دراسة بشأن الفنانين في سوق الموسيقى الرقمية: بعض الاعتبارات الاقتصادية والقانونية

من إعداد كريستيان ل. كاسيل، محام، والأستاذ الدكتور كلاوديو فيخو

ملخص عملي

أوجه الاختلال في مجال البث الصوتي

تغير نشاط الموسيقى المسجلة تغيرا جذريا منذ معاهدتي الويبو الخاصة بالإنترنت. وتسارعت وتيرة محركات التغيير التجارية والتكنولوجية منذ إنشاء نابستر (Napster). وقد برز هذا الاتجاه تحديدا على مدار السنوات الخمس الماضية وخضع لتأثير منصات بث[1] الموسيقى مثل أبل ميوزيك (Apple Music)[2] وسبوتيفاي (Spotify).[3] وأثبت طرح سبوتيفاي للاكتتاب العام المباشر[4] باعتبارها شركة "أحادية النشاط" تعمل في مجال الخدمات الموسيقية قيمة[5] التسجيلات التي يبدعها المؤدون، وصاحب هذا البرهان قلة الإيرادات التي يحصل عليها[6] فنانو الأداء الأساسيين[7] بدرجة غير متناسبة فضلا عن انعدام الإيرادات التي يحققها فنانو الخلفية/ فنانو الأداء غير الأساسيين. ولقد كشفت قوى السوق هذه عن أوجه اختلال واضحة فيما بين الفائدة الملحوظة التي تحققها منصات البث الموسيقي من وراء فناني الأداء حول العالم مقارنة بالمزايا المادية الهزيلة نسبيا التي يحصل فنانو الأداء عليها. وهذا الاختلال المنهجي اختلال حاد خصوصا في حالة فناني الأداء غير الأساسيين. وتحلل هذه الدراسة بعض أسباب هذا الاختلال ثم تقترح السبيل للسير قدما عقب دراسة بعض البدائل، مع القول إن الخيار المحتمل الأمثل هو طلب دفع مبالغ إضافية لكل من فناني الأداء الأساسيين وغير الأساسيين تسددها منصات البث.

لقد استولى صعود المنصات التفاعلية[8] باعتبارها الشكل السائد للموسيقى على التوازن الذي تحقق قبل عشرين سنة ماضية من خلال المعاهدتين، حتى وإن كان هذا التوازن منقوصا. لقد اجتذبت أوجه الجور القائمة اهتمام فناني الأداء[9] بشكل ملحوظ -بل وإحباطهم- إذ يتساءلون عن السبب وراء ازدهار اقتصاد البث الصوتي[10]بخلاف فناني الأداء الذين يدفع عملهم كل ذلك؟ وقد أصبح

---

[1] تركز هذه الدراسة أساسا على البث الصوتي ولا تتناول التنزيلات الرقمية الدائمة أو غيرها من التكنولوجيات الأخرى إلا بشكل عرضي نتيجة لتراجع التنزيلات الدائمة تراجعا حادا ومستمرا في إطار توليفة المنتجات المتاحة حاليا من الموسيقى الرقمي. وعلى خلاف التنزيلات التي تعامل عادة بتطبيق إتاوة قائمة على سعر البيع الأساسي تنص عليه اتفاقات الفنانين بشأن التسجيلات، ويكون لها سعر معلن ومنشور أو سعر تجزئة مركب، يستخدم البث الصوتي أسلوبا مختلفا تمام الاختلاف لحساب الإتاوات. يشار إلى ذلك الأسلوب باسم الأسلوب "المتمركز حول السوق" أو "المجمع الكبير" الذي يؤدي إلى دفع المستخدم مقابل موسيقى لا يستمعون إلى بثها وإلى تنافس فناني الأداء مع جميع الفنانين على المستوى المحلي والمستوى الدولي وكأنهم داخل "صندوق للموسيقى" يحتوي على أكثر من أربعين مليون اختيارا متاحا لجميع المستخدمين طول الوقت. ومع ذلك، يتشابه تنزيل الموسيقى مع الاستماع إلى بثها في الأساس من منظور حقوق فناني الأداء. فإن الحق نفسه في "الإتاحة عند الطلب" ينقله الفنان إلى المنتج في حالة الفنانين المتعاقدين. وبالمثل، لا يحصل فنانو الأداء غير الأساسيين على أي دخل من هذا النوع من النماذج التجارية باستثناء بعض الحالات القليلة في الولايات المتحدة الأمريكية.

[2] خدمة أبل ميوزيك متاحة في 167 بلدا اعتبارا من 21 إبريل 2020: https://www.apple.com/newsroom/2020/04/apple-services-now-available-in-more-countries-around-the-world/

[3] خدمة سبوتيفاي متاحة في 182 بلدا اعتبارا من 16 مارس 2021: https://support.spotify.com/us/article/full-list-of-territories-where-spotify-is-available/

[4] Harvard Law School Forum on Corporate Governance, *Spotify Case Study: Structuring and Executing a Direct Public Offering* (July 5, 2018) متاح على الرابط الآتي: https://corpgov.law.harvard.edu/2018/07/05/spotify-case-study-structuring-and-executing-a-direct-listing/ (دراسة إفرادية عن سبوتيفاي: تشكيل الطرح للاكتتاب العام وتنفيذه"

[5] Shobet Seth, *Spotify Files for $1 Billion IPO (ملفات سبوتيفاي: الطرح الأولي للاكتتاب العام بقيمة مليار دولار أمريكي)*, Investopedia (2018 متاح على الرابط الآتي: (1مارس https://www.investopedia.com/news/spotify-files-1-billion-ipo/

