фиксированная цена иногда указывается на физическом экземпляре книги.
- В качестве альтернативы роялти может основываться на чистой выручке (или «полученной цене»), то есть на фактической сумме, полученной издателем после скидок розничным торговцам.
- В рамках одного и того же договора одни роялти могут рассчитываться по опубликованной цене, а другие — по чистой выручке. Роялти за электронную книгу, например, часто рассчитываются по чистой выручке из-за растущих скидок и условий онлайн-рынка, а также из-за вариативности ценообразования.

Для всех печатных форматов, упомянутых в следующих разделах, вероятны вариации основных роялти на «домашнем рынке» (связанных с исключительной территорией, о чем говорится в разделе 4.3 «Предоставление прав»). Эти вариации включают более низкий уровень роялти за экземпляры, экспортируемые за пределы домашнего рынка, и заранее согласованные

корректировки стандартной ставки роялти. Это позволяет издателю выплачивать автору менее значительное вознаграждение, когда он продает экземпляры с более высокими уровнями скидок, обычно применяемыми к большим количествам заказов (в странах, где нет фиксированных цен на книги). В регионах, где нет системы фиксированных цен на книги, эти оговорки стали более заметными и активно обсуждаемыми по мере роста могущества крупных розничных сетей, супермаркетов и интернет-магазинов, сопровождаемого все более настойчивыми требованиями глубоких скидок. Некоторые договоры в этих регионах могут предусматривать пункт о «специальных продажах» для продаж вне обычных розничных каналов с одобрения автора, хотя на них также может распространяться пункт о «значительных скидках». Помимо заказов со скидками от крупных розничных сетей, примерами таких продаж с большими скидками или специальных продаж могут быть:

- специализированные почтовые каталоги или некнижные розничные сети, пополняющие свой ассортимент книгами; или
- отель или корпоративный бизнес, размещающий большой разовый заказ на соответствующую книгу для специальной акции, подарочной кампании или конференции.

На некоторых рынках и в условиях особых юридических режимов можно добиться очень высоких объемов продаж, когда книга включается в школьную или университетскую экзаменационную программу. В странах с высокой численностью населения тиражи будут огромными, хотя цена за экземпляр и авторское вознаграждение могут быть низкими. В случае, если книга будет продаваться именно таким образом, целесообразно с самого начала оговорить в договоре особые условия на тот случай, если книга станет частью учебной программы. В противном случае будут действовать обычные условия для ситуаций со значительными скидками. В некоторых случаях, когда размеры роялти не могут быть согласованы заранее, можно указать в договоре «по взаимному согласию» (TBMA), с тем чтобы в будущем можно было провести переговоры относительно особых обстоятельств в момент их возникновения.

4.14.1 Книга в твердом переплете

Твердый переплет или твердая обложка, также известная как тканевый или футлярный переплет, изготавливается из плотного картона, обтянутого тканью, обычно с дополнительной бумажной суперобложкой. Твердые переплеты дороже в производстве и ориентированы на более обеспеченный рынок. Они реже выпускаются на рынках стран с развивающейся экономикой из-за более высоких затрат на производство и распространение, низкой доступности и, в некоторых случаях, влияния налогов на книги. Некоторые издательства могут публиковать первоначальное издание в мягкой обложке для своих рынков и выпускать твердый переплет только для очень популярных авторов, для библиотек или в качестве специального издания. Специальные издания могут предназначаться, например, для коллекционеров, определенной розничной сети или к юбилею.

Роялти автору книги в твердом переплете, заключившему договор на продажу произведения на профильном рынке, часто выше, чем роялти на книги в мягкой обложке или на массовом рынке, хотя предполагается, что будет продано меньше экземпляров более дорогого издания.

4.14.2 Издания в мягкой обложке: профильный и массовый рынки

Бумажные, карманные или мягкие обложки менее затратны в производстве, чем твердые, и поэтому предлагают читателю более дешевый вариант. Существуют различные размеры мягкой обложки, и на разных рынках используется разная терминология. Во многих странах, особенно в небольших издательствах, предпочтение отдается первому изданию в мягкой обложке большего формата (или формата С), часто с клапанами (в более дорогих вариантах). Формат мягкой обложки для профильного рынка обычно предпочитается в качестве первого формата в Австралии и Новой Зеландии, Индии, Южной Африке, Нигерии, Кении, Египте и других африканских странах, а также на экономически развивающихся рынках. Роялти за первый формат в мягкой обложке могут быть ближе к роялти за твердый переплет, хотя издатели ожидают, что мягкая обложка будет продаваться в большем количестве.

Роялти за малый формат, второе издание или издание для массового рынка обычно начинаются с более низкого процента, чем за твердый переплет или мягкую обложку для профильного рынка, но это формат с самым длительным сроком пребывания на рынке, охватывающий наибольшее

количество читателей. Иногда роялти за издание в мягкой обложке на профильном и на массовом рынке одинаковы, или же издания для массового рынка не выпускаются. Все эти факторы зависят от спроса со стороны читателей и розничных магазинов, возможностей издательства и статуса автора, а также могут определять рост вознаграждения автора в зависимости от результатов переговоров.

Продажа прав на выпуск книг в мягкой обложке специализированным издательствам была нормой, когда некоторые издательства-изготовители выпускали только твердые обложки. Сегодня издательства работают более «вертикально» с точки зрения форматов, то есть одно и то же издательство начинает с твердой обложки, а через определенный период — несколько месяцев или лет — выпускает мягкую обложку. Вместе с тем в некоторых случаях сделки по продаже прав на мягкую обложку все еще заключаются между двумя издательствами. Подробнее об этом говорится ниже в разделе «Производные права» (см. раздел 4.15).

4.14.3 Электронные книги

Международные рынки электронных книг сильно отличаются друг от друга. На развитых рынках печатная и электронная публикация почти всегда осуществляется одновременно, и в этих случаях права на электронную книгу обычно являются частью основных первичных прав, предоставляемых издателю. Электронная книга обычно имеет идентичный формат с печатной книгой, в отличие от потенциально расширенной или сокращенной цифровой версии, которая должна быть предметом отдельного соглашения. В ситуациях, когда издатель не имеет возможности выпустить электронную книгу, он может передать лицензию на ее выпуск специалисту по электронным книгам на своей территории. Если права на электронную книгу рассматриваются отдельно от прав на печать, автор и издатель должны договориться о сублицензировании, как и в случае с другими правами на третьих лиц, например агрегаторов электронных книг, и необходимо письменное согласие автора на заключение соглашения. Издание электронных книг требует от издателя навыков как производства, так и текущего управления метаданными.

Роялти за электронную книгу в течение нескольких лет основываются на чистой выручке, но в гораздо более высоком процентном соотношении, чем процент за печатные издания, основанный на опубликованной цене (с возможностью увеличения вознаграждения по итогам переговоров). Учитывая быстро меняющуюся природу цифрового мира, в изданиях для профильного рынка часто встречается оговорка о пересмотре размера роялти за электронную книгу через определенный период, например через два года.

На некоторых рынках авторы также часто решают, может ли их электронная книга быть включена в программы потокового вещания или подписки, а также может ли издательство лицензировать ее для предоставления в электронном виде на платформах публичных библиотек.

Также становится все более важным спрашивать автора, хочет ли он/она отказаться от использования своего произведения для целей интеллектуального анализа текста и данных (ИАТД). Таким образом, издатель может быть уверен в защите своих инвестиций, сохраняя возможность сублицензирования прав на ИАТД, если это позволяет закон и автор.

4.14.4 Аудиокниги

Если издатель получил права на непосредственное производство аудиокниг, в договоре будет указан размер роялти за аудиокниги. Как и роялти за электронные книги, роялти за цифровые аудиокниги основываются на чистой выручке, с более высоким процентом роялти, чем за продажу физических копий. Коммерческое аудио сейчас почти полностью сосредоточено на полных, несокращенных записях для цифрового скачивания или потокового воспроизведения, которые можно прослушивать на телефонах, компьютерах и других устройствах. Стоимость производства компакт-дисков с несокращенными аудиозаписями высока, вследствие чего в некоторых странах библиотеки являются основным местом продажи физических аудиокниг. Как и в случае с электронными книгами, может быть предусмотрена клаузула о пересмотре вознаграждения автора на более позднем этапе.

Если сделки заключаются напрямую со специализированными издательствами аудиокниг, в их основе обычно лежат срочные лицензии с возможностью продления по взаимному

согласию в конце срока. Такие договоры на аудиокниги также ограничиваются определенными территориями, поэтому необходимо позаботиться о том, чтобы избежать возможного столкновения при лицензировании нескольких договоров на одном языке, но на разных территориях.

Каким бы образом ни производились и ни продавались права на аудиозаписи, сокращенные или не сокращенные, лицензия должна быть ограничена записью, не являющейся инсценировкой (часто одноголосой, хотя допускается и многоголосая, если она не является инсценировкой), с тем чтобы не возникла коллизия со сделками по продаже прав на радиоинсценировки и кинофильмы. Автор должен иметь право одобрения или значимых консультаций по выбору дикторов. Если автор озвучивает аудиозапись, это должно быть предметом отдельного гонорара за исполнение. Если издатель приобретает права на аудио, он должен взять на себя обязательство опубликовать аудиокнигу одновременно с печатным изданием или вскоре после его выпуска; при этом может быть предусмотрено положение о возврате прав, если это не будет сделано. Если права на аудио приобретает отдельное издательство, автор и его агент должны позаботиться о том, чтобы аудиокнига не могла быть выпущена раньше, чем печатное издание.

Права на аудиозаписи становятся все более конкурентной территорией, поскольку цифровые технологии снижают стоимость аудиопродукции для потребителя. Благодаря этому полные, несокращенные аудиозаписи стали более распространенным форматом, особенно в книжной торговле, причем управлять этими правами желаю как авторы, пользующиеся услугами агентов, так и издатели. Широко распространены опасения по поводу моделей потокового вещания и подписки и того, получает ли автор, как и в музыкальной индустрии, справедливое вознаграждение в рамках этих моделей. Как и в случае с любыми стремительными изменениями на рынке, издатель должен постараться объяснить автору как можно больше и получить согласие на предложение его произведения на таких платформах. В условиях динамично развивающегося и растущего рынка дебаты по этому вопросу будут продолжаться. Такие технологические разработки, как синтез речи по тексту с использованием ИИ, также вызывают серьезную озабоченность как у авторов, так и у исполнителей озвучивания. В подобных ситуациях автор, возможно, захочет настаивать на человеческих голосах, с тем чтобы сохранить целостность и аутентичность своей работы.

Как и в случае с электронными книгами, на некоторых рынках авторы могут иметь право одобрить включение своих произведений в цифровые аудиозаписи в публичных библиотеках, а также в программы подписки и потокового вещания.

4.14.5 Вознаграждение или роялти переводчиков

Если произведение переведено с другого языка, переводчик, как правило, получает гонорар в расчете за одно слово или печатную страницу. Иногда в дополнение к гонорару переводчик может получать процентные отчисления, хотя это будет гораздо меньшая доля, чем отчисления автору (и часто только после продажи минимального количества экземпляров). Это должно быть указано в отдельном договоре с переводчиком, но при этом должно быть упомянуто и в авторском договоре, с тем чтобы обеспечить ясно выраженное согласие автора. Хотя это не идеальный вариант и считается менее справедливым по отношению к автору, иногда автор получает меньший гонорар, чем в том случае, если бы его произведение было написано на языке перевода, с тем чтобы учесть гонорар переводчика. В этом случае автор фактически платит переводчику, отказываясь от части роялти. В других случаях авторское вознаграждение переводчика может быть дополнительным к вознаграждению автора, но это уже вопрос индивидуальных переговоров между издателем, агентом, автором и переводчиком. Издателю или переводчику, возможно, стоит поискать гранты на перевод, которые покрывают, например, расходы на печать, с тем чтобы избежать покрытия расходов на перевод за счет авторского гонорара.

