



Научно-исследовательский журнал «International Law Journal»
<https://ilj-journal.ru>
2025, Том 8, № 8 / 2025, Vol. 8, Iss. 8 <https://ilj-journal.ru/archives/category/publications>
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности: 5.1.3. Частно-правовые (цивилистические) науки (юридические науки)
УДК 347.78

Особенности договоров между лейблами и исполнителями в США: экономико-правовой аспект

¹ Олин Е.А.,
¹ Пермский государственный национальный исследовательский университет

Аннотация: в статье отражаются особенности развития общественных отношений в области музыкальной индустрии в связи с переходом от физической к цифровой дистрибуции и ростом популярности стриминговых сервисов. Автор делает вывод о том, что такие кардинальные изменения привели к популярности контрактов 360 между лейблами и исполнителями. Исследование дает краткую информацию о различных видах соглашений, существующих в области звукозаписи: лицензионные соглашения, соглашения о выкупе, дистрибуторские соглашения, соглашения 360. Каждое из этих соглашений отличается особенностями распределения прибыли между сторонами и различной степенью уступки исключительных прав на созданные объекты. Ставится акцент на том, что сделки между лейблами и исполнителями вряд ли можно отнести к трудовым соглашениям, поскольку взаимоотношения сторон, скорее, напоминают сотрудничество бизнес-партнеров, а не отношения строгого подчинения между работодателем и работником. Делается вывод о том, что в основе сделок лейблов с исполнителем лежит экономический аргумент стремления обеих сторон к коммерческому успеху исполнителя, а выгоды распределяются в зависимости от того, как артист распорядится своими исключительными правами.

Ключевые слова: лицензионные соглашения, лейбл, исполнитель, дистрибуторские сделки, контракт 360, роялти, авансовый платеж, авторские права, распоряжение правами

Для цитирования: Олин Е.А. Особенности договоров между лейблами и исполнителями в США: экономико-правовой аспект // International Law Journal. 2025. Том 8. № 8. С. 96 – 102.

Поступила в редакцию: 24 августа 2025 г.; Одобрена после рецензирования: 21 октября 2025 г.; Принята к публикации: 16 декабря 2025 г.

Features of contracts between labels and performers in the USA: economic and legal aspect

¹ Olin E.A.,
¹ Perm State National Research University

Abstract: the article reflects the peculiarities of the development of public relations in the field of the music industry in connection with the transition from physical to digital distribution and the growing popularity of streaming services. The author concludes that such drastic changes have led to the popularity of 360 contracts between labels and performers. The study provides brief information on the various types of agreements that exist in the field of sound recording: licensing agreements, buyout agreements, distribution agreements, 360 agreements. Each of these agreements differs in the specifics of the distribution of profits between the parties and the varying degree of assignment of exclusive rights to the created objects. The emphasis is placed on the fact that transactions between labels and performers can hardly be attributed to employment agreements, since the relationship between the parties is more like the cooperation of business partners, rather than a relationship of strict subordination between an employer and an employee. It is concluded that the basis of label deals with the performer is the economic argument of the desire of both sides for the commercial success of the performer, and the benefits are distributed depending on how the artist disposes of his exclusive rights.

Keywords: licensing agreements, label, artist, distribution deals, 360 contract, royalties, advance payment, copyrights, disposal of rights

For citation: Olin E.A. Features of contracts between labels and performers in the USA: economic and legal aspect. International Law Journal. 2025. 8 (8). P. 96 – 102.

The article was submitted: August 24, 2025; Approved after reviewing: October 21, 2025; Accepted for publication: December 16, 2025.

