

OTDK-DOLGOZAT

XXXII. Országos Tudományos Diákköri Konferencia

2015

A fizikai zenehordozók jelene és jövője

-A fizikai zenehordozókkal kapcsolatos termékmenedzsment kérdések-

The present and the future of the recorded music mediums.

-Product management issues regarding to the recorded music mediums-

A kézirat lezárásának időpontja:
2013.11.04

Tartalomjegyzék

1	BEVEZETÉS	1
1.1	SAJÁT KUTATÁSOK BEMUTATÁSA	1
1.2	A DOLGOZAT SZERKEZETE	2
1.3	AZ ELŐZMÉNYEKRŐL	2
2	A WAREZ	3
2.1	AZ MP3	4
2.2	A PEER TO PEER FÁJLCSERÉLŐK	5
2.3	A WAREZ HATÁSA A ZENEIPARRA	7
2.4	A LETÖLTÉS MÖGÖTTI MOTIVÁCIÓK	10
2.5	„A PIACÉRT KELL KÜZDENI, NEM A KALÓZKODÁS ELLEN”	13
3	A FIZIKAI ÉS A DIGITÁLIS HORDOZÓK VERSENYE	16
3.1	AZ ÉLŐ ZENE DRÁGULÁSA	17
3.2	ÉRTÉKESÍTÉS ZENESZÁMONKÉNT	19
3.3	A STREAMING	21
3.4	POZITÍV JELEK A ZENEÉRTÉKESÍTÉS FELÉLÉNKÜLÉSÉRŐL	23
4	A FIZIKAI HORDOZÓK ÉRTÉKESÍTÉSÉNEK JÖVŐJE	23
4.1	A VINYL LEMEZ ELADÁS STATISZTIKÁI	25
4.2	A CD, ÉS A VINYL LEMEZ ÖSSZEHOSONLÍTÁSA	27
4.3	A VINYL SZUBKULTÚRA	29
4.4	A FIZIKAI HORDOZÓK CÉLKÖZÖNSÉGÉNEK FELHASZNÁLÓI PROFILJA	29
4.5	A RAJONGÓKKAL VALÓ KAPCSOLATTARTÁS ELŐTÉRBE KERÜL	31
5	ÖSSZEFOGLALÁS – TANULSÁGOK ÉS JAVASLATOK	33
6	IRODALOMJEGYZÉK	36
7	MELLÉKLET – A KÉRDŐÍV	

Ábrajegyzék

1. ábra: Szokott zenét warez (illegális) forrásból beszerezni? _____	8
2. ábra: Az elmúlt évben fizetett azért, hogy legális módon zenét birtokoljon? _____	9
3. ábra: Milyen gyakran vásárol/tölt le kalóz forrásból származó zenét _____	9
4. ábra: Mit gondol, melyek a legfontosabb előnyei a warez letöltésnek? _____	11
5. ábra: Az albumok, és zeneszámok átlagárának alakulása az USA-ban 1973 és 2009 között (inflációval korrigált adatok) _____	12
6. ábra: A rögzített zene értékesítésének alakulása az USA-ban 1973-2009 között egy főre vetítve, inflációval, és aktív korú népességszámmal korrigálva _____	16
7. ábra: Az észak amerikai koncertjegy eladások becsült értéke milliárd dollárban 1990 és 2009 között _____	18
8. ábra: A számonkénti értékesítés részarányának alakulása az összbevételen belül az USA-ban _____	20
9. ábra: A singles értékesítések száma egy főre vetítve Amerikában _____	21
10. ábra: A fizikai hordozók forgalma Magyarországon milliárd forintban (kiskereskedelmi áron számolva) CD - Egyéb _____	25
11. ábra: A fizikai hordozók forgalma Magyarországon millió forintban (kiskereskedelmi áron számolva) _____	26
12. ábra: Az analóg és a digitális jel _____	28

1 Bevezetés

Mikor elkezdtem a dolgozatomhoz kapcsolódó cikkeket és kutatásokat olvasni nem is sejtettem, hogy milyen komplex téma feltárására vállalkoztam. Munkám során rá kellett jönnöm, hogy néhány elterjedt tévhit alapvetően befolyásolta a témáról kialakult képemet. Megfelelő tájékozódás hiányában úgy véltem, a zeneipar válságba került, leszálló ágban van. Ám rá kellett jönnöm, hogy a zeneipar nem haldoklik, csupán a technológiai fejlődéssel párhuzamosan átalakul, megváltoznak azok a csatornák, melyeken keresztül bevételezéshez jut. Ez a több irányból (gazdasági, kulturális, technikai és jogi) érkező behatások miatt változó piac rendkívül érdekes közeget teremt egy termékcsoport, a fizikai zenehordozók pozíciójának felülvizsgálatához.

1.1 Saját kutatások bemutatása

Két empirikus kutatást végeztem a témában, egy kérdőíves felmérést és egy interjúorozatot. A kérdőívet két nyelven, angolul és magyarul is elkészítettem, összesen 399 fős mintát sikerült elérnem 2013 júniusa és novembere között. Ezek közül 249 teljes és 150 részleges visszajelzést kaptam, jellemzően a 21-27 éves korosztályból (a kitöltők xx%-a). A kérdésekkel a kitöltők internethasználati és zenehallgatási szokásait térképeztem fel, valamint az illegális letöltéshez kapcsolódó attitűdöket vizsgáltam. A kérdőívről bővebben a 2.2 fejezet elején írok, a függelékek között pedig a teljes kérdőív megtalálható.

Az interjúk során igyekeztem megismerni a szakma véleményét a dolgozatomban tárgyalt témákkal kapcsolatban. Szerettem volna, ha minden jelentősebb érintett témával kapcsolatban egy-egy szakértő álláspontját is bemutathatom. Interjúalanyaim voltak:

Gyökhegyi Ádám	A Deezer zenei streaming szolgáltatás termékmenedzsere
Horváth Szabolcs	A Deezer magyarországi ügyvezető igazgatója
Barcza Zsolt	Kossuth díjas harmonikaművész (Csík zenekar)
Kitzinger Dávid	Az <i>Artisjus</i> Magyar Szerzői Jogvédő Iroda Egyesület osztályvezetője
Bodrogi Bozán András	Digitális zenei szakértő, újmédia-menedzser zenész, dalszerző- énekes. A zeneipari hivatal oktatója.

A szakértőkkel való beszélgetés formálta a témáról alkotott véleményemet, így véleményük az egész dolgozat során megjelenik, azonban helyenként kiemelten foglalkoztam egy-egy idézet elemzésével.

1.2 A dolgozat szerkezete

Dolgozatom első részében bemutatom miként terjedt el az illegális letöltés jelensége, mely technikai megoldások (MP3, szélessávú internet, fájlcserélő programok) segítségével válhatott oly mérvűvé, hogy képes volt átformálni a zenepiacot. A második fejezetben saját kutatásaimra támaszkodva felvázolom, hogy milyen hatással volt a zeneiparra a kalóz tartalmak elterjedése, és hogy milyen úton képes visszaszerezni az elveszett vásárlóit.

A harmadik fejezetben elemzem a zeneiparban lejátszódó többi fontos változást: az albumonkénti értékesítés visszaszorulását és a számonkénti zenevásárlás elterjedését, valamint az élőzenéből származó bevételek növekedését. Leírom továbbá, hogy az eddigiekben részletesen bemutatott piaci helyzetben milyen szerep jut a fizikai zenehordozóknak és milyen a digitális médiának, elemzem a kettő közötti lényeges különbségeket.

A „fizikai hordozók jövője” fejezetben részletesebben bemutatom a CD-t és a hanglemezt, valamint a számukra fennmaradó piaci rést és fogyasztóik szokásait.

Munkámat saját véleményemmel és javaslattétellel zárom, melyben megindokolom, hogy a fizikai zenehordozóknak miért lesz a jövőben is fontos szerepük, még ha feltehetően soha nem is lesznek már dominánsak az értékesítési formátumok között.

1.3 Az előzményekről

Az internet elterjedése az élet számos területén változásokat hozott. A web hétköznapijainkra gyakorolt hatása már megjelenése óta alapvető volt, ám a szélessávú internet további lehetőségeket nyitott meg a felhasználók előtt. A sávszélesség növekedése lehetővé tette, hogy nagyobb, akár több gigabyte-os fájlokat is le lehessen tölteni kevesebb, mint egy óra alatt. Az új technikára való igényt, jól mutatja a

szélessávú internet elterjedésének döbbenetes tempója. 2000-ben az amerikai felnőtt lakosság csupán 3%-a rendelkezett szélessávú internetkapcsolattal, míg 2013-ra már a 70%-uk (Home Broadband, 2013).

Ennek a fejlődésnek köszönhetően a honlapokon megjelentek a nagyfelbontású képek, animált hirdetések, megszületett a streaming¹, létrejöttek a videó megosztó- és a közösségi oldalak, az internet átalakult, új korszakba lépett. A szórakoztatóipar digitálisan rögzített termékei számára mindez egy új értékesítési lehetőséget jelentett, beköszöntött a „digital sales” korszaka.

A zenék digitális terjesztéséről az átlagos médiafogyasztónak elsősorban albumok letöltése jut eszébe, pedig ez a fogalom sokkal több mindent foglal magába. Ide értendő a zeneszámonkénti letöltés, az albumonkénti letöltés, a – főleg Ázsiában népszerű – „Kioszk rendszer”², a klippek online vetítéséből származó zeneipari bevétel, mobiltelefon csengőhangok, digitális termékek után számítandó jogdíjak, valamint végső soron a digitális kereskedelem következtében jött létre az „üres hordozó díj”³ is. Mint látható a digitális terjesztés kora sok új csatornát biztosít a zeneiparnak a bevételszerzésre.

Emellett azonban biztosít egy fontos új csatornát, melyen át a producerek, előadók, és zeneszerzők profitja elfolyik. Ez pedig az online kalózkodás, vagy, ahogy a modern irodalmakban hivatkoznak rá: warez.

2 A warez

Az illegális kópiák mindig is végigkísérték történelmünket, kezdve az engedély nélkül másolt könyvekkel és kottákkal. Ám egy szellemi alkotás bitorlójának különleges képességekkel, szaktudással kellett rendelkeznie, hogy a másolást véghezvigye: egy

¹ A streaming médiaszolgáltatás legfőbb jellemzője, hogy folyamatos adatközlést valósít meg a szerver és a felhasználó között, aki így a multimédiás tartalmat késleltetés nélkül tekintheti meg úgy, hogy az nem foglal tárhelyet a gépén. Az egyik legismertebb streaming szolgáltatást a youtube.com nyújtja. (Konvergens média szeminárium)

² A digitális zene Kioszk lényege, hogy a vásárló egy üzletben, vagy közterületen felállított interaktív automatából pár gombnyomással zenét tölthet le, melyet a fizetést követően pendrive-ra, mp3 lejátszóra, telefonra, vagy CD-re másolhat a gép segítségével.

³ „A magáncélú másolatkészítést a szerzői jogi törvény viszonylag széles körben lehetővé teszi. Ez azonban csak úgy lehetséges, ha azoknak a műveknek az alkotói, jogosultjai, amelyek a törvény alapján így másolhatóak, legalább részbeni kártalanításban részesülnek. A jog nem akarja a magánszemélyeket a másolatkészítések miatt folyamatosan ellenőrizni, ezért azokat kötelezi általános jellegű fizetésre, akik olyan hordozókat gyártanak, forgalmaznak, amelyek lehetővé teszik a magáncélú másolatkészítést.” (Artisjus honlap, 2013)

zenei mű lemásolásához például magas fokon kellett értenie az adott hangszerhez. A rögzített zene elterjedésével kezdtek új lehetőségek megnyílni a másolók előtt, hiszen itt „csak” a hordozó (például vinyl (bakelit) lemez) tartalmát kellett egy hasonló hordozóra átmásolni, mely folyamat már gépesíthető volt. A korai jogsértő másolatok mennyisége és minősége azonban nem érte el azt a szintet, amely az egész iparágra alapvető hatást gyakorolhatott volna.

Amíg a kazetta volt a zeneértékesítés legfontosabb platformja a másolók lehetőségeit jelentősen korlátozta, hogy a kópiák gyártása során jelentős minőségromlás lépett fel. A digitális formában rögzített hanganyagoknál ez már nem jelentett problémát, de az optikai hordozón (CD, DVD) lévő zenéket sokkal könnyebb volt megvédeni, másolásvédő technikákkal ellátni, mint a korábbi műveket. Bár ezek a fájlvédő (avagy DRM⁴) technikák sem bizonyultak feltörhetetlennek. Például a DVD DRM kódolását 1995-ös megjelenése után csupán négy évvel sikerült feltörni, így az ezen a formátumon árusított tartalmak sokszorosíthatóvá váltak (Bodó, 2011).

Mikor a digitális formátumban lévő zenei termékeket fizikai hordozón való rögzítés nélkül, egyből digitális formában kezdték értékesíteni, a warez jelentősége mérhetetlenül megugrott. A korábban már említett szélessávú internet új távlatokat nyitott az online kalózok előtt, a robbanásszerű térnyerésükhöz az „MP3 korszak” beköszöntése is szükséges volt.

2.1 Az MP3

Az MPEG-2 Audio Layer III, – avagy rövidebb nevén MP3 – egy veszteséges tömörítésen alapuló, zenék tárolására használt fájlformátum. A veszteséges tömörítés működési elve, hogy a zeneszám digitalizálása során eltávolítják az emberi fül számára nem, vagy csak alig hallható hangokat, és csak a többi hangon hajtják végre a tömörítési eljárást. Így kevesebb adatot kell tárolni a fájlban, mely kisebb fájlméretet jelent, ezzel

⁴ „A digital rights management (a továbbiakban: DRM) fogalma olyan műszaki megoldások körét fedti le, amelyek a szerzői jog információs társadalomban való zökkenőmentes továbbélésének indukátorai lehetnek. Egy ilyen, különböző műszaki megoldásokból álló rendszer alkalmas gátja lehet a művek, kapcsolódó jogi teljesítmények interneten történő, korlátok nélküli áramlásának, eszközt nyújthat arra, hogy a mű felhasználásának ellenőrzését szolgálni hivatott és a technika fejlődésével lassan elveszni látszó kontroll visszakerüljön a jogosulthoz. Mindezen kedvező hatások mellett azonban a jelenlegi tapasztalatok azt mutatják, hogy a DRM nemcsak a jogszerűtlen, de akár a jogos felhasználások akadályává is válhat.” (Dr. Gyenge – Dr. Békés, 2006)

szemben a zene minőségi romlása csak alig észlelhető. Ezek a technológiák már az MP3 1995-ös elterjedése (mp3-history.com, 2007) előtt is léteztek, de az új fájlformátum az eddigieknél hatékonyabb tömörítési algoritmusok megalkotását tette lehetővé, így a zenei CD minőség megtartása mellett akár az 1:11 arányú tömörítés is elérhetővé vált (Tamás, 2007).

Az elfogadható minőségű zenei fájlok méretének jelentős csökkenése, és a szélessávú internet elterjedése együtt azt eredményezte, hogy az egy zenei album letöltéséhez szükséges idő több nagyságrenddel csökkent. A klasszikusan értelmezett letöltés (melynek során egy szervergép és egy kliens között történik az adatcsere) azonban igen egyszerűen követhető és blokkolható volt. Az illegális tartalmak cseréjére egy más felépítésű hálózatra volt szükség. Ez az igény pedig nem maradt kielégítetlenül.

2.2 A peer to peer fájlcsere

A peer to peer (p2p) alapú fájlcsere programok működési elve, hogy egy olyan hálózatba kapcsolják be a programot futtató számítógépet, melyben több egyenrangú fél közt zajlik a kommunikáció. A hálózat végpontjai – a felhasználók számítógépei – között kétirányú adatkapcsolat hozható létre, tehát egy személy egyszerre le és feltöltő egy ilyen hálózatban. A megosztásra szánt adathalmazokat kisebb részekre szedi szét a program, melyeket egy számkóddal azonosít. Mikor a hálózat felé kérés érkezik egy ilyen fájlszelet letöltésére, akkor automatikusan a kérést küldővel leggyorsabban kommunikáló végpontból indul meg a letöltés. A letöltő felhasználó ezeket a darabkákat még a letöltés időtartama alatt továbbkínálja (hozzáférhetővé teszi) letöltésre másoknak, miközben a hiányzó darabokat párhuzamosan más felhasználóktól letölti (Ficsor, 2010).

