

## КАК УСТРОЕН МУЗЫКАЛЬНЫЙ ОНЛАЙН-СЕРВИС SPOTIFY: АНАЛИЗ РАБОТЫ ПЛАТФОРМЫ

**Аннотация:** В данной статье рассматривается история возникновения Spotify, его развитие и состояние на сегодняшний день. Авторы анализируют популярность сервиса в России и факторы, влияющие на его продвижение на рынке.

**Ключевые слова:** музыка, подписка, отчисления исполнителям.

Spotify – стриминговый сервис, позволяющий прослушивать музыкальные композиции, аудио книги и подкасты. Доступен в виде веб-сайта, приложений для всех основных операционных систем, смартфонов, смарт устройств и медиа систем автомобилей. Сегодня «Спотифай» – это:

- официальный сайт [spotify.com](https://www.spotify.com);
- Приложения для всех известных ОС смартфонов, автомобильных медиа систем и других смарт устройств.

Это шведская компания была основана в 2006 году Даниэлем Эком и Мартином Лореллем. Платформа задумывалась как своеобразный инструмент справедливости. Такой подход отразился на основных принципах фирмы, которые позволили ей стать уважаемой и востребованной по всему миру:

1. Музыканты зарабатывают деньги, которые заслуживают, продавая результаты своего творчества. Не происходит никакого незаконного использования интеллектуальной собственности, поскольку работа с определёнными треками начинается только после заключения договоров с правообладателями — сольными исполнителями, группами или звукозаписывающими студиями.

2. Пользователи имеют возможность слушать сотни миллионов музыкальных произведений за небольшую плату. Хотя Spotify взимает плату за использование сервиса, стоимость доступа к функциям приложения остаётся невысокой. Также есть бесплатный доступ, но он ограничен в функциональности.

3. Люди могут общаться с большой аудиторией, включая самих исполнителей, благодаря подкастам. Это похоже на радиопередачу, которую можно прослушать в реальном времени или скачать любому пользователю, у которого есть доступ к этой функции.

4. Конкуренты не испытывают серьёзного давления - даже мелкие. Основатели фирмы за прибылью не гонятся, основная их цель -

принести выгоду тем, кто этого заслуживает. Нет демпинга, нет воровства технологий -владелец Spotify, даже имея на то возможности, никого не вытесняют со стримингового рынка.

Даниэль Эк, бывший технический директор стартапа Stardoll, и Мартин Лорелл, опытный разработчик программного обеспечения, объединили свои усилия, чтобы создать удобную и доступную платформу для потокового прослушивания музыки. Spotify быстро стал одним из самых популярных сервисов для прослушивания музыки в мире благодаря своему богатому каталогу треков, персонализированным рекомендациям и удобному интерфейсу.[1]

На сегодняшний день данный сервис насчитывает в районе 615 миллионов активных пользователей ежемесячно, 239 миллионов из них являются платными подписчиками данного сервиса. Тем самым он является самым популярным музыкальным сервисом в мире по числу пользователей и количеству музыки.

Проект распространился практически на все страны Европы, большинство территорий Северной и Южной Америки, ряд государств Азии, Африки, Австралии и Океании. На доле стриминг-проекта — 36 % мировых прослушиваний. В данный список стран еще входила и Россия, но из-за политической ситуации 11 апреля 2022 года сервис прекратил свою работу в нашей стране.

Но данный сервис не является единственным, существует множество проектов которые хотят повторить успех Spotify. Такие как:

Apple Music - сервис по стримингу музыки созданный компанией Apple. Доступно более 90 миллионов песен в тысячах плейлистов, включая выбранные варианты, позволяющие узнать ваш музыкальный вкус. Один из крупных минусов данного сервиса является отсутствие бесплатного тарифа. Данный факт лишает множества возможных клиентов для данного сервиса.