Введение

Развитие Интернет-пространства привело к появлению различных стриминговых, потоковых сервисов. В результате затраты на распространение копий мастер-записей музыки в условиях цифровой дистрибуции стали еще ниже, чем раньше [2]. Переход от физических форм воплощения музыки (на CD-дисках, грампластинках и т.д.) к цифровым, привел еще и к созданию мощной конкурентной среды. Так, звукозаписи, в которые лейблы и артисты вложили значительное количество времени, усилий и денег, могут даже не окупить затраты, потому что слушатель не найдет музыку в огромном потоке других треков. Это связано, в том числе, и с тем, что на потоковые сервисы свободно загружать свою музыку могут и малоизвестные исполнители.

Статистические данные показывают переход общества в сферу цифровой дистрибуции. К примеру, еще в относительно далеком 2021 году уже 83 % от общего числа продаж музыки приходилось на сервисы потоковой передачи музыки, а остальные 17 % были распределены между компакт-дисками и виниловыми пластинками [2].

Ответом на кардинальные изменения в музыкальной индустрии, связанные с переходом от физических форм представления музыки к цифровым, стало распространение так называемых «контрактов 360», заключаемых между лейблами и исполнителями песен (360 degree contracts) [21]. Эти контракты фокусировались не только на записи и распространении музыки, но и на иных аспектах карьеры исполнителя: гастроли, мерчандайзинг, живые выступления, рекламные материалы и иное. Такие соглашения позволили адаптироваться к изменениям в музыкальной индустрии, компенсировать спад продаж пластинок в цифровую эпоху, путем извлечения прибыли из иных аспектов деятельности исполнителя.

Цифровизация привела не только к появлению независимых музыкантов, которые могут напрямую взаимодействовать с потоковыми сервисами, выкладывая музыку, но и к тому, что такие платформы стали диктовать условия музыкантам. К примеру, привлечение большего числа слушателей на платформу возможно за счет снижения цены за подписку на музыку, однако именно с этих подписок часть прибыли идет музыкантам. В результате, независимые музыканты вынуждены заключать контракты с лейблами, чтобы их деятельность была коммерчески выгодной [15].

Цель исследования – выявление особенностей договоров, заключаемых между лейблами и исполнителями в индустрии звукозаписи на современном этапе развития общественных отношений.

Задачи исследования сводятся к выделению основных договорных моделей взаимоотношений между лейблами и исполнителями, обозначению их экономико-правового соотношения.

Материалы и методы исследований

Особенности договоров между лейблами и исполнителями. До роста популярности контрактов 360, суть традиционных соглашений между лейблом и артистом сводилась к следующему: лейбл выдавал исполнителю аванс фактически на продвижение его музыки под условием удержания роялти, которые получали артисты в качестве выручки от дистрибуции своего продукта. Роялти удерживались до тех пор, пока сумма не покроет выданный исполнителю аванс. В этой связи такие договоры не имеют четкого срока, а включают лишь результат: полное возмещение лейблу выданного ему аванса. Сделки 360 теперь позволяют получать процент от доходов артиста от публикаций, гастролей, продажи товаров.

Роялти – это бессрочные выплаты владельцам музыки, которые осуществляются каждый раз, когда приобретается альбом, песня загружается или транслируется в потоковом режиме, а также исполняется в общественном месте другим исполнителем. Данные выплаты являются основным источником дохода для звукозаписывающих лейблов. Можно выделить четыре основных вида роялти: 1) механические роялти (когда песня воспроизводится физически или в цифровом виде и распространяется, механические роялти становятся причитающимися владельцу авторских прав); 2) роялти за исполнение (вознаграждаются авторы и издатели песен каждый раз, когда музыкальное произведение исполняется в коммерческой среде); 3) роялти за синхронизацию (выплачиваются за использование объектов авторских прав в визуальных произведе-

ниях, например в фильме); 4) роялти за печать (начисляются всякий раз, когда музыкальное произведение, защищенное авторским правом, транскрибируется на печатный носитель, например, ноты, а затем распространяется музыкальным издателем) [12].

Результаты и обсуждения

Отметим, что при составлении контракта и определения отчислений, которые идут в пользу лейбла, компания учитывает не только индивидуальные расходы на конкретного исполнителя (например, на звукозапись для данного артиста), но и общие расходы, не связанные с тем или иным исполнителем (например, расходы на электроэнергию) [2].

