

Discografia, contrattualistica e copyright negli USA e in Europa

Franco Fabbri – Economia dei beni musicali – STCM

USA - Tipi di case discografiche

- Majors (Universal, Sony-BMG, Warner, EMI)
- Mini-Majors
- Major-Distributed Independents
- True Independents

Majors e Mini-Majors

- Possiedono una struttura distributiva integrata
- Possiedono quote delle mini-majors, con le quali condividono strutture
- Vendono a major distributors (che vendono ai negozi)

Major-Distributed Independents

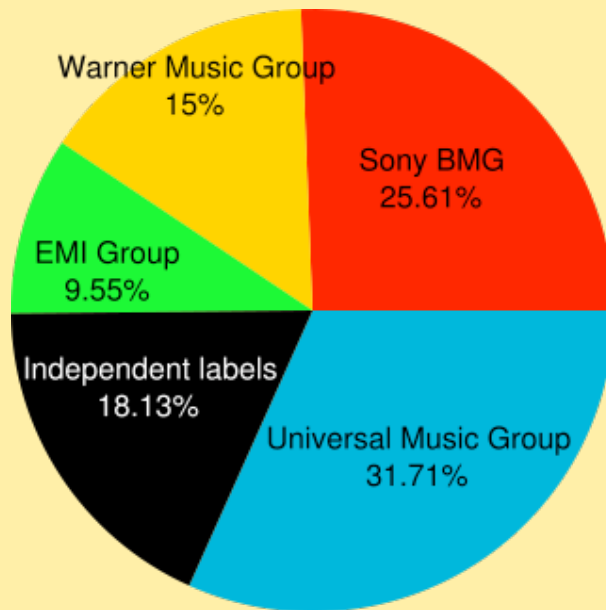
- Sfruttano i canali distributivi delle majors
- Lo schema è identico a quello delle mini-majors, salvo che le majors non partecipano al capitale, e non vengono utilizzate altre strutture se non la distribuzione

True Independents

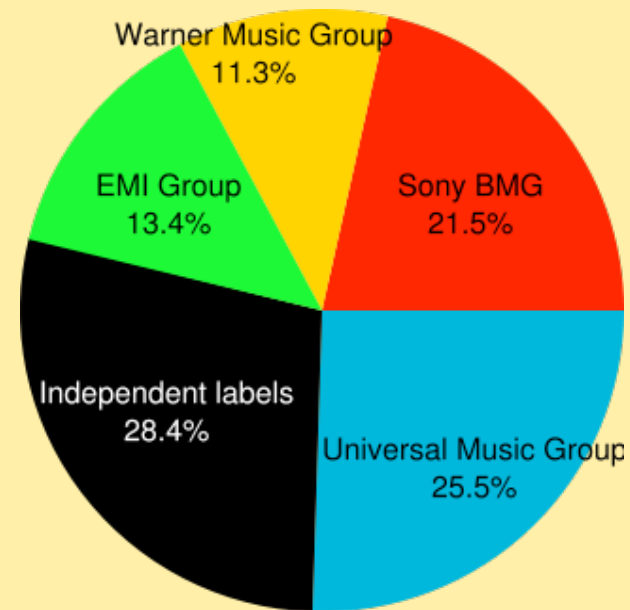
- Vendono attraverso distributori, a loro volta indipendenti dalle majors

Quote di mercato (2005)

USA (Nielsen)



Mondo (IFPI)



Contratti discografici

- Si basano su una royalty (percentuale) calcolata su un prezzo convenzionale
- In USA vale l'SRLP, Suggested Retail List Price (\cong prezzo all'ingrosso)
- In GB vale il PPD, Published Price for Dealers (\cong prezzo di vendita al pubblico)
- $SRLP < PPD$, quindi le royalties sono più alte negli USA (ma il valore assoluto è uguale)

Royalties (USA)

- Artista nuovo con Independent: 9-13%
- Artista nuovo con Major o Mini-Major: 12-14%
- Artista di livello medio: 16-18%
- Superstar: 19-20% (o più, ma raramente)
- Eventualmente, aumento dello 0,5-1% alla soglia delle 500.000 copie

Anticipi

- Artista nuovo con Independent: \$5000-125.000
- Artista nuovo con Major o Mini-Major: \$175.000-350.000
- Artista di livello medio: \$250.000-500.000
- Superstar: da \$750.000 in su
- (Fonte: Passman 1998)

Anticipi (2)

- Negli USA si tratta di fondi amministrati dall'artista (o chi per lui): quello che avanza dai costi di registrazione viene trattenuto dall'artista
- In GB l'anticipo per l'artista può essere separato dai costi di registrazione, che sono comunque considerati anticipi

Anticipi (3)

