

ԻՐԱՎԱԲԱՆԱԿԱՆ ԱԿՆԱՐԿ

ՀԵՂԻՆԱԿԱՅԻՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔՆԵՐԸ ԵՐԱԺՇՏՈՒԹՅԱՆ ՈԼՈՐՏՈՒՄ՝



ՎԵՐԱՁԱՅՆԱԳՐՈՒՄՆԵՐ

2021 թ.-ի ապրիլի 9-ին երաժշտական պլատֆորմները ցնցվեցին Թեյլոր Սվիֆթի Fearless (Taylor's Version) ալբոմի արտիստի 2008 թ.-ի Fearless ալբոմի վերաձայնագրման լսումներից: Նույնը տեղի ունեցավ նոյեմբերի 12-ին, երբ արտիստը հրապարակեց RED (Taylor's Version)՝ 2012թ.-ի RED ալբոմի վերաձայնագրումը: Երգչուհին առաջինը չէ այն արտիստներից, ովքեր վերաձայնագրում են իրենց հին ստեղծագործությունները: Նրանցից են նաև Prince-ը, JoJo-ն և այլք: Երաժշտության վերաձայնագրումը պահանջում է մեծ ծախս և ջանքեր. հիմնականում

Երաժշտական ոլորտում բազմաթիվ են հեղինակային իրավունքների հետ կապված քննարկումները, չէ՞ որ երաժշտական ստեղծագործությունը նույնպես հեղինակային իրավունքի կարգավորմանն է ենթարկվում, և կան մի շարք իրավունքներ, որոնց առնչությամբ կարող են առաջանալ վեճեր և որոնք ունեն պաշտպանության կարիք: Դրանք հեղինակի գույքային և անձնական ոչ գույքային իրավունքներն են, որոնք լայն քննարկման առարկա են դարձել վերջին տարվա ընթացքում Ամերիկյան շոու բիզնեսում սկսված վերաձայնագրումների առիթով:

արտիստները կրկին աշխատում են նույն երաժիշտների, պրոդյուսերների, նաև այլ արտիստների հետ, ում հետ համագործակցել են տարիներ առաջ: Եվ հարց է ծագում՝ ինչու՞ են արտիստները որոշում ընկնել այս գլխացավանքի մեջ: Իսկ պատասխանը մեկն է՝ տիրապետելու համար իրենց իսկ արվեստին և ղեկավարելու այն: Այս հնարավորությունից օգտվելով էր, որ Բոբ Դիլանը 2020թ.-ին վաճառեց իր ողջ կատալոգը Universal Music ընկերությանը¹: Հասկանալու համար, թե սա ինչ է նշանակում, անհրաժեշտ է հասկանալ, թե ինչպես է աշխատում երաժշտական բիզնես ոլորտը:

Երաժշտական ոլորտի հակիրճ նկարագիրը



Հաճախ լսած կլիներք, որ այս կամ այն անձը ձայնագրման գործարք (record deal) է կնքել որևէ ընկերության հետ: Պատկերացնենք, որ դուք սկսնակ երգահան եք, գրում եք Ձեր սեփական երգերը, ձայնագրում եք դրանք, հրատարակում եք որևէ պլատֆորմում, օրինակ՝ Spotify, Youtube, Ձեր սեփական վեբ-կայք և այլն, և լսումներից ստանում եք ողջ գումարը: Դա, իհարկե, շատ լավ է հնչում, սակայն Ձեզ անհրաժեշտ է լավ մարքեթինգ, համերգների կազմակերպում և մի շարք այլ խնդիրներ լուծել, եթե ցանկանում եք երկարատև կարիերա ունենալ: Հենց դրա համար են անհրաժեշտ ձայնագրող կազմակերպությունները կամ լեյբլները: Նրանք Ձեզ առաջարկում են պայմանագիր կնքել, ըստ որի ստանձնում են Ձեր մարքեթինգի, Ձեզ ստուդիա տրամադրելու, Ձեր վաճառքներն ավելացնելու և այլ պարտավորություններ՝ Ձեզանից ստանալով որոշ իրավունքներ՝ Ձեր իսկ ստեղծագործությունների նկատմամբ և հետագայում նաև բաժին ունենալով դրանց բերած եկամտից:

Ի՞նչ իրավունքների մասին է խոսքը:

ԱՄՆ-ում հեղինակային իրավունքի ոլորտը կարգավորվում է Հեղինակային իրավունքների ակտով (Copyright Act (17))², որի պարագրաֆ 106-ը սահմանում է, որ հեղինակն ունի ստեղծագործության նկատմամբ բացառիկ իրավունքներ, այդ թվում՝ վերարտադրել աշխատանքը (ձայնագրության միջոցով վերարտադրություն), պատրաստել ածանցյալ ստեղծագործություններ հիմնված օրիգինալի վրա, ցուցադրել կամ կատարել դրանք