Соглашения между лейблом и исполнителем в большинстве случаев строятся либо по модели полного отчуждения всех авторских прав лейблу, либо по концепции лицензионного договора [8]. Передача исключительных прав лейблу рассматривается как ущемление интересов исполнителя, так как ограничивает его в возможностях распоряжения своим творением.

В этом плане показателен спор между Taylor Swift и Big Machine Records. В большинстве источников суть спора описывается следующим образом [5]: исполнительница уступила авторские права на свои песни студии Big Machine в обмен на возможность продвигать и записывать свои песни. Соответственно, она была лишена возможности даже исполнять свои произведения, поскольку таким образом бы нарушились права Big Machine. К примеру, правообладатель запретил Taylor исполнять свои песни на церемонии вручения премии American Music Awards 2019 [9]. Исполнительница нашла выход из сложившейся ситуации. Она осуществила перезапись своих альбомов, права на мастер-записи которых принадлежали Big Machine Records. Перезаписанные версии (Taylor's Version) уже принадлежат исполнительнице, поскольку здесь речь идет об использовании новых мастер-записей [13]. Отмеченный спор показывает, во-первых, опасность отчуждения исключительных прав лейблу и возможные риски такого решения, во-вторых, различия в авторских правах на песни и на звукозапись. Если бы Taylor Swift лишилась авторских прав и на песни, то даже перезапись альбомов не помогла бы избежать претензий от лейбла.

Важно отметить, что возврат авторских прав Taylor Swift возможен в соответствии с положениями законодательства США, а именно на основании раздела 203 Закона об авторском праве США [18]: по истечении 35 или 40 лет (в зависимости от обстоятельств) и при условии надлежащего и своевременного письменного уведомления тогдашнего владельца авторских прав, создатель авторских прав, ранее уступивший или продавший свои авторские права другому лицу, может вновь приобрести право собственности на эти авторские права. Однако применительно к этим положениям нужно помнить, что они не распространяются на случаи создания произведения по найму (*work for hire*). Соответственно, если будет установлено, что заключенный контракт между лейблом и исполнителем предполагает выполнение работы по найму, то раздел 203 в этой части не подлежит применению.

Касательно доктрины «работы по найму» необходимо отметить критерии, выработанные судебной практикой и доктриной. Эти критерии позволяют ответить на вопрос о том, является ли субъект, заключивший договор с лейблом работником или же нет: возможность работодателя контролировать средства, с помощью которых достигается результат; требуемая квалификация; источник средств и приспособлений для изготовления продукта; местоположение работы; продолжительность отношений между сторонами; степень усмотрения нанимаемой стороны о том, когда и как долго работать; налоговый режим нанимаемой стороны, способ оплаты [6].

Лейбл не осуществляет контроль за временем работы исполнителя. Последний сам определяет время звукозаписи, лейбл не диктует, когда и где должна происходить звукозапись, сколько по времени она должна продолжаться. Даже если во взаимоотношениях сторон лейбл проставляет указание на то, что исполнитель работает по найму, эта оговорка в договоре не имеет значения, если фактический характер взаимоотношений не является трудовым. Выплата от лейбла в основном заключается в виде выдачи аванса, который впоследствии возвращается за счет роялти. Таким образом, анализ большинства критериев показывает, что отношения между лейблом и исполнителем не являются трудовыми и созданные артистом объекты авторского права не выступают как работы, созданные по найму. Аналогичного вывода придерживается значительное число исследователей [7].

На сегодняшний день соглашения, заключаемые между лейблами и исполнителями достаточно разнообразны. Такое разнообразие продиктовано еще и тем, что в индустрии представлены лейблы, оказывающие разный спектр услуг, начиная от полного или частичного сопровождения исполнителя до предоставления инструментов по самореализации (DIY). К последним можно отнести, например DistroKid [20], SageAudio [16].

