



СОФИЙСКИ УНИВЕРСИТЕТ „СВЕТИ КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ“

ФАКУЛТЕТ ПО ЖУРНАЛИСТИКА И МАСОВА КОМУНИКАЦИЯ

Катедра „Пресжурналистика и книгоиздаване“

---

# **ТВОРЧЕСКИ И БИЗНЕС ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ЛИТЕРАТУРЕН АГЕНТ И ИЗДАТЕЛ. РОЛИ, СЮЖЕТИ, ДИАЛОЗИ.**

**АВТОРЕФЕРАТ**

на

дисертационен труд

за присъждане на образователна и научна степен „доктор“  
по професионално направление 3.5. Обществени комуникации и  
информационни науки (Журналистика – Книгоиздаване XXI в.)

Докторант:

Симона Деянова Калева

Научен ръководител:

проф. д-р Алберт Бенбасат

София,  
януари, 2019

Дисертационният труд е с обем 214 страници основен текст с включени 3 инфографики. Към него са добавени 17 страници с приложения с, нормативни документи, свързани с авторското право и извадки от проведената от автора анкета с главни агенти, подагенти и издатели.

Дисертацията е структурирана в увод, четири глави и заключение. Използваната библиография се състои от общо 75 източника, в т.ч. книги (35), периодични издания (11), източници в интернет (22) и енциклопедии и справочници (7).

Дисертационният труд е обсъден на заседание на катедра „Пресжурналистика и книгоиздаване“ при ФЖМК „Св. Кл. Охридски“, проведено на 17.12.2018 г.

## **Актуалност на темата**

Темата на дисертацията се отнася към въпроси, на които в българското книгоиздаване е обърнато сравнително малко внимание. Поради специфичния профил и естеството на работа на литературния агент често пъти професията и същинската му дейност остават в периферията на обществената и в частност научния интерес. Вероятно и на тази особеност се дължи недостигът на научни разработки по тази тема. Но именно дефицитът в тази насока мотивира избора на настоящата тема на дисертационния труд. Друг определящ мотив е и деветгодишният опит на докторанта в полето на авторските права, в рамките на българска литературна агенция, функционираща на територията на България, Сърбия, Румъния, Албания, Босна и Херцеговина, Македония, Черна гора.

## **Състояние на изследвания проблем**

Тъй като до момента по-задълбочени академични разработки по избраната тема липсват, а ако ги има, се фокусират най-вече върху авторското право и интелектуалната собственост, решихме да изследваме тъкмо това слабо познато звено от издателската верига.

## **Обект и предмет на изследването**

**Обект на изследването** са устройството, организацията и дейността на литературната агенция. **Развитието на професията, възникването на нови звена, провокирани от промените в издателския бранш**

предизвикват процеси, които също предстои да бъдат във фокуса на настоящата разработка.

**Предмет на изследването** са бизнес и творческите взаимоотношения между агент и издател – диалозите, чрез които се стига до сделка за придобиване на правата върху преводно издание за дадена територия и пътищата за осъществяването на преговори между страните. Анализирани е дейността на водещи литературни агенции и тяхното сътрудничество с издателства на територията на Европа, САЩ, България.

### **Цели и задачи на изследването**

**Целите**, които си поставя дисертационният труд най-общо могат да бъдат класифицирани в две насоки: научно-изследователски и практико-приложни. В първата категория попадат опитът за собствена дефиниция на понятията литературен агент и литературна агенция, хронологичното проследяване на развитието на авторското право в световен и национален план, преглед и анализ на процеса по обособяването на професията литературен агент и еволюцията при моделирането на длъжностните му отговорности. Второто, прагматично измерение на разработката, предполага и нейните цели на територията на фактическата работна ситуация: събиране и изследване на професионални мнения, свързани с агентската дейност от звената по веригата агент-подагент-издател, преглед на последните тенденции и дигитални трансформации и влиянието им върху авторското право и бизнес отношенията в полето на книгоиздаването.

