

腾讯音乐业绩下滑,网易抖音快手奋起直追

在线音乐步入后独家版权时代

本报记者 郭梦仪 北京报道

自去年7月,国家市场监管总局要求腾讯音乐解除独家版权后,在线音乐版权市场正悄然发生变化。

网易云音乐财报显示,平台在过去一年的版权音乐内容库从6000万首提升到了8000万首。网易云音乐在2021年财报中提到,2021年8月与华纳音乐集团达成直接协议,2021年下半年新增来自

腾讯音乐收入下滑

去年7月,市场监管总局要求腾讯音乐在30日内解除独家音乐版权协议、停止高额预付金等版权费用支付方式、无正当理由不得要求上游版权方给予其优于竞争对手的条件。

“如果你想作一首神曲,直接all in抖音就可以。抖音一火,品牌商、综艺、闲暇演出经纪公司就蜂拥而至了。这样能省下不少成本,比如各大流媒体平台刷榜、电台打榜、发唱片办签署巡演等。”一位唱片公司版权运营的人员抱怨道。

近年来,流媒体和短视频对音乐平台的冲击可以归结为网络神曲和老歌怀旧的异军突起。TikTok最近在自己的2021年报中宣布,在其平台上流行的超过175首歌曲最终登上了Billboard Hot 100榜单,这一数字是2020年的2倍多。而其在培养音乐人扶持“网络神曲”上也进行了较为成功的尝试。

另一面,腾讯音乐的“护城河”(即独家版权)被监管部门责令解除后多项财务数据也出现了下滑。根据腾讯音乐发布的最新财报显示,2021年第四季度,腾讯音乐的营业收入为76.1亿元,同比减少8.7%;净利润为5.36亿元,同比减少55.3%。2021年全年,腾讯音乐实现营业收入312.4亿元,同比增长7.2%,实现净利润30.3亿元,同比减少27.1%。腾讯音乐在最新的财报会议上曾表

摩登天空、英皇娱乐集团、中国唱片集团、风华秋实及乐华娱乐等流行厂牌的受版权保护音乐。

一位唱片公司人士在接受《中国经营报》记者采访时透露,目前音乐版权的价格的确有所下调,但幅度并不大。多家音乐厂牌的授权对唱片公司、音乐厂牌和独立音乐人来说是好消息,目前来看音乐版权公司更加倾向于根据版权内容在平台的表现实现不同平台不同定价,但此前的高保底金、低分

示,受到独家版权取消的影响,腾讯音乐预计2022年第一季度总营收下降15%~17%。2022年全年预计总收入同比下降约5%左右,预计净利润率和2021年持平。

去年7月,国家市场监管总局要求腾讯音乐在30日内解除独家音乐版权协议、停止高额预付金等版权费用支付方式、无正当理由不得要求上游版权方给予其优于竞争对手的条件。而腾讯音乐则在去年8月31日发布公告,表示已在期限内向相关上游版权方发函,最大限度寻求尽快解除独家协议,其中绝大部分已按期解约。对于尚未按期完成流程的合约,公司明确放弃相关独家权利。

易观分析文化消费行业资深分析师廖旭华在接受本报记者采访时指出,独家版权取消之后会降低整个行业的版权采购成本,只是因为腾讯音乐手中拥有太多版权,所以分发收入受到了影响,网易云的分发收入也会受到影响,但是相对前者并不明显,因为腾讯音乐的版权优势更强。

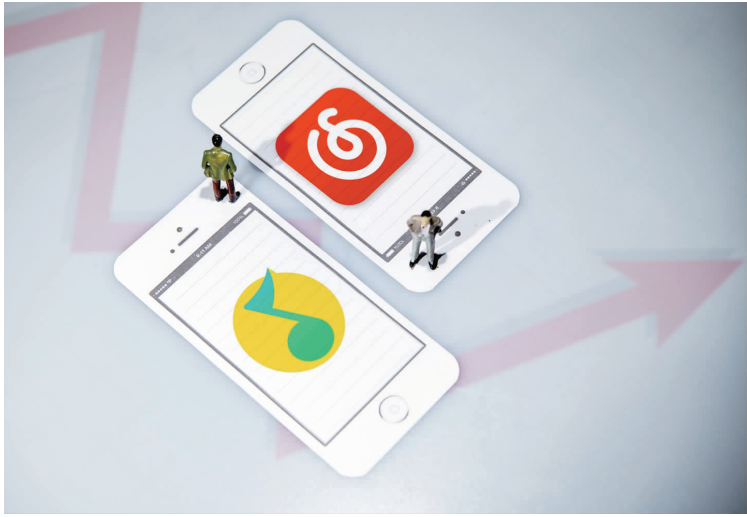
值得注意的是,高额的版权价

成的模式暂时还无法撼动。

除了网易云音乐以外,以抖音、快手为代表的短视频平台也开始在音乐版权方面布局。但是唱片音乐版权依然高昂的费用仍旧让他们望而却步。除了音乐平台以外,包括抖音和快手都在音乐人扶持方面进行挖掘。