Узнать конкретные условия этих соглашений представляется достаточно сложной задачей. Во-первых, содержание договоров защищено требованием конфиденциальности информации. Во-вторых, отследить эти условия в судебных актах тоже проблематично, так как большинство споров разрешается во внесудебном порядке. Остается ориентироваться на научную литературу и проводимые учеными социальные опросы лиц, так или иначе связанных с договорами в музыкальной индустрии. Даже этот способ показывает самые разнообразные вариации заключаемых сделок, ведь все зависит от конкретной цели исполнителя и того риска, на который он готов пойти.

Лицензионное соглашение (*Exclusive and non-exclusive music license agreements*).

На одном из сайтов, предлагающих продажу готового текста контракта с лейблом, условия лицензионного соглашения определены так: «артист предоставляет лейблу звукозаписи исключительное право на использование мастер-записи в течение согласованного количества лет или срока. Права лейбла включают продажу аудиопродукции, созданной на основе мастер-записей, и загрузку мастер-записей на стриминговые музыкальные сервисы» [3]. Лицензионные соглашения в литературе делятся на исключительные и неисключительные.

Исключительные соглашения подразумевают предоставление интеллектуальных прав лишь одной стороне (лейблу), тогда как никакие другие субъекты не могут использовать звукозаписи без согласия лицензиата. Такие контракты обычно рассчитаны на длительные взаимоотношения с исполнителем и подразумевают более высокий потенциальный доход. Таким образом, с одной стороны, артист получает прочное партнерство и высокую финансовую защищенность, однако одновременно становится зависим от лицензиата на долгий период [11].

Неисключительное лицензионное соглашение, в свою очередь, позволяет предоставлять права на музыку нескольким лицензиатам. Такие контракты отличаются меньшими авансовыми платежами, коротким сроком действия, ограничены предоставлением лишь определенных правомочий [10].

Соглашение о выкупе (*Buy-Out Agreement*). Подобного рода контракты близки по своей сути к контрактам по найму, поскольку именно организация становится первоначальным владельцем авторских прав на произведение в обмен на единовременную, но довольно крупную выплату [19]. Такого рода договоры изначально были популярны в США, а на данный момент уже весьма распространены в Латинской Америке и странах ЕС [4]. Недостатком такой договорной конструкции является фактически полная потеря авторских прав на созданное произведение.

Дистрибуторские сделки (*Distribution Deals*). В контексте взаимоотношений между исполнителем и лейблом дистрибуторские сделки направлены на привлечение некоего посредника (дистрибутора), который бы мог распространить трек на потоковых, стриминговых платформах. Такого рода соглашения могут заключаться напрямую между исполнителем и дистрибутором [1]. Последний «доставляет» вашу музыку поставщикам цифровых услуг (DSP), таким как Spotify, Apple Music, Amazon Music и другим. Вместе с тем, исполнитель может заключить договор и с лейблом, а тот, в свою очередь, пойдет на сделку с дистрибутором.

Сделки 360 (*360 degree contracts*). Как и дистрибуторские сделки, сделки 360 можно считать несколько специфичными по сравнению с классическими лицензионными соглашениями или соглашениями о выкупе. Данные контракты выходят за рамки музыки и предполагают, по сути, формирование полноценного бренда исполнителя. В научной литературе фиксируется, что подобные договоры по своей природе близки к партнерским соглашениям [14]. В свою очередь, партнерство – это объединение лиц в качестве совладельцев бизнеса, влекущее возникновение фидуциарных обязательств. Подобные выводы представлены и в судебной практике [17].