**За да се осъществят поставените цели е необходимо да се изпълнят следните задачи:**

- проучване и обзор на историческите предпоставки, довели до появата на литературните агенции. Хронологичен преглед на първите професионалисти в тази сфера.
- разполагане на проблематиката в културологичен контекст с помощта на теории от сферата на философията и естетиката. Разширяване на изследователския хоризонт, прониквайки в различни културологични пластове и представяйки две херменевтични теории от полето на литературата и изкуството и един основополагащ труд на Валтер Беняин.
- теоретична обосновка на механизмите за работа на съвременната литературна агенция. Преглед и анализ на дейността ѝ; открояване на ключови моменти при воденето на преговори между агенти и издатели.
- проучване на последните тенденции при електронните и аудио форматите в книгоиздаването и влиянието им върху авторското право и диалозите между звената по веригата.
- провеждане на емпирично анкетно проучване, събиране и анализиране на данни относно диалогичните процеси между автор и главен агент; главен агент и подагент; издател и подагент.

## **Ограничения на изследването**

За да не се отклоняваме от поставените цели и набелязаните задачи сме ограничили изследването по следния начин: анализираме дейността на преобладаващата част от литературните агенции, като вземаме за образец една конкретна институция, действаща успешно в тази област. Нейните професионални ангажименти са насочени основно върху продажбата на англоезична литература за държавите в Източна Европа. Правим допускането, че механизмите за работа в останалите институции от същата професионална сфера работят по сходна методика. Налага се и ограничение при изследването на новите книжни формати: ще се спрем основно върху аудио книгите, защото към настоящия момент именно те диктуват условията и преформулират познати досега практики от сферата на авторското право.

## **Хронологични рамки на изследването**

Изследването обхваща предимно процеси и явления от последните 30 години. Макар да е налична историческата перспектива и да се набляга върху различните етапи, през които минава литературната агенция от края на XIX в. до наши дни, фокусът на дисертацията е поставен върху съвременната дейност на агентите.

## **Работна хипотеза**

Тръгвайки от представите за авторството, през развитието на нормативната уредба в полето на авторското право и формирането на понятиен апарат, определящ функциите и задълженията на

литературния агент, настоящият труд ще проследи и анализира най-важните процеси в неговата работа като представител и защитник на авторовите интереси. Взаимоотношенията между агент и издател, разгледани като неразривна част дейностите по изработването на дадено преводно издание, са разгледани в тяхната специфика като конструктор от един сложен многоаспектен механизъм.

На тази широка историческа, правна и теоретична основа и помощта на използваните методи и подходи, конкретно поставени задачи и реализирани цели, като се съобразяваме с посочените ограничения, ще се опитаме да докажем следната **хипотеза**:

Всички „играчи“ в издателската верига автор-агент-подагент-издател работят в динамична среда и отношенията между тях предопределят пътя на книгата. Всички те действат като компоненти от обща система и макар понякога да изглежда, че се стремят към различни резултати, целта им в последна сметка е една и съща – успешната книга.

## **Методологична основа на изследването**

За реализирането на поставените цели и задачи е използван **комплексен научен метод**, който съчетава исторически, културологичен, емпиричен и съпоставителен анализ. Хронологичната парадигма е необходима, за да се поставят основите на самото изследване. Темпоралните знаци по пътя на развитието на авторското право и професията автор (писател) обуславят и

съвременните тенденции в издателската сфера. Историческата перспектива служи като изходна точка в изготвянето на анализа – открояването на ключовите процеси в обществените нагласи и плавното им трансформиране в юридически норми предначертава ролите на агент и издател, предопределя и сюжетите и диалозите между тях.

