网上中国

懂中文登陆淘金 会变通入乡随俗

洋“网红”来了！

本报记者 李 婕

《金发美女要在中国做网红?》这篇来自英国广播公司的报道，记述了一位俄罗斯女孩想在中国加入“直播网红”行列的故事。这个身高将近1.8米的24岁金发少女，希望凭借流利的中文和4年来对中国风土人情的了解，在中国火热的直播生意中获得一席之地。中国炙手可热的“网红经济”，广阔的粉丝市场和生机勃勃的互联网生态，正吸引并塑造一批洋“网红”。

引力：无法拒绝的市场

外国“网红”的纷纷入驻在中国各大网络平台上并不稀奇。以新浪微博为例，随机搜索“网红”，便会出现简介为美国、加拿大、韩国等来自不同国度的网络红人账户。其粉丝数量，也从几万到几十万甚至上百万不等。

这之中有不少是从国外网站上迁移过来的成熟“网红”。以乌克兰的Slivki show为例，这是一个专注用英语科普生活常识的账号，在国外某网站上拥有79万订阅者和9800万视频点击量。今年，该账号开始在新浪微博上推送带有中文字幕的相同内容，包括教你如何用一个橙子榨出2升果汁等生活视频。还有搞笑视频博主Logan Paul和Jake Paul等，他们在国外某网站上拥有接近800万粉丝。而今，他们在微博上直接与中国粉丝互动。而这个俄罗斯女孩娜塔莉，则是一个新人，她打算在中国开始“网红”之路的尝试。娜塔莉对自己未来的“网红”之路很乐观。从模特转型到网红，中国巨大的粉丝市场和产值规模，始终被认为是催生网红的最大驱动力。

日前，某咨询机构发布了《2017中国网红经济发展洞察报告》，指出今年网红粉丝已达4.7亿人，粉丝规模在10万人以上的网红人数较2016年增长50%以上。

而第一财经商业数据中心发布的《2016中国电商红人大数据报告》估计，2016年的“网红”产业产值已高达580亿元人民币，甚至高于2015年大陆440亿电影票房的金额。在逐年高速发展的趋势下，有机构预测2018年这一数字将突破1000亿元。

其实，外国人出现在中国的娱乐“镜头”中也不是新鲜事儿。“歪果仁研究协会”“嘿老外”“张逗张花”……这些中国本土团队制作的视频等内容，早就吸引了大批中国铁杆粉丝。以“歪果仁研究协会”为例，这个微博原创视频博主如今已经拥有超过155万粉丝，其创作的内容以外国人为主角，借助文化差异、奇闻轶事等创造笑料。

挑战：“水土不服”的考验

相比之下，这些洋“网红”要在中国成功则显得并不是那么容易。以视频时长为例，国外爆红的视频往往在1-20分钟不等，而中国则是短视频的天下。相比之下，5分钟以内的视频远更火热。为此，“移民”过来的洋网红做了许多改善，比如改变时长等。

而更复杂的是文化元素的差异和节目内容的调整。为了适应中国市场和粉丝，国外网红们甚至选择为这个“特殊”群体制定特供内容。例如Logan Paul针对国内市场做了一期含有白娘子等中国元素的视频，当期视频的点击率和转发次数都明显高过其它视频。

除了数量和规模的迅速扩张之外，中国粉丝也有许多内在特征。《2017中国网红经济发展洞察报告》指出，以微博直播为例来观察，垂直领域的节目备受关注。自2016年10月到2017年5月，美食和游戏领域的直播观看人数增幅分别达到341.8%和342.6%，时尚、搞笑、母婴、美妆等领域增长率也已接近或超过100%。“说明直播对用户渗透程度进一步加深，各域内容与直播结合程度继续提高，网红内容开始向直播形式进行更深层次的转移。”报告这样分析道。

经历网红经济最初的火热，如今的外国网红更多面临着来自市场和粉丝口味的挑战。娜塔莉最终选择通过网红经纪公司来实现“网红”梦想。在试镜通过之后，经纪公司说，他们打算给她一个短期合同，试试观众能不能从这个24岁的俄罗斯金发女郎身上找到他们想要的“感觉”。

回报：商业变现的甜头

“网红”并非中国独有，从全球来看，这股风潮也吹了有一阵子。那么，究竟是什么让“网红”变成这么多人的梦想?

不久前，电通安吉斯集团宣布收购一家英国网红管理公司90%的股权，其看中的正是后者挖掘、管理网红的能力。

“由于人们越来越相信网上内容，内容消费方式发生了根本性变化。”电通安吉斯集团英国及爱尔兰总经理说，“这是数字经济在起作用。”

在全球范围内，随着各大社交媒体的流行，活跃在美妆、时尚、健康等众多领域的网红们成了不少消费者购物决策的参考对象，网红们的话语权对广告业变得至关重要。而当下的种种迹象表明，这种话语权的商业变现已经触手可及。

据《2017中国网红经济发展洞察报告》，自2014年以来，泛娱乐直播市场规模呈快速增长趋势。2016年，国内泛娱乐直播市场规模208.3亿元，较2015年大幅增长180.1%。国内网红收入及微博直播、一直播等各大直播平台营收将继续快速增长。

