

Kolik si kdo ukousne z koláče



V říjnu jsem zavítal na mezinárodní konferenci, na které byla jedním z témat evropská studie zabývající se dělením v segmentu prodeje hudby, ať již na nosičích, nebo jako digitálních souborů, mezi autory, nakladatele, výkonné umělce a výrobce. Prezenci měla paní Lucie Guibault, profesorka z University of Amsterdam.

Zaujala mne poznámka o zkušenostech evropských autorů s autorskými odměnami z USA, a to zejména za užití jejich děl na koncertech. Americké autorské organizace používají systém bonifikace, obdobný tomu našemu, avšak nikoliv způsobem, kdy úspěšná populární hudba je solidární s klasickou hudbou nebo tvorbou, která nedostává takový prostor. V Americe si cení pouze úspěchu. Čím jste úspěšnější, tím více ze systému dostanete přes lepší koeficient. Podíváme-li se na to optikou z druhé strany, znamená to, že ti méně úspěšní dotují ty úspěšné. V tomto ohledu se zásadně liší americké a evropské pojetí kolektivní správy. Evropský systém byl a stále je vybudován na principu solidarity. A nyní k dělení trhu v oblasti prodeje hudby na fyzických nosičích. V rámci prezentace byl uváděn hypotetický příklad z Německa. Autorská odměna je kalkulována (a vždy tomu tak bylo), stejně jako v České republice, jako procento z tzv. PPD (první prodejní ceny neboli velkoobchodní ceny) z jednoho prodaného nosiče. Výše tohoto procenta byla do loňského roku celosvětově stanovena na úrovni 9,009 %.

Řekněme, že souhrnná tržba z PPD = 100 eur. Jak si v tomto modelovém příkladu rozdělí autorskou odměnu autor a nakladatel? Autorská odměna = $100 \text{ eur} \times 9,009 \% = 9,01 \text{ eura}$

Rozdělení autorské odměny mezi autora a nakladatele závisí na kontraktu, který mají uzavřený mezi sebou. V tomto hypotetickém příkladu byl uveden podíl autora ve výši 75 % a nakladatele 25 %. Výsledné dělení tedy vypadá následovně: autor obdrží 6,76 eura a nakladatel 2,25 eura. Nutno však objektivně podotknout, že se zdaleka nejedná o většinový model dělení.

Výše honoráře interpreta je též zpravidla stanovena procentem z PPD, a to v rozpětí 3–25 % v závislosti na popularitě takového interpreta a stáří kontraktu s vydavatelem. Do výše základu vstupuje ještě možnost snížení PPD ze strany vydavatele o 30 %. Základ pro výpočet honoráře interpreta = $100 \text{ eur} - 30 \% = 70 \text{ eur}$

V tomto konkrétním případě došlo k snížení PPD o 30 %, takže základem pro výpočet honoráře interpreta je 70 eur. Předpokládá se, že oněch 30 % reprezentuje všechny výrobní náklady, včetně autorské odměny pro autora a nakladatele, případně i náklady na propagaci.

Řekněme, že průměrná výše procenta podílu interpreta se pohybuje okolo 15 %. V jakém poměru si rozdělí honorář interpret a vydavatel?

Honorář interpreta = $70 \text{ eur} \times 15 \% = 10,50 \text{ eura}$. Vydavatelé tedy zůstává 59,50 eura.

PPD (fyzické nosiče)	100,00	
autor	6,76	6,76 %
nakladatel	2,25	2,25 %
interpret	10,50	10,50 %
vydavatel	59,50	59,50 %
výrobní náklady bez autorských odměn	20,99	20,99 %

Dělení mezi jednotlivé nositele práv v oblasti digitálních prodeje se nikterak zásadně nemění, přesto zde změny jsou. Předně v případě autorských odměn se odměna pro autora vypočítává z prodejní ceny, kterou platí spotřebitel. Procento je vyšší než v případě prodeje fyzických nosičů. Pokud jde o honoráře interpretů, pak i v jejich případě se počítá z prodejní ceny. Tento základ pro výpočet odměny interpreta se snižuje o 20 %, nikoliv 30 %, jako tomu je v případě prodeje fyzických nosičů. České poměry v obou případech již posoudí každý z vás.

Bliží se konec roku, proto mi závěrem dovoluji popřát vám purpurou provoněné vánoční svátky a do nového roku hodně pozitivní energie a dobré nálady.

Roman Strejček