

2022年11月21日 星期一

本版责编 刘蕾 本版美编 郭佳卉

# 演艺行业借“直播打赏”迎来新生机

中国城市报记者 王楠

近年来,演艺行业面临严峻考验。疫情影响下,无论是专业剧场还是乡间舞台,线下演出机会充满了不稳定、不确定因素,加之演出市场不够成熟、缺少商业资本支撑,民俗型演出逐渐失去表演环境,变成需要保护才能传承下去的手艺。

据中国演出行业协会实时监测今年五一假期全国演出市场,4月30日—5月4日期间:全国演出场次(含旅游演艺)总计约5900场,与去年五一假期同比下降53%;演出票房收入约1.43亿元,同比下降79%;观演人次200余万,同比下降67%。

在此背景下,如何转战线上平台,在直播间内开辟第二舞台成为不少演艺行业从业者自我转型的首选路径。与此同时,伴随着网络直播新业态迅速兴起,“直播打赏”商业模式悄然出现,成为演艺行业从业者的另一重要收入来源。

## 提升演艺行业收入

谭伟海是从扬州农村木匠家庭走出来的盲人竹笛演奏家,曾经是中国残疾人最高级别艺术团体的正式演员,也是我国首位在国际运动会上进行笛子独奏的演员。

2020年1月,因为疫情缘故而失去线下演出机会的谭伟海开始尝试做直播。回忆当时的情形时他表示,日常生活开销和每月1万多元的房贷让自己感到经济压力很大。

刚做直播那会儿,谭伟海只是以经典音乐分享为主,如《沧海一声笑》《铁血丹心》《敢问路在何方》都很受欢迎,有时一个晚上,应网友要求他会连续吹20多遍《沧海一声笑》。陆陆续续,一些喜欢他音乐的网友发来几元钱的“打赏”,谭伟海感到很惊喜,产生了一种有用武之地的感觉。

经过一段时间的努力,谭伟海人气聚集起来了,打赏和直播带来的其他收入也水涨船高,目前已实现月入过万元。“这两年,直播收入除了每月还房贷,还能有积蓄,我也可以在孩子的教育上投入更多。过几天,就要为孩子挑选幼儿园了。”聊到这,谭伟海脸上露出幸福的笑容。

对于艺术家是否应该在直播间赚钱这件事,谭伟海并不避讳,他坦言也曾受到过质疑。“有人在直播间批评我,认为这种模式上不了台面。”谭伟海说,不少粉丝帮他作出回复,表示艺术家也需要吃饭。

谭伟海认为,做好音乐事业不能没有物质方面的支持。直播打赏和点赞一样,都代表观众对演出者劳动成果的认可。

谭伟海的经历并非个案,演艺行业“转场”线上舞台成为一种潮流和趋势。数据显示,过去一年,仅抖音平台,演艺类直播超过3200万场,场均观看人次超过3900人,相当于每天都有近9万中等观众规模的演出在抖音上演。

此外,一些高水平高规格的演出也试水直播。今年7月,中国舞蹈最高奖“荷花奖”的获奖剧目《醒·狮》原计划在成都进行线下演出,由于疫情原因,演出临时以1元票价转为线上直播,吸引了超过340万人付费观看。

值得注意的是,一些演艺团体把直播打赏收入用作公益活动。中央民族乐团每周二在抖音都有公益直播,直播间里关闭了打赏功能,增加了公益捐赠入口,观众可以直接捐赠给中国乡村发展基金会“给大山里的音乐课堂”公益项目,项目将为山区学生搭建音乐教室,提供师资培训等。

文艺演出在线上的流行,也反哺到线下剧院;打赏模式的普及,更让线下剧院的修缮维护得到经费保障。据了解,沈阳的南风大剧院受到疫情影响,长期上座率仅为20%左右,经营面临困境。通过抖音直播种草,吸引了越来越多的观众走进剧场,上座率有了明显提升,老剧场焕发出新活力。

