

网红出道合约：签了赌年薪百万，不签怕难熬出头



前不久，美食UP主“翔翔大作战”在B站上发布了最后一则视频，以这种形式向粉丝告别。

在这条视频中，UP主小翔哥透露其与所签约的MCN机构存在财务纠纷，需要诉诸法律程序，B站的账号也面临冻结。而在此前，“翔翔大作战”的微博、抖音账号已先后遭到冻结。

尽管小翔哥表示，应该会开通新账号继续推出原创视频内容，但有不少观众担心，这位红极一时的美食博主会被MCN机构“卡住脖子”，就此消失无踪。

事件发生后，不少视频UP主直言，大量网红、艺人出道时与MCN机构签订的合约，往往会成为日后卡住脖子的“卖身契”；在MCN机构与网红的博弈中，这一纸文书往往会左右签约网红发展的方向，更将支配着无数网红的最终命运。但是也有MCN机构诉苦，若不是有一份合约自己的权益绝对无法保障。

这里面，究竟孰是孰非？网红们自己又是如何看待这些矛盾的？

“在我看来，不想自立门户的网红都不是好网红”

（于媚 美妆视频UP主 签约广州某MCN机构从业近三年）

三年前，我刚刚大学毕业就加入了美妆UP主的行列。最初只是在B站上传化妆视频，之后短视频火了，我就开始在抖音、快手上更新上传美妆短视频了。

行内人知道，网红发展离不开MCN公司的培养，各方面资源的扶持。好的靠山很重要，所以一年多前，在星探介绍下我签了广州一家MCN公司，正式成为一名签约艺人。之后在公司的专业培训、资源扶持下，我的账号流量上涨了很多，粉丝也翻了好几番。

很多朋友都羡慕我签对了公司，享受着公司资源扶持的红利。但说句实话，签约后我就一直在找可以自立门户的机会——建立一个专属自己，或以我为中心的经纪公司。

偶然的的机会，我和公司几个很有实力的签约网红闲聊时发现，大家基本上都有自立门户的想法。只不过大家都清楚，自立门户需要大量行业资源、平台资源，更需要大量的资金投入。

我的家庭出身很普通，上大学还是贷款的，自然没有所谓的行业资源、大量资金。为了混资源、寻找金主，我经常主动参与到公司的商业洽谈、内容策划当中，其实想法很简单，只是为了熟悉整套流程，认识更多的人脉。

公司以为我是态度积极，其实我是有自

己的小九九。有这样想法或者野心的网红不只有我一个人，起码我看到的其他很多网红都习惯在日常的商业活动、商家接洽过程中，尝试结识更多人脉、积攒行业资源，有的甚至会在合作的甲方企业里寻找关键人物。

现在不是都讲究“出圈”多栖发展嘛。所以公司很多线下的商演我都会主动参加。无论出席开业活动，还是给音乐节当“绿叶”做陪衬，即便酬劳少我也会积极争取，我希望自己能多增加些知名度，多增加些曝光度。

有闺蜜笑话我，说我现在小有名气了，每月收入也有好几万，都不愁吃穿了，每天还感觉心事重重的样子。说句实在话，几乎所有签约了MCN，有了一定名气的网红、艺人，都会有这种危机感。

尤其是最近几年，你可以看到被MCN公司用合约限制发展的网红并不少。有的人只是按部就班，根据公司的安排工作，一旦流量下滑、创意枯竭，就会失去公司的扶持。这样的网红影响力、平台流量很快会一落千丈，账号也就一文不值了。

所以说，不想自立门户的网红都不是好网红。

只不过金主都青睐有规模，有影响力，签约很多风格独特网红的MCN，我们单打独斗肯定没戏，如果网红想要自立门户，就必须抱团合作。最近，有这种想法的几个同事时常会聚在一起讨论，大家都说要想办法寻找资源。我主要负责联系平台，寻找愿意给出资源扶持我们的视频流量平台；还有个人脉不错的同事，主要去寻找愿意投资的企业和金主。前几天也有新同事加入进来，但大家现在都很谨慎，怕混进来别有用心的人，跑去向公司高层告密。

尽管我们也知道，自立门户开始会很累，收入也会有所减少，但谁都不希望给公司打一辈子工呀！

我们聊天常说，“苟·格瓦拉”才是网红界的一股清流。从一开始就撂下狠话，打工是不可能打工的。真的牛！即便MCN开出那么高的合约价，他也不肯签约。只不过，不是谁都能成为张大奕，建立一家有话语权的MCN机构。现在让我们最头疼的，是很多机会都谈不拢，很难达成合作，要不然我不会忍着现在的公司。