A fájlszeletek jegyzékét egy kisméretű fájlban tárolják, melyeket az úgynevezett tracker – vagy torrentindexelő – oldalakról lehet beszerezni. Ezen jegyzékek letöltésével, majd a fájlcsere programba való bevitelével lehet csatlakozni az adott tartalmat megosztó hálózathoz.

A fájlcsere informatikai hátterét azért tartottam fontosnak itt bemutatni, mivel csak így érthető meg tökéletesen, hogy a p2p miként nyújt tökéletes közeget az illegális tartalmak terjesztésére. Az egyik fontos tényező az, hogy jogilag nehezen értelmezhető, hogy ki követ el jogsértést. Hiszen nem egész, jogilag védett művészeti teljesítmények

cserélnék gazdát, hanem magukban teljesen haszontalan fájl töredékek. Az se világos, hogy ki az, aki megoszt, és ki az, aki csak letölt, hiszen egy alacsony feltöltési sebességgel rendelkező végpontnál jó eséllyel mindig talál a rendszer egy gyorsabb letöltési lehetőséget, így elképzelhető, hogy az adott felhasználó csak letöltőként vesz részt a fájlcsereben, mely más jogi kategóriába tartozik. A feltöltés több módon – például tűzfal segítségével – meg is akadályozható, ám ezt utólag ellenőrizni közel lehetetlen.

A megosztás és letöltés közti különbség lényeges, ugyanis a letöltés – bizonyos megkötésekkel – önmagában nem illegális. A magyar Szerzői jogi törvény (1999. évi LXXVI. törvény a szerzői jogról) 18. §-a alapján a letöltés többszörözésnek minősül. Azonban a 35. § (1) bekezdés értelmében „természetes személy magáncélra a műről másolatot készíthet, ha az jövedelemszerzés vagy jövedelemfokozás célját közvetve sem szolgálja. E rendelkezés nem vonatkozik az építészeti műre, a műszaki létesítményre, a szoftverre és a számítástechnikai eszközzel működtetett adatbázisra, valamint a mű nyilvános előadásának kép- vagy hanghordozóra való rögzítésére.” Azaz a törvény szerint az ilyen tartalmak letöltése nem bűncselekmény, még akkor sem, ha azok szerzői jogvédelem alatt állnak. Az engedély nélküli seedelés – megosztás – viszont egyértelműen jogsértő. A hagyományos szerver-kliens felépítésű rendszerekben így a szervert jogilag felelősségre lehet vonni, amint a letöltés tényét igazolták. A p2p hálózatokban viszont ez már rendkívül bonyolult, mivel nem egyértelműen bizonyítható, hogy ki mit töltött fel. A torrentindexelő oldalak – vagy röviden torrent oldalak – felelősségre vonása szintén nehézkes, hiszen ők nem osztottak meg illegális tartalmat, csupán az azokra mutató irányítófájlokat.

A mai napig nem sikerült hatékonyan működő szabályozást megalkotni, mellyel a peer to peer hálózatokban történő jogvédett tartalmak cseréjét meg lehetne akadályozni. Egyik interjúalanyom, Gyökhegyi Ádám, Deezer zenei streaming szolgáltatás termékmenedzsere elmondta, hogy az ilyen hálózatok figyelésére ma már léteznek technológiák, így beazonosítható, hogy milyen IP címek között milyen adatok cseréltek gazdát, azonban eredményes jogi fellépésre gyakran még így sincs mód.

A helyzetet jól példázza a „Hadopi”⁵ néven elhíresült ügynökség esete. A Hadopi a francia kormány indítványára jött létre 2008-ban, célja a kalóztevékenység visszaszorítása volt. Külső cégeket bízott meg a francia felhasználók

⁵ Haute Autorité pour la diffusion des œuvres et la protection des droits sur internet – Az interneten megosztott kreatív tartalmak védelmének főhatósága

internetforgalmának figyelésével, majd azoknak, akiket illegális fájlcsere értek figyelmeztető e-maileket és leveleket küldtek ki. Akik ekkor se hagytak fel a letöltéssel (Franciaországban az is büntetendőnek számított) azok ellen vádemelési javaslatot tett a hatóság. A projektet 2013. július 10-én a francia parlament leállította, mivel alig tudott eredményeket felmutatni. Bíróság előtt mindössze négy jogsértőt vontak felelősségre, akik közül kettőt felmentettek. Az öt év alatt kiszabott büntetések összértéke így 750 euró, míg a szervezet éves fenntartási költsége 12 millió euró volt (HENT, 2013b).

Összegezve elmondható, hogy a p2p hálózatok lehetővé tették, hogy bárminemű technikai előképzettség nélküli felhasználók is hozzáférjenek az illegális másolatokhoz, illetve részt vegyenek azok terjesztésében. Az olyan fájlcsere-lők segítségével, mint a legismertebb uTorrent, mindezt közel ingyen, és gyakorlatilag névtelen módon tehették. A fájlcsere-lés sebességét pedig két tényező nagymértékben gyorsította, az egyik a fájl méretek csökkenését eredményező MP3 technológia, a másik pedig a szélessávú internet elterjedése. Ezek együttesen azt eredményezték, hogy kétezres évek elején illegális fájlcsere-lés világszerte virágozni kezdett.

2.3 A warez hatása a zeneiparra

A bevezető fejezetben már említettem, hogy a dolgozatban tárgyalt témakörök feltárására felhasználtam saját szerkesztésű, kétnyelvű, online kérdőívem eredményeit is. Ezt a kérdőívet a szakdolgozatom megírása során használok empirikus forrásként, így a benne található kérdések túlmutatnak a TDK dolgozatban tárgyalt témakörökön. A kérdőívet zeneletöltéssel foglalkozó honlapokon, blogokon is hirdettem, több szerkesztőség is megosztotta az online kérdőívre mutató linket a facebook oldalán, illetve hírlevelében.

A kérdőív célcsoportja a magyar és külföldi sokat internetező, fiatal zeneletöltő közönség volt, mind a szabálytisztelő, mind az illegális oldalon. A beérkező eredmények alapján őket sikerült elérnem, a minta átlagéletkora 25,7 év, a kitöltők átlagosan 4,5 órát töltenek aktívan online. A nemek megoszlása nem egyenletes, a csoport 60%-a férfi. A válaszadók 44%-a fővárosban lakik, 42%-a városban, 14% pedig falvakban. A kitöltők közül 319 Magyarországról, 51 fő pedig egyéb országokból válaszolt a kérdésekre, míg 29-en nem jelöltek be országot.

A demográfiai kérdések után több, a warezzel kapcsolatos kérdést is feltettem. Az eredmények jól mutatják, hogy mennyire elterjedt, és elfogadott a letöltés, torrentezés.

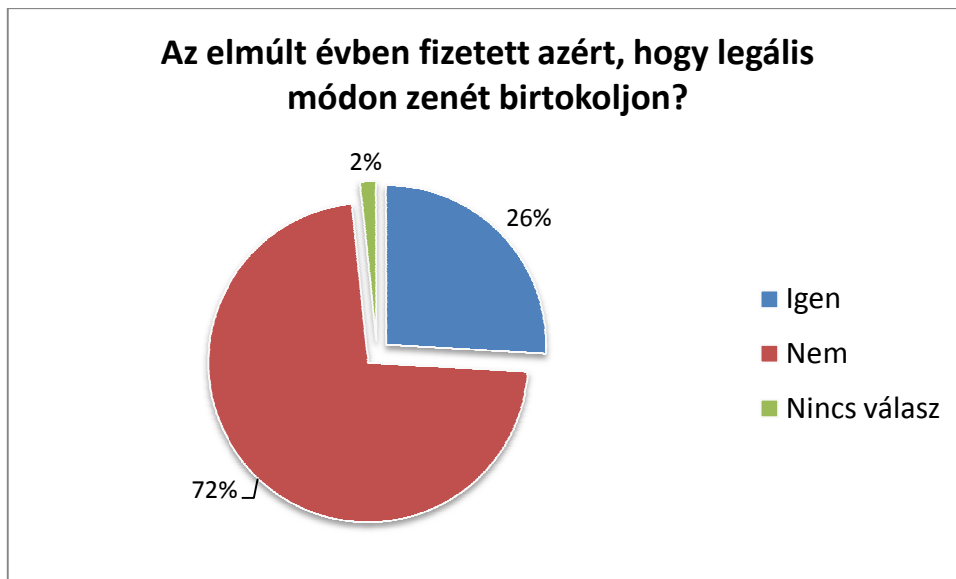


1. ábra: Szokott zenét warez (illegális) forrásból beszerezni?

Forrás: saját kérdőív, saját szerkesztés

Az első ábrán látható arány különösebb magyarázat nélkül is érthető: a zeneletöltés széles körben elterjedt magatartás, így nem kétséges, hogy a zenefogyasztási szokásainkat alapvetően befolyásolja. Meg kell jegyezni, hogy a kérdőívemmel főként a fiatal felnőtt korosztályt sikerült elérnem, akikre különösen jellemző a warez csatornák használata. Ez az a korosztály, amelyiknek igénye van megismerni újabb előadókat, viszont alacsony a jövedelme, így jellemzően a torrentoldalak felé fordul. Ennek a vásárlói rétegnek megvan a szükséges számítástechnikai gyakorlata és ideje, hogy megtalálja azt, amit keres, és képes is legyen letölteni.

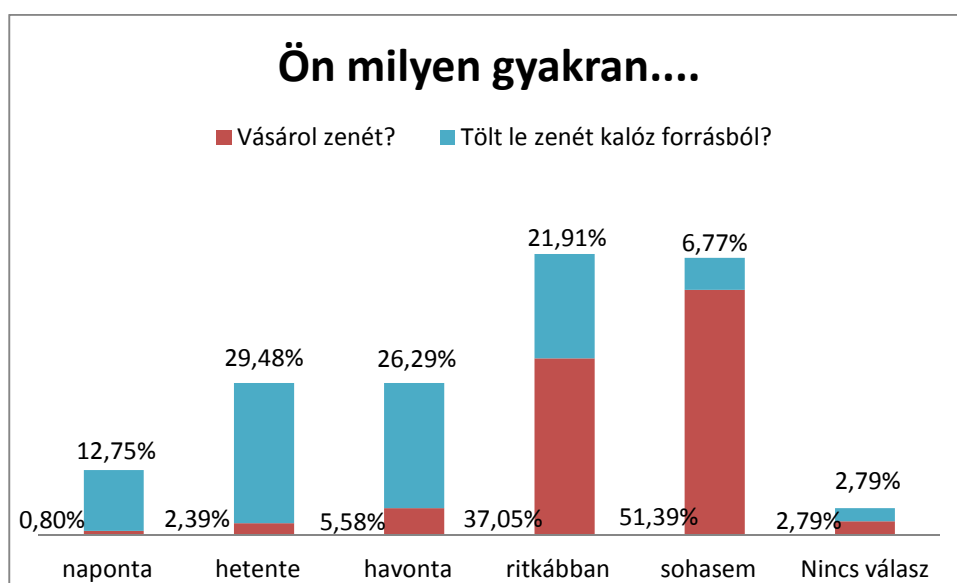
Bár sokan vélekednek úgy, hogy a warez hosszútávon nem okoz károkat a zeneiparnak (sőt egyesek szerint a zeneszámok ilyen hatékony terjesztése összességében fellendülést hozott a koncertek, fesztiválok megugró bevételei miatt), abban mindenki egyetért, hogy a *zeneforgalmazást* visszaveti. A kérdőívemből nyert adatok is ezt támasztják alá, mint ahogy a következő grafikonon is látható.



2. ábra: Az elmúlt évben fizetett azért, hogy legális módon zenét birtokoljon?
Forrás: saját kérdőív, saját szerkesztés

A második ábrán bemutatott grafikonon látható, hogy jelenleg a többség (72%) egyszerűen nem vásárol zeneműveket, se digitális, se fizikai formában. Ennek hátterében több tényező is áll, ám egyértelmű, hogy ezek közt a warez alapvető jelentőségű.

A zene iránti igény feltehetően változatlanul megvan az emberekben, ám azt az ingyenes csatornákon keresztül elégítik ki. Ennek a kérdésnek a megvizsgálására kérdőívem két kérdésére kapott válaszokat egy grafikonon ábrázolom:



3. ábra: Milyen gyakran vásárol/tölt le kalóz forrásból származó zenét
Forrás: saját kérdőív, saját szerkesztés

Látható, hogy a kitöltők körülbelül 46%-a vásárol zenét, ám túlnyomó többségük havi rendszerességnél ritkábban, feltehetően (ha a második ábrát is figyelembe vesszük) pár évente költ rögzített zenevásárlásra.

2.4 A letöltés mögötti motivációk

Ilyen – a zeneipar számára – negatív statisztika után felmerül a kérdés, miért harapódzott el ennyire a warez. A legfontosabb tényező nyilvánvalóan az, hogy ingyenes. Ám ezen kívül talán mással is magyarázható népszerűsége. A témáról több szakértővel beszélgettem, és mindannyian egy fontos tényezőt emeltek ki: a legális szolgáltatások korábban jellemző gyenge minőségét. Horváth Szabolcs, a Deezer magyarországi ügyvezető igazgatója és Kitzinger Dávid az Artisjust - Magyar Szerzői Jogvédő Iroda Egyesület osztályvezetője egyetértettek abban, hogy Magyarországon és Kelet-Európában kevés lehetősége volt az érdeklődőknek friss zenei termékekhez jutni. A nyugati szolgáltatók nem fektettek be a régióba, a legfontosabb digitális terjesztők sokáig (az iTunes 2009-ig, Spotify a mai napig⁶) nem voltak elérhetők, míg a fizikai terjesztésű zenék jelentős késéssel, magas áron és szűk kínálattal kerültek a magyar piacra. A csalódott közönség sokáig nem rendelkezett alternatívával, a rossz minőségű másolt kazetták és a rádióadások nem jelentettek konkurenciát a fizikai terjesztés számára. Így amikor elterjedt a szélessávú internet, és megjelent az mp3, a letöltő oldalak igen népszerűek lettek. Az utóbbi években megfigyelhető, hogy a zeneipar kezd figyelmet fordítani a kelet európai piacra, hiszen a szolgáltatások minősége javul, és új szereplők is színre léptek (például a Deezer). A felhasználók azonban már megszokták a warez forrásokat, fogyasztási szokásaik csak lassan fognak megváltozni, és a legális piac felé fordulni.

Kérdőívemben a letöltés legfontosabb előnyeit kutatva olyan kérdést tettem fel, melyben a kitöltőknek előre megadott válaszlehetőségeket kellett egy ötfokú Likert-skálán értékelnie: mik a letöltés legfontosabb előnyei (1=nem tartom fontosnak, 5=nagyon fontosnak tartottam). Az eredményeket a 4. ábrán egyesítettem.

⁶ A dolgozat lezárása után egy hónappal, 2013. december 12-én került sor a Spotify magyarországi bevezetésére.

