



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/401
3 June 2004

RUSSIAN
Original: ENGLISH

Одиннадцатая сессия
Сан-Паулу, 13-18 июня 2004 года

**От минора к мажору:
принципиальные вызовы, стоящие перед развивающимися странами
в глобальной музыкальной индустрии¹**

¹ Настоящий документ подготовили Роджер Валлис, адъюнкт-профессор по мультимедийным средствам, Королевский институт технологии, КТХ, Стокгольм (Швеция), и Зелька Козул-Райт, сотрудница Специальной программы по наименее развитым странам, ЮНКТАД. Мнения, выраженные в настоящей работе, представляют собой точки зрения авторов и необязательно отражают позиции ЮНКТАД.

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
Введение	3
Тенденции в глобальной музыкальной индустрии	4
Вызов глобализации	7
Изменения в технологиях в музыкальной индустрии.....	9
Изменение каналов доступа к потребителям.....	10
Слияния, объединения и новые инициативы.....	12
Новые участники и усиление нестабильности в производственной цепочке	16
Общества, собирающие роялти, как важные посредники	18
Международные правила и национальные требования.....	19
Инициатива МКОАК по созданию единой информационной системы.....	20
Справедливые правила игры: международные, региональные и местные проблемы	21
"Пиратство" в развивающихся странах	23
Передовая практика и принципиальные рекомендации	24
Распределение рисков	25
Институциональное строительство	26
Создание и поддержка местной индустрии	27
Выводы	28

Введение

1. Характерной особенностью многих развивающихся стран является сочетание таких факторов, как неудовлетворительное состояние экономики и богатство ресурсов, которые эксплуатируются фирмами из развитых стран. Это касается прежде всего природных ресурсов, но не менее актуально это и применительно к гораздо менее обсуждаемой проблеме культурных ресурсов. Многие развивающиеся страны богаты культурными активами, местными талантами и многообразием форм художественного выражения. Однако эти страны не смогли обратить это в более широкий и глубокий "производительный" потенциал, застряв вместо этого в нижних звеньях цепочек создания добавленной стоимости многомиллиардного глобального бизнеса.

2. В частном случае музыкальной индустрии талант и экспериментаторство издавна являются источником творческих сил, влияющим на международную коммерческую деятельность (Lovering, 1998). В век новых коммуникационных технологий, как физических, так и виртуальных, позволяющих культурам и формам культурного выражения более тесно взаимодействовать друг с другом, велика вероятность того, что этот творческий и коммерческий потенциал будет расширяться. В настоящей работе предпринимается попытка выявить как возможности, так и угрозы для такого возможного расширения потенциала в развивающихся странах и, следовательно, шансы на достижение целей столь необходимого роста для расширения занятости, а также экспортных поступлений.

3. В более конкретном плане в работе ставится и предпринимается попытка дать ответы на ряд ключевых вопросов, представляющих интерес для директивных органов, стремящихся к улучшению использования своих культурных активов.

- ◆ Могут ли нынешние тенденции в глобальной музыкальной индустрии послужить опорой для справедливого возвратного потока средств к более бедным странам в случае глобального использования их музыкального потенциала?
- ◆ Насколько гибкой является цепочка создания стоимости в музыкальной индустрии и позволяет ли она использовать новые технологии в интересах всех сторон, участвующих в творческом процессе?
- ◆ Какие посредники требуются для того, чтобы заботиться о глобальных интересах авторов и правообладателей в менее развитых странах и каково состояние режима охраны авторских прав в этой связи в настоящее время?

- ◆ Создает ли вертикальная интеграция в индустрии развлечений угрозу для более бедных игроков на рынке?

4. Ответы на эти вопросы необходимо искать прежде всего на уровне стран, где проводимая политика может оказать наибольшее воздействие, но определенную роль играют и международные факторы. И действительно, музыкальная индустрия с самых первых своих дней формировалась под чрезвычайно сильным влиянием взаимозависимости внутренних и международных экономических факторов. Режимы авторских прав и занимающиеся этими проблемами институты представляют собой особенно важный стык в деле развития жизнеспособной музыкальной индустрии. Можно сделать однозначный вывод о том, что система охраны авторских прав, несмотря на все ее недостатки, является наилучшим способом защиты интересов авторов в развивающихся государствах. Эта система должна быть создана на местном уровне; в противном случае существует реальная опасность того, что она будет захвачена глобальными игроками на рынке, приоритетные задачи которых отнюдь не заключаются в обеспечении максимальной отдачи для более бедных стран. Вместе с тем для сведения к минимуму этой опасности потребуются согласованная поддержка со стороны специализированных международных организаций, а также национальных, региональных и (в конечном счете) глобальных антимонопольных органов.

Тенденции в глобальной музыкальной индустрии

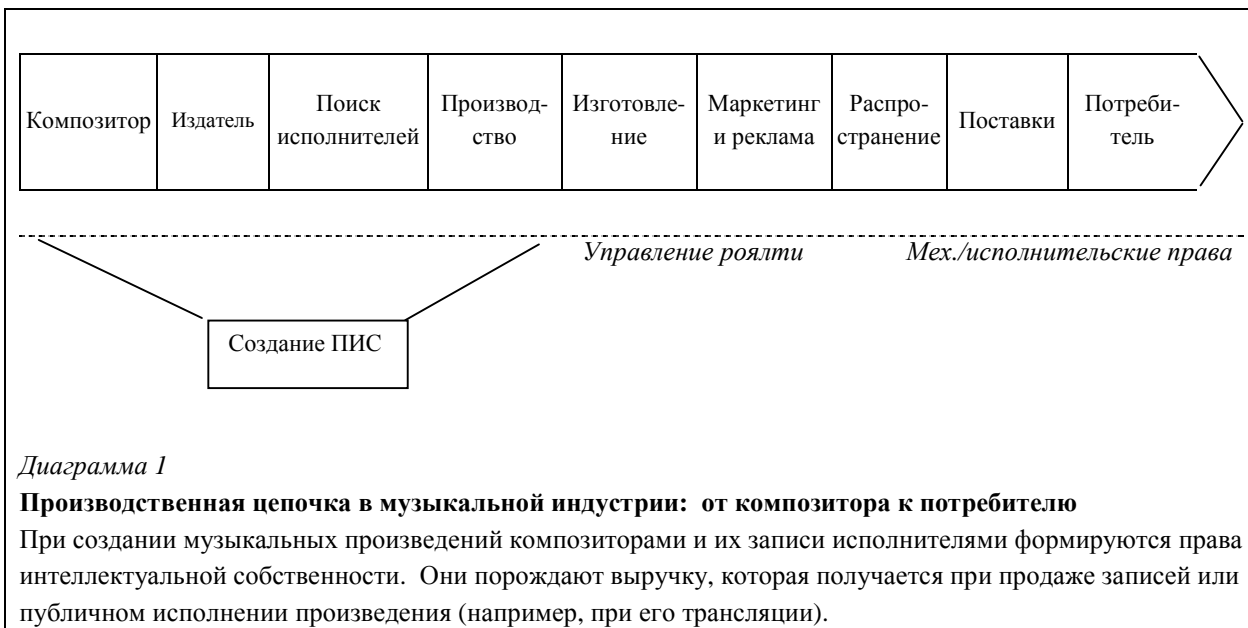
5. Музыкальная индустрия - это по своей сути основанная на авторских правах отрасль, главными чертами которой являются крайне специфические активы, короткие товарные циклы и непредсказуемые рынки. Многие характеристики этой индустрии связаны со значительным публичным аспектом деятельности, основанной на генерировании идей, что делает свободный рынок отнюдь не оптимальным решением в вопросах организации производства и поставок (Dayton-Johnson, 2000). Ее современные контуры сложились в результате произошедшего в конце XIX столетия разделения творческих идей и их воплощения в поддающемся воспроизведению товаре, производство которого может оказаться в фокусе организационных и технологических инноваций. Эти особенности означают, что создание, улавливание и защита экономической ренты имеют решающее значение для понимания эволюционирующих структур и стратегий в музыкальной индустрии (Andersen et al. 2000).

6. Сбои в функционировании рыночного механизма и наличие экономической ренты породили тенденцию к поляризации отраслевой структуры, при которой небольшая группа крупных фирм контролирует организацию основных сегментов производственной цепочки, а большое число более мелких фирм концентрируется на

узкоспециализированных видах деятельности. Более крупные фирмы зачастую объединяют нематериальные и материальные активы, а технологические новшества во второй категории активов нередко открывают новые источники возможностей получения крупных прибылей и создают значительные преимущества для первопроходцев, которые оказываются удивительно живучими. Так, из пяти международных фирм ("АОЛ - Тайм Уорнер", "Вивенди юниверсал", "Сони", ЭМИ и БМГ, известных как "мажоры"), которые в настоящее время контролируют 80% продаж музыкальной продукции, "Сони" - единственная фирма, созданная после второй мировой войны, а БМГ и ЭМИ отсчитывают свою историю еще с XIX века. Кроме того, все они в той или иной степени обеспечивают технологическое лидерство в производственной сфере (Negus, 1999, pp. 37-45). Присутствие множества более мелких компаний, оказывающих узкоспециализированные услуги более крупным лидерам рынка, нередко обусловлено тесными местными связями, а одной из специфических особенностей музыкальной индустрии является эффект агломерации, аналогичный возникающему при создании территориально-биржевых комплексов (Anderson et al. 2000).

