

音乐人门槛越来越低 版权收入日趋两极化

52% 音乐人没有音乐收入

在对来自40多个城市的104名音乐人调研后,中国传媒大学音乐与录音艺术学院教授张丰艳近日发布了《2020中国音乐人报告》(以下简称《报告》)。其中透露,过去一年,中国音乐人来源于数字音乐平台或短视频直播平台的收入呈上升趋势,但目前音乐人的音乐收入仍处于偏低水平。

事实上,这种状况一直都存在着:一方面音乐人的门槛越来越低,另一方面音乐版权的收入日趋两极,使得音乐人音乐收入偏低、个体之间收益差异加大。业内人士认为,如果能让音乐版权规范使用、版税大幅提高,这种现状是有可能改变的。而前提就是作品够好、音乐人够优秀、音乐平台够支持。

1 音乐收入偏低

英国小说家毛姆的《月亮与六便士》,探讨了生活和艺术两者的矛盾和相互作用,虽然杜撰的内容更多,但事实上,对音乐人来讲,他们追寻诗和远方的同时,“便士”也是必不可少的。

记者在调查中发现,不少音乐平台都有帮助音乐人靠音乐挣钱的项目,比如,腾讯音乐的“原力计划”、网易云音乐的“石头计划”,以及即将关停的虾米的“寻光计划”。腾讯音乐娱乐集团2020年第三季度财报显示,其在线音乐付费率已从2018年的3.8%增长至8%。《报告》透露,2020年有超过七成的音乐人从QQ音乐、网易云音乐等数字音乐平台获得收入。

但仅靠用户付费难以养活大批的音乐人,音乐人的收入状况仍不容乐观。据《报告》,有52%的音乐人没有音乐收入,24%的音乐人的音乐收入占总收入的5%以内,7%的音乐人音乐收入占总收入的6%至20%,仅7%的音乐人音乐收入占比达到100%。

音乐人音乐收入偏低状况实际上已经持续数年。创作过《你在他乡还好吗》《潮湿的心》等经典歌曲的知名音乐人李广平,近十年来,每年靠写歌和版税取得的收入不会超过十万元,而他在歌坛已经打拼数十年。其他默默无闻的从业者,其收入状况也就不难猜测。

在接受采访时,李广平表示,以音乐为生的人基本上是音乐教师,音乐创作者和歌手能够靠音乐赚钱的人不会超过10%,大部分会以第二职业养活自己。“我自己也很困惑,音乐人收入这么低,为什么我们每天还有那么多歌曲上线,这制作费用是哪里来的?怎么还有这么多人希望进入这个行业?”

2 收入两极分化

资深音乐经纪人梁熠接受记者采访时介绍,职业音乐人的收益大致分为以下几块:版权、制作、ost(原声配乐)、演出等。

梁熠说,现在音乐人和平台的版权合作模式有两种:一种是按点击分成;一种是平台付制作费买断。

点击分成方面。近几年,数字音乐的一大特点就是:头部热门(如周杰伦、五月天等的作品)版权价值不菲,腰部、尾部(新人或者不知名的音乐人)作品则无人问津。调查显示,90%的歌曲属于“僵尸房歌曲”(歌曲发表后无人问津、

3 新人缺乏渠道

歌曲点击量少,歌手演出自然也不可能多。梁熠指出,很多二三线城市的商演都愿意邀请有经典代表作的老牌歌手或者是唱红所谓“口水歌”的歌手,多数独立音乐人很难靠商演赚钱,有一部分只能依附于音乐节。

另外,数字音乐平台的注册音乐人数量持续增长,仅网易云音乐一家音乐人数量已高达20万人。以前新人可以通过节目宣传、落地签售、歌友会去建立知名度,现在的新人没有节目上,签售、歌友会也很少,只能依赖互联网,但

