

Но если кто-то внимательно присмотрится, то заметит, что каждый шаг этих действий был тщательно продуман. Борьба за авторские права на музыкальные произведения и аниме сопровождалась историческим процессом выхода отечественной индустрии на мировой рынок. Регуляризация авторских прав на оригинальные романы также сопровождалась реорганизацией и продвижением культурной индустрии. А регуляризация авторских прав на фильмы шла параллельно с процессом экспорта в страны Юго-Восточной Азии и Европы.

После экономического спада два года назад, чтобы не быть втянутыми в экономический кризис вместе с развитыми странами Европы и Америки, страна начала девальвировать юань, пытаясь восстановить внешнеторговую ситуацию, а также вкладывать средства в культурную и технологическую отрасли. Это было сделано с целью постепенного перехода основных источников иностранной валюты от простого экспорта рабочей силы к более технологичным и культурным отраслям.

И в таких условиях правительство смогло решиться на реорганизацию множества крупных сетевых компаний, чтобы на их примере показать другим и способствовать нормальному и здоровому развитию всей индустрии.

Линь Шу долго размышлял и пришел к выводу, что сейчас еще не самое подходящее время. Если они хотят выступить против «Фэйсинь», то нужно дождаться, когда политика начнет смещаться в пользу других компаний. Возможностей для этого будет несколько — например, когда правительство начнет реорганизацию индустрии сетевой литературы. «Фэйсинь» действительно имеет большую поддержку, но их приобретение и интеграция «Быстрой книги» было довольно рискованным шагом, потому что в нынешней ситуации они были как огромный, сочный лобстер в маленькой фарфоровой миске, а вокруг них — лишь мелкие креветки. «Цзиньцзян» можно было считать небольшой речной креветкой, но два года назад она уже прошла через реорганизацию, и это было несколько излишне. Самое важное, что «Цзиньцзян» в своей деятельности постоянно пыталась продвигать культуру за рубеж, что соответствовало ожиданиям правительства относительно будущего культурной индустрии, поэтому сейчас она не находилась в опасности.

А в сравнении с осторожностью «Цзиньцзян», «Быстрая книга», имеющая серьезную поддержку, действовала гораздо смелее.

Сайты под управлением «Быстрой книги» всегда выбирали более смелые темы для романов, чем «Цзиньцзян», но при этом управление авторскими правами было гораздо более свободным и попустительским. Они не запрещали игрокам на своих сайтах подражать друг другу, заимствовать идеи и даже поддерживали это.

Когда появлялась горячая тема, рынок быстро подхватывал ее, и сразу же начиналась разработка, использование и эксплуатация. Хотя это могло сократить срок жизни темы, сайт мог максимально использовать ее, чтобы получить прибыль.

В целом, если не говорить об авторах и читателях, для сайтов такой подход был больше выгоден, чем вреден.

Слишком короткий срок жизни темы мог привести к тому, что она не успевала быть полностью раскрытой до того, как вызывала усталость, но это позволяло использовать преимущество большого количества сетевых писателей. Часто писателям не нужно было много думать, достаточно было следовать уже успешным примерам, чтобы быстро получить отдачу. А читатели, заинтересовавшись темой, могли сразу же найти множество связанных материалов, насытиться и быть довольными.

Многие даже считали, что именно такая оперативность и является сутью сетевой литературы.

Линь Шу не отрицал этого, по крайней мере, на тот момент. Но он знал одну вещь — авторы, которые через двадцать лет стали знаменитыми и влиятельными в мире сетевой литературы, а также произведения, которые через двадцать лет все еще упоминались и считались классикой, не имели большого отношения к таким «подражаниям» и «горячим темам».

Именно поэтому, когда «Фэйсинь» попал в беду через четыре года, их влияние в индустрии оказалось гораздо меньше, чем ожидалось.

