

网络音乐平台：如何拥有独家“好声音”？

张书乐

10月13日，网易公司旗下网易云音乐与腾讯公司旗下QQ音乐共同宣布达成音乐版权转授权合作。随后，今年2月起被微信屏蔽分享的网易云音乐正式被解封，用户又可以到网易云音乐里分享好歌到微信朋友圈了。值得一提的是，此前，网易云音乐和QQ音乐在音乐版权方面长期存在纠纷，此次宣布“牵手”，业内人士分析认为，这背后其实承载着网络音乐业前路难行的层层重压。

版权壁垒形成

据了解，此次网易云音乐和QQ音乐合作涉及的音乐版权超过150万首，QQ音乐将向网易云音乐转授华纳、索尼、福茂、英皇、华谊、少城时代、《中国好声音》、《我是歌手》等20余家唱片公司及节目方的独家版权。这一合作被业内视为国内音乐平台间达成版权合作的首个案例，其背后则是目前网络音乐版权壁垒问题。

2014年以前，国内互联网公司使用音乐产品以购买非独家版权为主，版权价格较低。2014年起，几家互联网公司先后竞相购买独家版权，版权价格翻了几倍。其中，购买独家版权最力度的当属阿里音乐和QQ音乐两家。仅去年下半年至今，阿里音乐已拿下《中国好声音》第三季音乐作品、滚石唱片公司1万余首和BMG唱片公司逾百万首音乐作品的独家版权，而QQ音乐则先后获得华纳唱片公司120万首、索尼唱片公司40万首音乐作品的独家版权。网易云音乐曾表示独家版权已被其他公司买尽，而想获得其他公司转授权也十分艰难。

据文化部发布的《2014中国网络音乐市场年度报告》，除购买独家版权这一特点外，许多企业还选择运用法律武器维护自身权益，2014年内发生了多起因音乐版权纠纷导致的法律诉讼。上述《报告》认为，围绕网络音乐版权的市

场竞争正日趋加剧。今年7月，国家版权局出台《关于责令网络音乐服务商停止未经授权传播音乐作品的通知》，要求网络音乐服务商停止未经授权传播音乐作品，并于7月31日前将未经授权传播的音乐作品全部下线。

在此压力下，一贯采取“日持久的诉讼和口水仗进行博弈，但家家都有版权问题的网络音乐服务商们，再次加强了独家版权的意识。”或许这也是7月刚刚宣布用户过亿、前景一片大好的网易云音乐突然和一直有版权纠纷的QQ音乐“牵手”的关键所在。业内人士认为，“在版权壁垒下，其他将陷入无歌可买、无歌可播的中小网络音乐服务商或许会纷纷效仿这一做法。”

看上去很美的转授权

就在网易云音乐和QQ音乐“牵手”后不久，百度被传出有意出售百度音乐的消息。虽然此消息未得到百度方面的证实，但业界普遍认为这或许是在版权壁垒下，百度无奈却较好的选择。

事实上，自去年以来，行业中排名靠前的网络音乐服务商之间已纷纷建立联盟。统计数据显示，2014年，酷狗音乐、QQ音乐、酷我音乐、天天动听、多米音乐、天天动听、唱吧七大手机音乐App占据了整个市场逾90%的份额。其中，天天动听与虾米音乐已背靠阿里巴巴，合并组成阿里音乐，并找来了传统音乐代表性人物宋柯和高晓松全力打造；酷狗音乐和酷我音乐则共同“牵手”海洋音乐，并爆出了有可能以“海洋音乐集团”的名义谋求上市；而QQ音乐此刻联手网易云音乐，本身亦有增强羽翼的连横思考。