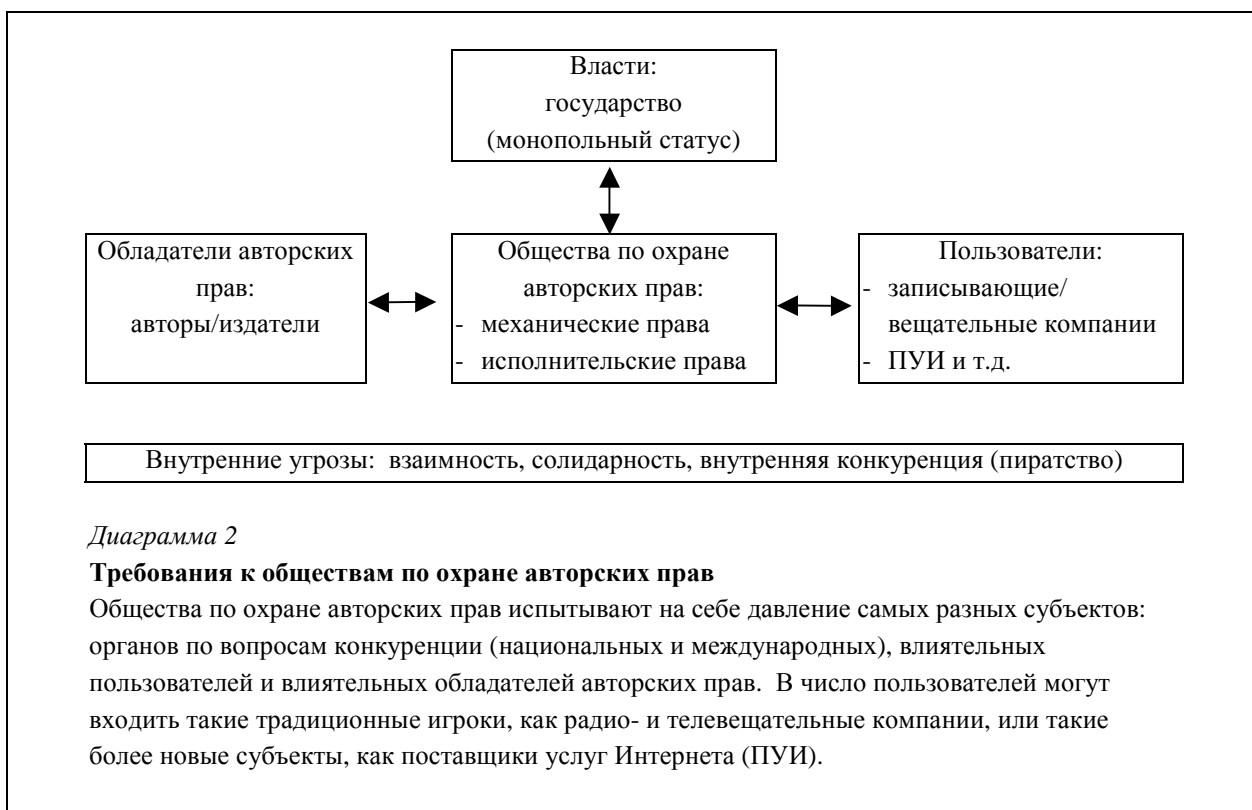
7. Традиционный процесс генерирования доходов в музыкальной индустрии начинается с создания нематериального музыкального произведения и завершается созданием материального конечного продукта, воплощающего в себе это произведение и доводимого до потребителя. В производственной цепочке музыкальной индустрии прослеживается целый ряд связей между автором и пользователем музыкальной продукции (диаграмма 1). Каждый вид деятельности в этой цепочке создает добавленную стоимость для конечного продукта, хотя здесь может и отсутствовать прямая связь с прибыльностью деятельности, которая дополнительно зависит от силы переговорных позиций при осуществлении операций с фирмами, расположенными вниз и вверх по технологической цепочке (Mol and Wijnberg, 2000).

8. Традиционно композитор создает музыкальное произведение и выходит на музыкального издателя (или на подразделение звукозаписывающей компании, занимающееся артистами и репертуаром (АиР)). Подписывается контракт, дающий издателю право использовать произведение. Изначально издатель составлял одно из звеньев производственного процесса, занимаясь вложением средств в издание нот и их распространением. Считалось, что раздел выручки пополам (50/50) был разумным вариантом, поскольку издателю требовалось вкладывать средства в издание нот. Кроме того, издатель обычно стремится найти исполнителей и звукозаписывающие компании, готовые записать и распространить произведение композитора. После определения сочетания произведения и исполнителей звукозаписывающая компания обеспечивает запись произведения, изготовление фонограмм, маркетинг и распространение звукозаписей.



9. Поскольку главная задача заключается в охвате как можно более широкой аудитории с использованием максимально широкого спектра форматов (исполнение, ноты, звукозаписи и т.д.), маркетинг песни превращается в один из ключевых компонентов этой цепочки. Однако единство производственной цепочки в решающей степени зависит от охраняемости авторских прав на музыкальную идею. В отличие от других прав интеллектуальной собственности, авторское право защищает лишь выражение идеи в фиксированной форме и при этом не оформляется, а лишь заявляется автором. Помимо этого, автор музыкальной идеи с самого начала заинтересован в обеспечении максимального охвата рынка. Хотя автор и обладает первоначальными правами собственности, процесс копирования выводит его на публичную арену, где обычно формируется более сложная форма совместной собственности с участием автора, издателя, записывающей компании и других субъектов, участвующих в коммерциализации музыкального продукта. Различные права составляют основу для разных форм доходов. "Механические права" приносят деньги композиторам и издателям при копировании музыкальных произведений на таких физических носителях, как компакт-диски. Исполнительские права приносят доходы композиторам/издателям и на большинстве территорий исполнителям и продюсерам при исполнении записей на публике (см. диаграммы 2 и 3)¹.

¹ Соединенные Штаты являются заметным исключением в этом плане, хотя положение дел вполне может измениться со вступлением в силу нового американского "закона тысячелетия" об охране авторских прав в цифровой форме.

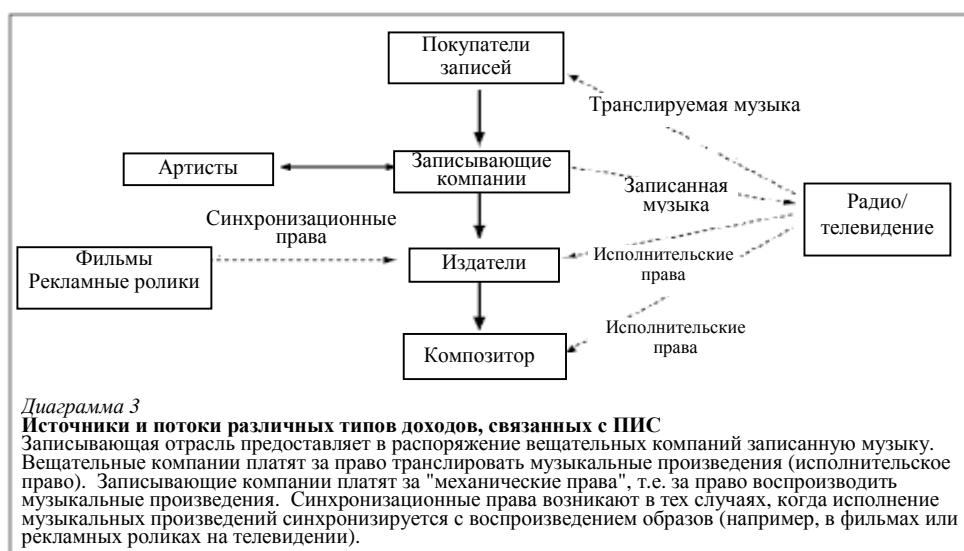


10. С этой точки зрения авторские права создают стимулы для творчества, которые составляют основу для организации цепочки создания стоимости на индустриальной основе и открывают возможности для экспериментаторства и заимствования идей, имеющих важнейшее значение для музыкального творчества. Вместе с тем авторские права никак не создают безрисковых условий, и при выработке инвестиционных стратегий фирмы должны ориентироваться на значительную степень неопределенности. Первейшим же источником такой неопределенности является выбор артистов и пути их развития. Однако рынки продукции, создаваемой музыкальным талантом, не просто валяются на дороге, а должны формироваться и поддерживаться, что требует дополнительных инвестиций, которые могут и не окупиться. И наконец, технологические новшества со времен, когда музыкальная индустрия вырвалась из пут ограничений пространства и времени при реализации исполнительской продукции, порождали шоковые потрясения и источники потенциальных прибылей (Gronow and Saunio, 1997).

