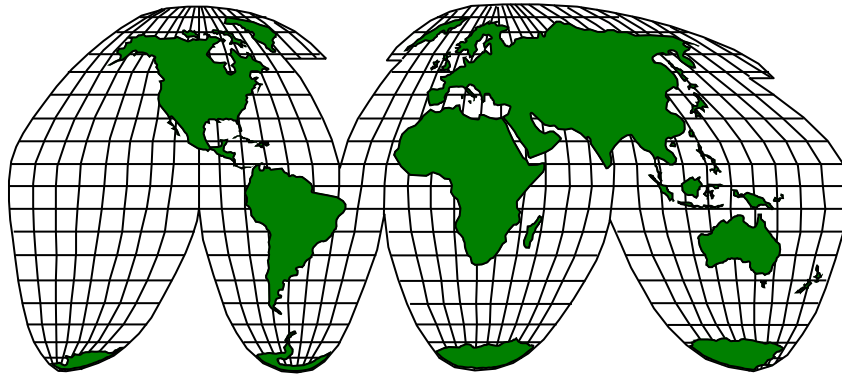


THE ECPA INTERNATIONAL RIGHTS GUIDE

복음주의 기독교 출판협의회 저작권 지침

REVISED & UPDATED 1999



복음주의 기독교 출판협의회 회원사들과 국제 저작권 업무를 위
한 지침서

ECPA(Evangelical Christian Publishers Association)

Copyright © 1998 ECPA International Rights Managers Association

Korean edition Copyright © 2001, 2009 알맹2

본 한국어판 판권은 알맹2가 소유하며, 사전에 알맹2의 서면 인가 없이 어떤 형태로도 사용할 수 없다. (www.rmaeng2.com)

복음주의 기독교 출판 협회(ECPA)는 회원사간에 관련 자료를 공유하고, 교제를 고무하며, 효율 증대와 시장의 변화에 따라 적절한 필요를 구축할 수 있도록 설립한 국제 비영리 무역 기관이다.

ECPA 국제 저작권 담당자 협회는 미국의 ECPA 회원 출판사의 전문 기관에 포함된다. 그들의 목적은 미국 외의 출판사들과 출판 저작권 계약을 맺는 국제 출판사를 늘리고, 지속적인 교육을 통해 전문성을 발전시키는 것이다.

ECPA 국제 저작권 가이드는 위원회 회원인 Suzanna Breems, Cindy Riggins, Carolyn Weidmayer에 의해 편찬되었다.

더 자세한 정보를 원한다면 아래로 연락하기 바랍니다.



Evangelical
Christian
Publishers
Association

1969 East Broadway, Suite Two

Tempe, Arizona 85282

Phone: 480-966-3998

Fax: 480-966-1944

Web Site: www.ecpa.org

목차

서문

1장: 일반 과정

요청과 관련된 정보

검토용 도서 요청

에이전트

독점권

Option 없는 복수 신청

계약 요청

2장: 일반적인 계약 해설과 의무

일반적인 계약 조항과 용어

부차적 권리

3장: 계약 이후

지연과 출판 일정 변화

출판

인세 계산

인세 보고

저작권 보호와 시행

용어 사전과 부록

감사의 말

서문

번역하고 싶은 책을 발견할 때, 이런 질문을 하게 된다. *어떻게 이책의 번역 저작권을 얻고 출판할 수 있을까?* 이 가이드의 목적은 당신이 ECPA의 회원 출판사와 거래를 하게 될 때, 이 질문에 대한 적절한 정보를 주기 위한 것이다. 그러나 여기 있는 정보들은 일반적인 것이고 각 회사마다 약간씩 다를 수도 있다는 것을 유념하라.

미국에 있는 출판사들은 그들의 책을 다른 나라 언어로 출판하고 싶어하는 많은 국제 출판사로부터 저작권 요청을 받는다. 그 과정을 수월하게 하기 위해 다른 출판사들이 계약이 가능한 책의 저작권을 얻기 위해 문의하는 것을 돕는 일반적인 과정을 진술할 것이다. 다음 과정들은 저작권 요청에 관해 의사 소통을 명확히 하고, 오해를 최소화 하며, 적절한 반응을 하도록 할 것이다.

어떻게 판권을 얻는지 이해하기 위해서는, 첫번째로 저작권을 이해해야 한다. 저작권은 책의 본문을 만든 사람에게 주어지는 보호권이다. 일단 하나의 아이디어가 유형적인 형태로 생산이 되면, 그 소유주가 그 작품의 출판권을 갖게 된다. 다른 재산과 마찬가지로 저작권도 분배 될 수 있으며, 몇 명에게 동시에 계약을 줄 수 있다.

작품을 만든 사람인 저자는 보통 작품의 소유권을 가지지만, 그들의 출판사에게 책을 출판하고 배분할 독점 권리를 준다. 저자가 이 권리를 출판사에게 준 경우, 출판사는 그 작품의 저작권자, 또는 저작권 관리자가 된다. (가끔 저자나 저자의 에이전트가 출판사 대신 저작권자가 될 수도 있다.) 저작권자는 보통 저자를 대신해서 번역본에 대해 협상할 권리를 갖거나, sub-agent를 지정해서 협상하게 할 권리를 갖는다. 요약하면 저자는 저작권을 가지고, 저작권자는 번역본에 대한 판권과 계약에 대한 권리를 갖는다.

지구촌에서, 대부분의 나라가 자국 내에서 자국어로 출판된 책뿐만 아니라, 다른 나라에서 다른 나라 언어로 출판된 책에 대해서도 저작권을 보호하기로 한 국제적인 계약에 서명했다. 그러므로 대부분의 나라에서 저자의 작품을 번역하고 출판하기 전에 저작권 허가를 받는 것은 법적인 요구 사항이다.

누가 저작권을 가지고 있는지를 알기 위한 첫번째 단계는 원 출판사의 국제 저작권 부서와 연락하는 것이다. 그들은 그들이 번역권을 관할 하는지 확인해 주고, 아니라면 저작권자의 이름과 주소를 제공할 것이다. 그들이 저작권을 관리한다면, 당신의 언어로 저작권을 얻는 것이 가능한지 아닌지 알려 줄 것이다.

저작권자는 잠재적 계약 상대에 대해 알고 싶어한다. 검토용 도서 한부를 요청할 지라도

당신의 회사에 대한 정보를 포함시켜야 한다. 대부분의 출판사는 양측의 사업 관계를 발전시키는 것을 기본으로 삼는다. 따라서 저작권자와 의사소통이 될 때에는 가능한 이 점을 명확히 하는 것이 중요하다. 우리는 이 가이드를 통하여 국제 사회의 출판사들이 강한 사업 관계의 초석을 닦는 도구들을 제공하려고 했다.