[6] Music Business Worldwide, *Warner Sells Entire Stake in Spotify, Crediting Artists with [25%] of the Money* (شركة وارنر تبيع حصتها كاملة في سبوتيفاي وتخصص نسبة خمسة وعشرين في المائة للفنانين (August 7, 2018) متاح على الرابط الآتي: https://www.musicbusinessworldwide.com/warner-sells-entire-stake-in-spotify-crediting-artists-with-126m-as-a-result/ (proceeds from stock sale applied against unrecouped balances of artists)

[7] انظر على سبيل المثال: شهادة هوراس تروبريدج المتاحة على الرابط الآتي: Testimony of Horace Trubridge, Q525 DCMS Inquiry (Feb. 4, 2021) https://committees.parliament.uk/oralevidence/1677/pdf/

[8] تركز هذه الدراسة على الخدمات الموسيقية التي تقدم تسجيلات كاملة حاصلة على ترخيص ببثها من أصحاب الحقوق لا على الخدمات المختصرة لمحتوى ينتجه المستخدم مثل خدمة التيك توك.

[9] انظر على سبيل المثال:
Mark Savage, *Paul McCartney and Kate Bush Among Stars Calling for Change to Streaming Laws*, (بول ماكارتني وكيت بوش من ضمن النجوم الذين ينادون بتغيير في قوانين البث الصوتي) BBC News (April 20, 2021) متاح على الرابط الآتي: https://www.bbc.com/news/entertainment-arts-56815282.

[10] انظر بشكل عام: Tim Ingham, *It's Happened: Major Labels Are Now Generating Over $1million Every Hour from Streaming*, Music Business Worldwide (Feb. 25, 2020) available at https://www.musicbusinessworldwide.com/its-happened-the-major-labels-are-now-generating-over-1m-every-hour-from-streaming/. *(حدث بالفعل: تحقق العلامات المميزة الكبرى ما يزيد عن مليون دولار في الساعة من العمل في نشاط الموسيقى)*

1 يتحمل مؤلفا هذه الدراسة وحدهما مسؤولية المعلومات الواردة فيها. ولا يراد بهذه الدراسة أن تعكس آراء الدول الأعضاء أو أمانة الويبو.

الاختلال أكثر حدة على وجه الخصوص في عصر كوفيد-19 ومن الأرجح أن يظل كذلك بسبب التشوه الاقتصادي الطويل الأجل الذي أصاب مجتمع المبدعين من جراء الجائحة.

فعلى سبيل المثال أسست منصة البث السائدة سبوتيفاي موقعا كاملا على شبكة الإنترنت[11]يدون إجمالي ما تدفعه من إتاوات. ويشدد موقع سبوتيفاي بعنوان "Loud and Clear "على أن سبوتيفاي تدفع مليارات مقابل الإتاوات بموجب اتفاقات التراخيص، التي شملت "ما يزيد عن خمسة مليارات في عام 2020 وحده"[12] (بما في ذلك الإتاوات الخاصة بالتسجيلات والأغاني) كما هو متوقع من أكبر شركات خدمات الموسيقى في العالم التي استحوذت على مبيعات التجزئة وأصبحت البديل المتنامي للإذاعة. وتبرز هذه المليارات الحقيقة القائلة إن فناني الأداء غير الأساسيين لا يحصلون على أية مبالغ مقابل نقل هذه القيمة بل إن الفنانين الأساسيين أنفسهم لا يحصلون إلا على أجر ضئيل. ولا يتناول موقع "Loud and Clear " المليارات من قيمة السوق المتحققة من تحويل القيمة[13]التي يعتقد المؤلفون وفنانو الأداء ضرورة تضمينها في النقاش. وتتشابه المشكلات التي تواجه المبالغ التي تدفعها سبوتيفاي إلى الفنانين مع المشكلات التي تواجه المنصات الأصغر للبث.

وقد لجأ بعض فنانو الأداء إلى حكوماتهم الوطنية للحصول على مساعدات.[14] ولا يزال مقررو السياسات يبحثون عن حل لأوجه التفاوت في سوق الموسيقى الرقمية، مثل البحث الذي أجرته مؤخرا لجنة المسائل الرقمية والثقافية والإعلامية والرياضية في البرلمان البريطاني ("اللجنة البرلمانية لتقصي الحقائق")[15] في مجال اقتصاد البث الموسيقي وبحث أجرته فرنسا وآخر أجرته الولايات المتحدة الأمريكية فضلا عن هذه الدراسة.[16]

النُهُج الجديدة تجاه أجر فناني الأداء

توجد اقتراحات متعددة في السوق لحل مسألة الاختلال الذي يواجه فناني الأداء الأساسيين.[17]فقد تختار المنصات أن تلجأ إلى بديل يركز على المستخدم مصحوبا بدفع مبالغ الإتاوات "وفقا لعدد المعجبين".[18]وسيكون هذا مثالا على منصة تستفيد من سداد مستحقات فنان الأداء باعتبارها ميزة على منافسيها.[19]ويبدو أن منصات البث السائدة منفتحة على مناقشة البديل "الذي يركز على المستخدم" اعترافا منها بهذا الاختلال. ومع ذلك، وعلى الرغم من أن النموذج الذي يركز على المستخدم قد يربط الاستماع الفعلي بالإتاوات المدفوعة بصورة أفضل، فإن توزيع الإتاوات بشكل عام من شأنه أن يستمر بل وسوف يستمر على الأرجح الاختلال فيما بين المليارات القائمة في تقييم السوق من ناحية والنزر اليسر الذي يُدفع مقابل البث الصوتي من الناحية الأخرى.

