

阿里成立音乐集团 互联网音乐市场风云再起

■ 本组稿件采访 王肖蕾 周敏娟 王琼慧

策划词

在各大巨头相继发力音乐圈后,阿里终于坐不住了。

7月15日,阿里巴巴宣布成立阿里音乐集团,高晓松担任集团董事长,宋柯出任阿里音乐集团CEO。这是阿里巴巴继电影、数字娱乐后,在文化娱乐领域的新布局。

目前阿里巴巴、腾讯、百度、京东都在抢多媒体音乐这个大饼。阿里巴巴表示:阿里未来两大重要战略方向之一是文化娱乐,致力为消费者提供更多的精神、文化领域的服务和产品。



阿里成立音乐集团 高晓松宋柯领衔吸星

相关链接

■阿里布局文娱领域

★**微博** 2013年4月,以5.86亿美元购入微博。

★**文化中国** 2014年3月,拥有文化中国60%(扩股后)的股份,成为文化中国第一大股东。2014年5月,文化中国改名为阿里影业。2014年6月24日,阿里完成对阿里影业的收购,耗资约62.44亿港元。

★**优酷土豆** 2014年4月,阿里和云锋基金以12.2亿美元收购优酷土豆A股普通股,其中阿里巴巴持股比例为16.5%,云锋基金持股比例为2%。

★**华数集团** 2014年4月,史玉柱和马云以65.36亿元持有华数传媒20%股权。

★**华谊兄弟** 2014年11月,马云及其控股的阿里创投合计持有华谊兄弟的股份达到8.08%。

★**光线传媒** 2015年3月4日,24亿元入股光线传媒,成其第二大股东。



高晓松要当董事长了,还是跟马云做同事。7月15日,阿里巴巴宣布,成立阿里音乐集团。高晓松出任董事长,宋柯出任CEO。

高晓松和宋柯强强联手

为什么选择加入阿里音乐?“诸多行业中,与互联网结合较弱的可能就要属音乐了。它应该在这个时代有更多的发展,加上人才、政策、资本的利好,时机到了。”14日,记者联系上了宋柯,他笑着说,“只要与晓松在一块儿就好,职位我们不在乎,反正他主外,我主内。”

阿里方面表示,高晓松和宋柯在今年早些时候与上一家公司合约先后到期后,双方开始接触,数月沟通,最终加盟担纲阿里音乐。两人至今都忙着开会,“还没想好花名呢,估计好听的都被取完了。”宋柯打趣道。

高晓松和宋柯两人是携手久经商场的好伙伴。1995年,高晓松和宋柯一起创办“麦田音乐”,后发展成唱片公司太合麦田;2000年,高晓松受聘担任搜狐网娱乐事业发展总监;

2001年,高晓松又任新浪网文化事业战略顾问;2012年,高晓松与宋柯又一起加入恒大音乐公司,高任音乐总监,宋任董事长;2014年,高晓松又加盟爱奇艺工作室……此次,将该职位定为职业经理人生涯最后一站,又是要和宋柯一起大干一票的架势。

“不夸张地说,这是我们俩对音乐保有的最后一点激情了。而这份激情不是去创作,而是踏踏实实为音乐行业做一些改变。这样,等我们老了就有成就感和满足感。”

阿里音乐今年3月份组建,由阿里巴巴集团旗下两款音乐服务应用虾米音乐、天天动听合并而成。“此次成立阿里音乐集团与阿里数字娱乐分离了,是独立的。”阿里数字娱乐事业部的相关负责人告诉钱江晚报记者。

阿里方面表示,阿里未来两大重要战略方向之一是文化娱乐。目前,阿里集团已有阿里影业、家庭生活等布局,此次成立阿里音乐是又一次重要落子。阿里音乐将专注于音乐领域,全面整合虾米、天天动听等阿里所有音乐业务,为用户提供更好的产品和服务。“近期就会看到一些新产品。”宋柯说。

阿里发功“吸星大法”

简单点说,阿里成立阿里音乐,就像成立阿里影业一样,是占据某个领域的必要一棋。加上国家版权局日前发布通知,要求各网络音乐服务商停止传播未经授权传播音乐作品,并于2015年7月31日前将未经授权传播的音乐作品全部下线。互联网音乐领域有钱赚,阿里怎会放过这跑马圈地的机会。

剖析一下。组成阿里音乐的是天天动听和虾米音乐,它们各自有各自的优势跟资源:由于收听免费,因此天天动听积累了众多听众,走大众路线;虾米音乐则拥有大量的网络歌手、小众音乐人,走小众路线。

组建阿里音乐后不久,阿里又紧接着走了第二步棋:高调宣布其已经取得了滚石唱片、华研音乐、BMG等多家知名唱片的独家音乐版权,包含五月天、林宥嘉、莫文蔚等歌手的所有经典歌曲版权,归阿里音乐独有。接下去,新成立的阿里音乐“吸星大法”或将吸收更多的艺人及版权。也就是说,阿里音乐既有听众资源,又有音乐资源,极有可能在互联网音乐领域,开辟一种新的类似于“收费视频”的模式,又或是借着资源独揽狂澜。宋柯对此并不否认:“一定会有新的商业模式出来,包月、付钱只是其中一部分。”

