新动力

据预测，今年网络文学整体市场规模将突破70亿元。在我国，作为发展超过20年的产业，网络文学市场格局正在发生显著变化——

网上挖掘文学“金矿”

本报记者 金 晶

①读者在北京亚运村图书大厦选购网络文学实体书。
②读者正在网上阅读网络文学作品。 本报记者 赵 晶摄

集中优势平台资源

网络文学已经超越了此前文学网站独立运营的模式，进入互联网文化腹地

今年5月底，阿里文学宣布和新浪阅读、塔读文学、长江传媒合作，打造阿里文学战略，提出“开放合作、共性版权、分享收益、版权衍生”，力图打破现有网络文学格局。

自2013年盛大文学旗下起点中文网创始团队离职，到2015年4月阿里文学成立，短短两年内，我国网络文学已经从一家独大的局面演化成多头并存之势。

回首往昔，网络文学的起步成长历历在目。2004年，盛大集团将起点中文网收归麾下，后又有红袖添香、榕树下、晋江原创网等文学网站加入，之后盛大文学占领市场十余载。

如今，盛大却风光不再。今年3月，腾讯旗下的阅文集团整合了腾讯文学旗下的QQ阅读、创世中文网、云起书院，以及盛大文学旗下的起点中文网、潇湘书院、小说阅读网和出版机构中智博文、华文天下等文学品牌，依托腾讯的社交资源进行统一管理和运营。

目前，网络文学“腾讯系”已将其余几家远远甩在身后。阅文集团涵盖了网络文学、传统出版物电子版等主要电子阅读产品，全面覆盖文学、社科、教育、时尚等主流内容题材，满足全国用户阅读主流的需求。阅文拥有作品总数近200万部，其中版权作品近30万部，作品数量占行业90%以上，汇集了网络原创行业90%的著名作家，以及莫言、韩寒等200多位知名作家。

2014年11月成立的百度文学，其架构以旗下原创平台纵横中文网为核心，分发平台拥有百度书城APP和页面站，以及91熊猫看书等平台。百度副总裁张东晨表示，百度文学将发力粉丝经济的新跨界战略，成立当天，百度文学现场签约游戏、影视等多家合作伙伴。

今年4月宣布成立的阿里文学集团则启动整合UC书城、书旗小说、淘宝阅读等入口资源，加上新浪微博、天下书盟等版权资源，以及阿里妈妈、阿里影业和九游等平台资源。

除了BAT巨头之外，网络文学领域仍有亮点值得一提。譬如掌阅文学与趣阅、红薯网等联合发力原创网络文学；又如拥有17K小说网的中文在线，也与中国作协共同发起首家培养网络文学原创作者的公益性大学———网络文学大学。

“作为数字出版产业中的佼佼者，网络文学的发展已进入高峰期，展现出强大的生命力和发展潜力。网络文学已经超越了此前文学网站独立运营的模式，进入互联网文化腹地，融入到文化生态中。”业内人士估计，2015年网络文学内部还将继续深化整合，优势资源将进一步遵循马太效应，向优势平台集中。

保障作者相关权益

价格战已非网站运营的主流思维，更多网站正选择自主培养和高薪挖人相结合的方式

采访中，阅文集团总裁吴文辉对记者表示，“造星”是网络文学行业可持续发展的推动力之一。对于千千万万的网络写手来说，也应了那句话，“这是一个最好的时代”。

目前，我国网络作者的人数约有数百万人，按照收入分为不同的等级。在2014年的网络作家榜中，版税收入前三名是唐家三少、辰东和天蚕土豆，收入分别为5000万元、2800万元和2550万元。但要想从普通写手晋级为“神级写手”，中间的门槛却在层层升高。可喜的是，今年以来，网络文学市场最大的变化之一，正是给作者涨薪。

记者了解到，上架文学作品的付费模式分为两部分，即最初章节免费阅读和后续拟持续章节付费阅读，这种模式在业内应用已久。读者付费的标准通常在每千字3分，所得收入再由网站给作者分成。除了阅读付费收入外，盛大文学设立的福利奖金制度也是现在业内的普遍做法。制度中包括根据每月更新字数确定的“全勤奖励”和“完本奖励”。此外，网络小说若改编成游戏、漫画或影视作品，作者还可以享有版权分红等。一批签约作者还得到了最低月保障收入、商业意外保险和大病保险等。

今年，盛大文学和腾讯文学合并后成立的阅文集团推出了“2015作家星计划”，是对固有作者薪酬体制的突破性尝试。其中一个明显变化是减免渠道费，即将作品在不同渠道的多次分成减为一次分成，分成比例也增加至订阅收入的50%。可见，依靠价格战吸引读者已经不是网站运营的主流思维。更多的网站正选择自主培养和高薪挖人相结合的方式，聚集“白金”级别的写手，形成平台可持续的核心竞争力。据了解，一些白金写手的稿酬甚至可以高达每千字3000元。

