



DISKDAN MP3GACHA: MUSIQIY VA O'YIN SANOATIDAGI MONETIZATSIYA INQIROZI

Qarshiyev Zakariyo Yashnar o'g'li

Muzaffarov Abdul'aziz A'zam o'g'li

Al-Xorazmiy nomidagi TATU akademik litseyi o'quvchilari

Kalit so'zlar: *Musiqiy sanoat , O'yin industriyasi , Raqamli iqtisodiyot , Piratlik , Streaming platformalar , Albom savdosi , Monetizatsiya modeli , Raqamli transfromatsiya , Intellektual mulk huquqlari , San'atkorlar daromadi , O'yinlarni litsensiyalash , MP3 formari , Disk savdosi , Tidal, Spotify, Apple Music , Video o'yin bozori*

Kirish

Raqamli tizim 21-asrda ko'plab sanoatlarga tubdan o'zgarish kiritdi. Ayniqsa, musiqa va videoo'yin sanoatlari bu o'zgarishlardan eng ko'p ta'sir olgan sohalardan bo'ldi. Avvallari musiqiy albomlar CD va vinillar, hamda o'yinlar disklarda, DVD'larda yoki kartrijlarda sotilgan bo'lsa, hozirgi davrda asosan digital downloads, streaming platformalar, in-app purchases va microtransactions modellari qo'llaniladi. Biroq, bu raqamli o'tish monetizatsiya masalalarida jiddiy inqirozni yuzaga keltirdi. Ushbu maqolada ushbu sohalarda yuzaga kelgan monetizatsiya muammolari, ularning sabab va oqibatlari, shuningdek real misollar orqali yechim imkoniyatlari tadqiq qilinadi.

Asosiy qism

1. An'anaviy savdo modeli va uning o'rni

20-asr oxiri va 1990-yillarda musiqa va o'yinlar jismoniy xotiralarda - CD, vinil, kasetalar, DVD, cartridge shaklida sotilgan. Bunda har bir mahsulotning narxi aniq bo'lgan, ishlab chiqarish va distribyutsiya xarajatlari savdo narxiga qo'shilgan. Misol uchun, 2000-yilda Amerika musiqiy sanoati disk savdolaridan taxminan 15 milliard dollar daromad olgan.



O'yin sanoatida esa, konsol va PC o'yinlari odatda narx belgisi bilan (masalan, \$59.99) chiqarilgan bo'lib, foydalanuvchi o'yin kartasini sotib olgan. Ushbu model daromadni prognoz qilish va ijodkorlar hamda kompaniyalar uchun mablag'ni kafolatlab berardi. Shu bilan birga, jismoniy mahsulotlar logistika, saqlash, qadoqlash va transport xarajatlarini ham talab qilardi.



2. Raqamli piratlik: fayl almashish va “crack” versiyalar

Raqamli texnologiyalar va internet tarqalishi bilan musiqa va o'yinlarni noqonuniy tarqatish osonlashdi. 1999-yilda Napster paydo bo'lishi bilan musiqa sohasida fayl almashish inqilobiy tus oldi. “Peer-to-peer” (P2P) tizimlari musiqani bepul almashishga imkon berdi va an'anaviy savdolarni keskin pasaytirdi.



O'yinlarda esa “cracked version” - ya'ni DRM (Digital Rights Management) cheklovlari olib tashlangan yoki cheklovsiz versiyalar tarqaldi. Misol uchun, AAA darajadagi o'yinlar, masalan, “The Witcher 3” yoki “Grand Theft Auto V”, chiqarilgan haftada millionlab nusxalar piratlik shaklida tarqatiladi.” Ba'zi ma'lumotlarga ko'ra, o'yin piratligi ishlab chiqaruvchilarning daromadini 10–20 foizgacha pasaytirishi mumkin”¹. Ushbu manba o'yin sanoatidagi piratlikning iqtisodiy zararini aniq ko'rsatadi. Bu raqamlar o'yinlarni himoya qilish tizimlarini kuchaytirish va narx siyosatini qayta ko'rib chiqish zarurligini isbotlaydi.