	Átlag	Szórás
Ingyenesen juthatok zenéhez, programokhoz, filmekhez	4,31	1,11
Ritka, nehezen beszerezhető tartalmakhoz is hozzájuthatok	4,23	1,06
Magyarországon még nem kapható tartalmakat is beszerezhetek	4,21	1,116
Irreálisan magas árakon lehet csak legálisan zenéhez jutni	3,92	1,24
Az albumokat csak CD-n lehet megvenni, nekem pedig amúgy is digitális formában van rájuk szükségem	3,37	1,47
Nem kell kockázatos módon, az interneten keresztül pénzt utalnom	2,8	1,51
Megúszom az átláthatatlan, és bonyolult elektronikus fizetést	2,51	1,46
Elégedettséggel tölt el, hogy nem fizettem	2,02	1,31

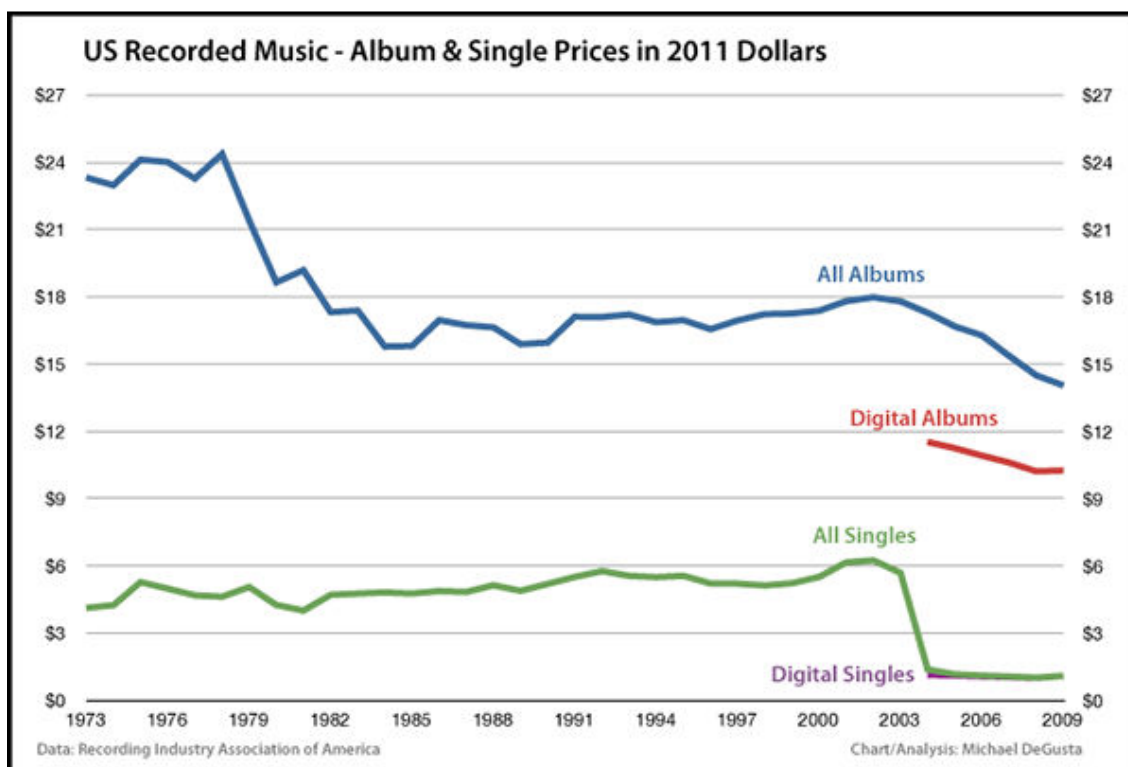
4. ábra: Mit gondol, melyek a legfontosabb előnyei a warez letöltésnek?

Forrás: saját kérdőív

Az előzetes feltételezéseknek megfelelően a legfontosabb előny a kitöltők szerint maga az ingyenesség. Sokkal érdekesebb, hogy a második, harmadik és negyedik legfontosabb ok ugyancsak magas átlagpontot kapott, alacsony szórás mellett. Az interjúk során megismert álláspontot jól tükrözi a kérdőív eredménye: minimális szórás mellett a második legfontosabb előnynek a válaszadók azt tartják, hogy ritka tartalmakat, kevésbé ismert előadók dalait is be tudják szerezni, melyre legálisan nem lenne lehetőségük. Ez jól mutatja, hogy a fogyasztók fejében még nem frissült a zenevásárlásról kialakult kép. A legtöbb embernek a CD-boltok (jó esetben) pár ezer albumnyi kínálata jut eszébe, nem pedig az online zenetárak, ahol több tízmillió zeneszám közül válogathatnak (a Deezer kínálatában jelenleg 25, míg az iTunes-on 37-millió zeneszám érhető el). A táblázat harmadik „helyezettje” is hasonló módon magyarázható. Ma már nem jellemző a zenepiacon, hogy a különböző országokban eltérő időpontban jelenjenek meg a friss albumok, az online szolgáltatóknál a késés végképp elképzelhetetlen, mivel versenyhátrányt jelentene a konkurenciával szemben. A frissen megjelenő tartalmaknál megfordult a korábban jellemző sorrend: legális forrásokon hamarabb válnak elérhetővé a lemezek, mint a warez világában.

A negyedik legfontosabbnak ítélt előny talán valamennyivel szubjektívebb, mint az eddigiek, itt ugyanis a személyes érzékenység is szerepet játszik. Itt a legális zene túlárázottságával indokolják a warez használatát. Az online szakcikk között adatokat

kerestem a lemezek átlagárának alakulására, hogy meg tudjam állapítani a kitöltők véleményének jogosságát. Sajnos pontos adatokat csak az USA-beli értékesítésekre találtam, ám a zenepiac (főleg az online) olyan szinten globalizált, hogy az itt megfigyelhető tendenciákat Európára és Magyarországra is nagy vonalakban érvényesnek tekinthetjük, még ha a konkrét átlagárak nem is azonosak.



5. ábra: Az albumok, és zeneszámok átlagárának alakulása az USA-ban 1973 és 2009 között (inflációval korrigált adatok)
Forrás: DeGusta (2011a)

Mint látható az utolsó öt vizsgált évben a fizikai hordozón forgalomba hozott teljes albumok átlagára 35%-ot zuhant, és 13-14 dollár közé került, ami mai árfolyamon átszámítva háromezer forintnak felel meg. A digital sales területén is negatív árváltozást figyelhetünk meg. A számonként megvehető termékek esetében a zuhanás még drasztikusabb, ott egy év leforgása alatt 80%-ot estek az árak, mikor a piacra lépő iTunes és hasonló szolgáltatások árversenyre kényszerítették az addig monopol helyzetben lévő fizikai hordozókat.

A számonkénti – angolul single – értékesítésre a fizikai hordozók jellegükből adódóan nem ideálisak. Egy CD, vagy egy kazetta fix tárolókapacitással rendelkezik, előállítási, szállítási, raktározási költsége nem csökken attól, hogy ezt a tárolókapacitást

nem használják ki az adatok felvitelekor. Ezek a tételek a végtermék árába beépülve csökkentik annak versenyképességét a digitális formátumokkal szemben. Kiadtak egy fizikai platformot 1988-ban, mely kifejezetten a számonkénti értékesítés piacára szántak. Ez a miniCD ugyanolyan működési elvvel, és hangminőséggel rendelkezik, mint a közismert CD, csupán méretét csökkentették le. A nyolc centiméter átmérőjű korong körülbelül 24 percnyi zenei anyagot képes tárolni. Ez a hordozó sem vált különösebben elterjedté, nem volt képes felvenni a versenyt a digitális formátumokkal. Mikor a jelentős online zeneáruházak megnyitottak, és a single zeneszámok átlagára 2004-ben 2 dollár alá került, a fizikai hordozók végleg kiszorultak erről a piacról.

Mint említettem a kérdőívben az ár megítélése szubjektív, ám az „*irréálisan drága*” kifejezést én személy szerint nem látom indokoltnak ez esetben. A negyedik, és az ötödik ábra tanulmányozása után kijelenthetjük: a megkérdezettek nincsenek tisztában az utóbbi években a zenepiacon végbement változásokkal és az aktuális árakkal.

Az illegális letöltéssel kapcsolatos attitűdöket mérte fel az Egyesült Királyság legfőbb hírközlési szabályozó és ellenőrző hatósága, az Ofcom. A 2013 elején végzett kutatás során más válasz-opciókat kínáltak a kitöltők számára, az eredmények ennek megfelelően különböztek az én kérdőívemből kapottaktól. Az idevágó adatokat Voith Hunor, egy IT szakportál írója mutatja be: „a jogsértések között a három legnépszerűbb okként a kényelmet, gyorsaságot és ingyenességet jelölték meg a válaszadók, a túl magas ár kicsúszott a top 3-ból. Persze az ingyenességet is lehet úgy értelmezni, hogy az adott tartalom legális úton túl drága lenne, de jól látszik, hogy az illegális tartalom kényelmes és gyors elérhetősége bizony sokat nyom a latban. A felmérésből az is kiderül, hogy csak a felhasználók nagyjából harmada van teljesen tisztában azzal, mi számít legálisnak és mi nem.” (Voith, 2013b)

2.5 „A piacért kell küzdeni, nem a kalózkodás ellen”

A jelenlegi helyzet, és az előzmények felvázolása után vizsgáljuk meg a warez, a zeneipar és ezzel együtt a fizikai zenehordozók jövőjét! Amennyiben a szektor vissza szeretné szerezni az illegális másolatok miatt kieső bevételét, kénytelen lesz javítani az illegális-legális letöltések arányán. Fontos leszögezni, hogy ez nem a warez teljes megszüntetését jelenti. Az, hogy a zeneipar legtöbb produktuma bárki számára, ingyen

elérhető az interneten olyan szintű ismertséget biztosít az előadók számára, melyet más módon nem lehetne elérni. Ez az ismertség pedig már középtávon is bevételt jelent az ágazatnak.

A warez elleni fellépést rengeteg tényező nehezíti, és jelenleg még az út se látható melyen keresztül le lehetne állítani. A különböző hatóságok elérték ugyan bizonyos hangzatosnak mondható eredményeket, mint a Megaupload.com fájlmegosztó bezárása, és tulajdonosainak letartóztatása (Barakat, 2012), vagy a friss fejlemény, az isoHunt torrentfájl indexelő oldalának 2013. októberi leállítása (Voith, 2013a), ám összességében ezek jelentéktelen változásokat eredményeztek az erőviszonyokban. A megszűnő torrentoldalak forgalmát más site-ok veszik át, az évekig elhúzódó bírósági ügyek végén pár napra esik csak vissza az illegális tartalmak cseréje.

Kitzinger Dávid a személyes interjú során nyíltan úgy fogalmazott: „Ma már senki nem harcol a kalózok ellen.” Mint jogvédő irodának, az Artisjusnak a feladata a legális piac kiszolgálása, a jogdíjak kezelése. Be kell látni, hogy a warez teljes megszüntetésért folytatott szélmalomharcnak nincs értelme, és egyszerűen a modern zenei világ velejárójaként kell rá tekinteni. Egy tényező a sok közül, amivel számolni kell, de fölösleges pénzt, időt és energiát fordítani a kiirtására, mivel az sose fog megtérülni. A legjobb védekezés, ha mindenkinek lehetőséget biztosítunk, hogy gyorsan, kényelmesen, és reális áron juthasson zenéhez, és akkor a legális csatornákat fogja választani.

Hazánkban a torrentezés azért is olyan népszerű, mivel „a szolgáltatók nem jöttek be megfelelően friss tartalommal, ezért „kényszerültek” rá az illegális letöltésre a kelet európaiak. Oroszországban ugyanez volt, a 90es évek végén bevásárlóközpont méretű piacokon árulták fillérekért a másolt szoftvereket, zenéket, filmeket. Ma pedig imádják a streaminget, s hatalmas piacot jelentenek a legális szolgáltatók számára. Ha a szolgáltatók megfelelő minőségű és árazású termékekkel rukkolnak elő, akkor meg fog szűnni a warez. Mára a filmek, sorozatok elérhetőek a médiatárban HD minőségben, több nyelven, felirattal. Mindezt közvetlenül a nemzetközi premier után. Természetesen lesz egy réteg, akit nem lehet kiszolgálni, mert annyira árérzékeny, hogy nem létezik olyan költség, amit megfizetne. Mindig lesz letöltés, de a jelentősége csökkenni fog.” (Kitzinger)

Interjúalanyaim egyetértettek: a warez ellenszere nem technikai, vagy jogi jellegű lesz, hanem bonyolultabb, összetettebb, és sokkal időigényesebb. Sokan – tévesen – a legális és illegális letöltést konkurens termékként azonosítják. Azonban a két ág között

olyan alapvető különbségek vannak, hogy sokkal inkább helyettesítő terméknek kell nevezni a warezt. A konkurens termékeket árversenyben ki lehet szorítani a piacról, ha jobb szolgáltatást alacsonyabb áron biztosítunk a felhasználóknak. Ám lehetetlen árversenyre kelni valamivel, ami ingyenes. Ezt a versenyt csak úgy lehet megnyerni, ha a legális termékek többet nyújtanak. Exkluzívabbak, frissebbek, kényelmesebbek, gyorsabbak, látványosabbak, biztonságosabbak, több élményt nyújtanak, mint a helyettesítő termék, és mindeközben a kínálat terén sem szabad lemaradniuk. Ezeknek a kritériumoknak online környezetben könnyebb megfelelni, ami a digitális kereskedelemnek kedvez, mint több más tényező is.

Amit látnunk kell az az, hogy a zenepiacon két hatalmas változás is zajlik egyszerre, melyek egymásra is hatással vannak. Az egyik a már részletesen tárgyalt kalózkodás hatásának megismerése, beépítése az üzleti modellekbe, és tényezőként való elfogadása. A másik pedig az, hogy a rögzített zeneterjesztés búcsút int a fizikai hordozóknak, és a hangsúly ezentúl a letöltésen, streamingen, és a „felhőn”, a mindenhol elérhető online tárhelyen lesz. A két folyamat közti érdekes összefüggést tárt fel az Európai Bizottság technológiai kutatásokkal foglalkozó kutatóközpontja, az Institute for Prospective Technological Studies. Kutatásuk, melyet a „Digital Music Consumption on the Internet: Evidence from Clickstream Data”⁷ néven publikáltak tizenhatezer európai polgár zenefogyasztási szokásait térképezte fel.

„A tanulmány eredményei szerint az illegális letöltést lehetővé tevő oldalak nélkül kevesebben keresnék a legális vásárlási lehetőségeket: a mintájukban szereplő személyek által az illegálisan letöltött tartalmak nagy részét a bolti ár tizedéért se vásárolták volna meg, csakis illegális oldalak használata miatt találkoztak a zenei művekkel. A streaming oldalak használata pedig nem veszi el, hanem inkább a legális értékesítés felé tereli a forgalmat a vizsgálat eredményei alapján. Az adatok szerint az illegális letöltő oldalakra való kattintások 10 százalékos növekedése egyúttal 0,2 százalékos növekedést eredményez a legális oldalakon, ugyanígy a streaming oldalak látogatottságának 10 százalékos emelkedése 0,7 százalékos forgalommnövekedést generál a legális vásárlási felületeken.

