



دورة إدارة أعمال صناعة الموسيقى: حقوق التسجيلات والنشر والعوائد وإدارة الفنانين



دورة إدارة أعمال صناعة الموسيقى: حقوق التسجيلات والنشر والعوائد وإدارة الفنانين

مقدمة:

دورة إدارة أعمال صناعة الموسيقى دورة تمتد أسبوع، تتناول حقوق التسجيلات والنشر والعوائد وإدارة الفنانين، وهي موجهة لفرق شركات التسجيلات ودور النشر الموسيقي وشركات إدارة الفنانين والجهات المعنية بتنمية القطاع الموسيقي، وتنتهي بإعداد خطة أعمال موسيقية لشركة تسجيلات أو شركة إدارة فنانين افتراضية. فالمنظمات الموسيقية تخسر جزءاً من دخلها حين تبقى التسجيلات والمصنفات دون تسجيل، وتمر كشوف العوائد دون مراجعة، وتوقع الصفقات دون نمذجة لاسترداد السلف، وتترك عقود الفنانين نسبة العمولة ومدة العقد غامضة، ويتولى المشاركون الإصدارات أو العقود أو كشوف العوائد، وبينون نماذج رقمية من كالتواتر وشروط صفقات وتقارير بث رقمي افتراضية. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة.

أهداف الدورة:

- رسم خريطة ملكية التسجيلات الرئيسية والمصنفات الموسيقية عبر الكاتالوج وتحديد الحقوق غير المسجلة أو المتنازع عليها
- تتبع عوائد الأداء العلني والنسخ الميكانيكي وترخيص المزامنة والحقوق المجاورة من مستخدمي الموسيقى مروراً بمنظمات الإدارة الجماعية وصولاً إلى أصحاب الحقوق
- مقارنة هياكل عقود التسجيل التقليدية وعقود التوزيع والترخيص وصفقات 360 باستخدام نموذج استرداد السلف
- تحليل دخل البث الرقمي وفق نموذجي التوزيع التناسبي والتوزيع المتمحور حول المستخدم وتحديد شروط الموزعين ومنصات البث الرقمي
- التفاوض على اتفاقيات إدارة الفنانين كأساس عمولة ومدة وبنود انقضاء تدريجي وإنهاء واضحة
- تقييم كاتالوج موسيقي وبناء خطة أعمال موسيقية لشركة تسجيلات أو شركة إدارة فنانين

الفئة المستهدفة:

- المديرون المسؤولون عن الكاتالوج وقائمة الفنانين والنتائج التجارية لشركة التسجيلات
- مديرو النشر الموسيقي المسؤولون عن استقطاب الأغاني وتسجيل المصنفات وتحصيل العوائد
- مديرو أعمال الفنانين المسؤولون عن تخطيط المسيرة الفنية والتفاوض على الصفقات ودخل قائمة الفنانين
- فرق تنمية القطاع المسؤولة عن الترخيص والتمويل وبرامج نمو الاقتصاد الموسيقي
- قادة برمجة المهرجانات والقاعات المسؤولون عن تراخيص الأداء العلني واتفاقيات حجز الفنانين

محاوّر الدورة:

اليوم 1: سلسلة القيمة في صناعة الموسيقى وحق التسجيل وحق المصنف وتقييم الوضع الحالي

- خريطة سلسلة القيمة الموسيقية من كاتب الأغنية إلى المستمع
- مصفوفة ملكية حق التسجيل الرئيسي مقابل حق المصنف الموسيقي
- جرد مصادر الدخل في التسجيلات والنشر والعروض الحية
- مخطط أدوار شركات التسجيلات والناشرين ومديري الأعمال والموزعين
- تدقيق خط الأساس لأصحاب الحقوق في كتالوج قائم

اليوم 2: الإدارة الجماعية وأنواع العوائد والبيانات الوصفية للحقوق

- جمعيات CISAC الاتحاد الدولي لجمعيات المؤلفين والملحنين واتفاقيات التمثيل المتبادل
- مخططات تدفق عوائد الأداء العلني والنسخ الميكانيكي والمزامنة
- دخل الحقوق المجاورة لفناني الأداء ومالكي التسجيلات الرئيسية
- تخصيص رمز ISRC للتسجيلات ورمز ISWC للمصنفات
- إجراء تسجيل الأغاني وتوثيق ورقة تقسيم الحصص

اليوم 3: صفقات شركات التسجيلات واتفاقيات النشر واقتصاديات البث الرقمي

- مقارنة عقود التسجيل التقليدية وعقود التوزيع وعقود الترخيص
- شروط المشاركة في الدخل ضمن صفقات الحقوق المتعددة 360
- نموذج شلال استرداد السلف في حسابات عوائد الفنان
- حساب الحصص في اتفاقيات إدارة النشر والنشر المشترك
- تحليل نموذجي الدفع التناسبي والمتمحور حول المستخدم في البث الرقمي

