

Jak walczyć z piractwem?

30 grudnia 2013

Jakiś czas temu pewni ludzie zaczęli dostrzegać, że walka z piractwem komputerowym pochłania wiele czasu i pieniędzy, a nielegalnych kopii jak na złość nie ubywa. Zadali więc sobie pytanie: dlaczego ludzie nie kupują, tylko ściągają z tych przeklętych torrentów? W końcu wszystko przeanalizowali i wpadli na rozwiązanie.



Za przykład niech posłużą dwie usługi na rynku dystrybucji gier komputerowych przez Internet: Steam i GOG.com. Obie świetnie zarabiają na sobie. Jak to się stało, że w erze powszechnego piractwa te produkty przynoszą zysk? Otóż wystarczyło wczuć się w rolę potencjalnego klienta. Szef Valve (właściciel usługi Steam) Gabe Newell tak tłumaczył tajemnicę sukcesu w 2011 roku[1]: „Patrząc na to ogólnie, myślimy, że istnieje fundamentalne nieporozumienie jeśli chodzi o piractwo. Piractwo to niemal zawsze problem serwisu, a nie ceny (...) Naszym celem jest stworzenie serwisu o większej wartości niż pirackie i to wystarczyło aby odnieść sukces tak duży, że właściwie piractwo nie jest problemem dla naszej firmy. Przed wejściem na rosyjski rynek, byliśmy ostrzegani, że Rosja to strata czasu ponieważ wszyscy tam piracą. Obecnie Rosja staje się naszym największym rynkiem w Europie.”

Jak mówią Anglicy – unbelievable! Ale jak to? Piraci – ci przebrzydli złodzieje, którzy chcieli by tylko korzystać ze wszystkiego za darmo – im płacą? Istotę problemu dokładniej objaśnia Trevor Longino z GOG.com[2]: „Przez skupienie się na piractwie jako złym przeciwniku grania na PC, przemysł zapomina o dwóch istotnych rzeczach: po pierwsze, piraci są lepsi w dystrybucji gier od wielu firm. Bo w jakim innym wypadku ktoś ryzykowałby ściągnięcia wirusa, albo malware na swój komputer z torrenta, gdyby nie fakt, że piracką kopie ściągnąć jest łatwiej niż przez tradycyjną cyfrową dystrybucję? Zdecydowanie są rzeczy, których możemy się nauczyć z tego jak prosto jest spiracić grę w porównaniu do kupienia jej, zainstalowania klienta, spatchowania gry, spatchowania klienta, aktywacji gry, aktywacji jej komponentu online aby – w końcu! – móc zagrać. Po drugie ludzie piracą. Robią to, a Ty tego nie zatrzymasz. Ty możesz jedynie – co pokazują kolejne badania – wykreować tak dużą jakość do zaoferowania w swojej grze, że ludzie i tak ją kupią. Jednym z największych źródeł ruchu na GOG.com są przekierowania ze stron z torrentami. I wiecie co? Ruch z tych stron przekłada się na zakupy w dużo większym stopniu niż zwykłe wejścia z wyszukiwarki Google.”

Przedsiębiorcy, jak widać, są w stanie znaleźć całkiem ciekawe sposoby, aby poradzić sobie z „nielegalnym” kopiowaniem, i to w taki sposób, aby wszyscy byli zadowoleni. Konsumenci się cieszą, ponieważ mogą mieć lepsze, łatwo dostępne produkty (często w atrakcyjnych cenach), producenci wreszcie zyskują na tych, którzy dotychczas piracili, a na dodatek jest jeszcze trzeci zadowolony, czyli pośrednik, który wymyślił i wdrożył ten model. Wniosek jaki można wyciągnąć z doświadczeń Valve i CD Projekt (właściciel GOG.com) jest jeszcze jeden. Warto zawsze zadać sobie pytanie: dlaczego skopiowali, zamiast kupić? Czy nie lepiej jest ulepszyć produkt i sposób jego dystrybucji, niż wydawać fortunę na patenty i ochronę praw autorskich, o procesach z piratami nie wspominając? Dość podobną drogą, jeśli chodzi o rozwiązania techniczne,