业内人士认为,未来,阿里音乐很有可能两个方向共同发展,一面通过采购唱片公司明星歌手的版权免费输出收获客户资源,一面收入人才,制作音乐,再构建自主的音乐版权,只对阿里音乐的听众开放。形成一个循环。加上天猫、阿里云等阿里其他资源,阿里音乐的灵活系数就很高了。

用高晓松的话说,阿里音乐将成为世界级的音乐机构。其实,更像是一个生态圈。“互联网音乐的生态链是内容+平台+消费,这三者都做到了,就能走更远。”宋柯认为。

阿里音乐 须开创自己的 盈利模式

■ 周俊生

阿里巴巴集团日前宣布,成立阿里音乐集团,由著名音乐人高晓松和宋柯分别出任董事长和CEO。此举被高晓松声称为“职业经理人生涯的最后一站”。

阿里巴巴集团去年在纽交所成功上市,成为当年全球资本市场最为轰动的事件,阿里创始人马云也因为上市而成为亚洲首富。财力雄厚的阿里集团不仅在实体经济领域不断“斩关夺隘”,如今又开始进军无线音乐,要在艺术领域有所开拓,这为振兴中国音乐事业带来了无限期待。近年来,阿里已经完成了在影业、家庭生活等领域的布局,如今又进军无线音乐领域,这也显示了阿里巴巴这个新兴的电商企业的雄心。

阿里建立音乐集团,对于正在发展瓶颈中的中国音乐事业,无疑是一个好消息,同时对于像高晓松、宋柯这样的知名音乐人来说,也可以实现事业的升级。近年来,中国的音乐事业正陷于停顿,很多音乐人处于事业难以发展的焦灼之中。高晓松和宋柯于1995年建立麦田音乐后,虽然曾经创下过辉煌,但却很短暂,20年来,两人的身份不断转变,其音乐创作却很难寻找到突破方向,以至发出了“音乐行业被互联网忽悠了”,“唱片已死”的哀叹,宋柯甚至开始从事卖烤鸡的生意。究其原因,没有雄厚的财力支持显然是一个重要原因。现在得到了阿里的支持,对于这两位音乐人来说,无疑是如虎添翼,我们相信他们能够在音乐领域重振雄风。

但是,阿里是一个上市公司,它的投资者遍布全球,对于阿里来说,最重要的任务是给它的投资者以回报,它对任何业务的进入都必须服从于这个目标。在此之前,国内曾经已经有过很多艺术家选择了与资本联姻来壮大自己,但大都在开始时热热闹闹,过不了多久就偃旗息鼓,其中一个最为直接的原因就是当艺术不能给资本带来利润的时候,投资方迫于来自股东的现实压力而不得不中断与艺术的合作。因此,对于这家新生的阿里音乐来说,借助阿里的力量在音乐事业上有所作为,固然非常重要,但更加重要的是,阿里音乐必须开创出自己的盈利模式,而不是只能靠着阿里集团的“施舍”来过活,才是其发展壮大以至在振兴中国音乐事业上有开拓的可靠途径。

而在这个过程中,作为资方的阿里集团如何处理与阿里音乐的关系,也将决定阿里音乐的未来发展方向。马云是一个懂艺术的人,他所拥有的雄厚的资本力量也使他能够有足够的雅量宽容对待艺术家的创作自由。但是,马云毕竟是资本市场上的人,作为一家上市公司的掌门人,他无时无刻不承受着来自股东的压力,因此随时都有可能利用其控股权对阿里音乐提出要求,从而产生干预艺术家创作自由的矛盾,使阿里音乐不得不从服从资本的意志。

因此,阿里音乐的建立,不管是对阿里集团还是对阿里音乐来说,都是一种机遇,更是一种挑战,而如何平衡好两者的关系,既让阿里音乐享受到充分的艺术创作自由,创作出高品质的音乐作品,又不致成为阿里集团的利润包袱,还需要双方作出的努力。

阿里巴巴为何选择高晓松宋柯?

7月15日,阿里巴巴宣布成立阿里音乐集团,高晓松担任集团董事长,宋柯出任阿里音乐集团CEO。

阿里巴巴集团官方解释,希望高晓松和宋柯可以利用自己在音乐、文化等领域的资源和行业影响力,合理借助阿里在互联网和大数据的优势,为音乐行业做出新的贡献。此外,阿里音乐也是阿里巴巴继电影、数字娱乐后,在文化娱乐领域的新布局。

今年3月阿里巴巴旗下两个产品,虾米音乐和2013年收购的天天动听已经合并,成为阿里音乐。在部门成立以后,阿里巴巴就开始在行业内寻找适合带领音乐部门的领导



7月15日,阿里巴巴宣布成立阿里音乐集团,高晓松担任集团董事长,宋柯出任阿里音乐集团CEO。宋柯在当天接受媒体采访时表示,现在正是音乐大发展的一个重要时机,希望通过和阿里的深度合作,为互联网音乐创造更多的可能性。