YouTube Music -сервис от компании Google связанный с их другим приложением и сайтом YouTube. Он предлагает бесплатную пробную версию, что всегда является приятной новостью. При запуске он предлагает несколько интеллектуальных алгоритмов, которые гарантируют, что рекомендации по плейлистам соответствуют вашим вкусам. У него простые в использовании приложения; вы даже можете загрузить до 100 000 треков, чтобы сохранить все в одном месте. Это включает поддержку высококачественных треков, но она ограничена по сравнению с другими онлайн-опциями.

Bandcamp – американская онлайн-платформа распространения аудио, основанная в 2007 году соучредителем Oddpost Итаном Даймондом и программистами Шоном Грюнбергером, Джо Холтом и Нилом

Такером, со штаб-квартирой в Окленде, Калифорния. Он предназначен для меломанов, которые любят открывать для себя новых исполнителей раньше всех остальных. Bandcamp ориентирован на инди; здесь вы не найдете громких имен, поэтому этот сервис лучше всего сочетать с чем-то другим. Однако в нем представлены некоторые менее известные имена, и его можно посмотреть совершенно бесплатно.

Теперь после изучения истории и конкурентов компании, перейдем к способам заработка.

Когда в 2006 году предприниматель Дэниел Эк основал компанию Spotify, у людей было три основных способа слушать музыку:

1. платить \$10-15 за цифровой или физический альбом,
2. платить \$1 за цифровую песню,
3. не платить и незаконно скачивать альбомы/песни с пиратских сервисов.

Последний вариант становился все более популярным, и это поставило индустрию звукозаписи в затруднительное положение.

Годовой доход от продажи музыкальных записей упал с пика в \$22,7 млрд в 1999 году до \$15,1 млрд в 2006 году, с поправкой на инфляцию. К 2014 году этот показатель упал до \$7,3 млрд, согласно данным Американской ассоциации звукозаписывающих компаний.

Spotify предложил промежуточный вариант: всю музыку, незаконно размещенную на файлообменнике, можно было слушать легально в потоковом режиме за ежемесячную плату или бесплатно, но с рекламой.

Сегодня платформа может похвастаться внушительными успехами:

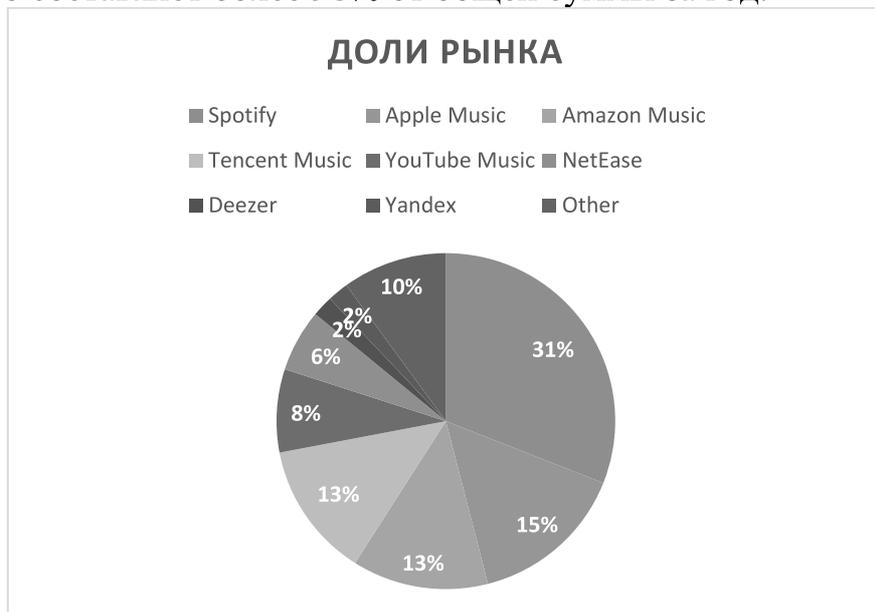
- 406 млн пользователей (180 млн из которых покупают подписку).
- 20% всех доходов от продажи записанной музыки (больше, чем у Apple, Amazon и Tidal).

