

7-8/2002 Урбан – это не место жительства. Это образ жизни

# ПТЮЧ

CONNECTION

**Miss Kittin в Москве:**  
кошка, которая гуляет сама по себе

«Роковая женщина» и вуайерист  
Ребекка Ромейн-Стамос  
и Антонио Бандерас

«А я Будду люблю!»  
Восточные места в Москве

СЕКС-СКАНДАЛ  
– ПУТЬ К СЛАВЕ

Что творится с «Тату»

ISSN 1560-3601



9 771560 360989 >

Ian Pooley, Banco De Gaia, Danny Rampling и Вуди Аллен

# Пираты XXI века

Россия стремится вступить во Всемирную Торговую Организацию.

Перед этим придется победить пиратство. Мы решили выяснить: «Зачем?» и «Как?»

Текст: Кирилл Черноуцан, Павел Тетерский



Что он ищет: диски или деньги?

Каждый год кто-то пускает слух, что борьба с пиратством началась. Я выбираю сумку повместительнее и отправляюсь за запасами. Потом дома сортирую купленные диски, большей частью разное старье – сам уже никогда слушать не буду, – и начинаю корить себя за жадность. Впрочем, что поделывать, я – часть потерянного в войне с пиратством поколения, покупаю не то, что мне действительно нужно, а то, что дешево.

Если задуматься о пиратстве, сразу возникают бытовые вопросы. Почему, например, с ним активно борются, а пиратская продукция как лежала на прилавках, так и лежит. Или: если пиратство все-таки победят, то на какие деньги я буду покупать себе новые программы для компьютера, если цена одного только Microsoft Office – 300\$?

Наконец, зачем вообще с ним бороться? Ну и так далее.

Люди обычно сами отвечают на свои вопросы, но я решил отойти от традиции и спросить людей, вынужденных или обязанных иметь свое мнение о пиратстве.

Александр Менн, вице-президент концерна «Группа Союз»:



• Представим: пиратства в нашей стране больше нет. Что изменится?  
• Автор сможет наконец-то зарабатывать своей профессией на жизнь, а значит, у нас появятся профессиональные авторы. Будет больше качественной музыки. Это аргумент тем, кто считает, что без пиратства потребитель проиграет. Быстрее начнет развиваться высокотехнологичное производство, особенно все, что связано с программным обеспечением. Сейчас чем лучше программа, тем быстрее ее воруют и тем меньше за нее получает разработчик. Зачем в таком случае талантливым программистам оставаться работать в России? Только из чувства патриотизма? К этому не все готовы.

• Лотки завалены пиратской продукцией. Судя по всему, государство не слишком активно с этим борется. Почему?

• Если бы власти были действительно заинтересованы, все решилось бы

очень быстро. Однако государство занимает двоякую позицию: с одной стороны, оно хочет, чтобы объем легальных продаж увеличился, – ведь пираты не платят налогов. С другой стороны, в пиратском бизнесе задействовано огромное количество людей, которые могут остаться без работы. Государству не нужны лишние социальные потрясения. И кроме того, власти считают, что экономическая ситуация в стране не позволяет большинству людей покупать легальную продукцию. Это никогда не проговаривается, но подразумевается.

• Но лицензионную продукцию действительно может позволить себе не каждый.

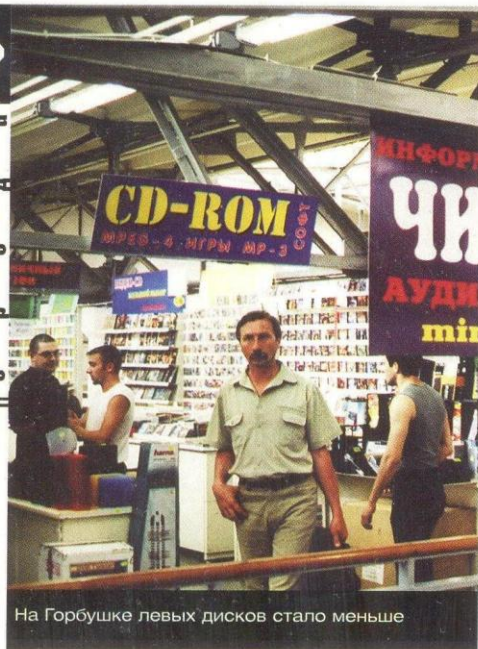
• Лозунг «Без пиратства наш народ будет лишен музыки» не соответствует действительности. Есть дешевые носители, которые по карману практически всем. Например, аудиокассеты. Есть даже бесплатные носители – радиостанции. А если уж хочется иметь любимую композицию дома и непременно на компакт – что ж, за роскошь приходится переплачивать.