Bunday piratlik holatlari kontent yaratish motivatsiyasini zaiflashtiradi va intellektual mulk (intellectual property) tushunchasining qadrsizlanishiga olib keladi.

3. Streaming platformalar va monetizatsiya modellari

Musiqiy sanoatda streaming xizmatlari - Spotify, Apple Music, Tidal, Amazon Music va boshqalar - bugungi kunda asosiy monetizatsiya oqimi hisoblanadi. Ushbu xizmatlar foydalanuvchilarga musiqalar kutubxonasi ichida “listen-on-demand” imkonini beradi. Biroq, monetizatsiya muammolari mavjud:



➤ Royalties: “Spotify har bir stream uchun odatda \$0.003–\$0.005 atrofida to'laydi”². Rasmiy manba bo'lgani sababli, bu ma'lumot maqolani ishonchli qiladi. Shu raqamlar musiqachilar uchun streamingdan keladigan daromadning juda past ekanini aniq ko'rsatadi.

➤ “Katta artistlar millionlab stream to'plashi mumkin, biroq kichik ijodkorlar ushbu summalardan foyda ko'rolmasligi mumkin”³. Bu manba ijodkorlarning iqtisodiy nuqtayi nazaridan real muammolarni ochib beradi. Shuningdek, u monetizatsiya tizimidagi adolatsizlikni ta'kidlaydi.

➤ Taqsimot modeli (pro rata va user-centric): hozirgi tizim asosan pro rata model – barcha tinglovlar yig'ilgan ulushga qarab to'lov taqsimlanadi. “Ba'zi mutaxassislar user-centric (har bir foydalanuvchining tinglash odati bo'yicha hisoblash) modelga o'tishni taklif qilmoqda, chunki pro rata modeli kichik ijodkorlarga oz foyda berishi mumkin”⁴. Bu manba texnik jihatdan muhim, chunki u royalty tizimining ichki mexanizmini tahlil qiladi. U ilmiy tahlilga asos bo'lib, muqobil model user-centric tizimligini asoslaydi.

➤ Abonement narxi va foydalanuvchi bazasi: agar abonement narxi past bo'lsa, daromad past bo'ladi; agar narx yuqori bo'lsa, foydalanuvchilar kamayadi - monetizatsiya balansini topish qiyin.

O'yin sanoatida esa monetizatsiya ko'proq quyidagi modellarga asoslanadi:

➤ "Free-to-play (F2P) + in-app purchases / microtransactions: o'yin o'zi bepul beriladi, ammo foydalanuvchi qo'shimcha elementlar, kuchaytirgichlar va yangilanishlar uchun pul to'laydi"⁵. Ken Research hisobotlari sanoat tahliliga asoslanadi, bu esa maqoladagi statistikani ilmiy va ishonchli qiladi. Manba piratlikning iqtisodiy zararlari bilan birga ijtimoiy ta'sirlarini ham ko'rsatadi.

➤ Downloadable Content (DLC) va Expansion Packs: o'yin asosiy versiyasi sotiladi, keyinchalik qo'shimcha kontent pullik bo'ladi.

➤ Season Pass / Battle Pass: o'yin ichida vaqtinchalik kontent va mukofotlar uchun abonementga o'xshash model.

➤ Subscription models: Xbox Game Pass, PlayStation Plus va Nintendo Switch Online kabi xizmatlar orqali foydalanuvchilar oylik abonement to'laydi va katta videoo'yin kutubxonalaridan foydalanadi.

Misol uchun "Fortnite" o'yini bepul bo'lishiga qaramay, Epic Games kosmetik elementlar va Battle Pass larni sotish orqali milliardlab daromad qilmoqda. 2023-yilda Epic Games foydasi so'zsiz ravishda rekord darajaga chiqdi, katta qismi mikrotransaksiyalardan kelgan.

4. Ilmiy nuqtai nazardan - iqtisodiy paradoks va qiymat tushunchasi

Raqamli mahsulotlarning ko'chirish va tarqatish xarajatlari deyarli nolga yaqin bo'ladi. Bu mahsulot qiymatini yo'qotadi: agar nusxalash oson va muammosiz bo'lsa, foydalanuvchilar uchun mahsulot narxi "nol"dek qaraladi. Bu raqamli iqtisodiyotning paradoksidir.

