

传统唱片业 在山重水复中落寞

岁月流转,音乐是记录一个时代的语言。当一曲曲难忘的旋律在耳畔响起时,唤起的是我们心底的涟漪。近日,曾经捧红毛宁、杨钰莹等歌手,曾在国内音像界叱咤风云的广州新时代影音公司正式破产,让不少音乐人唏嘘不已。其实,老牌影音公司广州新时代的破产只是如今整个唱片市场走向衰落的一个缩影,黑胶唱片、磁带已经基本退出我们的生活了,就连CD也正被MP3、彩铃等逼到角落。记者近日调查采访了很多唱片行业的业内人士,发现现在多数唱片公司都是在如履薄冰中前行。与此同时,流行音乐产业超越单一唱片模式、走向多元化生存的新一轮洗牌大幕已悄然拉开。

晚报记者 王冉

与国际接轨 正版唱片有点贵

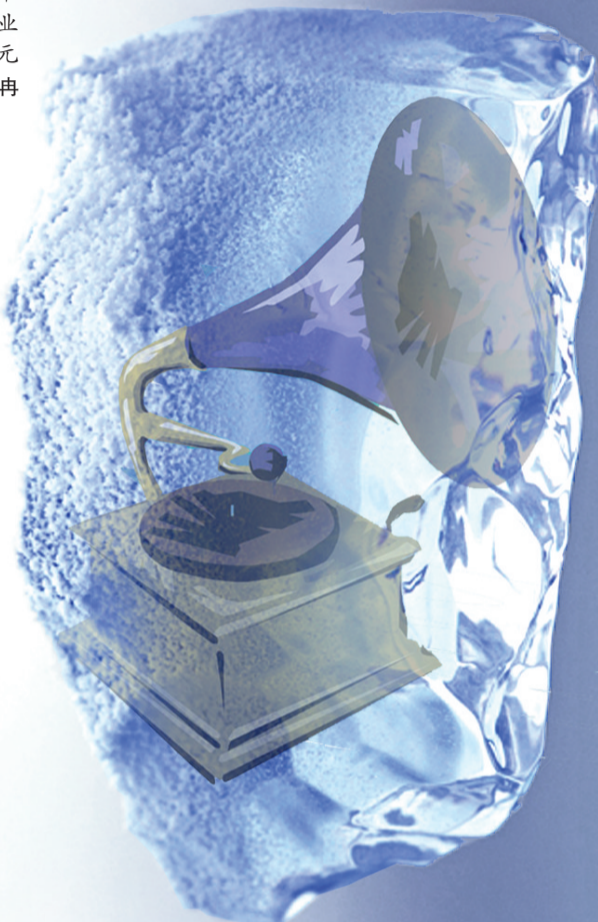
上世纪90年代,一盘正版磁带要卖十元左右。在那时,已经算是价格不菲了。到2000年左右,一张像滚石这样的大唱片公司出的正版CD就要六七十元甚至更高,这对于那些还没有参加工作的学生们来说根本就是天价。虽然最近几年正版唱片的的价格有所回落,基本保持在30元左右,但是对于一般工薪阶层来说,买正版唱片依然是一件有些奢侈的事情。

王珏是著名歌唱家宋明瑛的儿子,曾在美国主攻音乐八年,随后回国创立了明瑛唱片有限公司。记者昨天拨通了他的电话,请他谈谈

唱片业目前的主要问题。王珏告诉记者:“在我看来,传统唱片业面临的一个最主要问题就是消费者的消费习惯。当时很多像索尼这样的大唱片公司提倡的是品质和价格要向国际接轨,结果一张正版CD在国内市场能卖到80到100元人民币,这个价钱和美国的唱片价格差不多。可是这些抬高价钱的大唱片公司只想到了价钱要和国际接轨,他们没有想到中国普通工薪阶层的工资还远远没有和国际接轨。我们的工资比美国人低那么多,按照这个比例,我们的唱片价钱却和别人差不多,消费者当然感觉承受不了。”