Вызов глобализации

11. Нынешние сдвиги в музыкальной индустрии, как и во всех медийных отраслях, являются следствием сочетания экономических, политических и культурных факторов, причем последняя категория связана также с социальными и правовыми аспектами.

Конкретное их сочетание складывалось под мощным влиянием процесса технологической конвергенции, охватившего весь блок аудиовизуальных и коммуникационных отраслей. И хотя налицо склонность фокусировать внимание на технологии как на движущей силе, изменения в политике во многих отношениях имеют еще более важное значение.



12. Кроме того, в рамках тенденции корпоративной глобализации важно учитывать особенно весомую роль финансирования как в формировании общих международных экономических условий (UNCTAD, 1997), так и, в частности, в определении конкретных корпоративных стратегий, используемых для генерирования и удержания прибылей (Grahl, 2001). Эта тенденция, как правило, приводила к отходу от более специфических корпоративных стратегий, связанных с конкретными внутренними условиями в странах базирования корпораций, и к созданию более единообразной модели отраслевой структуры и поведения фирм, в которой слияния и поглощения, а также доступ к ликвидным средствам приобрели очень значительный вес при определении корпоративных стратегий.

13. Такие сдвиги имеют существенное значение в контексте изменения способов распространения музыкальных произведений и достижений культуры. Одна из важнейших тенденций связана со структурой доходов от прав интеллектуальной собственности (ПИС). В этом контексте под ПИС понимаются права авторов или их представителей на контроль и востребование вознаграждения за использование их произведений, а также распространение защиты на *исполнителей* и *производителей* в

странах, подписавших Римскую конвенцию по "смежным правам" 1961 года (Malm and Wallis, 1992). Последние тенденции в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА), а также в Европейском союзе (ЕС) сообщили дополнительный импульс этому процессу, в частности за счет усиления контроля за интеллектуальной собственностью, включая продление срока действия защиты авторского права минимум до 70 лет после смерти автора в ЕС и 75 лет в Соединенных Штатах. Эти правовые изменения сделали такие права еще более привлекательными в качестве объектов долгосрочных инвестиций².

14. При этом наблюдается не только общий рост доходов от ПИС, но и переориентация с доходов, получаемых от физического распространения музыкальных произведений на материальных носителях, таких, как компакт-диски и кассеты, на доходы от лицензионных сборов за использование музыкальных произведений в медийных средствах. Главными факторами здесь являются рост популярности музыкального телевидения, увеличение числа частных радиостанций и использование музыки в рекламе и видеоиграх. Таким образом, налицо тенденция усиления опоры в глобальной медийной индустрии на *нематериальных правах* в качестве источников дохода. Последние данные, полученные от группы ЭМИ, свидетельствуют о том, что на издательскую деятельность, а именно на деятельность, связанную с получением доходов за счет использования или переуступки прав интеллектуальной собственности, предоставленных ЭМИ композиторами, в 2000 году приходилось 17% оборота группы ЭМИ и не менее 47% чистых доходов (Music & Copyright, 2002).

Изменения в технологиях в музыкальной индустрии

15. Дерегулирование, о котором говорилось выше, способствовало изменениям в технологии и, в свою очередь, было вызвано такими изменениями. Технология, на которую опирается музыкальная индустрия, становится все более и более доступной на глобальном уровне. Начиная с 1980-х годов данные свидетельствуют о том, что технологии многодорожечной записи музыки на кассетах быстро получили распространение практически в каждой стране (Wallis and Malm, 1984). Но в то же время экономические основы музыкального бизнеса стали более глобальными, поскольку в

² Это продление срока действия защиты в американском праве сопровождалось также либерализацией требований, предъявляемых к некоторым пользователям музыкальных произведений: определенные категории ресторанов и баров были освобождены от платы за использование музыкальных произведений в своих помещениях. В свою очередь это привело к конфликту между ЕС и Соединенными Штатами и впоследствии было признано неприемлемым Всемирной торговой организацией. В настоящее время Соединенные Штаты платят годовой штраф, так как это изъятие не было отменено (2004 год).

результате разного рода слияний произошло увеличение размеров конгломератов. И тем не менее бóльшая часть реального производства музыкальной продукции начинается с местного уровня, где творчество приобретает великое множество разнообразных форм.

16. В порядке общего наблюдения можно отметить, что внедрение новой технологии, которая широко доступна (в том числе в странах с низким уровнем доходов), в сочетании с ростом сильной глобальной отраслевой олигополии уменьшает различия в возможностях более мелких участников рынка как в богатых, так и в бедных странах. Это обусловлено тем, что оцифровывание получило широкое распространение в этой отрасли во всех странах и на всех этапах от производства и изготовления до сетей распределения в физической и нефизической форме (Wallis et al., 1998; Kretschmer et al., 1999).

17. Сети и соответствующее программное обеспечение, позволяющие автору в теории выходить на общемировую аудиторию, становятся более совершенными, а также более удобными в пользовании. Методы обмена файлами, подобные использовавшимся ныне прекратившей свое существование системой Napster, а в последнее время и Kazaa, позволяют заинтересованным потенциальным потребителям при желании обмениваться образцами музыкальных произведений. Как явствует из сообщений в прессе, ряд музыкальных групп в Африке сформировали свои собственные "заинтересованные аудитории" в Финляндии благодаря тому, что нашлись люди, которые открыли их после того, как кто-то сделал их записи доступными через файлообменные сети. Процесс создания "фанатских групп" (субкультур) в физическом мире в какой-то степени можно воспроизвести и в виртуальной среде. Но те же самые технологии могут позволить потребителям обходить препятствия в виде уплаты сборов за ПИС, в силу чего данная индустрия традиционно предпринимает попытки заблокировать такие технологии (или установить контроль над ними).

Изменение каналов доступа к потребителям

18. Параллельно с этими тенденциями в производственных процессах значительные изменения происходят и на уровне каналов, с помощью которых музыкальные произведения доводятся до потребителей. В 80-х годах многие правительства западных стран стремились дерегулировать медийную сферу, что привело к появлению большого числа новых местных радиостанций и телевизионных каналов, включая кабельное и спутниковое вещание. Аналогичная тенденция наблюдалась в 90-х годах в ряде развивающихся стран, и Интернет стал еще одним новым средством доставки этой продукции в развивающемся мире.

19. Интернет в силу своей природы в основном не регулируется. В этой связи возникает целый ряд по большей части неурегулированных вопросов, касающихся сфер ответственности в "киберпространстве", включая вопросы конфиденциальности, безопасности и авторских прав. Простой доступ к сайтам, где хранятся файлы с музыкальными произведениями в стандартном и удобном формате (например, в виде файлов MP3), создает серьезные проблемы для тех, кто изначально вложил в артистов крупные средства. Потребители с энтузиазмом восприняли появление приложений, позволяющих обмениваться файлами, но крупные игроки в музыкальной индустрии всячески препятствуют их использованию через суды. В то же время многие из этих юридических схваток уже урегулированы либо во внесудебном порядке (например, между некоторыми крупными звукозаписывающими компаниями и MP3.com), либо в рамках партнерских сделок, направленных на обеспечение законного статуса новых приложений (например, между головной компанией "БМГ рекордс" - Bertelsmann - и Napster)³.

20. Паника, возникшая в официальной индустрии в связи с деятельностью богатых потребителей в среде Интернета, переместилась из правовой плоскости в плоскость более прагматических решений. Разумеется, такое развитие событий имеет большое значение для возможностей авторов музыкальных произведений в развивающихся странах пользоваться новыми цифровыми каналами для выхода на потенциальную глобальную аудиторию. Две инициативы по цифровому распространению, выдвинутые в 2001 году "мажорами" (т.е. ведущими музыкальными корпорациями) - MusicNet и Pressplay, - могли бы привести к тому, что 80% коммерчески доступных звукозаписей в мире попали бы под контроль распределительной дуополии. Предполагалось, что система Pressplay обеспечивала бы доступ к музыке, контролируемой "Вивенди юниверсал" и "Сони" (во взаимодействии с корпорацией "Майкрософт"). MusicNet обеспечивала бы доступ к произведениям, принадлежащим трем другим многонациональным конгломератам (ЭМИ, "Тайм Уорнер" и БМГ). Обе инициативы основывались на абонентских моделях, т.е. потребители должны были уплачивать фиксированную ежемесячную сумму, позволяющую им загружать фиксированное число музыкальных звукозаписей. При истечении срока подписки потребитель терял бы доступ ко всем ранее загруженным материалам. Однако факторы неопределенности, связанные с коммерческой

³ Bertelsmann купил Napster в 2002 году, а затем перепродал эту компанию Roxio - производителю ПО для программаторов компакт-дисков. В настоящее время компания Roxio вновь запускает проект Napster в качестве легального загружающего сервиса, но без использования системы формата P2P. "Вивенди юниверсал" полностью контролирует MP3.com. Вместе с тем долгосрочная жизнеспособность этих проектов все еще вызывает сомнения.

жизнеспособностью обоих проектов, задержали их запуск⁴. Когда же этим проектам в конце концов был дан старт, оказалось, что потребителей они не привлекают. Технология Pressplay была продана Roxio (так же, как и фирменное наименование Napster), и эта комбинация должна была быть запущена в качестве официального загрузочного сервиса в Соединенных Штатах в конце 2003 года.

