
Uppkaupssamningar (e: Buy-Out)

Á síðustu árum hafa skilin á milli dreifiveitu (e. streaming media/VoD) og framleiðenda (e. producer) máðst nokkuð út og veitum á borð við Netflix hefur vaxið hefur mjög ásmegin. Í þessu umhverfi hafa svo kallaðir *uppkauþssamningar* (e. buy-out) orðið mun algengari en áður var, ekki síst við tónhöfunda.

Uppkaupssamningar einkennast af því að í þeim er allur réttur að viðkomandi verki framseldur út verndartíma höfundaréttarins gegn eingreiðslu.

Dæmi um ákvæði uppkauþssamnings (á ensku):

„I, the undersigned, declare to be the composer of the original soundtrack of the motion picture entitled “Y” and to have granted and assigned all of the copyright in the master recordings throughout the world in all media, and until 70 (seventy) years after my death, to the company Z (producer of the movie).“

Afsal á framtíðartekjum

Fyrir eingreiðslu frá dreifiveitunni er innifalið framsal á öllum hugsanlegum notkunarmöguleikum á verkinu og þá einnig möguleikum í framtíðinni, sem ekki er vitað hverjir geta orðið þegar samningurinn er gerður.

Gerð svona samninga hefur aukist og þá burtséð frá því hvort aðilar samningsins eða samningurinn sem slíkur er tengdur Bandaríkjunum. Einstaka lönd hafa sett sér lög, sem eiga að koma í veg fyrir gerð slíkra samninga og segir þannig m.a. í íslenskum höfundalögum, að óheimilt sé að framselja sæmdarrétt sinn nema um sé að ræða einstök tilvik sem séu skýrt tilgreind bæði um tegund og efni. Í öðrum löndum er hins vegar mun lengra gengið að þessu leyti til verndar höfundum, t.d. í Frakklandi, Spáni, Ítalíu, Þýskalandi og Hollandi.

Þar sem aðilum samnings er hins vegar, samkvæmt meginreglum samningaréttar, heimilt að velja sér hvaða lög gilda um samninginn, þá hefur reynst auðvelt fyrir framleiðendur efnis að bæta við ákvæði við samninginn um að lög Bandaríkjanna skuli gilda um samninginn, en þannig er komist fram hjá vernd höfunda gegn slíkum samningsákvæðum sem kunna að vera í landslögum viðkomandi höfundar.

Af hverju eru uppkauþssamningar vandamál fyrir skapandi greinar?

Uppkaupssamningar hafa alltaf verið til í einhverjum mæli og verið gerðir af útgefendum, einkum þegar kemur að réttinum til eintakagerðar (s.s. varðandi útgáfu á CD þegar höfundur og flytjandi er einn og sami aðilinn).

Nú sést þessi tegund samninga hins vegar í mjög auknum mæli þegar kemur að stafrænni dreifingu á efni og nær m.ö.o. ekki lengur eingöngu til eintakagerðarinnar. Fyrirtæki eins og Netflix og HBO, sem og aðrir framleiðendur VoD efnis, fara nú æ oftast fram á að gera slíka samninga við höfunda. Með slíku fara þeir fram á að höfundar afsali sér öllum rétti yfir því efni sem þeir hafa skapað gegn eingreiðslu.

Má segja að þarna komi glögglega í ljós mismunandi sterk samningsstaða einstakra höfunda á móti stórfyrirtækjum og oft hafa höfundar ekki annan kost en að samþykkja slíka samninga, vilji þeir á annað borð að efni þeirra sé notað. Hefur m.a.s. heyrst af „svörtum listum“ sem þessi stórfyrirtæki hafa yfir þá höfunda sem þeir vilja *ekki* nota, þar sem þeir samþykki ekki uppkaupssamninga.

Þegar höfundar samþykkja slík samningsákvæði, gera þeir sér oft ekki grein fyrir því hvaða mögulegu framtíðartekjum þeir eru að afsala sér og um leið hver verðmæti verka þeirra eru í raun.

Að minnsta kosti er ljóst að slíkir samningar hafa af höfundum möguleikann á að fá greitt í samræmi við notkun verka sinna, þannig að ef það nær mikilli útbreiðslu, þá nýtur höfundurinn ekki tekna í takti við velgengina.

Hvaða tekjum eru höfundar að afsala sér í uppkaupssamningum?