一个由阿里系、腾讯系和海洋系三分网络音乐的大格局似乎隐然成型，手握版权额成为其立足的根本。但烧钱买版权建立的版权壁垒，建立者自身也未必“享福”。

此次“牵手”中最引人注目的是转

授权。对音乐行业来说，受到盗版侵权严重、盈利难、音乐用户付费收听比例低等问题困扰多年。而对于花巨资取得独家授权的公司来说，目前尚无有效手段直接通过用户付费的方式来收回成本，而通过转授权让中小服务商来接盘买单，则是一个看似不错的选择。但“牵手”新闻中屡屡提及的“此为国内首次音乐平台之间实现转授权”透露出另一个事实，即之前除百度音乐分销过几乎可以忽略的作品外，QQ音乐、阿里音乐等业内主要的网络音乐服务商尚未有成功转授权的案例。据称，网易云音乐早前也曾和属于海洋系的酷狗音乐谈过合作，最终没谈成。“手握版权的公司往往出于遏制对手的想法，会陷入是否转授权的矛盾中。”业内人士分析说。

如果无法回收成本，那么拿下独家授权的公司无异于给自己找了个食之无味的“鸡肋”。据了解，在全球范围内，主流音乐版权方大多采取非独家授权协议。而在我国，因为网络音乐收入太低，才改为独家授权，以提高短期价格。有业内人士指出，这样的做法在拉高了版权价格的同时，导致了转授权价格居高不下，进一步加剧了网络音乐服务商的资金压力，也影响到网络音乐良好商业模式形成，不利于优秀音乐作品合法有序地广泛传播。

突破版权壁垒正当时

除了选择从阿里系、腾讯系和海洋系获取转授权外，不少音乐服务商也在探索边缘化创新的解决方案。

打粉牌成了一种选择。《2014中国网络音乐市场年度报告》指出，在网络音乐收费模式未成熟的情况下，粉丝经济仍将是网络音乐的重要赢利点。据了解，乐视音乐从去年开始联手汪峰、羽泉等歌手，打造线上线下互动的演唱会；今年10月，乐视和北京国际音

乐节合作，对歌剧《纽伦堡的名歌手》、爱沙尼亚国家男声合唱团音乐会等演出进行超高清直播，以打造自己的独家音乐。对此，乐视音乐频道副总编尹亮曾表示，避开无谓的囤积音乐版权，背靠视频网站做音乐现场，也可以成就音乐网站中的“设计师品牌”。

今年9月，网易云音乐除了一方面通过O2O模式，继续开展线上线下相结合的“音乐有态度”2015全国校园歌手大赛外，还通过启动“理想音乐人扶持计划”，进行创新发展。

“创新和趣玩，这是今年网易云音乐校园歌手大赛的两个重要标签。在互联网发展迅猛的今天，用户需求时刻都在转变，作为音乐服务提供商，创新是我们必备的素养。”据网易音乐高级总监王磊介绍，作为网易云音乐今年全新启动的校园战略中的一项重要活动，网易计划为2015全国校园歌手大赛投入8000万元推广资源，预计实现1000万学生群体的覆盖以及4亿人次的传播。大赛的前三名将获得“明星导师+理想基金+音乐推广资源+音乐分享会”的激励以及网易云音乐提供的推广支持。

在购买独家版权之外打造真正属于自己的原创音乐，也已进入了其他竞争公司的日程中，连豆瓣网这个看似和音乐无关的平台，也在今年成立了大福唱片，通过为音乐人录制发行唱片，组织演出与巡演，来扶持原创音乐，目前已推出了首张民谣音乐人专辑，并举办了名为“大福之夜”的首场线下演出。

这些举措显然都是围绕粉丝经济做文章，这除了应对已经形成的版权壁垒，不在独家授权和转授权中陷入被动，并寻找网络音乐的真实盈利模式外，还隐含着应对拥有更强大版权优势、资金实力和自有平台支持的苹果音乐(Apple Music)即将入华的挑战。毕竟，这不是靠烧钱买音乐、抱团取暖来加厚版权库就能解决的，还需要有自己真正独特的“好声音”才行。