---

[11] Loud and Clear متاح على الرابط الآتي https://loudandclear.byspotify.com.

[12] Spotify, *Revenue Generation Over the Years*, (تحقيق الإيرادات على مدار السنين)Loud and Clear by Spotify.

[13] اعترفت القاضية أليتا تراوغر بنقل القيمة في حكمها برفض دعوى المدعى عليه "وكالة هاري فوكس" بفصل الوكالة عن قضية سبوتيفاي الخاصة بحق المؤلف بشأن مجموعة أغاني إيمينيم، إذ لم تتمكن سبوتيفاي من الحصول على ترخيص لبعض الأغاني مثل أغنية *Lose Yourself*. وأوردت القاضية في حكمها ما يلي: "ما من شك أن [إيمينيم، الذي يعرف أيضا باسم مارشال] ميذرز فنان تمتع بنجاح تجاري فذ ومن ثم تمكن من تكوين قاعدة كبيرة من المعجبين الموالين له، بحيث يؤدي حذفه من أحد المنصات الكبرى للبث الصوتي إلى امتناع عدد كبير من المستخدمين المحتملين عن الاشتراك فيها."
Trauger, J., Memorandum and Order (Dkt. 165), *Eight Mile Style LLC and Martin Affiliated LLC vs. Spotify USA, Inc. and the Harry Fox Agency* Case No. 3:19-cv-00736 (U.S.D.C. Mid. D. of Tenn. Nashville Div. April 22, 2021).

[14] انظر على سبيل المثال:
Ben Beaumont-Thomas, *Paul McCartney and Kate Bush Lead Call for Change to Music Streaming Payments*, The Guardian (April 20, 2021) متاح على الرابط الآتي: https://www.theguardian.com/music/2021/apr/20/paul-mccartney-kate-bush-law-change-music-streaming-payment (156 artists call for extending equitable remuneration to streaming in the UK) فنان يطالبون Andre Paine, *AIM Responds to Artists Call for Streaming Royalty Reform*, Music Week (April 20, 2021) متاح على الرابط الآتي: https://www.musicweek.com/labels/read/aim-responds-to-artists-call-for-streaming-royalties-reform/083086 (AIM CEO Paul Pacifico rejects artists' call for reform in favor of IMPALA 10 point plan) (المدير التنفيذي لرابطة الموسيقى المستقلة يرفض نداء الفنانين بالإصلاح لصالح الخطة المقترحة من رابطة ناشري وشركات الموسيقى المستقلة المكونة من عشر نقاط).

[15] اللجنة المعنية بالمسائل الرقمية والثقافية والإعلامية والرياضية التابعة لبرلمان المملكة المتحدة: تقصي الحقائق فيما يتعلق بالجوانب الاقتصادية للبث الموسيقي، متاح على الرابط الآتي: https://committees.parliament.uk/work/646/economics-of-music-streaming/

[16] من الجدير بالذكر أن تقصي الحقائق الذي أجرته اللجنة البرلمانية جاء في الأساس استجابة للحملة التي أطلقها فنانو الأداء وكتاب كلمات الأغاني في المملكة المتحدة على مستوى القاعدة الشعبية على وسائل التواصل الاجتماعي بوسم #BrokenRecord (أسطوانة مشروخة)، إذ قالوا إن الممارسات الحالية بشأن إتاوات البث قد أدت إلى نتائج تجارية غير مستدامة للعديد من المبدعين. وقد أثارت الحملة بوسم #IRespectMusic (أحترم الموسيقى) في الولايات المتحدة المسائل نفسها.

[17] Independent Music Companies Association, *It's Time to Challenge the Flow* (حان الوقت لتحدي التيار) (March 23, 2021) متاح على الرابط الآتي: https://impalamusic.org/wp-content/uploads/2021/03/IMPALA-streaming-ten-point-plan-March-2021.pdf

[18] SoundCloud, *Fan Powered Royalties* (الإتاوات التي تعتمد على المعجبين) (March 2, 2021) متاح على الرابط الآتي: https://community.soundcloud.com/fanpoweredroyalties

[19] انظر على سبيل المثال: Anne Steele, *Apple Music Reveals How Much It Pays When You Stream a Song (آبل ميوزيك تكشف الستار عن المبلغ الذي تدفعه عند بث أغنية)*, Wall Street Journal (April 16, 2021) متاح على الرابط الآتي https://www.wsj.com/articles/apple-music-reveals-how-much-it-pays-when-you-stream-a-song-11618579800 (Report of Apple asserting in its newsletter that it pays approximately 1¢ per stream) (تقرير يوضح أن آبل تؤكد في نشرتها على دفع حوالي سنت واحد مقابل كل بث صوتي واحد).

وما من شك أن مشكلة الاستدامة قائمة وترتبط بشكل واسع بفناني الأداء حول العالم.[20]وتتناول هذه الدراسة الشروط التجارية الخاصة "بالمجمع الكبير" الموحد أو نموذج الإتاوة المتمركز حول السوق الذي تستخدمه منصات البث حاليا مقارنة بالاقتراحات المتعلقة "بالتركيز على المستخدم". وقد تبين أن هذين النموذجين لم يتمكنا من تعويض فناني الأداء بشكل كافٍ لأسباب مختلفة، وفشلا كذلك في تعويض فناني الأداء غير الأساسيين تعويضا كافيا.