• Можно ли конкурировать с пиратами, понижая цену на лицензионную продукцию?

• Смотрите сами. Сейчас лицензионный отечественный компакт стоит в розницу 4\$. Себестоимость диска составляет 1.6\$. От 0.5 до 1\$ отчисляется авторам. Примерно столько же уходит на рекламу. То есть, мы можем предложить диск по цене, близкой к пиратской, только если авторы согласятся работать бесплатно, да еще будут из своего кармана платить за рекламу. Зачем тогда автору вообще записывать диск? С западными исполнителями ситуация обстоит еще хуже. Я согласен, что цены на их продукцию часто неоправданно завышены. Но Мадонна, например, хочет получать с каждого диска по десять долларов. Где уж тут конкурировать с пиратами.

• Как соотносятся пиратские и лицензионные продажи?

• На музыкальном рынке это примерно 80% пиратских против 20% лицензионных. Получается замкнутый круг. У пиратов значительно больше денег,



На Горбушке левых дисков стало меньше

чем у нас. Мы не можем бороться самостоятельно, без помощи властей. Любые операции требуют расходов и следовательно материального вознаграждения. С обратной стороны могут предложить большее вознаграждение, эффективность операций, мягко говоря, падает. В общем, без целенаправленной политики государства пиратство не победить.

• **Какое положение рынка устроило бы вас?**

• Когда основные тиражи будут защищены, что соответствует 50 на 50, легальные производители успокоятся. Мы ведь тоже не звери, пусть остается продукция для действительно неимущих. Даже при таком соотношении российский музыкальный рынок начнет стремительно развиваться. За пять лет он смог бы вырасти больше, чем в десять раз.

**Филипп Золотницкий, начальник пресс-службы Управления по борьбе с экономическими преступлениями (УБЭП):**



• **Почему не изымается нелегальная продукция, которая продается на лотках?**

• Вы не правы. Изымаем, арестовываем, но нелегальный поток еще велик.

• **Каково соотношение пиратской продукции и лицензионной?**

• Если брать по Москве, то пиратских аудиокассет осталось меньше 5%, видеокассет меньше 50%, а дисков – чуть больше 50%. В других регионах России пиратской продукции существенно больше.

• **Можно ли побороть пиратство толь-**

**1. Какую сумму вы тратите ежемесячно на аудио-, видеопродукцию и компьютерное программное обеспечение? Сколько из этого уходит на лицензированную продукцию, а сколько – на пиратскую?**

**2. Сколько вы готовы переплатить за лицензионный диск и почему?**

**3. Что вы будете делать, если пиратская продукция полностью исчезнет, а цены на лицензионную останутся на прежнем уровне?**

**Дмитрий, 25 лет,**

**спортивный журналист:**

**1.** В месяц я покупаю не больше 1 диска, и чаще всего это бывает нелегальный диск.

**2.** Смотря какой диск. Если хорошая музыка, до х. готов переплатить. Я как-то покупал, кстати, лицензионный диск недавно, остался доволен.

**3.** Такие вопросы ставят меня в тупик. Ну... буду покупать, видимо, то, что поблизости где-то продается, раз уж цены все будут одинаковыми... А вообще-то нет, сейчас же появилась такая вещь, как пишущий CD-ром. Берешь диск и переписываешь все за 15 минут, а стоит это какие-то копейки. Так что все равно они проиграют, эти лицензионщики, по-любому. Это глупый и невыгодный бизнес.