动感地带

阅文集团举办论坛探讨IP授权规范

本报讯 (记者周志军)随着“IP”从版权开发界的新词逐渐成为常用词，有关IP的议题也在业界逐步发酵：一方面，跨界合作成为趋势，另一方面，混乱无序的IP买卖与开发造成的市场虚浮与IP价值浪费也正在危害全行业，IP产业现状亟待破局与规范。近日，阅文集团在北京组织开了一场版权行业论坛，邀请业界人士共同探讨国内IP产业现状及如何规范的问题。

“主要由网络原创文学开源的国内IP开发，已由过去的单线授权、零星开发，走向贯通全娱乐产业的链状甚至网状新业态。然而，眼下杂乱无序的IP售卖、转卖、囤积，不仅无法实现资源的合理配置和IP衍生的红利，甚至还会带来原创市场的萎缩风险。”阅文集团副总裁罗立认为，“当前亟须构建一个全新的多元化、深入型的全IP开发新生态。”

阅文集团在网络文学原创内容储备方面的优势明显，是《步步惊心》、《鬼吹灯》、《盗墓笔记》、《琅琊榜》等热门改编作品的文本发源地。为了更好地发挥行业领头羊的作用，此次论坛上，阅文集团版权营销授权总监、IP授权组负责人谢正琪首次公布了阅文的IP授权规范。规范主要针对IP产业最热也是问题最多的影视、游戏开发领域，如针对游戏的授权，阅文要求由阅文组织开了一场版权行业论坛，邀请业界人士共同探讨国内IP产业现状及如何规范的问题。

“主要由网络原创文学开源的国内IP开发，已由过去的单线授权、零星开发，走向贯通全娱乐产业的链状甚至网状新业态。然而，眼下杂乱无序的IP售卖、转卖、囤积，不仅无法实现资源的合理配置和IP衍生的红利，甚至还会带来原创市场的萎缩风险。”阅文集团副总裁罗立认为，“当前亟须构建一个全新的多元化、深入型的全IP开发新生态。”

阅文集团在网络文学原创内容储备方面的优势明显，是《步步惊心》、《鬼吹灯》、《盗墓笔记》、《琅琊榜》等热门改编作品的文本发源地。为了更好地发挥行业领头羊的作用，此次论坛上，阅文集团版权营销授权总监、IP授权组负责人谢正琪首次公布了阅文的IP授权规范。规范主要针对IP产业最热也是问题最多的影视、游戏开发领域，如针对游戏的授权，阅文要求由阅文组织开了一场版权行业论坛，邀请业界人士共同探讨国内IP产业现状及如何规范的问题。

优酷将全网独播“神夏”第四季

本报讯 10月27日，在上海举办的2016合一集团生态营销合作大会上，优酷与英国广播公司(BBC)宣布达成战略合作。

“未来，将有《黑色孤儿》第三季、《火枪手》第二季、《废柴舅舅》第一季、《神秘博士》第九季等百余集BBC人气新剧在优酷、土豆双平台独播。”合一集团高级副总裁兼优酷总裁魏明表示。BBC大中华区总经理游达仁在现场宣布，最受瞩目的BBC王牌剧《神探夏洛克》第四季已定于2016年回归，并将在优酷、土豆双平台独家播出。

2013年4月，优酷与BBC建立合作，开创了全网首个英剧频道，引进《神探夏洛克》系列、《灵界》、《超能少年》、《队列之末》、《爱玛》等百余集经典英剧，掀起最早一波“英剧潮”，培育了大量观众。2014年1月，优酷、土豆实现了《神探夏洛克》第三季中英同步播出，并由BBC提供官方中文字幕。(程丽仙)

微电影《风从海上来》网络热播

本报讯 以展现浙江温岭风土人情为主题的微电影《风从海上来》近日在网上热播。

《风从海上来》由温岭籍导演林坚慧执导，林旭坚担任监制及编剧，王婷、王昭领衔出演。借助温岭郭家两兄弟的情感、生活经历，描绘了一幅传统与现代交织的温岭城市风貌图。影片的明线采用第一人称视角，通过哥哥郭逸和弟弟女友的自述展现当下温岭人的生活状态，暗线则通过主人公与父辈、祖辈理念的不同，展现温岭在数代人的努力下所发生的变革。两条不同的故事线索体现出温岭城市的多元化，也表达了林坚慧、林旭坚对家乡的眷恋和热爱之情。