我们都明白，看上去大家目前的收入可观，可是只要流量周期到了，马上就会开始走下坡路，公司抛弃你不会说一声再见。

“成名之后，网红不配拥有名字”（姗姗 拥有50万粉丝关注的美食博主从业四年）

我现在和公司的关系很融洽，但也想着过几年会自己去开一家工作室。

大概三年前，为了得到更多的流量倾斜，我签约了现在这家MCN公司。协议部分的条款，我是认同的：比如签约艺人商业演出、账号收入、粉丝打赏，公司要拿走七成以上。毕竟，公司为了艺人发展投入了大量资源、资金，用于培训、扶植艺人，这个分配比例我认。

但是最近我越来越无法忍受的，也是以前一直没在意的——在协议中公司规定签约之后网红的名字、艺名和账号，是归公司所有，公司拥有支配的权利，以及使用、解释的权利。虽然约定的内容相当简单，但在现在看来条款确实十足地无理霸道。

你知道网红的名字、艺名和账号相当于什么吗？在网红的职业生涯里，这些就如同生命一般的存在。它捆绑着网红艺人的内容风格、影响力、粉丝，用更通俗的话说，这就是网红的IP。

我后来仔细琢磨过，根据合约的规定，网红签约之后公司有权将其名字、账号注册成为商标，所有权归公司所有。也就是说一旦网红与公司闹僵了，公司有权收回相关商标的使用权利，相当于收回了名字。

对我们来说，失去了名字、账号的网红相当于是失去了IP、粉丝和影响力，你唯一拥有的只是创意、风格调性。但在如今流量为王，资源当道的行业里，创意、风格可以说是一点儿用都没有。不然的话，为什么那么多有才华的博主，和机构、平台闹崩了以后都没了声。

公司将网红的名字、账号，注册成为商标，网红一旦“不听话”，公司就会以相关的责权利要挟，逼迫网红屈服。其实很多商演和应酬我都不想去，但无奈公司握着我的微博账号，我不得不去。

当然，公司一般不会让签约网红太难堪，大部分时间是以礼相待。毕竟MCN也害怕和签约艺人闹僵，花费大量资源、成本培育的签约网红如果一离开行业，离开公司，造成的损失很大。通常只有网红走红、名气大增开始不顺从公司安排了，才会出此下策。

我的家人和朋友曾经问我，如此无理的合约当初为何要签？那是因为没有选择呀！几乎所有经纪机构的合约都会有类似条款，作为初出茅庐的网红，你没得选。

这就像我们安装App应用的服务条款，不点击“同意”就自动退出，用户没有选择的余地。有的新人明知道出道合约有霸王条款，但为了混口饭吃，想着以后成名再另做打算，只好点头签约。一旦火了，随着名气的增加慢慢会意识到，相关条款已经成了机构左右自己命运的筹码。

想“赎身”也可以，例如有新机构肯给一大笔费用用作解约，向签约公司赎回商标，赎回账号使用的权利……但一般很少会有新机构会这么做。毕竟这笔费用少说几百万！

即便真的有公司来挖角，你也只不过是换一家公司打工罢了。

艺人想完全恢复自由，只能盼流量枯竭后被公司抛弃。

“才思精力枯竭，再回巅峰机会有限”（芊芊 旅游短视频UP主 签约杭州MCN机构从业两年）

谁都想逃离MCN公司的“魔掌”，只是敢想不敢做而已。至少现在我不敢。

签约公司之后一年，我也算有了一定的影响力，但和公司的“蜜月期”也结束了。公司开始要求我做些不符合我风格的商业内容，有时候合作的企业名气小，口碑差，我怕

粉丝反感，就婉言拒绝，结果公司便威胁我说：只有擅长做商业植入的网红，才有前途。

有一阵子，我和公司的关系闹得很僵，也想离开公司重新寻找新机会，但最后都忍了。主要是看到许多网红艺人另起炉灶之后，流量以及影响力都大不如前。除非万不得已，我觉得不要去自立门户。毕竟再有才华的网红艺人，精力创意都有枯竭的一天。

入行短短两年时间，我见过有太多内容好、点子多的网红，因为离开公司自己单干，结果流量和影响力都难以重回巅峰。

以我自己为例，这两年精力、好点子基本都让公司榨干了。时至今日，我已经很难做出让人眼前一亮的旅游话题和内容。在流量、收入方面，我能仰仗的还是签约公司的扶持，以及一直以来都支持我的粉丝。

如果和公司彻底闹僵、账号被公司收回，我想另开新号后可能大概率做不到现在的影响力了。现在很多网红、博主大多只有二、三十岁，人生阅历、经验有限，难以支撑内容持续、不断的输出。这是客观现实。

还有一点，即便你有心，但签约经纪公司之后，被工作被安排得满满的，每天都在做视频，基本没时间自我增值，精力、才思自然就会枯竭。

我认为，几乎所有网红大概率都会入行两年左右，面临精力、创作的低迷期。即便当红的头部网红，在缺乏团队的配合下，创意、才思也容易枯竭，很难再有新的点子出现，只能吃老本。

