

【表达和批评,是为了更好地判断】

扫码进入  
有温度的热评

# 上热搜的“阅文风波”之我见

夏烈

“阅文”成了近期的一个热搜,节奏首先来自腾讯自身。

4月27日傍晚的一道刷屏风景告知相关业界,阅文集团高层的人事调整了。原联席首席执行官吴文辉、梁晓东,总裁商学松,高级副总裁林庭锋等部分高管团队荣退,腾讯集团副总裁程武出任首席执行官,平台与内容事业群副总裁侯晓楠出任阅文集团总裁——这很快就被网文江湖命名为阅文“五帝”(原起点中文网创始人团队)退位事件。

之后被带出的节奏绵延不绝,却多半在腾讯之外。

4月28日,一份所谓“霸王条款”被认为是阅文新团队的新合同(尽管阅文官方马上辟谣并非新合同,但其实不那么重要),然后就“霸王条款”下网络作者的一系列权益问题蒸腾发酵,主要是“讨伐”,到5月5日则酿成了“五五断更节”。

到目前为止,众多媒体、公号各有立场,视角都表达了不少观点,遑论身在局中的广大网络文学作者以及学者。

以中国网络文学20余年发展史及其产业帝国铸就的来龙去脉言,阅文在今日的动静难免会如地壳震动。类似的震动在网文历史上未始没有,随着这一大众的、时代的、商业的创作在新世纪来的日益兴盛而致主流化、国际化,有关于它每次平台主体的重大更迭,往往蕴含着此项中国特色新型文艺内在的方向性、结构性的再选择和力量博弈。

本来,阅文集团的家务事所产生的博弈在于模式的博弈、管理团队的博弈。作为中国网络文学场域实际缔造者之一,以起点中文网为核心的阅文集团即其“五帝”为代表的创始人团队,无疑是资深、专业并对网络文学影响、贡献至深的,他们也是网络文学发展现场中与这一中国大众文化奇迹捆绑最紧密的一支力量。

可以说,没有商业模式和市场化的创造性推动,中国网络文学进展不说没有,但也会弱很多、慢很多。然而,对于2018年以后的网络文学商业模式及其利润增长来说,瓶颈是存在的、天花板是存在的、困难和问题是存在的。

我曾做过如下的概括:

首先,是收费阅读模式的人口红利问题。

由于客观上付费用户的基本饱和,以及网络大文娱的其他平台产品比之文字,抓取受众的能力更为强悍,人们通过移动互联网和手机留在静态阅读上的时长即其消费份额触及了天花板。

根据阅文集团财报,2019年上半年阅文付费用户为970万人,远低于2017年的1110万人和2018年的1080万人。同时,付费用户占活跃用户的比例也在逐渐减少,2018年、2019年、2020年依次为5.8%、5.1%、4.5%。这种趋势即便在“宅经济”勃兴的疫情时期和后疫情时期,比较抖音、快手为代表的短视频与直播,它的占比仍然很有限,或者说付费人口及其消费时长的递减总体上几不可逆。

其次,是随之而来的行业内另一种模式——免费阅读的挑战。

“羊毛出在猪身上”的互联网运营思维,催生了像番茄小说、连尚读书等为代表的免费阅读APP,它们以流量换广告、吸资本,短时间内在国内三四五线城市获得了一大批新增用户,实现了某种网络文学的下沉。用“烧钱”换取资本价值

的流量,跟或不跟?做利益还是做生态?做大还是防止做烂?依旧是言人人殊,可商业风口从不等人。起点中文网无疑奠定了中国网文2003年来的收费阅读制度,面对免费的这一轮猛烈操作,也不得不作出尝试与应对。

再次,就是2013年至2017年,直接拉动网络文学IP概念和IP价值的以影视资本、影视改编为代表的黄金五年的消歇。

这些阻力型作者的主体,恰恰是能够代表网络文学中“文学”之可能性、成长型的腰部作者群。他们既不如头部作者那样容易得到IP化的红利,也不如底部作者那样容易得到免费模式的红利……