En hvaða tekjur eru þetta sem oft eru kallaðar „bakaenda-tekjur“:

Samtökin *Your Music, Your Future* sendi frá sér eftirfarandi lýsingu á slíkum tekjum (í ísl. þýðingu):

„Hvort sem þú semur verk fyrir streymisþjónustur, sjónvarp, kvikmyndir eða tölvuleiki, þá er til staðar fjöldi möguleika til að fá tekjur af öðru en upphaflega verkinu eða eingreiðslu fyrir að semja verkið Þóknunir af „bakendanum“ geta safnast upp í áratugi, þegar tónlistin er notuð jafnt og þétt, hvenær og hvar sem er, t.d. þegar henni er sjónvarpað, endurvarpað eða streymt. Einnig fást þóknunir (e: royalties) af vörum sem tengjast tónlistinni, s.s. leikföngum sem spila tónlist, tækifæriskortum, leiksýningum, sölu á eiginlegum eintökum, vegna auglýsinga og jafnvel tónlistarkennslu á netinu.“

Með því að gera uppkaupssamninga eru allir þessir tekjumöguleikar af framtíðarnotkun teknir af höfundinum og hann sviptur því að fá sanngjarnan hlut af þeim tekjum sem tónverkið getur aflað í framtíðinni.

Margir uppkaupssamningar eru gerðir án vitneskju höfundaréttarsamtaka, en eitt höfuðmarkmið slíkra samtaka er að styrkja samningsstöðu tónhöfunda, með því að gera samninga sem ná til fjölda tónhöfunda í einu.

Með því að gera uppkaupssamning um tónverk getur viðkomandi höfundur ekki lengur notið þjónustu höfundaréttarsamtakanna varðandi viðkomandi verk. Ef slíkum samningum heldur áfram að fjölga, þá mun þessi þróun hafa alvarleg og neikvæð áhrif á starf höfundaréttarsamtaka, en framkvæmd þeirra samninga sem slík samtök gera verður óreiðanlegri og óvissari en ella.

Lagaumhverfið

Sem fyrr sagði, hafa einstök lönd sett lög sem vernda sérstaklega höfunda gegn uppkaupssamningum, þar sem kveðið er á um að endurgjald skuli vera í hlutfalli (e. proportional) við tekjur af notkun verksins. Í Þýskalandi og Hollandi er að finna enn sterkari ákvæði, sem hreinlega banna uppkaupssamninga.

Í hinni svokölluðu DSM-tilskipun (2019/790/ESB, um höfundarétt í hinum stafræna innri markaði) — sem enn á reyndar eftir að innleiða í lög hérlendis, sem og í flestum ESB-löndum — er að finna nýja reglu um tilhlýðilegt og hlutfallslegt endurgjald til höfunda og flytjenda, þegar þeir framselja rétt til notkunnar verka sinna. Einnig er í þeirri tilskipun að finna ákvæði sem á að leiðrétta endurgjald til höfunda ef upphafleg samningsfjárhæð telst of lág miðað við notkun verksins, er þetta kallað „best-seller“ ákvæði. Í tilskipuninni er enn fremur ákvæði sem veitir höfundum rétt til að rifta einkaréttarsamningum ef framsalshafi getur ekki sýnt fram á hvernig verkið hafi verið notað.

Óljóst er þó á þessari stundu hver raunveruleg áhrif þessara ákvæða eiga eftir að verða, einkum í ljósi þess að líklegt er að framleiðendur haldi áfram að fara fram á að slíkir samningar skuli gerðir samkvæmt bandarískum lögum, en ekki evrópskum, eins og fyrr var getið.

Hverjar eru lausnirnar?

Mikilvægt er að efla höfundaréttarsamtök sem geta með slag- og samningakrafti haft meiri áhrif en einstakir höfundar þegar kemur að skilmálum.

Mikilvægt er að samningsstaða höfunda gagnvart framleiðendum sé styrkt í landslögum, þ.m.t. íslenskum lögum, sem að þessu leyti ganga mun skemur en lög margra annarra ríkja sem við berum okkur saman við.

Mikilvægt er að vel takist til með innleiðingu DSM-tilskipunarinnar, sem fyrr var getið, en tiltekin ákvæði hennar geta nýst til að tryggja höfundum sanngjarnt endurgjald sem tekur mið af notkun verka þeirra.

Mikilvægt er að höfundaréttarsamtök veki athygli á skaðsemi uppkaupsamninga og komi á framfæri fræðslu til höfunda.

Þessu ótengt — en þó: Mikilvægt er að tryggt verði að alþjóðlegum VoD-veitum sem starfa í Evrópu verði gert skylt að dreifa evrópskum verkum á veitunum. Í tilskipun ESB um hljóð- og myndmiðlunarbýgjónustu er gert ráð fyrir að a.m.k. 30% af því efni í boði skuli vera evrópskt.