Разработка соответствующих формулировок договоров для решения проблем машинного перевода приобретает все более важное значение. Для того чтобы сохранить целостность своей работы, авторы могут настаивать на формулировке, гарантирующей, что их работа не будет переведена с помощью ИИ. Переводчики также должны гарантировать, что их перевод не был выполнен с помощью ИИ, что превратило бы их в «редакторов результатов перевода, выполненного ИИ».

4.14.6 Бесплатные, или рекламные, экземпляры

Издатели могут раздавать бесплатные экземпляры в качестве образцов для рецензирования и рекламных акций, а также для юридически обязательного депонирования, если это требуется по закону (например, в национальное хранилище или государственную библиотеку). Роялти за такие экземпляры не выплачиваются, поскольку издатель не получает дохода. И автор, и издатель могут получить выгоду от дополнительных или более высоких продаж в результате рекламной деятельности и распространения информации из рук в руки, однако количество таких бесплатных экземпляров не должно быть чрезмерным, чтобы не сократить доходы автора. Поэтому в договоре часто оговаривается ограничение на количество таких бесплатных экземпляров. Издательство должно обеспечивать транспарентность в отношении количества выданных бесплатных экземпляров в ведомости об отчислениях, причитающихся автору.

4.15 Производные права

Производные права, также называемые вторичными правами, субправами или сублицензиями, — это этап, выходящий за рамки первичных или основных прав, хотя в некоторых случаях они могут частично совпадать. Стратегический и переговорный выбор делается в отношении того, какие права остаются за автором, а какие предоставляются издателю для дальнейшего лицензирования третьим лицам, в том числе издателям на других территориях. Производные права включают, в частности права на аудиокниги и переводы, на другие территории, на книжные клубы, сериализацию и другие медийные каналы.

Любые права, не упомянутые в договоре, остаются за автором, о чем также говорится в отдельном пункте о зарезервированных правах (см. раздел 4.5).

Некоторые произведения могут быть адаптированы для определенных групп по интересам, включая, например, учебные или детские издания. Издатель должен гарантировать, что такие издания действительно выйдут на новые рынки и не нарушают или не спровоцируют уменьшение продаж оригинального издания. Авторы часто требуют внести в договор пункт о том, что они должны дать согласие на некоторые адаптированные издания. В случае специализированных адаптаций, таких как романы в картинках, авторы должны следить за тем, чтобы они не противоречили другим договорам на визуальную или сценическую адаптацию, которые они могут заключить отдельно, например для кино, театра и телевидения. Кроме того, существуют различные форматы, предназначенные для определенной аудитории, например крупный шрифт и шрифт Брайля.

Издательские договоры должны содержать отдельный пункт о производных правах с подпунктами для каждого права. В них должно быть прописано процентное соотношение доходов и указано, в каких случаях требуется разрешение автора, а в каких — согласие автора и издателя на лицензирование третьим лицам. В договоре обычно указывается, что автор не может необоснованно отказать в разрешении на такую продажу прав. На этом этапе жизненного цикла произведения, когда оно уже написано, отредактировано и первые экземпляры поступили в продажу, издателю обычно не требуется дополнительных вложений, помимо тех, что необходимы для осуществления прямых продаж. В результате во многих случаях большая часть поступающих платежей выплачивается автору. Доля автора обычно первоначально устанавливается в счет суммы авторского аванса, если он еще не выплачен, до тех пор, пока вознаграждение автора не превысит сумму аванса.

Распределение производных прав может составлять от 50 до 90 процентов в пользу автора. Доход от продажи субправ должен быть четко отражен в ведомостях авторских отчислений. Автору следует уточнить, будет ли причитающаяся ему доля рассчитываться на основе полной или валовой суммы, полученной издательством, и не вычитаются ли из нее дополнительные комиссионные агентам-посредникам или другие сборы (например, налоги или транспортные расходы). Соответствующая формулировка должна быть включена в договор. Если платеж по продаже субправ должен быть произведен до истечения установленного договором срока выплаты роялти или не должен быть зачен в счет аванса, это обычно специально оговаривается в какой-либо форме «сквозной» клаузулы. Более быстрые выплаты авторам по субправам могут потребоваться, если речь идет о более значительных суммах, например, при заключении крупных сделок по продаже газете прав на сериализацию тематической книги, или, например,

когда британское издательство, обладающее всемирными правами на английскую версию книги, лицензирует права, распространяющиеся на США, американскому издательству, и наоборот.

Для того чтобы не упустить такие возможности для издательства и автора, издательства должны своевременно передавать предложения авторам, а авторы должны оперативно реагировать на такие запросы.

Издатели могут захотеть закрепить за собой как можно больше прав, включая те, которые они могут использовать только в будущем. Но они не должны настаивать на правах, которые, как им известно, они вряд ли будут использовать, или если у них нет средств или компетенции для принятия соответствующих мер. В качестве меры предосторожности, если вокруг некоторых производных прав ведутся споры, автор может предложить ограниченный срок, в течение которого издатель может воспользоваться своими исключительными полномочиями на продажу этих прав. Срок должен быть реалистичным и давать издателю разумное время для использования прав. По истечении указанного срока либо издатель и автор могут договориться о продлении срока использования прав, либо права должны вернуться к автору, который затем может найти агента для использования прав (или использовать права самостоятельно).

4.15.1 Первичные и вторичные права на сериализацию

Права на сериализацию — это отрывки из книги, которые могут быть проданы в различные издания, как правило, газеты и журналы, онлайн или в печатном виде, до или после публикации книги. Сериализация в журналах, газетах и других изданиях и платформах может обеспечить дополнительный доход, а также хорошую известность и рекламу произведения в различных сферах. Это, в свою очередь, может привести к росту продаж и увеличению доходов издателя и автора. Эти права могут контролироваться издательством или оставаться за автором, который может выбрать работу с агентом для стратегического размещения материала. Консультации с издателем и его отделом по рекламе относительно времени публикации любого отрывка очень важны, чтобы добиться максимальной известности без ущерба для продаж книги.

Издатель и автор также должны договориться о том, может ли издание или платформа разрешить другим изданиям выпускать публикации по частям, и насколько строгим может быть запрет или период действия исключительного права. Продажа прав на первичную сериализацию, которая должна состояться до публикации или в день выхода книги, наиболее желательна для стимулирования спроса на книгу. Вторичная сериализация происходит после публикации произведения; при большом интересе к названию можно лицензировать как первичные, так и вторичные права на сериализацию. Права на первичную сериализацию обычно принадлежат исключительно какой-либо одной стороне, в то время как права на вторичную сериализацию могут продаваться столько раз, сколько существует интерес и согласие.

На практике права на сериализацию бывает сложно разместить. В цифровую эпоху финансовая отдача, как правило, ниже, чем в те времена, когда газеты и журналы выходили только в печатном формате и не сталкивались с конкуренцией в виде большого количества бесплатного контента в социальных сетях. Поскольку приоритеты газет могут быстро меняться в зависимости от текущих событий, рекомендуется договориться о фиксированном «частичном гонораре» на тот случай, если издание получит исключительные права на первичную сериализацию, но в последний момент решит отказаться от публикации.

Основная часть выплат за права на сериализацию, как и в случае с большинством других производных прав, будет причитаться автору. Она может составлять от 75 до 90 процентов за вторичную и первичную сериализации соответственно.

4.15.2 Публикации на других территориях

Издатели часто распространяют свои собственные публикации по всему миру, где на них существует спрос, физически перемещая экземпляры, которые они печатают в своей стране. Они также могут выдавать лицензии третьим лицам на публикацию, печать и продажу произведения на других территориях, особенно на тех рынках, на которые автор или издательство не могут выйти эффективно. В случае с англоязычными авторами это может включать заключение отдельных сублицензионных сделок на права на таких территориях, как США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Нигерия, Индия или юг Африки.

Это может быть обновленное издание с новой обложкой и дополнительными материалами, такими как введение, глоссарий или примечания. В качестве альтернативы издатель-покупатель может просто получить все файлы (обычно за отдельную плату в зависимости от условий переговоров) и напечатать аналогичный экземпляр, но по местным спецификациям, в зависимости от предпочтений формата, наличия бумаги и других особенностей местного спроса.

В некоторых случаях автор может сохранить за собой издательские права на определенный рынок или регион, особенно если это его родная страна или место жительства, в тех случаях, когда у него есть шанс заключить там отдельную издательскую сделку. Это часто происходит на таких рынках, как Австралия, Новая Зеландия, Южная Африка, Кения, Нигерия и другие. В этом случае автор или его агент заключают отдельную сделку для этого рынка.

4.15.3 Публикации в других форматах

Если издательство не в состоянии извлечь выгоду из издания книги в твердой или мягкой обложке, но на рынке есть спрос, оно может продать права на определенный формат другому издательству на своем рынке. Речь может идти либо о специальном издании в твердом переплете, либо о массовом издании в мягкой обложке. Такой вариант может быть желательным, например, в тех случаях, когда первоначальный издатель, часто небольшая независимая компания, выпустил книгу, которая стала успешной, но затем обнаружил, что у него нет возможности печатать и продавать ее в мягкой обложке в количестве, необходимом для удовлетворения спроса, или же издатель понял, что не может так же эффективно выходить на более широкие экспортные рынки. Такие издания будут непосредственно повторять текст оригинального издания, возможно, с добавлением дополнительных материалов, таких как заметки для группы читателей, предисловие автора или введение другого писателя. Производные права на дополнительные форматы обычно сохраняются за издательством, с тем чтобы избежать путаницы на рынке и конкуренции между форматами, а также для стратегического управления сроками публикации.

В зависимости от результатов переговоров может сильно варьироваться доля доходов автора и издателя при лицензировании других изданий на языке оригинала, таких как отдельные издания в твердой и мягкой обложке на территории издателя или на части его экспортного рынка, вместо распространения собственного издания.

Благодаря развитию технологий издатели в большинстве случаев имеют возможность самостоятельно выпускать и продавать свои электронные книги, хотя в некоторых договорах может содержаться положение о передаче лицензии третьей стороне. Это происходит гораздо реже, чем в прошлом, а некоторые договоры теперь вообще обходятся без пункта о сублицензировании электронных книг.

4.15.4 Права на перевод

Права на перевод — это права на публикацию на языках, отличных от языка оригинала, которые иногда называют «правами на иностранные языки». Они могут относиться к той же географической, но многоязычной территории, что и оригинальный издатель (как в случае с Индией или странами Африканского континента, или с правами на каталанский язык в Испании), или же к другим, более отдаленным территориям и языкам. На той же локальной территории оригинальный издатель может также руководить переводом на другой язык (языки). Вместе с тем могут существовать и специализированные местные издатели произведений на разных языках, и автору необходимо будет взвесить все возможности в зависимости от конкретной ситуации.

На других территориях права на перевод лицензируются за плату издателю, осуществляющему перевод (обычно по срочному договору). Приобретающее издательство отвечает за осуществление перевода и руководство им. Где бы ни продавались права на перевод, продавцу важно найти хорошего издателя, который поручит перевод компетентному переводчику (человеку, а не ИИ), отлично знающему языки и культуры оригинала и перевода. Это обеспечит перевод с необходимыми культурными и лингвистическими нюансами для рынка переводных изданий. Автор или издательство могут провести необходимое лицензирование в зависимости от договора, но хорошие агенты делают это для своих авторов особенно тщательно. Если автор

также свободно владеет языком перевода, он может проконсультироваться или одобрить получившийся перевод, соблюдая баланс между пожеланиями автора и переводчика в рамках их личных неимущественных прав (оба являются обладателями личных неимущественных прав согласно соответствующему законодательству). Как уже отмечалось выше, переводчики заключают отдельный договор с издательством и могут, помимо фиксированного гонорара, получать также роялти, которое в идеале не должно вычитаться из доли роялти автора оригинального произведения.