A tanulmány szerzőinek összegzése tehát az, hogy bár az illegális letöltések sértik a szerzők jogait, azok negatív hatása az online zeneértékesítésre nem mutatható ki. Aguiar és Martens hozzáteszi, hogy az elemzésükből nem lehet a teljes zeneiparra

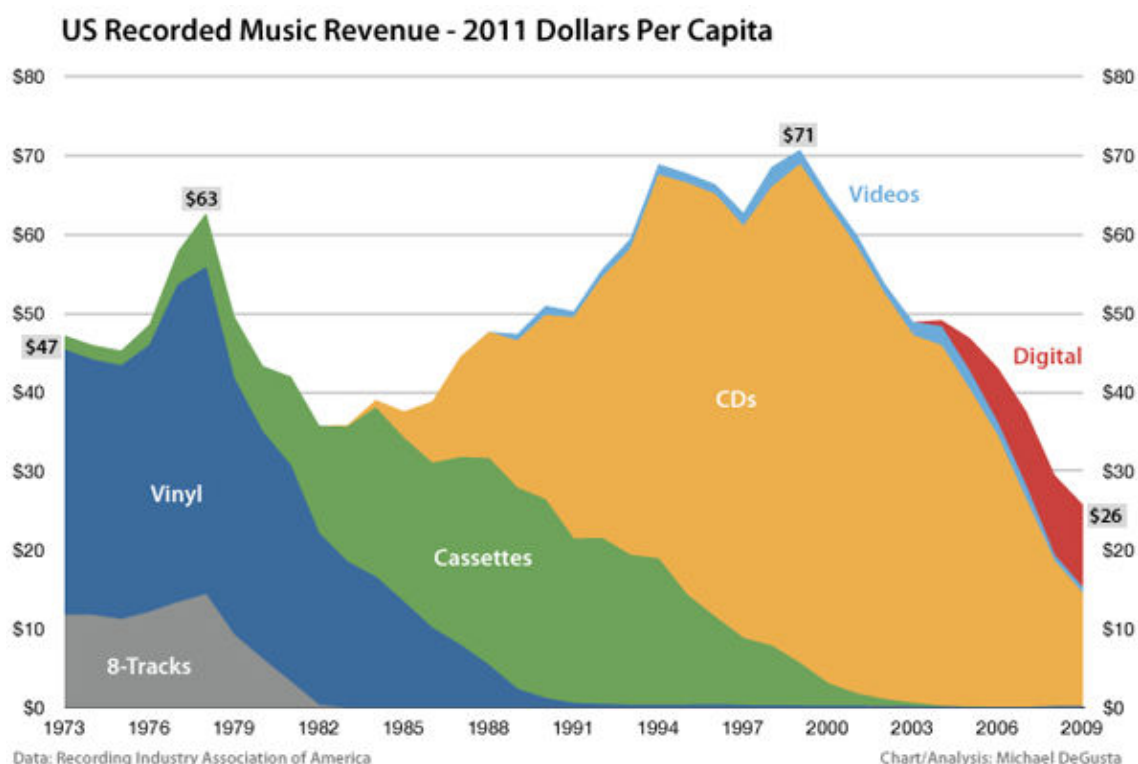
⁷ Forrás: ftp.jrc.es/pub/EURdoc/JRC79605.pdf (Letöltés dátuma:2013.10.23)

vonatkozó következtetéseket levonni, hiszen ők kizárólag a digitális eladásokat vizsgálták.” (HENT, 2013a)

Összegezve elmondható: a warez felhasználók „átcsábítása” a legális piacra megkerülhetetlen a zeneipar számára, és ehhez magas szintű szolgáltatást kell nyújtani. A digitális értékesítés könnyebben alkalmazkodik az új kihívásokhoz, ám a fizikai hordozók lassan kiszorulnak a piacról, szerepük teljesen átalakul a szolgáltatási palettán.

3 A fizikai és a digitális hordozók versenye

De mégis milyen ütemű a fizikai hordozók kiszorulása a digital sales és a warez terjedésének köszönhetően? A kérdést 2011-ben Michael DeGusta (a Stanford egyetem kutatója, később az Apple vezető beosztású munkatársa) is tanulmányozta, és a Recording Industry Association of America (RIAA) által gyűjtött adatokból az alábbi grafikont alkotta meg:



6. ábra: A rögzített zene értékesítésének alakulása az USA-ban 1973-2009 között egy főre vetítve, inflációval, és aktív korú népességszámmal korrigálva

Forrás: (DeGusta, 2011b)

Három fontos adatra hívnám fel a figyelmet, mely erről a grafikonról átfogó elemzés nélkül leolvasható:

- A zeneértékesítés a saját csúcánál 64%-kal rosszabbul teljesített az utolsó vizsgált évben.
- Az első vizsgált évhez képest a visszaesés 45%-os
- A forgalmazás 1999-ben teljesített csúcértéke nem az egyedüli kiugró adat, húsz évvel korábban, 1979-ben az értékesítés csupán 13%-kal maradt el ettől.

Erre az utolsó pontra azért szerettem volna felhívni a figyelmet, mivel sok kalózpárti fórumon találkoztam azzal érveléssel, miszerint a warez csupán a CD-k elterjedésekor kialakult irreálisan nagy, mesterségesen generált forgalom korábbi, normális szintre csökkentéséért felelős (DeGusta, 2011b). Sokan, akik a Compact Disc-el kapcsolatban mesterségesen, marketingeszközökkel felélénkített keresletről beszélnek, elfeledkeznek a korábbi legnépszerűbb zenei hordozó, a bakelit idején mért eladási adatokról. Az 1979-es „vinyl peak” néven is emlegetett év (a hanglemeze népszerűségének csúcspontja) kevesebb, mint 10%-al maradt el a CD forgalmazás csúcsideszakától. Ezek után valószínűnek látszik, hogy az első optikai meghajtók egy már addig is létező, lappangó igényt kihasználva érték el sikerüket (bár ehhez nyilván a koncentrált marketingtevékenység is hozzásegítette).

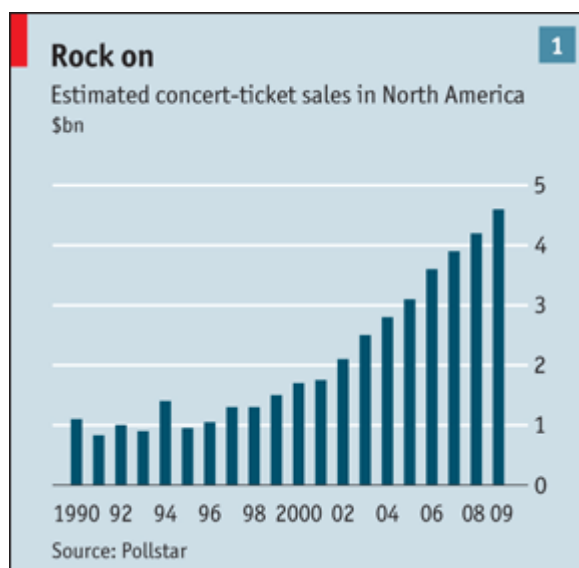
Akármi eredményezte a kilencvenes években a rögzített zene iparának szárnyalását, az ezredforduló környékén olyan változások következtek be, melyek radikálisan rontották a szektor mutatóit. Ekkor sokan a zeneipar halálát jósolták.

3.1 Az élő zene drágulása

A rögzített zenék piacán tehát egyértelmű a visszaesés, az elmaradó pénzmennyiséget viszont valahonnan pótolni kell. Vizsgáljuk meg, hogy milyen módon tud a zeneipar alkalmazkodni a kialakult helyzethez, mely csatornákon képes a korábbinál jóval nagyobb bevételekhez jutni!

Ennél a kérdésnél elsősorban az élő produkciók, show-k, koncertturnék világára érdemes koncentrálni. Az ágazat ugyanis virágzik. Edgar Bronfman, az egyik legnagyobb zenei kiadó, a Warner Music Group elnöke így foglalta össze a helyzetet

egy 2007-es New Yorki konferencián: ”A zeneipar növekszik. Igaz a rögzített zene éppen elsorvad” (economist.com, 2007).



7. ábra: Az észak amerikai koncertjegy eladások becsült értéke milliárd dollárban 1990 és 2009 között

Forrás: Az Economist.com grafikonja a Pollstar⁸ adatai alapján

1999 és 2009 között az amerikai koncertjegy eladások összértéke megháromszorozódott, 1,5-ről 4,6 milliárd dollárra nőtt, mint ahogy az a 7. ábrán látható. Nem arról van szó, hogy több ember látogatná a koncerteket, hanem arról, hogy többet hajlandóak költeni azért, hogy egy-egy show műsort élőben nézhessenek. 1996-ban az USA legnépszerűbb 100 koncertjére átlagosan 25,81 dollárba került egy jegy a Pollstar adatai alapján. Ez az inflációt figyelembe véve ma 35,30 dollárt jelentene. Az adatok szerint azonban az inflációt jóval meghaladó drágulást figyelhetünk meg, a jegyek átlagára 62,57 dollárig kúszott föl. Az igazi világhírességek turnébelépői pedig még jóval magasabbra: Madonna produkcióját 2010-ben világszerte 114 dollárért lehetett megtekinteni, míg a Simon & Garfunkel-ét 169 dollárért (Economist, 2010).

A világhírű előadóművészek zenéi a globalizáció, a terjedő internet és a warez hatására nagyságrendileg több emberhez jutnak el, mint a kilencvenes években. Ez az elképesztő méretű rajongói bázis teszi lehetővé, hogy a koncertszervezők ennyire borsos áron kínálják a jegyeket, hiszen akkora rájuk a kereslet, hogy a világ legtöbb országában

⁸ A **Pollstar** egy koncertekkel kapcsolatos nemzetközi magazin, az iparágban vezető ügynököktől, menedzserektől és szponzoroktól közvetlenül szerzi a megjelentetett adatokat.

ilyen árbeli pozicionálás mellett is teltházások a rendezvények. A rajongók persze kifejezik a nemtetszésüket, ám ameddig a jegyek elfogynak nem lesz változás a piacon.

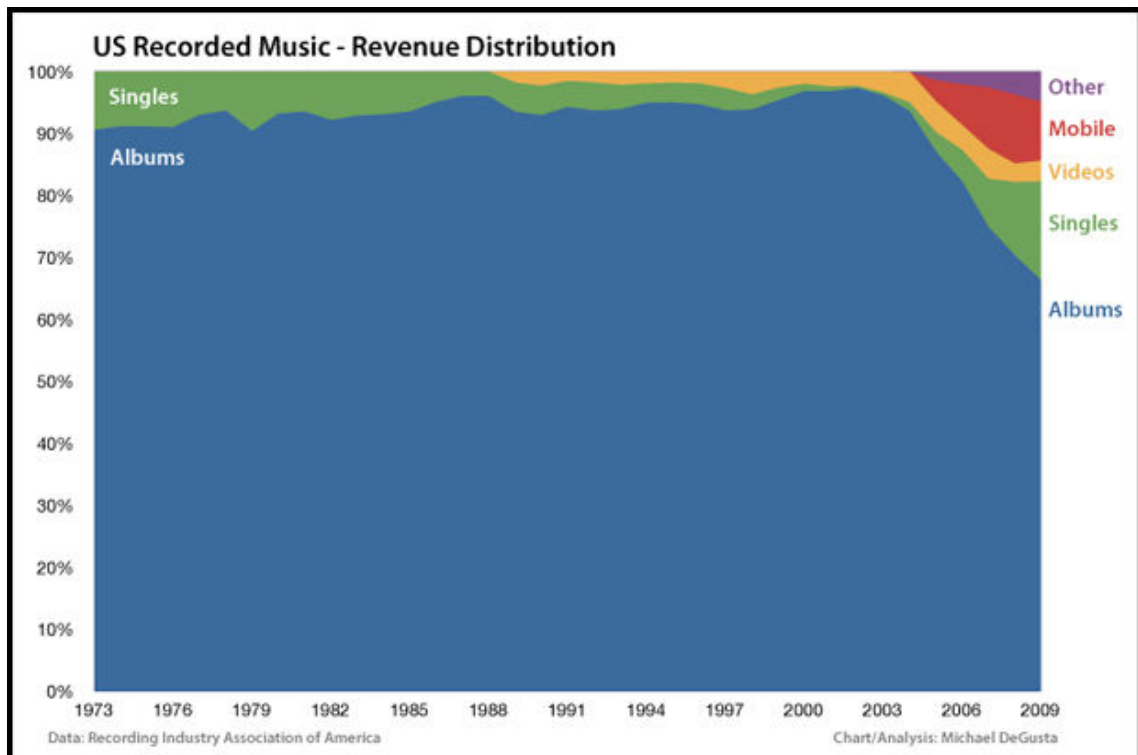
Összegezve elmondható, hogy az élőzene szerepe az elmúlt tizenöt évben gyökeresen megváltozott. Korábban a koncertturnék a marketingtevékenység részét képezték, és az volt a céljuk, hogy keresletet generáljanak az előadó lemezei számára, ismertté tegyék a „bandát”. Mára a két ágazat szerepe felcserélődött. A rögzített zene feladata (akár torrenten keresztül is), hogy ismertséget szerezzen és az élőzene pedig a zeneipar egyik elsődleges pénzszerzési csatornájává lépett elő.

3.2 Értékesítés zeneszámonként

A digitális kereskedelem mellett, és a fizikai ellen szól még egy változás, mely a zenevásárlási szokásainkkal kapcsolatos. Amikor még a lemezboltokban történt a zeneértékesítés, egyértelmű volt, hogy a vásárlás alapegysége, a legkisebb megvásárolható mennyiség egy album. Általában nem volt lehetőségünk kedvenc előadónk új slágerét önmagában hazavinni, ehhez meg kellett venni az albumon található további 9-12 számot is. Voltak ilyen irányú próbálkozások, de csak elenyésző forgalmat eredményeztek. A digitális világban azonban ez is megváltozott. Az kétezres években nehezen indult a számonkénti letöltés, nem volt hagyománya, hogy a zenefogyasztás során csupán egy-egy dalt hallgassunk meg, és az értékesítéshez szükséges háttér sem volt még tökéletes. Azonban 2003 körül robbanásszerűen kezdett növekedni a singles értékesítés részaránya. A trendek megváltozásának okai között meg kell említenünk az Apple cég által 2003-ban megnyitott iTunes szolgáltatást. Ebben az online áruházban, a kínálatban szereplő minden zeneszámot 1 dollár körüli áron le lehet tölteni, különböző DRM megkötések mellett (Simon, 2009). A szolgáltatással egy időben megjelenő iPod készülékek világszerte igen népszerűek, divatosak lettek, így hatalmas lökést adtak a számonkénti – avagy „à la carte” – letöltések elterjedésének, ezen keresztül pedig a digital salesnek.

A trend továbbra is töretlen, 2012-ben a brit piacon az á la carte letöltések térnyerése mellett olyan ütemben csökkent az eladott egész albumok száma, amire a nyolcvanas évek eleje óta nem volt példa. Ezen fizikai értékesítések többsége (69,1%) CD formátumon történt, ami jól jelzi, hogy a fizikai hordozók mennyire „egybeforrtak”

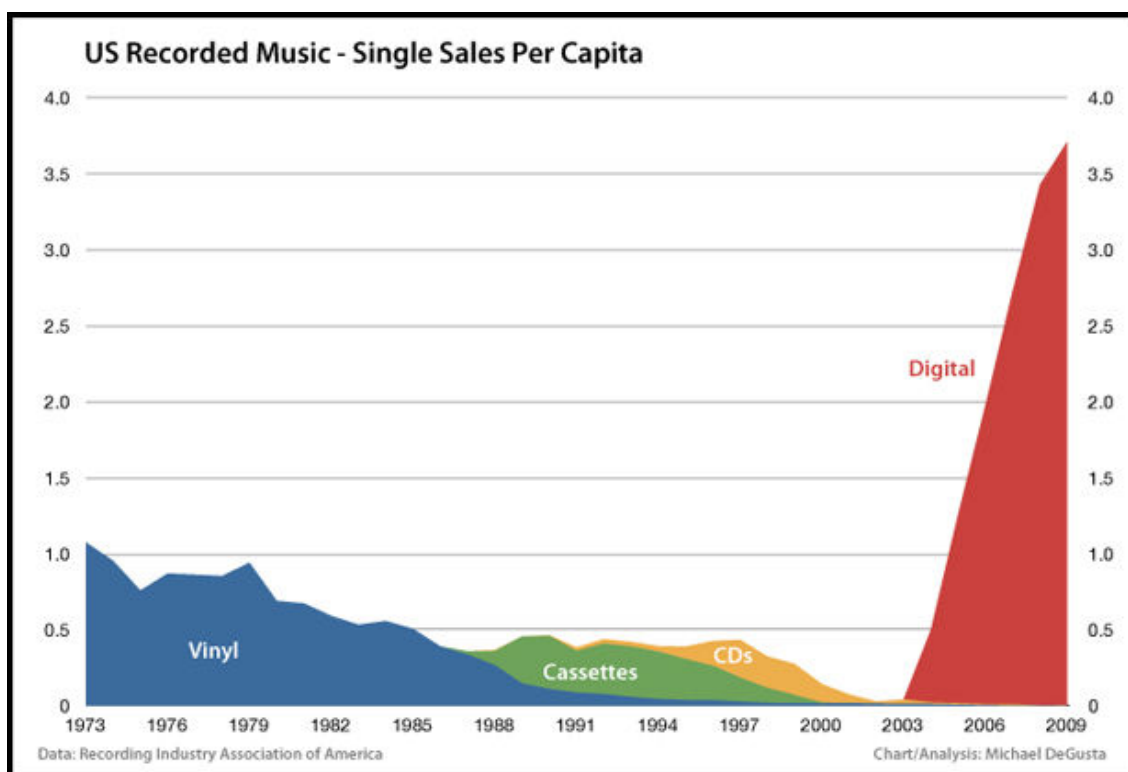
a teljes albumos eladással. Eközben a CD visszaszorulásának köszönhetően közel 15%-al növekedett a digital sales részesedése a piacból (Resnikoff, 2013),