وتبرز الدراسة إمكانية أن يكون أحد الحلول المحتملة لهذا الاختلال هو الاعتراف بالطبيعة الهجينة للبث التفاعلي وقوائم الأغاني التي تصدرها الشركات من خلال اشتراط سداد منصات البث أجر فناني الأداء مباشرة بطريقة تشبه المبالغ المدفوعة مقابل النقل إلى الجمهور إلى حد ما، ولكنها تتميز عنها. ويتلافى هذا النهج التوسع في نطاق تراخيص البث الإذاعي الرقمي مع الحفاظ على الحقوق الاستئثارية للمنتجين، ولا يغير نظام الترخيص الخاص في حالة البث التفاعلي. وسوف يكون "أجر البث الصوتي" عبارة عن بند إضافي ولن يقلل من أجر النقل إلى الجمهور القائم حاليا وسوف يراعي المزايا العديدة التي يمنحها فنانو الأداء لمنصات البث التي لا يعوضها نظام الإتاوات الحالي.

وقد تناقشنا بشكل مكثف على سبيل المثال في اللجنة البرلمانية لتقصي الحقائق واتضح أن الأجر على النقل إلى الجمهور يجري تفكيكه من خلال قوائم الأغاني المؤسسية التي "تُستهلك استهلاكا سلبيا" وتوزعها منصات البث السائدة بنية التنافس المباشر مع البث الإذاعي على نطاق عالمي. ويتطلب البث الصوتي أن تسدد خدمات البث مبالغ الإتاوات مباشرة إلى فناني الأداء على غرار الإتاوات التي تسدد مقابل النقل إلى الجمهور.

وسوف يتيح الحل القائم على سداد أجر البث الصوتي للدول الأعضاء الإبقاء على ترتيبات التراخيص فيما بين المنتجين ومنصات البث الموسيقي[21]مع النص على دفع مبالغ مباشرة جديدة إلى فناني الأداء يديرها نظام منظمات الإدارة الجماعية القائم حول العالم. وحتى إذا شهد السوق تطور الأسلوب الذي يتركز على المستهلك أو أساليب جديدة تتسم بالشفافية لتعويض فناني الأداء فإن اعتماد نظام لدفع أجر على البث الصوتي لن يعوق إبرام المنصات أو أصحاب الحقوق عقودا جديدة قائمة على تلك الشروط ولن يعوق تحسين العقود القائمة. وسوف يتطلب هذا الحل بطبيعة الحال أداء لاتفاقات المعاملة بالمثل الدولية على نطاق أوسع فيما بين منظمات الإدارة الجماعية دوليا.

النظم الحالية للاستغلال

يشتمل سوق الموسيقى الرقمية في الوقت الحالي على أربعة أنواع أساسية لنماذج الاستغلال على النحو الآتي: التنزيل (الدائم أو المحدود) والبث الصوتي الرقمي والبث الصوتي التفاعلي والبث الصوتي غير التفاعلي. ويمكن لأي منصة للبث أن تستخدم عدة من تلك الأشكال في وقت واحد. ووفقا لما تورده أحدث البيانات المتاحة من صناعة التسجيلات (الاتحاد الدولي لصناعة التسجيلات الصوتية (IFPI)، 2020، 2021)، حققت خدمات البث الصوتي أكبر الأرباح، حيث بلغت حصتها نسبة 62.1 في المائة من إجمالي إيرادات الموسيقى المسجلة عالميا، موزعة ما بين 46 في المائة من خدمات البث الصوتي المدفوعة الاشتراكات و16.1 في المائة من خدمات البث الصوتي المدعومة بالإعلانات. ولم تحقق التنزيلات والبث الصوتي الرقمي والخدمات غير التفاعلية سوى 5.8 في المائة من إجمالي إيرادات الموسيقى المسجلة عالميا. وزادت إيرادات البث الصوتي بنسبة 22.9 في المائة عام 2019 حيث بلغت 11.4مليار دولار أمريكي عالميا، وزادت هذه النسبة بنسبة 19.9 في المائة لتبلغ 13.4مليار دولار أمريكي. وزادت خدمات البث الصوتي المدفوع الاشتراكات بنسبة 24.1 في المائة عام 2019 وبنسبة 18.5 في المائة عام 2020. أما الدخل المتحصل من المبيعات المادية فقد مثل 21.6 في المائة من إجمالي سوق الموسيقى. وتبدو هذه الاتجاهات موحدة بناء على البيانات الواردة من السنوات الست الأخيرة.

وتتحصل الإيرادات من البث الموسيقي عادة من خلال المبالغ التي تسددها منصة البث إلى شركات التسجيلات أو إلى الموزعين الحاصلين على تراخيص[22]من المنصة الذين يقدمون باقة مختارة قائمة فضلا عن الإصدارات الجديدة على أساس كل نتيجة على حدة؛ وقد أوردت التقارير أن إجمالي ما تطرحه سبوتيفاي من الموسيقى سوف يتجاوز المائة مليون مسار صوتي مع حلول عام 2022.[23] وسوف تحصل الجهة المانحة للترخيص على سعر مخفض على جميع التسجيلات الخاضعة للترخيص وسوف تحصر في وقت لاحق فناني الأداء الأساسيين لدى الجهة المانحة للترخيص وتسدد أجورهم بموجب شروط اتفاقات الفنانين الخاصة بكل

---

[20] انظر على سبيل المثال المرفق الخاص بالفنانين المعنيين وشهاداتهم بناء على مقابلات شخصية موضحة في النص.