4.15.5 Права на издание книги для книжных клубов

Права на издание книги для книжных клубов подразумевают оптовую продажу с большими скидками книжным клубам для перепродажи их членам или, в некоторых случаях, лицензирование права на производство и печать собственного издания для своих членов. В последнем случае издатель не участвует в печати и распространении книги, поэтому от 50 до 60 и более процентов гонорара, выплачиваемого книжным клубом издателю, переходит к автору. Однако в тех случаях, когда издательство печатает книгу и продает ее клубу с большими скидками, автору выплачивается пониженная ставка роялти за эту оптовую продажу. И автор, и издательство выигрывают от дополнительных продаж и доходов, а издатель получает дополнительную выгоду от снижения стоимости единицы продукции за счет увеличения тиража. Поскольку права на издания для книжных клубов тесно связаны с другими первичными правами, они обычно предоставляются и контролируются издателем, но автор должен быть заранее проинформирован о таких договоренностях и получить согласие, хотя он и не должен отказывать в этом необоснованно, поскольку оба получают выгоду. Предпосылкой является то, что члены книжных клубов, как правило, являются дополнительными покупателями книг и что подобные сделки увеличивают, а не уменьшают основной рынок издателя.

Раньше права на издание книг для книжных клубов были прибыльными производными правами, особенно в Соединенном Королевстве, некоторых европейских странах и Северной Америке, где оперативно заключались сделки на большое количество популярных наименований. Традиционная модель книжного клуба претерпела эволюцию после того, как дешевые предложения и быстрая доставка на платформах электронной розничной торговли подорвали эту модель. В настоящее время наблюдается рост специализированных библиотек-ящиков по подписке, также представленных на некоторых африканских рынках, часто в сочетании с другими товарами. Зачастую они продаются при поддержке сетевых лидеров мнений или авторитетных знаменитостей, а также издательств, предлагающих подписчикам публикации, которые учитывают их интересы. В Нигерии издатели также выпускают на заказ издания для банков и других компаний, обслуживающих их собственные корпоративные книжные клубы.

4.15.6 Права на книги, напечатанные крупным шрифтом

Права на книги, напечатанные крупным шрифтом, предоставляются издателю и контролируются им, поскольку это еще одна дословная версия книги, которая может конкурировать с основным тиражом, если будет продаваться по другим каналам. Издатели обычно продают эти права, а не выпускают издания, напечатанные крупным шрифтом, самостоятельно, поскольку для этого необходимы специальные навыки и отдельные контакты, обычно с библиотеками. При продаже лицензии доля автора составляет от 50 до 60 процентов. Если продаются готовые экземпляры, роялти составляет примерно 10 процентов или ниже, поскольку они продаются в очень небольших количествах и имеют высокую себестоимость.

Сделки по продаже прав на книги, напечатанные крупным шрифтом, становятся все менее распространенными, поскольку чтение электронных книг предлагает возможность настройки шрифта для тех, кто умеет читать в цифровом формате. Тем не менее по-прежнему существует спрос на сделки по продаже прав на крупный шрифт в реальных печатных и переплетных изданиях, особенно для библиотек, для тех, кто не умеет читать электронные книги, а также для тех, у кого нет устройств для чтения электронных книг или доступа к надежному электропитанию, широкополосной связи или розничным магазинам электронных книг.

4.15.7 Бесплатная лицензия для доступа к печатным произведениям лиц с проблемами зрения

Существует также отдельный пункт, позволяющий издателю бесплатно лицензировать передачу или запись произведения шрифтом Брайля или аудио для некоммерческого использования только лицами с нарушениями зрения. Марракешский договор по ЛН3 2013 года¹⁵ был ратифицирован многими международными издателями и позволяет делать исключения из режима авторско-правовой охраны, с тем чтобы облегчить публикацию доступных версий книг и других охраняемых авторским правом произведений для людей с нарушениями зрения. Следует отметить, что использование произведения в рамках исключений, предусмотренных Марракешским договором, во многих странах не вознаграждается, и поэтому роялти не выплачиваются. Это также относится к территориям, где издатель может быть обязан по закону выпускать такие форматы, но при этом не получает вознаграждения за такую работу. Только в некоторых странах гонорар регламентируется по линии ОКУ (например, в Германии).

4.15.8 Права на сокращенный вариант произведения

Некоторые компании, имеющие постоянных читателей-подписчиков, могут захотеть купить права на множество публикаций и сократить (или «переработать») эти произведения, чтобы их подписчики могли легче и быстрее их читать. В этом случае они выплачивают вознаграждение за права на сокращение авторам, произведения которых включаются в сборники «сокращенных книг». Если на рынке издателей сокращенных книг работает оригинальный издатель, то такие сделки обычно заключаются через него, поскольку считается, что эти издания составляют определенную конкуренцию оригинальным публикациям, которые выпустил издатель. Издатели вряд ли подпишут договор на работу, если у них нет прав на издание сокращенного варианта произведения. Однако на некоторых рынках переводов сокращенное издание, как правило, предшествует сделке с полноформатным произведением и стимулирует ее. Очень важно, чтобы с автором были проведены заблаговременные консультации, и он дал свое согласие на передачу этого производного права. Сокращение подразумевает сжатие и изменение авторских произведений с целью их включения в объединенную публикацию, содержащую сокращенные произведения нескольких авторов, и, как следствие, требует отказа от личных неимущественных прав. В таких случаях авторы, как правило, не получают права на утверждение окончательного текста, в связи с чем и встает вопрос отказа от прав.

4.15.9 Права и разрешения на публикацию антологий

Произведения автора могут быть включены в такие сборники, как антологии поэзии, рассказов и эссе, или другие сборники произведений из разных источников. Права на издание антологий обычно входят в пакет прав, предоставляемых издателю автором. Помимо предложенного гонорара, издатель и автор должны учитывать репутацию антологии и ее редактора, равно как и других произведений, которые в нее включены, а также то, хотят ли авторы, чтобы их работы и имя ассоциировались с антологией или сборником. Размер вознаграждения издателю и автору часто зависит от размера их вклада в антологию, а также от статуса автора. Иногда это небольшой процент от авторских отчислений или единовременный платеж, часто с оговоркой о дальнейших выплатах при последующих тиражах или изданиях.

Несмотря на некоторое совпадение, разрешения подразумевают использование меньшего количества материалов из оригинального произведения, например:

- строчки стихотворений в качестве эпиграфов к книгам или другим стихотворениям;
- строки, цитируемые в романах и биографиях; или
- карты, иллюстрации, графики и таблицы в учебниках и других публикациях.

Разрешения могут включать фрагменты текста, полные главы или графики, фотографии и иллюстрации из оригинальных произведений. Сюда же относится использование отдельных стихотворений и рассказов в антологиях или учебниках для иллюстраций или упражнений, например для тренировки понимания. Оплата обычно определяется объемом материала,

¹⁵ Официальное название — Марракешский договор для облегчения доступа слепых и лиц с нарушениями зрения или иными ограниченными способностями воспринимать печатную информацию к опубликованным произведениям.

использованного в другой публикации, как доля от общего объема публикации, а также типом цитируемого произведения. Например, поэзия, в силу своей лаконичности, обычно стоит дороже, чем проза. Известность автора и популярность произведения также являются факторами, влияющими на размер платы за разрешение, как и площадь территории, количество печатных экземпляров и число переизданий книги. Плата за разрешение может быть относительно небольшой по отдельности, но может увеличиваться, особенно в течение всего срока действия авторско-правовой охраны на популярное произведение.

Разрешения обычно являются частью прав, предоставляемых издательству, и как таковые регулируются издательством, хотя авторы, обеспокоенные тем, как используются или цитируются их произведения, могут договориться об ином и предпочесть, чтобы этим занимался агент. Из-за небольших сумм и частоты запросов на использование материала издательство не всегда консультируется с автором, если это не закреплено в договоре. В зависимости от того, идет ли речь о небольшой цитате или о большем объеме материала, разрешение может быть выдано бесплатно, но должно включать как минимум один бесплатный экземпляр для автора. Издатель обязан отчитаться перед автором об использовании его произведения по разрешению, когда отчитывается о гонорарах.

Как уже говорилось в разделах 4.4 и 4.6, посвященных авторским гарантиям и положениям о сдаче работы, авторы новых произведений должны понимать, что им придется получать разрешение на использование авторского контента других издателей и авторов.

Действующие уже много лет режимы выдачи разрешений по всему миру демонстрируют, что всегда существует жизнеспособное лицензионное решение для использования авторской ИС, в отличие от широкомасштабного использования авторских материалов, размещенных на пиратских сайтах, или незаконного ИАТД и «скрейпинга» для машинного обучения, как в случае с продолжающимися нарушениями авторских прав многими технологическими компаниями при разработке генеративного ИИ. В некоторых странах и регионах проводились кампании за возможность предусмотреть исключения, касающиеся ИАТД, но в ряде территорий были проведены кампании противоположной направленности и сделаны юридические выводы относительно того, что такой «скрейпинг» для LLM не должен подпадать под исключение, касающееся ИАТД. Принцип авторского права и прав авторов остается таким, что с авторами необходимо консультироваться и они должны давать согласие на использование своих авторских произведений, лицензируемых на любых соответствующих условиях, которые могут быть согласованы.

4.15.10 Образовательные публикации

Авторское произведение может быть лицензировано для образовательных целей различными способами: отрывки, например, могут быть включены в учебники с помощью вышеописанного способа получения разрешений, при котором для каждого отрывка или использования требуется согласие автора. Произведение автора также может быть включено в образовательные игры и сопутствующие цифровые активы, используемые в учебных целях. Хотя для них будет установлен иной лицензионный сбор, использование контента для создания видеоматериалов может пересекаться с правами на фильмы и исполнение, поэтому необходимо позаботиться о целостном управлении всеми правами автора, чтобы избежать конфликта.

Данный раздел касается ситуации, при которой учебное издание пишется одним автором. В подобных случаях издатель заказывает учебную адаптацию существующего произведения (например, романа) для школьной аудитории, с введением и дополнительными учебными материалами. Если происходит адаптация текста, это всегда требует одобрения автора. Распределение долей в учебном издании, хотя и не менее чем равное, может зависеть от того, требуется ли от автора дополнительная работа по подготовке вспомогательных материалов, а также чтение и утверждение издания. Если учебные издания предписываются крупными образовательными учреждениями, то такое издание может стать ценным источником дополнительного дохода.

Помимо полных изданий с одним автором, пользователям могут потребоваться лицензии на создание копий разделов опубликованного материала для включения в сборники курсов или в материалы для раздачи учащимся в классе, причем как в печатном, так и в цифровом форматах. Такие договоры заключаются ОКУ, лицензионным агентством или организацией по

защите прав на воспроизведение (ОПР) с администрацией университета или школы. ОКУ и ОПР более подробно рассматриваются в разделе «Коллективное лицензирование» ниже. При этом необходимо указать:

- кто несет ответственность за предоставление метаданных о публикации в ОПР (обычно это издатель); и
- несет ли издательство ответственность за сбор гонораров и выплату авторской доли своевременно и в соответствии с договором.

Вознаграждение от ОПР может быть возмещено из аванса, выплаченного автору, не во всех территориях, поэтому проверьте правовую ситуацию в вашей юрисдикции.