중요: 이 가이드는 미국 출판사가 주로 저작권을 관할 하고 있기 때문에 미국 출판사를 저작권자(proprietor)로 표시할 것이다. 당신은 저작권을 얻는 출판사(international publisher, publisher)로 언급할 것이다.

The ECPA 국제 저작권 가이드

1장 : 일반 과정

이 부분은 어떻게 작품의 저작권자로부터 어떻게 검토용 도서를 얻고 번역 저작권을 얻을 수 있는지에 대해서 말해줄 것이다. 이 정보들은 당신이 함께 일하게 될 저작권자에 대해서는 별로 많은 정보를 주지 않을지도 모르지만, 다음의 가이드라인은 당신이 요청한 것이 가능한 빨리 처리할 수 있도록 도울 것이다.

“ 저는 이 책에 관심이 있는데, 어떻게 해야 할까요?”

당신이 관심 있는 책을 찾으면 저작권자에게(편지나 팩스 혹은 이메일로) 그들이 그 책에 대한 저작권을 가지고 있는지, 또 한국어로 번역할 수 있는 저작권이 아직도 유효한지에 대해서 묻는 편지를 쓴다.

합법적인 문서화된 계약서를 얻기 전에는 번역이나 출판을 위한 어떤 준비도 시작해서는 안 된다. 합법적인 허가는 때로 사람들이 기대하는 것보다 시간이 오래 걸릴 수도 있다. 따라서 출판 계획에 충분한 시일을 주어야 한다. 어떤 경우는 계약이 완료 되기까지 몇 달이 걸릴 수도 있다.

요청의 형태에 대한 특별한 정보

일단 저작권 담당자에게 요청을 하게 되면, 저작권 담당자가 당신의 요청을 조사하고 반응할 수 있도록 시간을 주도록 하라. 다양한 형태로 동시 다발적으로 (이메일, 팩스, 편지 등) 최초 요청서를 제출하는 것이 당신의 요청이 빨리 진행되도록 하지는 않으며. 이런 동시 다발적인 요청은 혼동을 일으킬 수도 있다.

대부분의 저작권 담당자들은 가능하면 며칠 안에 응답하려고 하지만, 진행 해야 할 많은 요청 건들이 있고 수많은 언어로 표현되어야 하기 때문에 당신이 기대하는 것보다 시간이 더 걸릴 수도 있다. 대부분의 저작권자들의 저작권 부서는 비용을 최소화하고, 거래하는 다른 출판사에 낮은 인세율을 유지하기 위해 적은 규모의 스태프로 구성되어 있다. 따라서 참을성을 가지고 기다려준다면 감사할 것이다.

저작권자는 당신이 제출한 정보를 책의 유효성, 기본적인 수준, 잠재 시장, 원작자의 요구등을 세심히 따져 평가할 것이다. 당신이 저작권자로부터 합리적인 기간(보통 4-6주)이 지난

후에도 아무런 연락도 받지 못했을 때에만이, 그 요청을 다시 제출한다.

검토용 도서 요청하기

출판 계획을 검토하기 위하여 책에 대한 증정보를 요청할 수 있다. Review request는 가능한 다음과 같은 정보를 포함해야 한다.

- 원제, 저자 & ISBN
- 책의 분류나 발행연월일. (많은 미국 출판사가 다양한 형태의 발행형태를 가지고 있다. 어떤 회사들은 독립적인 국제 저작권 사업부에 의해 관리되어진다. , -예를 들면 일반책, 아카데미한 책, 어린이책 등). 가능하면 책의 타이틀 페이지나, COPYRIGHT 페이지의 사본을 제출하라., 그 책이 오래전에 출판된 것이라면 특히 중요하다.
 - 번역본이 팔릴 시장과 지역(나라, 주)
 - 저작권자들은 당신이 전세계 언어를 커버할 배본 업체를 지니고 있지 않는 한, 자동적으로 한 언어에 대해 전세계적인 저작권을 주지 않는다.
 - 요청한 책을 팔 시장의 형태(예: 기독교 시장만, 일반시장이나 특별한 시장만, 또는 양쪽 모두)
 - 그 책에 대해서 저작권자가 알고 싶어하는 특별한 정보를 알려주면 도움이 된다.
 - 과거에 같은 저자의 책을 출판한 적이 있는지
 - 저자와 관련이 있는 단체와 연관이 되어 있는지
 - 당신이 관심 있는 책과 같은 주제의 책과 같은 분류의 책을 출판할 것인지

이번이 저작권자와 첫번째 연락하는 것이라면 다음과 같은 사항에 대한 정보를 준비하라.

- 출판사가 설립된 해와, 모회사의 이름을 포함하여 당신의 출판사에 대한 기본 정보. 관심 있는 출판 분야의 리스트도 포함시키라. 당신의 회사에서 출판되고 있는 책의 리스트가 있는 카달로그도 준비하라.
- 당신의 출판사 밑에 있는 소규모의 자회사들의 이름
- 당신의 회사가 관련되어 있는 기관의 명칭

- 회사 정보
 - 회사의 법적인 이름, 우편주소, 창고 주소
 - 계약협상 책임자의 이름
 - 전화, 팩스, 이메일 주소
- 주의: 이메일을 보낼 때는 당신의 회사이름, 주소, 전화, 팩스번호를 포함 시킬 것. 편지의 앞부분이 항상 분명하게 읽을 수 있는 것은 아니기 때문에, 전화, 팩스번호를 다시 쓰는 것이 현명하다.
 - 매해 당신의 회사에서 출판되는 책의 숫자와, 그 중 번역본의 숫자
 - 과거에 같이 일했던 다른 저작권자들의 이름
 - 어떻게 책이 배분되고, 당신의 회사가 이용하는 특별한 시장형태(기독교 백화점, 일반 서점, 북클럽, 기타등등)
- 저작권자는 일반적으로 저작권 계약이 가능한 경우에 검토용 도서를 보내준다.
- 하지만, 다음과 같은 이유로 저작권 계약이나, 검토용 도서를 보내주지 못할 수도 있다.
 - 그 책의 저작권 계약을 이미 다른 출판사에 주었을 경우.
 - 책이 절판 되거나, 저자와 저작권을 소유한 사람이나 단체와의 계약 기간이 만료되어 저자에게 저작권이 돌아간 경우.
 - 출판된 책에 대해 저작권 계약을 직접하지 않는 경우, 그 경우에 저자나 저자의 에이전트에 직접 연락해야 한다.
 - 출판사가 저작권을 가진 회사와 계약을 맺어 출판한 경우. 그 출판사가 저작권을 가진 회사를 말해줄 필요는 없지만, 보통은 당신이 저작권자의 이름을 물으면 누구와 접촉 해야 하는지 가르쳐준다.