8. ábra: A számonkénti értékesítés részarányának alakulása az összbevételen belül az USA-ban

Forrás: DeGusta (2011b)

A 8. ábrán jól nyomon követhető, amint a számonkénti – avagy kislemez – értékesítést a nyolcvanas évek végétől lassan kiszorítja a videoklip, majd a digitális korszak kezdetén (a kétezres évek eleje) újra erőre kap. Az ekkoriban elterjedő warez hatására radikálisan visszaesik a CD-k forgalma (lásd 6. ábra), ami hagyományosan a teljes albumok értékesítési csatornája. Végül a korábban említett szolgáltatásbeli boom után a singles értékesítés már az albumeladás rovására is terjeszkedik. A folyamat mértéke jobban érzékelhető, ha csak a singles piacon történt értékesítéseket vizsgáljuk:



9. ábra: A singles értékesítések száma egy főre vetítve Amerikában

Forrás: DeGusta (2011b)

Jól látható, hogy az iTunes 2003-as amerikai megjelenése környékén mekkora digitális zenevásárlási láz tört ki az USA-ban. Aki korábban egy-egy számot szeretett volna letölteni az választhatott a fizikai hordozókra megjelent szűkös kínálat, illetve az kalóz források között. Azonban amint kényelmes, jól árazott lehetőséget biztosítottak a piacnak, hogy ezt a vágyát kielégítse, a kereslet jelentős része a legális termékek felé fordult. Csak az iTunes-on 2009-ig 8,6 milliárd zeneszám kelt el, 2013 februárjára ez a szám 25 milliárdra emelkedett (Apple Press Info, 2013). Természetesen a digitális piac ilyen mértékű felfutása sem ellensúlyozza a fizikai hordozók piacán jelentkező visszaesést. Mint korábban is láttuk a zeneipar értékesítésből származó bevételei összességében tovább csökkennek.

3.3 A streaming

A számonkénti zenehallgatás elterjedése olyan szereplőnek is kedvezett, mint a Youtube, vagy a Soundcloud. Ezek a szolgáltatások streaming alapon ingyenes online

zenehallgatást tesznek lehetővé tökéletesen legális körülmények között. Komoly előnyt jelent számukra, hogy – mint digitális tartalmak – rugalmasak, tudnak reagálni az új trendekre. Jó példa erre a közösségi jelleg hangsúlyozása. Mindkét említett szolgáltatás esetében lehetőségünk van kommentelni, értékelni a zeneszámokat, olyanokkal felvenni a kapcsolatot, akik hasonló ízléssel rendelkeznek. Ezek az online környezetek elősegítik azt is, hogy ismerőseinkkel megismertessük új kedvenceinket, ami szintén elősegíti az értékesítést. Az ilyen plusz szolgáltatások teszik lehetővé, hogy versenyre keljenek a warez tartalmakkal. Erre a fizikai hordozók alapvető korlátaik miatt nem alkalmasak.

A streaming másik fontos előnye, hogy a lejátszás pár másodperc alatt elindítható. Nem kell a letöltésre várni, mivel az a lejátszással párhuzamosan folyik. Ezzel a tulajdonsággal se a warez, se a legális letöltés nem tud versenyezni, a fizikai formátumokról nem is beszélve.

A streaming jelentősége sokak számára még nem egyértelmű, azonban az utóbbi években rohamosan kezdett terjedni, mely a fizikai hordozók piacán is érezhető. A Kutató Centrum évente megjelenő „E-Shopping Electronics Report” névre keresztelt 2011-es kutatásában így ír erről: „a tavalyi évhez képest a legnagyobb visszaesés a CD-k és DVD-k online piacán jelentkezett. Ennek leginkább az lehet az oka, hogy egyre népszerűbb az online zenehallgatás [streaming] és a filmek letöltése, a nagy kapacitású hordozható memóriák megjelenésével pedig kezd „kimenni” a divatból az optikai tárolók használata” (Kutatocentrum.hu, 2011).

Svédország jellemzően a világ előtt jár egy lépéssel a különböző technikai trendeket illetően, így a streaming közeljövőjét vizsgálva érdekes lehet, hogy ott milyen elterjedt ez a médiafogyasztási csatorna. Az egyik legnagyobb torrentindexelő⁹ oldal, a Pirate Bay hazájában a streaming idén (2013-ban) több bevételt termelt, mint a CD-eladás. Külön érdekes, hogy nemcsak a fizikai hordozókkal szemben „győzedelmeskedett”, de a digitális piacon, a letölthető tartalmakkal szemben is 91%-os részesedést produkált. Ez az arány a világ többi országában 13% körül alakul. A pozitív jelek ellenére meg kell jegyezni, hogy világviszonylatban a svéd piac nagyon kicsinek mondható (Siklós, 2013). Ezek az adatok a streaming és vele a digitális kereskedelem erősödését vetítik előre, még egy esetlegesen felélénkülő zeneforgalmazás esetén is, ami rossz hír a fizikai hordozóknak.

⁹ A torrentindexelő–, avagy röviden torrentoldal olyan oldal, melyről a felhasználók közti (jellemző módon illegális) fájlcsere irányító torrent fájlokat lehet letölteni, köztük keresni, böngészni. Ezek a honlapok nem tárolnak illegális tartalmakat, csak az azokra mutató linkeket osztják meg, így jogi felelősségre vonásuk nehézkes.

3.4 Pozitív jelek a zeneértékesítés felélénküléséről

Vannak halvány jelek, amik erre a „felélénkülésre” utalnak. Az International Federation of the Phonographic Industry¹⁰ (IFPI) által kiadott éves „Recording Industry in Numbers”¹¹ (RIN) című jelentésében több biztató adatot is találhatunk. 2012-ben a rögzített zeneértékesítés 0,2 százalékkal *nagyobb* forgalmat ért el, mint 2011-ben. Ez az első emelkedés 1999 óta. A szektor húzóágazata – természetesen – a digitális értékesítés, mely 5,8 milliárd dollár hasznot hozott, mely 8%-os növekedést jelent az előző évhez képest. A rögzített zene értékesítéséből a digitális terjesztés már 38%-kal veszi ki a részét. A fizikai értékesítés továbbra is visszaszorulóban van: 9,4 milliárd dolláros forgalmat, és 5%-os csökkenést produkált (IFPI - RIN, 2013).

Frances Moore, az IFPI vezérigazgatója, így kommentálta az adatokat: „Nehéz visszaemlékezni még egy olyan évre, a rögzített zeneipar világában, amikor ilyen sok változás lett volna a levegőben. [...] Ezek egy olyan piac nehezen elért sikerei, mely képes volt az innovációra, és az átalakulásra az elmúlt évtizedben. Látható, hogy a zeneipar magába fogadta az internet jelenségét, és megtanulta, hogy hogyan képes általa gazdaságosan kielégíteni a fogyasztók igényeit a digitális piacon” (IFPI - RIN, 2013).

A digital sales erősödése valóban a legkomolyabb erő, mely az internet, mint legitim kereskedelmi és innovációs platform elismerése irányába mutat. Az, hogy a zeneipar „magába fogadta az internet jelenségét” lehetővé tette, hogy gazdaságilag hatékonyan kiszolgálja a piac új igényét a számonkénti letöltésre. Ez azonban szintén rossz hír a fizikai hordozók számára.

4 A fizikai hordozók értékesítésének jövője

A szakirodalom áttekintése, és az interjúk elkészítése után számomra egyértelmű, hogy a CD-nek, mint a rögzített zene elsődleges hordozójának leáldozott. Ez a formátum nem rendelkezik annyi plusz tartalommal a letöltött zenékhez képest, hogy versenybe tudjon szállni a warez tartalmakkal, ráadásul sérülékeny, gyártási költsége magas, és a technológia nem túl időtálló, a tizenöt-husz éves audio CD-k legtöbbször ma

¹⁰ A Hanglemezkiadók Nemzetközi Szövetsége

¹¹ A Zeneipar Számokban

már nem játszható le. A gyárilag megírt compact disc-ek elméletben ötven éven át is képesek megőrizni a rájuk írt zenéket (az otthon írt lemezek élettartama nagyon ingadozó), ám a használat, és a tárolás során könnyen sérülnek, ez adatvesztéssel jár. Adathordozóként is folyamatosan csökken a jelentősége, ami a kisebb gyártott mennyiségen keresztül emeli a zenei CD-k előállítási költségét is.

Azonban a digitális terjesztésnek – ide értve a streaminget is – szintén vannak gyengeségei, melyen keresztül támadható a pozíciója. Ezek közül a legnagyobb az, hogy nincsen megfogható, fizikai tartalma a terméknek. Ez – főként az idősebb generáció számára – nagy negatívum. Kitzinger Dávidtól megtudtam, hogy a 2012-es évben a brit piacon az ötven év fölötti korosztályba tartozó fogyasztók vették a legtöbb CD-t. Ez nem csak annak tudható be, hogy ez a korosztály nehezen változtat fogyasztási szokásain, hanem annak is, hogy az ember természetéből fakadóan értékesebbnek látja azokat a dolgokat, amiket meg tud fogni, mint azokat melyek csak a virtuális környezetében léteznek. Ahogy Kitzinger Dávid megfogalmazta: „az embereknek kell ebben a nagy megfoghatatlan világban egy tárgy, amihez kötődhetnek, gyönyörű borítóval, dalszöveggel, fotóval”.

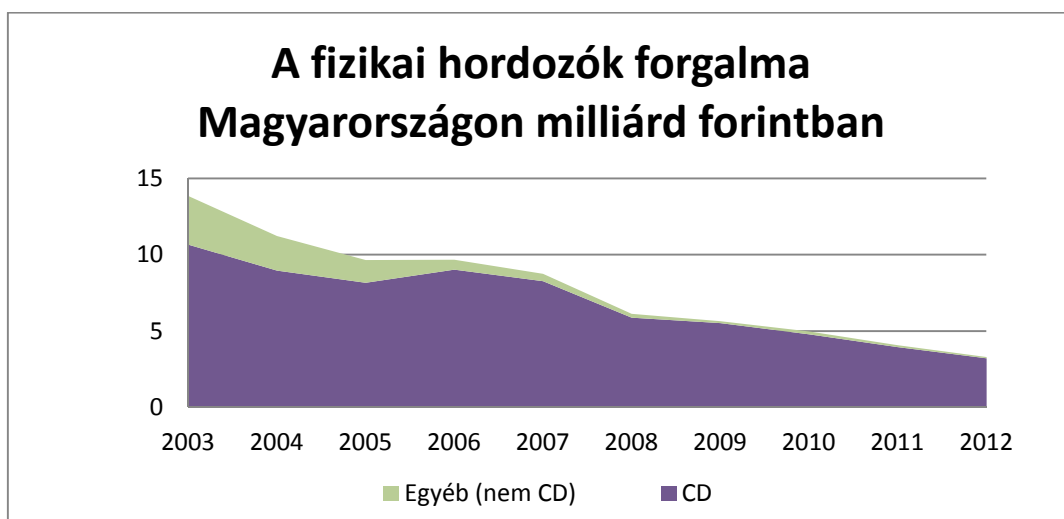
Steve Jobs-nak tulajdonítják azt a mondást, hogy „az emberek birtokolni akarják a zenéjüket, nem bérelni” (Martell, 2007). Ennek megfelelően az iTunes Store-ban igyekeznek a digitális kiadványokat úgy kiegészíteni, hogy a fizikai hordozókhoz hasonló élményben legyen része a vásárlónak. Teljes album letöltése esetén például ajándékba kapunk a zene mellé egy pár oldalas pdf dokumentumot, úgynevezett iBooklet-et, vagy digital booklet-et. Ebben a fájlban megtekinthetünk pár az albumhoz kapcsolódó grafikát, vagy fényképet, az album borítóját, esetleg dalszöveget, vagy szám listát, pont úgy, mint ahogy egy CD, vagy vinyl lemez esetében tehetjük. Ettől függetlenül az iTunes-ban pontosan „béreljük a zenénket”, ezt azonban ötletes módon igyekeznek elfeledtetni velünk.

Az tehát látható, hogy se a digitális, se a fizikai hordozók nem képesek kiszolgálni a piacon jelentkező összes igényt. Ebből arra lehet következtetni, hogy a digitális kereskedelem jövőbeni dominanciája mellett marad egy piaci rés, melyet továbbra is a fizikai hordozóknak kell majd betölteniük. Ezen kis rés betöltéséért azonban több fizikai formátum is verseng, köztük a legrégebbi, a vinyl hanglemez.

4.1 A Vinyl lemez eladás statisztikái

Elgondolkodtató, hogy amíg az amerikai piacon a CD eladások 12,8%-kal csökkentek 2012-ben, addig a Vinyl lemezekből 30%-al többet adtak el, mint a megelőző évben. A két zenehordozó által generált forgalom között nagyságrendbeli különbség van, hiszen a piacon domináns CD 113.1 millió dolláros bevételt hozott a zeneiparnak, addig az LP csak 4,1 millió dollárosat (Christman, 2013). Az ellenkező irányú értékesítési tendencia azonban figyelemreméltó.

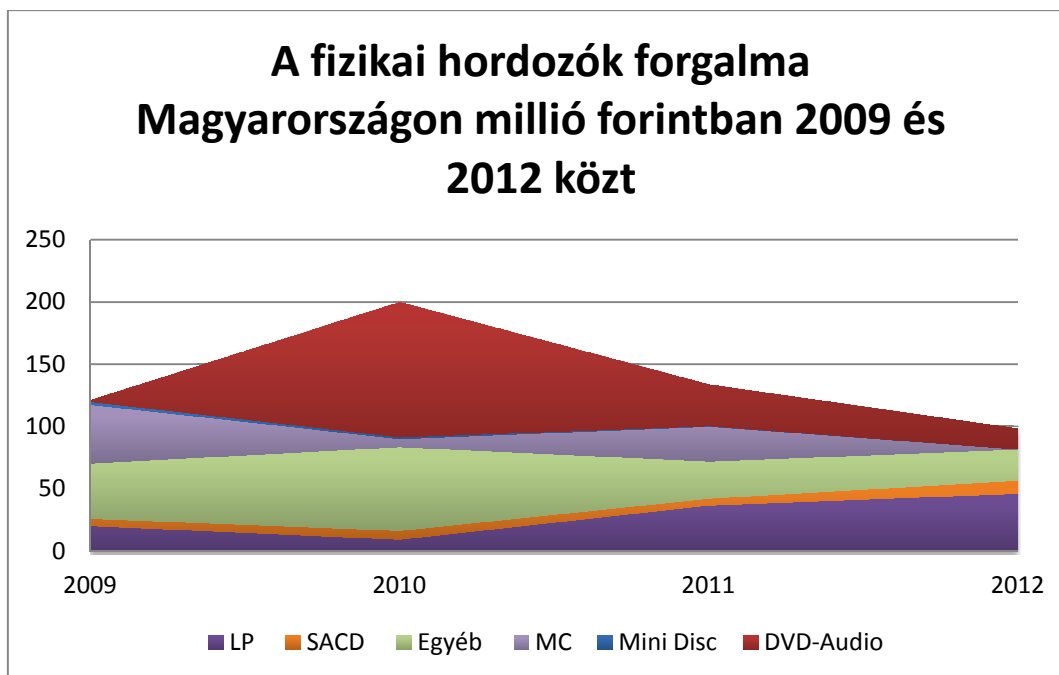
A Magyarországi adatok az amerikaihoz hasonló képet mutatnak:



10. ábra: A fizikai hordozók forgalma Magyarországon milliárd forintban (kiskereskedelmi áron számolva) CD - Egyéb

Forrás: Saját grafikon a MAHASZ adatai alapján

A magyar piacról adatokat a Magyar Hangfelvétel-kiadók Szövetségének (MAHASZ) honlapján található nyilvános statisztikákból szereztem. Mint a 10. ábrán látható, a fizikai hordozók visszaszorulása hazánkban is egyértelmű. Kilenc év alatt 13,9 milliárd forintról 3,3 milliárdra esett vissza a forgalmuk. Ez összesen 78%-os csökkenést jelent, avagy évenként átlagosan majd 9%-os esésről beszélhetünk. Ezen a csökkenő piacon a CD dominanciája évről évre fokozódik, 2012-ben a fizikai hordozók forgalmának 97%-át produkálta.