Емпиричният подход улеснява сглобяването на пъзела от мнения, препоръки, намерения в двупосочния модел агент-издател и издател-агент. Методът на анкетирането дава най-непосредствения поглед към емпиричния опит, помага за изготвяне на ясна картина на събитията „тук и сега“ по отношение ролите, сюжетите и диалозите в издателския бранш. Утвърдените бизнес практики се мотивират от определени цели и от двете страни и тъкмо затова е важно знанието относно позициите на всеки един от „играчите“ по веригата. Приложеният метод отговаря на нуждите на едно многостранно и детайлно изследване без категорично да поставя точка на анализа. Парадоксално е, че много често вместо да изчерпва темата, анкетното проучване задава още въпроси, предизвиква нови дебати.

Съпоставителният анализ е приложен за установяването на връзките между теорията и практиката. Противоречията, предизвикани от сблъсъка между стерилната среда на нормите, правните отношения и постановки и реално действащите правила на територията на бизнеса, разширяват хоризонта на настоящия труд. Целта е да се открият различията между установените порядки, продиктувани от теорията, и механизмите за работа в реалната професионална среда. Сравнителният метод се използва и при прокарването на паралела традиционно–модерно, що се отнася до формата на изданията. Книжното тяло срещу аудио файла – противопоставяне, което не бива да звучи фаталистично или



сензационно, а събира в себе си минало и настояще, традиции и иновации.

### **Емпирична база на изследването**

Както беше споменато по-горе, за емпирична база на настоящия труд служат отговорите от проведената анкета в периода февруари - май 2017 г. Към получените данни се прибавят и нормативните правни документи, интервюта, отзиви, коментари в специализираните медии, корпоративни периодични справочници като каталози и списъци с клиенти. Тези базисни материали невинаги са общодостъпни, но годините на непосредствен опит на докторанта с професионална база данни, ежедневната бизнес кореспонденция с автори, главни агенти и издатели, помагат за набавянето на необходимите сведения.

### **Научна новост на получените резултати**

Изследването съчетава прецизна фактология, емпирична състоятелност, теоретична и хронологична задълбоченост, осведоменост за актуалните проблеми и тенденции в книгоиздаването и в частност – в дейността на литературните агенции. Получените резултати от изготвената анкета очертават нови посоки на развитие в бизнес отношенията по веригата агент-подагент-издател. Нещо повече – изясняват поводите и причините за поведението на всеки от „играчите“ в професионалното поле на книгоиздаването. Научна новост е и анализът на литературната агенция във виртуалния свят.

Новите формати предначертават една невиждана реалност както за автора, така и за агента и подагента.

### **Практическа значимост на получените резултати**

Трудът би подпомогнал дисциплината „Авторско право“, като същевременно би обогатил знанията на студентите по специалността „Книгоиздаване“ в Софийския университет „Св. Климент Охридски“. Такъв пръв по своя характер труд би представлявал интерес и за студенти от други специалности, изучаващи медийно право и културни политики. Подобна разработка би предоставила материал и би послужила за основа на нови изследвания в полето на авторското право и на книгоиздаването. Тя би могла да привлече вниманието на практики и професионалисти от бранша и да даде един панорамен и едновременно детайлизиращ поглед върху естеството на дейността на литературния агент като ключов посредник в полето на книгоиздателския бизнес .

## Приноси на дисертационния труд

Приносите на настоящата дисертация към научната и научно-приложната сфера могат да бъдат определени по следния начин:

1. За пръв път се прави опит за *прецизирано определение на явлението литературен агент*. До този момент литературното агентство се засяга в различни научни разработки, но винаги се разглежда само в отношението си към авторското право или е просто црихирано като част от издателския процес.

2. *Обстойно разгледани са бизнес и творческите отношения между агент, подагент и издател*. На базата на професионален опит с всички тези звена се стремим да предоставим една цялостна картина на случващото се „зад кулисите“ на издателската професия. Крайният продукт – книгата, е резултат от компетентностите и творческите усилия на редица специалисти, чиято дейност в повечето случаи остава в периферията на обществения интерес.

