

上周六周华健才走,这周六萧敬腾开唱,下月宋祖英还要来

演唱会成经济寒冬里的“一把火”

上周六,周华健长沙温情开唱,这周六,萧敬腾又将火热来袭。5月是陈奕迅、8月是王力宏、9月是张惠妹、11月宋祖英将现身,此外,还有蔡琴、五月天等明星,今年歌王歌后来长沙开演唱会可谓“络绎不绝”。在北京等地,甚至出现一个周末多个歌手在不同的场地打擂的局面,演唱会的火爆可见一斑。

金融危机下,全球经济低迷,娱乐行业演唱会的现状似乎打破了这种悲观论调。一贯以出唱片为主的歌星们为何偏爱举办各类演唱会?经济寒冬下,演唱会逆市飘红又有着怎样的内在原因? ■记者 潘海涛 何梦青

市场动态

演唱会频繁得像电影院换片

长沙女孩李蓉是个地道的音乐追星族,除了经常往全国各地跑演唱会场子外,最直接的支持方式就是买明星的专辑唱片。然而最近两年,李蓉发现了一个现象:一方面是明星出唱片的频率减少,甚至一些有名的唱片奖都已“歇菜”;另一方面却是全国范围内的演唱会此起彼伏,异常火爆。

今年以来,数位重量级歌王歌后先后登陆长沙的事实也印证了李蓉的说法。5月26日,陈奕迅率先长沙开唱;随后8月31日,王力宏空降星城;紧接着9月15日,张惠妹热辣起舞……10月20日,萧敬腾将火热来袭;11月17日,宋祖英又会魅力现身……

“今后看演唱会,不用再全国各地跑了。长沙现在的演出密度,几乎跟电影院里换大片没啥区别。”一位本地演出商如此感叹。

原因探析

出唱片赔钱 演唱会来贴补

长沙国际会展中心负责人蒋祖旺表示,今年长沙国际会展中心的演唱会场数比去年翻了一倍,仅从7月下旬到12月底就有5场演唱会,长沙贺龙体育场的演唱会场数则更是达到7场之多。演唱会频繁举办不仅在长沙出现,全国各地也都一片火爆。北京更是曝出2011年开了百余场演唱会。

如此频繁的演唱会后,又暗藏着怎样的驱动力和商机?湖南省演出公司负责人鄢新宇坦陈,公司会挑选一些有影响力的当红明星进行投资,旨在通过出售门票和广告赞助来盈利。

“歌手出唱片不赚钱,只好通过开演唱会来‘贴补家用’,这也是近年来演唱会红火的原因之一。”对此,北京九州巨室文化传媒有限公司总经理田京全说得更为直白,他进一步补充道,非法下载与翻版导致音乐专辑销量下降,是驱使演唱会市场繁荣的主要推动力。歌迷们渴望近距离与偶像接触则成为演唱会模式形成的内生动力。

业内声音

演唱会仅三成盈利,但连锁收益可观

演唱会接连登场,然而并非所有演唱会都能盈利。长沙白领陈非雪告诉记者,在今天的张惠妹长沙演唱会上,她发现现场还有许多空位。

省演出公司是张惠妹长沙演唱会的承办方,鄢新宇透露,目前全国演唱市场尽管火热,但只有30%是赚钱的,因为每一场演唱会都是巨额投资。

演唱会只有三成盈利,为何还能吸引不少演艺公司蜂拥而至?

业内人士透露,演唱会冠名费、演唱会专辑甚至比演唱会本身更赚钱,近期有调查数据显示,香港去年及今年上半年最畅销的专辑都是演唱会专辑。此外,演唱会周边也是经纪公司的赢利点,明星海报、明星写真集等产品的销量,往往会因为演唱会的举办出现大幅增长。

专家观点

经济萧条更能催火文化产业

全球金融危机下,低迷的经济行情,让不少市民收入减少,进而愈发紧捂荷包,然而娱乐行业演唱会却逆市飘红,蓬勃发展已成全国趋势。

一张演唱会门票动辄几百上千,消费者为何心甘情愿为此买单?湖南商学院营销系主任尹元元教授指出,一方面,演唱会系稀缺资源,容易获得消费者追捧;另一方面,在经济萧条时期,市民无钱买房、买车,反而有了一些闲钱,自然带动了演唱会的发展。