**11. ábra: A fizikai hordozók forgalma Magyarországon millió forintban
(kiskereskedelmi áron számolva)**

Forrás: Saját grafikon a MAHASZ adatai alapján

A maradék három százalékon – a MAHASZ felosztása szerint – hat platform osztozik. Ezeknek az arányát a 11. ábrán mutatom be részletesen.

Mint látható a legkisebbeket összegző „egyéb” kategória mellett öt nagyobb található, ezek az LP (hanglemez), SACD (super audio CD), MC (magnókazetta), Mini Disc, és a DVD-audio. Ez a hullámzó méretű piaci szegmens 2012-ben 98 millió forintos forgalmat bonyolított. A DVD visszaszorulása mellett a magyarországi értékesítés másik szembeűnő tendenciája a hanglemezek növekvő részesedése. Ez az egyetlen fizikai hordozó, mely 2010-óta képes volt növekedni. A növekedés mértéke szintén figyelemre méltó, két év alatt ötszörösére emelkedett az értékesítések összértéke.

Kitzinger Dávidtól megtudtam, hogy az Artisjus iroda 2012-ben nyolcezer darab bakelitlemezt jogosított. Ezek közül majdnem mindegyik még ugyanabban az évben eladásra került, sok lemezből rendelték utángyártást. Ez az értékesített darabszám elenyésző a CD-hez képest, azonban jól mutatja, hogy ebben a piacban további lehetőségek vannak.

Vajon mi indokolja ennek a régi formátumnak a reneszánszát? Milyen előnyökkel rendelkezik a sokkal modernebb CD-vel szemben? Dolgozatom lezáró részében ezt fogom bemutatni.

4.2 A CD, és a vinyl lemez összehasonlítása

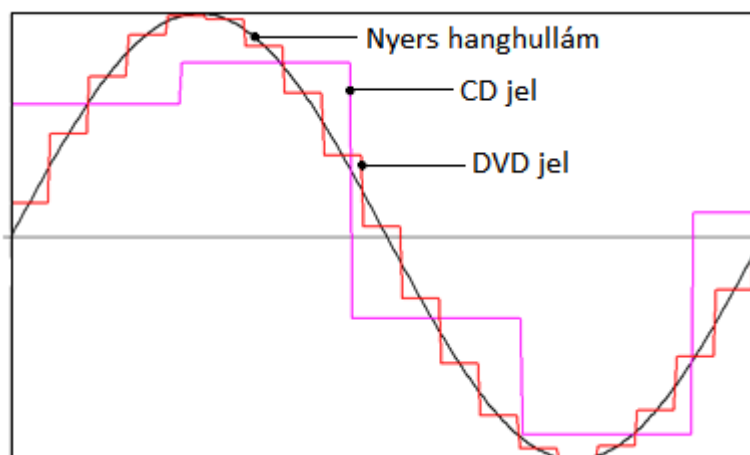
A compact disc előretörését és elterjedését technikai fejlettségének köszönhetette. Az optikai tárolók újdonságként robbantak be 1982-ben a fejlett világ médiapiacára, új minőségi szintre emelték a rögzített zene lejátszását. A CD rohamos elterjedését a digitális audio forradalom „Big Bang”-jeként is szokás emlegetni a szakirodalomban, ugyanis elképesztő tempóban szorította ki az analóg zenehordozókat (lásd: 6.ábra). Ahogyan a CD lejátszó készülékek egyre olcsóbbak lettek, és így a középosztály felé is megnyílt az értékesítés, egyfajta rajongás övezte az új technológiát. Mint interjúim során megtudtam a termék a piacra lépéshez komoly marketingtámogatást kapott, melynek fő célja az volt, hogy az emberek szemében a kompaktlemez egy csúcstechnológiával készült forradalmi eszközként jelenjen meg. A műanyag CD-tokot például „Jewel case” (ékszeres doboz) néven emlegették, és a reklámokban a „virtually perfect” (szinte tökéletes) jelzővel illették (Philips.com, 2013).

A CD sikere tehát jelentős részben a köré épített marketingkampánynak, és az újdonság erejének volt köszönhető. Ezek azonban az idő múlásával egyre kevesebbet jelentettek, főleg miután elérkezett az újabb technológiai lépcső, és a digital sales korszaka. A mai fiatalokban a compact disc-hez – egyelőre – nem alakult ki kötődés, se nosztalgia, inkább egy gyakran látott, sérülékeny, eldobható eszközt látnak benne. A CD már a modern világhoz kapcsolódik az emberek fejében, nem társulnak hozzá nosztalgikus érzések, ehhez túl „közele”.

Sokkal nagyobb kultusza alakult ki a hetvenes évek domináns hordozójának, a vinyl lemeznek. A vinyl lemezt, vagy LP-t (Long Play) sokan tévesen bakelit lemeznek hívják, pedig a valóságban nem bakelitból, hanem polivinil-klorid és polivinil-acetát kopolimerjéből készülnek. A barázdás hanglemez már 1888 óta jelen van a zenei piacon, több tucat változatban gyártották, így találhatunk lemezeket négy illetve kilencven perces játékidővel is.

A hanghordozók egyik legfontosabb jellemzője a hangminőség. A vinyl lemezek és a CD-k teljesen más módon adják vissza a rájuk rögzített zenét. A kompaktlemezekre

(Compact Disc) rögzített adatok digitalizálva vannak, míg a vinyl lemezek analóg módon tárolják a hangokat.



12. ábra: Az analóg és a digitális jel

Forrás: electronics.com – 2011

A hanghullám digitalizálása során egy mintavételező eljárással vizsgálják a hullámot, majd a mért adatok alapján egy közelítő görbét tárolnak el. Annál jobban közelít a két görbe egymáshoz, minél gyakrabban történik a mintavétel, azaz minél nagyobb a mintavételi gyakoriság, a „sample rate”. Különböző szabványok szerint történhet a digitalizálás, a CD felvételeken 44.1 kHz a sample rate, ami másodpercenként 44,100 mintavételezést jelent. A DVD-k fejlettebb technológiával dolgoznak, itt a szabvány mintavételezési ráta 192 kHz.

Ez az adatsűrűség közel hibátlan azonosságot eredményez az eredetileg hallható zenével, azonban a technika alapelvéből eredően a zene egy részét mindenképpen elveszítjük. Különösen igaz ez a hirtelen, dinamikusan változó hangokra, melyeknek meredeken emelkedő komplex görbéit a mintavételezés csak lassabban követi, nagyobb a veszteség (electronics.com, 2013).

Az analóg módon rögzített zene a vinyl lemez felületén karcolva található. A lemezjátszó tűje az eredeti hanghullám ívét követi, és a leolvasott jelet küldi a hangszórókra. Így nincs szükség a hang digitalizálására, majd ismételt analóggá alakítására a lejátszás során. A technika hátránya, hogy bármilyen fizikai behatás (az írott felület koszosodása, karcolódása, a lemezjátszó tű koptató hatása, vagy a lemezjátszó rázkódása) közvetlen módon befolyásolja az általunk hallható zenét. Ezért van az, hogy a csendesebb felvételeken, illetve a zeneszámok közti szünet alatt jellegzetes sercegés,

pattogás, a hangosabb részeken torzítás hallható az ilyen lemezeken. A CD megjelenésekor ez volt ez egyik legkomolyabb érv az új technológia oldalán: végre a zene mellett a tökéletes csendet is élvezhetjük, hiszen a digitális rögzítés során lehetséges jelmentes szakaszokat is visszaadni.

4.3 A Vinyl szubkultúra

Azonban a sercegős hang mára stíluselemmé vált. Néhányan kifejezetten ragaszkodnak hozzá, számukra ez teszi autentikussá a zenehallgatást. De nem csak nosztalgiára vágyó felhasználók keresik a bakelithangzást. Leginkább az elektronikus zenét játszó együttesek között találunk olyanokat, akik albumaikat előszeretettel jelentetik meg ezen a hordozón is.

A különleges hangzás mellett azonban más oka is van, hogy hanglemezeken zenét hallgatni bensőséges élmény. Az egyik magának a lejátszásnak a módja. A saját lemezgyűjteményünk egyik darabját elővenni, majd a díszes tokból előhúzni a lemezt, és óvatosan a ráereszteni a lejátszó tűjét önmagában egy rituálé. A vinyl lemezeket nem lehet autóban, metróban vagy kocogás közben hallgatni. Az ilyen albumok esetében nincs lehetőség számokat átugrani, vagy beletekerni a felvételbe. A piacon rohamosan terjedő számonkénti letöltés tökéletes ellentétével találkozunk. Itt az albumok nem egyedi számok egymás után rögzített halmazai, hanem egységes művészeti alkotások. Így sokkal könnyebb átvenni a lemez hangulatát.

A termékélményhez hozzátartozik az a közeg is, amiben a termékkel találkozunk. És a vinylnek itt is előnye van a CD-vel szemben. Ugyanis lemezboltban vásárolni szintén szertartás. Ezek a boltok családi jellegükkel, és egyedi légkörükkel hozzájárulnak ahhoz, hogy a hanglemezek beszerzése és birtoklása bensőséges, közvetlen élmény legyen.

4.4 A fizikai hordozók célközönségének felhasználói profilja

Mint a korábbi fejezetekben bemutattam az élet minden területén jellemző felgyorsult tempó a zenehallgatási szokásokat se hagyta érintetlenül. A digital sales, és főként a streaming tökéletesen kiszolgálja a gyors szórakozásra vágyó felhasználók

tömegét, hiszen többek között ezek a trendek hívták életre. A fizikai hordozóknak nem ezért a keresletért kell harcra szállniuk, hanem azokért a zenefogyasztókért, akik egy máshogy szocializált, „kulturáltabb” csoportot alkotnak, és olyan szórakozást keresnek, mely kiemeli őket a mai pörgős, eldobható világból. Ennek a csoportnak az elérésére a CD nem ideális, a vinyl viszont megfelelő pozicionálással megfelelő lehet.

A vinyl lemezeknek tehát azt kell sugallniuk, hogy a vásárlójuk egyedi, és egyedi kapcsolatban áll a zenével, amiért rajong, legyen az klasszikus zenekari mű, vagy újabb kori rock, pop stb. alkotás. Ha kicsit távolabbra is nézünk, mint a fizikai hordozók világa, akkor észrevehetjük, hogy ezt az igényt a bandák más eszközökkel is igyekeznek kielégíteni. Mikor a Rolling Stones 1972-es albumát, az „Exile on Main Street”-et 2010 májusában újra kiadták, a banda menedzserei azonnal kihasználták a felélénkült érdeklődést, és több mint száz új termékkel bővítették a Rolling Stones rajongói tárgyainak webáruházát.¹² Itt nem csak albumborítóval díszített fekete pólókra kell gondolni. A honlapon tíz dolláros bögréket és több ezer dolláros, egyedileg készített „as worn by...” ruhákat – melyek a zenészek egykori színpadi öltözeteinek reprodukciói – is lehet kapni azóta. Ez jól mutatja, hogy a hangsúly azon van, hogy a rajongó minél személyesebb élményt kapjon a pénzéért, melyet a warez mp3 letöltésével sosem szerezhetne meg.

Ám az ilyen rajongóknak szánt termékeket nyilván nem az átlagfelhasználóknak, hanem – ahogy Bodrogi András fogalmazott – „hardcore fanoknak” tervezik eladni. Az árban ennyire magasra pozicionált termékek iránti kereslet általában emocionális gyökerű, főleg a művészetek világában. Aki ilyen sok pénzt ad ki egy hasonló tárgyra az státuszszimbólumot lát benne, vagy a gyűjtői vágy hajtja. Ez jól illeszkedik a vinyl lemezek szubkultúrájába, ugyanis az analóg lemezjátszók és a hozzájuk használt erősítők, hangfalak is sokkal drágábbak, mint egy fülhallgató mp3 lejátszó. Az eszközökben felhasznált anyagok minőségiek, designjuk elegáns, és visszafogott. Egy jó módú, és ezt ki is hangsúlyozó – jó értelemben vett – elit vásárlói réteg számára lettek tervezve.

Tehát a vinyl megfelelő közeget biztosít ahhoz, hogy a zenekarok elmélyítsék kapcsolatukat a rajongókkal, és „hardcore fanokká” változtassák őket. A következő fejezetben bemutatom, hogy erre milyen további eszközökkel rendelkeznek, és hogy miért annyira fontos ez számukra.

¹² www.rollingstones.shop.bravadousa.com/

4.5 A rajongókkal való kapcsolattartás kerül előtérbe

Mikor Bodrogi Andrással az interjú során a zenei élmény személyessé tételéről beszélgettem, felhívta figyelmemet a DIY (do it yourself - csináld magad!) és a DIT (do it together - csináljuk együtt!) stílusú zenekarok újszerű módszereire. Ezek a zenekarok felismerték, hogy a kiadóknak egyre kevesebb pénze van új kiadványokba fektetni, így saját maguk (DIY) végzik el az album megjelentetésével kapcsolatos feladatokat. A stúdiófelvételek rögzítésétől a koncertszervezésen át a marketingtevékenység folytatásáig mindent maguknak csinálnak, esetleg együtt, más kezdő együttesekkel csapatot alkotva (DIT). Ennek az irányzatnak jellemzője, hogy a lehető legtöbb folyamatba igyekeznek bevonni a rajongótábort. A honlapon megszavaztatják a következő albumborítót, vagy azt, hogy hol legyenek koncertek. Esetleg a következő szám témáját. Az Einstürzende Neubauten nevű német zenekar a stílus legismertebb képviselője. Ők minden próbájukat élőben közvetítik az interneten, és a rajongók egy chatszolgáltatáson keresztül bele is szólhatnak a munkába.

Bodrogi András ezekkel azt mutatta be, hogy a jövőben a zenekaroknak – mint szolgáltatóknak – egyik legfontosabb feladata az lesz, hogy bevonják a rajongóikat - vásárlóikat - a szolgáltatás megalkotásának folyamatába, ezáltal tudnak személyre szabott élményt teremteniük. A DIY vagy DIT zenekarok jellemzően egy levelezőlistás feliratkozásért, vagy egy facebook kedvelésért cserébe ingyen letölthetővé teszik a zenéjüket. Ezután folyamatosan küldik a friss híreket, esemény meghívókat, így szoros, szinte személyes kapcsolatot tudnak kiépíteni a rajongótáborral, minimális költségek mellett. A koncertjegyekből pedig fenn tudják tartani az együttest.

A korábban említett német banda kínál olyan bérletet, mellyel az adott év összes koncertjére el lehet látgatni. Az ilyen bérletek mellé jár egy egyedi, máshogyan nem beszerezhető póló is, melyet ráadásul a tagok is aláírnak. Így a vásárló különlegesnek érezheti magát, valakinek, aki a többi rajongónál közelebb került az együtteshez.

Hasonló példát mesélt Barcza Zsolt, a Csík zenekar harmonikása. Ők a következő albumukat százötven sorszámozott, minden tag által aláírt bakelit lemezen is hozzáférhetővé teszik a digitális, és a CD változat mellett. A hanglemezes változat ára a többi lehetőségénél jóval magasabb, cserébe egy igazi ritkaság kerülhet a birtokunkba.