- 저작권을 소유했던 회사가 저작권을 다른 회사에 팔았을 경우.

에이전트

어떤 외국 출판사들은 다른 나라나, 어떤 언어에 대해 그들의 출판사나 책을 대표하는 에이전트를 두고 일할 수 있다. 당신이 연락하는 외국 출판사가 그런 계약을 맺고 있는 경우에는 에이전트와 연락을 해야 한다. 에이전트가 계약 조건을 협상하는 일과 계약서를 준비하는 모든 일을 책임진다.

Exclusive Option (독점권)

어떤 외국 출판사는 그들의 책에 독점권이나, 첫번째 option을 제공한다. 독점권은 일정기간(보통 30일에서 60일) 동안 그 책을 번역할 지 결정할 수 있도록 책을 검토할 수 있게 하는 것이다. 이 기간 동안 외국 출판사는 당신이 결정을 내리거나, 기간이 만료될 때까지 다른 곳과 저작권 계약을 맺지 않는다. 당신이 그 책의 첫번째 검토를 요청하고, 신중하게 그 책의 출판을 생각한다면, 우선권을 요청할 수 있다. 당신이 독점권을 받았다면, 정해진 기간 내에 그 책에 대한 당신의 결정을 알려야 한다. 아무런 응답이 없으면 외국 출판사는 그 책에 관심을 보이는 다른 출판사에 자유롭게 그 책을 넘길 수 있다. 외국 출판사는 option 기간이 만료 되었을 때 그것을 알릴 의무가 없다.

외국 출판사는 같은 언어권인 어떤 출판사에 second option을 줄 수 있다. second option을 가지고 있는 출판사는 우선권을 가진 다른 출판사가 그 책의 출판을 거절할 경우, 그 책을 출판할 수 있는 그 다음의 기회를 가지게 될 것이다. 첫번째 option을 가지고 있는 출판사가 option 기한내에 계약을 요청하지 않아 검토 기간이 만료되면, second option을 가지고 있는 출판사가 그 책을 출판할 수 있는 기회를 가지게 되는 것이다. option 상황이 변했는지 알려면, 외국 출판사와 계속 연락을 하는 것이 중요하다.

외국 출판사에 option을 요청했을 때, 당연히 option을 받았다고 생각하면 안된다. 출판사는 option 기한이 연장되었는지, 다른 다양한 신청자에게 돌아갔는지 알릴 것이다.

우선권이 없는 복수 신청

만약 외국 출판사가 가능한 빨리 다른 언어로 책이 출판되기를 원한다거나, 같은 언어권의 몇 개의 국제적인 출판사가 그 책에 관심을 보인다면, 동시에 몇 개의 출판사가 같이 요청을 할 수 있다. 복수 신청이 가능한 또 다른 이유는 어떤 저작권자는 우선권을 주지 않는 정책이 있기 때문이다. 이런 상황 하에서 책을 검토하고 있다면, 빠른 시간 내에 응답하는

것이 중요하다. 응답이 없으면, 외국 출판사는 당신은 그 책의 출판에 관심이 없다고 받아들이고 다른 곳과 계약을 맺을 것이다.

복수 신청은 저작권자가 계약을 원하는 출판사들에 대해 가장 좋은 조건을 제시하라고 요구할 수 있다. 저작권자는 단지 선급금과 로열티뿐만 아니라, 가장 강한 홍보력과 배본 계획까지 고려하여 어떤 출판사와 계약을 맺을 지 최종결정을 내린다.

계약 요청

중요: 저작권자로부터 서명된 계약서를 받기 전까지 번역을 시작해서는 안 된다.

일단 책을 번역 출판하기로 결정하면 외국 출판사에 번역 저작권을 요청 하여야 한다. 언제나 타이핑된 영어로 의사소통을 해야 하며, 손으로 쓴 편지를 보내지 말고, 전화로 계약 요청을 하지 말라.

번역 계약 요청을 할 때, 다음과 같은 정보를 외국 출판사에 제공해야 한다.

원제목과 저자.

언어, 지역.

계약에 포함될 부가적인 권리들, 예를 들어 복클럽 저작권, 대형 판형 저작권, 잡지에 인용구 포함하는 권리 등등.

만약 준비가 제출되지 않았다면, 다음과 같은 것들도 포함시키라.

- 공식 회사 명칭과 출판사의 주소
- 출판사가 세워진 날과 현재 출판중인 책들의 제목
- 카탈로그나 브로셔
- 계약 협상의 책임자의 이름
- 계약 서명의 책임자의 이름
- 전화, 팩스, 이 메일 주소

주의 : 이 메일을 보낼 때, 당신 회사의 이름, 주소, 전화, 팩스번호를 포함시키라. 팩스를 보낼 때에도, 헤더 부분을 명확하게 읽을 수 없을 수도 있기 때문에 주소, 전화, 팩스번호를 다시 쓰는 것이 현명하다.

출판 예정일

초판 수량
첫해 예상 판매부수
배분 지역

이 시점에서 당신이 선급금과 로열티를 제안하거나, 저작권자가 그들이 바라는 조건을 제시할 수도 있다.

일단 당신과 저작권자가 계약 조건에 동의하면, 서명할 계약서 2부를 받을 것이다.

저작권자가 보낸 서명 되지 않은 계약서를 받으면, 2부 모두 서명하고 돌려 보내야 한다. 그러면, 저작권자가 자신들이 서명할 란에 서명할 것이다. 그리고 나서 양쪽 회사가 모두 서명한 계약서를 한부는 자신들이 보관하고, 다른 한부는 상대방이 보관하도록 보낸다. 아니면, 저작권자가 미리 서명한 계약서를 보내면, 서명한 후, 한부는 보관하고, 다른 한부는 저작권자에게 돌려 보낸다.

주의 사항: 계약은 양쪽 회사가 서명하고, 선급금을 기한 내에 보내기 전까지는 유효하지 않다. 이 과정들이 모두 이루어진 후에야, 출판할 법적인 권리를 갖게 되고, 번역 작업을 시작할 수 있다.