Слияния, объединения и новые инициативы

21. В то время как крупные музыкальные корпорации стремились ко все более широкой либерализации и дерегулированию в качестве средства расширения рынков в поиске путей получения более крупной ренты, им приходилось также реагировать на новое конкурентное давление, порожденное такой либерализацией. В частности, накопление долгов в связи с расширением деятельности сделало компании уязвимыми перед лицом любых падений объемов продаж или других шоковых потрясений и привело также к активизации поиска альтернативных источников доходов еще ниже по цепочке создания стоимости.

22. В этой связи значительный интерес вызвала географическая и технологическая конвергенция, открывшая новые возможности для комбинирования музыкальных произведений с другими медийными продуктами. Но еще важнее то, что на протяжении последних нескольких десятилетий в международной музыкальной индустрии явно прослеживается тенденция "вертикальной интеграции" (диаграмма 4). Слияния и приобретения использовались в качестве стратегических рычагов для усиления контроля за ключевыми стадиями производственного и распределительного процесса.

В 1980-х годах внимание было сфокусировано на распределительной деятельности: сначала независимые компании лишились контроля за репертуаром артистов, а затем внимание было переключено на управление рынком через контроль за розничной торговлей, в том числе через расширение продаж товаров, имеющих отношение к музыке (например, маек и плакатов), с более высокой торговой наценкой. Еще один сдвиг произошел в конце 80-х годов в рамках переключения на издательскую деятельность.

⁴ Далеко не очевидно, что потребители даже на развитых промышленных рынках готовы платить до 10 долларов в месяц за такого рода услуги и условия. Однако и конгрессмены, и организации, представляющие более мелких производителей музыкальных произведений в Соединенных Штатах, уже выразили серьезную обеспокоенность в связи с опасностью коллективного доминирования, которую создают инициативы Pressplay и MusicNet (*Financial Times*, London 4 December 2001, "Record labels launch online music ventures", Music Business International, "Opening Shots", October 2001).

Речь идет об объединении организаций, производящих записи (записывающие или "фонограммные" компании), и организаций, обладающих авторскими правами на записанные музыкальные произведения (музыкальные издатели). Этот процесс изменил не только конфигурацию традиционного музыкального бизнеса, но и динамику роста и эволюции отрасли, позволив "мажорам" добиться более значительного коллективного доминирования на рынке.



23. Несколько многонациональных медийных корпораций в настоящее время "владеют" большинством "суперзвезд" и контролируют весьма значительную часть репертуара записанных музыкальных произведений. В совокупности на "Сони" (Япония), "Вивенди юниверсал" (Франция), "АОЛ-Тайм Уорнер" (Соединенные Штаты), "ЭМИ-Верджин" (Соединенное Королевство) и БМГ (Германия) неизменно приходится 70-80% глобальных продаж музыкальных произведений и доходов от издательской деятельности⁵.

⁵ Данные по двум рынкам (Австралия и Соединенное Королевство), касающиеся продаж музыкальной продукции в физической форме в первые шесть месяцев 2001 года, указывают на то, что пять крупнейших компаний контролируют 74% рынка Австралии и более 90% рынка Соединенного Королевства (*Источник: Music Business International, October 2001*).

Значительная концентрация собственности оказывает глубокое воздействие на глобальное культурное многообразие.

24. Волна слияний в музыкальной индустрии и индустрии развлечений, наблюдавшаяся на протяжении нескольких последних десятилетий, отражает желание добиться экономии за счет эффекта масштаба (продажа мировых "хитов" на глобальном рынке). Она отражает также стремление снизить уровень неопределенности на рынке, который является имманентно рискованным, а также желание лучше улавливать и удерживать ренту за счет усиления контроля за производством и распределением (Andersen et al., 2000)⁶. Усиление финансовых начал в корпоративной стратегии приводило к тому, что за слияниями следовали значительная рационализация и сужение номенклатуры продукции за счет концентрации на международно признанных "суперзвездах".

25. В качестве одного из неизбежных следствий этого более крупные игроки на рынке ставят приоритетной задачей защиту крупных стартовых инвестиций, стремясь установить контроль за рынком за счет укрупнения. Привлекательность этих стимулов для "суперзвезд" вполне понятна. Увязка обладания правами с использованием прав - естественная цель любого вертикально интегрированного конгломерата - может оказывать негативное воздействие на экономическое положение большинства авторов. Особенно это касается тех, кто опирается на новые общества, занимающиеся сбором роялти, не представляющие значительной части репертуара (и, следовательно, не имеющие авторитета на международном уровне). Можно даже поставить под сомнение, что такая увязка авторских прав самих авторов и исполнителей с правами на их использование (производство и распределение) отвечает интересам конкуренции, да и долгосрочного роста в этой индустрии. Вертикальная интеграция/коллективное доминирование может серьезно ограничивать доступ авторов к различным каналам выхода на потенциальную аудиторию, что, пожалуй, является самым важным условием для здоровых творческих процессов на культурном рынке. Отсюда следует, что свобода более мелких игроков на рынке может ущемляться, если не обеспечивается серьезная поддержка их интересов посредством антитрестовского регулирования и/или через честных независимых посредников между производителем/автором и потребителями⁷.

⁶ Музыкальная индустрия представляет особый интерес для медийных конгломератов в качестве канала доставки информации через цифровые сети в силу ее ключевого положения во всем комплексе взаимосвязанных медийных продуктов.

⁷ Wallis, 1990; Malm & Wallis 1992; Choi & Hilton 1995, Burnett 1996, Negus, 1999.

26. Новые участники, в том числе из развивающихся стран с формирующейся рыночной экономикой, никак не должны забывать об этих проблемах в данной индустрии, и прежде всего о доминировании ведущих игроков в международных продажах и рекламе. Следовательно, артистам, предпринимателям, музыкальным учреждениям и даже правительствам в развивающихся странах крайне важно установить и поддерживать справедливые взаимоотношения с международной музыкальной индустрией. Одновременно эти же самые тенденции позволили брать на себя значительный творческий (в противоположность финансовому) риск целой плеяде более мелких фирм (независимых компаний), представляющих широкое многообразие культур и субкультур, в которых результатом экспериментаторства оказываются новые идеи. Именно в этой нише многие более мелкие и более бедные страны обладают потенциальными преимуществами.

27. Некоторые издатели постепенно проникли в традиционные области деятельности записывающих компаний, прежде всего в репертуарно-артистическую область, предполагающую увязку репертуара с выбором артистов. Создав свои собственные студии и заключив контракты с певцами и композиторами на написание и запись демонстрационных вариантов песен (которые впоследствии могут быть, а могут и не быть выпущены и реализованы записывающей компанией), они еще дальше продвинулись по звеньям производственной цепочки в направлении потребителя. То, что этот потенциальный источник конфликта так и не вскрылся, может быть объяснено множеством слияний, которые привели к интеграции владения правами как на издательскую, так и на записывающую деятельность.

28. С другой стороны, размеры обеспечивают крупному издателю колоссальную пробивную силу в мире авторских прав. Это не столь очевидно в таких странах, уже давно занимающихся экспортом музыки, как Соединенное Королевство или Соединенные Штаты. В этих странах авторы и их адвокаты смогли усилить свои позиции или сохранить контроль благодаря созданию собственных издательских компаний (для своих же собственных произведений). У их коллег во многих более бедных странах такая правовая/деловая хватка часто отсутствует. Во многих развивающихся странах "издательский" договор имеет тип "50/50", что по существу значит, что каждый раз, когда деньги переходят от одного издателя к другому, в цепочке, ведущей назад к композитору, производится вычет 50%, а также административных расходов. Одним из следствий этого является то, что композитор, зарегистрированный, например, в Кении и выпустивший "хит" в Соединенных Штатах, в конечном итоге может получить лишь менее 20% суммы сборов за авторские права, собранной в Соединенных Штатах. Если добавить к этому еще и такое условие, как "срок действия авторского права" (продолжительность жизни композитора плюс 75 лет в Соединенных Штатах и 70 лет в Европе), то станет ясно,

почему издательская деятельность стала одним из самых выгодных видов деятельности в международной музыкальной индустрии.

29. То обстоятельство, что ведущие компании играют жизненно важную роль во всех аспектах международной торговли музыкальной продукцией и жизни артистов, нельзя игнорировать. Филиалы крупных издательских домов в Швеции, например, установили контакты, необходимые для того, чтобы предлагать шведские композиции ведущим американским артистам⁸. Небольшая студия получает долю бизнеса на рынке звукозаписей, многонациональный издатель получает долю авторских прав, а записи производятся и распространяются комбинированными группами ведущих и независимых компаний.