4.15.11 Мерчандайзинг

В конкретных областях издательского дела, таких как детские книги, права на мерчандайзинг могут означать лицензирование персонажа или дизайна в другой среде, часто в виде серии связанных продуктов с вымышленными персонажами. Это может включать канцелярские принадлежности, костюмы и мягкие игрушки, связанные с детскими книгами, научно-фантастическими и фэнтезийными сериями или графическими романами. В рамках одной книги или серии может быть заключено множество отдельных сделок по мерчандайзингу различных товаров с разными производителями в соответствии с их спецификой. Права на мерчандайзинг также обычно строго ограничены на определенный период и для определенных территорий, где у потребителей будут разные предпочтения и модели покупок. Это сложная сфера коммерческой деятельности, которая включает в себя проведение встреч и переговоров с широким кругом потенциальных поставщиков. Производство и продажа товаров уязвимы для пиратства и кражи авторских прав. Очень немногие книги вызывают серьезный интерес к мерчандайзингу; зачастую толчком к активности в этой области становится сделка по созданию фильма или телесериала. Как и в случае с правами на кино и телевидение, правами на мерчандайзинг чаще всего управляют агенты или другие специалисты по мерчандайзингу.

4.15.12 Аудио

Как уже говорилось выше, права на аудиокниги иногда передаются издателю, а иногда остаются у автора. Это зависит от масштабов независимого рынка аудиокниг, переговорных возможностей, контрактных ситуаций и способности издателей самостоятельно выпускать аудиокниги. Как правило, в договоре есть клаузулы об обязательстве издателя опубликовать книгу в этом формате или своевременно продать права на нее; в противном случае они возвращаются автору по состоянию на оговоренную дату публикации или вскоре после нее. В наши дни, учитывая цифровые технологии, более распространенным форматом остается несокращенное аудио, однако издатели все еще могут приобрести право на выпуск сокращенного аудио (хотя в прошлом это было более широко распространено). Сокращенное издание также потребует отказа автора от личных неимущественных прав или разрешения на их использование.

За автором также должно остаться право на утверждение кандидатуры диктора или значимое участие в консультациях, связанных с таким выбором. Отдельный договор с диктором и гонорар требуются, если автор также озвучивает свои собственные произведения для аудио. В отличие от основного договора на издание книги, в этом случае автор получает фиксированный гонорар за выполненную работу и не получает никаких дополнительных отчислений сверх основного гонорара за аудиозапись, предусмотренного договором.

Если автор желает сам озвучивать аудиоверсию своей книги, окончательное решение обычно остается за издателем. Однако кандидатура автора должна быть тщательно рассмотрена. Дикторы должны убедиться в том, что договор на озвучивание запрещает использовать записи их голоса для целей клонирования голоса при помощи ИИ. Такие пункты становятся все более важными для обеспечения будущего человеческого исполнения в издательском деле и авторстве, поскольку отдельные голосовые записи могут быть использованы или продублированы компаниями, расположенными за пределами территории, где работает и осуществляет свои права издатель.

4.15.13 Радио

Права на радиотрансляции в книгоиздательском договоре могут относиться к двум совершенно разным форматам трансляции на радио. В случае прав на прямое чтение вся книга обычно читается в нескольких незначительно адаптированных частях. Права на адаптацию для радиоспектакля больше похожи на права на кино, телевидение и театр, поскольку они предполагают инсценировку книги и отдельный сценарий с актерами озвучивания. При использовании обоих форматов автор и издатель должны следить за тем, чтобы аудиовизуальные права, предоставленные разным сторонам, не пересекались и не дублировались. Это также относится к появлению таких форматов, как подкастинг и многоголосное аудио: в этой быстро меняющейся сфере необходимо обеспечить ясность в отношении подробностей всех договоров на форматы, не связанные с печатью, с тем чтобы избежать договорных коллизий, дублирования и утраты коммерческих возможностей. В отличие от полного прочтения или адаптации книги, права на чтение отрывков из книг иногда могут управляться через ОКУ или ОПР.

4.15.14 Права на адаптацию для кинематографа, телевидения и театра

Для многих писателей экранизация их романа в качестве фильма или телесериала была бы воплощением мечты, но эта мечта не так часто сбывается. Продюсеры могут многократно приобретать и перепродавать права на экранизацию той или иной книги, прежде чем ее кинематографическая версия появится на экранах. На развитых издательских рынках права на кино-, теле-, театральные и другие драматические постановки иногда могут оставаться за авторами и продаваться напрямую или через агентов. На некоторых рынках авторы могут оказаться под давлением, заставляющим их уступить эти права наряду с издательскими правами, особенно в связи с распространением продюсеров, стремящихся получить права ИС для потокового контента.

Вопрос о том, предусматривается ли передача смежных прав, таких как права на радио, кино и телевидение, в издательском договоре, зависит от размера и возможностей издательства, положения автора и размера предложения. Экранизация книг представляет собой сложную и специализированную область, включая недавние разработки в области потокового кино и телевидения, и требует тесного сотрудничества с авторами на протяжении многих лет опционов, переоформления, адаптации и производства. По этой причине переговоры о заключении договоров в этой области часто лучше поручать агентам, специализирующимся на экранизациях.

В некоторых странах (например, во Франции или Германии) аудиовизуальные права обязательно должны быть включены в отдельный договор, отличный от издательского соглашения. На практике это часто приводит к тому, что автор подписывает с издателем два договора на оба комплекта прав, поскольку издатели будут стремиться приобрести аудиовизуальные права. Однако автор может сохранить эти права за собой и подписать договор непосредственно с продюсером.

Некоторые из следующих пронумерованных пунктов относятся к сценариям, более актуальным для академических и образовательных публикаций, а не для договоров на издание книг общего профиля для обычной книготорговли.

4.15.15 Права на прокат и передачу во временное пользование

В последнее время, особенно в отношении академической и профессиональной литературы, системы проката книг и их передачи во временное пользование зарекомендовали себя как новые источники дохода.

Речь идет о тех случаях, когда пользователи предпочитают брать учебники напрокат вместо того, чтобы приобретать собственные экземпляры. Прокат книг может осуществляться в виде цифровой лицензии на определенный период времени или же проката физического экземпляра. Цена использования таких книг через прокат обычно ниже, чем цена реальной или цифровой копии. Эти права конкурируют с традиционными видами использования произведения, вследствие чего издатель должен получить лицензию на эти права от автора и обеспечить

согласование деталей и соответствующую запись в договоре с указанием процента от общей суммы гонорара, который будет начислен автору. Если договоры не предусматривают таких видов использования, издатель должен провести переговоры с автором и согласовать размер гонорара для автора в виде дополнительного соглашения. Новая концепция проката книг может привести к возникновению сложных требований к системе бухгалтерского учета, которые следует четко разъяснить автору и согласовать с ним, с тем чтобы получить его согласие на такое использование.

С другой стороны, предоставление публикаций во временное пользование (через ОКУ или ОПР в некоторых странах или регионах) регулируется законодательством (например, ПВП в Дании, Норвегии, Швеции, Новой Зеландии, Канаде, Соединенном Королевстве и многих европейских странах). В некоторых юрисдикциях это исключительное право автора. Оно призвано компенсировать автору потерю дохода в результате бесплатного предоставления его произведений в библиотеках. В то время как управление ПВП печатных экземпляров книг было простым с точки зрения вознаграждения правообладателям, передача во временное пользование цифровых книг не всегда охватывается этими механизмами, хотя во многих странах (включая Соединенное Королевство) электронные книги и аудиокниги также включены в них, а иллюстраторы, переводчики и дикторы аудиокниг также имеют право на долю от ПВП. Вместе с тем некоторые издатели могут не предоставлять электронные книги библиотекам, отчасти для того, чтобы обезопасить электронные рынки и защитить права автора и инвестиции издателя. В некоторых договорах права на передачу во временное пользование электронных книг регулируются в рамках добровольного лицензирования, и в соглашениях должно быть указано согласие автора на такую передачу, а также то, что издатель имеет право воспользоваться правом на ПВП. В договоре также должны быть указаны размеры вознаграждения автора. Если передача во временное пользование регулируется законом, а выплаты осуществляются через центральный орган, а не через издателей (как это происходит во многих юрисдикциях), издатель должен убедиться, что его соглашение с автором соответствует закону. Дополнительную информацию о ПВП можно найти на сайте ВОИС¹⁶.

Права на интеллектуальный анализ текстов и данных (ИАТД)

Многие регионы пересматривают законодательство об авторском праве и предложения по исключениям из него в отношении прав на ИАТД, особенно в связи с появлением произведений, сгенерированных компьютером (ПГК), и растущим использованием ИИ. Общая практика во многих регионах включает исключения для ИАТД применительно к некоммерческим научным исследованиям. Трудность с ИАТД даже в тех случаях, когда он предназначен для некоммерческих и научных исследований, заключается в том, что некоторые из связанных с этим видов деятельности (включая загрузку материалов, охраняемых авторским правом, создание новых наборов данных и переформатирование) нарушают исключительные права правообладателей. Если произведения становятся предметом «скрейпинга» без лицензирования и используются в неструктурированном машинном обучении, а конкурентные продукты создаются с помощью генеративного ИИ, это не только незаконно и наносит ущерб доходам автора, но и вредит инвестициям издателей. Можно утверждать, что машинное обучение представляет собой новый вид использования (не подпадающий под ИАТД). Поэтому авторам и издателям теперь рекомендуется обеспечивать, чтобы формулировки, запрещающие ИАТД, включались не только в договоры, но и в электронные и печатные версии произведения, например, в соответствии со стандартами идентификатора ICSS (система промышленного контроля и безопасности) в метаданных и оттиске. Для ясности такие формулировки также должны включаться в условия и положения на веб-сайтах издателей и авторов. Дальнейшее развитие событий покажет, приведет ли новая практика машинного обучения к появлению новых моделей лицензирования, в отношении которых автору необходимо будет давать явное юридическое согласие.

4.15.16 Права на онлайновые базы данных

Права на онлайновые базы данных и права на оптические диски CD-ROM в основном относятся к справочным, образовательным и академическим изданиям и не фигурируют в общих издательских договорах для произведений, предназначенных для обычной книготорговли. Базы данных охраняются законом об авторском праве так же, как и литературные произведения или компьютерные программы, если они являются оригинальными и существуют в материальной форме. Это не зависит от того, что ее содержание может состоять из не нарушающих авторские права или общедоступных материалов. Охраняются компиляция, презентация и система управления данными. Авторские права на базу данных принадлежат составителю. Компании, как правило, покупают базы данных у составителей и правообладателей, либо заключают соглашение о техническом обслуживании и обновлении, либо договариваются о том, чтобы делать это самостоятельно. Принадлежность и передача авторских прав при работе с базами данных сложна и обычно зависит от переговоров и достигнутых соглашений. Важно, чтобы составители понимали свой вклад в создание компиляции, ее ценность, операционную систему и свое участие в будущем, чтобы получить справедливую оплату за свою работу. Они также должны принять взвешенное решение о том, является ли лицензия исключительной или неисключительной. В некоторых ситуациях лицензиат может захотеть предоставить лицензию другим пользователям базы данных для дальнейшего заработка, и в этом случае лицензиар может захотеть получить роялти с будущих доходов или соответствующую компенсацию. В других ситуациях база данных может быть приобретена только для одноразового внутреннего использования лицензиатом, например для установления маркетинговых контактов.

4.15.17 Права на оптические диски CD-ROM

Права на CD-ROM являются частью прав на оптические диски (к которым относятся CD, DVD и Blu-Ray). Формат, наиболее часто используемый в секторе академических книг (а также иногда в детских книгах), — это CD-ROM. Хотя это довольно старая технология, ранее права на CD-ROM включались в договорах в раздел электронных прав, а также упоминались них в как часть прав на будущие технологии или даже как расплывчатые «неизвестные виды использования» (формулировка, которой следует избегать авторам). В отношении CD-ROM и других электронных прав между издателями и авторами было несколько споров о том, имеет ли издатель выпускать опубликованные материалы в виде CD-ROM. Как и при любом другом использовании в будущем, важно, чтобы издатель и автор пришли к согласию в отношении этих прав, и чтобы, когда издатель решит распространять контент на CD-ROM, автор был уведомлен об этом и дал на это свое согласие.