2 장 : 일반적인 계약 해설과 의무

일단 기본적인 계약 조건이 협상이 되면, 저작권자는 동의를 된 모든 계약 조건들과 계약에 필요한 모든 법률적인 과정들에 대한 대략적인 계약서를 만들 것이다. **양쪽이 다 서명한 계약서를 갖고, 선급금을 지불하기 전까지는 그 책에 대한 저작권을 받지 못한다는 사실을 기억하라.**

이 계약서는 법적인 구속력이 있어서 계약서의 모든 조건을 이행해야 한다는 것을 기억하라. **계약 조건 중 어느 하나라도 이행하지 못하면, 계약이 취소될 수 있다.** 이렇게 되면, 책을 만들고도 팔 수 없는 상황이 생길 수도 있다. 당신이 계약서로 약속을 했고, 그 계약서에 서명함으로써 법적으로 뿐만 아니라, 윤리적으로도 신앙적으로도 구속력을 갖게 된다. 계약서에 서명하기 전에 읽고 확실히 이해하라. 이해가 안 된다면, 반드시 명확히 하는 작업이 필요하다.

기본적인 계약 조항과 용어

각 외국 출판사의 계약서는 길이와 복잡성이 다양하다. 이 부분은 대부분의 저작권자의 기본적인 계약 조항들에 대해서 제공할 것이다.

1. 저작권 소유 회사와 당신의 회사의 공식적인 이름과 주소
2. 작품(책, 오디오, 비디오)의 제목과 저자
3. 번역하려는 언어와 번역본이 팔리게 될 지역. 많은 경우는, world-wide rights이 적용된다. World-wide rights는 번역본을 세계 어느 나라에나 팔 수 있다는 뜻이다. 그렇지 않으면, 특별한 나라나, 세계의 특별한 지역으로 한정될 수 있다. 몇몇 경우는 사역을 하는 비영리 단체에서 사용하거나, 영리 추구만 염두에 두는 방식으로 특별한 시장으로 제한 될 수 있다.
4. 독점, 비독점 계약. 비독점은 저작권자가 같은 제목에 대해서 같은 언어로, 어느 출판사나 기관과 계약을 맺을 수 있다는 말이다. 당신의 회사가 독점계약을 맺었다면, 이것은 오로지 당신의 회사만이 책을 출판하거나 다른 형태의 작품을 만들 수 있다는 말이다. 독점계약은 자동적으로 다른 형태로(오디오 버전이나, 축약된 문고판 등) 출판할 수 있게 허가한다는 의미는 아니다. 계약이 이런 부가적인 계약을 포함하고 있어야 다른 형태의 제작이 한다.
5. 작품안에 특별한 자료가 포함된 경우. 보통 계약은 작품의 본문만 의미하고, 그림이나, 사진, 커버의 다른 특이한 것이나, 디자인은 포함되지 않는다. 저작권 침해를 범하지 않고, 이런 것들을 사용하기 위해서는 저작권자에게 별도의 허락을 받을 필

요가 있는지 확인해 보아야 한다. 저작권자는 그런 자료들에 대한 저작권 소유주가 아니고, 그들도 그들의 작품에 대해서만 그것들을 사용할 수 있도록 허락을 받았을 수도 있다. 그런 경우, 저작권자는 당신에게 그 자료의 저작권을 관리하는 적절한 사람을 가르쳐 줘야 한다.

6. 출판기한. 출판 마감 기한은 계약일로부터 시작하여 번역하고, 편집하고 인쇄하는 기한이다. 보통 저작권자들은 12 개월에서 18개월을 주지만, 출판기한은 다양할 수 있다. 출판 기한내에 출판할 수 없다면, 저작권자에 연락하여 지체되는 것에 대해 설명하고, 연장을 요청해야 한다. 연장요청을 하지 않는다면 그 작품에 대한 저작권을 잃을 수도 있다.
7. 번역과 출판의 질. 이 조항들은 당신이 원작에 비견되는 품질의 책을 만들뿐 아니라, 우수한 번역자를 고용할 것이라는 것에 대해 저작권자에게 확인시키는 것이다. 번역은 원작의 내용을 변경시키지 않고 스타일을 유지하면서 내용적으로, 문법적으로 정확해야 한다. 저자나 저작권자는 번역자에 대한 정보를 요구할 수도 있으며, 인쇄되기 전의 번역 원고를 3자에게 검토 시킬 수도 있다. 저자들은 자신들의 작품이 허락 없이 편집되는 것에 대해 굉장히 민감하다. 저작권자들은 출판된 책 한부를 요구한다. 이것은 매우 중요한 부분이다. **문화적 각색이나, 다른 변경사항이나 요약이 필요하다고 생각되면, 그 책을 출판하기 전에 외국 출판사로부터 허락을 받아야 한다.**
8. Copyright 표시가 번역본의 copyright page에 표기가 되어야 한다. 외국 출판사는 특별히 계약을 맺는 책에 대한 저작권 표기에 대해 계약서 상에 자세히 명기할 것이다. 그렇지 않다면, 원작에 대한 저작권 표시를 해야한다. (copyright 기호 ©. 저작권을 받은 해. 저자의 이름). 대부분의 저작권자들은 원 출판사의 주소와 이름을 포함할 것을 요청한다. 이 모든 정보는 영어로 되어야 한다.
9. 계약을 맺은 작품의 로열티는 저자와 저작권자에게 지불한다. 로열티를 지불하는 두 가지 방법이 있다.

a. 선금금과 로열티 방법- 이 방법에는 두 가지 방법이 있다.

1) 선금금-저작권자는 계약 기간동안에는 다른 누구와도 계약할 수 없기 때문에, 당신이 이 책을 정말로 출판할 것이라는 것에 대해 확실히 할 필요가 있다. 당신이 충분한 관계가 성립되었다 해도, 저작권자는 그 책이 번역되고 있는 동안 사업적 측면에서 보상 받을 필요가 있다. 그러므로 이것은 서명되는 계약전에 대해 “미리 지급되는 인세”로 생각하면 된다. 이 “미리 지불되는 인세”는 예상되어지는 인세로 인세를 지불하는 처음부터, 필요하면 다음해에도 공제가 된다. 이 선금금 금액은 협상 가능하며, 그 책의 예상 판매 정도, 가격, 잠재적 시장의 규모 등과 관련이 있다. 선금금은 책이 출판되지 않은 경우라도 환불이나 교환이 안된다.