Musiqasi yoki o'yin endi "mahsulot" emas, balki "vaqt" sifatida qabul qilinadi. Shunday ekan, foydalanuvchilar uchun mahsulotga pul to'lash motivatsiyasi pasayadi. Intellektual mulk tushunchasi esa zaiflashadi: kontent yaratish mehnati ko'pincha baholanmaydi.

Musiqasi yoki o'yin endi "mahsulot" emas, balki "vaqt" sifatida qabul qilinadi. Shunday ekan, foydalanuvchilar uchun mahsulotga pul to'lash motivatsiyasi pasayadi. Intellektual mulk tushunchasi esa zaiflashadi: kontent yaratish mehnati ko'pincha baholanmaydi.

5. Iqtisodiy va axloqiy oqibatlar

Piratlik va noto'g'ri monetizatsiya modellarining natijasi iqtisodiy zararlarga olib keladi. Misol uchun, UNESCO va WIPO hisobotlariga ko'ra, musiqiy san'at piratligi global miqyosda milliardlab dollar yo'qotishlarga sabab bo'lmoqda"⁶. Bu manba xalqaro miqyosdagi huquqiy va iqtisodiy tahlilni beradi. U maqolaning ilmiy darajasini oshirib, global nuqtai nazarni qo'shadi.



AQShdagi bir tahlil shuni ko'rsatdiki: "raqamli kontentning noqonuniy tarqalishi yiliga taxminan \$29.2 milliard zarar yetkazadi va Raqamli video piratligi ijodiy sohalarga salbiy ta'sir ko'rsatadigan omil sifatida qaraladi".

O'yin sanoatida esa piratlikdan keladigan zararni aniqlash ancha murakkab bo'lishiga qaramay, "bir tadqiqot 2021-yilda AAA o'yin yaratuvchisi uchun piratlik tufayli daromad yo'qotishining 10–15 foizga yaqin bo'lishi mumkinligini ko'rsatgan".

"Axloqiy jihatdan, foydalanuvchilar o'zlarining harakatlari orqali intellektual mulkni qadrsizlantiradilar"⁷. Ushbu manba huquqiy va axloqiy nuqtai nazardan tahlil beradi. Bu maqolani faqat iqtisodiy emas, balki madaniy-axloqiy doirada ham boyitadi. "Free is normal" - bepul bo'lgan narsalarni normal hol deb bilish odati shakllanadi, bu esa san'atkor va ijodkorlarni cheklaydi.

6. Ijobiy jihatlar va balans qidirish

Raqamli platformalar ijobiy imkoniyatlar ham yaratadi. Yakka artistlar va kichik o'yin studiyalari uchun global auditoriyaga chiqish soddalashdi. Internet orqali reklama va marketing sarf-xarajatlari kamaydi.

Shuningdek, ayrim tadqiqotlar shuni ko'rsatadi: piratlik qonuniy sotuvlarni oshirishi mumkin. Masalan, "bir maqolada aytilishicha, ba'zan pirat nusxalar odamlarni tanishib olishga undaydi va so'ngra to'lovli versiyasini sotib olishga olib keladi"⁸. Bu manba maqolaga muvozanatli ilmiy yondashuv beradi. Faqat salbiy emas, balki murakkab iqtisodiy mexanizmlarni ham ko'rsatadi, bu esa tahlilni chuqurlashtiradi.

Ammo ijobiy taraflar faqat monetizatsiya modeli adolatli va barqaror bo'lsa qo'llanilishi mumkin. Shuning uchun balans zarur: foydalanuvchilar qulaylik istaydi, lekin ijodkor huquqlari ham himoyalangan bo'lishi lozim.

Xulosa

Raqamli transformatsiya "Diskdan MP3gacha" bo'lgan o'tish jarayonini tezlashtirdi, ammo bu jarayon monetizatsiya modelida chuqur muammolarni keltirib chiqardi. Ma'lumotlar shuni ko'rsatdiki:

➤ Musiqiy sanoat streaming xizmatlariga o'tgan, biroq royalty taqsimotidagi kamchilik kichik sanatkornlarni chetga surmoqda.