Распространение печатной продукции с помощью CD-ROM и других устройств, а также на электронных платформах может расширить ее использование. Основная сложность CD-ROM и электронных платформ заключается в том, что они включают в себя множество отдельных произведений, собранных и упорядоченных издателем, и определить долю конкретного автора в контенте, размещенном на CD-ROM или платформе, может быть затруднительно. В то время как CD-ROM статичны и интенсивность использования материалов каждого автора определить невозможно, для платформ существует сложное программное обеспечение, которое может отслеживать и сообщать об использовании материалов каждого автора для определения размеров вознаграждения. Одной из самых больших проблем при определении вознаграждения авторов сборников на CD-ROM является учет того, сколько авторы заработали, когда их материалы предлагались к продаже отдельно, а не в виде сборника. Из-за их популярности в качестве независимых материалов некоторые авторы могут в итоге получить меньше, чем они получали за свои собственные произведения, в то время как другие, получавшие меньше, начинают получать больше, будучи помещенными рядом с работами других авторитетных авторов. Все эти вариации необходимо учитывать при определении индивидуального вознаграждения.

4.15.18 Цифровые технологии, средства обучения и контент, принадлежащий издательству

Как и в случае с компиляцией баз данных и CD-ROM, о которых говорилось выше, все больше издательств разрабатывают образовательные публикации, включающие другие учебные материалы и функции, в том числе:

- средства диагностики;
- интерактивные инструменты;

- функции оценки и устранения пробелов;
- цифровые активы; и
- традиционный текст и иллюстрации.

Такие инструменты управляются сложным самообучающимся программным обеспечением или ИИ. Инструмент состоит из различных материалов, охраняемых авторским правом, включая текст, цифровые активы и программное обеспечение. По сравнению с традиционными договорами на учебники, эти цифровые учебные пособия могут представлять собой серьезную проблему для управления авторским правом. Многие образовательные издательства переходят к разработке, покупке и владению всеми компонентами, составляющими учебное пособие. Это дает им возможность гибко реагировать на изменения и требования учебных программ, создавать соответствующие учебные пособия и избегать переговоров с разными правообладателями по поводу различных компонентов. При этом издатели должны соблюдать национальное законодательство. В некоторых странах разрабатывается законодательство, согласно которому авторы должны давать согласие и имеют право на получение выгоды от любого будущего использования их работ, включая «скрейпинг» и машинное обучение. В других странах дело обстоит иначе: когда, например, на TDM не распространяется законный механизм отказа от использования или вознаграждение. Одним из примеров является Япония, где авторы или переводчики не могут ограничивать использование своих произведений в силу национального законодательства. Здесь на первый план выходят такие вопросы, как функционирующие механизмы отказа от использования. Это также касается издателей, если они хотят избежать, например, того, чтобы их электронные книги объединялись в репозитории и становились предметом «скрейпинга» в коммерческих целях без вознаграждения или даже без информирования автора. Авторы, которым поручено разработать такой материал, должны понимать весь контекст будущего использования их работы и их сравнительный вклад в учебный инструментарий, с тем чтобы договориться о справедливой единовременной компенсации.

В частности, при использовании цифровых технологий некоторые издатели могут попытаться закрепить за собой права на пока еще «неизвестные способы использования». Как уже говорилось ранее, важно, чтобы авторы соглашались только на передачу проверенных прав, которые четко обозначены в договоре.

Использование для машинного обучения?¹⁷

Гильдия авторов разработала новую типовую оговорку, запрещающую использование авторских произведений для обучения ИИ без прямого разрешения автора. [...] Авторам следует осторегаться оговорок, позволяющих использовать их произведения для обучения ИИ, что подразумевает многократное копирование произведения. Иногда в таких оговорках прямо говорится об ИИ, но иногда они носят более косвенный характер, предоставляя издателю или распространителю право использовать произведение автора для «внутренних целей», «исследований» или «добычи данных».

[...]

Текст типовой оговорки приводится ниже:

Запрет на использование для обучения генеративного ИИ

Во избежание сомнений Автор оставляет за собой право, а [Издатель/Платформа] не имеет права воспроизвести и/или иным образом использовать Произведение в целях обучения технологий искусственного интеллекта генерированию текста, включая, без ограничений, технологии, способные генерировать произведения в том же стиле или жанре, что и Произведение, если [Издатель/Платформа] не получит на это специального и прямого разрешения Автора. Также [Издатель/Платформа] не имеет права выдавать сублицензии другим лицам на воспроизведение и/или иное использование Произведения любым способом в целях обучения технологиям искусственного интеллекта для генерирования текста без специального и прямого разрешения Автора.

17 Информация об этом тематическом исследовании взята непосредственно с веб-сайта Гильдии авторов: <https://authorsguild.org/news/model-clause-prohibiting-ai-training/#:-:text=For%20avoidance%20of%20doubt%2C%20Author,generating%20%20works%20in%20the%20same>

4.15.19 Коллективное лицензирование

Как отмечалось ранее, в некоторых случаях в договор следует включить пункт о коллективном лицензировании. Коллективное лицензирование — это система управления правами, при которой организация (например, ОКУ или ОПР, упомянутые выше в разделе «Образовательные издания») собирает плату от имени правообладателей за конкретные виды использования их произведений. Этот механизм часто используют школы и университеты, но он также может применяться и для других целей, например для использования в радиопередаче или статье, когда с автором не связывались напрямую. ОПР обычно оставляет себе определенный процент для покрытия административных расходов, а остальное выплачивает авторам и, в некоторых странах, другим правообладателям.

В случае с такими лицензиями оплата определяется размером используемой части произведения, числом студентов и количеством необходимых экземпляров. Использование в учебных целях может иногда конкурировать с оригинальным материалом учебника, но в тех случаях, когда студенты не хотят или не могут купить всю книгу, это может быть единственным доходом, который получает учебное заведение. Если материал взят из произведения, не относящегося к учебнику, это желанный дополнительный доход для автора и издателя.

ОПВ применяют два метода лицензирования использования опубликованных материалов в образовательных целях. Наиболее распространенный метод называется генеральным лицензированием, при котором университет или школа получают общую лицензию на использование материалов авторов и издательств, включенных в соглашение с ОПВ. Они платят фиксированный ежегодный взнос за все виды использования произведения. ОПВ распределяет эту сумму между участвующими авторами и издательствами. Другой, менее распространенный подход к лицензированию — транзакционное лицензирование, при котором учреждение использует материалы, записывает, что именно оно использовало, и платит ОПВ соответствующую сумму. Затем ОПВ направляет платежи издательствам вместе с отчетами о сделках. Из-за большого объема административной работы, связанной с транзакционным лицензированием, образовательные учреждения часто предпочитают менее обременительное генеральное лицензирование.

В некоторых странах законодательство поддерживает деятельность ОПВ, позволяя школам и университетам копировать произведения на основе механизма компенсируемого исключения или расширенной коллективной лицензии. Деятельность ОПВ обычно регулируется национальными законами, обеспечивающими эффективное управление и надлежащее распределение коллекций между членами. Информацию о различных национальных подходах можно найти на веб-сайте IFRRO.

Основными подходами являются добровольное лицензирование, системы с механизмами поддержки коллективного лицензирования (например, расширенное коллективное лицензирование), юридическое лицензирование и выплата вознаграждения. Дополнительную информацию о каждой из этих систем можно получить в IFRRO¹⁸, а также в публикации ВОИС «Коллективное управление произведениями на основе текстов и изображений»¹⁹.

ОПВ также объединились в международную сеть, так что произведения, представленные одной ОПВ, также представлены ОПВ в других странах. Кроме того, эти сети обеспечивают обмен платежами за копирование по лицензиям ОПВ в других странах между ОПВ и их выплату правообладателям, выдавшим лицензии.

18 IFRRO: Международная федерация организаций по правам на воспроизведение, <https://ifrro.org/>

19 World Intellectual Property Organization, 2022, «Коллективное управление правами на произведения на основе текстов и изображений». Женева: ВОИС. www.wipo.int/publications/ru/details.jsp?id=4664

Для целей данной публикации авторам и издателям важно знать, какая система действует в их странах, и при необходимости включать в договор положения, касающиеся коллективного управления. Эти положения могут включать:

- принятие решения о распределении соответствующих частей гонорара между автором и издателем (хотя некоторые страны законодательно регламентируют порядок распределения частей между авторами и издателями, а также вопрос о том, получают ли издатели свою долю вообще);
- указание ответственного за предоставление метаданных об издании в ОПВ (обычно это издатель, если он получает долю); и
- положение о том, несет ли издательство ответственность за сбор гонораров и выплату авторской доли своевременно и в соответствии с договором.

Вознаграждение от ОПВ может быть возвращено из аванса, выплаченного автору, не во всех территориях, поэтому обязательно проверьте правовую ситуацию в вашей юрисдикции.

Мандат ОПВ не является исключительным. Издатели и авторы по-прежнему могут лицензировать использование своего контента образовательными учреждениями и другими пользователями напрямую и в конкуренции с ОПВ. У авторов может быть много произведений, которые могут претендовать на доход от ОПВ, помимо произведений, лицензированных издательствами в виде книг, поэтому авторам важно зарегистрировать все свои произведения в ОПВ.

В ряде стран получение и распределение доходов от ПВП также должно быть отражено в договоре. В некоторых странах издатели имеют право на получение выплат от ПВП, а в других выплаты производятся только авторам. В любом случае, как и в случае с регистрацией в системах коллективного лицензирования, авторы должны осознавать важность регистрации для целей ПВП, поскольку она может стать существенным дополнительным источником дохода. Дополнительную информацию можно найти на сайте организации PLR International²⁰.

4.15.20 Составление соглашений о передаче производных прав

Автор будет иметь право одобрения указанных в договоре производных прав до того, как они будут предоставлены третьим лицам. Издатель должен полностью информировать автора и запрашивать у него необходимое письменное согласие на предоставление производных прав на его произведение по всему миру и на каких условиях. В договоре должен быть пункт о договоренности о препровождении соответствующих соглашений автору, напрямую или через агента, в течение определенного срока с даты заключения договора. Автору и его агенту или финансовому консультанту необходимо видеть и записывать все детали соглашений о производных правах, с тем чтобы иметь возможность для точной проверки отчетов о роялти и платежах. Как и роялти, доходы от производных прав будут зачитываться в счет авансового платежа автору.

4.16 Отказ от права на экранизацию

Продюсеры, кино- и телекомпании, приобретающие права на экранизацию книг, должны быть уверены, что никто другой не претендует на эти права. Они также будут настаивать на праве использовать отрывки или краткое изложение сюжета книги в целях рекламы и стимулирования продаж. Они будут просить автора заручиться письменным подтверждением этих прав от издателя во время заключения сделки по экранизации. Поэтому лучше всего согласовать такую формулировку между автором и издателем на начальном этапе заключения издательского договора, с тем чтобы обеспечить беспрепятственное продвижение в дальнейшем. Этот пункт подтверждает, что издатель не обладает правами на экранизацию, и включает ограничение на использование текста кинокомпанией, с тем чтобы не нарушить права издательства. Например, это ограничение может составлять 10 000 слов или, если произведение короткое, меньший объем, например 7500 слов.

4.17.1 Отчеты и платежи

Этот пункт устанавливает, как издатель должен отчитываться перед автором о продажах произведения, в идеальном варианте — два раза в год (или «раз в полгода»), а иногда и ежегодно. Хотя на некоторых рынках даты подачи отчетности различаются, может существовать трехмесячный период между окончанием срока, в течение которого продажи имели место и были зачислены на баланс, и предоставлением соответствующих отчетов и любых последующих выплат автору (или его агенту, как это предусмотрено в договоре). В данном пункте указывается, что четкие отчеты будут предоставляться даже в том случае, если деньги не причитаются. Предусматривается выплата процентов за просрочку платежа.

