责编 常蕾 美编 代小杰 责校 池红云 电话:64101897 lyzx0405@126.com

战疫 绸缪稳增长

下一个网红展是否在“云端”

宅家“云看展”成为不少人在这个特殊春节里的新生活方式,线上展厅此刻变身成博物馆的“第一展厅”。2月9日,北京商报记者梳理发现,国家文物局已向公众推送了三批多达百余个博物馆网上展览资源,逐一“云游”时可见,360全景展示、VR技术、语音导览、线上课程与游戏都是各个博物馆常见的线上展示内容。一些业界声音反映,目前的“云展览”服务仍显初级,对于公共文化服务机构来说,经费、技术等都存难点。谋求“造血”机制,更新迭代线上展示,则是眼下这一非常时期文博从业者对前景的思考。

110家文博机构上线“云展览”

在今年特殊的春节假期,“云展览”取代“博物馆热”,成为新的文化热词。

据北京商报记者了解,为应对疫情,北京全市有183家博物馆暂时关闭。另据北京市文物局提供的《北京地区博物馆网上展示资源统计表》,北京地区有约110家文博机构有线上展览服务。鼓励各地文博机构因地制宜开展线上展示的同时,国家文物局还分批次向公众推送了百余场优质展览名录,供公众浏览。

部分公开数据显示,非实景“云游”流量可观。截至北京商报记者发稿,多家文博机构的线上展厅点击量在10万以上:如中国文字博物馆的360°全景页面有11万浏览量,秦始皇帝陵博物院兵马俑数字展馆有28万以上的人气,故宫博物院线上的“全景故宫”有36万次以上的“在线赏雪”。

值得关注的是,有些线上展厅并非是单纯对线下场景的“照搬”——故宫未向公众开放的养心殿,在线却可观赏内景。

逐一体验中可以看到,360°全景展示为文博线上展厅的主流,但并非唯一形式。北京商报记者看到,中国国家博物馆的迎春展“瑞彩平安”与故宫的“贺岁迎祥——紫禁城里过大年”采用特色网页专题形式呈现;大钟寺古钟博物馆通过官方微信讲古钟知识,推出小游戏,并可在线收听永乐大钟、曾侯乙编钟等古钟声音;北京汽车博物馆则“以小见大”,以手机端小程序收录馆藏汽车及其科普知识,打造“指尖上的汽车博物馆”。

“除了在网上提供安全便捷文化服务的考量,全市博物馆其实一直都在不同程度地推进线上展览。目前并没有强制要求,是根据各馆自身情况和资源特色开展。”北京市文物局相关负责人在接受北京商报记者采访时表示。

“云展览”的难题

“新鲜”“有趣”成了许多网友口中的线上观展初体验,但并非所有的“云展览”都有耐人云游的观感。

据了解,清华大学艺术博物馆计划为每场展览做数字展厅的展示——通常在展览限期内进行现场拍摄和后期制作,展览结束后上线。北京商报记者注意到,包括清华艺博新展“昂托安·莫蒂耶:墨行光影”在内,多家美术馆线上展厅的作品呈现并非高清。对此,清华艺博相关负责人告诉北京商报记者,画质不清晰主要源于版权问题:“因为数字展厅是无限期展示的,而临时展览受版权所限不方便做到完全高清。除非是自己的馆藏品可以高清展示。”

除了版权问题,技术方面也有诸多待解。可以看到的是,多家文博机构的全景线上展厅中都附带VR模式。北京商报记者用一款由Facebook推出的市面主流VR眼镜Oculus Quest体验时发现,中央美术学院美术馆等线上VR展厅画面错乱,或无法兼容。

首都博物馆、中国美术馆与北京石刻艺术博物馆的数字展览页面对电脑插件有相应要求,北京商报记者尝试用三台不同的电脑升级插件后都无法进入线上展厅页面。非普适性的呈现技术或将部分观者拒之门外。

在业内人士看来,作为非盈利的公共文化服务机构,提升“云展览”体验的经费开支问题是瓶颈所在。

涉及非遗技艺的景泰蓝线上展示,中国景泰蓝艺术博物馆策划部主任赵蕊在接受北京商报记者采访时表示:“3D博物馆展览是我们最为重要的方式,也是一项长期的课题。因为景泰蓝艺术的独特性,我们基本上无法使用一般技术公司提供的应用模板,只能定制开发,在费用成本上投入相对较大。”

“初级”到“刚需”的可能

“云展览”的建设正处在起步期。在身为资深策展人的朱晓东看来,文博机构的线上服务有时下的局限性,也有前景可期:“线下展还不能产生引人入胜的趣味性和震撼力,这可能是因为初级产品所致,互联网是讲究更新迭代的。”

对于非常时期“云展览”一时成为刚需,朱晓东认为应引起更多文博专家、策展人对数字时代观展习惯的重视,同时也能以新的手段引导年轻观众进入博物馆。中央美术学院艺术管理与教育学院特聘教授亚历山大·科赫曾特别指出:“数字博物馆已经不再是我们曾认为的作为实体博物馆的额外补充,而是已经成为了展览分类里的独立一项。”