- Gli anticipi vengono restituiti a scalare dalle royalties
- Finché gli anticipi non sono restituiti, l'artista non incassa royalties
- Gli anticipi per produzioni successive si cumulano: se il secondo album è in attivo ma il primo è in perdita, l'artista non riceve royalties finché non ha compensato il primo anticipo

Cross-Collateralization

- Quando l'artista è anche autore, spesso le case discografiche offrono la possibilità di recuperare gli anticipi anche dai proventi del copyright: questa è la cross-collateralization
- È un metodo molto sconveniente per l'artista-autore, perché il copyright è l'unica fonte immediata di guadagno finché deve restituire gli anticipi

La Compulsory License

- In Europa, le società degli autori amministrano il diritto d'autore fin dal momento del deposito
- Negli Usa, finché non è stata pubblicata la prima registrazione, il copyright può essere amministrato solo dagli aventi diritto, che hanno facoltà di concedere la licenza al prezzo che vogliono

La Compulsory License (2)

- Una volta che è avvenuta la prima pubblicazione, chiunque altro ha diritto di ottenere una licenza (che quindi è obbligatoria, *compulsory*), a un prezzo (*statutory rate*) stabilito a livello federale
- Statutory Rate: 9,10 c. per brani fino a 5' o 1,75 c. al minuto o frazione
- <http://www.harryfox.com/public/licenseeRateCurrent.jsp>

Controlled Compositions

- La legge americana prevede la possibilità di applicare una riduzione alla *statutory rate* nel caso di *controlled compositions*, cioè brani scritti o pubblicati dallo stesso artista (o anche dal suo produttore)
- La riduzione tipica è del 75%

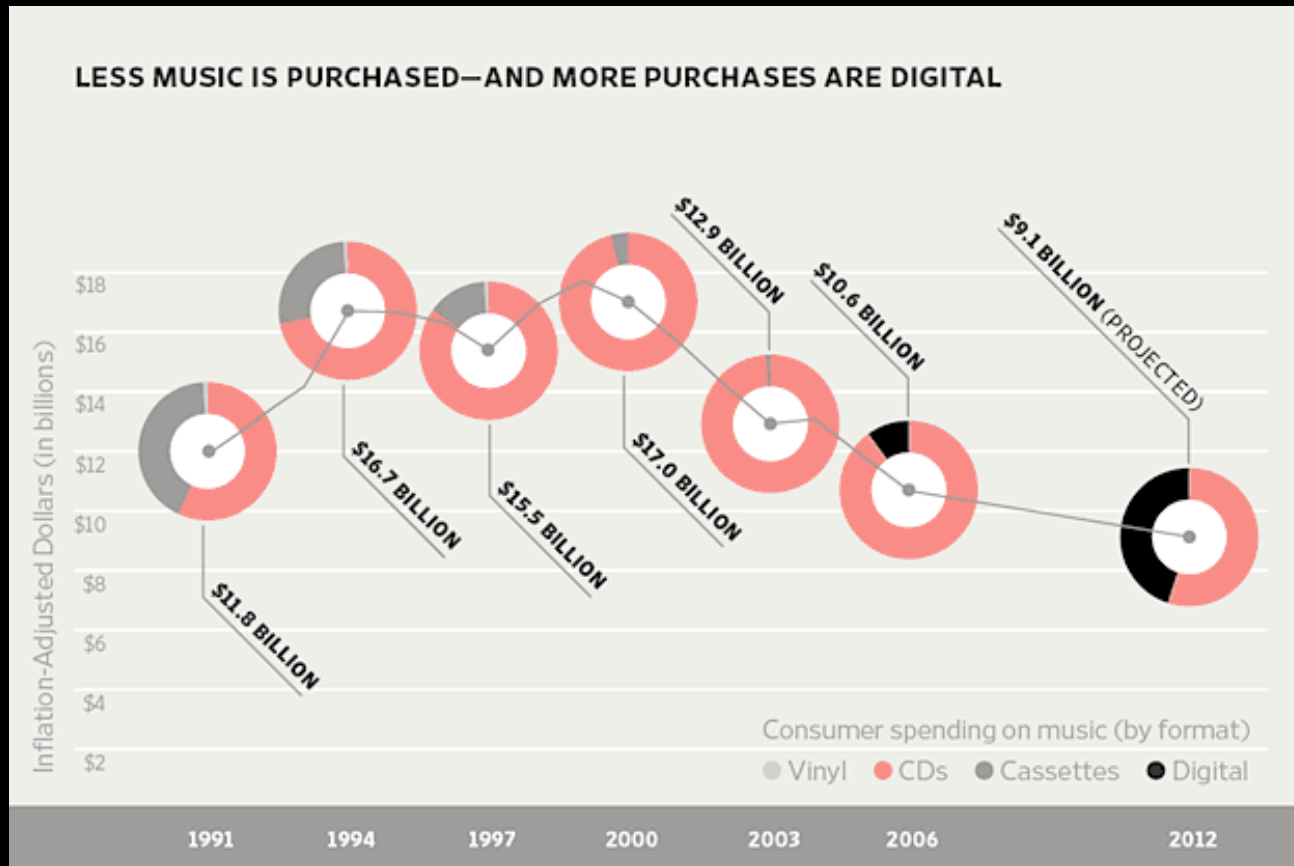
Dettagli sulla differenza tra copyright Usa e diritto europeo