寻求合理运营机制

在未来两三年的时间内，网络文学将逐渐过渡到内容为王的时代

面对不断扩大的市场规模，互联网评论人王利阳表示，作者和版权是网络文学最核心的竞争力，也是决定内容生产和归属的两个重要元素。能否保障作者收益和版权方利益，成为网络文学市场竞争的关键。

以阅文集团为例，由于占有远超其他竞争对手的市场份额，并且在和作者合作方面基本以独占为主，因此拥有更多话语权。

梳理这些年我国网络文学的发展脉络，可以将其分为从1.0到2.0再到3.0的升级蜕变。在1.0时代，常见的是“网络连载+付费订阅+编辑推送+广告”的模式，内容采集平台和内容销售平台通常合二为一。到了2.0时代，渠道力量渐渐增强，开始从单一平台付费阅读向多平台版权分销的模式过渡。进入3.0时代后，发展背景则是移动付费的崛起和版权衍生化运作的加强。

无论是1.0还是2.0模式的网络文学平台，都曾出现过一些问题，譬如由于受急功近利心态的影响，作者会通过刷点击和刷榜等作弊手段抢夺平台的曝光机会。编辑也会要求或暗示作者，根据热门排行榜创造内容，很难保障公平竞争的阅读环境。长此以往，作品内容同质化现象十分严重。更严重的是，部分编辑和作者还会利用打擦边球的方式，放宽内容尺度，生产出“精神垃圾”，做出对消费者不负责任的行为。当行业中逐渐形成垄断后，也容易让作者在与大平台合作时缺少足够的话语权。

“到了未来，可能也就是两三年的时间，网络文学将会逐渐过渡到内容为王的时代。”阿里文学总编辑周运认为，网络文学市场应出现一种以生产内容为主要方向的运营机制，这种机制以内容为主，同时重视渠道开发，“在新的时代，谁能先找到渠道和内容有机融合的机制，谁就能够抢占行业制高点”。

周运表示，这种运营机制应该包括4个特点：首先是硬件基础的变化。要让人们能够随时随地阅读，譬如一个人在早餐时能在餐桌上阅读，乘火车时能在车厢上阅读，从而最终实现多频阅读的无缝对接。其次，是运营模式。也就是在内容越来越多的情况下，合理地减少人工运营，以大数据的智能应用来辅助决策。再次，要具有通过IP激活整条文化产业链的商业模式。最后，采用跨平台合作的盈利模式，不仅要跨界不同的阅读平台，还要跨界动漫、影视和游戏等平台，通过平等合作实现共赢。

互联网思维“嫁接”文化创意

本报记者 杨阳腾 李 哲

“我是‘60后’，但心态是‘80后’，努力的方向是‘90后’。”今年48岁的栾立银说，自己从传统艺术起家，沉淀了20多年的传统文化从业经验，正与互联网思维融合碰撞，期待激发更大的发展机遇。

“互联网+”搞活文化市场

走进闻名中外的深圳大芬油画村，位于大芬美术馆左侧的一栋小楼，就是栾立银创业的大本营。2014年，他联手大芬村油画企业、画廊、艺术家和电商等各方资源，在这里建立了商业联盟体“大芬联盟公司”，将文化企业“单打独斗”的模式转为抱团发展。同年4月17日，他又在这里发起建立大芬油画村网络平台“微大芬”，把艺术品搬上互联网。

栾立银兴致勃勃地向记者推介“微大芬”的微信公众号：“网上大芬的布局是有序的，油画、雕塑摆件、国画书法等分门别类，消费者可以自由选购艺术品，还有各种折扣。”上线一年多来，栾立银通过“微大芬”收到近200万元的订单，这让他看到了“互联网+”的更多可能。

在第十一届文博会上，山东展团参观栾立银打造的艺术展示厅后找到他，希望将展示厅的公共装饰艺术整体打包到山东，他们不只想买画，还想要完整的布置艺术。栾立银敏锐地捕捉到这里潜藏的商机。他对记者说：“‘公共装饰艺术设计包’是可复制的，线下体验加上线上推广，‘微大芬’能够带着大芬村的企业和文化艺术进入全国各个社区，甚至走向世界。这是大芬村的发展方向，也是未来艺术发展的方向。”

目前，大芬村共有个体画廊及企业总量近1200家，总体规模大，以小微型企业为主，实力普遍不强。“作为最传统的纯手工艺术行业，大芬油画村的崛起纯属市场需求，还没涌现出大的龙头企业，是引领大芬村向更高层次发展的时候了。而互联网将是我们实现转型和突破的一个重要方向。”栾立银如是说。

求新求变赢商机

“‘90后’有互联网思维，有冒险精神，值得我学习。”栾立银的经历就是一条求新求变的路线图。自1991年毕业后，他从最初的“教书先生”变为画师、设计师、国家注册艺术品鉴定师、艺术品经纪人，如今又变成大芬联盟公司董事长。

2006年，栾立银到清华大学美术学院当代艺术创作研究生课程班进修，随后前往美国加州北方大学学习文创管理专业，这段求学经历让栾立银的艺术思想发生了转变，他不满足于只做单纯的艺术创作者，开始用企业家的思维做文化产业。