**Арташеззз, 22 года,**

**международный мошенник:**

**1.** Ну, баксов 20-30. Но это только в России, в Европе я все это в основном краду. Если пересчитать на деньги – иногда за несколько сотен зашкаливает.

**2.** Готов переплатить не больше 50 рублей.

**3.** Надо больше переписывать у друзей, как в старые добрые времена.

**Алексей, 22 года,**

**сотрудник МИДа:**

**1.** Я как-то что-то очень давно уже ничего не покупал.

**2.** Если передо мной лежит лицензионный диск и пиратская копия, я, конечно, куплю пиратскую копию. Что я, дурак, что ли – деньги переплачивать?

**3.** Ну... надо что-нибудь придумывать!

**ко силовым методом?**

• Нет, пиратство – это скорее экономическая проблема.

• **А каких результатов можно добиться силовым методом?**

• Чтобы доля пиратской продукции на рынке не превышала 10%.

• **Почему же сейчас другое соотношение?**

• У нас связаны руки. Мы не можем, как в кино, взять машину спецназа и арестовать пол-Горбушки. Нас сразу заклеят «фашиствующими молодчиками». Сначала мы проводим контрольную закупку. Продукция отправляется на экспертизу, которая обычно длится около месяца. И только потом мы можем задержать владельца и конфисковать товар. Товар остается у нас, владелец же обычно отделяется штрафом в 100-200 рублей. Чтобы эффективно бороться с пиратством, в первую очередь, необходимо упростить применение уголовной ответственности. Не кажется ли вам странным, что за продажу поддельных джинсов сразу дают

срок, а продажа поддельных компакт-дисков грозит лишь небольшим штрафом? И, во-вторых, мы должны получить возможность работать более мобильно. Могу похвастаться – на этом фронте сделано уже очень много.

• **Что?**

• Мы договорились с более чем 90% музыкальных производителей предоставлять на свою продукцию специальный знак-марку с очень высокой степенью защиты. Подделывать ее будет невыгодно, стоимость подделки превысит стоимость самого компакт-диска. Так что скоро нам не нужно будет ждать результата экспертизы, чтобы конфисковать товар.

• **Каких результатов вы ожидаете?**

• По некоторым наименованиям мы сможем вообще исключить пиратскую продукцию. Но я должен признать, что борьба с распространителями не очень эффективна. Партию товара конфискуешь – пиратский рынок выпустит больше продукции. Наша главная задача – найти и наказать произ-

**Олег, 26 лет,**

менеджер полиграфической компании:

1. Я меломан, и это меня просто разо- рывает. С каждой зарплаты покупаю дис- ков по 5-10, не меньше. Плюс музы- кальские видеокассеты. Могу долларов сто спокойно истратить на это дело. Понятно, что приходится экономить на качестве и покупать пиратскую продукцию, хотя, если есть лишние деньги, иногда позволяю себе и лицен- зионную.
2. Когда как. Иногда, под настроение, могу вдвое-втрое переплатить.
3. Покончу жизнь самоубийством. Или скоплю на очень хорошую аппаратуру, при помощи которой можно будет скачивать музыку из интернета без по- тери качества звука. Но умерить свои аппетиты вряд ли смогу.

**Илья, 26 лет,**

коммивояжер:

1. 2500 руб., и все на пиратскую. По- любому, блин, пиратские лучше.
2. Процентом 50, не больше. Это мак- симум.
3. Бл..., это будет пи.... Я тогда открою собственное предприятие по выпуску пиратской продукции.

**Александра, 23 года,**

служащая крупной корпорации:

1. На компьютерные игры много тра- чу. На видео тоже много, но кассеты я не покупаю, а беру в прокате. Это го- раздо выгоднее: кассеты лицензи- онные, а стоят 20 рублей. На лицензи- онные диски, по-моему, вообще не тра- чусь – все паленое.
2. Для того, чтобы доиграть, скажем, в «The Longest Journey», который завис на самом интересном месте, я готова купить лицензионный диск и перепла- тить столько, сколько потребуется.
3. Я буду одалживать у всех все, что можно. Ну, может, буду иногда и по- купать лицензионную продукцию, но раз в год, не чаще.

