



330 Townsend Street (Suite 204)  
San Francisco, CA 94107-1662  
[info@kroogi.com](mailto:info@kroogi.com)

**Twitter:** @kroogi

**Facebook:** <http://facebook.com/kroogi>

*Интервью с генеральным директором [Kroogi.com](http://Kroogi.com) Мирославом Сарбаевым*

## [Kroogi.com](http://Kroogi.com):

**красивая ромашка на могиле музыкального бизнеса**



Ресурс [Kroogi.com](http://Kroogi.com) стал известен примерно год назад. По Сети прокатилась волна восторженных отзывов о «месте, где можно скачать музыку совершенно легально и бесплатно!» Впрочем, не совсем бесплатно — за скачиваемый контент пользователь может заплатить любую сумму, а может не платить ничего. Собственно, на этом создатели «Кругов» и построили свою парадигму, и она, похоже, работает, если посмотреть, кто из музыкантов доверяет им свою музыку. «Ляпис Трубецкой», «Чайф», Moscow Grooves Institute, Александр Лэртский, «Аквариум», Евгений Гришковец, «Колибри», Захар Май, «Маркшейдер Кунст», «Маша и Медведи», Настя Полева, «Комба БАКХ», Карл Хламкин — вот лишь первый хаотический срез, но и он позволяет отметить достаточно высокий уровень контента. Судя по всему, придумавшему всю эту историю русскому американцу **Мирославу Сарбаеву** удалось найти разумный компромисс между сетевыми меломанами, не желающими платить за скачанное, и интересами авторов-исполнителей, которые вполне справедливо хотят получать деньги за свой труд. Тот факт, что премьеры двух последних альбомов «Аквариума» прошли именно на «Кругах», заставляет задуматься. Вернее, не задуматься даже, а найти в заснеженной Москве только что прилетевшего из Сан-Франциско Сарбаева и устроить ему форменный допрос с пристраием...

— **Мирослав, у твоего ресурса репутация места прежде всего музыкального. Но ведь «Круги» — это не только музыка?**

— Конечно. «Круги» — это все, за чем стоит творческий человек, которому интересно распространять плоды своих трудов через Сеть. Мы сейчас фокусируемся на музыке только потому, что нас внутри «Кругов» мало, поэтому что-то одно мы должны научиться делать хорошо — и на этом построить продукт. Конечно, первое приближение — это музыка, поскольку она очень контрастна, но мы открыты для чего угодно. У нас есть мультимпликаторы, в частности, Иван Максимов, фотографы, да и пишущая братия тоже присутствует.

— **Расскажи немного о себе.**

— Я закончил МЭИ по специальности физика плазмы, но мне в ту пору было более интересно заниматься музыкальной журналистикой. Тогда, в 1990-м, на распределение не очень обращали внимание, я попросился в АПН, работать в молодежном агентстве ИМА-Пресс, а потом поехал в Америку — и там мне предложили работу. Лет пять я занимался исключительно IT, потому что люди, которые меня наняли, решали мои иммиграционные проблемы. А когда они закончились, я немедленно затеял свой бизнес, консалтинговый. У нас был такой ма-а-аленький клиент под названием Napster (*первая пиринговая Интернет-сеть, пионер в деле бесплатного скачивания музыки*. — СК). О них никто не знал, да и мы не знали, чем они, собственно, занимаются. Но я обратил внимание, что количество пользователей Napster стало расти на миллион в день. Мы спросили: чем занимаетесь? Они объяснили. Нам понравилось. А еще через месяц они пришли к нам и предложили влиться в них. Собственно, сам Шон Феннинг и пришел.

— **Тот самый легендарный Фэннинг?**

— Любопытный персонаж! Когда он родился, отцу его было 19 лет, а матери... 15, что ли. И они на тот момент виделись один раз, на вечеринке. Отец был из хорошей семьи, поступал в университет, а мать жила в трейлере. У Шона три сестры по отцу и некоторое количество братьев по маме; сестры закончили университеты из «Лиги Плюща» (*объединение престижнейших американских университетов*. — СК), отец был президентом компании, а о маме он рассказывал истории другого плана: «маму вчера за лицо покусала дворняга». Брат Шона был взят им на поруки, потому что он — известный автоугонщик. И в самом Шоне мистическим образом сочетаются качества и папы, и мамы. То есть он с одной стороны — президент компании, а с другой — матерый сетевой пират...

— **... ставший личным врагом группы Metallica Тома Уэйтса. На этом можно закончить заниматься чем бы то ни было и всю оставшуюся жизнь давать интервью.**

— В Napster'e было интересно работать. Выходишь в коридор, а там стоит Питер Гэбриел, который в отличие от Уэйтса к Фэннингу и его конторе относился очень положительно... Ну, а когда Napster'a не стало, я поработал некоторое время в компании Spocap — ее тоже сделали напстеровские люди, это универсальная база данных правообладания на музыку (сейчас ей де-факто владеет MySpace). А потом мне в голову пришли «Круги» — и остались.