借力多方平台,与社会力量共赢成为许多文博机构正在瞄准的方式。清华艺博相关负责人告诉北京商报记者:“数字展厅由外部公司实现,如果未来没有变化的话,应该是公司赞助项目”。谈及“云展览”升级的构想,北京汽车博物馆相关负责人王晓晨指出:“汽车藏品体量大、内部结构复杂,其实观众是有迫切的愿望想要进入车内一探究竟的。更吸引人的展示方式是能让观者以建模的方式打开,或者能够看到车动起来。”

在王晓晨看来,“云展览”未来还有很大的空间,未来线上的观展和教育活动一定会成为人们对博物馆新的要求,同时也将成为博物馆重要的业务板块。“在技术方面、经费方面都需要开拓思路,争取与社会力量的合作。技术的更新很快,单纯的资金投入,不适合博物馆这种公益属性的单位,以项目制合作的方式,可能会是未来博物馆在云展览方面的一个尝试和突破。”

在业界人士看来,国外的经验与模式也值得借鉴:“如Google Arts & Culture开创的在线博物馆,浸入式的VR观展体验做得非常流畅,观察作品的细节时,依然不会被迫离开博物馆全景的界面。从经营方面来看,目前国内一些博物馆也有基金会、理事会制度,值得更深入探索。”艺评人王晶晶指出。

北京商报记者 马嘉会 胡晓钰

纠纷反转《野狼Disco》遭遇“版权猎人”?

随着《野狼Disco》伴奏原作者芬兰音乐人Ihaksi的再次发声,这场因该曲被指侵权而在中国说唱歌手宝石Gem、Ihaksi和版权公司之间的纷争再度反转。然而,在人们热议这场版权纠纷的同时,也让业内外的目光聚焦在了“版权猎人”的身上。作为寄生于音乐市场中的一种“职业”,他们长期借助版权交易中的漏洞,以及人们对于专业版权交易知识的匮乏,通过诉讼的方式牟利,而随着“版权猎人”队伍的不断壮大,如今他们已然正在严重影响整个行业的健康发展。

碰瓷之说尚无定论

《野狼Disco》的版权大戏又出现了新反转。2月7日,Ihaksi就《野狼Disco》版权纠纷一事再度回应称,自己是被要求录制视频以证明这段伴奏是自己的原创作品,但这段视频的发布未得到允许,并表示自己不会介入到对《野狼Disco》主唱宝石Gem的诉讼中。毫无疑问的是,Ihaksi的这番回应让事件又披上一层迷雾。

与此同时,Ihaksi的最新回应也让外界的目光再度聚焦在玛西玛身上,从时间线上看,宝石Gem于2019年7月购买了该伴奏的非独家使用权,2019年9月在国内流媒体平台正式上线《野狼Disco》,而玛西玛则在2019年11月15日,也正是《野狼Disco》在国内名气大涨时购买了独家版权,并开始展开维权工作。

一时间,质疑玛西玛敲诈宝石Gem的声音渐起。值得注意的是,宝石Gem和其经纪人在对外回应时都提到,在事件发酵前,一名陈姓先生曾与他们进行接触,自称是玛西玛的代表,提出改编闽南语版本《野狼disco》的要求以及巨额分成要求。

北京商报记者登录天眼查发现,玛西玛在司法风险类别下,显示有案由为著作权权属、侵权纠纷等10个开庭公告,集中在2019年6月。针对此事,记者第一时间多方联系此次事件涉事方,但截至发稿,未得到回复。

“我个人认为此次事件更倾向于是商业行为。首先玛西玛购买这个独家使用权是合法的,任何人都可以购买这个版权,只是玛西玛看到伴奏的商业意义和前景,发现伴奏的独家使用权没有被宝石Gem买断。”一米观察创始人王毅如是说。

依赖版权漏洞创收

究竟真相如何,目前尚无定论。但随着事件的不断发展,业内外开始将目光聚焦到了“版权猎人”的身上。乐评人陈青告诉北京商报记者:“由于现阶段许多音乐版权交易平台发展尚未成熟,对授权范围没有很好地向购买者展示,就会对购买者产生误导,而也会有公司和个人借助这个误导从中牟利,我们通常将这些人称之为‘版权猎人’。”

北京商报记者在调查过程中发现,“版权猎人”一方面会搜罗各地冷门歌曲的版权,提前到版权交易网站或直接与原作者沟通买下版权,通过互联网去推动歌曲的传播,然后再通过打官司维权;另一方面他们会调查市场上新晋热门歌曲的版权授权范围,专门寻找没有做好版权授权的、授权范围有漏洞的歌曲,通过各种途径买到版权,然后进行维权。

“‘版权猎人’不靠正规的版权授权赚钱,而是抓住版权漏洞来打官司做创收生意。”曾从事过“版权猎人”工作的王先生告诉北京商报记者,“总的来说,一种就是提前利用有问题的合同做圈套,一旦歌火起来,就拿着有问题的合同去维权;另一种则是专门看火的歌曲有没有漏洞,说这是碰瓷一点都不为过。”

