

ITUNES SẼ BÁN NHẠC THEO THUÊ BAO THÁNG?

Ngày 5

Ngay sau bản hợp đồng đình đám với EMI về việc bán nhạc không cài phần mềm quản lý bản quyền (DRM) trên gian hàng trực tuyến iTunes, dư luận đang rộ lên những phỏng đoán về khả năng Apple sẽ triển khai mô hình kinh doanh âm nhạc theo kiểu thuê bao.

Vẫn dừng ở tin đồn

Tuy nhiên, ý tưởng lần này không phải của ngài giám đốc Steve Jobs của Apple. Giới trong nghề cho rằng các đại gia thu âm sẽ tiến tới thỏa thuận với ngài Jobs về việc chuyển đổi từ hình thức bán lẻ 99 cent/bài hát sang kiểu dịch vụ thuê bao như Yahoo Music hay Rhapsody.

Theo thông tin được biết, Apple đã thương thảo với các hãng Sony BMG, Warner Music và EMI để thay đổi lại các hợp đồng về việc cung cấp nội dung có bản quyền cho iTunes. Tuần tới, Quả táo sẽ tiếp tục đàm phán với Universal, song tạm thời các giám đốc của Apple vẫn chưa có bình luận gì về điều này.

Các hãng thu âm chống thất thu

Tuy nhiên, một điều rõ ràng là tất cả các nhãn hiệu âm nhạc đều đang tìm cách giảm bớt sa sút trong doanh thu âm nhạc. Theo báo cáo mới đây của hãng Enders Analysis, dự đoán doanh thu âm nhạc toàn cầu năm 2009 sẽ giảm xuống chỉ còn 23 tỉ USD, tức là giảm 16% so với doanh thu năm ngoái và chỉ bằng một nửa so với mức thu kỷ lục 45 tỉ USD năm 1997.

Cũng theo dự đoán của báo cáo này, tốc độ giảm doanh thu từ đĩa CD sẽ chậm lại trong năm 2010 do thị trường nhạc MP3 đã tạm bình ổn. Trong khi đó, báo cáo của Liên đoàn công nghiệp máy hát quốc tế hồi năm 2005 cho biết, doanh thu nhạc số đã tăng gấp đôi lên 2 tỉ USD.

Dịch vụ đánh giá của Standard & Poor cho rằng, người dùng sẽ chào đón dịch vụ nhạc không DRM của Apple vì họ có thể chuyển nội dung đó từ thiết bị này sang thiết bị khác. Điều này sẽ làm tăng doanh thu cho iTunes song cũng sẽ khiến các đối thủ sản xuất máy nghe nhạc khác tăng sức cạnh tranh với Apple hơn. Song tất nhiên, EMI chỉ là một nhãn hiệu và thuộc hàng "bé nhỏ" nhất trong làng đại gia.

Theo Standard & Poor, mô hình kinh doanh thuê bao nhạc không DRM khó có thể phát huy tác

dụng bởi lẽ, mặc dù với phương thức nghe nhạc kiểu thuê bao, khách hàng không thể vào được phần tải nhạc nhưng việc không có DRM cũng là mối nguy cần được bàn tới. Bởi ngay trước khi chấm dứt thuê bao, người dùng hoàn toàn có thể sao chép nhạc không DRM sang một thiết bị khác.

Nhiều khả năng Apple sẽ triển khai mô hình thuê bao

Nhưng theo ông Boyd Peterson, chuyên gia phân tích của tập đoàn Yankee, dẫu vậy thì nhiều khả năng Apple vẫn sẽ tính tới mô hình kinh doanh kiểu thuê bao. Ông này lý giải, thực chất thì gian hàng trực tuyến iTunes không phải để kiếm tiền mà để bán iPod. Nói cách khác, doanh thu của iTunes chủ yếu là từ các loại máy nghe nhạc nổi tiếng của Apple.

Từ đó ông Peterson khẳng định: “Suy đi tính lại, nếu phương thức kinh doanh thuê bao và cách xây dựng phương thức đó giúp bán được nhiều iPods hơn thì Apple sẽ thắng lợi. Nhưng người ta có thể cho là dịch vụ nghe nhạc thuê bao như vậy sẽ hấp dẫn với máy tính hơn là máy nghe nhạc cầm tay vì hơi phiền toái trong việc upload nhạc”.

Ông Peterson không đưa ra dự đoán về chuyện liệu cuối cùng thì Apple sẽ làm gì, song lại nhắc tới nhân tố mà rất nhiều nhà phân tích đề cập tới trong khi thảo luận, đó là EMI. Trong thực tế, EMI rất mong với phương thức bán nhạc không dùng DRM sẽ tạo thêm động lực hấp dẫn để iTunes chuyển từ phương thức bán lẻ nhạc sang thuê bao với người dùng.

Đỗ Dương