拿以微博橱窗为主要载体的网红电商来说，微博橱窗数据显示， 2017年第二季度网红电商累计月日均交易额超过5470万元，较2016年第二季度数据大幅增长106.9%，在售商品数增长了171.4%，网红电商交易规模持续扩大。

旗下拥有秒拍、小咖秀、一直播、晃咖深度联动等4款产品的一下科技有限公司高级副总裁刘新征说，网红生产内容背后最大的驱动力显然是流量与商业变现。而就目前火爆的短视频来说，两年后市场也将开始进入淘汰赛。

互联网大咖秀

科技改革家：

斯图尔特·巴特菲尔德

海外网 臧梦雅

现年44岁的斯图尔特·巴特菲尔德是Slack Technologies的联合创始人兼CEO。据美国财经科技新闻网站“商业内参”报道，这家公司自2014年2月上线的企业内部沟通平台Slack被认为是“将取代Email的通讯工具”。如今拥有110万用户，估值达到了28亿美元（约合人民币178.5亿元）。相当多的独角兽初创公司在运营一段时间之后遇到阻力，但Slack仍在加速前进，这让巴特菲尔德感到非常欣慰和鼓舞。

在投身互联网产业十几年的时间里，巴特菲尔德的身份在设计师、公司创始人和科技人员之间不断转换，但不管以什么样的身份从事什么样的职业，他都有着卓越的表现。他曾多次被授予荣誉奖项，其中包括：2006年被《时代杂志》提名为“世界百大最有影响力的人”；2005年被《商业周刊》评为“五十大企业领导人”以及“科技回顾奖”排名前35名的科技改革者。

然而巴特菲尔德并不是乔布斯或扎克伯格这样理科出身的“科技达人”——他从加拿大的维多利亚大学获得了哲学学士学位，又从英国剑桥大学拿到了哲学和科学史的硕士学位。

提到他早期在互联网的创业经历，就不得不说Flickr这一图片搜索应用，很多人都对这款互联网产品非常流畅的用户体验赞不绝口。巴特菲尔德自己曾经是一名设计师，他在专业领域有着非常高的天分和突出的成绩，但是他在设立网站时却非常务实。他关注每一个用户的需求，即使并不是专业人士来应用这些产品。因此，他的产品不仅仅是一款图片搜索应用，更是一款无可挑剔的社交产品。

巴特菲尔德说：“你得为自己所做的事情找到一个理由。你应当去关心你所做的事情。虽然无论怎样我们都需要去赚钱，但如果这是唯一理由的话，那么你的业务就不会很成功。你需要去让员工获得自信，让用户满意，争取厂商的支持，这样才能让你的公司获得更多的利润。”他的态度表明他做事情的方向：作为老板，他非常了解员工的想法；而作为企业家，他又能平衡用户和厂商的需求。但是无论是从哪个方面评价，巴特菲尔德都是成功的，因为他能抓住问题的核心，同时又具备解决这些问题的出色能力。

别让变相高利贷污染校园

杨俊峰 乔 予

前段时间，中国银监会、教育部、人力资源社会保障部联合发布的《关于进一步加强校园贷规范管理工作的通知》中要求，现阶段一律暂停网贷机构开展在校大学生网贷业务。这是自校园贷诞生以来，中央出台的最严厉的禁令。

风波不断

从“暴利借贷”到“裸条事件”，再到“暴力催收”，校园贷把安静纯洁的校园搅得鸡犬不宁。而在那些“凭学生证和身份证即可借贷”的幌子背后，不难看出高利贷的身影。

2017年，一起悲剧走进人们的视野。在福建省泉州市某高校学生街宾馆，女学生小雨（化名），因卷入校园贷，在催债电话、裸照的骚扰下，不堪还债压力，选择自杀。据小雨的父亲熊先生介绍称，女儿1997年出生，是厦门华厦学院的一名大二学生。

据了解，小雨一开始是在低息平台借钱，但一直没有还款能力，窟窿越滚越大，无奈之下接受了高利贷性质的校园贷款产品。自杀前，小雨仍然收到了一款名叫“快乐花吧”的校园借款平台的催款消息。在留下一句“我真的不喜欢这个世界”之后，小雨结束了生命。

这已经不是第一例悲剧了。2013年7月国内第一家互联网校园借贷平台伴随着互联网金融的蓬勃发展而出现，大学生超前的消费观念和创业需求、互联网贷款申请的便利使得校园网贷快速发展。行业内出现了滥发高利贷、暴力催收、裸条贷款等违法违规现象，严重侵犯了学生的合法权益。诈骗者以多种理由骗取大学生身份信息进行套现，致使上千名大学生无辜背债。很多大学生受利益驱使，发展下线，拉人借款，同时扮演了被骗者和施骗者的双重角色。“暴利借贷”、“裸条事件”、“暴力催收”等负面消息将校园贷推上风口浪尖。