[21] سوف يترك هذ الحل العقود الفردية القائمة بين فناني الأداء والمنتجين على ما هي عليه.

[22] شهادة بول فيرث (أمازون ميوزيك): DCMS Inquiry Q600 (Feb. 23, 2021) متاحة على الرابط الآتي:
https://committees.parliament.uk/oralevidence/1747/html/

[23] Bruce Houton, *60,000 Tracks Are Uploaded to Spotify Every Day,* Hypebot, (Feb. 25, 2021) متاح على الرابط الآتي:
https://www.hypebot.com/hypebot/2021/02/60000-tracks-are-uploaded-to-spotify-every-day.html
("مع مطلع العام المقبل، سوف تتنافس كل أغنية جديدة يصدرها الفنان مع أكثر من 100 مليون مسار صوتي على اجتذاب اهتمام المعجبين.")

منهم على حدة.[24]وكذلك، تتولى منظمات الإدارة الجماعية تحصيل الأجور مباشرة من منصات البث على النحو المبين فيما يلي في بضع من الدول الأعضاء التي أوجدت حلا للمسألة.

وتستخدم التعريفات عادة في تحديد معدلات الإتاوات الخاصة بالبث الصوتي غير التفاعلي في حالة خدمات مثل البث المباشر عبر الإنترنت أو البث الإذاعي الرقمي المتزامن أو البث الإذاعي عبر الساتل. وتوجد في بعض البلدان هيئات مسؤولة عن تحديد الأسعار بموجب القوانين الوطنية التي تنبثق من المعاهدات الدولية، وفي بلدان أخرى يتم تحديد السعر من خلال التفاوض الطوعي بين منظمات الإدارة الجماعية والأطراف المعنية الأخرى -مثل هيئات البث أو المنصات- ويمكن الطعن عليه أمام إحدى الهيئات في حالة فشل المفاوضات. وتطبق بعض المناطق أنظمة "الترخيص الجماعي الموسع" حيث تتفاوض مجموعة محددة ممثلة لمالكي الحقوق (عادة من خلال إحدى منظمات الإدارة الجماعية) بشأن الأسعار مع المستخدمين وتسري الأسعار بعد ذلك على الجميع، شأنها في ذلك شأن الترخيص القانوني. ويخصص نصف إتاوات البث غير التفاعلي عادة لمنتجي التسجيلات الصوتية،[25]بينما يخصص النصف الآخر إلى فناني ا لأداء الأساسيين وفناني الإداء غير الأساسيين. وتحصل إحدى منظمات الإدارة الجماعية عادة هذه الإتاوات وتدفعها مباشرة إلى المشاركين في التسجيل. ويعني ذلك أن الإتاوات المفروضة على البث غير التفاعلي تدفع عادة خارج إطار شروط اتفاق التسجيل للفنان ولا تسري على استرداد الدفعات المقدمة.

وتُعنى جميع تلك الهياكل الخاصة بسداد الإتاوات بتخصيص إيرادات المنصة، فلا يراعي أي منها الزيادة في تقييم المشروع في السوق الذي يسهم الفنانون فيه والذي يحول خدمات البث الصوتي إلى عمليات تساوي المليارات من الدولارات، مع دفعها مجرد النزر اليسير مقابل هذا البث الصوتي إلى فناني الأداء الأساسيين وامتناعها عن سداد أي مبلغ لفناني الأداء غير الأساسيين.

فنانو الأداء يدفعون بمزايا نحو منصات البث الصوتي دون مقابل

يدفع فنانو الأداء بالمعجبين إلى منصات البث من خلال تسجيلاتهم وجهودهم المبذولة في التسويق، ويساهمون من ثم في الحد من تكلفة اجتذاب المنصة للمشتركين. ويساعد فنانو الأداء منصات البث على جذب انتباه المستهلكين والحفاظ عليه لأطول فترة ممكنة مما يحد من "معدلات دوران" المشتركين.[26]وتعتبر المنصات المعجبين من الأصول التي يوظفونها في إعداد عروض مخصصة بناء على أذواق المستخدمين وتفضيلاتهم وسلوكياتهم التي يغذون بها اللوغاريتمات لاستخراج المعلومات من خلال إنشاء صفحة خصائص المستهلك التي تُستخدم لاحقا في تفصيل العرض الموجه لهم بالخدمة. ولا تعوِّض المنصات فناني الأداء عن تلك الجهود أو عن البيانات القيمة التي تستخلصها، ومع ذلك فإن اجتذاب المعجبين من العوامل الأساسية التي تحرك قياسات التقييم (من قبيل "متوسط الإيرادات من المستخدم الواحد" وقياس المستخدمين النشطين شهريا والنسبة فيما بين قيمة عمر بقاء المشترك في المنصة مقارنة بتكلفة جذب المشترك).

وتوضح الأبحاث التي أجريت لأغراض هذه الدراسة أن منصات الموسيقى الرقمية تجمع ما بين نماذج الاستهلاك "السلبي" التي تتسم بالتفاعل المحدود وأنماط التفاعل الكامل. وقوائم الأغاني التجارية "التي تستهلك بشكل سلبي" هي التي تجعل البث التفاعلي في الأساس بديلا عن الإذاعة.

