

телеком

Последний писк

законотворчество

(Окончание. Начало на стр. 25).

Формально российское законодательство обязывает такие общества найти правообладателя и перечислить ему собранные средства. «Никто этим, конечно, не занимался, — рассказал „Ъ-Телекому“ глава Real Records Александр Лукинов. — Кроме того, такие общества часто подстраховываются, выжидая три года, в течение которых правообладатель может подать на них в суд за неуплату. После истечения срока собранные обществом деньги распределяются внутри фирмы».

Популярная схема позволяет MP3-сайтам получать сверхприбыли от продажи музыки в рунете. Оборот магазина Allofmp3.com, по разным оценкам, составляет \$6–10 млн в год, тогда как все российские сайты продают музыку в цифровом формате на \$30–50 млн. По оценкам гендиректора компании Chroporay (обслуживает 95% платежей российских интернет-магазинов музыки) Павла Врубелевского, интернет-магазины, работавшие по лицензии Федерации правообладателей по коллективному управлению авторскими правами при использовании произведений в интерактивном режиме (ФАИР), зарабатывают до \$12 млн в год.

Такое положение дел совсем не устраивает США, которые уже в течение нескольких лет на переговорах по вступлению России в ВТО ставят вопросом ребром о торговле музыкой в рунете. Власти США уже давно называют Allofmp3.com «главным пиратским сайтом России». Осенью 2006 года торговый представитель США Сьюзен Шваб на переговорах по ВТО активно лоббировала ликвидацию Allofmp3.com и подобных сайтов, а глава Минэкономразвития РФ Герман Греф пообещал вообще запретить с 1 июня 2007 года деятельность недобросовестных обществ по коллективному управлению авторскими правами, не имеющих прямых

договоров с правообладателями. Американские власти решили на всякий случай подстраховаться: в декабре 2006 года крупнейшие звукозаписывающие лейблы Sony BMG и Warner Bros. Records подали в федеральный суд Нью-Йорка иск к компании «МедиаСервисес», владеющей Allofmp3.com. Однако это был скорее отчаянный шаг: западные рекорд-лейблы потребовали закрыть этот ресурс через суд в США, после того как не смогли сделать это в России. В частности, в июле 2006 года арбитражный суд Москвы отказался удовлетворить иск московского офиса Universal Music к владельцам MP3-сайта. Ведь лицензии на MP3-треки, которые выдают авторские общества, абсолютно легальны на территории России.

Музыкальный кризис

Лед тронулся лишь во второй половине прошлого года, когда и были приняты поправки в Гражданский кодекс. Как пояснил «Ъ-Телекому» господин Любимов, с 1 января 2008 года распоряжаться произведениями можно будет только на основе прямого договора с правообладателями. Исключения делаются для семи сфер деятельности (включая некоторые случаи теле- и радиовещания), представители которых смогут, как и прежде, действовать на основе лицензий обществ по коллективному управлению правами и распоряжаться произведениями авторов, не состоящих в этих обществах. Интернет в этот список, разумеется, не попал.

Многие сетевые магазины решили не дожидаться вступления в силу нового законодательства и заключили прямые договоры с правообладателями уже в 2006 году. Это около 20 магазинов в доменной зоне .ru, включая Audiofind.ru, Yanga.ru, MP3.ru, Zakachay.com, Soundkey.ru. Пока их продажи невелики — в начале 2007 года агентство Intermedia впервые опубликовало данные о легальных продажах (через прямые догово-



Популярная схема позволяет MP3-сайтам получать сверхприбыли от продажи музыки в рунете

ры) музыки в рунете, которые составили жалкие \$193 тыс., то есть примерно полпроцента от всех продаж музыки в российском сегменте интернета.

Однако если зайти на эти сайты, то сразу бросается в глаза довольно скудный архив музыки. К примеру, в разделе «Поп-музыка» на Audiofind.ru

большинство западных исполнителей неизвестны российскому слушателю, а на Zakachay.com в основном российские исполнители. «Лицензии,

которые выдаются мейджором, всегда действуют на территории одной страны, — объяснил „Ъ-Телекому“ Павел Врубелевский. — Поэтому, например, русский человек не может ничего купить в iTunes, пока у них не будет представительства в России». При этом, по словам господина Врубелевского, на данный момент в России официально работают только четыре зарубежных мейджора, однако фактически прямые договоры с интернет-магазинами заключает только Sony BMG. «Каталог у них действительно большой, на 30 тыс. композиций, но всеми правами, нужными для торговли музыкой в интернете, — авторскими, исполнительскими и фонограммными — обладают только в отношении нескольких десятков альбомов и небольшого числа исполнителей. Впрочем, заключить прямой договор на торговлю и этой музыкой мейджор часто отказывается по каким-то своим соображениям».