“现在网络下载太方便了……就连很多盗版商都改行了,他们都没劲做唱片了。——王珏(明瑛唱片)

“现在的唱片行业已经进入了一个恶性循环了……那就只有靠包装来提高歌手的身价了。如此一来,这个行业就越来越浮躁了。——许晓峰(华纳唱片)



业界潜规则让人惊 正版盗版“勾肩搭背”

任何一个行业,一旦无法培养出消费者的好习惯,必然危机重重。普通百姓觉得正版唱片价格太高,但是生活中又不可能缺少音乐,于是这恰恰给了盗版商一个巨大的利润空间。在网络还没有普及的时候,盗版确实是无孔不入,买盗版已经成了很多人的习惯。甚至不少消费者根本不知道盗版和正版有什么区别,在他们看来五元、十元的唱片也是听,五十、六十元的唱片还是个听,何必要多花冤枉钱。

有业内人士告诉记者,其实盗版之所以非常猖獗,背后还隐藏着令人难以置信的潜规则:有些正版商和盗版商早已联手,盗版商

的盘就是正版商给的,如果盗版商的盘在半路被查获,正版商还会给他们出材料证明,盗版商只要躲开工商税务就行了。当记者就此向王珏求证时,他表示:“具体的盗版和正版怎么联手我不敢说,但是有些有点职业素质的盗版商还是会向唱片公司交版税的,我当年出的个人专辑市场上就有15个版本之多,但是给我们交版税的只有寥寥的几家。其实盗版商在盗你的唱片,本身也是在给你铺市场啊。只有有市场的唱片,盗版才会去盗的,他们也有选择的。”那不是换句话说,就是盗版盗你的唱片也是看得起你?“对,就是这个道理。你像早几年刀郎的歌,完全就是盗版捧红的。”王珏肯定地说。

【本地延伸】

音像店里 正版唱片有时只是摆设

查先生开的音像店位于郑州市黄河北街,他的这家店已经有很多年了,由于货品全,加上老板查先生本身就是一个音乐、电影发烧友,让他的店在郑州小有名气。记者发现,就是在他这样的一个郑州“名店”里,也有一些盗版产品。不过他这里的盗版有些比正版还受欢迎,“因为有些盗版商也是很有头脑的,像欧美的一些唱片,在国内正版引进的时候,有时会删改一些内容。但是一些老到的盗版商会保留专辑的原汁原味,价钱不贵,又有品质保证,当然有人买了,我就是卖盗版也是卖有品质的盗版。像早几年国内广州一家盗版商出的‘小黄标’系列CD,很多都是正版唱片不引进的,很多发烧友在收藏他们的东西,做得也很好,只是现在不再出了。”

记者听说有些正版唱片采取的是代销制,店家卖不完是可以无条件退货的,这就导致很多精明的店主只是进一些正版唱片当样品和摆设,反正卖不出去可以退货。当记者向查先生求证这种情况时,他表示,这是很多店的“公开秘密”了,但是自己很少这样做:“很多店之所以那样做,是因为怕压货卖不完,加上正版成本高,他们就采用那种办法。我这里因为很多顾客都是发烧友,我都了解他们的喜好,一般不会积压的。”

网络下载铺天盖地 唱片盗版商也改行了

如果说早些年盗版给了唱片公司巨大的打击,那么现在网络上的各种下载更是让唱片公司雪上加霜。其实现在大家去逛逛音像店就会发现,盗版唱片已经远远没有几年前那么泛滥了,这其中的原因也很耐人寻味。王珏给记者分析:“盗版商都是一些非常有市场头脑的人,现在网络下载太方便了,很多歌曲直接在网点击就行了,本身买唱片的消费者人数就大大下降了,他们何必再去费劲做盗版呢。就连很多盗版商都改行了,他们都没劲做唱片了。”