postanowili pójść twórcy serwisu Spotify, który udostępnia swoim użytkownikom muzykę. Jak dotąd jednak jego właściciele mają problem z osiągnięciem zysków, a na dodatek niektórzy artyści nie są zadowoleni z wysokości stawek jakie otrzymują od serwisu. Tymczasem Spotify wydaje aż 70% swoich przychodów na tantiemy![3] Jednak jak informuje w wywiadzie dla serwisu wirtualnemedi.pl Przemysław Pluta z polskiego oddziału firmy[4]: „Spotify nie podpisuje umów bezpośrednio z artystami, ale z właścicielami praw autorskich, którzy są zobowiązani płacić artystom zgodnie z zawartymi z nimi porozumieniami.”

Wygląda więc na to, że artyści winią o swoje niskie zyski nie tych, co trzeba! Spotify wydaje na prawa do utworów astronomiczne kwoty i ma zamiar – pomimo strat – wydawać jeszcze więcej, aby dogodzić twórcom – twórcom, którzy otrzymują jedynie pewien procent z całego tortu. Resztę zgarniają pośrednicy, tacy jak polski ZAiKS, których rzekomą misją jest zarządzanie prawami autorskimi i walka z piractwem. Jednak jedyne co skutecznie im wychodzi to olbrzymie zyski do własnej kieszeni[5]. Muzycy powinni więc jak najszybciej zrewidować swoje poglądy na to, kto tak naprawdę ich okrada... Pomimo podobnego modelu biznesowego, Spotify kieruje się inną filozofią w odniesieniu do piractwa niż Valve i CD Projekt. Na potwierdzenie jeszcze jedna wypowiedź Przemysława Pluty z tego samego wywiadu: „Naszym najważniejszym zadaniem i jednocześnie największym wyzwaniem dla całej branży jest zwalczanie piractwa.”

Widzimy więc wyraźnie, że sam model biznesowy polegający na szybkim udostępnianiu dobrej jakości produktu to za mało, aby powtórzyć sukces Valve i CD Projekt zadowalając wszystkie strony transakcji. Spotify wraz z artystami próbują walczyć ze zjawiskiem, które właściciele Steam i GOG.com postanowili przechytrzyć oferując produkty, które będą nadal płatnymi, opłacając się konsumentowi bardziej niż „nielegalne”, bezpłatne kopie.

Podsumowując – z piractwem można skutecznie walczyć nie ponosząc przy tym strat lub zasilając konta prawników i zarządców prawami autorskimi, którzy świetnie wykorzystują światową paranoję związaną z tym tematem. Rozwiązanie leży w medium, które upowszechniło problem – Internecie, który dostarcza menedżerom możliwość pozyskiwania nowych klientów, również tych z puli notorycznych piratów. Przemawia za tym rachunek ekonomiczny. Bo czyż nie lepiej zarobić milion niż wydać go na nowe zabezpieczenia i ochronę praw autorskich?

Autor: Lukas Frontczak

Zdjęcie: Uncle Catherine (CC BY 2.0)

Źródło: [Między myślą a słowem](#)

Nadesłano do „Wolnych Mediów”

PRZYPISY

[1] Wywiad z Gabe’em Newell’em dla TCS; przeł. Michał „Indyk” Kowal dla portalu Giernik.pl.

[2] Wywiad z Trevorem Longino dla GamersMint.com; przeł. Michał „Indyk” Kowal dla portaluGiernik.pl.

[3] Spotify: przychody rosną, ale firma ciągle na minusie wirtualnemedia.pl.

[4] Wywiad z Przemysławem Plutą dla wirtualnemedia.pl.

[5] Maj M., ZAiKS i S-ka: Miliony niewypłacone artystom i miliony za czyste nośniki, Dziennik Internautów.