لذا لا نندهش عندما نرى أن النموذج التجاري للبث التفاعلي يجمع ما بين الحقوق التي يتم تعويضها اسميا بموجب حق الإتاحة للجمهور من ناحية ونموذج قوائم الأغاني التجارية "التي تستهلك بشكل سلبي" الذي يقارن بسهولة بالبث الإذاعي. وعلى الرغم من قدرة المستهلكين دائما على استخدام الوظيفة التفاعلية، يستغل عدد كبير من المستخدمين خاصية "اكتشاف الأغاني" أو قوائم الأغاني "التي تُستهلك بشكل سلبي" التي تُستنبط بأساليب مختلفة باستخدام اللوغاريتمات من خلال إحدى الخدمات بناء على بيانات المعجبين.

وإذ تدرج اتفاقات ترخيص البث الصوتي عادة جميع الحقوق تحت مبلغ واحد للإتاوة، سوف يصعب تقييم كل واحدة من تلك الوظائف على حدة (مثلا قد يشتمل اتفاق واحد على إذاعة الإنترنت غير التفاعلية باعتبارها رخصة مباشرة خارج أي إطار قانوني بالإضافة إلى البث التفاعلي الخاضع للتراخيص المباشرة المعتادة). وعلى ذلك، ينبغي أن تقر أي سياسة مسؤولة معنية بحق المؤلف بضرورة أن تراعي مبادئ الأجر العادل حالة التفاعل البسيط بالإضافة إلى اللوغاريتمات التجارية المركبة أو قوائم الأغاني

---

[24] قد تحصل نقابات الفنانين في حالة الولايات المتحدة الأمريكية على مبالغ إضافية ضئيلة من شركات التسجيلات الموقعة على عقود. وتُدفع هذه المبالغ عادة على هيئة اشتراكات لصناديق المعاشات أو أي صناديق استئمانية أخرى توزع مبالغ نقدية على أعضاء نقاباتها من فناني الأداء الأساسيين وغير الأساسيين. ومن الجدير بالذكر ترحيل هذه المبالغ نظريا المحصلة منذ التفاوض بشأنها تاريخيا وقت استخدام الدعامات المادية والتي صيغت في الأساس على هيئة صندوق استئماني لصناع الأسطوانات للمدفوعات الخاصة، إلى ما يعرف الآن بعنوان صندوق المدفوعات الخاصة للتسجيلات الصوتية.

[25] في البلدان التي تطبق مبادئ القانون العام يعرف هؤلاء أيضا باسم "مالك حق المؤلف في التسجيل الصوتي"، وعادة يكون شركة منتجة للأسطوانات أو فنان مستقل.

[26] "Tell your fans about SoundCloud's fan powered royalties; SoundCloud Pays Artists Fairly." (أخبروا المعجبين بشأن الأتاوات التي يعززها المعجبون" SoundCloud*, Fan Powered Royalties*: متاح على الرابط الآتي:
https://community.soundcloud.com/fanpoweredroyalties

المجمعة بنظام. ومع ذلك تركز تراخيص البث الصوتي على تقاسم الإيرادات وتستبعد مزايا ارتفاع تقييم النشاط التجاري التي يمنحها فنانو الأداء للخدمة.

نموذج الإتاوات لتخصيص الإيرادات المتمركز حول السوق والقائم على "المجمع الكبير"

تتناول هذه الدراسة أيضا الإتاوات التي تُدفع لفناني الأداء الأساسيين وفناني الأداء غير الأساسيين بناء على حساب الإتاوات وفقا "لحصة من الإيرادات". ويعرف هذا باسم نموذج "المجمع الكبير" أو "التناسبي" أو "المتمركز حول السوق" ويشغل موقع الصدارة من هذا الاختلال المنهجي. فبموجبه تُجمع الإيرادات من المشتركين ويتم وزن توزيع الأرباح على مالكي التسجيلات الصوتية (وفناني الأداء الأساسيين المتعاملين معهم) الذين اجتذبوا أكبر عدد من حالات البث الصوتي في الفترة المحاسبية في كل منطقة على حدة. وتستخدم جميع خدمات البث الصوتي الكبرى اعتبارا من الفصل التقويمي الأول لعام 2021 النموذج "المتمركز حول السوق" عند الدفع للمنتجين (وعليه دفع المنتجين إلى فناني الأداء) بخلاف بعض الاستثناءات القليلة التي تتبع نموذج "الإتاوة القائمة على المعجبين" في حالة فناني الأداء المستقلين. ومنذ بدء البث الصوتي، كان النموذج المتمركز حول السوق هو الممارسة التجارية الموحدة.[27]

وتستخدم منصات البث الصوتي "المجمع الكبير" لتوزيع جزء من إيرادات المنصة على المنتجين بموجب نسبة عدد مرات بث لتسجيلاتهم مقارنة بإجمالي عدد حالات البث لجميع التسجيلات الصوتية التي تمت خلال الفترة المحاسبية. ويلي ذلك نموذج العلامات المميزة -أو المجمعات الرقمية في حالة الفنانين المستقلين- الذي تدفع المنصات بموجبه للفنانين إتاوة على أساس البث الخاص بكل فنان على حدة وفقا لاتفاقات فردية. ونتيجة لذلك يحصد الفنانون اللامعون أصحاب العلامات المميزة الكبرى نصيب الأسد من الإيرادات المتحققة من منصات البث الصوتي.