本片不仅表现了温岭如画卷般的城市风光，还展示出温岭深厚的文化底蕴以及丰富的人文精神，如片中出现的非物质文化遗产大奏鼓，引起不少观众好奇。网友表示，广场上的大奏鼓表演是影片的亮点之一，让人一下子感觉到温岭传统文化的魅力。“其实一部片子承载不了太多的内容。我比较在意的是，提取有营养价值的东西，融合人与人之间的关系、物产与景物的优势，把想要表达的情感和这个城市本身的质感相结合，让影像配合情境把故事说完整。”林坚慧说。(周志军)

华侨城推出“双十一”优惠活动

本报讯 传统旅游企业也搭上了电商“双十一”促销热潮。据了解，11月11日，消费者登录天猫华侨城旅游旗舰店和华侨城旅游在线预订中心，便可以享受多项优惠的华侨城旅游产品。目前，华侨城旅游网络旗舰店已经开始全面预售。

近年来，华侨城集团通过与互联网企业的广泛合作，不断完善“智慧旅游”体系。如与阿里旅行合作，成为全国第一批可“先游玩，后付费”的旅游目的地；与腾讯合作，建立了旅游营销微信矩阵，增加了移动端售票窗口；与百度合作，开通20余个百度直达号提供线上售票、景区导航等多种功能。(简言之)

“不仅要做好‘硬监督’，还要做好‘软服务’。近年来，针对网吧‘红海’现象，江东区带动网吧业主探索发展新思路，推进绿色网吧，网吧与咖啡、沙龙、商务等业态结合。目前，辖区内45%的网吧完成了向‘2.0版网咖’转型，同时培育以四合网咖管理公司为核心的专业网咖服务公司，引进如网鱼网咖等新型现代管理公司，逐步脱离传统的‘夫妻店’经营模式，网吧市场呈现出‘柳暗花明又一村’的前景。

宁波江东区一方面通过系列贴心服务，建立培训学堂，创新区块化自治，建立维权平台，开通审批绿色通道；另一方面倡导市场志愿服务，弘扬活水，让文化的魅力众人共享。比如，宁波江东区文化协会成立“娘家人”工作室，由行业协会主导，文化、公安、市场监管、司法等部门参与，设立“坐堂门诊”，目前已成功调解行业纠纷6起，参与人数30余人次，调解成功率达100%。

文化如何走进千家万户？如何让群众共享文化硕果？为此，宁波江东区深化推进IP免费开放活动，去年每月开放包厢33个，使1.3万余人次享受了此项服务；开设“社区惠民网络学堂”项目，针对社区中老年人讲授上网知识，一个月开展一期培训，目前已先后在3个街道设立试点，组织培训140余期，参训人员1000余人次。

在明亮舒适的环境里喝咖啡、看看书、玩电竞……这些服务项目让宁波江东区四合欣达网咖显得与众不同。“得益于这次‘2.0版网咖’的转型，利润比以前增长了20%。”网咖负责人钟国鸿说。

不仅要做好“硬监督”，还要做好“软服务”。近年来，针对网吧“红海”现象，江东区带动网吧业主探索发展新思路，推进绿色网吧，网吧与咖啡、沙龙、商务等业态结合。目前，辖区内45%的网吧完成了向“2.0版网咖”转型，同时培育以四合网咖管理公司为核心的专业网咖服务公司，引进如网鱼网咖等新型现代管理公司，逐步脱离传统的“夫妻店”经营模式，网吧市场呈现出“柳暗花明又一村”的前景。

宁波江东区一方面通过系列贴心服务，建立培训学堂，创新区块化自治，建立维权平台，开通审批绿色通道；另一方面倡导市场志愿服务，弘扬活水，让文化的魅力众人共享。比如，宁波江东区文化协会成立“娘家人”工作室，由行业协会主导，文化、公安、市场监管、司法等部门参与，设立“坐堂门诊”，目前已成功调解行业纠纷6起，参与人数30余人次，调解成功率达100%。