2) 실제 인세율-로열티는 보통 소매가나 도매가의 %로 표현된다. “소매정가”는

그 책이 최종 소비자에게 팔리는 금액이다. “도매가”는 출판사가 어떤 고객들, 서점이나, 배본 업체나 최종 소비자에게 팔 때 적용되는 할인가이다. (3장에 더 자세한 로열티 계산법이 나와 있다.)

- b. 일시 지불법 - %에 기초하여 선급금과 로열티를 지불하는 대신, 제한 수량에 대한 일시불로 지불하는 형태이다. 이 방법으로 협상이 되었다면 계약서상에 일시불로 지불해야 하는 금액이 명기될 것이다. 저작권자는 인쇄업자에게 인쇄 부수의 확인 진술서를 제출하도록 요구할 수 있다. 나중에 더 출판하기를 원한다면, 새로운 계약을 맺어야 한다.

선급금이나, 로열티는 별다른 언급이 없는 한 저작권자의 통화로 지불되어야 한다.

- 10. 판매 보고. 보고서에는 인쇄 부수, 판매 부수, 소매자가, 재고를 명기해야 한다. 판매보고와 인쇄 보고는 6개월이나 매년(계약된 대로) 보고 되어야 한다. 정해진 기간 동안의 로열티가 미리 지급된 선인세보다 작으면, 그 기간내에 지불해야 하는 부가적인 인세는 낼 필요가 없다. 일단 선인세를 초과하는 금액이 벌린 후부터, 계산 후 정해진 며칠 이내로 인세를 저작권자에 지불한다. **선인세 이후 인세를 벌었든 못 벌었든, 일시불로 지불했든, 정해진 기간동안의 판매 보고서를 외국 출판사에 보내는 것은 계약 요구 사항이다.** 인세 보고를 보내지 않으면, 계약이 취소될 수 있다.
- 11. 계약 기간. 계약이 유효한 기간. 이 부분은 또한 갱신되거나, 다른 계약으로 재협상되는 과정을 설명한다. 어떤 계약서는 계약이 유효하려면 정해진 기간내에 출판해야 한다고 명시되어 있다. 그렇지 않으면 계약기간의 만료와 함께 자동적으로 계약이 종료된다.
- 12. reversion이나 계약 양도. 이 조항들은 당신이 저작권을 잃을 수 있거나, 저작권이 다른 곳으로 넘어 갈 수도 있다는 것이다. 저작권을 잃는 경우는 당신의 회사가 사업을 안 한다거나, 계약조건을 이행하지 않거나, 책이 절판 되어 일어나는 것을 포함한다. 당신의 회사를 출판권을 인수 받을 다른 곳에 팔 때, 일어날 수도 있다. 계약의 양도는 계약을 맺기 전에 저작권자의 허락을 받아야 한다.
- 13. 증정보- 초판과 재판 발행 때 무료로 저작권자에게 증정하는 번역본. 이것은 저작권자에게 계약서에 명기된 기한 안에 출판할 의무를 완수했다는 것을 증명하는 것이다. 보통 저작권자는 기록을 위해 한부를 보관하고, 저자에게 새책이 나왔음을 알리기 위해 나머지를 보낸다.
- 14. 재고-어떤 저작권자들은 일정 기간 후에도 재고가 지나치게 많이 남은 경우, 특별한 인세율이나 저작권 소유권 복귀를 적용한다. 이 책들은 보통 할인 정책으로 재고를 없앤다. 저작권자가 이런 상황에 대한 특별한 지침을 가지고 있다면, 이 조항

에 대략적으로 포함시킬 것이다.

15. 계약서의 반환. 계약서는 저작권자에게 계약서를 돌려 보낼 날을 지정할 것이다. 계약서에 서명하고, 선인세와 함께 그 날짜 안에 계약서를 돌려 보내야 한다. 계약서를 돌려 보내는 것이 지체된다면, 저작권자와 연락하여 지체되는 이유를 설명하고 언제쯤 돌려 보낼 수 있을지 알려줘야 한다. 상황이 변해서 그 책을 출판하지 않기로 결정한다면 저작권자에게 알려서 미결된 계약이 취소 될 수 있도록 한다.

부차적 권리들

부차적 권리는 원작과 같은 포맷으로 저작권을 사용할 수 있도록 한 권리외에 부가적으로 얻어지는 권리이다. 부가적 권리는 자동적으로 번역 저작권 계약안에 포함되지는 않는다. 이런 권리들 중 어떤 것은 출판사가 같은 책에 대하여 몇 가지 종류(대형 시장, 북클럽, 포켓용, 대형 판형)의 판로를 가지고 있는 경우에 필요하다. 저작권자가 저자와의 협의에 의해 부가적 권리에 대해 허가를 해줄 수 없는 입장일 수도 있다.

당신이 부가적 권리를 얻는다면, 저작권자는 이 책을 팔려는 신중한 시도를 하거나, 시장에서 그 권리를 사용하려 한다고 기대할 것이다.

1. 일차 연속물에 대한 저작권- 번역본이 책의 형태로 출판되기 전에 홍보용으로 정기구독물이나, 저널, 신문에서 하나 이상의 발췌를 허락하는 권리.
2. 이차 연속물에 대한 저작권 - 번역본이 책의 형태로 나온 이후 번역본을 정기구독물, 저널, 신문에서 하나 이상의 발췌를 허락하는 권리.
3. 부차적 저작권- 제 3의 기관(당신의 회사가 아닌 다른 회사)에 저작권을 주는 것. 일반적인 단행본이나, 작은 책자일 수 있다. 일반적으로 이런 판형은 초판 양장판이 출판된 다음해 출판된다.
4. book club 저작권- 북클럽에 부차적 저작권을 주는 것은 그 북클럽이 스스로 번역본을 제작하고 북클럽의 멤버들에게 그 책을 팔 수 있게 하는 것이다.
5. 선집, 발췌문, 축약판의 저작권- 작품의 발췌, 각색 또는 축약에 대한 저작권. 출판사가 시리즈에서 하나 이상의 다른 작품의 전집에서 발췌하길 원한다면, 저작권자가 전집이나 선집에 나오는 작품의 총 수에 비례한 인세를 받을 것인지에 대해 협상할 수 있다.
6. 교육에 대한 저작권- 교육용 시장에서만 번역본을 출판할 수 있는 권리.