30. Для производственных цепочек в этой индустрии в развитых и развивающихся странах по-прежнему характерны значительные различия. В частности, во многих развивающихся странах крупные фирмы с системными связями во всех звеньях производственной цепочки либо слабы, либо отсутствуют. В каком-то смысле эти различия уходят своими корнями в более длительную историю этой индустрии, неотъемлемо связанную с динамичными взаимоотношениями между крупными и мелкими игроками. Небольшая группа многонациональных конгломератов, контролирующая почти 80-90% глобального музыкального бизнеса, расположена в развитых странах, тогда как развивающийся мир является местом базирования множества более мелких предприятий, функционирующих в качестве инкубаторов, возвращающих таланты по всему миру (Andersen et al., 2000).

Новые участники и усиление нестабильности в производственной цепочке

31. Из вышесказанного следует, что, несмотря на возрастающее доминирование крупных компаний, в музыкальной индустрии происходит радикальная структурная перестройка. Тем не менее картина неоднозначна. Многие фирмы накопили крупные долги на волне слияний 80-х и 90-х годов, и в итоге взорвавшийся "пузырь" на рынке породил потенциальные проблемы, которые способны спровоцировать еще одну волну защитных слияний по типу предпринимаемых в настоящее время попыток объединить записывающие подразделения компаний "Сони" и БМГ (2004 год).

⁸ Успех этой формы торговли оказался настолько велик, что звезды мировой величины (например, Бритни Спирс) теперь приезжают в Швецию, чтобы записать свои песни в студиях, принадлежащих небольшим группам местных композиторов/технических специалистов.

32. С другой стороны, налицо новые возможности, которые должны усилить позиции более мелких компаний. Певцы-композиторы и их студийные продюсеры должны оказаться в состоянии в обход официальной индустрии найти свою собственную аудиторию в любой точке мира с помощью Интернета (если только они смогут заявить о себе и быть услышанными среди всего шума, царящего в этой сети). Более того, некоторые организации, занимающиеся конъюнктурными исследованиями, прогнозировали крах олигополистического контроля над производством и распределением музыкальной продукции (Jupiter Communications, 1998).

33. То, что реально происходило до настоящего времени, вряд ли подтверждает эти прогнозы. Первоначально пять ведущих музыкальных корпораций очень медленно внедряли Интернет в качестве распределительного канала. Если они раскачивались, решая, что им делать с онлайн-средой, то другие действовали по-иному. MP3.com и аналогичные компании просто сделали музыку доступной таким образом, что это прямо противоречило законам об интеллектуальной собственности. За ними последовал Napster, взяв на вооружение "убийственное приложение" - исключительно простое предложение, позволяющее пользователям получать совместный доступ к музыкальным файлам, хранящимся на их собственных жестких дисках.

34. Так называемая Инициатива по обеспечению безопасности музыкальных произведений в цифровой среде (ИБМЦ) стала самой разрекламированной попыткой музыкальной индустрии обеспечить безопасную цифровую среду для распространения музыкальной продукции. В конечном счете ИБМЦ так и не была реализована, вероятно в силу чересчур значительного расхождения задач членов консорциума. Вызов, брошенный хакерам в конце 2000 года, привел к тому, что исследователи в Принстонском университете в Соединенных Штатах взламывали коды в течение каких-то часов⁹.

35. Впечатляющего всплеска онлайн-продаж не произошло. Доля онлайн-продаж на американском рынке музыкальных звуковых носителей в 2000 году составила 3,2%, т.е. возросла по сравнению с 1999 годом на 0,8%. Комментируя эти данные,

⁹ В настоящее время ведущие корпорации пытаются разработать новую технологию, которая не позволит потребителям копировать компакт-диски или даже "нарезать" свои собственные компакт-диск с загруженных цифровых файлов. Как показывает опыт, они вряд ли найдут идеальное технологическое решение каких-либо бизнес-проблем, созданных новой технологией. Более того, в последнее время эти компании предприняли агрессивную (и пока отчасти успешную) юридическую кампанию против незаконного использования загруженных музыкальных файлов.

поступившие от Американской ассоциации компаний записывающей индустрии (ААЗИ), лондонский бюллетень "Музыка и авторское право" отметил, что данные "подтверждают мнение о том, что задержки с выработкой собственных онлайн-стратегий ведущими международными записывающими компаниями замедлили расширение онлайн-рынка США" (*Music & Copyright*, 2003). Широко разрекламированный выпуск на этот рынок компьютеров "Эппл" с их iTunes также следует рассматривать в глобальном контексте. Во всем мире ежегодно все еще продается примерно 1 млрд. компакт-дисков. Это эквивалентно примерно 10 млрд. дорожек (или порядка 3 млрд. в Соединенных Штатах). Именно исходя из этих объемов и следует оценивать данные о загрузке "Эппл" 100 млн. дорожек из расчета 99 центов за дорожку в течение первого года. Интересным моментом является роль "Эппл" в производственной цепочке, где компьютер вытеснил традиционного розничного торговца.

36. Реакцию второго типа можно проследить на примере более мелких независимых записывающих компаний, которые не побоялись апробировать новую технологию. Они усмотрели в Интернете шанс для авторов музыкальных произведений открыть ближайший путь к потенциальной аудитории в любой точке мира. Зачастую работая с менее известными артистами или с менее популярными жанрами музыки, эти компании естественным образом рассматривали такие возможности обхода официально закрепившейся индустрии как особенно привлекательные. Но и здесь успех был ограниченным. Потребители не проявляли особой готовности платить за загрузку записанной музыки в цифровом формате. Их склонность платить за это уменьшилась еще значительнее в связи с появлением таких компаний, как MP3.com, и таких файлообменных приложений, как Napster, которые позволяли записывать музыку "бесплатно"¹⁰.

Общества, собирающие роялти, как важные посредники

37. Авторское право возникло как способ коллективной организации различных интересов в потенциально разрозненной и нестабильной отрасли. Вместе с тем применение системы перечисления роялти от пользователей музыкальной продукции к обладателям авторских прав никак не является автоматическим, а подразумевает наличие контрольно-административного механизма, который в силу международных особенностей этой индустрии может быть весьма сложным.

¹⁰ При этом следует отметить, что, по некоторым данным, расширение доступности музыкальной продукции в виртуальной форме в качестве файлов MP3 приводит к увеличению потребления таких физических продуктов, как компакт-диски.

Международные правила и национальные требования

38. Свобода творчества требует создания таких условий, благоприятствующих его развитию, в которых автор может быть убежден в том, что те, кто представляет его или заботится о его активах, действуют эффективно и справедливо и что его не обманывают. С учетом характера этой продукции и значимости заимствования и объединения идей для проявления творческих начал в музыке система авторских прав в музыкальной индустрии не обеспечивает идеальной защиты их интересов. Кроме того, хотя подобный режим и может служить опорой для этой индустрии, обеспечение притока средств от пользователей музыкальной продукции к правообладателям никоим образом не является автоматическим, а требует контроля и администрирования в рамках соответствующей институциональной структуры. По сути дела, именно в этом и заключается роль общества, собирающего роялти (Andersen et al., 2000).

39. Модель общества, собирающего роялти, приводится на диаграмме 5. Эти общества функционируют как якобы независимые посредники между правообладателями (издателями и авторами) и пользователями (потребителями музыкальной продукции). Поскольку они нередко действуют как де-факто монополии, им уделяют все больше и больше внимания такие официальные органы, как международные регулирующие учреждения и органы по вопросам конкуренции. Пользователи часто жалуются на то, что эти общества используют свой монопольный статус для получения неоправданно высоких доходов. В Европе Европейская комиссия поощряет определенную конкуренцию между обществами и, по всей вероятности, считает влияние определенных пользователей гарантией от злоупотреблений со стороны таких обществ.

40. Опыт деятельности собирающих роялти обществ, представляющих композиторов в более бедных странах, крайне небогат и не всегда впечатляющ. Во многих бывших британских колониях местные общества, находящиеся в эмбриональном состоянии, были организованы британским обществом защиты прав исполнителей с главной целью сбора вознаграждений за произведения британских авторов, а не в целях формирования местного или международного рынка для отечественных творческих произведений в новом независимом государстве. Кроме того, по мере созревания этих новых обществ многие из них не раз обвинялись в некомпетентности или даже коррупции.

41. Глобальный свод правил регулирования деятельности обществ, собирающих роялти, (нашедший воплощение в уставе МКОАК) позволяет местным агентствам по авторским правам удерживать 10% поступающих денег для использования в "социальных и культурных целях". Это дает обществу возможность поддерживать местное музыкальное творчество и в целом увязывать вопрос творчества с защитой ПИС.

42. Потребность во влиятельном, независимом обществе по авторским правам является очевидной, но решение этой задачи требует больших усилий. Посредник, который выявляет факты использования музыкальных произведений, собирает и распределяет роялти, должен иметь точные, современные и эффективные базы данных, охватывающие авторов и произведения, действенную систему обработки операций, комплексные процедуры проведения переговоров и сбора роялти в своей собственной географической зоне и эффективные процедуры их распределения на местах, а также справедливые и действенные взаимные соглашения с аналогичными обществами в других странах.