所以，聪明的网红更多会选择与签约公司的不合理要求进行周旋，化解彼此之间的矛盾。俗话说和气生财，在尽量满足公司要求的同时，不妨多争取公司的资源倾斜、流量扶持，谁会跟钱过不去？

我就想着，趁有流量，有影响力，多赚点钱存起来。即便哪天真的能力枯竭，被公司抛弃，或是忍无可忍和公司撕破脸时，也不至于影响以后的生计。

更何况，网红一般与经纪公司出现纠纷，往往发生在签约之后的一、两年时间里。说难听一点，此时另起炉灶小网红也很难找到新的资金东山再起。不要说单干，网红短视频、直播只要停播一段时间，影响力就会大不如前。

如果不是成名需要流量，走红需要扶持，为何会有那么多的无名艺人选择签约MCN公司？我很明白，我之所以签约公司，还不是自己做内容火不了。国内网红圈真不缺有才华的网红，缺的只是流量、资源倾斜。

说真的，如果没有自信能像池子那样，和公司纠纷开撕都能上微博的热搜榜，就不要试图单干。我认为相比自立门户，年轻时多存点钱比什么都强。

【结束语】

泛娱乐行业资源为本，流量为王。

外表光鲜亮丽，收入可观，生活殷实的网红，实际上承受着大量不为人知的痛苦和压力。签约MCN机构的网红众多，但是机构只会选择有实力和有潜力的网红加以扶持。未来未卜前，机构势必通过合约让未来“可控”，而在合作中，一旦出现纠纷往往也会以一纸出道合约来左右艺人的命运。

MCN与网红之间的关系，99%是互相利用、互相借势的状态，这种关系更像是一种博弈。就如同影视行业那样，能强出头自立“山头”的艺人，毕竟少之又少，如果自认为没有“Papi酱”的才气和运气，刚出道的网红只能先低头，再见分晓。

日本拒绝因新冠在学制上与国际社会接轨

5月25日，日本宣布全国解除“紧急事态宣言”，人们也相继回到工作岗位，东京的电车再次变得拥挤，生产生活在有条不紊的恢复着。各界想要回到初始轨道，都不是那么容易。近日，为了是否应顺势将9月份定位学年度的开始，日本社会出现了不同的声音。

有不少人认为既然已经“虚度”了一个学年，学年开学从4月推迟到9月也无妨。另外，无论欧美国家也好，邻国中国也好，世界上普遍采用9月份作为新学年的开始，与其他国家保持一致步调，对于互派留学生、开展国际文化交流都有很多便利。

不过，随着日本国内疫情的渐趋平缓，以及生产生活的逐步恢复，反对9月开学的

呼声越来越响，认为结合日本现行的社会结构、教育制度等多方面原因来分析。

4月份是日本传统开学和入职的时节。而日本的年度统计数据也是自前一年的4月份起，至后一年的3月份止，同样的，各种年度财政预算也是按照这个时间来分配和设置的。因此，调整开学时间并不是一个简单的问题，牵扯到整个国家的运作，牵一发而动全身。

目前，一些学校采取网络授课方式，对硬件设备有要求。学生们的经济情况，参差不齐。家庭有困难的学生被迫购置网课设备，需要拿出一大笔开销。对于受疫情影响的家庭来说，无疑是雪上加霜。网课遇到实际的困难，不能不考虑。

有不少教育界专家担心，长期停课对学生学习习惯造成严重影响。自2月27日日本政府“要请”全国中小学停课至今，已经过去3个月了。休校的学生们习惯了没有课堂约束的生活，如同回归山林的野兽，很难收心。厌学情绪一旦滋生，对学生的“学习力”具有负面影响。

最后，还有一个不得不说的“隐痛”——政府缺钱。学生们停课这段时间，父母也不得不将手中的工作担负起监护的责任，为此，日本政府给出了一笔总数可观的补助款。如果监护人是全职工作者，那么政府给予每人每天上限为8330日元的补助，如果监护人是自由职业者，那么政府将给予每人每天4100日元的补贴。一旦学生们延期至

9月份开学，那么也就意味着这笔补贴需要继续支付3个月。这笔负担不得不考虑在内。

政府年度财政预算总额是有限的，谁来承担这笔新增的巨大支出？要么拆东墙补西墙，要么寅吃卯粮提前预支，要么增发货币稀释个人财富，这些，自然都是大家不愿意看到的。教化之本，出于学校。学校教育对于一个人的成长、一个民族的发展、一个国家的兴衰有着至关重要的影响，再多的讨论也不为过。日本自民党和公明党内部也将就这些观点进行深入而综合的讨论，但日本首相安倍晋三已经倾向将此问题搁置了。也就是说，日本不愿意在学制问题上因为新冠肺炎疫情的发生而与国际社会接轨。