通常情况下,音乐授权根据使用场景、购买类型的不同,价格在数百元到数十万元之间不等,并未有一个统一的定价,“版权猎人”不需要付出过多的版权成本。

不断壮大成行业顽疾

“‘版权猎人’的出现,一方面是因为版权市场虽然在逐渐完善,但是还有漏洞;另一方面,近几年版权所产生的收益是香饽饽,谁都想去分一杯羹,所以会出现一些公司一些人有想法去做这种事情。”在王毅看来,这次纠纷的教育启示,第一个层面是通过这种事情的发酵,让大家更加重视版权,尊重版权。第二个层面,告诫更多音乐人和创作人,需要签订完善的版权授权协议,不要出现网站和合同有出入的漏洞。

“我支持编曲作者获得版权收益及分成。我也支持说唱歌手合理购买租赁伴奏,根据歌曲所获的影响力升级与编曲作者的合作方式,在合理范围。”音乐制作人Mai亦倡议编曲版权的立法,及完善相关机制,“建立更完善的版权体系,提高版权意识,这个世界的‘版权猎人’就会消失。”

“在国外有一种版权经纪人、版权商也会手握大量的版权,他们的存在是方便市场交易节省时间,给授权工作增加便利性。”北京市中闻律师事务所合伙人赵虎认为,获得版权后专门打官司的公司应该是存在的,但是这种公司不是主流,在版权界也并不受欢迎,“只有加强自身的版权意识,落实好授权的工作,把自己这一关做好,就不怕‘版权猎人’之类的事情”。

北京商报记者 卢扬 实习记者 伍碧怡

多家酒店升级加盟商扶持措施

北京商报讯(记者 关子辰)面对新型冠状病毒肺炎疫情的影响,各酒店集团均再度升级措施,缓解加盟商资金压力。2月9日,继华住之后,首旅如家也针对旗下加盟商推出了金融和保险扶持政策,疫情期间,已通过首旅如家特许加盟酒店财务资助项目获得财务资助的特许加盟酒店,如存在还款压力,可向首旅如家申请还款展期3个月。不仅如此,格林酒店集团还针对加盟商推出了低息贷款。业内人士表示,随着疫情的深入,加盟酒店的租金、人工、水电等成本仍在消耗,对于不少门店,现金流的安全性显得越来越重要和紧迫,考虑到这些门店经营期间的资金需求,各家也在出招保加盟商,此外,一些酒店集团还想办法推出“隔离房”,来减少酒店经营的损失。

> “疫情期间,已通过首旅如家特许加盟酒店财务资助项目获得财务资助的特许加盟酒店,如存在还款压力,可向首旅如家申请还款展期3个月。”

针对旗下加盟商提出金融扶持方案,首旅如家方面还进一步表示,已通过财务资助项目获得财务资助的特许加盟酒店,如有还款压力,则2020年2、3、4月无需归还本金及利息,5月恢复正常还款。资助到期日自动顺延3个月。此外,疫情期间,部分酒店因种种原因暂停营业,购买过“营业中断险”的特许加盟酒店,当酒店发生客人、员工或其他第三人患病(确诊及疑似)的情况,被政府要求关闭的,经首旅如家酒店集团与合作的保险经纪公司确认,可以启动保单索赔程序。

除了推出延期还款政策外,格林酒店集团还针对经营困难的加盟商提供低息贷款,贷款额度不超过2019年酒店全年营收的20%,单个酒店贷款最高金额不超过50万元。

同样推出此项做法的还包括华住,据了解,2月6日,继宣布免除全国酒店部分加盟管理费之后,华住集团再发布通知称,再次升级加盟商帮扶政策,向在营酒店紧急开放低息贷款,单店贷款额度最高50万元。业内人士指出,各家酒店集团如此做法,显然是想稳定加盟商。

有酒店加盟商坦言,受到疫情影响,有些门店平均出租率仅为2%,远远低于正常出租率,未来随着疫情的深入,加盟酒店的租金、人工、水电等成本仍会消耗,对于不少门店来说,现金流的安全性显得越来越重要和紧迫。

华住集团方面表示,通过合作银行为在营加盟店提供3个月短期经营性贷款,以帮助加盟店在困难时期支付员工薪资及各项经营支出。不过,在酒店投资人冯少辉看来,单店50万元对于支撑一个酒店运营可能并不算多,但也能看出酒店集团的难处,疫情对所有酒店都是一次“生死战”,这个时候还是需要政府的免税政策、房东的免租减租等。

此外,北京商报记者还了解到,当前包括首旅如家、华住、格林等酒店集团还针对返程高峰的外来人员推出了“隔离房”“防控房”等,以弥补经营上的损失。

华美酒店顾问机构首席知识官赵焕焱还表示,尽管此次疫情的具体影响还无法测算,但根据2003年非典的经验来看,当时的酒店业受疫情影响严重。在此情况下,酒店可以缩减营业成本或者拓展一些别的经营思路。例如,一些酒店先从关闭部分楼层开始,甚至只开放少数楼层,而集中管理也有助于缩减用工、控制耗材等成本支出。