43. Главная проблема связана с качеством данных, которые поступают в общества, собирающие роялти. Еще одна проблема сопряжена с увязкой различных баз данных, для того чтобы каждому обществу не приходилось самому регистрировать все данные, а было бы достаточно пользоваться другими базами данных, применяя подходящие поисковые системы. Единичные примеры реально функционирующих систем такого типа можно найти в Северной Европе, где общества по защите прав исполнителей музыкальных произведений Швеции, Финляндии, Дании, Норвегии и Исландии объединили свои источники данных, касающихся музыкальных произведений и авторов, через виртуальную базу данных Norddoc.

Инициатива МКОАК по созданию единой информационной системы

44. МКОАК - это международная организация обществ, собирающих роялти для авторов, которая базируется в Париже. Она устанавливает международные правила игры, регулирующие взаимоотношения между такими обществами. Неотъемлемыми элементами справедливого глобального режима являются виртуальные базы данных, позволяющие всем обществам пользоваться одинаковыми возможностями для обеспечения эффективности. В середине 1990-х годов МКОАК выдвинула на этот счет важную инициативу, а именно инициативу по созданию единой информационной системы (ЕИС), которая обеспечивает уникальные способы для идентификации произведений (и их увязки с правообладателями). Подключение к такой системе - наилучший способ защиты мелким обществом по авторским правам интересов своих членов на глобальном уровне. Функционирующий режим ЕИС, например, затруднит нечистым на руку людям возможность выступать с претензиями на то, что они написали произведения, которые уже зарегистрированы авторами в развивающейся стране, благодаря уникальной системе идентификации.

45. Приведенные выше доводы свидетельствуют о том, насколько важно развивающимся странам создать функционирующие общества по сбору роялти, которые могли бы эффективно выполнять такие регистрационные функции, учитывая, что эта

задача включает в себя также регистрацию аранжировок местной традиционной музыки. Действенная местная система является наилучшей гарантией а) обеспечения того, чтобы вознаграждение добившихся успеха членов поступало в родную страну, и б) недопущения перебежки местных композиторов в зарубежные общества. С учетом серьезных требований к эффективности систем ИТ существует еще и опасность того, что группы обществ будут стремиться расширить свой бизнес за пределами своей зоны деятельности, чтобы окупить инвестиции в новые совместные системы. Даже в системе организаций по авторским правам термин "слияние" может иметь реальный смысл.

46. Взаимодействие между зрелыми и более молодыми обществами будет иметь огромное значение при условии его развития на равноправной основе. Например, общество по сбору роялти шведских композиторов (СТИМ) оказывает финансовую и техническую поддержку формирующимся обществам в балтийских государствах (Латвия, Литва и Эстония)¹¹.

Справедливые правила игры: международные, региональные и местные проблемы

47. Из диаграммы 5 явствует, что общество, собирающее роялти, занимает ключевое положение в музыкальной индустрии, выступая в роли действенного, справедливого буфера между интересами правообладателей и пользователей, устанавливая тарифы при проведении разумных переговоров с пользователями от имени всех авторов (и получая тем самым возможность предложить универсальный репертуар), а также находя золотую середину между разумными требованиями как правообладателей, так и пользователей. Значительное влияние на эту независимость оказывает вертикальная интеграция через слияния компаний. Объединения ведущих издателей - это международная олигополия. Их местные филиалы могут быть широко представлены в правлениях местных обществ по авторским правам, и тем самым их представители в конечном итоге оказываются имеющими двойную подчиненность - и правлению местного общества, и своим международным хозяевам. Это позволяет ведущим игрокам на рынке получать финансовые выгоды за счет более мелких игроков. Подразделения крупнейших записывающих компаний предложили предоставить в распоряжение одного конкретного общества все свои операции (например, выплату роялти за "механические права" по всей Европе) в обмен на скидки с цены. Затем связанные с ними издательские подразделения потребовали снижения взимаемых обществом комиссионных за выплату причитающихся роялти за песни на таких звукозаписях. В конечном же счете пострадали авторы песен,

¹¹ Без этой помощи композиторы балтийских стран, добивавшиеся успехов на конкурсе песни "Евровидения" на протяжении двух последних лет, так и не смогли бы получить разумной доли вознаграждения за свои ПИС в своих странах.

выпущенных более мелкими компаниями, поскольку здесь ставки комиссионных нередко повышались, с тем чтобы общества, собирающие роялти, могли сбалансировать свои бюджеты. Существует реальная опасность того, что аналогичное развитие событий может ослабить влияние формирующихся обществ по сбору роялти в развивающихся странах.

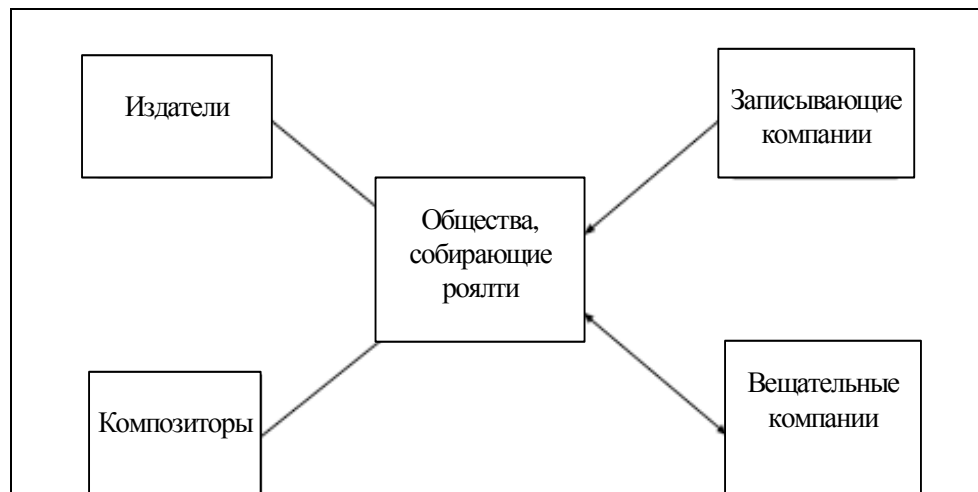


Диаграмма 5.

Традиционный взгляд на роль обществ по сбору роялти в качестве посредников.

Общества, собирающие роялти, представляют правообладателей при проведении переговоров с пользователями музыкальной продукции (записывающими, вещательными компаниями). Из этой модели следует, что общества по авторским правам имеют значительную независимость и влияние (и что пользователи являются независимыми от правообладателей).

48. Все это имеет целый ряд последствий для обществ по сбору роялти в развивающихся странах. Совершенно очевидно, что они должны быть эффективными и транспарентными и должны пользоваться как моральной, так и правовой поддержкой государственных органов. Они должны стать частицей единой международной семьи, но в то же время должны требовать применения к ним таких же правил, как и к более крупным, уже обосновавшимся на рынке игрокам. Отсюда следует очевидный вывод о том, что роль МКОАК в качестве звена, интегрирующего деятельность обществ по сбору роялти, а также хранителя принципов взаимности и солидарности должна быть усилена, расширена и повышена с учетом меняющегося лица глобальной музыкальной индустрии. ВОИС,

которая стоит на страже глобальных правил игры, также несет большую ответственность за эти вопросы¹².

"Пиратство" в развивающихся странах

49. Глобальная музыкальная индустрия часто напоминает миру о том, что пиратство обходится артистам и композиторам в миллиарды упущенных прибылей. Объем пиратских продаж во всем мире в 2000 году, согласно оценкам, составил 4,2 млрд. долл., и в некоторых развивающихся странах пиратство процветает всюду¹³. Основным источником пиратства в последние годы стали распространение дешевой технологии копирования и увеличение емкости дисков: на компакт-диски пришлось свыше одной трети пиратских продаж в 2000 году. Вместе с тем такие страны, как Республика Корея и Таиланд, продемонстрировали действенную роль повышения эффективности законов об авторских правах в уменьшении объемов пиратских продаж (Throsby, 2002).

50. С другой стороны, "пиратство" как несанкционированное копирование музыки, которое не связано с "упущенными возможностями продаж", строго говоря, не может быть приравнено к упущенной выгоде. Те, кто не может позволить себе заплатить 10 или

¹² Интересно отметить, что в Швеции об этом узнали и стали применять эту общую практику лишь недавно, несмотря на успехи шведских композиторов на международном рынке. Примером является правило МКОАК, согласно которому 50% сумм, получаемых за исполнительские права (например, сборы за исполнение по радио/телевидению или на концертах) в другой стране, должны возвращаться автору через его общество по сбору роялти в стране, где композитор зарегистрирован. При этом предполагается, что у композитора есть надежное местное общество по сбору роялти, что эти произведения зарегистрированы на местном уровне и что такие данные имеются на международном уровне. "Остальные" 50% обычно выплачиваются местному издателю, представляющему основного издателя композитора на данной территории. Разделение 50/50 является старым правилом и уходит корнями еще в те времена, когда даже местный "субиздатель", например представитель немецкого композитора в Соединенных Штатах, издавал ноты. Многие известные композиторы с помощью договоренностей "у источника" обеспечили себе долю, превышающую 50%. В музыкальной индустрии Соединенного Королевства широко распространены договоренности "у источника" по принципу 70/30 даже в случае не столь известных композиторов; иными словами, композитору гарантируется 70% всех получаемых сумм (за вычетом налогов и административных сборов его авторского общества). Некоторые успешные композиторы договорились о разделе 90/10; т.е. в этих случаях издатели никоим образом не могут удерживать больше 10% от поступающих денег.