ولا توزع المبالغ التي يدفعها المستخدمون على الفنانين الذين يستمع المستخدمون إليهم فقط، بل ويُنسب جزء من المبالغ التي يدفعها المعجبون إلى فنانين لم يستمع المعجب إليهم في الأساس.[28]وينشأ ضرران متوقعان من أسلوب "المجمع الكبير" وهما: دفع المشتركين مقابل لموسيقى لا يستمعون إليها، والاحتمال الراجح بأن تتراجع أية إتاوات مستحقة مع الوقت ما لم تزيد الإيرادات بوتيرة أسرع من عدد مرات البث -فقد بلغت الأسعار حالة من الثبات نسبيا على مدار العشر سنوات الماضية مما يؤدي إلى تثبيط نمو الإيرادات.[29]

الاختصاصات القانونية الحالية والجهود المبذولة لإبرام عقود خاصة لتصويب أوجه الاختلال في مجال البث لا تزال قاصرة

بخلاف حالات البث غير التفاعلي، لا تتمتع منظمات الإدارة الجماعية حاليا بل وبشكل عام سوى بدور محدود في حفظ حقوق فناني الأداء لدى منصات البث الموسيقي.[30]وتتألف مهام أي منظمة للإدارة الجماعية لفناني الأداء بشكل عام من (١) تحصيل الأجر المستحق و(٢) تحديد فناني الأداء المشاركين و(٣) توزيع المبالغ المحصلة. ولذا يقتصر دورها على الاختصاص القانوني بالتحصيل.

وتنص معاهدة الويبو بشأن الأداء والتسجيل الصوتي التي اعتُمدت في عام 1996 (المادة 10[31]) على حق فناني الأداء بإتاحة أوجه أدائهم المثبتة في تسجيلات صوتية للجمهور، وتُعرفه على أنه حق استئثاري للفنانين والمنتجين (بموجب المادة 14) في سوق الموسيقى الرقمية. وعادة يشترط أن ينقل فنانو الأداء حقوق الإتاحة التي يتمتعون بها وفقا لاتفاقات الفنانين بشأن التسجيلات التي يبرمونها مع المنتجين، الذين يمنحون بدورهم حقوقهم وحقوق الفنانين إلى منصات البث (وغيرها من المنصات). ولا تمنح سوى بضع بلدان فناني الأداء الحق في الإتاحة للفترة التالية على نقل هذا الحق أو جعل هذا الحق غير قابل لنقله مع إتاحته للإدارة الجماعية.

---

[27] Glenn Peoples, *Fare Play: Could SoundCloud's User-Centric Streaming Payouts Catch On?,* Billboard (March 12, 2021) متاح على الرابط الآتي: https://www.billboard.com/index.php/articles/business/streaming/9539421/use-centric-streaming-soundcloud-explainer-analysis

[28] Tatiana Cirisano, *The Fan Data Goldmine (منجم الذهب: بيانات المعجبين)*, Billboard (Feb. 24, 2021) متاح على الرابط الآتي: https://assets.billboard.com/articles/deep-dive/the-new-science-of-superfans/9529640/the-fan-data-goldmine

في واقع الأمر، تحاول البدائل "التي تتمركز حول المستخدم" عوضا عن المجمع الكبير أن تصحح هذا الاختلال.

[29] انظر مثلا: Tim Ingham, *Over 60,000 Tracks Are Now Uploaded to Spotify Every Day, (يرفع أكثر من ستين ألف مسار صوتي الآن على سبوتيفاي كل يوم)* Music Business Worldwide (Feb. 24, 2021) متاح على الرابط الآتي: https://www.musicbusinessworldwide.com/over-60000-tracks-are-now-uploaded-to-spotify-daily-thats-nearly-one-per-second/

[30] لا يوجد اتفاق على جميع المصطلحات المستخدمة في خدمات الموسيقى غير التفاعلية، ولكن من بين المصطلحات التي تحظى باتفاق عام مصطلح البث المتزامن ومصطلح البث المباشر عبر الإنترنت.

[31] معاهدة الويبو بشأن الأداء والتسجيل الصوتي، المادة 10: حق إتاحة الأداء المثبت: "يتمتع فنانو الأداء بالحق الاستئثاري في التصريح بإتاحة أوجه أدائهم المثبتة في تسجيلات صوتية للجمهور، بوسائل سلكية أو لاسلكية بما يمكّن أفراداً من الجمهور من الاطلاع عليها من مكان وفي وقت يختارهما الواحد منهم بنفسه."

وبخلاف إصلاح النظم القانونية القائمة، من أهم البدائل الأساسية للنموذج "المتمركز حول السوق" أو نموذج "المجمع الكبير"، تطبيق النموذج "المتمركز حول المستخدم" والإتاوة الجديدة القائمة على الأجر. وقد يتطلب تكوين سوق صحي ومستدام للبث الصوتي تطبيق تلك البدائل وغيرها من النظم المعنية بالملكية الفكرية لتصويب أوجه الاختلال في البث وغيرها من أوجه الضعف في السوق. وتهدف هذه البدائل والنظم إلى تعزيز الهدف المشروع للسياسات الرامية إلى حماية أضعف حلقة في سلسلة القيمة وهم مؤلفي كلمات الأغاني وفناني الأداء نتيجة للتفاوتات في قوى السوق وفي المعلومات.

ومع ذلك، لا نرجح أن يتم التخلي عن النموذج المتمركز حول السوق تماما. ولذا فإن دفع الخدمات مبلغ كأجر مقابل البث إلى فناني الأداء حل حاسم طويل الأجل.

