

**PORATNIK:
KRÓTKA INSTRUKCJA DLA PISARZY I PISAREK
DOTYCZĄCA WYNAGRODZENIA I UMÓW WYDAWNICZYCH**

1. PRZED PODPISANIEM UMOWY

- **Nie zaczynaj pracy bez umowy** – Podpisanie umowy jest kluczowe. Zawsze uzyskaj pisemne (np. e-mailowe) potwierdzenie jej warunków.
- **Przeczytaj całą umowę** – wynagrodzenie może być opisane w różnych fragmentach dokumentu. Poproś o czas na spokojne przeanalizowanie umowy.
- **Unikaj przenoszenia praw autorskich** – z perspektywy autora dużo bardziej korzystne jest udzielanie licencji na korzystanie z tekstu.
- **Upewnij się, że umowa określa wysokość wynagrodzenia** – zadbaj o wyraźne zapisanie, jak skonstruowane będzie Twoje wynagrodzenie. Jeśli tego zapisu nie ma, możesz powołać się na prawo do wynagrodzenia wynikające z Prawa autorskiego.
- **Zachowaj wszystkie ustalenia na piśmie** – ważne, by dysponować dokumentami. Nie zgadzaj się na ustne zawieranie umów. Unikaj jedynie ustnych zapewnień.
- **Sprawdź, czy wynagrodzenie uwzględnia wszystkie formy eksploatacji** (np. e-book, audiobook).

2. USTALENIE WYSOKOŚCI WYNAGRODZENIA

- **Domagaj się godziwego wynagrodzenia** – musi ono być adekwatne do zakresu udzielonego prawa, sposobu eksploatacji i potencjalnych zysków.
- **Negocjuj wynagrodzenie proporcjonalne do przychodów** – masz wtedy większą kontrolę nad zyskami.
- **Zadbaj o klauzulę renegocjacyjną** – jeśli utwór okaże się bestsellerem, możesz domagać się podwyżki swojego wynagrodzenia.
- **Upewnij się, że masz prawo do informacji o sprzedaży** – umowa powinna precyzować regularne raportowanie wyników przez wydawcę.
- **Dodaj klauzulę dotyczącą audytu** – w razie wątpliwości co do prawidłowości rozliczeń będziesz mógł je zweryfikować.

3. WARUNKI WYPŁATY WYNAGRODZENIA

- **Ustal jednoznaczny termin płatności** – nie zgadzaj się na niejasne sformułowania.
- **Nie pozwól na odroczenie płatności bez zabezpieczenia** – wypłata powinna być powiązana z przeniesieniem praw lub rozpoczęciem licencji.
- **Dodaj kary umowne za opóźnienia w płatności** – motywuje to wydawcę do terminowego rozliczania.
- **Zapisz prawo do odstąpienia od umowy w razie nieuregulowania płatności.**

4. WYNAGRODZENIE ZALEŻNE OD POPULARNOŚCI UTWORU

- **Upewnij się, że wynagrodzenie za sprzedaż egzemplarzy obejmuje również wersje cyfrowe.**
- **Domagaj się procentu od przychodów netto** – unikaj wynagrodzenia liczonego od zysku wydawcy, który może być manipulowany i trudny dla ciebie do zweryfikowania.
- **Negocjuj wyższy procent w przypadku dużej sprzedaży** – np. progresywna skala wynagrodzenia.
- **Zastrzeż prawo do premii za przekroczenie określonego progu sprzedaży.**

5. EGZEMPLARZE PO WYGAŚNIĘCIU LICENCJI

- **Ogranicz wydawcy możliwość sprzedaży egzemplarzy po wygaśnięciu umowy** – ustal limit czasowy lub ilościowy.
- **Zabezpiecz wynagrodzenie od egzemplarzy sprzedanych po wygaśnięciu licencji.**
- **Zabroń wydawcy dalszej sprzedaży wersji cyfrowych po zakończeniu umowy.**

6. ODSETKI ZA OPÓŹNIENIA W PŁATNOŚCIACH

- **Zabezpiecz umowne odsetki za nieterminową zapłatę** – maksymalna wysokość wynosi obecnie 22,5% rocznie.
- **Porównaj to z odsetkami ustawowymi** – wynoszą one zaledwie 11,25% rocznie.

- **Dodaj w umowie klauzulę o odsetkach** – jeśli wydawca nie zapłaci na czas, odsetki zaczną naliczać się automatycznie.

7. ZAKOŃCZENIE WSPÓŁPRACY

- **Dbaj o przejrzystość umowy** – im więcej precyzyjnych zapisów, tym łatwiej egzekwować swoje prawa w przypadku sporu.
- **Pamiętaj, że niekorzystne standardy można zmieniać** – im więcej autorów negocjuje lepsze warunki, tym większa szansa na poprawę sytuacji.
- **Solidarność wśród twórców ma znaczenie** – wspólne dążenie do lepszych umów wpływa na cały rynek wydawniczy. Twoje działania poprawiają nie tylko twoją własną sytuację, ale też kształtują dobre standardy dla kolejnych autorek i autorów.

Pamiętaj!

Nie podpisuj umowy, której nie rozumiesz lub która wydaje się niekorzystna. Skonsultuj się z prawnikiem lub organizacją wspierającą twórców. W Unii Literackiej piszemy osobno, działamy razem.