¹³ О том, что эта проблема касается не только развивающихся стран, свидетельствует тот факт, что объемы пиратских продаж, согласно оценкам, составили 280 млн. долл. в Соединенном Королевстве и 180 млн. долл. в Италии.

15 долл. за компакт-диск и предпочитает пиратскую копию за 2 долл., необязательно пошли бы на покупку такого же количества компакт-дисков по более высокой цене, если бы пиратские версии с рынка исчезли. Этот же самый довод можно привести, когда речь идет о потребителях, загружающих музыкальные файлы из Интернета с помощью таких сервисов, как Kazaa. Более того, ряд исследований показал, что использование файлообменных программ для загрузки музыкальных файлов с жестких дисков других пользователей фактически повысило склонность к покупке таких физических музыкальных продуктов, как компакт-диски (или даже привело к увеличению посещаемости концертов) (Oberholzer F and Koleman S, 2004).

51. Естественно, борьба с нелегальными предпринимателями, производящими пиратские компакт-диски и кассеты с записями, должна быть приоритетной задачей во всех странах. Борьба с пиратством наиболее эффективна в тех случаях, если местные учреждения имеют экономические стимулы к его искоренению. Функционирующее местное общество по авторским правам, например, может выиграть от действенной борьбы с пиратством, поскольку эта борьба должна принести доходы обществу (благодаря увеличению сборов за ПИС при законных продажах).

Передовая практика и принципиальные рекомендации

52. Универсального набора принципиальных решений проблем, которые испытывают молодые отрасли в развивающихся странах, в том числе в наименее развитых из них, не существует. Вместе с тем анализ, приведенный в настоящей работе, свидетельствует о том, что изменения, происходящие в музыкальной индустрии, могут открыть новые возможности для более мелких игроков на рынке и обеспечить благоприятные условия для создания рабочих мест и расширения торговли. Это включает в себя возможность получения более высокой ренты, которая может компенсировать реинвестируемые прибыли. Музыкальная индустрия является высокорисковой отраслью, где в массовом порядке практикуется перекрестное субсидирование, которое необходимо для расширения временных горизонтов в условиях значительной неопределенности и неустойчивости. Однако те же самые тенденции могут принести колоссальные выгоды первопроходцам и фактически блокировать доступ новых участников к наиболее прибыльным областям деятельности. Для малых стран вероятным путем к успеху является смешанная модель частно-государственного участия. Чтобы преодолеть препятствия на пути развития, необходимо улучшить профессиональные связи между творческими и "нетворческими" элементами этого сектора. Экономические основания для государственного вмешательства связаны с хорошо известным аргументом несовершенства рыночного механизма и с тем, что достижения культуры являются по своему характеру общественными благами.

Распределение рисков

53. Хотя доступ к финансированию является вопросом, имеющим большое значение для любого бизнеса, исследования показали, что предприятия в культурной сфере сталкиваются с огромными препятствиями, особенно в тех случаях, когда такие предприятия имеют малые размеры (Cunningham, 2004). Отчасти эта проблема отражает природу любого продукта культуры, который по сути является общественным благом, и это создает опасность того, что им пожелают воспользоваться любители проехаться за чужой счет. Вследствие этого нынешняя практика финансирования является особенно неудовлетворительной на этапах образования и развития предприятий культурной сферы, где риски в любом случае особенно высоки. Еще глубже эта проблема стоит в развивающихся странах, где финансовые рынки развиты слабо, а дерегулирование привело к отвлечению внимания от отраслей с более высокими рисками или более длительным периодом окупаемости инвестиций и от сложных институциональных структур (Felix, 2003).

54. В большинстве развивающихся стран отсутствует комплексная секторальная политика развития отраслей сферы культуры. Исправление этого недостатка - первый шаг на пути улучшения имиджа этой индустрии с точки зрения потенциальных возможностей финансирования. В настоящее время большинство предприятий, связанных с музыкой, - это МСП, но развивающимся странам понадобится создать средние и крупные фирмы, чтобы выйти на глобальные рынки в качестве конкурентоспособных игроков с очевидными финансовыми обязательствами. Одним из возможных путей является создание секторальных объединений или отраслевых зон, которые, как представляется, являются типичными для этой отрасли в более развитых странах и могут служить альтернативами крупным, вертикально интегрированным предприятиям (Kozul, 1993).

55. В Европе существует великое множество государственных, частных и смешанных финансовых схем, доступных для развития предприятий сферы культуры, включая коммерческие займы, льготные займы, гранты и дотационные схемы, предназначенные конкретно для развития МСП в сфере культуры (EU, 2000). Инструменты мобилизации новых средств (например, местные схемы биржевой торговли) по типу созданных в Соединенном Королевстве, например, легче приспосабливаться к местной специфике¹⁴. Еще одним важным инструментом политики в этой области является гарантирование займов. Речь идет о государственно-частной системе гарантирования займов при соответствующей финансовой поддержке, например ИФСИК во Франции и СОДЕК в Квебеке (Канада). Схемы гарантирования займов существуют в некоторых африканских

¹⁴ Подробный анализ этого вопроса не входит в задачи авторов настоящей работы, но см. EU (2000).

странах, например ГАРИ (Ломе, Того), ФАНГ (Тунис) и др. Хотя такие схемы не могут заменить банковское кредитование, они могут обеспечить своего рода подстраховку для банковского сектора в деле поддержки развития бизнеса.

56. И наконец, учреждения, занимающиеся вопросами развития, также могут сыграть важную роль в мобилизации капитала для предприятий культурной сферы. До сих пор многосторонние финансовые органы и региональные банки развития особо не проявляли себя в этой области, хотя, судя по некоторым признакам, положение меняется. Другие международные учреждения, такие как ЮНКТАД и ЮНИДО, могут оказать дополнительную техническую поддержку ассоциациям МСП, а также государственным учреждениям в формировании территориально-производственных комплексов в культурной сфере.

Институциональное строительство

57. Общий вывод, вытекающий из этого анализа, сводится к тому, что важно уделять пристальное внимание институтам, занимающимся охраной авторских прав, и получению роялти. Развивающимся странам необходимо модернизировать свои законы об авторских правах и стимулировать становление действенного режима охраны авторских прав, который может гарантировать справедливые правила игры для их собственных авторов и авторов, с которыми те конкурируют на международном уровне. В этом начинании развивающиеся страны должны получить техническую и финансовую поддержку со стороны международного сообщества организаций по авторским правам для выпестовывания своих собственных органов по охране авторских прав - органов, которые должны быть эффективными, справедливыми и транспарентными. Это значит, что они должны отвечать разумным требованиям строгого и независимого аудита и что как пользователям музыкальной продукции (которые платят обществу), так и авторам музыки (которые получают распределяемое вознаграждение) нужно иметь разумные гарантии того, что поступающие средства распределяются между теми, чья музыка исполняется.

58. Любые глобальные сдвиги в музыкальной индустрии, подрывающие принципы взаимности и солидарности, которые традиционно удерживали систему охраны авторских прав от распада (или даже хуже - любые сдвиги, приводящие к полному обходу этой системы), могут иметь лишь негативные последствия. И здесь важная ответственность ложится на такие международные организации, как ВОИС и МКОАК, которые играют комбинированную консультативную и контрольную роль.

Таким образом, политика должна охватывать следующие аспекты:

- ♦ когда это возможно, поощрять авторов сохранять свои первоначальные права в родной стране (через первоначального отечественного издателя) и заключать контракты на международное использование их продукции на основе "разумных" условий (условий, которые считаются разумными в странах, уже давно наладивших экспорт музыкальной продукции);
- ♦ стремиться к получению в той или иной форме знаний и технологий, а также оперативной поддержки со стороны других малых и средних государств развитого мира, которым удалось создать успешно действующие независимые местные институты, управляющие авторскими правами (например, Ирландия и Швеция);
- ♦ сотрудничать с международными органами, такими, как ВОИС, с тем чтобы местные музыканты/композиторы и предприниматели музыкальной индустрии могли получить более глубокие знания, касающиеся этой отрасли.

Создание и поддержка местной индустрии

59. База для творчества - это местный уровень. Условия для процветания предпринимательства, способствующие производству широкой номенклатуры музыкальной продукции мелкими независимыми компаниями, могут составить основу успеха в экспортной деятельности. В свою очередь это даже может подтолкнуть местные филиалы крупнейших компаний к инвестированию средств в местный репертуар и местных артистов. Подобный климат может способствовать росту активности местных предпринимателей, которые могут обеспечить эффект синергизма за счет взаимодействия с филиалами многонациональных музыкальных конгломератов.