Выводы

Развитие информационных технологий привело к кардинальным изменениям в музыкальной индустрии. Появление контрактов 360 (*360 degree contracts*) в американской практике вывело взаимоотношения лейблов и исполнителей на новый, фактически партнерский уровень. Данные сделки сместили акцент с процесса звукозаписи и продаж фонограмм на полноценное формирование бренда артиста. Вместе с тем, договоры между сторонами не ограничиваются только этой моделью, ведь все зависит, во-первых, от целей, которые преследует исполнитель, а во-вторых, от его готовности пожертвовать своими авторскими правами. Таким образом, соглашения между лейблом и исполнителем в зависимости от распределения исключительных прав делятся на договоры с исключительной и неисключительной лицензией (*exclusive and non-exclusive music license agreements*), а также договоры, направленные на полное отчуждение авторских прав (*Buy-Out Agreement*). Создаваемые исполнителем объекты авторских прав не относятся к произведениям, созданным по найму (*work for hire*), поскольку взаимоотношения между лейблом и исполнителем большин-

ство исследователей и судебная практика не считают трудовыми. В связи с ростом популярности потоковых, стриминговых платформ внимание следует уделить и посредническим, дистрибуторским сделкам (distribution deals), которые могут заключаться: 1) напрямую между исполнителем и дистрибутором, впоследствии взаимодействующим с платформой; 2) через привлечение лейбла, который уже сам обращается к дистрибутору. С точки зрения экономического обоснования классической модели соглашения между лейблом и исполнителем следует заключить, что в основе таких соглашений лежит единая цель: коммерческий успех изданного сингла или альбома. Распределение прибыли при этом зависит от того, каким образом исполнитель распоряжается своими исключительными правами и готов ли он пойти на долгосрочное сотрудничество с конкретным лейблом.

Список источников

1. Andrews T. Music Distribution Deals: An In-Depth Guide for Independent Artists [Электронный ресурс] URL: <https://taiandrewsinstrumentals.com/music-distribution-deals/> (дата обращений: 08.08.2025)
2. Aron D.J., Wildman S.S. Labels, Artists, and Contracts in Today's Music Industry: An Economic Analysis [Электронный ресурс] URL: <https://media.crai.com/wp-content/uploads/2023/08/04133426/2023-08-01-Aron-and-Wildman-response-RIAA-Paper-FINAL.pdf> (дата обращения: 08.08.2025)
3. Artist and Record Label Master License Agreement (Net Profit Royalty) [Электронный ресурс] URL: <https://www.musiccontracts.com/shop-label-contracts/artist-master-license-agreement#reviews> (дата обращения: 08.10.2025)
4. Buy-out contracts: a dangerous threat to European creators [Электронный ресурс] URL: <https://authorsocieties.eu/policy/buy-out/> (дата обращения: 08.10.2025)