2018年以来,因影视行业盘点、资本环境等,网文IP必须迎接去泡沫和精品化的合理回归,也体验到了高速行进下的一记急刹车。

阅文在2018年10月以155亿元的高溢价收购了影视业翘楚新丽传媒,意图自然是在旗下的精品IP与精品影视制作之间构架出自身的内循环,用资本行为使得强强资源化合。2019年的《庆余年》也证明了这一策略的成功之处,可大的形势和窗口优势依然无法靠这样的速率撬动,这就是资本和市场的性格。

一切都在要求阅文的升级,现成的通道就是腾讯内部泛娱乐平台的全面整合和利用,并将IP的转化延伸至尽可能的时代场景,比如文旅、海外贸易、5G和AI技术、文字和音视频结合、短视频甚至一些直播营销。

构建更大的想象力,是焕发传统事物生命力的第一步。

20年前是网络文学及其收费模式的想象和落地,刷新了人们对于文学创作暨商业写作的认知,此后居然获得了网络文学和所谓传统文学的分治。而今,网络文学自身也变得传统化了,甚至已经成为一种传统,吸引了很多学者评论家来为之做经典化的工作。但对商业市场讲,如何使之生机勃勃,有利于1400万写手和4.55亿读者良性共生,无疑需要再实践、再出发。这些实践的检验标准,无非是最终是否有利于网络文学这一中国创造活得更好、更久,并诞生优秀的、经典的作品序列和IP转化的精品系统。

这是如今这场热搜大戏的第一部分的原委所在。然后是网文江湖所谓的“合同风波”与“五五断更节”,内中的细节远比想象的复杂。

一般我们习惯用维权益、反资本、反垄断等作为视角,因为曝光的

合同事实上确有这样的内容,圈内圈外读一下截图的条款都会说:“霸道”!

从我的角度看,这一方面是网络文学产业中的沉疴旧疾,过去十几年尤其是几次IP价值受上下游产业与资本青睐的转折期,有好多大神作者跟网站关系紧张甚至一拍两散,问题就在于未发迹时签下的白纸黑字,事后看来不公平。

但另一方面,网络文学真的仅仅是一种传统意义上的个人创作吗?换言之,平台作为传播渠道、流量载体以及编辑、版权经济、法律维权等服务主体,是参与和实现了作品经济价值的,它和作者构成了网络文学作为商业的新型合作关系,即共同体。所以,不少作者的关键点在于争利益、修合同、调整2.0模式下的劳动报酬,而非反平台、反资本、反分账的义愤填膺。

在国际社会学、人类学界的研究中,数字时代的劳工成为了值得研究和关心的新对象,是马克思主义政治经济学在当代的一项延伸。网络作家在此意义上就属于这种新的劳工群体。部分不够与平台直接产生议价能力的劳工,会认为资本方预设了陷阱,报酬跟他们高强度的劳动付出不成比例。这里需要介入科学计算和人力资源管理的研究,但就目前而言,现有从业者借着阅文新旧团队(实际上也是新旧商业模式)转换而提出修正,甚至用“断更”争取坐下来谈,确实是一个好时机。

此外,矛盾焦点还集中在“免费”阅读模式的推出。事实上,阅文新团队已经解释了不可能全部免费——当然作为拥有流量优势和资本诉求的商业主体,其实也不愿意拒绝免费。但那些可能会在免费模式下直接遭受损失、受正面冲击的作者群落,肯定会担心并拒绝这一模式的全面推动。

这些阻力型作者的主体,恰恰是能够代表网络文学中“文学”之可能性、成长型的腰部作者群。他们既不如头部作者那样容易得到IP化的红利,也不如底部作者那样容易得到免费模式的红利,他们事实上是网络文学更具多样化生态和创作精品化的潜力股。所以,如何解决这部分作者的成长与收益,不被资本洪水冲刷殆尽,成了很多论者加入促成几番热搜的原因。

因此,从网络文学现场来看,这种时代文学始终是全面生存在场域力量量中的“中国新型文艺”。技术、受众、市场和资本、国家政策乃至文学知识精英,都是影响其更新、迭代、发展方向、成长模式的主要力量。它的精彩之处在于,永远的动态及其合力的矩阵效应。

作者系杭州师范大学文化创意学院教授、中国作协网络文学研究院副院长、中国文艺评论家协会网络文艺委员会副秘书长