7. 대형 판형 권리- 계약된 인쇄율에 의해 대형 판형으로 책을 출판할 권리

 8. 시각 장애인들을 위한 비영리적 출판에 대한 저작권- 시각 장애인들을 위해 점자로 책을 내거나, 녹음을 할 수 있게 하는 권리. 그런 경우의 저작권은 일반적으로 무료이며, 비영리 자선 단체에 주어진다.

 9. 드라마 상영에 대한 저작권- 영화, TV, 비디오, 라디오, 무대 연극이나, 책의 전체 또는 한 부분을 드라마로 묘사하는 것과 관련된 부차적 저작권

 10. 드라마 형식이 아닌 녹음, 공개 reading

 12. 상업적 권리- 작품에 나오는 이름이나, 성격, 상황의 이용에 대한 부차적 권리들. 그림, 옷, 달력, 장난감, 게임, 이색적인 상품 등을 만들어 팔 수 있게 하는 권리.

 13. 기계적인 재생산의 권리- 저작권을 얻은 작품의 일부분이나 전부를 microfilm, microfiche, filmstrip, phonorecord, compact disc, cassettes tape 등으로 재생산 할 수 있는 권리

 14. 전자 재생산에 대한 권리- 작품을 전자 정보나 복구 시스템에 저장하여 생산하거나, 재생산할 때 사용할 수 있게 하는 권리.
- 특별히 위의 저작권을 받지 못했다면, 이런 권리에 대한 일부나 전부라도 부차적 저작권을 허락을 받을 필요가 있다.

3장: 계약 이후

일단 계약서에 서명하면, 저자나, 저작권자에 대한 의무는 계속된다. 그들은 당신에게 출판하고, 그들의 재산을 이용할 권리를 허용하고 있음을 기억하라. 따라서 당신은 작품과 관련된 어떤 것에 대해서라도 책임이 있다. 당신이 영리적인 출판사이든, 사역을 하는 출판사이건 저작권 계약은 사업이다. 당신은 도덕적으로, 윤리적으로, 전문적으로, 그리고 영적으로 계약서의 모든 요구 사항을 이행할 의무가 있다.

가장 중요한 것은 저자권자와의 의사 소통이다. 대부분의 경우, 저작권자가 출판과 관련된 문제들이나, 로열티의 지급에 관한 문제들에 대해 알고 있고, 당신이 그 문제를 해결할 계획을 가지고 있다는 것을 알면, 그 문제들을 해결 할 수 있다.

지연과 출판 일정 변화

계약서 부분에서 언급했듯이 책의 품질, 내용, 출판일 등에 영향을 미치는 어떤 문제나 변화가 생기면 저작권자와 연락하라.

작품의 출판

책이 인쇄되면, 계약서에 명기 된대로 증정본을 보내는 것을 기억하라. 작품과 관련된 운송비의 계산서나 커버레터를 같이 보내면 도움이 된다. 어떤 출판사들은 홍보용 책자와 새 책의 홍보를 위한 카달로그 등을 보낸다.

로열티 계산

첫 해의 판매가 끝나고 판매 보고를 할 기간이 되면, 판매량을 평가하고, 저작권자에게 보낼 인세를 계산해야 한다. 저작권자는 보통 이 가이드 북의 예제에 보여지는 것처럼 계산할 것이다. 당신이 일시 지불에 근거하여 인쇄 부수에 대하여 정직하게 일시불로 지불하는 계약을 맺는다면, 이것은 일상적인 인세 계산 방법에서 예외가 될 것이다.

1. 기본적인 로열티의 계산

보고 기간 동안(분기별, 6개월, 1년 등 계약서에 쓰여진 기간에 따라 다름)의 팔린 부수를 정하라.

소매정가에 팔린 부수를 곱하라.

그리고 나서 계약서에 명기된 인세율을 곱하면 된다.

그 결과가 판매량에 기인한 로열티 금액이다. 당신의 통화를 계산하고 있는 그 날의 환율에 의해 U.S. 달러로 전환한다. 만약 그 금액이 선인세보다 많다면, 선인세를 공제한 나머지 금액을 저작권자에게 지불해야 한다. 선인세보다 인세가 적다면, 아직은 **로열티**

를 지불할 필요가 없다.

이 과정은 각 책마다 반복되어야 한다. 선인세는 원래 지불한 책에 대해서만 공제가 된다는 것을 기억하라. 다른 책의 선인세를 남은 인세로 공제할 수 없다.

다양한 경우에 더 명확히 하기 위해 다음의 예제들을 참조하라. (이 예를 위해 한국의 원을 사용하겠다.)

예 1: 선인세 공제

지불한 선인세가 \$500였다. 7800원의 책을 900부 팔았다고 가정하자.

	900	판매 보고 기간에 팔린 부수
X	<u>7,800W</u>	책 가격
	7,020,000W	총 판매 금액
X	<u>5%</u>	계약서상의 인세율
	351,000W	지불해야 하는 인세

$$351,000 \text{ W} / 1280 (\text{US\$1로 환전할 때 환율}) = \$274.22$$

이 예에서는 인세가 선인세가 \$500 이하이다. 따라서 이 보고에 대한 돈을 보낼 필요가 없다. 다음해에 \$225.78(선인세 \$500-\$274.22 = \$225.78)를 남아 있는 선인세로 사용할 것이다.

또는 7800원짜리 책을 2300부 팔았다고 가정 할 때,

	2300	판매 보고 기간에 팔린 부수
X	<u>7,800W</u>	책 가격
	17,940,000W	총 판매 금액
X	<u>5%</u>	계약서상의 인세율
	897,000W	지불해야 하는 인세

$$897,000 \text{ W} / 1280 (\text{US\$1로 환전할 때 환율}) = \$700.78$$

이 예에서는 인세가 선인세 \$500을 넘는다. 따라서 당신은 저작권자에게 \$200.78 (\$700.78-\$500 = \$200.78) 을 보내야 한다.

예 2. 일단 당신이 보고해야 하는 기간에 선인세를 공제하고 나면, 다음의 판매기간에 선인세를 또 다시 공제할 수 없다.

위의 예처럼 1988년에 2300부를 팔고 지불해야 하는 인세에서 \$500을 공제한 후, 1999년에 더 많은 책을 팔았을 때, 선인세 \$500은 이미 지난해에 공제가 되었기 때문에 모든 판매 부수에 대한 로열티를 지불해야 한다.

500	새로운 판매 보고 기간에 팔린 부수
X 7,800W	책 가격
3,900,000W	총 판매액
X 5%	계약서상의 인세율
195,000W	지불해야 하는 인세

$$195,000W / 1280 (\text{US\$1로 환전할 때 환율}) = \$152.34$$

이 예에서 지난해의 보고에서 이미 선인세를 공제 했기 때문에 지불해야 하는 총 인세는 \$152.34가 된다.