“把创意生活化，让艺术品走进大众生活。”这是栾立银坚持的理念。他在清华大学美术学院进修期间，设计了一款抽象雕塑作品《健之美》，共有8件。当时有艺术机构希望以每件8万元的价格一次性买断，另有一名美国商人也看中了这批作品。最终栾立银选择注册版权，将作品大量生产，并批发给美国商人。没想到，这一系列作品出口欧美后，一下子火了，迄今已卖出50多万件。

“文化事业不以盈利为目的，不过文化产业是做生意，一定要盈利才是合格的企业家。”栾立银表示，利用科技手段打轮廓、画版，其速度和精准度都比手工优越，省时省力。

版权保护迫在眉睫

“大芬油画村曾被认为是复制式的、流水线式的油画集散地，但现在的大芬村有了很多有影响力的原创作品，并实现了产业化。我现在一项主要工作便是推动产业化中的知识产权保护。”栾立银说。

“文化产业的核心是版权的竞争，所以我努力推进知识产权建设，包括登记、维权、授权等。”栾立银称，从2013年5月开始，大芬美术产业协会安排专人协助会员进行美术、雕塑、创意设计等作品的版权登记工作。同时，栾立银还推动大芬油画村启动版权数字备案登记制度，大芬企业或个人可申请通过网上备案TSA可信时间戳获得版权保护。制度推行仅两个月，大芬艺术家就成功制止了一家网上商城的侵权行为。

此外，大芬联盟成员间还签署了互不侵犯知识产权协议，当外界侵犯某一成员知识产权时，联盟将为其提供法律援助，共同维护这一成员的合法利益。“这个模式将引领大芬其他画廊、企业效仿，使整个大芬文化产业健康发展。”栾立银说。

用精品推动网络文学IP升级

岩 泉

要在当下网络文学的IP竞争中立于不败之地，需要对IP的保护提供更多的关注和支持，在IP的开发方面注入更多的冷静和耐心，此外还需要平衡网络文学原创力和资本推动之间的矛盾

当下网络文学的IP（为广大受众熟知、可开发潜力巨大的文学或艺术作品）竞争，和当年视频网站的IP竞争一样，打得如火如荼。由于网络文学创作的特殊性，IP之争已经逐渐演变为对网络写手“造神”以及“争夺”的方式。互联网巨头纷纷以集团军的方式作战，其背后的直接驱动力是优质IP。倘若从最直接的愿望出发，网络文学的繁荣似乎更应承载着鼓励优秀文学创作和培养优秀创作人才的希望。也就是说，那些“炙手可热”的IP的真正用途，除了商业获益，还有一个“公道”，也就是能让更多的人创作和享受优质的文化产品。

首先，对IP的保护需要更多的关注和支持。由于侵权成本低和维权成本高，利用网络侵权盗版获取非法收益的现象屡禁不止，抄袭和剽窃等现象较难防范。目前，网络小说等文字作品盗版的侵权赔偿标准一般是每千字30元至100元。根据去年9月国家版权局和国家发改委共同发布的《使用文字作品支付报酬办法》，原创作品奖励和索赔标准提高为每千字80元至300元。这意味着，100万字的作品被侵权，最高索赔额为30万元。不过，这种索赔标准依然缺乏强制约束力。可见，维权之所以难，与界定的标准有很大关系。此外，草根作者的维权意识也需要进一步增强。

其次，IP的开发需要更多的冷静和耐心。当下，全版权运营已经被提上日程。在大平台多资源的背景下，如何通过IP运营将作品的价值最大化，已经成为业内的共识。然而，IP的开发并非一蹴而就，网络文学IP需要一步一个脚印地稳扎稳打。

再次，网络文学原创力与资本推动引发的需求这两者之间，容易形成供需矛盾。长远来看，这个矛盾容易造成网络文学作家和优质IP培育过程的供氧不足。因此，必须让更多的人尤其是写作爱好者公平参与到创作队伍中，给予他们机会和时间，形成自发的内在推动力。当然，建立高效机制保障网络作家合理正当的收益是必要的。另一方面，IP也存在差异化，并非所有的IP都适合在生态系统内培育和开发。鉴别一个优质的网络文学IP，最重要的标准是高质量的、具备足够影响潜力的故事文本，并且这个文本还要具备良好的改编空间和市场可操作性。一般而言，若要对IP进行深入挖掘，需要遵守专注和专业这两个黄金原则。否则，一味地疯狂抢占IP资源，无益于文学产品价值的最大化，更会影响行业的整体良性发展。

综上所述，网络文学要取得长足进步，需要注重提升内容质量，着重打造精品力作，推动IP资源的强力保护和有序开发，从而实现自身的有效升级。

文化人言

日前，中国攀岩俱乐部联赛首站开幕式在北京八达岭举行。该联赛设有青少年组速攀赛、女子难度速攀赛及男子难度速攀赛3项赛事组别。图为比赛选手在攀岩。 本报记者 马洪超摄

本版编辑 梁剑箫