经济萧条的背景下,逆市飘红的不仅仅是娱乐行业,实际涵盖了整个文化产业,今年上半年,我国“文化企业30强”大多数实现营业收入和利润两位数增长;数据显示,一季度,我国更是取得了核心文化产品出口同比增长21.9%,核心文化服务出口同比增长54.4%的骄人成绩。

温州大学城市学院经济学博士周成名教授认为,在经济萧条的时候,由于挣钱机会较少,经济成本较低,人们更愿意静下心来娱乐休闲,美国好莱坞、百老汇在经济萧条期迅速崛起,都是同样的道理。

记者手记

经济危机下,“口红效应”显现

“口红效应”源自海外对某些消费现象的描述。每当经济不景气,人们的消费就会转向购买廉价商品,而口红虽非生活必需品,却兼具廉价和粉饰的作用,能给消费者带来心理慰藉。

当下,“口红效应”一词已随着金融危机一起,成为年度热门词汇。经济危机或萧条时期,往往正是文化特别是文化产业得以发展与繁荣的机遇期,当前我国的文化产业正屡创佳绩,迎来逆势上扬便是最佳例证。

除了文化产业,众多产业都在寄望于成为那支最大的“口红”以成功躲避危机。然而要成为一支引发效应的“口红”,以下三个条件缺一不可:首先,价格够低;其次,具备心理安慰作用;最后,相比同价位的消费品,它的安慰作用更强。 ■记者 潘海涛

延伸阅读

经济危机下崛起的百老汇和好莱坞

美国文化产业在一次次的经济危机中愈挫愈勇,以百老汇和好莱坞为代表的演艺、影视业往往成为萧条时期的经济增长点。在那个年代,美国人即使领取救济、节衣缩食,也要挤出几个铜板,走进剧院,涌入电影院,寻求心灵的慰藉与快乐、生存的温暖与希望。

美国影院业联合会主席菲西安曾指出:“在过去的几十年里,美国遭遇了7次经济不景气。但其间有5次电影票房反而强烈攀升。”



减轻“1111”银行压力,支付宝建议买家提前充值

本报10月18日讯 1万多商家积极备货、快递业招聘摩拳擦掌,还没进入11月份,1111网购狂欢节的气氛就已经被逐步调动起来。今日,支付宝CTO李静明表示,支付宝今年加速了“第三代技术架构”的建设,可以支持的日交易笔数已经达到亿级。1111期间,为了减轻银行的系统压力,他建议用户事先给支付宝充值,当天使用余额付款。

从2009年开始,每年11月11日的天猫网购节就成为商家和网友的节日,不过这样的短期销量爆发也给支付、物流等第三

方服务商带来了巨大的考验。

记者了解到,去年的11月11日凌晨0:01,支付宝在一分钟内的付款笔数瞬间超过5.5万笔,是前一分钟的10倍,也是前一年峰值的2.5倍以上,全天交易笔数高达3369万笔,是之前保持的全球纪录的近3倍。这样的交易瞬间暴涨对整个支付系统是巨大的考验。

“正是在‘1111’这样的极端需求的考验下,支付宝今年加强了第三代架构的建设。”李静明告诉记者,目前,支付宝使用自主研发的分布式计算平台,经过不断优化

与创新,已能做到以业界最低的成本,满足最大的网上支付交易量。

另外,支付宝基于海量事件实时处理的监控系统,可以在“秒级”的时间发现系统的任何异常并快速诊断;支付宝的弹性调度能力可以在“分钟级”的时间调控支付渠道、调度计算资源调度,快速恢复任何故障并保证高质量的支付服务。

不过,要在11月11日这天保障支付的顺畅进行,难度在于这不仅需要支付宝提升承载能力,还需要银行等整个中国支付系统的扩容。而整个系统的承载能力往往

是由链条上的短板决定的。

李静明表示,今年支付宝和工、农、中、建、交、邮储、招行等国内主要银行提前近2个月就开始沟通和准备,针对1111做专门的扩容升级。

李静明建议,为了减轻银行的压力,用户可以提前一段时间向支付宝账户充值,1111当天使用余额付款。这样对银行来讲,交易需求可以提前得到部分消化,而支付宝已经做好充足准备在当天满足用户的付款需求。

■记者 吴林