4 如何改变现状

音乐人音乐收入偏低的状况是否能改变?梁熠认为,音乐人是不是有音乐收入,其实跟明星能不能大红大紫一个道理,不可能所有的艺人都名利双收,也不可能所有的音乐人都能靠音乐赚钱、发财。“毕竟这是市场竞争,总会有人被淘汰。对音乐人来说,要么坚持,可能某一天突然有一首歌红了,开始赚钱了;要么放弃,但是在他放弃的同时,还会有很多新的人进来。”梁熠认为,音乐人一方面如果能耐得住寂寞,另一方面待到大众版权意识越来越强、真正培养起听歌付费的习惯,音乐收入也是有望可以提高的。

没有点击率、没有数据),无点击数据就无分成,只有大约10%的歌曲才会有收入。近年版权分成比较成功的案例之一,就是歌手高进创作的《我们不一样》在短视频和直播平台上走红后,一年拿到的分成高达五六百万,但这是个案。更多创作“僵尸房歌曲”的音乐人,一年的版权收入可能就只有几百元,甚至几元、几毛。资深音乐策划人、北京宇悦文化唱片总经理晓飞就说,前两天看到有些已经很活跃的音乐人在网易上年收益仅为1.7元。

至于选择平台买断模式,一般一首

是互联网每天的信息量太多,很容易被淹没。“其实版权收入的游戏规则没有变化,是传播通路变化了。核心问题还是整个行业推广渠道没有了,现在大多就是买热搜和投微博kol(微博大号、红人、大V账号),但热搜来得快去得快,信息基本不会延伸到对作品的关注和留存新听众,独立音乐人也没钱,更没法买这些,就更没人听到。”梁熠说。这样一来,又形成恶性循环:新人歌曲难以深入到二三线城市被大众熟知,在音乐平台就没有播放量,自然没有版权收入。

音乐人李广平也承认,改变音乐人音乐收入偏低的状况,会是一个漫长的过程。如果各大网站、电视台、电台等媒介的音乐版权能够规范使用,让版税大幅度提高,音乐创作人就会有希望;与此同时,可开发一种让下载的歌曲及时变现、使词曲唱和制作单位都能赚钱的模式。“比如,一首歌曲上线后,就像微信公众号的文章一样,你下载或打赏了,钱能够给到音乐人。”

除前文所介绍的高进外,国内其实还有不少以音乐获得可观收入的音乐人:吉他手李延亮去年几乎承担了很多大牌演唱会的吉他演奏、音乐

歌的费用从2万元到5万元不等。未来如果这首歌红了,分钱的事就跟音乐人没有关系了。如果平台跟唱片公司谈打包,唱片公司再去跟个人结算,又是另外一回事了。

音乐制作人张亚东曾对这样的合作模式提出过质疑:版权费用逐轮高涨,大部分音乐人未能得到实惠,很多音乐人和唱片公司签了“一锤子买卖”,音乐发表之后的收益几乎和音乐人无关。于是,很多音乐人跳过唱片公司和版权方直接签约,但新人的永久买断仍在继续,老音乐人的生存状态也未因此改变。

晓飞也认为,中国音乐版权与市场价值确实存在不对等的问题。纵观近年来所有大家耳熟能详的作品,就会发现都是一批人做的,所以歌也是千篇一律。在他看来,音乐背后是一套完整的创作工业链条,从词曲样带诞生,到大众听到成品环节庞杂,“我们需要让有音乐天分的人以各自能力擅长去补充市场需求,而不是所有人都热衷于去出一首歌、上一次综艺。如果音乐孵化从根本出发,我们会看到无数的多元音乐人,自然也能出现好的作品。”晓飞说。

制作人龙隆担任了深圳卫视年代秀音乐现场、华晨宇演唱会等的音乐总监、制作人,相信他们将获得可观收益。“只要平台不把重心全放在某个知名艺人的作品上,而是放在有创造力的音乐作品以及背后的创作链条上,音乐人就一定能赚更多的钱。万能青年旅店数字专辑上线一周销售额超过800万元,为什么他们没上过一次综艺、没有什么所谓的热搜依然可以这样?因为中国听众是有个性的,也是尊重知识的力量,愿意为文化买单的。”晓飞说。

据《北京青年报》寿鹏寰