A fenti példák alapján látszik, hogy a gyors, hatékony és mindenhol elérhető zenehallgatási lehetőségeket kereső fogyasztók mellett jelen van a piacon egy egészen

más preferenciákkal rendelkező csoport is. Ők – nevezzük őket Gyűjtőknek – pont az új, digitális világban aktív, és egyre személytelenebbé váló rajongó szerepéből szeretnének kitörni. A Gyűjtők szeretnék különlegesnek érezni magukat, valakinek, aki közel áll a rajongott zenekarhoz. Ennek bizonyítására szívesen vásárolnak kézzelfogható „bizonyítékot”, mellyel mások számára is egyértelművé tehetik különleges helyzetüket. Ezen felhasználók preferenciáinak sorrendjében a szolgáltatás alacsony árnál jóval előrébb helyezkednek el a kiterjesztett termékélmény¹³ fent említett elemei, így az ő számukra egy magasabb árkategória is elfogadható. Ez azért nagyon fontos a zenekarok számára, mert – amint azt a 3.1-es fejezetben bemutattam – az zeneipar ágazatai közt a bevétel eloszlás éppen átalakulóban van, és a jövőben várhatóan a legjövedelmezőbb szegmens koncertturnéké lesz. És ahhoz, hogy egy zenehallgató ellátogasson a drága show-műsorokra elmélyült rajongás szükséges, azaz Gyűjtői látásmód és fizetési hajlandóság.

¹³ Termékhagyma modell (P. Kotler, 1999)

5 Összefoglalás – tanulságok és javaslatok

Saját véleményem ismertetése előtt összegyűjteném a dolgozatomban található kulcsfogalmakat, és bemutatnám a köztük fennálló kapcsolatokat.

A zeneipar viszonylagos nyugalmi helyzetben volt az 1990-es évek során, a CD egyértelműen domináns volt a zeneértékesítés hordozóinak versenyében. A kétezres években azonban a három új technikai előrelépés vált széles körben elérhetővé, melyek együtt képesek voltak kimotozni az iparágat stabil helyzetéből. A szélessávú internet elterjedése, az MP3 fájlformátum, és a p2p hálózatok jogi megfoghatatlansága életre hívta a warezt. A zeneipar bevételei zuhanni kezdtek. A folyamatot erősítette, hogy a legális szolgáltatások alacsony színvonalúak voltak, és nem tudták felvenni a versenyt a kalóz másolatokkal.

Ahogy a zeneipar kiutat keresett a válságából több lábra igyekezett állni, és előtérbe került az élő zene, a bevételek jelentős része innen kezdett áramlani. Az igazi kiutat azonban az internet felhasználása jelentette. A digital sales terjedése napjainkban megállíthatatlannak tűnik, az iTunes és a többi streaming szolgáltatás válik lassacskán a zeneipar legfőbb értékesítési csatornájává, mivel ezek képesek versenyre kelni a warez kínálta vonzerővel. A fizikai hordozók szerepét főként e miatt kell átértékelni.

Az új technikai megoldások, és a felgyorsult élettempó együttesen a zenehallgatási szokások megváltozását eredményezték, a single értékesítés részaránya egyre növekszik. Ez a második pont, ami miatt a fizikai hordozók eddigi szerepét újra kell gondolni.

A kialakult zenehallgatási trendek azonban nem minden felhasználó számára megfelelőek, az ő igényeik nem találkoznak maradéktalanul a digitális értékesítés nyújtotta lehetőségekkel. Az így keletkezett piaci rés kitöltése lehet a fizikai zenehordozók következő feladata, melyre konkrétan a vinyl lemez a legalkalmasabb. A CD továbbra is fontos formátum marad elterjedtsége, és bejáratottsága miatt (CD lejátszóból sokkal többet találunk a modern háztatásokban, mint lemezlejátszóból), ennek a terméknek a változásokra nem fogékony korosztály kiszolgálása a legnagyobb lehetősége.

A CD pozíciója alapvetően jó, kiépült az értékesítési lánc mögötte, és az emberek tudnak a létezéséről. Egyre csökkenő példányszámban érdemes erre a

hordozóra is kiadni a lemezeket, főleg ha a zenei stílus az idősebb korosztályt szólítja meg. Így nem marad ki az értékesítésből ez a vásárlói réteg sem.

A fentieket végiggondolva egyértelmű, viszont, hogy a vinyl lemeznek, mint termékkategóriának teljes újrapozicionálásra van szüksége. Itt a cél az, hogy prémium terméké váljon a hanglemez. Ennek egyik eleme, hogy a potenciális közönség fejében meg kell változtatni a róluk kialakult képet. Az „rég, ósdi”, és a „haszontalan” szavak helyett az „elit”, „tradíció”, „minőség”, „szertartás”, „művészet” kifejezések kell, hogy eszükbe jussanak. Ehhez szükséges, de nem elégséges feltétel a minőségi gyártástechnológia megőrzése, továbbfejlesztése. Amennyiben lehetséges a hangminőség további javítása a technológiára jellemző hanghatások megőrzésével, akkor érdemes lenne ilyen irányú kutatásokat indítani.

Aki vinyl formátumon szeretné zenéjét a közönség elé tárni, annak lehetősége van ezt egy nagyon közvetlen, emberi módon megtenni, mely jó alkalom, hogy az egyszerű rajongóból Gyűjtő váljon (lásd 4. fejezet). Egy jól megkonstruált, művészi borítóval ellátott LP valódi ereklje lehet a zene szerelmeseinek, így hajlandók lehetnek érte igen magas árat is megadni. Ha a terméket sikerül valamivel egyedibbé tenni – például aláírás, ötletes kialakítás, vagy limitált példányszám –, mint a többi hanglemez, akkor egy szinttel feljebb lép, és relikviaként tekintenek majd rá a rajongók, a termék rezervációs ára megugrik. Ez esetben a fizikai tartalom nélküli online kiadás árának többszöröséért is értékesíteni lehet. Amennyiben ezt a piaci potenciált sikerül több előadónak is jó minőségű termékekkel kiszolgáltatnia, akkor az újrapozicionálási folyamat magától, külső behatás nélkül is felgyorsulhat.

A termék felhasználói körét nagyban csökkenti a lemez lejátszásához szükséges felszerelés ára, mivel ez belépési küszöböt jelent, a lemezlejátszóval még nem rendelkezők előtt. Ha ezt a küszöböt sikerülne csökkenteni, akkor nagyobb piac nyílna meg az értékesítés előtt. Ám az ilyen presztízstermékek esetében az árat nem érdemes egy bizonyos szint alá csökkenteni, mert akkor a termékélmény fontos eleme, az „elit érzés” csökken. Így a gyártók számára azt javaslom, hogy kínálatukat egy olcsóbb, de nem nyomott áru belépő kategóriás termékkel bővítsék.

Az értékesítés csatornája szintén fontos kérdés az újrapozicionálás során. Véleményem szerint ezen a téren a lemezboltok világának hangulatát kell a továbbiakban is előtérbe helyezni, mivel a vevők ehhez a különleges „lemezbolti élményhez” kötődnek. Amennyiben a piaci tendenciák miatt gazdaságilag kifizetődőnek

tűnne egy új lemezbolt megnyitása, akkor ott a nosztalgikus és a minőségi jelleg hangsúlyozására kell majd koncentrálni a bolt designjának kialakításakor.

Az újrapozicionált terméket megfelelő marketingtámogatással kell ellátni. Ennek csatornája adott, a célközönség feltehetően már „közeli” kapcsolatban áll a zenemű alkotóival, a közösségi oldalakon, illetve egyéb online felületeken keresztül, hiszen komoly rajongó.

Amennyiben a vinyl lemez újrapozicionálása, kultuszának felélesztése sikeres, véleményem szerint még több évtizeden át maradhat majd még a zeneipar említésre méltó szereplője.

6 Irodalomjegyzék

1999. évi LXXVI. törvény a szerzői jogról <http://www.jogiforum.hu/torvenytar/Szjt>.

[Utolsó látogatás 2013. november 2]

Apple Press Info (2013) – *iTunes Store Sets New Record with 25 Billion Songs Sold*

<http://www.apple.com/pr/library/2013/02/06iTunes-Store-Sets-New-Record-with-25-Billion-Songs-Sold.html> [Utolsó látogatás 2013. november 2]

Artisjus honlap (2013)

http://www.artisjus.hu/felhasznaloknak_jogositas_jogdijbefizetes_faq/#ures_hang_kep [Utolsó látogatás 2013. október 19]

Bain & Company Inc (2011) „*PUBLISHING IN THE DIGITAL ERA*” Bain & Company Inc study for the Forum d’Avignon 2011

http://www.bain.com/bainweb/PDFs/cms/Public/BB_Publishing_in_the_digital_era.pdf [Utolsó látogatás 2013. október 19]

Barakat Matthew (2012) – *Megaupload shut down*

<http://usatoday30.usatoday.com/tech/news/story/2012-01-19/megaupload-feds-shutdown/52678528/1> [Utolsó látogatás 2013. október 20]

Bodó Balázs: *A szerzői jog kalózzai*. Budapest Typotex 2011. 198.o 5.4.1.3as fejezet: „A DRM mint technológia, és piaci probléma.”

Christman Ed (2013) – U.S. Digital Track Sales

<http://www.billboard.com/biz/articles/news/digital-and-mobile/5740797/us-digital-track-sales-down-34-this-year-overall-album> [Utolsó látogatás 2013. november 1]

Dr. Gyenge Anikó – Dr. Békés Gergely (2006) – *A Digital Rights Management szerzői jogi természetéről* Iparjogvédelmi és Szerzői Jogi Szemle 1. (111.) évfolyam 1. szám, 2006. február. 41. oldal

Economist (2010) – *What’s working in music*

<http://www.economist.com/node/17199460> [Utolsó látogatás 2013. október 22]

Economist.com (2007) – *A change of tune* <http://www.economist.com/node/9443082>

[Utolsó látogatás 2013. november 1]

Electronics.com (2011) - *Is the sound on vinyl records better than on CDs or DVDs?*

<http://electronics.howstuffworks.com/question487.htm> [Utolsó látogatás 2013. október 26]

- Ficsor Mihály - *A szerzői jog gyakorlati alkalmazása a digitális online környezetben: a Szerzői Jogi Szakértői Testület véleményeinek gyűjteménye (2004-2009)* (Budapest, CompLex cop. 2010) 19-21. oldal
- HENT (2013a) Hamisítás Elleni Nemzeti Testület - *Unió tanulmány elemzi az illegális letöltések legális zeneértékesítésre gyakorolt hatását*
<http://www.hamisitasellen.hu/hu/hirek/2013/unios-tanulmany-elemzi-az-illegalis-letoltesek-legalis-zeneertekesitesre-gyakorolt-hatasa> [Utolsó látogatás 2013. október 22]
- HENT (2013b) Hamisítás Elleni Nemzeti Testület - *Szerény francia mérleg az internetes szerzői jogi jogsértők ellen* <http://www.hamisitasellen.hu/2013/08/szereny-francia-merleg-az-internetes-szerzoi-jogi-jogsertok-ellen/> [Utolsó látogatás 2013. november 4.]
- Home Broadband (2013). Pew Internet & American Life Project.
http://pewinternet.org/~media/Files/Reports/2013/PIP_Broadband%202013_082613.pdf [Utolsó látogatás 2013. október 19]
- IFPI - RIN (2013) International Federation of the Phonographic Industry's "Recording Industry in Numbers" (RIN) <http://www.ifpi.org/content/library/dmr2013.pdf>
 [Utolsó látogatás 2013. október 30]
- Konvergens média- túl a televízión: üzleti modellek a magyar médiában
 előadás/gyakorlat (szeminárium). Előadók: Dunai András, Kalmár Tibor, Kitzinger Dávid.
- Kutatocentrum.hu (2011) - *Eljárt az idő a CD-k felett?*
<http://www.kutatocentrum.hu/hirek/2011/cikk-259/eljart-az-ido-a-cd-k-felett> [Utolsó látogatás 2013. október 24]
- Martell Duncan – 2007 – *reuters.com: Jobs says Apple customers not into renting music*
www.reuters.com/article/2007/04/26/us-apple-jobs-idUSN2546496120070426
 [Utolsó látogatás 2013. november 4]
- Michael DeGusta (2011a) - *Album Prices February 18, 2011*
<http://theunderstatement.com/post/3377858909/album-prices> [Utolsó látogatás 2013. október 20]
- Michael DeGusta (2011b) - *The REAL Death Of The Music Industry*
<http://www.businessinsider.com/these-charts-explain-the-real-death-of-the-music-industry-2011-2> [Utolsó látogatás 2013. október 19]

- Mp3-history.com – 2007 - *The story of mp3* http://www.mp3-history.com/en/the_story_of_mp3.html [Utolsó látogatás 2013. november 2]
- P. Kotler - *Principles of Marketing* (Prentice Hall Europe 1999) 561-567.o
- Philips.com (2013) - *The history of the CD - The „Jewel Case”*
<http://www.research.philips.com/technologies/projects/cd/jewelcase.html> [Utolsó látogatás 2013. október 26]
- Resnikoff Paul (2013) - *British Downloads Hit a New High. British Albums Hit a New Low...* <http://www.digitalmusicnews.com/permalink/2013/01/02/british> [Utolsó látogatás 2013. október 24]
- Siklós András (2013) - *A letöltés már a múlté: így menekülhet meg a zeneipar?*
<http://privatbankar.hu/fogyaszto/a-letoltes-mar-a-multe-igy-menekulhet-meg-a-zeneipar-256957> [Utolsó látogatás 2013. október 24]
- Simon Michael (2009) - *The Complete iTunes History* -
http://www.maclife.com/article/feature/complete_itunes_history_soundjam_mp_itunes_9?page=0,2 [Utolsó látogatás 2013. november 3]
- Tamás Ferenc – 2007 – *Hangformátumok: MP3*
<http://www.tferi.hu/hangformatumok/hangformatumok-mp3> [Utolsó látogatás 2013. november 1]
- Voith Hunor (2013a) - *Bezár az isoHunt*
http://itcafe.hu/hir/bezar_az_isohunt_torrent_fajlcseres_peer_to_peer.html [Utolsó látogatás 2013. október 22]
- Voith Hunor (2013b) - *A kalózok vásárolnak a legtöbbet*
http://itcafe.hu/hir/kalozok_vasarolnak_a_legtobbet_felmeres_letoltes.html [Utolsó látogatás 2013. október 22]

7 Melléklet – a kérdőív

Demográfiai kérdések

Neme?

Kérem, válasszon **egyet** az alábbiak közül:

- ☐Nő
- ☐Férfi

Életkora?

Kérem, írja ide a választát:

•

Mi a legmagasabb iskolai végzettsége? (folyamatban lévő képzés is számít)

Kérem, válasszon **egyet** az alábbiak közül:

- ☐8 általános osztály, vagy kevesebb
- ☐Középiskola, vagy szakiskola
- ☐Főiskola, vagy egyetem
- ☐Posztgraduális képzés

Lakhelye?

Kérem, válasszon **egyet** az alábbiak közül:

- ☐Budapest
- ☐Nagyváros (100 ezer lakos felett)
- ☐Város
- ☐Falu

Megítélése szerint milyen az ön életszínvonala a lakhelyén jellemzőhöz képest?

Kérem, válasszon **egyet** az alábbiak közül:

- ☐Az átlagosnál sokkal rosszabb
- ☐Az átlagosnál valamivel rosszabb
- ☐Az átlagoshoz közeli
- ☐Az átlagosnál valamivel jobb
- ☐Az átlagosnál sokkal jobb

Melyik országban lakik?

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- ☐Magyarország
- ☐Egyéb

Az internethasználattal kapcsolatos általános kérdések

Naponta átlagosan hány órát tölt el aktívan az interneten?

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- ☐Egy óránál kevesebbet
- ☐1-2 órát
- ☐2-4 órát
- ☐4-6 órát
- ☐Hat óránál többet

Szokott-e az interneten keresztül előre utalással vásárolni?