— **Объясни мне, почему уважаемый британец Гэбриел относился к Napster'у положительно, а нежно любимый российским андерграундом Уэйтс, певец подворотен, подал на компанию в суд? Я не могу понять!**

— Есть человек, который создает творческий продукт. То, какой именно продукт он производит, с одной стороны, и то, какое у него лицо в процессе продажи этого продукта — зачастую две ортогональные, независимые друг от друга величины. Человек может быть отморозком и наркоманом из андерграунда, но при продаже лейбла своего альбома, бывает, превращается в традиционного, очень жесткого бизнесмена. А взять Тома Йорка или БГ — люди приличные, много лет не панки, не отморозки, не спят в подворотнях, но они пионеры альтернативной дистрибуции в Англии и России. Наоборот, Саймон Посфорд из Shprongle, предводитель психонавтов всего мира, очень традиционен. Он живет на деньги, идущие из семьи, от результатов продажи своего

творчества не зависит. Очень интеллигентный, рафинированный англичанин. Так вот, последний альбом Shprongle кто-то украл и выложил в сеть за месяц до релиза. И психонавт Саймон очень расстраивался, писал объявления в стиле «найду — задую как собаку»...

— **Но давай встанем на их сторону. Ты сидел за фоно, мучился, сочинял; потом пришел в студию, мучился, записывал, сводил — а потом...**

— ... пришел какой-то козел, украл и выложил!

— **В общем, мы тут сталкиваемся не столько даже с материальной, сколько с этической стороной вопроса, правда?**

— Да. И фактически из нее-то и вышли «Круги».

— **Я все про тебя понял. Ты — утопист. Хочешь убедить льва возлечь с ягненком и каким-то образом уговорил ряд приличных людей влезть в свою затею. Ты что, серьезно считаешь свою модель компромиссом между интересами артистов и жадностью сетевых меломанов?!**

— Я серьезно думаю, что наша модель может стать приятным дополнением. Мы — такая красивая ромашка, которая цветет на могиле старых методов дистрибуции музыки. Отдушина для тех, кто хочет сказать спасибо своим любимым музыкантам, прежде насосав гигабайтами их контента. За бесплатно. А потом их вставляет: надо и честь знать. И вот еще что. Ты все время говоришь про «альтернативную модель»... Но она является альтернативной только по отношению к модели, существовавшей в XX веке. До XX века музыки на физических носителях — пластинках, CD, кассетах — не существовало. Но вообще-то она была! И тогда музыкальная индустрия работала по схемам, похожим на схемы «Кругов».

— **А регистрироваться надо, чтобы с вас сосать контент гигабайтами?**

— Теперь надо.

— **Ты сам-то понимаешь, что у вас появляется уникальный статистический инструмент — измеритель динамики роста совести!**

— Более того — он уже работает. Мы сейчас можем подсчитать соотношение людей, которые грузят бесплатно, и которые платят. У «Аквариума», скажем, каждый третий платит, а у Stigmata соотношение 1 к 15. Все остальное — в промежутке. В среднем где-то один к пяти.

**Премьера сингла группы «Аквариум» «Рождественская ночь» состоялась именно на «Кругах»**

— **Вы существуете два года. Как растет число зарегистрировавшихся у вас производителей контента?**

— Первый год шло строительство, «Круги» были закрыты для публики. Чуть больше года система открыта. За последние три месяца каждый из них бил рекорд предыдущего по приросту. И январские цифры в три раза больше, чем три месяца назад.

— **Скажи, а насколько хорошо знают о существовании «Кругов» там, где они фактически базируются?**

— Сделать так, чтобы на Западе узнали о «Кругах», — основной фокус компании сегодня. Не только потому, что нерусскоязычный рынок больше русскоязычного, но и потому, что одна из наших идеологических задач — построение мостов и стирание границ. Если выйдет, это будет сбыча мечт. Поэтому мы должны установить в музыкальном бизнесе максимальное количество позитивных связей, чтобы всем по всему миру можно было раздавать свою музыку.

— Когда ты это все затевал и теперь — были ли и есть ли у «Кругов» западные аналоги?

— Прямых — нет. Есть Bandmix, есть Slice The Pie и еще парочка... но там делается акцент на то, что слушатель, давая деньги группе, становится формальным ее инвестором с возможностью получать некие дивиденды. Но нам это показалось чересчур замороженным. Если, скажем, человек инвестирует в группу 5 баксов, то как у него должна быть устроена голова, чтобы он ждал с этих денег дивидендов? Он может их просто так дать, и ничего не изменится.

— И все-таки, что такое «Круги»? Хобби, благотворительная акция, футуристический проект? Или все-таки бизнес?

— Они были задуманы, как бизнес, а не как благотворительность. У нас есть бизнес-модель, есть путь к прибыли, который связан с тем, чтобы привлекать как можно больше людей — как музыкантов, так и нет. Уже два года я больше ничем не занимаюсь. В нас вложились инвесторы; география инвестиций — Россия, Европа, Америка. Среди инвесторов — основатели известных сетевых проектов из Силиконовой долины... У предпринимателей бывают разные мотивации, когда они начинают свое дело. Случается, что заранее все аккуратно просчитано, и человек считает, что нашел наиболее эффективный способ достичь богатства и процветания. Но на тот момент, когда придумывались «Круги», передо мной была масса более легких и верных способов заработать. «Кругами» я просто не мог не заниматься.

**Удачи вам, «Круги»! Когда Вавилон современной музыкальной индустрии падет, на разрушенной его цитадели наверняка напишут имена тех, кто помогал этому. Что-то мне подсказывает: для надписи Kroogi.com там будет отведено не очень, может быть, большое, но особое место.**