اليوم 4: عقود إدارة الفنانين وتدقيق العوائد وقيمة الكتالوج

- أساس العمولة ومدة العقد وبنود الانقضاء التدريجي في اتفاقية إدارة الفنان
- مراجعة مخاطر بنود الشخص الرئيسي والحصصية والإنهاء
- مطابقة كشوف العوائد والمطابقة بالدخل غير المطابق
- تقييم الكتالوج بصافي الحصة ومنحنيات التراجع والمضاعفات
- ارتداد الحقوق ونزاعات الملكية والتحقق من تسلسل الملكية

اليوم 5: بناء نموذج خطة أعمال موسيقية

- مراجعة بيانات الكتالوج والصفقات والبث الرقمي لشركة الحالة
- توقع الإيرادات لعدة سنوات حسب مصدر العائد في الحالة
- هيكل صفقات قائمة الفنانين وتوقع استرداد السلف
- تقييم سيناريو شراء الكتالوج أو بيعه في الحالة
- استكمال خطة الأعمال الموسيقية وعرضها على لجنة المراجعة

المهارات التي ستكتسبها:

- رسم خرائط ملكية الحقوق الموسيقية
- تحليل تدفق العوائد
- إدارة البيانات الوصفية للحقوق
- هيكل صفقات التسجيل
- نمذجة استرداد السلف
- تحليل إيرادات البث الرقمي
- صياغة عقود إدارة الفنانين
- تقييم الكتالوجات الموسيقية

لماذا تحضر هذه الدورة:

- إعداد خطة أعمال موسيقية لشركة تسجيلات أو شركة إدارة فنانين افتراضية ورفعها إلى المدير العام ومسؤول المالية لاعتمادها
- تحديد هيكل الصفقة أو ترتيب النشر أو عرض الكتالوج الأنسب للقبول بمقارنة نماذج استرداد السلف والتقييم
- تجنب العوائد غير المحصلة والمصنفات غير المسجلة والسلف الخاسرة والعمولات المفتوحة دون سقف في عقود الإدارة
- نقل ورقة تقسيم الحصص وشلل استرداد السلف وقالب مطابقة العوائد وقائمة فحص بنود العقود إلى فرق شركات التسجيلات وإدارة الفنانين

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يعرض المشاركون خطة الأعمال الموسيقية على المدير العام ومسؤول المالية ورئيس قسم اكتشاف الفنانين والمصنفات. وتعين الخطة على تحديد الفنانين الذين يتم التعاقد معهم وبأي شروط، والمصنفات والتسجيلات التي تسجل أولاً، وشركاء التوزيع والنشر الذين يعينون، وقرار شراء الكتالوج أو الاحتفاظ به أو بيعه. وبعد أول فترة محاسبية للعوائد وفق الخطة، تقارن المنظمة المصنفات المسجلة والدخل المطابق والسلف المستردة وإيرادات البث الرقمي بالتوقعات، وتعديل افتراضات الصفقات.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشاركون قبل دورة إدارة أعمال صناعة الموسيقى؟

يحتاج المشاركون إلى خبرة في الإصدارات أو عقود الفنانين أو كشوف العوائد أو الترخيص داخل منظمة موسيقية، ولا يشترط مؤهل قانوني. ويستخدم حاسوباً محمولاً مع برنامج جداول بيانات لبناء نماذج استرداد السلف والبث الرقمي وتقييم الكتالوج، ويفيده إحضار كشف عوائد مجهول الهوية.

بم تختلف إدارة أعمال صناعة الموسيقى عن دورات قانون الإعلام أو تسويق الفعاليات؟

تتناول إدارة أعمال صناعة الموسيقى كيف تدر الحقوق الموسيقية الدخل: الملكية والتحويل والصفقات والبث الرقمي وإدارة الفنانين وقيمة الكتالوج. أما دورات قانون الإعلام فتتركز على مراجعة المحتوى قبل النشر ومخاطر التشهير، وتركز دورات تسويق الفعاليات على مبيعات التذاكر وتفعيل الرعاية.

لماذا تفصل إدارة أعمال صناعة الموسيقى بين حق التسجيل الرئيسي وحق النشر؟

لأن كل أغنية مسجلة تحمل حقين: حق المصنف الذي يديره عادة المؤلفون والناشرون، وحق التسجيل الصوتي الذي تديره عادة شركة التسجيلات. ولكل منهما عوائد ومسارات تحصيل مختلفة، فيضيج جزء من الدخل حين يسجل أحدهما دون الآخر.

ماذا يعود به المشاركون من دورة إدارة أعمال صناعة الموسيقى؟

يعود المشاركون بخطة أعمال موسيقية لشركة تسجيلات أو شركة إدارة فنانين افتراضية، تضم مصفوفة ملكية الحقوق وخريطة تدفق العوائد وشلل استرداد السلف وتوقع إيرادات البث الرقمي وتقييم الكتالوج، قابلة للتكيف مع كتالوج منظمتهم.