3. Проследява се и се анализира възникването и развитието на *литературната агенция като креатура на модерното време*. Историческите предпоставки, довели до съвременните трактовки за дейността на агентите, са разгледани в тяхната законово-правна и бизнес цялост.

4. Дава се една разгърната, културологична перспектива, през която *се обглежда функцията и ролята на литературната агенция*. Изготвен е теоретичен екскурс, в който се разглеждат моменти от

философско-естетическите парадигми на Ханс-Георг Гадамер, Пол Рикъор и Валтер Бенямин.

5. Подробно анализирана е *динамиката в отношението аудио формат-авторско право*. Проследяват се актуалните промени в разпределението на ролите на литературния агент спрямо аудио изданията и техните автори.

6. Изготвено е *първото емпирично проучване между агенти, подагенти и издатели, включващо над 50 специалисти в полето на книгата*, анкетирани посредством четири въпросника – един общ и три специализирани. Участниците са професионалисти от България и съседните държави, Западна Европа и САЩ. Резултатите от получените анкети помагат при тълкуването на поведението на всеки от „играчите“ по веригата.

7. Поради своя характер на първи опит за цялостно изследване на взаимоотношенията между автор, агент и издател настоящото изследване може да послужи като *отправна точка за бъдещи нови научни разработки в тази област, както и да обогати практическия професионален опит на работещите в сферата на авторското право и книгоиздателския бизнес*.

## Структура и обем на дисертацията

Дисертационният труд „Роли, сюжети, диалози. Бизнес и творчески взаимоотношения между литературен агент и издател“ се състои от увод, четири глави, заключение и библиография от 75 източника.

Обемът на научния текст е **240** страници. Приложенията, присъединени към същото тяло, възлизат на **18** страници, включват договор за преводно издание между подагент и издател, примерна бланка за подаване на оферта, бланка за отчет и извадки от попълнени анкети.

## **Ролите**

Разпределението на ролите до голяма степен зависи от естеството на всяка една от професиите, принадлежащи към литературното агентство. Главният агент представлява автора и е упълномощен да договаря условия по оферта за придобиване на преводни права от негово име. Подагентът също представлява автора от името на агента и води преговори двустранно – с правноносителя и с местния издател. Издателят се договаря с подагента като се стреми да осигури най-изгодните условия за фирмата си.

Така поставени, изглежда, че ролите не търпят промени и модификации, но от проучванията и анализите в дисертационния труд става ясно, че издателят може да бъде и агент (да открива и усъвършенства таланти), агентът да се опира изцяло на сведенията на подагента, а последният – да препоръча не най-високата оферта, а най-лоялния и подходящ за заглавието издател.

## **Сюжетите**

Най-важният въпрос, който стартира целия процес по лицензирането на чуждоезично издание, е "къде са правата?". Съществуват няколко възможности, оттам сюжети: да се контролират

директно от автора (това са редки случаи и обикновено става въпрос за прохождащи писатели); да са при главния агент или в отдел за преводни права към издателството, без участието на подагент; да се представляват от подагент от името на агент или оригинален издател.

Сюжетите, които криволичещите пътеки на авторското право чертаят, определят голяма част от случващото се в съвременното световно книгоиздаване. Макар и в сянка, литературните агенти задвижват издателските процеси, диктуват тенденциите, предотвратяват или изглаждат недоразуменията между страните. Линиите, по които едно произведение може да бъде представявано от носител на права, щрихират ход на действие, от който зависи резултатът при изработване на крайния продукт – книгата.

### **Диалозите**

Динамиката в отношенията между агент и издател е определяща. Тук се включват навременната обратна връзка, етичните норми при водене на преговори, селективното изпращане на информация и текстов материал от агент към издател. Но диалозите обхващат много по-широк набор от „играчи“. Затова се спряхме на бизнес отношенията между автор и главен агент, главен агент и подагент, автор и подагент, автор и издател.