困局待解

在2009年以前，学生信用卡违约就是一个令银行业界头痛不止的问题。为此，银监会在2009年下发文件，禁止银行向未满18岁的学生发信用卡。给已满18岁的学生发卡，要经由父母等第二还款来源方书面同意。实际操作中，银行大多停止对学生发放信用卡。

中央财经大学区域经济与金融发展研究中心主任孟祥轶认为，“校园贷”的流行说明了消费需求的存在，国内进入了消费信贷快速发展的阶段，并且金融机构和民间都有供给。近两年一些“校园贷”乱象出现，更多是因为正规金融渠道的缺乏，金融机构没有给大学生提供足够满足需求的供给，而民间借贷趁机利用互联网的便捷性来补充。

没有约束的校园贷是打开学生消费欲望的钥匙。更令人担忧的是，许多学生不仅没有偿还能力，而且缺乏风险意识和安全意识。根据腾讯新闻的调查显示，在23939个大学生调查样本中，对于“你了解校园贷的相关金融和法律风险嘛?”问题，37%的大学生表示完全不知道，26%的大学生表示基本不知道，22%的大学生表示部分知道，仅有15%的受访者表示非常了解。即85%的受访大学生可能“不太了解”校园贷的相关法律风险。

孟祥轶认为，大学生收入上没有独立性，依靠父母做第二还款人，贷款机构会采取不正当措施确保还款，因此社会上涌现出大批因校园贷而引发的恶性事件。

重拳治理

校园贷乱象引发的“监管风暴”始于2016年4月，教育部办公厅和中国银监会办公厅联合出台《关于加强校园不良网络借贷风险防范和教育引导工作的通知》，开始整顿校园贷市场。2016年8月24日，银监会明确提出“停、移、整、教、引”五字方针，再次整改校园贷问题。今年以来，严格监管态势延续。2017年4月，银监会发布《关于银行业风险防控工作的指导意见》（以下简称《意见》），再次强调要重点做好校园网贷的清理整顿工作。仅时隔两个月，再次发布关于加强校园贷款规范管理的通知。

针对这些乱象，此次整治与规范采取了疏堵结合的措施，一方面堵暗渠而开明道，另一方面倡规范而治非法。

《意见》鼓励商业银行和政策性银行进一步针对大学生合理需求研发产品，提高对大学生的服务效率，补齐面向校园、面向大学生金融服务覆盖不足的短板。经银行业监督管理部门批准设立的机构在风险可控的前提下，根据大学生群体的风险特点，开发既能满足大学生融资需求，又能有效控制风险的校园金融产品。

此外，《意见》要求，从事校园贷业务的网贷机构一律暂停新发校园网贷业务标的，并根据自身存量业务情况，制定明确的退出整改计划。同时，未经银行业监督管理部门批准设立的机构不得进入校园为大学生提供信贷服务，监管部门应联合各方力量，加强整治，及时纠偏。

校园贷问题是一系列因素综合作用的结果，而如何正确引导大学生建立健康合理的信贷观念，保障大学校园的信贷安全，任重而道远。

图片来源于网络

海客游

香港石澳海滩风景宜人，很多影视剧选择在这里拍摄。
海外网 吴正丹摄

香港：新倾城之恋

海外网 吴正丹

香港，是张爱玲笔下《倾城之恋》上演的“舞台”，也是众多电影里的爱情发生地。香港的石澳海滩是我向往已久的地方，因为在我看来，这里代表着爱情。

当巴士抵达时，我的心剧烈跳动——到了到了，终于到了。我感觉自己好像一头扎进了电影银幕里。下车后一眼就看到了石澳健康院——那儿就是电影《喜剧之王》里的街坊福利社。虽然淡蓝色的墙壁变成了淡粉色，但福利社的格局一点没有变。

凹字形的院子里，那棵歪脖子树变得更加苍老。就是在这棵树下，拍摄了《喜剧之王》里尹天仇教柳飘飘演技的那一幕：从怎么演学生妹，到让她回忆初恋，最后柳飘飘想起自己与渣男的痛苦往事，狠狠甩了尹天仇一个耳光，转身就从歪脖树后的门洞跑走了。

站在树下，我感觉自己不是一个长途跋涉而来的观光客，而是一个将电影情节烂熟于心的影迷，于是冲出了门洞，眼前顿时豁然开朗。洞外是细软的沙滩，几艘破旧斑驳的渔船停靠在那里，远处是一望无际的大海。此时，电影情节在我脑中不停地闪回：尹天仇脱口而出“我养你啊”，下一个镜头就是柳飘飘令人心碎的一笑。是啊，在最无能为力的时候遇上最想照顾的人，得到的只能是最无奈的一笑。但这笑容的背后，是如同万丈高楼瞬间倾倒一般的无尽凄凉。

幸好我经历的不是这种无奈的爱情。我的倾城之恋，是“情人眼里出西施”的粲然一笑，是不小心喝了洗筷子水的滑稽一笑，是被同行人热烈气氛所感染的开怀大笑，是被电影里求而不得的恋情虐到心酸时被唤回神来的感恩一笑……

原来，香港纵使上演过再多的倾城之恋，也不如一句“惜取眼前人”来得动人。