Линь Шу долго размышлял, но не мог вспомнить, как именно несколько крупных международных компаний выиграли дела против «Фэйсинь». Он помнил только две вещи: во-первых, несколько компаний подали иски против «Фэйсинь» практически одновременно, и это сопровождалось политическим давлением. В тот момент экспорт культуры за границу увеличивался, две драмы, адаптированные из романов «Цзиньцзян», снова захватили Юго-Восточную Азию, а игры вроде «Меч и Сеть 3», «Девять небес» и «Путь к звёздам» в последующие годы заработали огромные суммы в Европе, Америке и Азии, в то время как «Фэйсинь» так и не смог добиться значительных успехов. Их деятельность ограничивалась внутренним рынком, потому что от их основного программного обеспечения до игровых программ все было слишком похоже на копии и нарушало авторские права, что не признавалось за границей. Во-вторых, развитие программного обеспечения «Фэйсинь» столкнулось с проблемами. Хотя многие в то время считали, что «Фэйсинь» должен развиваться в направлении сетевой литературы, и компания вложила в это много времени и сил, их система и направление развития имели множество проблем, что привело к множеству ожидаемых и неожиданных судебных разбирательств, когда государство начало поддерживать авторские права, и в итоге компания понесла серьезные потери.

Основное давление на «Фэйсинь» тогда исходило из двух источников: во-первых, контракты. Позже многие называли эти контракты кабальными, потому что в них было множество ловушек, которые были очень невыгодны для авторов, но они были вынуждены подписывать их из-за положения «Быстрой книги» в индустрии. Во-вторых, антимонопольные иски.

К тому моменту антимонопольные законы и законы против плагиата в стране практически не работали. Законы существовали, но большинство людей их игнорировали и не признавали. Если бы кто-то спросил, многие бы с пренебрежением ответили, что закон не наказывает всех.

Но действительно ли закон не наказывает всех? Линь Шу считал, что многие не понимали предпосылки этого утверждения.

Он задумался на мгновение, а затем сказал Чжэн Фанчэну:

— Подадим в суд на «Фэйсинь».

Чжэн Фанчэн:

— ?!

Он явно был удивлен и спросил:

— Разве шансы не низкие?

Линь Шу улыбнулся:

— Кто знает? Может, мы и выиграем дело? В конце концов, выиграем мы или нет — это решение суда. Но решать, подавать ли в суд — это наш выбор.

— Сейчас государство активно занимается авторскими правами, и никто не может сказать, что мы точно не выиграем это дело. Но даже если мы не выиграем, если люди будут продолжать подавать иски, рано или поздно победа придет.

Чжэн Фанчэн не понял, но Цзюй Минфэн уловил смысл слов Линь Шу.

В прошлой жизни «Фэйсинь» не был побежден одним иском. Его сломила череда бесконечных судебных разбирательств.

Однако Линь Шу не принимал это решение вслепую. На самом деле он считал, что для них этот суд будет больше пользы, чем вреда.

Во-первых, этот иск мог стать средством продвижения, показав, что они являются оригинаторами открытой платформы, и привлечь внимание части аудитории к их сайту, используя рекламу движка «Фэйсинь». Во-вторых, «Фэйсинь» давно известен своей «имитацией», и многие компании избегали судиться с ними, опасаясь их могущества и того, что подобные иски редко доходили до конца. Но Линь Шу считал, что быть первопроходцем не всегда плохо.

Иногда именно тот, кто первым выступит, получает наибольшую выгоду.

Сейчас государство активно занимается авторскими правами и продвигает легальный контент, пытаясь упорядочить рынок патентов и авторских прав, поэтому Линь Шу считал, что чем больше исков будет подано в этот период, тем больше внимания они привлекут и вызовут широкие обсуждения. В такой атмосфере у них было больше шансов выиграть, потому что с политической точки зрения их победа была бы наиболее выгодна для продвижения текущей политики.

Конечно, при условии, что они подготовятся к иску тщательно и нанесут точный удар.

С такой мыслью Линь Шу сказал Чжэн Фанчэну:

— Мы подготовим три иска: за плагиат, монополию и недобросовестную конкуренцию. Затем свяжемся со всеми доступными СМИ и активно продвинем эту историю. Если «Фэйсинь» не отреагирует, мы сами начнем активно обсуждать это в интернете. Мы поднимем не только тему платформы, но и их репутацию «символа китайского плагиата». Чем больше шума мы создадим, тем больше внимания привлечем, и тем выше будут наши шансы на победу.

<http://bllate.org/book/16614/1520086>