**Со, 21 год,**

выпускница геологического факультета:

1. Где-то 1 диск в месяц, реже – 2. Но не больше. В основном нелегальные.
2. Если мне это реально надо, я готова переплатить десять долларов.
3. Я буду телевизор смотреть и радио слушать, ха-ха, это шутка. На самом деле... ну, буду у друзей брать музы- ку и компьютерные диски, крайне редко буду, наверное, покупать. А что делать? Или можно еще красть, это то- же хороший вариант.

водителя. А это долгая и кропотливая работа.

• Но ведь в Болгарии и Китае перед вступлением в ВТО производителей разгромили довольно быстро.

• Да, но какие там были производите- ли! Целые заводы были заняты пират- ском. А наш завод – это квартира, на- битая записывающей аппаратурой.

• А какой доход получает такая квартира?

• В среднем 10 тысяч долларов в месяц чистой прибыли.

**Олег Гордийко, председатель комите- та по интеллектуальной собственности Торгово-промышленной палаты Рос- сийской Федерации.**



• Почему пиратство до сих пор не победили?

• Потому что с пиратст- вом можно бороться по- умному или так, как это делают сейчас. Многие думают, что если жесто-

чить наказания, то пиратства больше не будет. Ничего подобного. Разгромили в Болгарии перед вступлением в ВТО подпольные заводы, в результате она превратилась из экспортера пиратской продукции в импортера. Похожие про- цессы происходят сейчас и на Украине. Зато в нашей стране открывается все больше заводов, теперь необходимо удовлетворять не только внутренний спрос, но и внешний. Потребителя не- возможно заставить покупать лицензи- онную продукцию, можно только убе- дить. А компании производители этого почему-то не понимают. Пусть государ- ство борется, а мы будем получать при- были. В общем, не следуют они законам рыночной экономики.

• Как убедить потребителя покупать лицензионную продукцию?

• Нужно снижать цены. Начать завое- вывать разные ценовые аудитории. В потреблении интеллектуальной собст- венности в нашей стране нет среднего класса. Лицензионная продукция, осо- бенно это касается программного обес-



