

# Технология пиратства

Государство борется с интеллектуальным пиратством. Однако пиратские видеокассеты, аудиокассеты, CD как продавались, так и продаются. Причем высокого качества, сделанные "под лицензионные". Почему?

Это письмо получено нами от человека, хорошо знающего схему интеллектуального пиратства "изнутри".

1. Издательство или компания дистрибьютер (видеоконцерн, как вы их окрестили) заключает договор на прокат, продажу и распространение видео, аудио и прочей продукции на территории которая указана в контракте. При этом стоимость лицензии зависит от региона (многие наверное видели на кассетах у "пиратов" надпись - только для продажи вне Москвы и Московской области), планируемого тиража (с каждой кассеты, диска или DVD должны быть отчисления). Кроме того, в контракте на кинопродукцию указывается дата, РАНЕЕ которой продажа не может осуществляться (это связано с прокатной политикой кинокомпаний). Как правило лицензия покупается на МИНИМАЛЬНО возможное количество копий, пусть даже она при этом имеет ломовую цену.

2. Заказывается 2 или более (но не менее 2) тиражей продукции, причем они могут быть размещены на разных заводах - будь то видеокассеты, DVD или компьютерные программы. Первый тираж по заказу точно соответствует контракту на издание и дистрибуцию и делается по МАКСИМАЛЬНОЙ затратной схеме для того, что бы показать максимальную себестоимость продукции. Стоимость такой "лицензионной" продукции порядка 25-30\$ за диск, так как на стоимость дисков при низком объеме заказа влияет стоимость печатных матриц (как и в полиграфии - например стоимость офсетной печати 1000 экземпляров брошюры без стоимости бумаги на хорошем оборудовании будет такой же как 5000, так как не покрывается ресурс матрицы и одной заправки краски...). Остальные же тиражи по объему на порядок более солидные, естественно, рассчитаны по МИНИМАЛЬНОЙ затратной схеме. При этом дополнительных затрат на матрицы нет, так как используются не отработавшие свой ресурс те же "лицензионные". Заказывается более дешевая полиграфия (а зачастую даже ее выгодней печатать оптом).

3. "Лицензионный" материал упаковывается отдельно и идет официально на склады издательства или компании дистрибьютера, а оттуда - на склады "официальной" розничной сети. Это та часть, с чего будут платиться отчисления и налоги, она будет распространяться в соответствии с контрактом на "дистрибуцию" только в определенных регионах, и т.д.

4. Оставшиеся "пиратские" тиражи - чаще всего поступают по "удешевленной" схеме - то есть в "разобранном" виде. Дело в том, что стоимость упаковки на заводе в разы дороже, чем у "конечного пользователя", да и скрыть провозку "левого" упакованного и готового к продаже материала труднее. Далее действует стандартная Российская схема - товар поступает на склады "пиратов" - то есть тех фирм, у которых есть договор о распространении с конторой "правообладателем". При этом в случае проверки могут быть показаны документы на "лицензионный" товар - редко на одном складе тираж превышает "официальный".

5. Магазины продают "лицензионные" диски по цене, как Вы и заметили, за которую их почти не покупают, а это и не нужно. Заведомо можно показать УБЫТКИ от реализации. В этом случае, можно и поплакаться... Да еще и официальных отчислений меньше заплатить...

6. Вся прибыль идет от "пиратских" тиражей. Себестоимость их ниже американской почти вдвое (печатают не сколько положено матрице, а до полного ее износа да и упаковка дешевле, сбытовая сеть ничего не стоит, отчислений нет и т.д.), распространяются эти копии вне всяких оговоренных регионов и объемов тиражей, да еще и выйти могут раньше чем продукт будет разрешен к официальной продаже...

Вполне естественно, что официальное издательство или компания дистрибьютер при распространении вне контракта, то есть из-за "пиратов" ответственность не несет. Но ОБЯЗАНА показать всем, что ее разоряют, что сама компания борется с пиратами и т.д.

Кстати, борьба с настоящим "пиратством" идет - попробуйте найти в нашем регионе людей, которые позволят

себе откопировать и продавать самостоятельно продукцию "Видеосервис" - их просто нет. Всем, кто пробовал, уже быстро отвыкли это делать...

Автор: Артур Скальский © Babr24.com СКАНДАЛЫ, РОССИЯ 👁 2287 16.06.2003, 16:03 📌 157

URL: <https://babr24.com/?ADE=7848> Bytes: 4151 / 4140 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

*Связаться с редакцией Бабра:*

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)