За счет чего зарабатывает Spotify? За счет:

Премиального сервиса. Spotify предлагает услуги потоковой передачи аудио как платящим, так и неплатящим пользователям. Однако платящие участники, известные как Премиум подписчики, могут пользоваться неограниченным онлайн- и офлайн-доступом ко всему каталогу музыки и подкастов Spotify без необходимости прослушивания рекламы. Spotify получает доход от своего премиум-сегмента услуг за счет абонентской платы.

1) Выручка сегмента премиальных сервисов Spotify в 2023 финансовом году составила 11,57 млрд евро, что на 12,83% больше по сравнению с предыдущим годом. На этот сегмент пришлось около 87%

общей выручки. Его валовая прибыль выросла на 15,16% до 3,33 млрд евро, что составляет более 98% от общей суммы за год.



**Рисунок 1 – Доли рынка платных подписчиков музыкальных онлайн сервисов на 2023 год**

2) Сервис с поддержкой рекламы. Пользователи, которые не платят за премиум подписку, могут получить доступ к сервисам Spotify с поддержкой рекламы. Такие пользователи имеют ограниченный онлайн-доступ по запросу к музыкальному каталогу компании и неограниченный онлайн-доступ к ее каталогу подкастов. Поток пользователей перемежается рекламой. Доход Spotify от сегмента услуг с поддержкой рекламы в основном формируется за счет продажи рекламы в музыке и подкастах.<sup>9</sup>

Выручка сегмента услуг Spotify с поддержкой рекламы в 2023 финансовом году составила 1,68 млрд евро, что на 13,89% больше по сравнению с 2022 финансовым годом. На этот сегмент пришлось более 12% общекорпоративной выручки. Его валовая прибыль выросла до 62 миллионов евро, что составляет около 2% от общей суммы за год.

Spotify подаёт финансовую отчётность в Комиссию по ценным бумагам и биржам США (SEC), но как иностранное юридическое лицо компания не обязана подавать отчётность в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета (GAAP). Вместо этого Spotify подаёт файлы в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), выпущенными Советом по международным стандартам бухгалтерского учёта (IASB).

Финансовые результаты Spotify за финансовый год (ФГ), закончившийся 31 декабря 2023 года, показали чистый убыток в размере 532 миллионов евро, что больше чистого убытка в размере 430 миллионов

евро в 2022 финансовом году. Годовая выручка выросла на 13% до 13,25 млрд евро.

Почти половина выручки Spotify приходится на следующие три страны: США (5,23 млрд евро), Великобританию (1,23 млрд евро) и Люксембург (9 млн евро), что составляет около 49% совокупной выручки. Остальные 51%, или 6,78 млрд евро, поступили из других стран по всему миру.

Можно подвести такой итог, что успешная концепция Spotify предложила пользователям удобный способ доступа к огромной библиотеке музыки различных жанров без необходимости скачивания файлов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Spotify: история создания и успеха Спотифай [Электронный ресурс]: – Режим доступа <https://lindeal.com/business/spotify-istoriya-sozdaniya-i-uspekha-spotifaj>

2. 8 лучших альтернатив Spotify в 2024 году [Электронный ресурс]: – Режим доступа <https://www.lifewire.com/best-alternatives-to-spotify-5217870>

3. Экономика Spotify: как устроен один из главных стриминговых сервисов мира. [Электронный ресурс]: – Режим доступа <https://rb.ru/story/economical-spotify/>

4. Как Spotify зарабатывает деньги. [Электронный ресурс]: – Режим доступа <https://www.investopedia.com/articles/investing/120314/spottily-makes-internet-music-make-money.asp>

УДК: 339.543.43

Д.Р. Хусаинов студ.  
(СГТУ им Гагарина Ю.А., г. Саратов, Россия)

### **МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ПРАВИЛА ОЦЕНКИ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ**

Оценка стоимости импортируемых товаров для определения размера, подлежащей уплате пошлины - одна из самых сложных процедур в таможенной практике. Это связано с тем, что изменение метода определения таможенной стоимости товаров может существенно изменить размер взимаемой пошлины. Методы определения таможенной стоимости товаров существенно различаются в зависимости от государства. В некоторых странах принято начислять пошлины на цену СИФ, что увеличивает сумму платежа на 5-10 %. В некоторых других странах