宋柯说:作出这样的选择还是行业的趋势使然,音乐行业在最近的两年应该是无论从政策层面还是资本层面还是从人才层面来讲,都

人物。

两个月后,高晓松借爱奇艺《奇葩说》的官方微博透露自己将离开《奇葩说》,“将掌舵一家新音乐公司,并出任一家大型民间公益图书馆馆长。”在7月初的《奇葩说》中高晓松参与了最后一次录制,节目中表达了自己离开的坚决。换句话说,高晓松在和《奇葩说》合约结束后就基本确定了自己的意向,加入阿里巴巴全权负责这个新的音乐业务。

出任阿里音乐CEO的宋柯是高晓松在清华的师兄,曾担任过太合麦田的负责人、超级女声评委等。音乐人出身的他有成熟的

运营音乐公司的经验。在加入阿里巴巴集团前,2012年宋柯曾在恒大音乐公司担任董事总经理一职,高晓松也在同一家公司担任董事音乐总监。

阿里巴巴内部员工告诉记者,此次音乐集团正式宣布独立运作以后,将在艺人签约和运营包装、音乐版权等方面做一系列新动作,如果运行顺利希望在三年内上市。

在线音乐行业和视频行业类似,“版权”问题曾一度影响了虾米音乐、QQ音乐、酷狗等一系列在线播放软件的发展。就在今年7月8日,国家版权局还刚刚发布了《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》,其中要求所有的网络音乐服务商停止传播未授权的音乐作品,如果在7月31日前没有下架,将依法查处。

一位音乐行业从业者告诉记者,阿里巴巴通过聘请高晓松、宋柯等音乐人来运营音乐业务,其实也是看重其背后的艺人和经纪公司资源,有利于在版权方面填补不足。

在流媒体音乐版权方面,QQ音乐依旧是个强劲的对手,由于资金充足,QQ音乐已经先后拿下了索尼、华谊、华纳等多家唱片公司的新媒体音乐代理版权业务。虾米和天天动听近几年的主要发力点在于发现和复制独立音乐人,侧重略有不同。

宋柯:现在正是音乐大发展的重要时机

有一个重新崛起的趋势。所以我觉得音乐大发展的时机到来了,第二在整个娱乐行业里,大概跟互联网结合最滞后的领域就是音乐。音乐无论是从互联网产品还是服务来讲,还在一个初级阶段。所以我和晓松作为内容行业的老兵,还是希望有机会和一个伟大的互联网企业合作,以便在未来创造出更多互联网音乐的产品和服务,以及商业模式。

宋柯:阿里在大数据,支付,在诸多领域里面他的互联网基因是比较符合我们对未来音乐领域的想象。当然这是个双向选择,阿里也认为我们两个人在音乐行业的经验和思路比较符合他们对未来音乐的想象。

而谈到对阿里音乐未来的展望,宋柯认为可以在互联网上挖掘出更好、更便宜、更创新的一系列音乐的服务。

宋柯:阿里因为已经有了像天天动听和虾米音乐这两个非常好的互联网音乐平台,

所以一定是基于这两个平台基础之上,我们再去研发出一些更符合消费者习惯的产品和服务,因为现在如果只是想去做mp3的一个试听,这个领域还稍微窄一点。

无论你是不是音乐狂热爱好者,你的手机里,总会有一个音乐APP播放软件,虾米音乐、网易云音乐、QQ音乐、百度音乐……仅仅是叫得出名字的,就不下10个。

目前,阿里巴巴、腾讯、百度、网易都在抢多媒体音乐这个大饼。文化部7月份发布的《2014中国网络音乐市场年度报告》称,网络音乐作为导入用户的渠道价值不断提升,吸引传统音乐企业和互联网企业争相进入,资本市场也相当活跃。2014年,网络音乐市场总体规模达到75.5亿元人民币。

宋柯还表示:音乐行业并不是不赚钱,只是现在的分配机制不合理。音乐是无处不在的,所以他可以想象到的产品和服务很多,

这个领域不赚钱的想法是不对的,只不过是说它赚到了钱,那这个钱他跑到哪里去。按正常内容产业的商业模式来说,应该有40%回到这个内容的制造商手里,现在最大的问题就是现在在我们相关的领域里,收到的产值产生的这些钱它的分配原则并不是很合理。

也有业内人士猜测,互联网巨头之所以对音乐如此狂热,只是新一轮对入口的争夺,对此,宋柯并不赞同。

宋柯:我觉得现在在互联网业者已经认识到当初他们对于内容价值的评估是有偏差的,比如说现在大家对影视行业的看法就在转变,因为他们已经知道现在在版权,比较时髦的词叫IP,这些内容本身的价值可以产生巨大的价值回报,这个方式大家都已经认可了,只不过音乐因为他单个内容的容量比较小,所以大家认为它现在在作为导入段的说法还在,但我认为这个看法很快也会被扭转。