На некоторых развивающихся рынках, где отсутствуют надежные данные о продажах и статистика розничной торговли для сравнения и контекста, возникают значительные трудности. Автору (и его агенту) необходимо убедиться в том, что издательство способно отслеживать продажи и предоставлять четкую отчетность. В некоторых договорах конкретно оговаривается, что именно должно быть отражено в отчетах о роялти. Например, в отчетах могут быть указаны следующие данные:

- название, ISBN и различные форматы произведения;
- дата публикации;
- размеры первого тиража;
- количество экземпляров на складе, если таковые имеются, на начало отчетного периода;
- количество экземпляров, отпечатанных в течение отчетного периода, если таковые имеются;
- количество экземпляров, переданных бесплатно в течение отчетного периода (для целей продвижения, популяризации и освещения в СМИ);
- количество экземпляров, оставшихся на складе на конец отчетного периода;
- совокупные продажи произведения с момента публикации;
- опубликованная цена произведения с момента публикации;
- ставка роялти, подлежащая выплате;
- авансовый платеж, подлежащий возврату (если применимо);
- общая сумма выплат, причитающихся автору;
- процент резерва на случай возврата книг («резерв на случай возврата»);
- количество экземпляров, если таковые имеются, распроданных или оставленных в течение периода; и
- все доходы от лицензирования (например, прав на сериализацию и перевод, а также других прав).

По мере роста электронной дистрибуции необходимо также определить точное количество изданий, проданных по этим каналам. Прозрачность может быть затруднена при использовании коммерческих моделей с фиксированной ставкой. Однако в принципе автор и издатель имеют право отслеживать использование их совместной работы.

4.17.2 Проверка и средства защиты

Эта оговорка призвана обеспечить процедуры и средства защиты от финансовых споров, которые могут возникнуть между автором и издателем. Если автор не удовлетворен и оспаривает отчет о своих роялти или гонорарах, оговорка позволяет автору или его представителям проверить отчетность издателя. Чтобы избежать легкомысленных и дорогостоящих споров и небрежности со стороны издателей, расходы на проверку возлагаются либо на автора, либо на издателя. Часто, если в отчетах обнаруживаются ошибки более чем на 10 процентов, издатель обязан исправить их за свой счет. Если же расхождение оказывается менее 10 процентов, расходы на проверку обязан взять на себя автор. Эта клаузула способствует проявлению должной осмотрительности обеими сторонами, с тем чтобы избежать ненужных расходов.

4.17.3 Клаузула о налогах

Как правило, в договор включается краткая оговорка о том, что все выплаты, роялти и проценты, указанные в договоре, не включают налог на добавленную стоимость (НДС) или общий налог с продаж (GST). Эти налоги должны быть добавлены издателем, если это необходимо, в соответствии с законодательными нормами и статусом автора. Это зависит от того, имеет ли издательство право взимать и передавать НДС (для книжной продукции или произведений, охраняемых авторским правом).

4.18 Авторские экземпляры

В соответствующей оговорке указывается количество экземпляров, которые передаются автору (и его агенту, если таковой имеется) бесплатно. Эти экземпляры предназначены для использования автором, в том числе для собственного архива или раздачи друзьям и коллегам. Обычно это ограниченное количество, зависящее от тиража, формата и стоимости отдельных книг. Количество может варьироваться и обычно является предметом переговоров. Это количество предоставляется в дополнение к тем экземплярам, которые автор может запросить для дополнительных рекламных мероприятий, согласованных с издательством. Также должно быть предусмотрено предоставление скидок на экземпляры для собственного использования автором, но не для перепродажи. По справедливости, скидка должна быть равной или более выгодной для автора, чем торговые скидки, которые предлагает издательство. Некоторые авторы, например детские писатели или поэты, по договоренности с издательством могут продавать свои книги на чтениях или школьных мероприятиях, где нет книготорговцев.

Также следует предусмотреть возможность получения автором нескольких бесплатных пробных экземпляров в переплете, если они будут выпущены, а также меньшего количества экземпляров для всех производных прав и последующих изданий, включая бесплатную загрузку аудио- или электронной книги.

4.19 Прекращение действия договора: прекращение публикации, темпы продаж, складские остатки

Некоторые книги будут продаваться еще долгое время после жизни автора, тогда как на другие спрос может прекратиться через несколько лет. Этот пункт позволяет расторгнуть соглашение и вернуть права автору, если продажи его книги прекратились или существенно замедлились. Изначально, если издателю необходимо сократить запасы, которые не продаются, чтобы освободить место на складе, он может отказаться от части печатных экземпляров, но продолжить поставки книги в розничную торговлю. Иногда издатель может решить избавиться от лишних экземпляров по максимально выгодной цене. В соответствии с данным пунктом договора он обязан заранее сообщить об этом автору и предложить ему возможность купить оставшиеся экземпляры по себестоимости. В договоре также должен быть указан порядок выплаты авторского гонорара за такие экземпляры. Обычно авторские отчисления не выплачиваются, если экземпляры продаются по цене ниже себестоимости или продаются автору со значительной скидкой. В некоторых странах (например, во Франции, Германии и скандинавских странах) это положение оспаривается, поскольку авторы требуют выплаты вознаграждения, даже если цена книги была снижена, чтобы позволить издателю распродать остатки.

Если издатель отмечает, что спрос на произведение полностью прекратился, или решает, что больше не может поддерживать продолжение печатной публикации, он обязан сообщить об этом автору. Оговорка о прекращении продажи должна содержать определение понятия «выйти из печати» или «выйти из продажи». Это больше не может зависеть только от наличия физических экземпляров на складе. Вместо этого требуется наличие активных продаж и, как правило, соответствующий согласованный порог «темпов продаж», зависящий от рынка и жанра книги. Если продажи основного издания упали ниже этого порога за последние один или два отчетных периода, автор может потребовать возврата прав. Может быть установлен период, в течение которого издательство имеет право отреагировать, переиздать или активизировать продажи, прежде чем все права вернутся к автору. Действующие сублицензии могут продолжить свое существование в течение оговоренного срока, даже если права на основное издание

возвращаются к автору, если не оговорено иное. Оговорки о возврате прав будут варьироваться, в зависимости от переговоров, с учетом того, будут ли электронные книги включены в положения о темпах продаж или нет. Авторы обычно требуют вернуть права, если электронная книга является единственным доступным изданием, если только они специально не заключили соглашение о первом или единственном издании электронной книги.

В этом случае необходимо четко определить различные административные детали, например то, что произойдет с производственными материалами, включая типографские оттиски, печатные формы и оставшиеся экземпляры. Во многих юрисдикциях издатели имеют права на окончательную верстку и оформление текстовых файлов. Они могут настаивать на получении компенсации за них от автора или того, кто берет на себя такую работу, если используется именно этот макет и дизайн, а новый издатель не перепечатывает текст. В этом пункте должно быть указано, как именно будет происходить возврат, включая, в частности, определение цены на файлы и другие материалы для производства, а также цены на оставшиеся запасы. После этого автор может продолжать использовать это произведение самостоятельно или найти другое издательство.

В случае возврата прав автору материалы, включая рукописи и цифровые файлы, должны быть переданы автору по его требованию (в дополнение к непроданным экземплярам). Автор должен тщательно продумать, что он хочет с ними делать, прежде чем выходить с предложением о покупке этих материалов. Например, если автор заинтересован только в продолжении публикации в цифровом формате или в Интернете, нет необходимости покупать печатные файлы, а текст можно перенабрать.

Обратите внимание, что в некоторых юрисдикциях возврат прав регулируется законом, и поэтому стороны соглашения должны подчиняться этому закону.

4.20 Прекращение действия договора: банкротство или ликвидация

Оговорка о банкротстве или ликвидации предусматривает, что при ликвидации издательской компании вследствие банкротства или по любой другой причине права, предоставленные издателю, немедленно возвращаются к автору. В некоторых странах, например во Франции, это является обязательным условием в соответствии с недавно принятым законом о ликвидации. Важно отметить, что в некоторых юрисдикциях, как уже упоминалось выше, издатель владеет правами на окончательный макет и дизайн произведения.

4.21 Нарушение авторского права

Издатель несет ответственность за охрану произведения от посягательств в течение срока действия договора с автором. Для этого издатель размещает на странице оттиска уведомление об авторско-правовой охране. В уведомлении указывается либо то, что авторское право на текст принадлежит автору, либо то, что текст принадлежит автору, а дизайн — издательству. В любом случае издатель несет ответственность за охрану произведения и разрешает использовать его от имени автора в течение срока действия договора. Соответствующая клаузула в договоре с автором позволяет любой из сторон принимать меры против любой формы нарушения авторского права, в том числе требовать возмещения ущерба за свой счет и на свой риск. Стороны освобождают друг друга от риска, который может возникнуть в результате судебного разбирательства.

Несмотря на положения соглашения, издатель, обладающий соответствующими институциональными возможностями, должен обеспечивать охрану произведения и преследовать нарушителей в судебном порядке, если считает это целесообразным. Автору также важно поддерживать усилия издателя по охране произведения и при необходимости добиваться возмещения ущерба. Такое сотрудничество защищает интересы обеих сторон и делает процесс более управляемым. Очень важно, чтобы издатель уведомил автора о нарушении авторского права и о своих планах по урегулированию такой ситуации.

В зависимости от масштабов и частоты нарушения детальное расследование и успешное судебное преследование не всегда возможны, особенно в цифровой среде, где нарушение может быть непрерывным. Нарушения авторского права на некоторых территориях приобрело настолько массовый характер, особенно в отношении цифровых материалов, что ассоциации авторов и издателей должны работать вместе с правоохранительными органами с целью противостоять этой практике. Сосредоточение внимания на отдельных случаях и произведениях может оказаться неэффективным с точки зрения затрат. Недавние разработки в области генеративного ИИ подчеркивают проблемы и в этой области.

4.22 Форс-мажор

Для того чтобы защитить обе стороны от не зависящих от них событий, необходимо включить в договор пункт о форс-мажорных обстоятельствах. К ним относятся стихийные бедствия, такие как наводнения и землетрясения, пандемии и другие факторы, за которые никто не может нести ответственность. Оговорка о форс-мажорных обстоятельствах защищает обе стороны от штрафных санкций за невыполнение обязательств в результате таких событий. Такие стихийные бедствия могут помешать автору сдать рукопись в срок, а издателю — выпустить книгу в оговоренный день. Оговорка не должна быть бессрочной: в ней надлежит указать срок, в течение которого обе стороны должны выполнить свои обязательства друг перед другом после наступления соответствующего события, либо разумный или скорректированный срок для этого.

Пандемия COVID-19 — это недавний пример ситуации, к которой в ее определенных аспектах могут быть применены форс-мажорные обстоятельства. Многие авторы, издатели и другие участники производственно-сбытовой цепочки не смогли выполнить свои обязательства из-за локдаунов, заболеваемости, тяжелых утрат или дефицита людских ресурсов, вызванных COVID-19. Многим сторонам пришлось пересмотреть свои договоренности и сроки поставок, чтобы учесть это обстоятельство. Как и некоторые другие оговорки, о которых уже шла речь, оговорка о форс-мажоре — это крайняя мера, но ничто не отменяет добросовестности сторон в их переговорах, направленных на преодоление неблагоприятных обстоятельств. При хорошо организованных отношениях между сторонами обращаться к этому пункту нет необходимости, поскольку стороны всегда могут, действуя в духе добросовестности, пересмотреть эти обязательства и попытаться заключить альтернативные соглашения и договориться о взаимовыгодных решениях.