¹ <https://www.nytimes.com/2020/12/07/arts/music/bob-dylan-universal-music.html>

² 17 U.S. Code Title 17 - COPYRIGHTS

հանրայնորեն և այլն: ՀՀ-ում ոլորտը կարգավորվում է «Հեղինակային իրավունքի և հարակից իրավունքների մասին» օրենքով, որը սահմանում է հեղինակի նույնանման իրավունքներ:

Երաժշտության ոլորտում մենք տարբերում ենք երաժշտական ստեղծագործության և ձայնագրված ստեղծագործության նկատմամբ հեղինակային իրավունքը: Առաջինը պաշտպանում է երաժշտական գործիքավորումը և զուգակցող բառերը՝ ֆիքսված ինչպես նոտաներով գրավոր տեսքով, այնպես էլ ձայնագրված կամ այլ կրիչի վրա: Իսկ ձայնագրված ստեղծագործության հեղինակային իրավունքը պաշտպանում է հենց երաժշտական ստեղծագործության ձայնագրումը: Դա կարող է լինել MP3 ֆորմատով, CD-ի կամ այլ ձայնային կրիչի վրա պահված ձայնագրություն:

Այսպիսով, եթե երաժշտական ստեղծագործության նկատմամբ հեղինակային իրավունքը պատկանում է հեղինակին դրա *ստեղծման պահից*, ապա ձայնագրված ստեղծագործության նկատմամբ հեղինակային իրավունքների մի մաս պայմանագրով փոխանցվում է ձայնագրող ընկերությանը և վերջինս իրավունք է ստանում, օրինակ՝ առանց արտիստի համաձայնության հետագայում օգտագործել կամ վաճառել այս ձայնագրությունները (բացառիկ լիցենզիա): Ընդ որում, ի տարբերություն ՀՀ օրենսդրության, ըստ որի՝ անձնական ոչ գույքային իրավունքներն անօտարելի և անփոխանցելի են, ԱՄՆ-ում թույլատրվում է փոխանցել ստեղծագործության նկատմամբ ինչպես գույքային բացառիկ, այնպես էլ ոչ գույքային իրավունքները, ինչպես ժամանակավոր, այնպես էլ ստեղծագործության գոյության ողջ ընթացքի համար: Լեյբլները կարող են օգտագործել այս ստեղծագործությունները, ինչպես դրանք տրամադրելով, օրինակ՝ գովազդներում, ֆիլմերում կամ խաղերում օգտագործման, այնպես էլ դրանց նկատմամբ իրավունքները վաճառելով առավել մեծ ընկերությունների: Իսկ արտիստը ստանում է իրեն հասանելիք գումարը միայն այն բանից հետո, երբ ընկերությանը նվազեցումներ է կատարում՝ փոխհատուցելու համար իր կատարած ծախսերը: Բնականաբար, ամեն վաճառքից հետո արտիստին հասանելիք գումարը քչանում է: Այդպես էր եղել TLC խմբի դեպքում, երբ խումբը ստանում էր քսան ցենտ ալբոմի ամեն վաճառքի համար այն բանից հետո, երբ ընկերությունը հաշվանցում էր պարողների, տուրի, մարքեթինգի և այլ ծախսերը³:



Սվիֆթի պատմությունը

³ <https://www.rollingstone.com/music/music-news/flashback-tlc-fanmail-1999-no-scrubs-unpretty-798907/>

Սվիֆթը դեռևս 15 տարեկանում պայմանագիր էր կնքել Big Red Machine ընկերության հետ: Հետագայում պրոդյուսեր Ս. Բրոնը գնեց այս ընկերությունը և դարձավ արտիստի ձայնագրությունների իրավատերը: Big Red Machine-ի գինն այդ ժամանակ մոտ 300 միլիոն դոլլար էր, որից մոտ 140 միլիոնը կազմում էր Սվիֆթի կատալոգը: Երբ պայմանագրի ժամկետն ավարտվում էր արտիստը փորձում է հեռանալ ընկերությունից՝ գնելով իր կատալոգները, սակայն ընկերությունը հրաժարվում է դրանք վաճառել:



Նման խնդրի առնչվել են շատ արտիստներ: Օրինակ՝ 1960-ական թվականների վերջին Փոլ Մքքարթնին Ջոն Լենոնի հետ հիմնադրած Northern Songs ընկերությունում իր բաժնեմասը և The Beatles-ի ձայնագրությունների նկատմամբ հեղինակային իրավունքները կորցնելուց հետո միայն 35 տարի անց է հնարավորություն ստանում դրանք իրացնել⁴:

Սվիֆթն ավելի պրոակտիվ գործեց: Օգտագործելով երաժշտական ստեղծագործության նկատմամբ իր հեղինակային իրավունքները նա սկսեց վերաձայնագրել դրանք՝ ալբոմներում ավելացնելով նաև այն երգերը, որոնք լեյբլի կողմից նախկինում չեն ներգրավվել ալբոմներում:

Վերաձայնագրված ալբոմները զգալիորեն ազդում են հին ձայնագրությունների նկատմամբ հեղինակային իրավունքներ ունեցող լեյբլի եկամտի վրա, քանի որ նախ երկրպագուներն ակտիվորեն լսում և գնում են դրանք, և երկրորդ՝ ֆիլմեր, գովազդներ պատրաստող ընկերություններն աշխատում են ուղիղ արտիստի հետ, քանի որ ի վերջո նա դեռ շարունակելու է նոր երգեր գրել և գուցե նաև լիցենզավորել հենց իրենց՝ դրանց օգտագործման համար: Այսպիսով հին ձայնագրությունների արժեքն ընկնում է:

Ուշադրության արժանի որոշ կետեր

Վերջում, հասկանալով ոլորտում առկա խնդիրները, կարող ենք առանձնացնել մի քանի կետ, որոնց կարելի է ուշադրություն դարձնել նման պայմանագրեր կնքելիս՝

- *Պայմանագրի ժամկետը.* Նման պայմանագրերը հիմնականում խորհուրդ է տրվում կնքել կարճ, օրինակ՝ 1 տարի ժամկետով՝ ամեն տարի դրանք թարմացնելու հնարավորությամբ:
- *Հեղինակային իրավունքների վերադարձի մասին կետի սահմանում (reversion of copyright),* որը թույլ կտա արտիստին վերադարձնել իր իրավունքները հետագայում:

⁴ <https://www.theguardian.com/music/2009/jul/09/paul-mccartney-michael-jackson>

Այսպես էր վարվել Ռոբբի Վիլիամսը 2002թ.-ին EMI Records ընկերության հետ կնքած պայմանագրով:

- *Գույքային և ոչ գույքային (ԱՄՆ) իրավունքները, որոնք ընկերությունը ցանկանում է օգտագործել*. Այլ իրավունքները, որոնք լեյբլը կցանկանա ձեռք բերել, ներառում են ալբոմի artwork-ի, այսինքն՝ ձևավորման, նկարի, դիզայնի նկատմամբ իրավունքները և ձայնագրությունների վաճառքի, ինչպես նաև առաջխաղացման նպատակով կատարողի անունն օգտագործելու իրավունքը:
- *Release commitment (արձակման/ազատման համաձայնություն)*. Պարզ ասած, սա ընկերության խոստումն է, որ այն կթողարկի, օրինակ՝ առնվազն մեկ ալբոմ ձեռնախնական պայմանագրի ժամկետի ընթացքում: Եթե ձայնագրում եք անհրաժեշտ ստեղծագործությունները, և ընկերությունը չի կարողանում հրապարակել դրանք, ապա Դուք կկարողանաք լուծել պայմանագիրը և/կամ հետ գնել Ձեր ձայնագրությունները, օրինակ՝ այլ ընկերությանը լիցենզավորելու կամ ինքներդ հրապարակելու նպատակով:
- *Ռոյալթի դրույքաչափը*⁵. Չնայած նրան, որ դրանք տարբերվում են կախված արտիստի կարիերայից և հայտնիության աստիճանից, կան որոշակի ստանդարտ դրույքաչափեր: ԱՄՆ-ում սկսնակ արտիստների համար այն կարող է կազմել 5-10%:
- *Պայմանագրի ավարտից հետո կիրառվելիք սահմանափակումների հետ կապված կետերը*:

Նմանատիպ մի շարք խնդիրներից խուսափելու համար որոշ երկրներում ստեղծվում են կոլեկտիվ հիմունքներով կառավարող կազմակերպությունների (collective management organisations) պրակտիկան: Կազմակերպությունները կառավարում են հեղինակի հեղինակային և հարակից իրավունքները, մասնավորապես՝ կնքում են պայմանագրեր ստեղծագործությունների օգտագործման թույլտվության և վարձատրություն ստանալու վերաբերյալ, համաձայնեցնում վարձատրության չափը և այլ պայմաններ, իսկ այնուհետև իրավատերերին են բաշխում հասանելիք գումարները: ՀՀ-ում այս պրակտիկան դեռ զարգացման փուլում է, իսկ «Հեղինակային իրավունքի և հարակից իրավունքների մասին» օրենքի նոր նախագծով նախատեսվել են դրան վերաբերող մի շարք դրույթներ:

Ինչպե՞ս կարող ենք օգտակար լինել

Մեր թիմը զբաղվում է նաև հեղինակային իրավունքների պաշտպանությամբ: Մեր իրավաբանները մասնակցում են բանակցություններին, մշակում անհրաժեշտ պայմանագրային հիմքեր և փաստաթղթեր, ինչպես նաև ապահովում արտիստների իրավունքների համակողմանի պաշտպանությունը: Դիմեք մեզ՝ ստանալու համար պրոֆեսիոնալ իրավաբանական խորհրդատվություն, աջակցություն և պաշտպանություն:

Ծանուցում. Այստեղ ներկայացված մտքերը չեն հանդիսանում իրավաբանական խորհրդատվություն

⁵ Մտավոր սեփականության և այլ ոչ գույքային իրավունքների օգտագործումից ստացված կամ ստացման ենթակա եկամուտ:

Մերի Համբարձումյան
Կրտսեր իրավախորհրդատու

mhambardzumyan@tk.partners