## 助非遗演出再现活力

直播经济和打赏模式除了为主流演艺团体打开新市场、带来新收益外,一部分濒危非遗演出项目也借助“线上东风”重新获得关注。

在人口只有两三万的少数民族京族,有一种琴名为“独弦琴”,琴身仅有一根琴弦,距今已有数百年历史。

2011年,独弦琴入选了国家级非物质文化遗产名单。

但由于传统独弦琴的传承从不记谱,因此会弹这种乐器的人很少,甚至很多京族年轻人都不知道这是自己民族特有的乐器和文化。

2021年起,京族女孩、非遗传承人赵霞开始在抖音直播间演奏独弦琴,不到一年时间她就收获了40万粉丝。“直播获得的打赏收入帮助我撑起线下教学。”赵霞说,“但更重要的是,打赏带来效益的远不止钱本身。直播突破了地域的限制,这些小众的内容有机会被更多人看到,收获新观众,从而使非遗文化得到更好地传承。”

对于直播经济和打赏模式成为传统及新兴演艺行业“新引擎”这一现象,中国人民大学新闻学院副院长、教授李彪分析认为,直播打赏的外溢效应对于小众、濒危的艺术类项目有一定的补偿作用,助力濒危非遗演出再现活力,有助于演艺生态的多元化、多层次发展。“此外,直播打赏商业模式还可以促进演员不断提高自己的演出水平。因为在直播平台里,网友不喜欢会随时离开,所以只有演员提高自己的技艺才能吸引观众。”他说。

在李彪看来,直播打赏已经成为演艺经济新的形态,直播打赏商业模式本身也是一种内容经济和内容产业,故直播打赏相当于内容付费。一般而言,影视视频平台是先付费购买会员服务,然后才能在平台上观看各类节目,但直播打赏是先观看节目再付费,这种模式更符合消费者的文化消费心态。因为质量好了再付钱,质量不好可以不付钱。

“此外,北京天桥早年就有老把式表演,一群人围观看,看完了以后给钱,从某种意义上讲,这就是当时的老把式转移到线上的表演形态,只不过场地发生了改变。”李彪说,“因此,从经济学角度来说,它就是一个内容付费。作为内容产业,通过内容换取经济收入,这是无可厚非的。”

## 大力度解决“直播打赏”背后的问题

虽然直播打赏作为直播



盲人竹笛演奏家谭伟海在抖音直播间。陆晗摄

演艺经济蓬勃发展下的一种新商业模式,但一段时期以来,“高额打赏”“未成年人打赏”等事件引发舆论争议。

今年5月份,中央文明办、文化和旅游部、国家广播电视总局和国家互联网信息办公室联合发布《关于规范网络直播打赏加强未成年人保护的意见》,提出将通过大力度的规范整治夯实各方责任,建立长效监管工作机制,切实规范直播秩序,坚决遏制不良倾向、行业乱象,促进网络直播行业规范有序发展,共建文明健康的网络生态环境。

对此,抖音直播运营负责人袁思会接受中国城市报记者采访时表示:“针对大家比较关心的未成年人打赏问题,我们建立了事前预防、事中拦截、事后保障等一系列机制,开通全天候未成年人客服专线,对未成年人打赏予以退款。此外,抖音平台除日常对各类违规行为处罚外,还针对不良PK、网络黑灰产等展开专项治理。为了从源头规范MCN/公会等直播机构的经营行为,平台对公会和主播定

期进行培训、教育及管理,推动行业更好发展。”

“自2020年以来,直播行业发生很大变化,一方面是电商发展起来,我们涌现出一大批专业优质主播,像罗永浩、东方甄选等。与此同时,内容直播也朝着多元优质专业方向发展。直播突破了地域的限制,让小众演出内容收获新舞台、新观众、新收入、新传承。不仅如此,除了才艺直播,抖音还有体育、科技、美食、旅行等在内的30余个直播内容品类。”袁思会说,“我们发现越来越多专业主播生产了优质内容后,用户会主动为这些优质内容付费。主播们收到打赏后,会更加精进自己的技艺,再创优质新作品,最终形成良性的内容生态闭环。”

谈到未来直播平台的治理方向时,袁思会表示,将继续在优质内容扶持和平台治理上加大投入,与各方联手,推动行业发展更加规范健康,为用户提供更多优质内容,也为演员收入和文化遗产带来更多增量。