5. Gainous Z.S. What is Taylor Swift's dispute with Big Machine over her masters really about? [Электронный ресурс] URL: <https://www.thefruitfulfirm.com/post/what-taylor-swifts-dispute-big-machines-ownership-masters-really-about> (дата обращения: 08.08.2025)
6. Henslee W., Henslee E. You Don't Own Me: Why Work for Hire Should Not Be Applied to Sound Recordings. 10 J. Marshall Rev. Intell. Prop. L. 693, 2011. P. 692 – 714.
7. Jaffe H.M. Defusing The TimeBomb once Again-Determining Authorship in a Sound Recording [Электронный ресурс] URL: https://www.researchgate.net/publication/267846063_Defusing_the_Time_Bomb_601_DEFUSING_THE_TIME_BOMB_ONCE AGAIN_-DETERMINING_AUTHORSHIP_IN_A_SOUND_RECORDING (дата обращения: 08.08.2025)
8. Kjus Y. Twists and turns in the 360 deal: Spinning the risks and rewards of artist–label relations in the streaming era // European Journal of Cultural Studies. 2021. № 25 (2). P. 1 – 16.
9. Kushwah K. Taylor Swift vs. Big Machine: Decoding Copyright Quandaries [Электронный ресурс] URL: <https://jpassociates.co.in/taylor-swift-vs-big-machine-decoding-copyright-quandaries/> (дата обращения: 08.08.2025)
10. Lykens A. Exclusive vs. Non-Exclusive Music Licensing Contracts: Non-Exclusive Basics [Электронный ресурс] URL: <https://www.andlykens.com/2012/10/19/exclusive-vs-non-exclusive-part-1/> (дата обращения: 08.08.2025)
11. Malhotra C. Exclusive vs. Non-Exclusive Agreements in Music Licensing: Understanding the Differences [Электронный ресурс] URL: <https://blog.delivermytune.com/exclusive-vs-non-exclusive-agreements-in-music-licensing/> (дата обращения: 08.08.2025)
12. Music Royalties and Copyright Explained [Our Guide] [Электронный ресурс] URL: [Music Royalties and Copyright Explained](https://www.musicroyaltiesandcopyrightexplained.com/) (дата обращения: 08.08.2025)
13. Neugeboren C. Taylor Swift, Big Machine and Audible: The Battle over Copyright Control [Электронный ресурс] URL: <https://www.nod-law.com/taylor-swift-big-machine-and-audible-the-battle-over-copyright-control/> (дата обращения: 08.08.2025)
14. Okorocha D. A Full 360: How the 360 Deal Challenges the Historical Resistance to Establishing a Fiduciary Duty Between Artist and Label // UCLA Entertainment Law Review. 2011. Vol. 18. P. 1 – 24.
15. Pilati F., Houssard A. Mirroring the inequalities of mainstream music platforms: popularity, revenue, and monetization strategies on Bandcamp // International Journal of Cultural Policy. 2024. P. 1 – 26.
16. Sage Audio Mastering Samples [Электронный ресурс] URL: <https://www.sageaudio.com/samples> (дата обращения: 08.08.2025)
17. Stevens v. Marco, 147 Cal.App. 2d 357, 376 [Электронный ресурс] URL: <https://law.justia.com/cases/california/court-of-appeal/2d/147/357.html> (дата обращения: 09.08.2025)