4.23 Споры и толкование

Даже в тех отношениях, которые с самого начала носят исключительно дружелюбный характер, могут возникнуть проблемы и разногласия, зачастую связанные с невыполнением одной из сторон договорных обязательств перед другой. В договорах может содержаться пункт, определяющий механизмы разрешения споров при возникновении разногласий по поводу смысла или толкования пунктов договора. В зависимости от юрисдикции такая клаузула может предполагать обращение в арбитраж. Однако арбитраж может быть очень дорогостоящим и длительным, и часто дела, подлежащие арбитражному разбирательству, все равно оказываются в судах. Иногда хорошим вариантом для разрешения таких споров могут стать суды мелких тяжб. В договорах может отсутствовать упоминание об арбитраже или оговорка о «толковании и спорах», если в них есть ссылка на регулирующий закон, которому стороны будут подчиняться при разрешении споров.

4.24 Применимое или регулирующее законодательство

Автор и издатель должны договориться о праве, которое будет использоваться для толкования договора, или о том, где будет рассматриваться дело, если спор дойдет до суда. Эта оговорка очевидна в ситуациях, когда автор и издатель находятся в одной стране. Применяется право этой страны, и дело будет рассматриваться судами этой страны. Разногласия по поводу применимого права обычно возникают, когда автор и издатель находятся в разных странах. Обычно издатель настаивает на применении законов страны, в которой он находится. Если достичь соглашения о применимом праве не удается, стороны могут договориться о том, чтобы при возникновении спора применимое право определяли суды.

Однако идеальный вариант — не допускать разрастания споров до такой степени, чтобы их пришлось рассматривать в суде. Обе стороны должны стараться действовать добросовестно и в взаимной выгоде, выполнять обязательства друг перед другом и решать вопросы путем открытого общения до того, как потребуется внешнее вмешательство. В Европе недавно принятая Директива о посредничестве предлагает сторонам достигать внесудебного урегулирования при помощи механизмов посредничества. Вместе с тем в некоторых юрисдикциях механизмы посредничества могут быть недоступны, могут рассматриваться как созданные в интересах определенных групп в данном секторе или же могут быть дорогостоящими. Для многих споров эффективным вариантом может стать рассмотрение мелких тяжб в суде, если все неофициальные способы были исчерпаны.

4.25 Переуступка и отказ от переуступки прав

Авторы подписывают договор с одним издательством, но обстоятельства и статус издательства могут измениться, в том числе в случае продажи или слияния с другой компанией. В некоторых случаях авторы могут подписать договор с издательством, которое является частью более крупной группы. В этом случае они могут захотеть, чтобы уступка распространялась и на эти организации. Также возможны изменения внутри группы, когда книги могут переходить из одного издательства в другое. Договор с издательством обычно старается учесть все эти ситуации и изменения. Однако автор может не захотеть, чтобы его произведение ассоциировалось с другим издательством. В ситуациях, когда компания продается, договоры становятся частью приобретаемых активов. В данной ситуации также желательно, чтобы соответствующие положения были включены в договор с издательством.

Важно, чтобы эти ситуации и события были обговорены и предусмотрены в договоре, в том числе в преамбуле. Ситуации, когда весь издательский бизнес продается другой компании, более просты, поскольку происходит всецелая передача, и новый владелец обязан соблюдать договор и обязательства перед автором. Индивидуальная передача произведения обычно более проблематична, и именно в этом случае у автора может быть больше оснований для возражений. Поэтому авторы могут предпочесть включить в договор пункт, согласно которому издатель должен запросить их согласие перед такой передачей. В качестве альтернативы во многих случаях существует взаимная договоренность о том, что ни одна из сторон не может совершить такую передачу без письменного согласия другой стороны. Требование прямого согласия автора на передачу договорных прав в случае поглощения компании содержится в некоторых национальных законах об авторском праве. В мире, где укрупнение корпораций происходит все чаще, предполагается, что автор должен иметь возможность расторгнуть договор, если его не устраивает, что его произведение переходит к новому собственнику.

4.26 Оговорки об опционе

Издательство, вложившее деньги в развитие автора, может захотеть участвовать в его успехе и будущих публикациях. Новые и независимые издательства могут быть особенно обеспокоены инвестированием в авторов, которые становятся успешными и затем переходят в более крупные издательства. Но даже крупные, хорошо зарекомендовавшие себя издательства часто пытаются связать автора договором о том, что права на его следующее произведение будут предоставлены исключительно им. Некоторые издательства могут попытаться обязать автора передавать права на произведения им и заключать сделки на тех же условиях, что и условия текущего договора. Это не самый лучший подход, поскольку он обязывает автора заключить договор, который может оказаться для него невыгодным, но без обязательств и вклада издательства во вторую книгу с самого начала.

Договор на две книги, с полными обязательствами и выплатами, был бы лучшим вариантом для разделения рисков. А растущие роялти будут вознаграждать автора за успех, который будет достигнут на том этапе, когда издательство сможет его поддержать, получив свою долю дохода от работы автора. Следует также помнить, что в некоторых юрисдикциях невозможно предоставить права на будущее произведение, которое еще не существует.

Чрезмерные опционные оговорки могут оказаться незаконными, если они пытаются регулировать будущие доходы автора с помощью текущих условий, и они могут вызвать неприятные чувства, даже если не говорить о возможности потенциального судебного иска. Хотя понятно желание издателей защитить свои инвестиции в автора и иметь возможность публиковать его будущие произведения, лучше удерживать авторов и их будущие работы при помощи качественных услуг, взаимного интереса и уважения. Для авторов лучше вести переговоры по каждому конкретному произведению и согласовывать условия, которые соответствуют их текущему статусу и потенциальному дальнейшему развитию.

По вышеуказанным причинам не все договоры будут содержать оговорки об опционе. Если по какой-либо причине автору приходится подписывать договор с опционной оговоркой, следует внимательно изучить формулировки и убедиться, что она максимально ограничена в плане типов произведений. Опционная оговорка должна ограничиваться тем же жанром или серией, что и первая книга, а не просто указывать, что это опцион на «следующее произведение автора». Автор должен показать издателю только небольшой отрывок из произведения (например, набросок и две главы), причем это следует сделать как можно скорее после сдачи первой книги. Время, в течение которого издатель должен реализовать опцион, также должно быть коротким, чтобы автор не пострадал экономически, поскольку новое произведение находится в неопределенном состоянии. В некоторых случаях издатель даже обязан выплатить денежное вознаграждение за этап реализации опциона.

4.27 Конкурирующие произведения

Чтобы защитить свои инвестиции в авторское произведение, издатель в исключительных случаях может включить в договор оговорку о «конкурирующих произведениях» или «отказе от конкуренции». Она запрещает автору разрабатывать (или даже вносить вклад в разработку) на оговоренной территории произведений, которые могут быть расценены как конкурирующие с его опубликованным произведением и потенциально наносить вред продажам опубликованного произведения. Оговорки о конкурирующих произведениях часто становятся предметом споров, и с точки зрения автора их лучше избегать. Авторы могут рассматривать эти оговорки как односторонние, особенно когда издатель может настаивать на публикации произведений других авторов, конкурирующих с произведением автора. Не в интересах издателя наносить ущерб потенциальному продажам произведения, в которое он вложил свои средства, и автору также непродуктивно поступать подобным образом. Чаще всего на практике этого понимания достаточно, чтобы обойтись без общей оговорки об отказе от конкуренции.

Широко сформулированные оговорки о конкурирующих произведениях могут нанести ненужный экономический ущерб авторам, особенно тем, кто является экспертом в своей области. Если такая клаузула должна быть включена в договор, ее формулировка должна относиться только к другим законченным и, по сути, аналогичным произведениям того же жанра, которые прямо и явно нанесут ущерб продажам произведения, на которое заключен договор. Клаузула должна действовать только в течение ограниченного периода времени, который может варьироваться от нескольких месяцев или одного года после публикации, а при необходимости — максимум до двух лет.

4.28 Клаузула об агенте

Если у автора есть агент, необходимо включить в договор пункт о том, что автор назначил представителя-агента, уполномоченного действовать от имени автора и потенциально получать платежи, которые он будет передавать после вычета своих комиссионных. В случае прекращения сотрудничества между автором и агентом будет предусмотрена формулировка, позволяющая осуществлять прямые выплаты автору и агенту по отдельности. Но, если не будет оговорено иное, агент останется официальным агентом по договору, который он заключил, и будет иметь право продолжать получать комиссионные за сделку.

4.29 Исчерпывающий характер договора и ранее заключенные соглашения

Переговоры между автором и издателем могут затянуться. В ходе переговоров может быть достигнуто множество мелких договоренностей, в том числе по электронной почте и устно, при личной встрече или по телефону. Хорошей практикой является включение формулировки «с учетом положений договора» во всю переписку, предшествующую закрытию сделки и составлению проекта договора. Важно, чтобы соглашение, которое в итоге будет подписано, учитывало все ранее достигнутые условия, но в конечном итоге отменяло все предыдущие договоренности. Таким образом, в соглашении должно быть указано, что данное соглашение признается единственным и что других соглашений не существует. В нем также подчеркивается, что никакие будущие соглашения или изменения соглашения не будут признаны, если только обе стороны не подпишут письменные дополнения. Это положение защищает от путаницы с несколькими или более ранее достигнутыми соглашениями, а также от участия неуполномоченных лиц в выпуске других соглашений.

4.30 Подписи и экземпляры договора

Договоры должны быть подписаны до начала процесса публикации лицами, назначенными законными представителями компании, и автором. Они должны быть парафированы, засвидетельствованы (если требуется) и датированы надлежащим образом. Они должны быть подписаны обеими сторонами, и каждая сторона должна оставить себе по экземпляру для хранения. Только если договоры соответствуют вышеупомянутым юридическим требованиям, они могут быть действительными. И издатель, и автор должны убедиться в том, что эти юридические требования соблюдены. С развитием систем цифрового документооборота, которое ускорилось благодаря ограничениям, связанным с пандемией COVID-19, электронные подписи стали более распространенной практикой и должны использоваться там, где это возможно. Вместе с тем издатель всегда должен предоставлять автору формат договора, который можно распечатать, прочитать и изменить в процессе переговоров по договору, чтобы было легко отслеживать изменения в процессе его редактирования.

5 Договор подписан: что дальше?

В предыдущих разделах мы рассмотрели ситуацию с возвратом прав, когда спрос на произведение прекращается или снижается, а издатель не хочет продолжать публикацию, или когда автор просит вернуть права на основании неудовлетворительных результатов работы. Мы также обсудили, что происходит, когда издательская компания продается или когда произведение передается другой организации. Что же происходит в случае смерти автора?

Авторское произведение продолжает пользоваться авторско-правовой охраной еще 50 или 70 лет после смерти автора, в зависимости от страны и национального законодательства; после окончания этого периода между странами существуют некоторые различия. Авторские права передаются распорядителям наследия автора и его правопреемникам, что также отражается и в преамбуле. В случае сделки, заключенной на условиях FTOC, издатель будет продолжать продавать произведение в пределах срока действия авторско-правовой охраны и выплачивать авторские гонорары распорядителям наследия и правопреемникам автора. В других случаях действие договора прекращается по истечении оговоренного срока, например 5, 7 или 10 лет. Такие договоры могут быть продлены по взаимному согласию как с автором (если он на тот момент еще жив), так и с его законными наследниками. Иногда при продлении вносится дополнительный аванс.

Кроме того, произведение может нуждаться в пересмотре и обновлении для новых изданий, особенно в случае учебников. Если автор не в состоянии вносить обновления, в договоре может быть указано, что издатель может нанять подходящих авторов для внесения обновлений. Издатель может вычесть расходы на обновление из сумм, причитающихся законным наследникам автора или распорядителям его литературного наследия.