- Differenza più nota: il copyright (che è totalmente alienabile) non considera i diritti morali
- Vengono respinti demo non sollecitati, perché la possibilità che un potenziale plagiario sia entrato in contatto con l'eventuale oggetto del plagio, seppure non dirimente, è una circostanza molto sfavorevole in una causa

Tendenze del mercato

(D. Byrne, articolo su Wired)

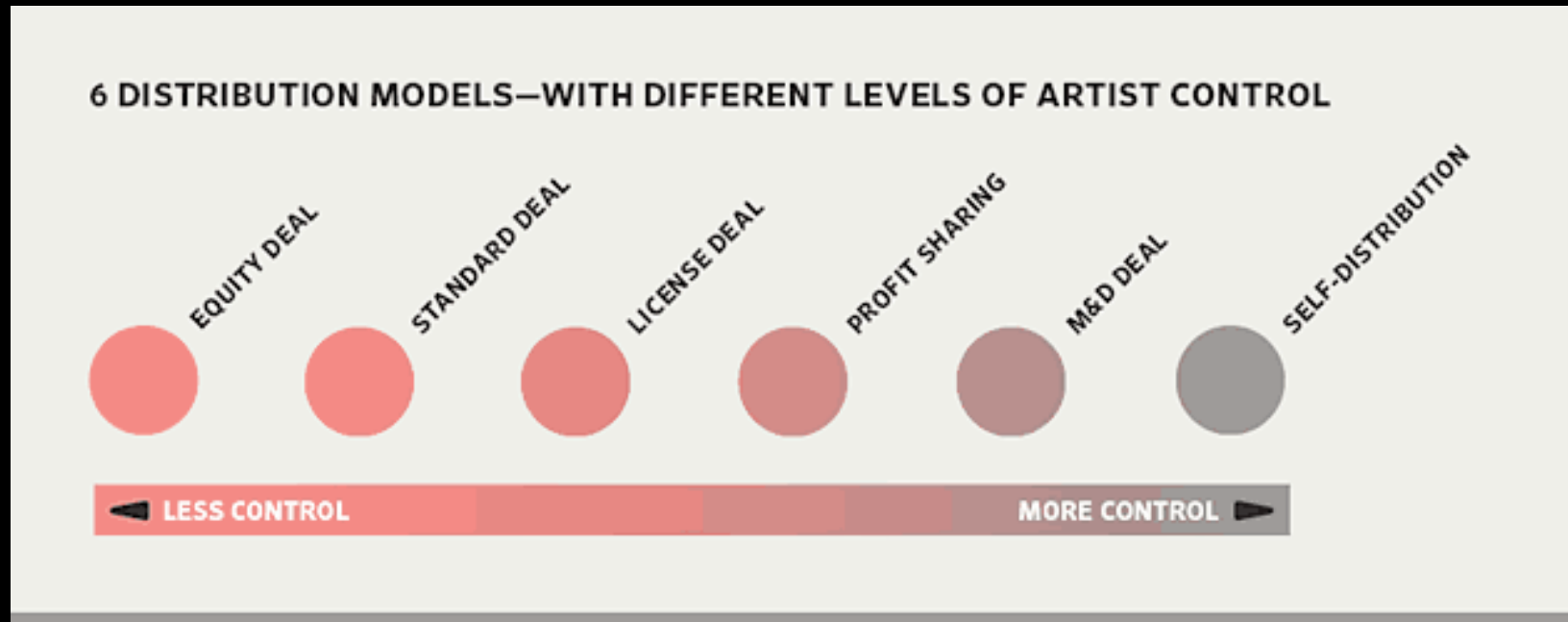
http://www.wired.com/entertainment/music/magazine/16-01/ff_byrne?currentPage=all