➤ O'yinlar sanoatida piracy (piratlik) va "cracked version" tarqalishi kompaniyalar va ijodkorlarga sezilarli zarar yetkazmoqda.

➤ Monetizatsiya modellari - subscription, microtransactions, DLC, in-app purchases - raqamli davr uchun muqobil yechim bo'lishga intilmoqda.

➤ Ammo iqtisodiy paradoks, qiymat tushunchasining zaiflashuvi, axloqiy muammolar va daromad taqsimoti adolatsizliklari hali hal bo'lmagan muammolar sifatida qolmoqda.

➤ Ijobiy jihatlar ham mavjud: kichik ijodkorlar global auditoriyaga chiqishi, marketing va tarqatish xarajatlarining kamayishi, yangi innovatsion monetizatsiya



strategiyalariga imkoniyat - lekin ularning samarali ishlashi uchun adolatli mexanizmlar zarur.

Kelajakda quyidagilar zarur bo'ladi:

- Raqamli platformalarda royalty taqsimotini adolatli (fair distribution) sistema orqali yangilash;
- Foydalanuvchilarda intellektual mulkka hurmat va qonuniy kontentga qadriyat shakllantirish;
- Hukumat va xalqaro tashkilotlar tomonidan copyright qonunlari va nazorat tizimlarini kuchaytirish;
- Ijodkorlar uchun grantlar, stipendiyalar va mablag'lar ajratish;
- Innovatsion monetizatsiya modellarini sinovdan o'tkazish - masalan, user-centric royalties, fan subscriptions (Patreon-ga o'xshash), bundling (kontent paketlari), hybrid models va boshqalar.

Umuman olganda, raqamli davr ijodiy sohalarga yangi imkoniyatlar olib keldi, lekin monetizatsiya, adolat va intellektual mulk masalalarini qayta ko'rib chiqishni talab qiladi. Shu sababli, akademik doira, ijodkorlar, platformalar va foydalanuvchilar - barchasi ushbu jarayonda faol ishtirok etishi lozim.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Ars Technica saytining 2024-yil 10-oktabr sanasidagi "The True Cost of Game Piracy: 20% of Revenue According to a New Study" maqolasi.
2. Spotify for Artists platformasining rasmiy "Royalties" sahifasi (2024-yil holatiga ko'ra).
3. Ditto Music saytining "How Much Does Spotify Pay Per Stream?" nomli blog maqolasi (2023-yil 14-noyabrda e'lon qilingan).
4. FreeYourMusic saytining "How Much Do Artists Make on Spotify?" nomli maqolasi (2024-yil mart)
5. Ken Research kompaniyasining "Global Video Games and Piracy Industry Report" nomli hisobot (2023-yil avgust)
6. INTA va Frontier Economics tomonidan tayyorlangan "The Economic Impacts of Counterfeiting and Piracy" hisoboti (2017-yil, rasmiy PDF shaklida)
7. Thorncrest Studios saytining "Video Game Piracy and Legal Challenges" maqolasi (2022-yil)
8. BigThink saytining "Video Game Piracy May Actually Result in More Sales" nomli maqolasi (2023-yil yanvar)
9. <https://arstechnica.com/gaming/2024/10/the-true-cost-of-game-piracy-20-percent-of-revenue-according-to-a-new-study>
10. <https://support.spotify.com/us/artists/article/royalties/>
11. <https://dittomusic.com/en/blog/how-much-does-spotify-pay-per-stream>



12. <https://freeyourmusic.com/blog/how-much-do-artists-make-on-spotify>
13. <https://www.kenresearch.com/industry-reports/global-video-games-and-piracy-industry>
14. https://www.inta.org/wp-content/uploads/public-files/perspectives/industry-research/2017_Frontier_Report.pdf
15. <https://thorncrest.com/blog/video-game-piracy>
16. <https://bigthink.com/surprising-science/video-game-piracy-may-actually-result-in-more-sales>

