

月收入几百和百万差别呈现,网文作者推动“五五断更”就不足为奇

之前的“五五断更节”,是众多网文作者对相关不公平合同的一次围剿。

但是,引发网文作者群体断更举措的,仅仅只是因为平台的一纸合同吗?网文作者们为何如此“敏感”?

“其实,一开始我对于(网传合同)条款是无感的。”

李骞是一名90后网文创作者。他告诉懂懂笔记,自己的本职工作是研发工程师,业余时间兼职在网文平台上创作小说,可谓纯粹是兴趣爱好,类似“大刘”(刘慈欣)那样的心态。“我写网文,本身就没什么赚钱的事情。”

躁动氛围感染,腰部作者断更但是,就在五一节当天,他被另一位认识的网文作者拉进了一个钉钉群,群里有上百群友,而且正在义愤填膺地讨论着什么。

据那位朋友介绍,这个群里都是网文创作者,聚在一起是为了商议如何讨伐阅文官方推出的“霸权”合同。作为一名经常“扑街”(即创作不获平台签约)的创作者,李骞一开始并不是很在意。

“可是群里的网文作者们聊得很激动,在那样的氛围下,我也不好多说什么。”最后,群里大部分网文作者同意为了响应“五五断更节”的号召,都计划在五号当天断更。然而,也有小部分网文创作者并不同意断更,并表达了自己的观点。

李骞解释,作为网文作者,只有每日更新网文才能拿到平台的全勤奖励,如果断更了一天,就意味着作者将失去5月份的全勤奖,“而且断更也会影响阅读量,很多专职作者,尤其是阅读量比较大的,都不太愿意影响自己的全勤奖和阅读量。”

但是,胳膊始终拧不过大腿,大部分支持“五五断更节”的网文作者开始给这一小部分人讲道理。有的作者称,如果不趁着舆论的大势“围剿”、讨伐官方平台,以后对于作者的压榨或变本加厉。“有的作者甚至还拿出了马丁·尼莫拉的著名诗歌,劝告群里所有的网文作家,如果这次不抗争,以后官方再欺负大家就再也没有人站起来说话了。”

李骞表示,在这样的氛围之下,最后所有群内的作者都承诺会参与断更。

不过,让他和群里作者都感到气愤的是,即便大家都在5号当天暂停更新,却遭到了平台部分头部作者的“爆更”反击。所谓“爆更”,

指的是在当天连更多期内容,“最多的一位作者在那天连更了四、五篇,可把订阅的读者们乐坏了。”

李骞开始认识到:所谓的“五五断更节”并不是一边倒的网文作者讨伐官方平台,而是平台的支持者与反对者之间的一次博弈。

尽管平台此后陆续发文辟谣,并试图平息风波,但是群里的作者们并没有因此冷静下来,甚至有人表示停更对官方缺乏威慑力,应该做出更多的举措。

“现在大家还在酝酿下一次行动,其实,部分作者是在这种氛围下裹挟着参与。”当问及参加“五五断更节”后的感受时,李骞叹了一口气表示,自己也是脑子一热才参与的作者之一,“其实参不参加都觉得日更太累了,已经对这个(网文创作)失去信心了。”

实际上,网文创作真的只是累吗?

“敏感”的创作者,对流量焦虑已久

“网文创作者的苦,年轻作者是无法完全理解的。”

相比李骞,陈晓婷的网文创作经历显然长了许多。她告诉懂懂笔记,从2010年开始,还是大三学生的她就已经开始创作网文小说,至今已经整整十年。

在过去的十年间,她一共创作了八篇不同风格的网文小说(中篇),只有三部作品获得了平台上架。而这十年时间,她认识的不少圈内作者都患上了严重的颈椎病。

人行一段时间的网文创作者都知道,平台是作者创作内容的分发平台,也是创作者的收入来源。个人收入的多少取决于续更奖励以及收费分成,“一般而言,LV1的新人每天都续更,月全勤奖也就是几百元,不过作家等级越高相应收入也会更多。”

陈晓婷表示,平台的作者从IV1到LV5收入差距明显。前面的几个等级都拿的普通合约,LV1月收入基本800以下,到了LV2大约是1200到2000之间。LV3算是勉强过了温饱线,月收入约在2000~5000元。“能混到LV4的都是小有名气了,月收入八千至一万五,而到了LV5就是大神,和平台的合约都是单独的。白金作家嘛,不敢想象了,那都是神一般的存在,拿的是最高级别合约,推广渠道,版权分成和其他作者全都不一样!”