60. Некоторые страны приняли различные программы для непосредственного и/или частичного финансирования местного производства. В 1986 году была основана канадская программа развития звукозаписывающей индустрии (СРДП) для оказания поддержки канадским компаниям в производстве канадских музыкальных аудио-, видео-радиопрограмм, а также в их маркетинге и реализации. Первоначально ежегодное финансирование составляло 5 млн. канадских долларов. В докладе целевой группы правительства Канады был сделан вывод о том, что, несмотря на почти 27-процентное сокращение этой суммы в постоянном долларовом выражении, программа оказала весьма позитивное воздействие на местную индустрию звукозаписи. Критика же заключалась в том, что СРДП слишком мало поддерживает деятельность по маркетингу и реализации продукции.

61. Успешные инициативы в международной торговле в этой области скорее всего будут связаны именно с таким объединением усилий местных предпринимателей и международных компаний. Предпосылкой успеха является доскональное знание условий "разумных договоренностей", в том числе четкое понимание авторами невыгодности переуступки прав за небольшую единовременную плату. Зарождающейся музыкальной индустрии в развивающихся странах непременно требуются эффективные принципы и практика в вопросах взаимоотношений между субъектами, представляющими местные и национальные отрасли, и их международными партнерами. Без знания стандартов, применяемых, скажем, в странах, уже давно наладивших экспорт музыкальной продукции, национальная музыкальная индустрия окажется в крайне невыгодном положении вне зависимости от ценности ее творческих активов.

Выводы

62. Тенденции корпоративной глобализации в музыкальной индустрии не свели на нет концепцию национальных и даже региональных музыкальных отраслей. Нужно признать, что глобальные распределительные каналы, подобные спутникам или Интернету, с технологической точки зрения безо всякого уважения относятся к национальным, территориальным или культурным (языковым) границам. С другой стороны, они не обеспечивают исключительно эффект проталкивания на рынок все более узкого круга мировых звезд индустрии развлечений и продукции этой индустрии.

63. Сочетание таких местных факторов, как культура, образование, экономические условия и доступ к технологии, даже при переплетении с международными тенденциями может приводить к высокому уровню активности на местах. Таким образом, совокупным следствием может быть создание де-факто национального ресурса. Так было на протяжении десятилетий в Соединенном Королевстве и Соединенных Штатах. В последнее время другие страны, даже такие небольшие, как Ирландия, Швеция и Ямайка, показали, что они способны сформировать собственные процветающие отрасли.

64. Можно выделить ряд областей, требующих дальнейшего изучения. Они связаны с описанными выше ключевыми вопросами: с коллективной системой управления, с формами государственной и частной поддержки формирования местных отраслей и с развитием навыков в музыкальной индустрии на основе образования и профессиональной подготовки. Кроме того, более пристального внимания заслуживает вопрос о расширении базы доходов от ПИС для охвата большего числа групп правообладателей, равно как и вопрос о том, насколько быстро (если это вообще целесообразно в некоторых случаях) развивающиеся страны должны вливаться в этот процесс.

65. Все вышесказанное имеет крайне важное значение не только для развивающихся стран, но и для международных отраслей творческой сферы в целом. Для того чтобы мир мог насладиться всей гаммой культурных активов развивающегося мира, отрасли творческой сферы в развивающихся странах должны активно поддерживаться в целях формирования их собственного сбытового потенциала и получать содействие за счет расширения и развития торговли на справедливых условиях. Для этого потребуется "ровное игровое поле", подразумевающее подходящий уровень международных знаний даже на местном уровне. Отрасли творческой сферы, такие, как музыкальная индустрия, могут стать важнейшим средством поощрения и подпитки культурного многообразия. С учетом этого международному сообществу необходимо обеспечить специальные меры и механизмы в целях поощрения культурного многообразия, подразумевающего признание права обществ и социальных групп на создание, распространение, распределение культурных благ и услуг и доступ к ним при уважении их самобытности и достоинства.

Список использованной литературы

- Ahlgren B (2000). Electronic trade in music: The shift from physical to non-physical products. Masters' thesis, Department of Media Technology and Graphic Arts, Royal Institute of Technology (KTH), Stockholm, Sweden.
- Andersen B, Kozul-Wright Z and Kozul-Wright R (2000). *Copyrights, Competition and Development: The Case of the Music Industry*, UNCTAD, Discussion Paper, 145, January, UNCTAD/OSG/DP/145, United Nations, Geneva.
- Burnett R (1996). *The Global Jukebox: The International Music Industry*. London: Routledge.
- Choi CJ and Hilton B (1995). "Globalization, originality, and convergence in the entertainment industry". B L. Foster (ed.), *Advances in Applied Business Strategy*, Greenwich, CT: JAI Press.
- Cunningham S (2003). *Evolving creative industries: From original assumptions to contemporary interpretations*, transcript of a seminar, 9 May, Q U T Brisbane, Australia.
- Dayton-Johnson, J (2000). "What's Different About Cultural Products? An Economic Framework." (Dalhousie University) Paper produced for Strategic Research and Analysis (SRA), Strategic Planning and Policy Coordination, SRA501. Ottawa: Department of Canadian Heritage
- European Union (EU) (2000). Banking on culture, www.EU.org
- Felix D (2003). The Past as Future? The Contribution of Financial Globalization to the Current Crisis of Neo-Liberalism as a Development Strategy, PERI Working Paper Series no. 57. Political Economy Research Institute, University of Massachusetts, Amherst.
- Gerdes J and Rolland E (2000). "Www-What went wrong. An analysis of the apparent collapse of the dot coms", Proceedings of the Third International conference on Telecommunications and Electronic Commerce (ICTEC), Dallas: Southern Methodist University.
- Grahl J (2001). "Globalized finance", *New Left Review*, March-April.
- Gronow P and Saunio I (1998). *An International History of the Recording Industry*, Cassell, Llewellyn, Wellington House, London.
- Hirsch PM (1992). Globalization of mass-media ownership: Implications and Effects, *Communication Research* 19: 677-681.

- Jupiter Communications (2000). "Selling music On-line", paper presented by O. Beauvillan at PopKommconference, Cologne, August.
- Kozul Z (1993). Innovation and industrial organisation, PhD thesis, University of Cambridge, Cambridge.
- Kretschmer M and Wallis R (2000). "Business models and regulation in the electronic distribution of music". B B. Stanford-Smith, *E-Business: Key Issues, Applications and Technologies*, Amsterdam: IOS Press, pp. 197-204.
- Kretschmer, M, Klimis G and Wallis RA (1999). "The changing location of intellectual property rights in music: A study of music publishers, collecting societies and media conglomerates", *Promethues* 17/2, pp. 163–186.
- Lovering J (1998). "The global music industry: Contradiction in the commodification of the sublime" In: A. Leysham et al (eds.), *The Place of Music*, New York: Guildford Press.
- Malm K and Wallis R (1992). *Media Policy and Music Activity*, London: Routledge.
- Mol JM and Wijnberg NW (2002). "Value chain envy: Explaining new entry and vertical integration in popular music", Research Report, SOM, 02B32, University of Groningen, Netherlands.
- Music & Copyright (2002). "EMI reports an 83% rise in EBITDA to US\$ 24 million", No. 240, 27 November, Informa Media Group, London.
- Music & Copyright (2003). "On Line retail market expands but high costs and increased competition threaten standalone web retailers", No. 265, 24 December, Informa Media Group. London.
- Negroponte N (1996). *Being Digital*, Vintage Books.
- Negus K (1999). *Music Genres and Corporate Cultures*, London: Routledge.
- Oberholzer F and Koleman S (2004). The effects of file sharing on record sales: An empirical analysis, research paper, Harvard Business School/UNC Chapel Hill, March.
- Rutten P (1991). Local popular music on the national and international markets, *Cultural Studies* 5: 294–305.
- Tapscott D, Ticoll D and Lowy A (2000). *Digital Capital: Harnessing the Power of Business Webs*, Harvard Business School Press, Cambridge, MA.

Throsby D (2002). “*The music industry in the new millennium: Global and local perspectives*”, paper prepared for the Global Alliance for Cultural Diversity, A Division of Arts and Cultural Enterprises, UNESCO, Paris.

UNCTAD (1997). ЮНКТАД, *Доклад о торговле и развитии, 1997 год*, Организация Объединенных Наций, Женева.

____ (2003). Proceedings of the Youth Forum, Music Industry Workshop, Brussels, Third UN Conference on the Least Developed Countries, European Parliament, May, United Nations, Geneva and New York.

Wallis R (1990). “Internationalisation, Localisation and Integration: The Changing Structure of the Music Industry”, working paper of the Department of Mass Communication, Gothenburg University, Sweden.

____ (2000). “The music industry and the digital environment seen through the eyes of a smaller collecting society”. B J. Turton and E. Lauvaux (eds.), *Legal and Commercial Effects of Digitisation on the Music Industry*, Apeldoorn, Netherlands: Maklu Publishers, pp. 221–232.

Wallis R, Kretschmer M, Holtham C and Skinner C (1998). “Credibility capital: The new logic of electronic markets”. *Proceedings of First International Conference on Telecommunications and Electronic Commerce (ICTEC)*, Nashville: Vanderbilt University.

Wallis R and Malm K (1984). *Big Sounds from Small Peoples: The Music Industry in Small Countries*, London: Constable.