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- ☐Igen
- ☐Nem

Ha igen, milyen gyakran?

Csak akkor válaszoljon erre a kérdésre, ha az alábbi feltételek teljesülnek:

A válasz 'Igen' volt az előbbi kérdésre (Szokott-e az interneten keresztül előre utalással vásárolni?)

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- ☐Napi rendszerességgel
- ☐Heti rendszerességgel
- ☐Havi rendszerességgel
- ☐Ritkábban

Ha nem, miért?

Csak akkor válaszoljon erre a kérdésre, ha az alábbi feltételek teljesülnek:

A válasz 'Nem' volt az előbbi kérdésre (Szokott-e az interneten keresztül előre utalással vásárolni?)

Kérem, válasszon ki **mindent**, ami érvényes:

- ☐ Nem tudom, hogyan kell
- ☐ Kényelmetlennek találom
- ☐ Nem tartom biztonságosnak
- ☐ Egyéb (kérem írja le!)

Csak akkor válaszoljon erre a kérdésre, ha az alábbi feltételek teljesülnek:

A válasz at (Ha nem, miért?)

Kérem, írja ide a válaszát:

A zeneletöltéssel kapcsolatos általános kérdések

Az elmúlt évben fizetett azért, hogy legális módon zenét birtokoljon?

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- ☐ Igen
- ☐ Nem

A zene lehetett fizikai (cd), akár elektronikus zenefájlok formájában.

Ha igen, akkor nagyságrendileg hány forintot költött ezekre?

Csak akkor válaszoljon erre a kérdésre, ha az alábbi feltételek teljesülnek:

A válasz 'Igen ' volt az előbbi kérdésre (Az elmúlt évben fizetett azért, hogy legális módon zenét birtokoljon?)

Kérem, írja ide a válaszát:

•

Körülbelül mennyit költ évente zenével kapcsolatos szolgáltatásokra (koncertjegyek, fesztiválbelépők, együtteses pólók, stb)?

Kérem, írja ide a válaszát:

•

A válaszát forintban adja meg!

Szokott zenét warez (illegális) forrásból beszerezni?

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- ☐ Igen

- ☐ Nem

Ide értendő bármely (hivatalosan nem ingyenes terjesztésű) zenei mű, melyhez úgy jut hozzá, hogy abból az előadónak közvetlenül nem származik bevétele.

Ha igen, milyen források ezek?

Csak akkor válaszoljon erre a kérdésre, ha az alábbi feltételek teljesülnek:

A válasz 'Igen' volt az előbbi kérdésre (Szokott zenét warez (illegális) forrásból beszerezni?)

Kérem, válasszon ki **mindent**, ami érvényes:

- ☐ Torrent (vagy más P2P letöltőprogram)
- ☐ Egyszerű internetes letöltés
- ☐ fizetős, de illegális oldalak
- ☐ Ismerőseimtől kapott másolatok
- ☐ Youtube downloader programok
- ☐ Egyéb:

Milyen gyakran vesz....

Kérem, jelöljön meg egy megfelelő választ minden felsorolt elem számára:

	naponta	hetente	havonta	ritkábban	sohasem
...filmet	☐	☐	☐	☐	☐
...zenét	☐	☐	☐	☐	☐
...számítógépes programokat	☐	☐	☐	☐	☐

Milyen gyakran tölt le kalóz forrásból származó...

Kérem, jelöljön meg egy megfelelő választ minden felsorolt elem számára:

	naponta	hetente	havonta	ritkábban	sohasem
...filmet	☐	☐	☐	☐	☐
...zenét	☐	☐	☐	☐	☐
...számítógépes programot	☐	☐	☐	☐	☐

Az ön által tárolt zenék kb. hány százalékaért fizetett?

Minden válasz legfeljebb 100 kell legyen

Kérem, írja ide a válaszát:

•

Mit gondol, melyek a legfontosabb előnyei a warez letöltésnek?

1=nem tartottam fontosnak

5=nagyon fontosnak tartottam

Kérem, jelöljön meg egy megfelelő választ minden felsorolt elem számára:

	1	2	3	4	5
Ingyenesen juthatok zenéhez, programokhoz, filmekhez	☐	☐	☐	☐	☐
Ritka, nehezen beszerezhető tartalmakhoz is hozzá juthatok	☐	☐	☐	☐	☐
Nem kell kockázatos módon az interneten keresztül pénzt utalnom	☐	☐	☐	☐	☐
Elégedettséggel tölt el, hogy nem fizettem	☐	☐	☐	☐	☐
Az albumokat csak CD-n lehet megvenni, nekem pedig amúgy is digitális formában van rájuk szükségem	☐	☐	☐	☐	☐
Irreálisan magas árakon lehet csak legálisan zenéhez jutni	☐	☐	☐	☐	☐
Egy program esetében lehetőségem van ingyenes kipróbálásra, olyan mint egy demo	☐	☐	☐	☐	☐
Magyarországon még nem kapható tartalmakat is beszerezhetek	☐	☐	☐	☐	☐
Megúsdom az átláthatatlan, és bonyolult elektronikus fizetést	☐	☐	☐	☐	☐

Mennyit lenne hajlandó fizetni, hogy kedvenc együttese új albumát legálisan hallgathassa?

Kérem, írja ide a választát:

•

Válaszát forintban adja meg!

Mennyire ért egyet az alábbi állításokkal?

1-nem értek egyet

5-teljesen egyetértek

Kérem, jelöljön meg egy megfelelő választ minden felsorolt elem számára:

	1	2	3	4	5
Számomra fontos, hogy az előadók pénzt kapjanak műveikért	☐	☐	☐	☐	☐
A zenei albumok túl drágák	☐	☐	☐	☐	☐
Az előadó nem károsodik akkor, amikor a művét másolják, hiszen így több emberhez juthat el, ami nagyobb bevételt jelenthet a koncerteken, rádiós jogdíjak kapcsán, reklámszerződéseknél, rajongói tárgyak értékesítésénél (pl banda póló).	☐	☐	☐	☐	☐
A hatóságok feladata lenne az illegális letöltés megakadályozása	☐	☐	☐	☐	☐
Aki illegálisan tölt le tartalmakat az ugyanúgy lop, mintha bármilyen más értéket tulajdonítana el	☐	☐	☐	☐	☐
Elítélem az illegális letöltőket.	☐	☐	☐	☐	☐
Ha a jelenleginél jelentősen alacsonyabb áron (pár száz forintért) tudnék legálisan albumokhoz jutni (letöltés/CD), akkor többet nem töltenék le illegálisan	☐	☐	☐	☐	☐
Szerintem a magyarok az átlagosnál gyakrabban követnek el szerzői jogsértéseket.	☐	☐	☐	☐	☐
Akinek sok pénze van, az kevesebbet tölt le illegálisan, inkább megveszi, ha kell neki egy album.	☐	☐	☐	☐	☐
A fejlett, nyugati országokban nem keresik annyira a warez tartalmakat, mint máshol.	☐	☐	☐	☐	☐
Komolyabb büntetési tételek esetén kevesebben töltenének le zenét	☐	☐	☐	☐	☐
Ha nem pénzszerzés céljából másolok zenét, csak az ismerőseimnek, akkor nem okozok akkora kárt, amit büntetni kéne	☐	☐	☐	☐	☐

2013. július 1-jétől új Btk. hatályos, melyben megváltozott a letöltés jogi megítélése. Tisztában van vele, hogy milyen letöltéssel kapcsolatos cselekmények minősülnek jogsértőnek az új szabályozás szerint?

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- ☐ Igen
- ☐ Nem
- ☐ Körülbelül

Igaz az alábbi állítás?

Az új Btk szerint csak az a letöltő büntethető, aki nagyobb vagyoni hátrányt okozva oszt meg védelem alatt álló tartalmakat.

Csak akkor válaszoljon erre a kérdésre, ha az alábbi feltételek teljesülnek:

A válasz 'Igen' vagy 'Körülbelül' volt az előbbi kérdésre (2013. július 1-jétől új Btk).

hatályos, melyben megváltozott a letöltés jogi megítélése. Tisztában van vele, hogy milyen letöltéssel kapcsolatos cselekmények minősülnek jogsértőnek az új szabályozás szerint?) és A válasz 'Igen' vagy 'Körülbelül ' volt az előbbi kérdésre (2013. július 1-jétől új Btk. hatályos, melyben megváltozott a letöltés jogi megítélése. Tisztában van vele, hogy milyen letöltéssel kapcsolatos cselekmények minősülnek jogsértőnek az új szabályozás szerint?)

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- ☐Igen
- ☐Nem

Milyen stílusú zenét hallgat?

Kérem, válasszon ki **mindent**, ami érvényes:

- ☐Népzene
- ☐Hip Hop/Rap
- ☐Rock
- ☐Alternatív
- ☐Techno
- ☐Trance
- ☐Hardcore
- ☐Dance
- ☐R&B/Soul
- ☐Blues
- ☐Reggae
- ☐Jazz
- ☐Country
- ☐Komolyzene
- ☐Elektronikus
- ☐Pop
- ☐Metal
- ☐Egyéb:

Deezer-re vonatkozó kérdések

Hallott-e a „Deezer” szolgáltatásról?

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- ☐Igen
- ☐Nem

Ha igen, kipróbálta már az ingyenes próbaidős verziót?

Csak akkor válaszoljon erre a kérdésre, ha az alábbi feltételek teljesülnek:

A válasz 'Igen ' volt az előbbi kérdésre (Hallott-e a „Deezer” szolgáltatásról?)

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- ☐Igen
- ☐Nem

Ha igen, fizetett már a szolgáltatásért?

Csak akkor válaszoljon erre a kérdésre, ha az alábbi feltételek teljesülnek:

A válasz 'Igen ' volt az előbbi kérdésre (Ha igen, kipróbálta már az ingyenes próbaidős verziót?)

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- ☐Igen
- ☐Nem

Ha igen, jelenleg is rendelkezik előfizetéssel?

Csak akkor válaszoljon erre a kérdésre, ha az alábbi feltételek teljesülnek:

A válasz 'Igen ' volt az előbbi kérdésre (Ha igen, fizetett már a szolgáltatásért?)

Kérem, válasszon **egy**et az alábbiak közül:

- ☐Igen
- ☐Nem

Kérem, írja le, hogy az alábbiak közül melyik tulajdonsággal mennyire volt elégedett, miközben a Deezer-t használta!

1-nem voltam elégedett

5-tökéletesen elégedett voltam

Csak akkor válaszoljon erre a kérdésre, ha az alábbi feltételek teljesülnek:

A válasz 'Igen ' volt az előbbi kérdésre (Ha igen, kipróbálta már az ingyenes próbaidős verziót?)

Kérem, jelöljön meg egy megfelelő választ minden felsorolt elem számára:

	1	2	3	4	5
Ár	☐	☐	☐	☐	☐
Választék	☐	☐	☐	☐	☐
Közösségi jelleg (pl idővonalon megosztható lejátszási listák)	☐	☐	☐	☐	☐

	1	2	3	4	5
Átlátható, gyors keresési lehetőség	☐	☐	☐	☐	☐
Logikus menürendszer	☐	☐	☐	☐	☐
Sok lejátszási opció (pl beépített hangszínszabályzó, véletlen sorrend)	☐	☐	☐	☐	☐
Részletes help a szolgáltatás használatához	☐	☐	☐	☐	☐
Részletes help a fizetéshez	☐	☐	☐	☐	☐
Többféle fizetési lehetőség (pl bankkártya, utalás, SMS)	☐	☐	☐	☐	☐
Különböző pénznemekben is legyen lehetőség fizetni	☐	☐	☐	☐	☐
A szolgáltatáshoz tartozó mobiltelefonos alkalmazás	☐	☐	☐	☐	☐
A szolgáltatáshoz tartozó mobiltelefonos alkalmazás, mely offline is működik	☐	☐	☐	☐	☐
Design (ötletes, tetszetős felhasználói felület)	☐	☐	☐	☐	☐

Kérem, írja le, hogy az alábbiak közül önnek melyik tulajdonság mennyire fontos egy zeneletöltő szolgáltatással kapcsolatban!

1-nem fontos

5-nagyon fontos

Kérem, jelöljön meg egy megfelelő választ minden felsorolt elem számára:

	1	2	3	4	5
Ár	☐	☐	☐	☐	☐
Választék	☐	☐	☐	☐	☐
Közösségi jelleg (pl idővonalon megosztható lejátszási listák)	☐	☐	☐	☐	☐
Átlátható, gyors keresési lehetőség	☐	☐	☐	☐	☐
Logikus menürendszer	☐	☐	☐	☐	☐
Sok lejátszási opció (pl beépített hangszínszabályzó, véletlen sorrend)	☐	☐	☐	☐	☐
Részletes help a szolgáltatás használatához	☐	☐	☐	☐	☐
Részletes help a fizetéshez	☐	☐	☐	☐	☐
Többféle fizetési lehetőség (pl bankkártya, utalás, SMS)	☐	☐	☐	☐	☐
Különböző pénznemekben is legyen lehetőség fizetni	☐	☐	☐	☐	☐
A szolgáltatáshoz tartozó mobiltelefonos alkalmazás	☐	☐	☐	☐	☐
A szolgáltatáshoz tartozó mobiltelefonos alkalmazás, mely offline is működik	☐	☐	☐	☐	☐
Design (ötletes, tetszetős felhasználói felület)	☐	☐	☐	☐	☐

Az alábbiak közül mely legális zeneletöltési lehetőségeket használta?

Kérem, válasszon ki **mindent**, ami érvényes:

- ☐ Apple iTunes Music Store
- ☐ Spotify
- ☐ Amazon
- ☐ Rara.com
- ☐ Egyiket sem
- ☐ Egyéb:

Kérem, írja le, hogy a lent felsorolt tulajdonságok közül melyikkel mennyire volt elégedett, miközben a szolgáltatást használta! (Ha az előző kérdésben több szolgáltatást jelölt, akkor válasszon ki egyet, melyet jellemezni fog, és a következő kérdésnél adja meg, hogy mely szolgáltatást jellemezte!)

1-nem voltam elégedett

5-tökéletesen elégedett voltam

Csak akkor válaszoljon erre a kérdésre, ha az alábbi feltételek teljesülnek:

A válasz Nincs kiválasztva at (Az alábbiak közül mely legális zeneletöltési lehetőségeket használta?)

Kérem, jelöljön meg egy megfelelő választ minden felsorolt elem számára:

	1	2	3	4	5
Ár	☐	☐	☐	☐	☐
Választék	☐	☐	☐	☐	☐
Közösségi jelleg (pl idővonalon megosztható lejátszási listák)	☐	☐	☐	☐	☐
Átlátható, gyors keresési lehetőség	☐	☐	☐	☐	☐
Logikus menürendszer	☐	☐	☐	☐	☐
Sok lejátszási opció (pl beépített hangszínszabályzó, véletlen sorrend)	☐	☐	☐	☐	☐
Részletes help a szolgáltatás használatához	☐	☐	☐	☐	☐
Részletes help a fizetéshez	☐	☐	☐	☐	☐
Többféle fizetési lehetőség (pl bankkártya, utalás, SMS)	☐	☐	☐	☐	☐
Különböző pénznemekben is legyen lehetőség fizetni	☐	☐	☐	☐	☐
A szolgáltatáshoz tartozó mobiltelefonos alkalmazás	☐	☐	☐	☐	☐
A szolgáltatáshoz tartozó mobiltelefonos alkalmazás, mely offline is működik	☐	☐	☐	☐	☐
Design (ötletes, tetszetős felhasználói felület)	☐	☐	☐	☐	☐

Kérem írja le, hogy az előző kérdésben mely szolgáltatást jellemezte!

Csak akkor válaszoljon erre a kérdésre, ha az alábbi feltételek teljesülnek:

A válasz Nincs kiválasztva a (Az alábbiak közül mely legális zeneletöltési lehetőségeket használta?)

Kérem, írja ide a válaszát:

Köszönöm, hogy válaszaival segítette a munkámat, amennyiben valamilyen kérdése, megjegyzése van, itt érhet el:

__marton90@gmail.com