过去几年间,国内网文平台经历了一系列的整合、并购,但是陈晓婷的创作收入却在逐步减少。和所有直播、短视频平台一样,网

文平台也在大力扶持头部创作者,给予他们更多推荐与流量,LV5、白金与普通作者之间的资源差距是难以想象的,网文平台创作者的“二八效应”尤为明显。

“得到流量扶植的作家,收入丰厚,作品最后还可以IP化改编拍摄成为影视剧。”陈晓婷坦言,尽管同样是每日更新、熬夜码文,但能熬出头的作者(LV4以上)和大量普通作者相比待遇好得太多,LV5年入百万以上也都不成问题。

目前,创作了十年网文的晓婷还在受到阅读量锐减,流量减少的煎熬,许多作品都是因为推荐无望,读者订阅锐减不得不草草强行“完结”。相比日更码字的累,投入全部精力的作品始终不被认可,更让她感到身心疲惫,“一方面要承认水平有差距,另一方面要说这真的是命。”

“若网文作品不被扶植,不做商业化、IP化改变,90%的作者的收入上可以说少得可怜。”陈晓婷告诉懂懂笔记,很多和她一样创作多年网文的作者,月收入大多是在三、四千元左右。一些熟悉的作者朋友因为收入逐日减少,不得不搬进城城中村租住,继续没日没夜地创作网文。

其中,个别创作者为了增加收入,也为了增加平台推荐的“命中率”,一直是同时创作两部作品,每天每部作品更新6000字,一天要码至少12000字,“所以我能体谅那一些为了几百元的全勤奖,选择不参加断更活动的网文作者,大家真的不容易。”

虽然自己参与了“五五断更节”,但她深知这些举措对改变官方规则的作用有限,大家纯粹是为了发泄内心的不满,表达平台在流量扶持上的不公平。至于霸王合同为何签了几年到现在才爆发不满,“我觉得也是管理方换人的诱因吧。”

周围不少作者朋友都和她一样,因为创作多年未获得平台扶持,所以对行业、平台的积怨和失望已深,“期望高、收入低、打击大,有一定资历的(腰部)网文作者都性格敏感,恨不得志。”

显然,几乎所有“恨不得志”的网文创作者,都十分怀念曾经“青铜时代”的创作氛围。

功利心逐年变化,创作自由成记忆

“大学时期,我就开始创作网文了,当时从没想过挣钱这个念头。”

从2005年开始创作网文的张



宇,是这一次“五五断更节”的积极参与者之一。他告诉懂懂笔记,早在网文创作初期,国内有许多诸如起点、潇湘、红袖添香、逐浪和晋江这样的网文平台,创作者可以根据创作的内容领域去选择平台、签约平台。

2005年之前的那两三年,不同的网文平台之间各具特色、百家争鸣。尽管网文平台众多,读者流量分散,但是各平台给予了网文创作者更多的选择权,以及更多的分发机会,堪称网络文学的青铜时代,“那时创作的门槛也相对较低,大学时写的仙侠小说,天马行空肆意创作,而且有许多读者观看。”

阅读量和忠实读者,是支撑网文创作者持续创作的原动力。张宇回忆,在平台间相互竞争较为公平、缓和的创作环境下,许多网文创作者虽难以一炮而红,但却拥有固定的读者群体。

即便一些作者小有名气并签约平台后,创作者的收入也不是高的离谱,而且作者群体的收入都相对平均,“宿舍里的两位室友都创作网文,有擅长都市言情的,有喜欢写穿越、异世界的,那时大家每月也都能拿到小几百元的收入。”

当时红极一时的头部大作,都是普通创作者的学习榜样,并不会因为平台流量倾斜,而让其它创作者觉得眼红,甚至嫉妒和不满,“这个氛围,是因为网文平台之间有一定竞争,作品之间也有一定的竞合关系,机制相对也更公平些。”

但是他眼中这些“美好”的景象,都随着2014年之后网文平台的一系列整合、收购而“变了味”。网络文学行业,逐渐变得越来越功利。

“最关键的是,一些平台开始采取全勤机制,大家自由创作的氛围不在了,创作者变成了机器,每天都为了完成更新任务而创作。

要知道,很多优秀网文作者一开始都不是全职的,网文创作那点儿收入不足以养家糊口。”

张宇也曾经一度为了全勤创作辞去了工作,妥当地将兴趣变成了生计。在他看来,只要有收入压力,有功利心在,创作者的心态就会逐渐变得浮躁,小说内容也失去灵魂。他坦言,这是后来许多网文创作者面临的问题,尤其是几年前顶级作家高达1亿元的版税被曝光,更让很多人心态失衡。

“很多人其实都可以做到90个月不断更,那时因为喜爱创作,我这几年都是在‘以贩养吸’,为了写而写,让我开始厌倦这种机械式的码字创作了。”对他而言,签约平台、上架作品、全勤续更,只是一种维系生活的手段,他认为网文作品的品质想要再度辉煌,行业必须打破任务式续更、功利式扶植的桎梏,让创作者有更多自由的创作空间,公平的创作氛围。

在他看来,这也是部分“资深”作者之所以发起断更活动,挑战平台规则的最终原因,“以前熬夜写文真的很累人,创作收入少但是有成就感。现在每月盯着分成和全勤,创作激情反而不见了。”

有不具名圈内人士告诉懂懂笔记,在经历大规模整合、并购之后,网文平台强者恒强的局面已经成型,大量的创作者、读者都涌向少数几个网文平台。根据比达咨询公布的数据显示,2019年在线阅读市场份额中,阅文以25.2%,超过掌阅、书旗,位列行业三强之首。但网文平台的本质是追逐流量,筛选、扶植部分优质内容是再正常不过的商业行为。因此,很多创作者也在平台的流量规则当中,逐渐失去了初心,为了收入、流量开始重量不重质,不顾逻辑、套娃创作,只为了吸引读者眼球。