独立分析师胡钰鑫在接受记者采访时表示,在政策下达之前,除了腾讯音乐以外的其他平台,以及大型音乐公司在独家版权拥

有数量方面处于劣势,虽然国家市场监管总局对腾讯音乐的独家版权作出处罚后至今,能看到其他平台签约几家音乐公司,但有些公司的版权对用户吸引力有限,有可能其他平台在版权引进上并非特别积极。“这几年我们看到在音乐版权缺失的情况下,通过其他业务运营的网易云仍在市场中有一定地位,但也不排除大型音乐公司短时间内不想放弃独家授权的可能。”胡钰鑫说。



唱片音乐版权依然高昂的费用仍旧让他们望而却步。除了音乐平台以外,包括抖音和快手都在音乐人扶持方面进行挖掘。 本报资料室/图

格也是国内音乐平台的软肋,从两家公司的财报中可见一斑。

网易云音乐最新财报数据显示,2021年营业亏损为13.5亿元,此前三年的经营亏损分别为17.2亿元、16.4亿元和15.2亿元;受到“收入分成费随着社交娱乐服务收入的增加而递增”的影响,营业成本也由2020年的54.9亿元增长到2021年的68.5亿元。值得注意的

是,2021年网易云音乐的总营收为69.98亿元,营业成本占总营收的97.8%。但即便如此,本报记者发现,在网易云音乐上头部歌手的音乐作品较腾讯音乐也并不多。而腾讯音乐第四季度营收成本同比增长了63%,达到了36亿元人民币,财报中公司把净利润下滑的原因也归结为“增加了对新产品和内容成本的投资”。

音乐版权模式悄然改变

因为原创音乐还是有首发的独家期,以及奖励原创扶持和孵化投入,所以未来的竞争会更多地投入到原创孵化中,这对宏观的音乐产业是非常有利的。

独家版权的解除在音乐产业上下游也引发了商业模式的变革。上述唱片公司人士表示:“目前平台和各家唱片公司以及音乐厂牌、独立音乐人都在进行相关的谈判和协调,未来音乐版权的授权也会与此前不同。”对于未来的版权授权商业模式,在今年1月,国家版权局建议的是“保底金+实际使用量分成”。而由于此前版权可以独家授权,因此在授权分成中保底金相对较高。“唱片公司无法与其他平台进行合作,保底金相当于我们牺牲的一部分利益的补偿。不过未来在多家授权的情况下,保底金会有一些的下调。但按照目前短期的市场情况来看,下调不会很多。”该人士表示。

该人士在接受本报记者采访时透露,腾讯音乐平台对于已经签约独家版权的唱片公司重新进行沟通,目前平台希望与厂牌和唱片公司协商,或终止合作,或延长合同,不过把独家授权改为多家授权。目前唱片公司和厂牌比较倾向于延长独家合同。“因为没有独家,不少内容的价格有一定的下降,话语权还是在我们这里。而且每个平台的价格不同,会根据平台上自己内容的表现来定价。现在平台还是各自为营,大家更加重视自己平台上内容的价格,希望谈个好价钱降低成本。”在该人士看来,独家授权对于上游公司是利好的。“此前如果跟腾讯音乐进行独家合作,无法将内容的利益最大化,我们肯定是希望能多签署几个平台,虽然

均价会有下调,但音乐内容依旧是核心,下调幅度也有限,而且多个平台收入也会更有保障。”

廖旭华表示,版权费用降低是必然的,会降低唱片公司的收入,也就是降低在线平台的成本,对行业的长期发展是有利的,大家回归到产品和运营竞争中去。但是也增加了市场竞争的难度,因为当版权失去了独家属性之后,就很难像以前那样影响到用户的平台选择了,无论是腾讯音乐还是网易云音乐都需要考虑这个问题,网易云音乐的投资者也需要注意这个问题。当大家都有周杰伦的音乐的时候,用户还会像以前那样跟随音乐人更换音乐平台吗?当然,因为原创音乐还是有首发的独家期,以及奖励原创扶持和孵化投入,所以未来的竞争会更多地投入到原创孵化中,这对宏观的音乐产业是非常有利的。

据了解,在独立音乐人方面,包括网易云音乐、抖音和快手都在展开争夺。财报显示,截至2021年底,网易云音乐有超40万名独立音乐人,内容库中有190万首歌来自于独立音乐人,较2020年底增加80%。网易云音乐社交娱乐服务收入由2020年的人民币23亿元增加至2021年的人民币37亿元,增长63.1%,网易云音乐中大部分来自于直播服务。而抖音也在今年2月17日升级音乐人服务平台为“炙热星河”,为音乐人提供一站式服务,志在抢夺音乐人资源。快手方面在去年9月、今年1月和12月,分别与华纳音乐、TuneCore以及版权管理平台AMRA达成授权协议。