现在铺天盖地的网络下载甚至让人怀疑到底CD还有没有存在的必要了,那么数以万计的彩铃和歌曲下载,到底有没有给歌手和唱

片公司带来新的春天呢?相信音乐的宣传部主管赵小姐告诉记者:“现在国内的网络歌曲下载都是免费的,只有彩铃下载是收费的。但是唱片公司从中收益多少,要看他们和移动、联通这些通信商,或者是和SP经营商,包括门户网站之间签的协议了。因为这个协议都是存在弹性的,没有刚性规定,所以更多的时候,尤其是新歌,要看唱片公司和通信商等几方对歌曲的判断了。如果唱片公司本来没对这首歌抱什么希望,看不到赚大钱的潜力,就直接把它卖断给通信运营商了,那么这个费用是一次性付清的。以后无论这首歌的彩铃下载率有多高,唱片公司一分钱都拿不到了。”

盈利点在碟外 演艺经纪成支柱

因为国内彩铃下载等方面的制度都还不健全,导致很多唱片公司和歌手的利益得不到有效保障,加上唱片市场本身的萎缩日益加重,唱片公司制作的唱片已经不能有效地转化为生产力了,这本身就已经背离了唱片公司的初衷。那么现在各个唱片公司主要靠什么来维持呢?华纳唱片的老总许晓峰在接受记者电话采访时说:“现在连我们这样的大唱片公司都在做歌手的演艺经纪了,歌手们的演出、广告等活动收入已经成为唱片公司的主要收入来源了,因为光靠做唱片是根本不行了了,现在的市场逼着你必须做捆绑式经营销售了,开发衍生产品。目前网络下载泛滥,你说如果一首歌下载一次收5毛钱的话,那么全国十几亿人下载,这将是一个多大的数字,但是现在非常要命的是网络歌曲下载全部免费,我们就

没有办法了。”

“现在的唱片行业已经进入了一个恶性循环了,唱片公司从唱片本身得不到有效的经济利益,那么词曲作者自然也就分配不到很好的劳动回报。劳动回报低的话,这些创作者的创作热情必然要受到影响,他们没有积极性,就导致好作品越来越少。但是唱片公司还是要生存呀,那么就要发展歌手的演艺经纪,没有太多好的作品,那就只有靠包装来提高歌手的身价了。如此一来,这个行业就越来越浮躁了。”许晓峰在接受记者采访时分析说。

摩登天空老总沈黎晖说,将来如果在网络下载、卡拉OK等衍生领域的版权收费真正实现,各公司自身拥有的唱片曲库将成为盈利的“宝库”,但是现在看来这不是一朝一夕可以实现的。

【三言两拍】

别让唱片变成传呼机

依稀记得当年罗大佑在谈到自己创作那首经典的《童年》时,曾对媒体说那首歌他一直写了5年,期间反复修改酝酿。放眼现在的乐坛,有哪位创作者会花费几年时间埋下头写一首歌的。如今很多歌迷都在抱怨,每年的唱片发行总数不少,可是值得掏钱买的唱片越来越少,铺天盖地的歌曲越来越多,让人印象深刻的好歌却没几首。当年天王刘德华、张学友发个唱片轻松就能获得八九十万的销量,现在就连流行乐坛上“独孤求败”的周杰伦每张专辑也只是维持在二三十万销量的水平,就是这个数字还经常被业内人士质疑。

现在国内的唱片公司制作一张唱片是要冒一定风险的,低成本,低回报,甚至有时候会变成零回报,这样一来他们一般都不敢再轻易投资传统唱片了。投资越来越少,创作人的激情自然降低,好作品自然越来越少,这就是“多米诺骨牌”效应。作为歌手来说,没有好的作品当然可怕,所以唱片公司打造他们的时候就只有靠包装和炒作了。

买唱片的人越来越少,唱片的多米诺骨牌正被推倒,真不知道有一天传统唱片会不会像曾经热闹一时的传呼机一样,从我们的生活中消失。