Изработването на всяко преводно издание изисква време и професионализъм, но като че ли основен компонент на процеса е диалогичността. Във всеки един от етапите „играчите“ по веригата са в постоянен контакт – от получаването на суров текст за дадено ново заглавие, през преговорите около офертата, докато се стигне до маркетинговата кампания и необходимостта от рекламни материали.

Затова е от първостепенно значение преговарящите страни да изградят етични бизнес отношения. Този принцип важи за всички – главният агент следва да има пълно доверие на подагента, с когото работи, той пък от своя страна трябва да вярва в творческия потенциал на екипа в издателството.

## **Основно съдържание на дисертационния труд**

Дисертационният труд е структуриран **в увод, четири глави, заключение, библиография и приложения.** Уводът въвежда в проблематиката, свързана с литературната агенция и авторското право. Представени са основните теоретични и практически въпроси, които ще бъдат засегнати в труда, изследователската база, методите, целите и задачите, поставени докторанта. Включена е и мотивацията за избора на настоящата тема.

**Първата глава** от разработката представя разбиранията за автор и авторско право в различните исторически епохи, започвайки от времето на Римската империя, преминавайки през Средновековието и достигайки до съвременността. Тук е направен опит за собствена дефиниция на понятията литературен агент и литературна агенция. Важен акцент е появата и развитието на няколко ключови издателски институции и агенции за таланти. Именно там – в началото, което поставят издателство Simon & Schuster и агенции като United Artists, Curtis Brown и A.P. Watt, се крие изходната точка при осмислянето на компетентностите на литературния агент и ролята му в световното книгоиздаване. Профилирането и разклоняването на професията от

главен агент към подагент се основава на процеси, станали обект на детайлно изследване в рамките на същата глава от дисертацията.

Следващата **втора глава**, както вече беше споменато, се явява продължение на хронологичната нишка, както и нейно теоретично уплътняване. Фокусът е върху две херменевтични теории – на Ханс Георг-Гадамер и на Пол Рикьор. Разгледани са ключови моменти от техните философски идеи и с цел въвеждане в проблематиката и постигане на яснота, са маркирани само тези пунктове от тях, които биха били от значение за нашето изследване. Понятията „традиция и принадлежност“, които Гадамер формулира в „История и херменевтика“, са съпоставени с термините на френския философ – „дискурс“ и „културна дистанция“. В светлината на посочените теории е разгледано развитието на литературните агенции в глобален мащаб. Епохата на модернизма и постмодернизма и разясненията по отношение на културните институции и теченията в изкуството разширяват обсега на изследването, като дават необходимия му културологичен контекст. Разглеждаме и акценти от труда на Валтер Бенямин – „Художественото произведение в епохата на неговата техническа възпроизводимост“. Целта на добавянето на още една културологична перспектива е да се постигне завършено теоретично осмисляне на феномена „литературен агент“.

Акцент в **трета глава** са технологичните иновации и възхода на електронните и аудио издания. Ако в първа глава използваме историческия преглед с цел представяне на зараждащите се и утвърждаващи се идеи за авторското право, то третата глава от дисертацията цели да очертае съвременните процеси и тенденции в книгоиздаването и начина, по който те влияят на авторското право и дейността на литературния агент. Електронните и особено аудио книгите са формати, които, по свой специфичен начин възплават



старо и ново, традиционно и иновативно. Тяхната поява и разпространение диктуват нови правила и нова бизнес етика, които естествено влизат в обсега на настоящата дисертация. В тази глава значително внимание е отделено на ролята на агента, респективно издателя при осъществяването на тези нововъзникнали авторскоправни взаимоотношения.