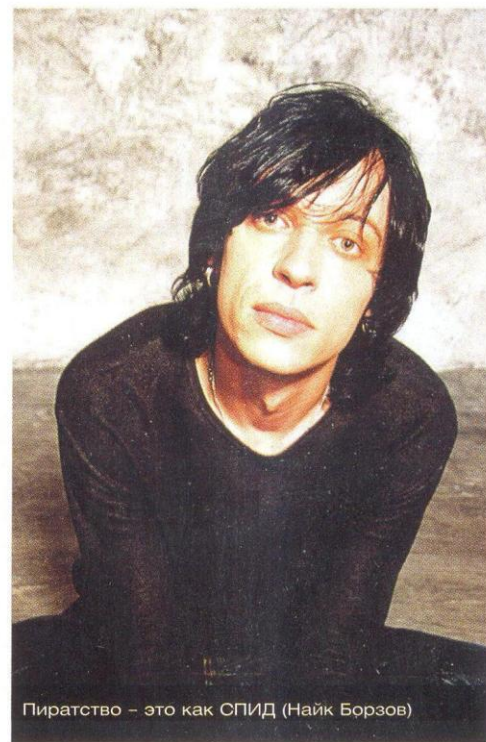
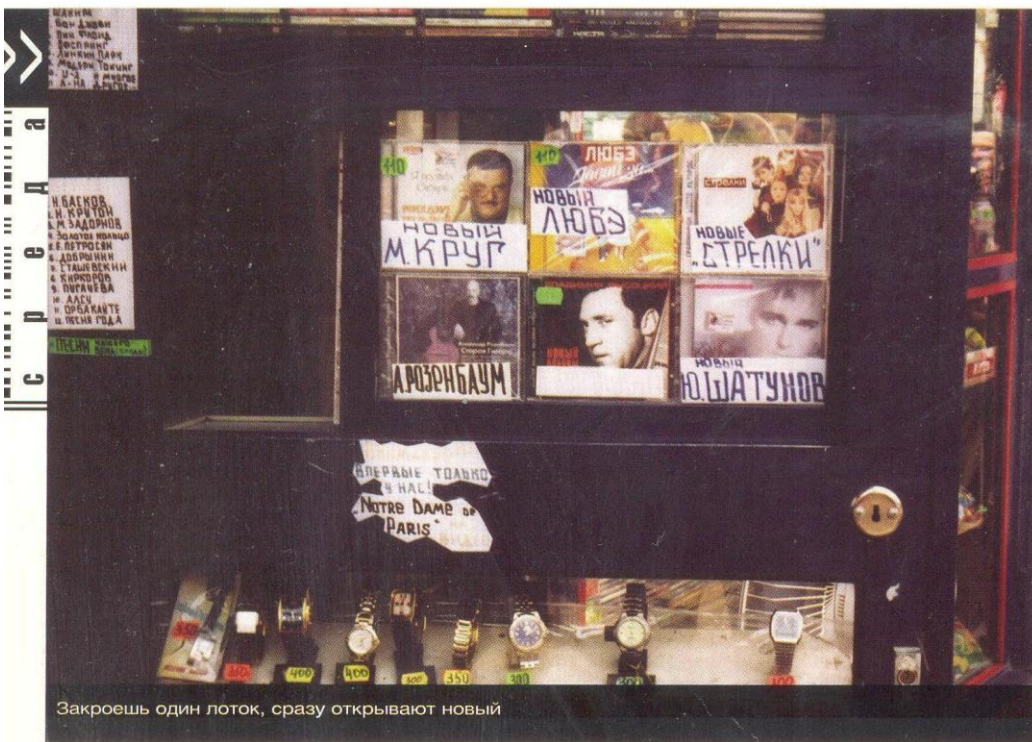
Не получается победить, надо заработать

печения, – для очень богатых, пират- ская – для бедных. Многие готовы пере- платит за лицензионный диск 50, даже 100 рублей, но не 500 же. Материаль- ный аспект начинает перекрывать остальные.

• А какую политику по отношению к пиратству должно проводить госу- дарство?

• Экономическую. Если пиратство не получается победить, надо научиться получать с него прибыль. Не гоняться за пиратами и конфисковывать их про- дукцию, тем более, что это приносит мало пользы, – как только закрывается одна дыра, из другой лишь лезет боль- ше, – а обложить их налогами. Это вы- годно и государству, и легальным про- изводителям. Цены на пиратскую про- дукцию обязательно поползут вверх, значит, лицензионная станет более кон- курентоспособной. И, наоборот, сни- зить налоги с продаж, например, ком- пьютерной техники с уже установлен- ным софтом. В общем, надо вести себя более гибко.

Получил ли я ответы на свои вопросы? В общем, да. Как показал наш опрос, пока цены на лицензионную продукцию не упадут, большинство молодых людей будут пользоваться услугами пиратов. Снизить цены, по словам производите- лей, невозможно, так что борьба с пи- ратством – это скорее Великая Государ- ственная Задача. Правоохранительные органы от нее не отлынивают, но наши мягкие законы не дают по-настоящему отравить пиратам жизнь, да и вообще пиратство, по их мнению – это скорее экономическая проблема. Круг зам- нулся. Но все сошлось только в одном, и это не вошло в интервью. «ПЕРЕД ВСТУПЛЕНИЕМ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ С ПИ- РАТСТВОМ В НАШЕЙ СТРАНЕ БУДЕТ ПОКОНЧЕНО».



Пиратство – это как СПИД (Найк Борзов)

## Два частных мнения

**Олег, продавец Горбушки:**

• **Как в нашей стране борются с аудио- и видеопиратством?**

• Да никак. Это все сказки, непонятно, правда, для кого. Иногда припрется какой-нибудь плохо одетый лузер из ассоциации по правам потребителей, что-то булькнет, ему дадут денег (очень мало, между прочим), и он убирается восвояси эти деньги пропивать.