Некоторые договоры могут предусматривать возможность пересмотра определенных аспектов договора, таких как роялти за права на электронную книгу или аудиокнигу, и потенциального пересмотра условий договора в случае изменения соответствующих обстоятельств. Эти прецеденты с оговорками о пересмотре были введены для обеспечения гибкости и справедливости в тех областях, где технологические изменения происходят быстро и непредсказуемо, что сказывается на ценообразовании, затратах издателей и доходах авторов. Некоторые договоры могут предусматривать возможность общего рассмотрения и добросовестного пересмотра условий по истечении определенного периода, например 1, 2, 5 или 10 лет, по требованию любой из сторон. В других случаях срочный договор автоматически позволяет сторонам пересмотреть, продлить или расторгнуть его по своему усмотрению по истечении оговоренного периода.

6 Заключение

Хотя поначалу издательские договоры могут показаться пугающими, с течением времени их логика и форма станут привычными, а по мере накопления практического опыта вы научитесь быстро замечать упущения или аномалии. Если во время переговоров возникли сомнения или путаница в каком-либо пункте, всегда стоит попросить другую сторону дать более четкое объяснение: честный вопрос часто является первым шагом к взаимному урегулированию и более качественному договору.

Следует иметь в виду, что любое изменение одной части договора может потребовать внесения изменений в другие части, чтобы не создавать внутренних противоречий. Неосторожные поправки часто могут стать причиной путаницы и споров. Вы уже убедились в том, что многие части договора работают в tandem; перед подписанием документ необходимо прочитать, обдумать и понять как единое целое. Тем не менее по взаимному согласию сторон можно вернуться к договору и изменить условия, если это необходимо, с помощью соответствующего дополнения. Определенные права могут быть исключены из договора или добавлены к нему, а территории адаптированы по мере развития местного и международного издательского ландшафта и изменения обстоятельств сторон.

Хорошие и успешные издательские отношения могут длиться всю жизнь и способствовать взаимному успеху как издателя, так и автора. Четкий и подробный договор — это ключевой момент, но он не может заменить собой постоянное стремление к сотрудничеству, справедливости, честному и открытому общению между автором и издателем, которые вместе стремятся максимально увеличить читательскую аудиторию произведения к взаимной выгоде.

Если хороший, четкий договор является основой здоровых издательских отношений, то закон об авторском праве и правах автора — это его главный фундамент. Может возникнуть множество проблем с авторским правом и правами автора — от незаконного копирования и пиратства до вопросов, связанных с ИИ, и проблем на юридическом уровне во многих частях мира. Издатели, авторы и другие лица, вносящие свой вклад в создание книги, — такие как иллюстраторы и переводчики — должны понимать важность действенной системы охраны ИС, помогающей поддерживать индивидуальных авторов, способствующей процветанию творческих отраслей и обогащающей жизнь глобальных сообществ. Законодательство об авторском праве и правах авторов, просвещение и правоприменение по-прежнему имеют решающее значение.

В этой жизненно важной и динамичной индустрии и культурной сфере всегда есть чему учиться и много хороших источников информации, к которым можно обратиться. Много знаний и опыта можно получить — и поделиться ими — вступив в местные издательские, книготорговые или агентские ассоциации и организации писателей, переводчиков и художников, если таковые существуют на вашей территории. За рубежом полезно обратиться к высококачественным ресурсам, собранным национальными и международными организациями, заинтересованными в поддержке создания и распространения качественной ИС.

Подробные сведения и ссылки на другие ресурсы и организации, ориентированные на ИС (далеко не полный список), можно найти в конце этого документа. Это хорошее начало, но при этом — лишь отправная точка для более полного и захватывающего путешествия.

Полезные ссылки

Информация об авторском праве: принципы, разрешения, пиратство и часто задаваемые вопросы для авторов

Authors Guild (AG) (United States of America) – licensing of copyright

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

Authors Licensing and Collecting Society (ALCS) – copyright basics for writers

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

Berne Convention – WIPO summary

www.wipo.int/treaties/en/ip/berne/summary_berne.html

British Broadcasting Corporation (BBC) – Copyright Aware

www.bbc.co.uk/copyrightaware

British Copyright Council (BCC) – copyright FAQs

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

British Copyright Council (BCC) – UK Copyright Highway Code

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

Copyright Licensing Agency (CLA)

www.cla.co.uk/

Design and Artists Copyright Society (DACS) – copyright FAQs for visual artists

www.dacs.org.uk/

Get It Right from a Genuine Site

www.getitrightfromagenuine.org/genuine-sites

Intellectual Property Office (IPO), UK – guidance for diligent copyright search

www.gov.uk/government/publications/orphan-works-diligent-search-guidance-for-applicants

International Authors Forum (IAF) – Copyright Works

<https://internationalauthors.org/wp-content/uploads/2017/10/Copyright-Works.pdf>

International Federation of Reproduction Rights Organisations (IFRRO) – video on PLR and how it works in different countries

www.youtube.com/watch?v=wtLCOiW0q6c

PLS Clear

<https://plsclear.com/>

Société des Auteurs et Compositeurs Dramatiques (SACD) – authors' rights and copyright

www.sacd.fr/en/authors-rights-vs-copyright

Society of Authors (SOA) – guide to copyright and permissions
societyofauthors.org

WATCH (Writers, Artists & Their Copyright Holders)
www.watch-file.com

Прочие вопросы, связанные с издательским делом

Copyright enforcement news on the IPA website
www.internationalpublishers.org/our-work-menu/copyright-enforcement

IPA INSPIRE report 2022
www.internationalpublishers.org/copyright-news-blog/1209-new-report-building-a-resilient-international-book-sector

Society of Authors, Writers Guild of Great Britain and ALCS Investigation into Contribution Publishing 2021/2022
<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](https://writers-unions-call-for-reform-of-the-%E2%80%98hybrid%E2%80%99)

We Need Diverse Books
<https://diversebooks.org/>

World Kid Lit – resources for publishers of translated children's books
<https://worldkidlit.wordpress.com/resources-for-publishers/>

Международные ассоциации авторов, переводчиков и художников

Alianza Iberoamericana para la Promoción de la Traducción Literaria (ALITRAL)
www.alitral.org/

Members include:
<https://abrates.com.br/>
<https://ace-traductores.org/>
www.actti.org/

American Literary Translators Association (ALTA)
www.literarytranslators.org/

Artists Rights Society – United States
[https://arsny.com/](http://arsny.com/)

Australian Association for Literary Translation (AALITRA)
[https://aalitra.org.au/](http://aalitra.org.au/)

Authors Guild (AG) – United States
www.authorsguild.org

Design and Artists Copyright Society – United Kingdom
www.dacs.org.uk/

European Writers' Council (EWC)
[https://europeanwriterscouncil.eu](http://europeanwriterscouncil.eu)

International Authors Forum (IAF) – also includes member societies, details and websites
[https://internationalauthors.org/](http://internationalauthors.org/)

PEN International
www.pen-international.org/

Society of Authors (SOA) – United Kingdom
www2.societyofauthors.org/

Society of Childrens' Book Writers and Illustrators (SCBWI) – international
www.scbwi.org/

Writers' Guild of Great Britain (WGGB)
<https://writersguild.org.uk/>

Writers' Union of Canada (TWUC)
www.writersunion.ca/

Международные издательские организации и ассоциации

African Publishers Network (APNET)
<https://apnetafrica.org/>

Arab Publishers Association (APA)
www.arab-pa.org/Ar/StaticPages/HomeAr.aspx

Federation of European Publishers (FEP)
<https://fep-fee.eu/>

Independent Publishers Guild (IPG) – United Kingdom
www.independentpublishersguild.com

International Board on Books for Young People (IBBY)
www.ibby.org/

International Publishers Association (IPA)
www.internationalpublishers.org/

Publishers Association (PA) – United Kingdom
www.publishers.org.uk/

Publishers Association of New Zealand (PANZ)
<https://publishers.org.nz/>

Publishers' Association of South Africa (PASA)
<https://publishsa.co.za/>

Publishing Ireland
www.publishingireland.com/

Publishing Scotland
www.publishingscotland.org/

Международные ассоциации агентов

Association of American Literary Agents (AALA) – United States
<https://aalitagents.org/>

Association of Authors' Agents (AAA) – United Kingdom
www.agentsassoc.co.uk/

Australian Literary Agents' Association
www.austlitagentsassoc.com/

Авторское право, ИС, ПВП, коллективное лицензирование и связанные с ними организации

International Federation of Reproduction Rights Organisations (IFRRO)
<https://ifrro.org/>

More on international PLR and international members:
<https://ifrro.org/page/plr/>

Public Lending Right (PLR) International
<https://plrinternational.com>

Дополнительная информация, связанная с договорами, кампаниями, справедливыми условиями, типовыми договорами

Alianza Iberoamericana para la Promoción de la Traducción Literaria (ALITRAL) – contract principles
www.alitral.org/p/sobre-contratos.html

Authors' Guild (AG) – model trade book contract
www.authorsguild.org/member-services/legal-services/model-book-contract/

Authors' Guild (AG) – literary translation model contract
www.authorsguild.org/member-services/literary-translation-model-contract/

Authors of Switzerland, Association of German Writers (Austria), Association of German Writers:
 Charter of Fair Contracts
www.fairerbuchmarkt.de/authors_rights/21.html

European Writers' Council (EWC) – The Value of Writers Work (2014)
https://europeanwriterscouncil.eu/wp-content/uploads/2019/10/EWC_Value-of-Writers-Works_2015.pdf

International Authors Forum – Authors: Ten principles for fair contracts
www.internationalauthors.org/wp-content/uploads/2019/01/Authors-Ten-Principles.pdf
Also available in French and Spanish

International Authors Forum – Visual artists: Ten principles for fair contracts
www.internationalauthors.org/wp-content/uploads/2018/11/Visual-Artists-Ten-Principles.pdf
Also available in French and Spanish

PASA/ANFASA standard contract agreement
<https://publishsa.co.za/wp-content/uploads/2021/07/ANFASA-PASA-Agreement-On-Contract-Terms-Apact-2016.pdf>

PEN America – A model contract for literary translations
<https://pen.org/a-model-contract-for-literary-translations/>

Society of Authors (SOA) – CREATOR campaign for fair contracts
www2.societyofauthors.org

Society of Authors (SOA) – Guidance on publishing contracts
www.societyofauthors.org/SOA/MediaLibrary/SOAWebsite/Guides/Guide-to-Publishing-Contracts.pdf

Библиография и дополнительные ресурсы для чтения

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/>

World Intellectual Property Organization (WIPO) (2007). *Managing Intellectual Property in the Book Publishing Industry: A Business-Oriented Information Booklet*. Geneva: WIPO.

World Intellectual Property Organization (WIPO) (2021). *From Paper to Platform: Publishing, Intellectual Property and the Digital Revolution*. Geneva: WIPO.
www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4576

World Intellectual Property Organization (WIPO) (2021). *WIPO Good Practice Toolkit for Collective Management Organizations (The Toolkit): A Bridge between Rightholders and Users*. Geneva: WIPO.
www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4561&plang=EN

World Intellectual Property Organization (WIPO) (2022). *Collective Management of Text and Image-Based Works*. Geneva: WIPO.
www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4664

Руководство для авторов и издателей: Заключение
договоров в издательском деле содержит информацию об
аспектах, связанных с авторским правом, и вариантах,
касающихся договоров в издательском деле.

Благодаря сбалансированному подходу, учитывающему
интересы как авторов, так и издателей, издание предлагает
руководство по формированию базовых знаний и навыков
для успешной публикации, совместной публикации
и лицензионных сделок, ориентированное на аудиторию
авторов, визуальных художников, переводчиков
и издателей, особенно в развивающихся странах.

