



# Placka versus nula – jedničky

**Veřejnost občas dává OSA nálepku jakéhosi zbytečného prostředníka, neřku-li parazita, který prodražuje celý systém prodeje hudby. Dnes se zaměřím na obchodní modely prodeje hudebních nahrávek a na úvahu, pro koho jsou tyto modely výhodné. Dá se říci, že rozlišujeme tři základní modely: prodej na nosičích, prodej nahrávek v podobě digitálních souborů a tzv. streamovací služby.**

Hudební nosiče prošly vývojem od vinylů přes magnetofonové pásky až po kompaktní disky známé pod zkratkou CD. Prodeje hudebních nahrávek zaznamenaly největší boom právě na nosiči CD. Díky skladnosti a především průlomové kvalitě zvuku si lidé nejen kupovali nové hudební projekty, ale zpravidla si obměnili svoji domácí hudební sbírku vinylů nebo kazet. Tento fakt znamenal „zlatou“ éru prodeje, které kulminovaly v polovině 90. let. Hudební průmysl trošku podlehl tomuto optickému klamu. Cena jednoho „cédečka“ se na pultě pohybovala kolem šesti set a více korun.

V diskusích často slyším, že to byl právě OSA, který se podílel na prodražování hudebních nahrávek a výrazně tak přispěl k tomu, že lidé začali hudbu kopírovat a sdílet na internetu. Pojďme se tedy podívat o kolik OSA prodražil album při ceně 600,- Kč na pultě v obchodě.

Autorská odměna až do letošního roku byla celosvětově stanovena ve výši 9,009% z tzv. „první prodejní ceny“ alba, nikoliv z ceny alba v obchodě. I ve „zlaté“ éře, kdy se cena alba v obchodě pohybovala okolo 600,- Kč, se první prodejní cena pohybovala okolo 200,- Kč. V tabulce níže je příklad detailního rozpadu částky 600,- Kč, za kterou se album prodalo. Autorská odměna pro všechny autory na albu po odečtení režie OSA činila 16,64 Kč, režie OSA v takovém případě byla 1,45 Kč a zbývající část, tj. 581,91 Kč, si rozdělili ostatní hráči na trhu jako prodejci, vydava-

telé a interpreti. Jinými slovy: OSA prodražil album v ceně 600,- Kč v obchodě o jednu korunu a 45 haléřů.

maloobchodní cena	600,00 Kč
první prodejní cena alba (PPC)	200,00 Kč
OSA inkasuje 9,009 % z PPC	18,09 Kč
Režie OSA = 8 %	1,45 Kč
autorská odměna pro všechny autory na albu	16,64 Kč
počet skladeb na albu	12
počet autorů na albu	24
autorská odměna na jednoho autora	0,69 Kč

Dnešní situace není o mnoho lepší. Nabízím další ilustrativní příklad, kdy cena alba se dnes pohybuje okolo 300,- Kč, avšak první prodejní cena, ze které se vypočítává autorská odměna pro autory, klesla na cenu okolo 120,- Kč.

maloobchodní cena	300,00 Kč
první prodejní cena alba (PPC)	120,00 Kč
OSA inkasuje 9,009 % z PPC	10,81 Kč
Režie OSA = 8 %	0,86 Kč
autorská odměna pro všechny autory na albu	9,95 Kč
počet skladeb na albu	12
počet autorů na albu	24
autorská odměna na jednoho autora	0,41 Kč



**// Jinými slovy: OSA prodražil album v ceně 600,- Kč v obchodě o jednu korunu a 45 haléřů.**

Dnes se hudební nahrávky neprodávají pouze na nosičích, ale také jako digitální soubory. Jak se dělí trh při prodeji hudby například přes služby jako iTunes nebo Supraphonline.cz?

cena skladby*	0,99 Euro
cena skladby	27,23 Kč
OSA inkasuje 8% z prodané skladby	2,18 Kč
Režie OSA = 10%	0,22 Kč
autorská odměna pro všechny autory	1,96 Kč
počet skladeb	1
počet autorů na skladbě	2
autorská odměna na jednoho autora	0,98 Kč

\* Pro přepočítání Euro na Kč byl použit kurz 27,50 Kč = 1 Euro

Z tabulky je patrné, že prodej hudby v digitální podobě je pro autory výhodnější než prodej nosičů. Z pohledu celkových prodejů jsou však pro autory nebo kapely méně zajímavé, neboť zákazník si nemusí kupovat celá alba, ale jednotlivé skladby. Čísla však jednoznačně demonstrují, že cenu hudební nahrávky OSA „prodrazuje“ o 22 haléřů, neboli o 0,8%.

Naprostě tristní situace je u dnes popularizovaných předplatitelských streamovacích služeb jako Spotify, Deezer a podobně. Obchodní model je maximálně komfortní pro zákazníka, ale není vůbec zajímavý pro autory a kapely. Jediným, kdo na těchto službách generuje nezanedbatelné příjmy, jsou vydavatelé. Kladete si otázku, proč je tomu tak? Předplatitel služby si může přehrávat libovolný počet skladeb, které jsou v rámci služby dostupné. Zatímco autor a kapela soutěží s dalšími milióny skladeb z celého světa o to, zda bude jejich skladba takovým předplatitelem vůbec přehrána a kolikrát, vydavatelé „postačí“ mít co nejvíce kapel ve svém portfoliu a spoléhat na to, že jeho podíl na trhu se odrazí v jeho příjmech z dané služby. Následující tabulka

prezentuje, jak může vypadat ekonomika takové služby. Vyjděme ze situace, kdy předplatitel služby si denně přehraje 10 unikátních skladeb, tj. za měsíc celkem 300.

Předplatné*	5,99 Euro
předplatné	165,00 Kč
OSA inkasuje 10% z předplatného	16,50 Kč
Režie OSA = 10%	1,65 Kč
autorská odměna pro všechny autory	14,85 Kč
počet přehraných skladeb předplatitelem	300
počet autorů u přehraných skladeb	600
autorská odměna na jednoho autora	0,03 Kč

\* Pro přepočítání Euro na Kč byl použit kurz 27,50 Kč = 1 Euro

Kolik si ilustrativně strhne OSA od každého autora na svoji režii?

	autorská odměna autora (netto)	režie OSA z autorské odměny autora
prodej CD	0,41 Kč	0,03 Kč
prodej digitálních souborů	0,98 Kč	0,11 Kč
streamovací služby	0,02 Kč	0,00003 Kč

Přeji vám klidný a krásný advent.

Přeji vám krásné letní dny  
Roman Strejček  
předseda představenstva OSA



**// Naprostě tristní situace je u dnes popularizovaných předplatitelských streamovacích služeb jako Spotify, Deezer a podobně. Obchodní model je maximálně komfortní pro zákazníka, ale není vůbec zajímavý pro autory a kapely. Jediným, kdo na těchto službách generuje nezanedbatelné příjmy, jsou vydavatelé.**