为公益干架? 水滴筹、轻松筹又双叒叕引发恶性竞争

在新兴领域的发展初期,为了“抢地盘”而大打出手的事儿绝不少见。比如在团购时代,美团与大众点评网员工曾发生过打架斗殴事件。三、四年前,美团外卖和饿了么员工之间也不乏溅血事件。

历史,总是在重演。水滴筹、轻松筹也“复刻”着互联网企业干架的“优良传统”。而打着公益旗号的他们,真是因奉献而不顾员工的个人安危吗?事情似乎没那么简单。

多次干架! 水滴筹、轻松筹不断上演全武行

水滴筹、轻松筹旗下的员工,曾多次发生斗殴事件。今年4月13日,水滴筹员工在河北医科大学第一医院,对轻松筹员工拳打脚踢。随后两家公司就此事作出回应,声明中不忘公开“互撕”,自然都是指责对方。

而仅仅时隔一个多月,5月19日斗殴事件就新鲜出炉。在重庆肿瘤医院内,水滴筹、轻松筹员工因扫楼立项起冲突,几人互殴。双方公司回应因口角产生矛盾,已无大碍并已和解——满满地不想把事情闹大的回应口吻。看来,水滴筹、轻松筹旗下的员工怨气满满,憋着劲儿想找对方的事儿。

多次干架的水滴筹、轻松筹以全武行的方式,生动描述了什么叫“筹人”见面,分外眼红。而每次干架,那种不顾一切要将对手赶出医院并抢地盘的行径,都可称得上“狂野”。事实上,这种行为对整个社会风气都有着极为恶劣的影响。但水滴筹、轻松筹在回应时的不痛不痒、互相指责,也更让人失望。

干架不断背后,是一场引流百亿的大生意

水滴筹、轻松筹真的是不惜为公益“打破头”吗? 如果为真,那么他们的精神无疑让人“钦佩”,可惜事实并非如此。干架不断的背后,既关系到员工个人的收益,又是一场事关众筹平台引流百亿的大生意!

对员工个人来说,他们的薪资构成都是底薪加提成模式。据知情人士表示,“如果达到规定单量,员工每一单有100元至200元不等提成,这提成跟筹款金额多少没有关系,只和单数有关系。”为了能多拿提成,员工自然乐于在每个医院去“扫楼”、立项。如果在同家医院遇到对方公司的员工,那么无疑自己的利益有受损的可能。为了维护自己的利益,从对骂升级到斗殴也就在情理之中了。

对水滴筹、轻松筹来说,他们涉及的生意更大。虽然水滴筹、轻松筹针对用户发起筹款时免费且不收取任何手续费,但有的则会在提现时收取一定费用。比如水滴筹的客服人员就曾告诉媒体,筹到的款项提现时会有第三方收取0.6%的手续费——只是没回答第三方到底是谁、是什么机构。

而除了提现手续费外,水滴筹、轻松筹更看重通过筹款拉新,最终引流至保险业务,并和各个保险公司合作收取佣金! 水滴筹旗下的保险商城显示,2019年,水滴保险商城年度新单年化保费突破60亿元,2020年季度新单年化已经突破30亿元。轻松筹公布的数据也显示,旗下轻松保在2020年1月-2月的保费收入较上年同期增长近10倍。

说白了,水滴筹、轻松筹的商业模式就是通过免费获取用户的形式,去卖保险! 而在这个过程中每少一个用户,水滴筹、轻松筹或许失去潜在的投保用户。面对这种情况,水滴筹、轻松筹为了自身发展、为投资者一个交代,默许旗下员工扫楼甚至干架似乎再正常不过。

当公益变成生意,众筹平台游走在法律灰色边缘地带

干架事件的频发,让人们抽丝剥茧地解析水滴筹、轻松筹的商业模式。如今,水滴筹、轻松筹被不断揭露公益背后的真相。许多人的确需要这种互助的形式来获得帮助,但也有很多人因众筹平台上的造假事件等,不再轻易通过水滴筹、轻松筹献爱心。尤其是在水滴筹、轻松筹打着公益旗号,却为了卖保险的事实被更多人知晓后,平台的可信度在不断被冲击。

此外,除商业模式在被揭露外,水滴筹、轻松筹的合规性也在被质疑。按照现行《公益事业捐赠法》的规定,从主体上说,目前的众筹平台并不属于公益组织。而从行为来看,他们又跟《慈善法》里面的公开募捐很相近。在这种情况下捐款人的权益很难被保障,因为既没有适用的法律,也没有监管机构。一旦造成损失或出现问题,平台不会承担任何连带责任。

这样看来,游走在法律灰色边缘地带的众筹平台,其实并没有那么“美好”。要想获得真正发展,他们必须解决自身的合规性问题。(科技新发现 康斯坦丁/文)