Слова господина Врубелевского подтвердили и в Российском обществе по коллективному управлению правами РОМС. «Мы-то готовы заключать договоры, а вот лейблы — нет, — пожаловалась „Ъ-Телекому“ сотрудник РОМС по работе с лицензиатами Екатерина Столярова. — Они обычно не хотят связываться ни с нами, ни с магазинами напрямую. Между тем после 1 января сотни музыкальных магазинов побегут к ним подписывать соглашение, а ведь с каждым надо работать, собирать статистику с сайтов. Крупным мейджором это не нужно». Господа Столярова добавила, что заключать договоры напрямую — «это нереально». «Во всем мире действуют авторские общества и интернет-магазины работают только по такой схеме, — заметила она. — И наш рынок в итоге придет к тому, что будет создано коллективное управление, но в другой форме, ведь так удобнее. Видимо, западные лейблы хотят создать в России свое кар-

манное общество по управлению коллективными правами, подконтрольное только им. Это понятно, ведь всегда приятно сломать уже готовую систему, признать ее незаконной, и установить свои правила игры».

По словам экспертов, если ситуация к 1 января не изменится и лейблы продолжат бойкотировать коллективные общества, то пользователи просто перестанут покупать музыку в рунете, уйдя в файлообменные сети (BearShare, E-mule) или в подпольные бесплатные магазины. «А на существующих сайтах, которые уже якобы работают по прямым договорам, иностранной музыки фактически нет, — добавила госпожа Столярова. — Там только русские песни, которые никто и так не покупает. Кто и как будет удовлетворять громадный спрос на музыку после 2008 года — не понятно». Павел Врубелевский уверен, что «люди станут покупать музыку в переходах».

Кроме того, как отмечают эксперты, те магазины, которые будут работать с правообладателями напрямую, скорее всего, станут продавать музыку по завышенным ценам. Но не западным. «Рост цен вряд ли будет радикальным, — отмечает господин Лукинов. — Максимальная цена будет \$0,3–0,5 за трек при средней цене пиратского — \$0,2. Продавать их по \$1, как на Западе, никто не будет: мы понимаем, что покупательская способность у наших клиентов совсем иная. Тем более что легальный компакт-диск с 15 песнями у нас стоит \$4, а за рубежом — \$15». В МЭРТе даже считают, что в конечном счете не российские магазины будут поднимать цены, а западные приступят к снижению. «Пиратство в интернете крайне тяжело побороть, всех не переловишь, — отметил Юрий Любимов. — В этой ситуации западная модель с ценами \$1 за трек будет меняться в сторону снижения цены. Это позволит переманить клиентов в легальные магазины из пиратских и файло-

обменных сетей. По этой же логике ожидать после вступления поправок удорожания музыки в интернете не стоит».

Пение на нарах

Принятые поправки в Гражданский кодекс стали сигналом для правоохранительных органов для атаки на нелегальные интернет-магазины еще до вступления закона в силу. В феврале 2007 года арбитражный суд Москвы удовлетворил иск Gala Records и принадлежащего ей ЗАО «С.Б.А. Мьюзик Паблшинг» к компаниям «Делит» и «Делит.ру», владеющим MP3-сайтами Delit.net и Delit.ru. Эти ресурсы предлагали приобрести около полумиллиона треков 31 тыс. отечественных и зарубежных исполнителей по цене \$0,1 за композицию. Работали сайты на основе лицензий, выданных ФАИР. Ранее такие дела в суде для правообладателей были заведомо безнадежными. Но теперь суд впервые вынес решение, в котором назвал владельцев подобных интернет-магазинов нарушителями авторских и смежных прав звукозаписывающих лейблов и обязал выплатить истцу компенсацию в размере 60 тыс. руб. Кроме того, вместе с поправками в Гражданский кодекс с 2006 года были внесены изменения и в УК. Депутаты ужесточили наказания, предусмотренные в статьях 146 («Нарушение авторских и смежных прав») и 180 («Незаконное использование товарного знака»). Вместо пяти лет лишения свободы в первом случае теперь будут давать шесть лет, а вместо штрафа во втором — тот же тюремный срок. «Думаю, что к 1 января 50% от количества магазинов, которые сейчас торгуют музыкой в интернете, перейдут на прямые договоры, — считает господин Лукинов. — Правда, на них пока будет приходиться лишь чуть более 20% всех продаж. Большого ждать не приходится, потому что у нас пока кого-то за это реально не посадят, никто ничего и не сделает».