• **А тебе самому-то приятно слушать левые записи?**

• Смотря какие. Есть левак, практически ничем не отличающийся от оригинала. А есть советская туфта, наспех сляпанная, лишь бы толкнуть побыстрее и сорвать глупый одноразовый куш.

• **Почему одноразовый?**

• Ну, практически одноразовый. Потому что на этом рынке, как и везде, конкуренция. Есть, скажем так, дядьки, которые специализируются на этом деле. Вот недавно, например, закупили мы сдуру сборники «Rolling Stones» – такой левак, что просто диву даешься. Вплоть до того, что все песни записаны с разной громкостью. Такое впечатление, что какой-нибудь подросток-хиппи сидел и собственноручно переписывал со всех имеющихся у него аудионосителей, включая ламповый приемник и виниловый проигрыватель – мы так в раннем школьном возрасте делали... И через какое-то время нам понесли его обратно. Его, оказывается, некоторые сидошники еще и крутят отказываются! И как ты думаешь – будем мы еще когда-нибудь иметь дело с этим поставщиком? Так и все остальные, кому он

это дело впарил.

• **А как с авторскими правами? Ты не считаешь, что, распродавая левый тираж какого-нибудь исполнителя, вы наносите ему ущерб?**

• Не думаю. В этой стране все музыканты в основном получают деньги не за альбомы, как во всем мире, а за концерты. Кроме, пожалуй, Земфиры, Лагутенко и еще пары-тройки рыл, которые пишутся в Лондоне. Остальные находятся в кабальной зависимости от студий звукозаписи, и альбомы приносят им не столько деньги, сколько популярность. В этом плане пиратство для них даже выгодно: чем больше записей будет продано, тем больше народу припрется к ним на концерт. А те, кому по душе качественные лицензионные записи – те все равно их купят, не беспокойся. Что же касается зарубежных исполнителей – сам подумай: много ли потерял старик Джаггер от того, что мы продали его паленый сборник? По сравнению с его доходами это просто смешно.

• **Что будет с вами, если вдруг – чисто теоретически – пиратская продукция вдруг исчезнет с рынка?**

• С нами? Да ничего не будет. Будем закупать больше лицензионных товаров и зарабатывать на цене, а не на количестве. А может, и на том и другом одновременно. Вспомни, например, рост цен на водку в середине девяностых. Как все ныли, плакали, негодовали. А бухать меньше не стали, просто стали экономить на чем-то менее важном. Так и со всем остальным, и с музыкой в том числе.

**Найк Борзов, музыкант:**

«Почему я не люблю пиратов:

Во-первых, когда у тебя воруют – это неприятно. Ты раскрыт полностью, а тебе начинают кидать грязь туда, как раз в самое пекло. Даже ложка дегтя в бочке меда меня очень расстраивает. Во-вторых, без пиратов установится, наконец-то, нормальный обмен информацией между слушателем и музыкантом. Напрямую, а не посредством вороватых людей, неспособных заняться чем-либо умным. Да и восприятие музыкальных носителей станет более адекватным. Обложка, расположение песен – все это тоже часть диска, часть одной идеи.

Наконец, когда исчезнет пиратство, я смогу зарабатывать на продаже дисков, а не на концертах. Появится больше времени на запись новых пластинок. На Западе туры невыгодны и совершаются только ради промоушена нового диска. У нас скорее наоборот, пластинка записывается, чтобы рекламировать концерты.

Пиратство – это как СПИД, только понятно, что делать. Надо воспитывать людей. Потому что, когда дают свободу невоспитанным, начинается анархия. Я бы для начала предложил ужесточить наказание, причем не номинально, а реально: до 15 лет с конфискацией имущества.

Если человек делает свое дело, ему должны платить сообразно затраченным усилиям. Почему такое должно происходить в какой-то там бытовой химии? Неважно. Музыка – это тоже очень тяжело».