2. 도매가에 의한 계산

도매가에 의해 로열티를 지불한다고 계약서상에 명기 되었을 때, 유일한 차이점은 계산할 때, 소매 정가 대신 도매가를 사용하는 것이다. 당신이 다양한 도매 구조를 가지고 있다면, 도매가에 대해 팔린 부수로 계산할 수 있다.

소매가에 의한 방법과 똑 같은 방법으로 계산하고, 소매정가 대신 도매가를 적용시키면 된다. 모든 종류의 다른 할인가로 계산을 한 후, 모두를 합하라.

예 3. 다른 구매자에게 다른 도매가로 책을 팔 경우

소매정가로 \$5.00에 팔지만, 영업하는 사람에게 20%를 할인해준다면, 당신은 \$4.00을 판매가로 정하여 인세를 지불한다. ($\$5.00 - 20\% = \4.00)

같은 책을 북클럽에 40% 할인해 준다면, 당신은 \$3.00을 판매가로 정하여 인세를 지불한다. ($\$5.00 - 40\% = \3.00)

그 다음 예 1과 2에서 보여준 계산법대로 판매가를 (소매 정가 대신) 사용해서 계산하라.

3. multi 인세율에 의한 로열티 계산

이 과정은 당신이 일정한 부수에 대해 일정한 인세율로 지불하고, 그 다음의 부수에 대해서는 다른 인세율을 적용하는 것이다. 그 다음 팔린 모든 부수에 대해서는 세번째 인세율을 적용할 수도 있다. 도매가로 계산하는 것과 비슷하다. 정해진 판매 부수에 대해서 모두 계산하고, 모두를 합하면 지불해야 하는 인세가 된다.

예 4. 계약이 팔린 부수의 5000부까지는 5%를 적용하고, 그 다음(5001부)부터는 7.5%를 적용시키기로 되어 있을 때.

이 장의 첫부분에 나온 기본적인 계산 법을 사용하라. 이 예에서는 U.S. 달러를 사용할 것이다.

5000	판매 보고 기간에 팔린 부수
<u>X \$10.00</u>	책 가격
\$ 50,000.00	총 판매 액
<u>X 5%</u>	계약서상의 인세율
\$ 2,500.00	지불해야 하는 인세
2000	판매 보고 기간에 5000부 이외에 팔린 부수
<u>X 10.00</u>	책 가격
\$ 20,000.00	총 판매 액
<u>X 7.5%</u>	계약서상의 인세율
\$ 1,500.00	5000부 이상의 팔린 부수에 대해 지불해야 하는 인세
\$ 2,500.00	처음 팔린 5000 부에 대해 지불해야 하는 인세
<u>+\$ 1,500.00</u>	5000부 이상 팔린 부수에 대해 지불해야 하는 인세
= \$ 4,000.00	총 지불 해야 하는 인세

(공제해야 하는 선인세가 남아 있다면, 공제하라.)

인세 보고

판매 보고 기간에 지불할 인세가 없거나, 인세를 일시불로 지불했다 해도, 여전히 저작권자에게 보고서를 보내 그 책의 현재 상황과 그 책이 얼마나 팔리고 있는지 보고할 의무가 있다. 이 보고서는 당신이 계속 계약서상의 의무에 응하도록 해서 그 책에 대한 저작권을 잃지 않도록 한다. (많은 계약서가 기한을 지나치든지, 인세 보고서를 제출하지 않으면, 저작권을 잃고, 자동적으로 저작권자에게 그 권리가 귀속된다는 것을 명기한다.)

각각의 저작권자는 그들 자신의 특별한 부가적인 인세 보고 요청을 할 수 있으므로 그 지침을 따르도록 주의 하라.

인세 보고서나 cover letter에 U.S. 달러의 금액이나, 환율 정보를 제공하여 당신의 통화에서 U.S. 달러로 환전한 금액이 보이도록 해야 한다.

각 책마다 각각의 보고서를 제출해야 한다. 모든 책을 요약한 문서를 추가하기 원한다면 그것은 좋지만, 저작권자는 각각의 책에 대해 판매량, 공제된 선인세, 벌어들인 인세에 대해서 알 필요가 있다. 이 점이 명확하지 않다면, 당신의 인세는 그 책과 저자에 대해 적절하게 적용되지 않고, 잘못 지불 될 수도 있다.

로열티 보고서는 다음과 같은 요소들을 포함해야 한다.

1. 당신의 회사이름, 주소, 저작권자에게 문의 사항이 있을 때 연락할 사람 이름.
2. 책 제목과 저자 - 저작권자가 그 책에 대한 정보를 기록할 수 있도록 영어로 된 타이틀을 표시해야 한다는 것을 명심하라.
3. 계약일, 또는 저작권자가 요구하는 계약번호.
4. 번역본의 출판일
5. 지급한 선급금(U.S. 달러로)
6. 판매 기간(예. 1998. 1. 1-1998. 6.30)
7. 보고할 초기의 재고.
8. 판매 기간 동안에 인쇄된 부수
9. 정확히 팔린 부수, 판매가, 인세율, 계산에 의해 지불해야 하는 인세
10. 그 책에 대한 선급금을 뺀 나머지 지불해야 하는 총 금액. 보고서 마지막 부분에 다른 책들에 대해서 선인세를 공제하지 말라. 저작권자는 정해진 책에 대해서 어떻게 인세가 계산되어 어떻게 선급금이 공제 되었는지 알 필요가 있다.
11. 그 기간의 끝에 남은 재고.

명심할 것: 그 책에 대해 재고가 하나도 남지 않았다면, 다음 보고 기간내에 그 책의 재판을 찍을 것인지에 대해서 저작권자에게 알려야 한다. 저작권자가 2번 이상 재고가 없다는 보고를 받게 되면, 당신이 그 책을 계속 출판할 의사가 없다고 가정할 것이다. 책이 절판이 되면, 자동적으로 저작권은 귀속이 된다. 그러므로 그 책에 대한 저작권을 계속 가지고 싶다면, 저작권자와 항상 의사 소통이 되어야 한다는 것을 명심하라. 계약 기간 내에 재판을 찍을 생각이 없다면, 저작권자에게 저작권이 공식적으로 귀속 되도록 알려 주어라.