18. The Copyright Act of 1976 [Электронный ресурс] URL: <https://www.copyright.gov/title17/92chap2.html> (дата обращения: 08.08.2025)
19. The 3 Types of Music Publishing Agreements (and why they're important) [Электронный ресурс] URL: <https://lawyerdrummer.com/2014/04/music-publishing-agreements/> (дата обращения: 08.08.2025)
20. Upload & sell your music on Apple, Spotify, Amazon and... [Электронный ресурс] URL: <https://distrokid.com/?ref=bbbsite> (дата обращения: 08.08.2025)
21. Vito C. Just Say No to 360s: Hip-Hop's Claim of Economic Exploitation: Hip-Hop's Rebels / In book: The Values of Independent Hip-Hop in the Post-Golden Era. California: Springer Nature, 2019. P. 71 – 97.

References

1. Andrews T. Music Distribution Deals: An In-Depth Guide for Independent Artists [Electronic resource] URL: <https://taiandrewsinstrumentals.com/music-distribution-deals/> (date of access: 08.08.2025)
2. Aron D.J., Wildman S.S. Labels, Artists, and Contracts in Today's Music Industry: An Economic Analysis [Electronic resource] URL: <https://media.crai.com/wp-content/uploads/2023/08/04133426/2023-08-01-Aron-and-Wildman-response-RIAA-Paper-FINAL.pdf> (date of access: 08.08.2025)
3. Artist and Record Label Master License Agreement (Net Profit Royalty) [Electronic resource] URL: <https://www.musiccontracts.com/shop-label-contracts/artist-master-license-agreement#reviews> (date of access: 08.10.2025)
4. Buy-out contracts: a dangerous threat to European creators [Electronic resource] URL: <https://authorsocieties.eu/policy/buy-out/> (date of access: 10.08.2025)
5. Gainous Z.S. What is Taylor Swift's dispute with Big Machine over her masters really about? [Electronic resource] URL: <https://www.thefruitfulfirm.com/post/what-taylor-swifts-dispute-big-machines-ownership-masters-really-about> (date of access: 08.08.2025)
6. Henslee W., Henslee E. You Don't Own Me: Why Work for Hire Should Not Be Applied to Sound Recordings. 10 J. Marshall Rev. Intel. Prop. L. 693, 2011. P. 692 – 714.
7. Jaffe H.M. Defusing The TimeBomb once Again-Determining Authorship in a Sound Recording [Electronic resource] URL: https://www.researchgate.net/publication/267846063_Defusing_the_Time_Bomb_601_DEFUSING_THE_TIME_BOMB_ONCE AGAIN _DETERMINING_AUTHORSHIP_IN_A_SOUND_RECORDING (date of access: 08.08.2025)
8. Kjus Y. Twists and turns in the 360 deal: Spinning the risks and rewards of artist–label relations in the streaming era. European Journal of Cultural Studies. 2021. No. 25 (2). P. 1 – 16.
9. Kushwah K. Taylor Swift vs. Big Machine: Decoding Copyright Quandaries [Electronic resource] URL: <https://jpassociates.co.in/taylor-swift-vs-big-machine-decoding-copyright-quandaries/> (date of access: 08.08.2025)
10. Lykens A. Exclusive vs. Non-Exclusive Music Licensing Contracts: Non-Exclusive Basics [Electronic resource] URL: <https://www.andlykens.com/2012/10/19/exclusive-vs-non-exclusive-part-1/> (date of access: 08.08.2025)
11. Malhotra C. Exclusive vs. Non-Exclusive Agreements in Music Licensing: Understanding the Differences [Electronic resource] URL: <https://blog.delivermytune.com/exclusive-vs-non-exclusive-agreements-in-music-licensing/> (date of access: 08.08.2025)
12. Music Royalties and Copyright Explained [Our Guide] [Electronic resource] URL: Music Royalties and Copyright Explained (date of access: 08.08.2025)
13. Neugeboren C. Taylor Swift, Big Machine and Audible: The Battle over Copyright Control [Electronic resource] URL: <https://www.nod-law.com/taylor-swift-big-machine-and-audible-the-battle-over-copyright-control/> (date of access: 08/08/2025)
14. Okorocha D. A Full 360: How the 360 Deal Challenges the Historical Resistance to Establishing a Fiduciary Duty Between Artist and Label. UCLA Entertainment Law Review. 2011. Vol. 18. P. 1 – 24.
15. Pilati F., Houssard A. Mirroring the inequalities of mainstream music platforms: popularity, revenue, and monetization strategies on Bandcamp. International Journal of Cultural Policy. 2024. P. 1 – 26.
16. Sage Audio Mastering Samples [Electronic resource] URL: <https://www.sageaudio.com/samples> (date of access: 08.08.2025)
17. Stevens v. Marco, 147 Cal.App. 2d 357, 376 [Electronic resource] URL: <https://law.justia.com/cases/california/court-of-appeal/2d/147/357.html> (date of access: 09.08.2025)
18. The Copyright Act of 1976 [Electronic resource] URL: <https://www.copyright.gov/title17/92chap2.html> (date of access: 08.08.2025)

19. The 3 Types of Music Publishing Agreements (and why they're important) [Electronic resource] URL: <https://lawyerdrummer.com/2014/04/music-publishing-agreements/> (date of access: 08.08.2025)

20. Upload & sell your music on Apple, Spotify, Amazon and... [Electronic resource] URL: <https://distrokid.com/?ref=bbbsite> (date of access: 08.08.2025)

21. Vito C. Just Say No to 360s: Hip-Hop's Claim of Economic Exploitation: Hip-Hop's Rebels. In book: The Values of Independent Hip-Hop in the Post-Golden Era. California: Springer Nature, 2019. P. 71 – 97.

Информация об авторе

Олин Е.А., аспирант, Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614068, г. Пермь, ул. Букирева, 15, egor.olin.98@mail.ru

© Олин Е.А., 2025