Иван Буранов

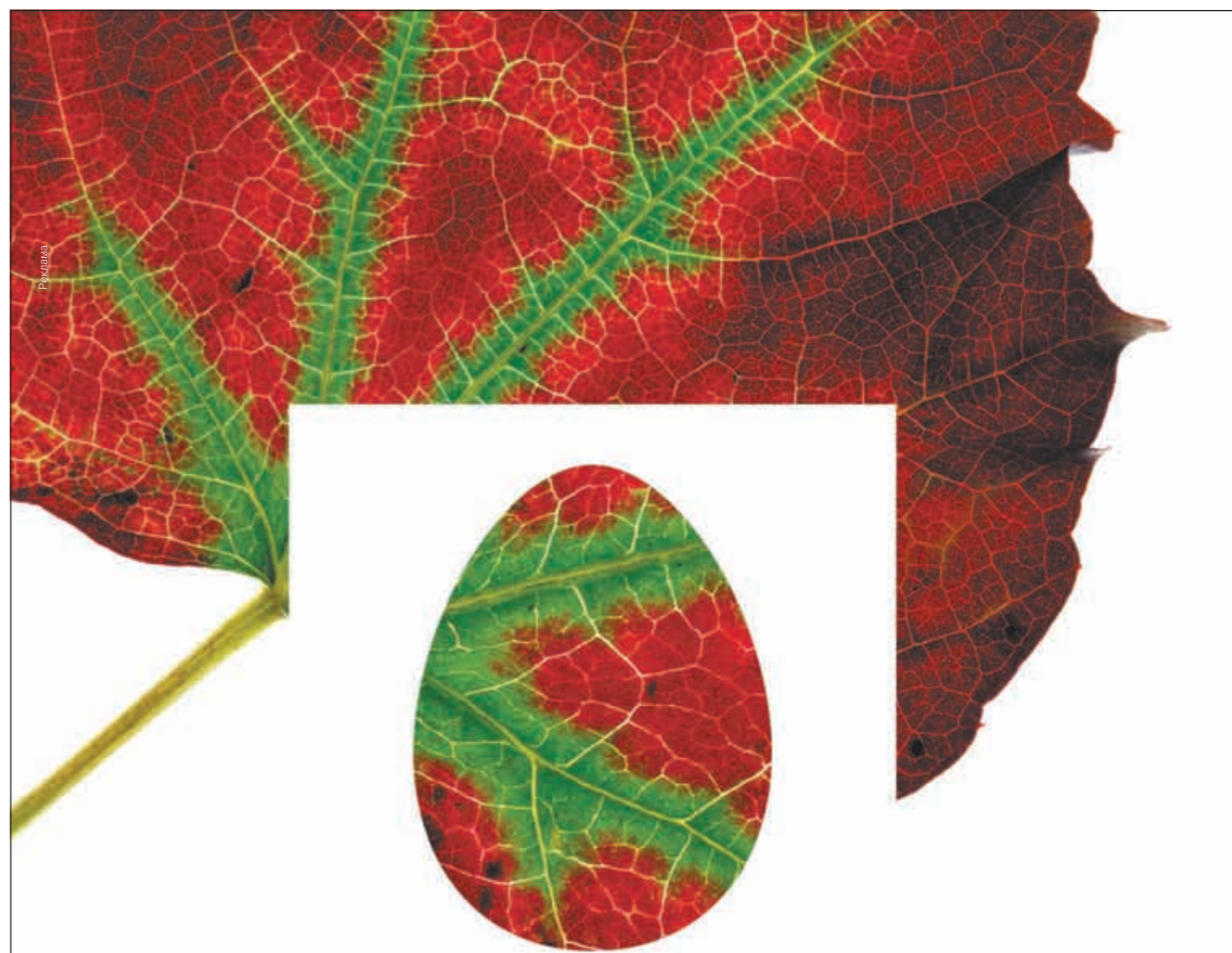
* Этот сотрудник находится в двух местах сразу

В результате глобализации изменился подход к управлению персоналом. Сегодня Вам требуется найти, например в Бразилии, человека, обладающего навыками, необходимыми для участия в проекте в России. Опираясь на опыт IBM в области бизнеса и технологий, руководители HR-отделов смогут создать свою базу талантов, чтобы затем выгодно использовать информацию о человеческом капитале при принятии стратегически важных бизнес-решений. Благодаря нашей помощи рост производительности труда в компаниях доходит до 20%. Нужны инновации для повышения эффективности? Посоветуйтесь с инноватором для инноваторов.

Чтобы получить копию опроса старших HR-менеджеров «Стратегическая сторона в подборе персонала» или узнать о том, что IBM может сделать для Вас, зайдите на ibm.com/special/ru/hcm

Что делает Вас особенным?

IBM



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД. ЕСТЕСТВЕННО КОМСТАР

Индивидуальный подход уже давно стал синонимом профессионального отношения к бизнесу. «КОМСТАР — Объединенные ТелеСистемы» — мультисервисный оператор, который может предоставить телекоммуникационные решения, учитывая именно ваши задачи и специфику деятельности. Широкий спектр возможностей и мощная технологическая база позволяют оперативно увеличивать и дополнять набор предлагаемых услуг в зависимости от потребностей наших клиентов.



ОАО «КОМСТАР — Объединенные ТелеСистемы»
119121 Москва, Смоленская-Сенная пл., д. 27, стр. 2
тел.: (495) 956-00-00 info@comstar-uts.ru www.comstar-uts.ru