저작권 보호와 법적 규제

세계 주변의 저작권 보호와 적절한 규제 조항은 저작권 소유자나 출판사, 저자들에게 굉장한 관심 사항이다. 기독교 출판계의 성장으로 미국내의 국제무역에서 저작권을 가진 제품은 굉장히 중요하게 여겨진다. 그러나 미국의 창의력의 성공은 불행하게도 미국 책이 해적판으로 번역되어 출판하는데 영향을 끼쳤다.

많은 경우에 국제 저작권법이 시행 됨에 따라 저자의 재산권을 보호해 왔으나, 이런 적절한 법이 더 강력하게 시행될 필요가 있다. 해적판을 찍는 출판사가 특정 언어에 대한 독점 계약을 맺은 출판사와 시장을 공유해서는 안된다. 모든 사람이 이런 저작권 침해 행위에 대해 싸우는 것이 재정적으로 이익이다.

계약과 저작권법을 지키는 것은 저자들이 계속 그들의 작품이 외국어로 계약이 될 수 있도록 하기 위해서도 필요하다. 저자가 자신의 책이 고쳐지거나 형편없이 번역되어 그들이 의도했던 것과 다르게 메시지가 전해지는 것에 대해서 걱정하게 해서는 안된다. 그들이 기독교 출판 공동체가 그들의 작품을 보호하고 있다고 느끼지 못한다면, 그들은 저작권을 주는 것을 멈출 것이다. 이런 일이 생기면, 우리의 사업이 어려워질 뿐 아니라, 세계에 있는 많은 사람들이 이 저자들을 통해 전달된 중요한 기독교의 메시지를 듣지 못할 것이다. 이런 이유로 저작권자들은 계약 이행에 대해 더 엄격해지는 것이다.

우리 모두는 이 사업과 전세계에 질 높은 기독교 서적을 보급하는 우리의 소명에 대한 영적인 성공을 위해 협력해야 한다. 지속적으로 이 지침서의 과정을 따르고 실행하는 것은 국제 기독교 출판권을 보호하고, 성장시킬 것이다.

용어 사전과 부록

용어	정의
Advance Payment	책이 팔릴 때 벌릴 예상 인세에서 미리 지불하는 선인세
Agent	한 작품에 대해 저자나 출판사, 저작권 소유 회사를 대신 하여 사업적 측면에서 대리하는 사람이나 기관.
Complimentary	무료로 제품을 제공 받는 것
Contract	저작권이 주어지거나, 취소될 수 있는 계약 조건을 기록한 법적 문서
Copyright	작품을 만든 사람에게 주어지는 법적인 보호로 다른 사람들이 저작자의 허락 없이 복사하거나 사용할 수 없게 하는 권리
Exclusive	유일한 사람이나 회사. 예: 독점 option은 당신만이 정해진 기간동안 그 작품을 계약할 수 있다는 의미이다. 독점 계약은 당신의 지역내에서 당신만이 그 작품에 대한 법적인 출판 계약이 주어진다는 의미이다.
Licensee	작품을 사용하기 위해 저작권 계약을 맺는 출판사나 기관
Licensor	작품을 사용할 권리를 다른 사람들에게 주는 저작권을 관할하는 소유자
License	다른 사람에 의해 만들어진 작품에 대한 소유권을 사용할 수 있는 제한된 권리를 주는 법적 문서
Multifil Submission	저작권 소유주가 같은 언어군의 몇 출판사에 한 작품을 동시에 주는 것
Net(Nett)	한 기관이 서점, 배본업자, 또는 최종소비자에게 할인가로 파는 것. 도매가로 표시된다.
Non-Exclusive	당신이 유일한 사람이나 회사가 아니라는 의미. 다른 회사역시 그 작품을 검토 하고, 사용하고 계약할 수 있다.

Option 더 깊이 그 책을 검토할 수 있도록 허락해주는 정해진 기간. 당신이 first option을 받았다면, 당신이 결정하거나, 기간이 만료될 때까지 저작권 소유주는 다른 누구에게 저작권을 팔지 않을 것이다. 두번째나 세번째 option은 first option을 가진 출판사가 계약을 하지 않는 경우에 그 다음으로 계약할 권리를 주는 것이다.

Proprietor 출판이나, 다른 목적 복사하거나 어른 언어로 출판되는데 허가를 해줄 권리를 가지고 있는 사람이나 회사. Proprietor는 저자나 그 작품의 제작자나, 출판사, 그 작품을 생산하는 기관이나 제작자의 에이전트일수도 있다.

Retail 보통 서점에서 최종 소비자에게 팔리는 책에 표시된 가격

Revert or Reversion 저작권 계약의 상실. 보통 정해진 기간에 대한 책이 절판되거나, 계약서상의 의무가 지켜지지 않은 경우에 저작권이 귀속된다.

Review Copy 출판사가 출판을 결정할 수 있도록 검토할 수 있도록 무료로 받는 책

Royalty 작품 사용에 대해 저작권자에게 지불하는 돈. 로열티는 작품의 판매가에 인세율을 곱해서 계산한다. 그리고 나서 판매부수를 곱해 그 총액을 그 작품의 사용에 대해 저작권자에게 지불한다.

Royalty Rate 작품의 사용을 위해 저작권자에게 지불해야 하는 판매가의 %.

Royalty Report 저작권을 얻은 작품의 출판, 판매부수, 로열티 계산에 대한 자세한 정보를 제공하는 문서

Subsidiary Rights 저작권 계약을 맺은 작품을 원작의 형태로 사용하는 것 외에 부가적으로 얻는 권리

Territory 계약의 권리가 주어지는 지리적인 지역

Work 저작권 권리가 주어지는 책이나 다른 제품

감사의 말

ECPA 국제 저작권 협회는 이 책자안에 있는 내용을 특별 기고해 주신 Eastern European Literature Advisory Commission의 Mr. Gerry M. Davey 에게 감사를 표한다.

Mr. Davey는 지난 10년이 넘도록 서유럽 기독교 출판사와 동유럽 기독교 출판사들 사이에 수백건의 출판 계약을 맺어 왔다. 그가 우리 협회에 제공한 기록은 이 가이드를 준비할 수 있도록 하는 기초가 되었다.

이 책의 일부분은 미국 출판 협회(AAP: Association of American Publishers)의 허락을 받아 사용했다. AAP는 “The Handbook of International Rights”라는 매우 유익한 책을 출판했다. 우리는 AAP가 그 책에서 특히 부차적 권리부분에서 얼마간의 발췌를 포함하도록 기꺼이 허락해 준데 감사를 표한다.