

The Telegraph

<http://www.telegraph.co.uk/culture/music/music-news/7767333/Three-quarters-of-all-independent-music-shops-have-closed-down-in-the-last-decade.html>

Three quarters of all independent music shops have closed down in the last decade

Nearly three in four independent record shops in Britain have closed down in the last ten years as music lovers go online, new research has shown.

За последние 10 лет закрылись три четверти всех частных музыкальных магазинов

Около трех четвертей независимых музыкальных магазинов Британии в последние 10 лет прекратили свое существование, т.к. по результатам исследований, меломаны предпочитают интернет.



Written by: Laura Roberts

Translated by: Tatiana Shalashova
Dept. of International Law
Russian Foreign Trade Academy

In 2000 there were 700 independent record shops across the country but by the end of 2009 the total had fallen to 296. Only 13 per cent of people buy CDs from independent outlets, according to a survey by Which? the consumer watchdog. The poll asked 2,263 members in what forms they had bought music over the last year. It found that three quarters still buy CDs with a quarter only buying digital music. However, of those that do buy CDs 66 per cent used the internet to make purchases in the last year, 42 per cent visited high street chains and 34 per cent used the supermarket. Shoppers said that internet retailers have greater choice while the cost of buying CD albums has fallen on average to around £8 in 2008 from £11 in 2000.

Music experts warned that the rejection of independent stores could mean that record labels are less likely to take risks on new

В 2000 году по всей стране работало около 700 частных музыкальных магазинов, но к концу 2009 года их число сократилось до 296. Согласно опросам Which, организации по защите прав потребителей, только 13% людей покупают диски. На предмет того, в какой форме они приобретали музыку в течение последних лет были опрошены 2,263 человека. Выяснилось, что 3/4 из них все еще покупают CD, и только 1/4 предпочитают цифровые версии альбомов. Тем не менее, среди тех, кто покупает диски, 66% в последнее время пользовались интернет-сетями для оформления своих заказов, 42% посетили специализированные музыкальные магазины, а 34% заглянули в супермаркет. Покупатели рассказали, что интернет-предложения предоставляют больший выбор при том, что стоимость CD снижается. Так, по сравнению с 11£ в 2000 цена диска упала до 8£ в 2008.

Музыкальные эксперты предупреждают, что исчезновение частных магазинов может привести к тому, что у звукозаписывающих компаний

artists.

An HMV spokesman said: "Record labels are not making the kind of viable return they need, taking fewer risks with their artist investments. consumer choice and product diversity could diminish."

John Smith, general secretary of the Musicians' Union, said: "When independent retailers go out of business it threatens the existence of small music companies that rely on these shops to promote new artists."

Independent retailers find it difficult to compete against major retailers, such as HMV and Tesco, who make use of Low Value Consignment Relief¹.

This enables them to bring UK certified CDs and vinyl to the UK from offshore locations such as Jersey and Guernsey without paying VAT² on them and pass on lower prices to their customers.

Cheap supermarket CD deals have also been blamed for damaging the competitiveness of independent shops.

An HMV spokesman said: "An onslaught from the supermarkets selling many titles at well below the manufacturer wholesale price may have contributed to some independents or chain branches being forced to close."

Graham Jones, the author of Last Shop Standing, a book which recounts the stories of 50 surviving independent record stores in Britain, says the key to success may lie with the internet. He says that those who use Amazon Marketplace to sell products "have done well".

пропадет интерес к продвижению новых исполнителей.

Представитель HMV заявил: «рекорд-лейблы не получают ожидаемой прибыли, если станут меньше инвестировать в новых артистов. Спрос и разнообразие продукции могут измениться».

Джон Смит, генеральный секретарь ассоциации музыкантов, сказал: «Выход частных торговцев из бизнеса станет угрозой существованию небольших музыкальных компаний, которые опираются на эти магазины, раскручивая нового артиста».

Частным продавцам сложно соревноваться с крупными компаниями, такими как HMV и Tesco, которые пользуются торговыми льготами (Low Value Consignment Relief). Это дает им возможность ввозить в Великобританию лицензионные CD и виниловые пластинки из офшорных зон, таких как Джерси и Гернси, не уплачивая таможенные пошлины, тем самым снижая цены на продукцию для своих клиентов.

Дешевые CD в супермаркетах также вызывают упреки в нарушении свободной конкуренции с частными магазинами.

Представитель HMV заявил: «Атака супермаркетов, продающих большинство товаров по ценам, ниже чем те, по которым по которым производители продают оптом, возможно, способствовала закрытию частных и сетевых музыкальных магазинов».

Грехам Джонс, автор книги «Последние магазины, оставшиеся в живых» (Last Shop Standing), в которой подробно изложены истории 50 выживших частных музыкальных магазинов Британии, говорит, что ключ к успеху может лежать в использовании интернета. По его словам, у тех, кто имеет страницы на Amazon, дела идут хорошо.

¹ **Low Value Consignment Relief (LVCR)** is an administrative simplification to reduce the costs for businesses and consumers all of whom would otherwise be involved in the collection, and/or payment of small amounts of VAT on large numbers of low value packages.

Low Value Consignment Relief (LVCR) – льгота, которая представляет собой освобождение от налогообложения для бандеролей. Предоставление такой льготы направлено на ускорение потока товаров и уменьшение налогового бремени для работников таможенных органов и сотрудников почты в рамках сбора налога на добавленную стоимость с предметов небольшой стоимости.

² **A value added tax (VAT)** is a form of consumption tax.

VAT – налог на добавленную стоимость (НДС)

Glossary

research - (научное) исследование; изучение; изыскание; исследовательская работа
retailer - розничный торговец, лавочник
to compete against - состязаться, соревноваться, конкурировать
outlet – 1) торговая точка; магазин; 2) результат
according to – 1) в соответствии с, согласно, по; 2) согласно (чьему-л.) заявлению; 3) на основании (какого-л.) высказывания; по (чьим-л.) словам
survey - опрос, анкетирование, обзор, обозрение
watchdog – 1) сторожевой пес; 2) лицо или группа лиц, следящие за тем, чтобы компании, фирмы и т. п. не совершали противозаконных или безответственных действий
poll – 1) подсчет голосов; число голосов, список избирателей, голосование, выборы, 2) баллотировка, опрос, социологическое исследование
purchase – покупка; закупка, приобретение
chain - цепь; цепочка
average to – средний; среднее число; средняя величина;
record label – звукозаписывающая компания
to threaten the existence – угрожать существованию
warn - предупредить
rejection - отказ; неприятие, отклонение (to reject – отказывать, отклонять)
diversity - разнообразие; многообразие (to diversify - разнообразить)
enable - давать возможность, право (что-л. сделать), делать возможным (что-л.)
blame - порицание; неодобрение, осуждение, упрек
to pass on - продолжать, идти дальше, переходить
competitiveness – конкурентоспособность
to damage the competitiveness – нарушать свободную конкуренцию
onslaught - стремительная атака, нападение
well below - значительно ниже
wholesale price - оптовая цена
to contribute - содействовать, способствовать, делать вклад
chain branches – сетевые отрасли/ отделения
force – сила, насилие, принуждение
to recount - рассказывать, излагать подробно