Modelli di distribuzione

(D. Byrne, articolo su Wired)

http://www.wired.com/entertainment/music/magazine/16-01/ff_byrne?currentPage=all

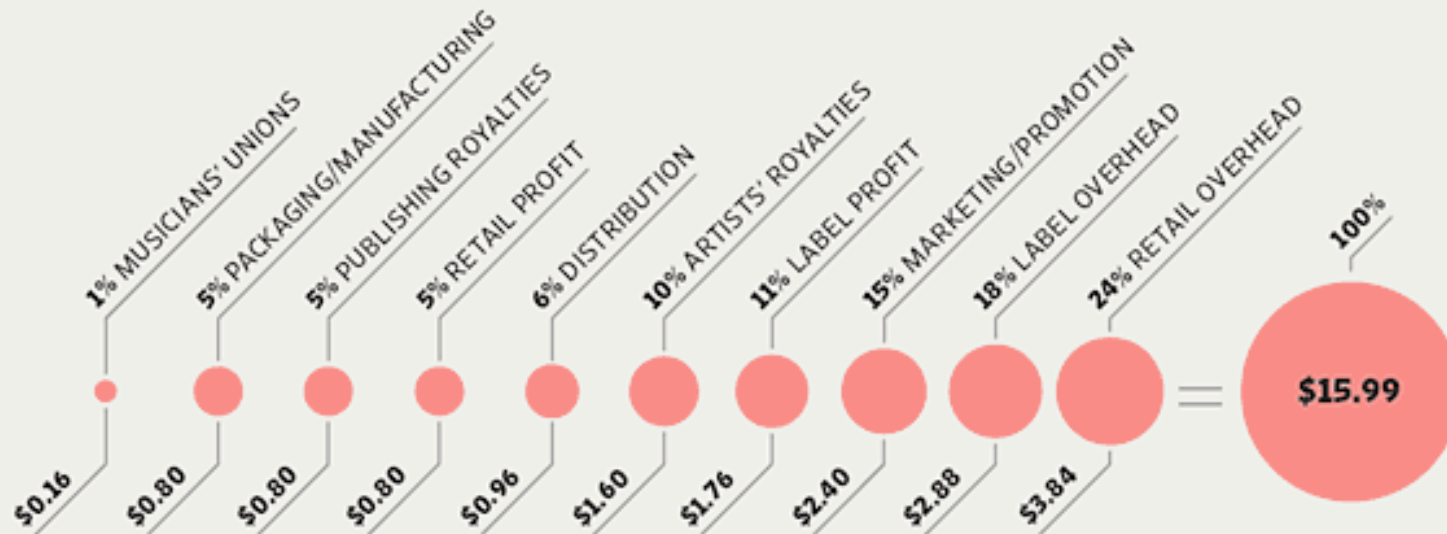


Divisione degli introiti, cd

(D. Byrne, articolo su Wired)

http://www.wired.com/entertainment/music/magazine/16-01/ff_byrne?currentPage=all

MORE THAN HALF THE MONEY FROM THE SALE OF A CD GOES TO OVERHEAD AND MARKETING



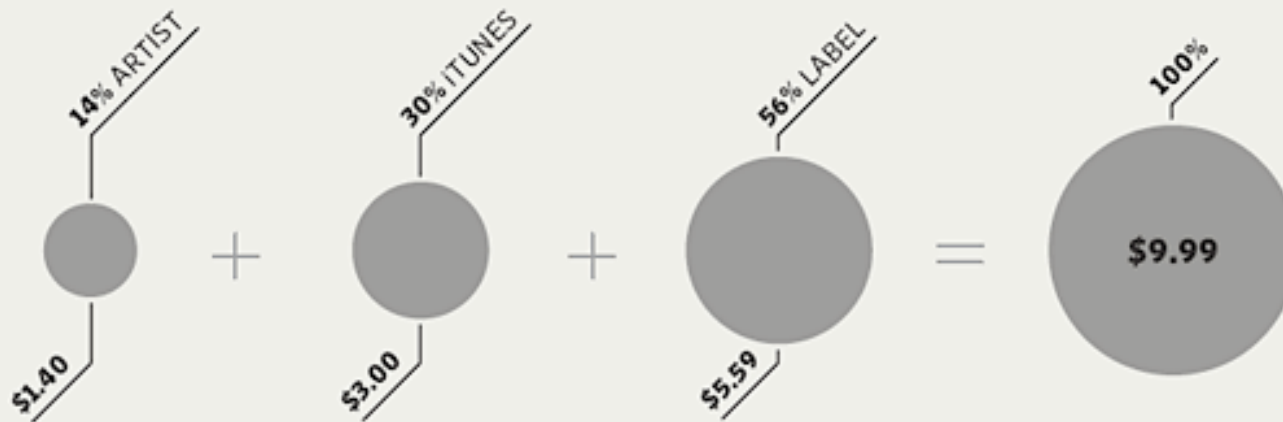
Costs: Major record label release @ \$15.99 retail price

Divisione degli introiti, cd

(D. Byrne, articolo su Wired)

http://www.wired.com/entertainment/music/magazine/16-01/ff_byrne?currentPage=all

ARTISTS MAY EARN LESS FROM AN ALBUM SOLD ON ITUNES THAN FROM A CD



iTunes album revenue breakdown @ \$9.99 retail price