أجر جديد مقابل حق النقل إلى الجمهور

ومن النهج المختلفة استحداث إتاوة جديدة مستحقة من جانب خدمات الموسيقى التفاعلية بشأن التسجيلات الصوتية مقابل حق النقل إلى الجمهور ("أجر البث الصوتي"). ولن يكون أجر البث الصوتي شكلا من أشكال التوسع في الترخيص الإجباري للتسجيلات الصوتية من شأنه أن يطغى على هيكل الترخيص بحق الإتاحة القائم أو على سلطة الإجراءات أو الفنانين في السماح باستغلال التسجيلات في شكل البث الصوتي.[32]بل على العكس من ذلك سوف يصبح أجر البث الصوتي مبلغا إضافيا تدفعه المنصات مباشرة إلى فناني الأداء (ويحتمل إلى المنتجين) من خلال منظمات الإدارة الجماعية الخاصة بهم.

ويحرك الجهد المبذول نحو دفع أجر البث عدد من العوامل القاهرة في اقتصاد الموسيقى وهي: الانهيار الأساسي الذي يحتمل أن يصبح دائما لاستدامة فنان الأداء، وتفويت المنفعة المتحققة من الحق التقليدي للنقل إلى الجمهور بسبب الإتاوات المدفوعة على حق إتاحة البث التفاعلي، والاتجاه السريع الوتيرة نحو دفع إتاوات منخفضة القيمة مقابل البث الصوتي مما يؤدي إلى تفكيك المبيعات عالية القيمة.

وتبرز هذه العوامل القاهرة الاحتياج المنطقي لأجر جديد مقابل البث الصوتي. ويبدو أن النموذج المتمركز حول المستخدم بناء على البيانات الحالية لن يؤدي إلى تغيير ملحوظ في الإيرادات التي يحققها الفنانون ولن يؤثر على فناني الأداء غير الأساسيين البتة. وعلى الرغم من أنه خطوة على الطريق السليم، ربما يؤدي إلى تجاهل الأمور المهمة. وسوف يمثل الأجر الجديد مقابل البث الصوتي إيرادات إضافية لكل من فناني الأداء الأساسيين وغير الأساسيين بغية تحسين مسألة استدامتهم.

وبخلاف الأجر، ينبغي أيضا تقييم خصائص أخرى لسوق الموسيقى الرقمية تقييما متعمقا لضمان احتفاظ الموسيقى بقيمتها الاجتماعية. فلقد زاد استخدام منصات الموسيقى للوغاريتمات التوصيات القائمة على الذكاء الاصطناعي. وقد أعرب العديد من المستهلكين عن انشغالهم بشأن الشفافية فيما يتعلق باستخدام بياناتهم الشخصية من خلال تلك اللوغاريتمات. وبالمثل لا غنى عن الإبقاء على العمل الموسيقي محورا للمنظومة كلها. ويلزم ألا يتم اختزال الإبداع الذي يشكله المؤلفون والملحنون والفنانون إلى كونه مجرد "منتج"، يتنافس مع "محتوى" من قبيل موسيقى الخلفية التي تقاس بالكيلومتر والتي يمكن للحاسبات الآلية أو حتى الخدمات غير الصوتية إنتاجها.[33] إن الحفاظ على التنوع الثقافي من الأهداف التي ينبغي أن تسري على منصات البث التي أصبحت من الأطراف الأساسية في توزيع الموسيقى التي يتسبب تخصيص الإتاوات بناء على نموذج "يتمركز حول السوق" في إضعافها.

ويواصل المؤلفون والملحنون والفنانون صراعهم في الحصول على أجر مستدام يتسم بالشفافية عن العمل الذي يقدمونه. ويجب أن يتم تقييم الاقتراحات المقدمة بحساب الأجر العادل وأن يتم اختبارها. ولكن أفضل ما في الأمر هو ثراء البث الصوتي بالفرص المتاحة للتوصل إلى شكل أفضل من التوازن لجميع أصحاب المصلحة في صناعة الموسيقى. ولا بد أن يكون التوصل إلى الوسائل القانونية الضرورية لتحقيق هذا التوازن أمرا ممكنا.

[نهاية الوثيقة]

[32] تمتنع هذه الوثيقة عن تقديم رأي قاطع فيما يتعلق بالتنفيذ المحتمل لهذا النوع من الأجر. فمن الممكن أن يكون امتدادا للحق العام في النقل للجمهور (مثلما اقترح فنانو المملكة المتحدة، انظر مثلا: https://www.theguardian.com/music/2021/apr/20/paul-mccartney-kate-bush-law-change-music-streaming-payment)، وقد يتخذ شكل الأجر الجماعي لحق الإتاحة (مثلما تفعل إسبانيا بالفعل)، أو قد يتخذ شكل لأجر جديد (بناء على تشريع قائم أو بدون تشريع).

[33] Laura Kobylecky, *Making Fake Art, 1984, the New Rembrandt and the "Fake Artist,"* (صنع الفن المزيف)Music Tech Policy, (Aug. 4, 2017) متاح على الرابط الآتي: https://musictechpolicy.com/2017/08/04/guest-post-making-fake-art-1984-the-new-rembrandt-and-the-fake-artist/; Tim Ingham, Spotify is Making Its Own Records…and Putting Them on Playlists, (تصنع سبوتيفاي اسطواناتها ... وتطرحها على قوائم الأغاني)Music Business Worldwide (Aug. 31, 2016) متاح على الرابط الآتي: https://www.musicbusinessworldwide.com/spotify-is-creating-its-own-recordings-and-putting-them-on-playlists/