**Четвърта глава** е обърната към издателската практика и се занимава с емпиричните резултати, получени от проведената от автора на дисертацията анкета измежду 50 респондента. Бяха изготвени два вида въпросници – един общ и три специализирани. Общият набор от въпроси цели да се открият сходствата и различията между отговорите на представители на три различни професионални групи – главни агенти, подагенти и издатели. Специализираните въпроси са насочени към всяка от тези групи, за да се установят нивата им на взаимодействие, допирните точки и разминаванията на членовете вътре в самата група. В проведеното изследване вземат участие специалисти в издателския бранш и агенти от България, Сърбия, Македония, Босна и Херцеговина, Хърватия Албания, Румъния, Великобритания, Испания и САЩ. Въпросите в анкетните карти засягат пряко етапи от работния процес и проблемни пунктове в бизнес и творческите взаимоотношения между издател и агент. Целите на анкетата са установяване на мотивите за дадено поведение при водене на преговори, намирането на обща, пресечна точка въпреки различията в интересите на всеки от участниците по веригата.

Интересно е да се наблегне върху факта, че на територията на България до този момент подобно проучване не е правено. Причините за това могат да се крият в различни социални, културни и професионални специфики: липса на изследователски интерес в тази сфера, недостатъчна осведоменост относно ролите на литературния

агент, относително скорошната поява на самата професия у нас. Независимо от това каква е причината за отсъствието на обстойно изследване, проведено сред агенти и издатели, от първостепенно значение е получените резултати да бъдат подробно анализирани. Това е една от основните задачи, които си поставя тази част от разработката.

**Заключението** на дисертационния труд акцентира върху изводите от всяка една от четирите глави: ролята на агента е амбивалентна, сложно структурирана, многопластова. Той защитава интересите на автора, но никога не бива да забравя условията и особеностите на местния пазар. Динамичните процеси в издателския свят чертаят сложни сюжети, но ако всеки от участниците познава добре задълженията и ролите на срещуположните страни, пречките могат да бъдат избегнати. По всичко личи, че посоките на развитие на професията литературен агент винаги ще бъдат свързани с авторите, техните предпочитания и бизнес интереси. Бидейки представители на писатели, поети и други творчески личности, литературните агенти обаче неизменно работят в тясно сътрудничество с издателите, за да спомогнат за успешното реализиране на крайния продукт – качествено издание на територията на дадена държава.

## Списък на публикациите на Симона Калева

1. Традиция и иновация в света на четящия консуматор. – Библиотека, № 2, 2016.
2. Специалните издания - юбилейни, двуезични, некомерсиални и мястото им в библиотечния фонд. Няколко частни случая от света на авторското право. – Официален сайт на Регионална библиотека „Дора Габе“. – Добрич, 2016.
3. Литературният агент като откривател. – Сб. Между кориците и отвъд тях, 2017 (под печат).
4. Корицата – между локалното и космополитното. – сп. Полиграфия, № 5, 2018.
5. Литературната агенция и културологичните перспективи на ХХ век. – Годишник на ФЖМК. – (предадена през април 2018).
6. Хроника на един жанр. – сп. Explorer, № 13, 2018.

### Участия в научни форуми:

7. Научна конференция: Библиотеката – перспективи и предизвикателства. Доклад на тема „Специалните издания - некомерсиални, юбилейни, двуезични. Няколко случая от света на авторското право“. – Регионална библиотека „Дора Габе“ – гр. Добрич, 2016.

8. Академични четения, посветени на 65-годишнината на проф. д-р Алберт Бенбасат „Между кориците и отвъд тях“. Доклад на тема „Литературният агент като издател“. - ФЖМК, май, 2016.
9. Медии, комуникации и дигитално публикуване – докторантски семинар на катедра „Пресжурналистика и книгоиздаване“. Доклад на тема „Литературната агенция – между теорията и практиката“, ноември 2017.
10. Трети международен филологически форум на Софийски университет „Св. Климент Охридски“. Доклад на тема „Авторско право. Нови норми и нови правила“, ноември 2018 г.