文化如何走进千家万户？如何让群众共享文化硕果？为此，宁波江东区深化推进IP免费开放活动，去年每月开放包厢33个，使1.3万余人次享受了此项服务；开设“社区惠民网络学堂”项目，针对社区中老年人讲授上网知识，一个月开展一期培训，目前已先后在3个街道设立试点，组织培训140余期，参训人员1000余人次。

在明亮舒适的环境里喝咖啡、看看书、玩电竞……这些服务项目让宁波江东区四合欣达网咖显得与众不同。“得益于这次‘2.0版网咖’的转型，利润比以前增长了20%。”网咖负责人钟国鸿说。



2014年10月，闰坤、于楷、雷博、张笑、安虹奇几个合作伙伴陆续辞掉了证券经理、记者、设计师等高薪职业，下乡闯“有机米”市场。他们与吉林省辉南县朝阳镇兴德村水稻合作社合作，运用大数据方式收集客户的生活方式、饮食喜好，适时调整产品结构，把客户需求想在客户要求之前，在互联网上广开销路。在他们的助推下，兴德村的有机水稻年销售额超过1000万元。

图为今年10月，几位农民在兴德村稻米加工厂内包装大米，日均工资超百元。

新华社记者 张楠 摄

浙江省宁波江东区创新文化市场管理模式

为文化繁荣发展保驾护航

郑忠良 苏唯谦

互联网+，安上监管信息的“鹰眼”

贵的综合执法中队，社区里还有像王宝法这样的监管网格小队——如今，宁波江东区已建立起区街社三级执法监管体系，通过纵向延伸执法“手臂”，将全区560多家文化经营场所全部纳入“一张网”中。

其中，在街道层面，以明楼街道为试点，建立街道文化市场执法中队，并逐渐推广。由文化站长任中队长，执法大队街道联络员任副中队长，会同派出所、综治办、安监所、城管中队等部门成员，实现综合执法监管纵向到底。

在社区层面，王宝法所在的网格监管小队，除了例行巡查外，还每月配合中队巡查，每季度参加大队组织的现场执法培训活动，社区网格共有39个，由社区文化信息员任小队长，实行“五个一”管理。今年以来，各小队已开展义务监督930余次，检查场所130余家。一些街头流动书摊、非法“小耳朵”、流动大篷车演出、弄堂里的侵权盗版印刷销售等违规活动，通过举报已被执法部门查处。

天地一体式监管让违法违规无处遁形。开展网吧属地IP网站智能巡查、探索手机移动监控执法、建立执法办案信息应用平台……每一次看似“脑洞大开”的探索，背后都是理念的创新。

监管中心成立仅3个月，就查办了非法电台等3起案件，通过截图取证，对27起轻微违规现象进行提醒和约谈。

平台联动，增强综合执法深广度

9月18日，一场四区联动的校园周边出版物扫黄打非“护苗”行动在中心城区各个幼儿园悄然开展，在市总队的领导下统一行动，查获了一批非法出版印刷制品，成功实践了宁波江东区倡议的中心城区协作机制。

中心城区协作机制也是综合执法监管软件中输入违禁歌曲名单，一旦点播违禁歌曲，监管中心就会自动报警。

为市场监控安上锐利的“鹰眼”，

监管中心成立仅3个月，就查办了非法电台等3起案件，通过截图取证，对27起轻微违规现象进行提醒和约谈。

平台联动，增强综合执法深广度

9月18日，一场四区联动的校园周边出版物扫黄打非“护苗”行动在中心城区各个幼儿园悄然开展，在市总队的领导下统一行动，查获了一批非法出版印刷制品，成功实践了宁波江东区倡议的中心城区协作机制。

中心城区协作机制也是综合执法监管软件中输入违禁歌曲名单，一旦点播违禁歌曲，监管中心就会自动报警。

为市场监控安上锐利的“鹰眼”，