



武汉市网络直播行业现状及对策研究

余召臣

(华中师范大学 国家文化产业研究中心 湖北 武汉 430079)

摘 要 随着互联网技术和信息技术的迅速发展,我国网络视听行业不断衍生出新的产业业态。网络直播作为新的网络视听的表现形式,一定程度满足了我国消费升级驱动下人民群众对互联网内容生产、文化消费、社会价值传承等方面的需求。武汉市网络直播行业稳步发展,行业集聚态势明显、规模逐渐扩大,并开始显现出经济带动效应。未来,武汉市网络直播行业在坚持正确的价值导向下,将积极把握泛娱乐时代带来的发展机遇,积极探索跨界经营,树立武汉标杆,制定武汉标准,打造武汉市新的城市名片。

关键词 网络直播行业;空间集聚;价值导向;武汉标杆

中图分类号: G206

文献标识码: A

文章编号: 1671-931X (2019) 01-0105-06

近年来,武汉市积极响应国家创新驱动发展战略,重点把握武汉成为国家全面改革创新试验区、建设国家中心城市的重大机遇,积极利用国家和地方政府政策利好及技术创新的优势,大力发展网络直播行业,借助网络直播行业打造中国互联经济第四城,使网络直播业成为武汉市拉动文化消费升级、促进创业就业、助推经济结构优化的动力。同时武汉市通过制定《武汉市文化产业发展“十三五”规划》,着重提出“重点发展与文化科技孵化、文化创意相关的软件支撑技术和应用服务,推动软件技术与文化创意内容融合,打造国内一流、具有国际影响力的游戏直播平台,构建以游戏为核心的泛娱乐产业生态圈”。因此,武汉市利用斗鱼直播在直播行业取得的先发优势和重要地位,积极完善武汉市直播行业生态体系。

一、武汉网络直播行业发展状况及特征

武汉市的网络直播行业在科技创新及文化科技融合大潮下,行业规模不断扩大,对武汉市经济发展产生正向导向作用,直播类型不断丰富,产业链逐渐延长,促进了武汉地区新兴文化产业的转型升级,推动了武汉市产业结构的不断优化。

(一)行业规模快速增长,区域经济带效应凸显

2016年,随着资本市场对网络直播行业看好,直播平台无论是在数量、融资规模还是用户量上都迎来爆发式增长。武汉地区的代表性企业斗鱼直播便是在这一轮市场竞争浪潮中树立了游戏直播领域的龙头地位。成立于2014年的斗鱼对武汉市的网络直播行业发挥了重要的辐射联动效应,作为湖北互联网“四小龙”之一,斗鱼直播以三年708倍的增长,问鼎“2017德勤高科技高成长中国50强”榜单冠军,成为全国成长最快高科技企业。截至2018年2月,直播平台整体市场渗透率高达21.4%,用户规模超过2.2亿人,市场渗透率最高的三款直播平台分别是斗鱼直播、虎牙直播和YY,依次为4.25%、3.61%和3.33%(见图1)。斗鱼直播在直播领域居于首位,估值和市场渗透率均居行业领先,斗鱼直播在市场中获得认可,也为其在未来长远发展中打下坚实的基础。

我国网络直播的用户不断增长,截至2017年12月,我国网络直播用户规模达到4.22亿,网民渗透率达54.3%。网络直播行业的市场随之不断扩大,2017年中国网络直播产业市场规模已经达到近400亿,网络直播已经成为网络文化内容供应、技术创

收稿日期 2019-01-06

作者简介:余召臣(1993-),河南商丘人,华中师范大学国家文化产业研究中心硕士研究生,研究方向:文化产业管理。

新、商业模式创新的代表,成为网络文化市场重要组成部分。武汉市也在直播头部平台斗鱼的带动下,出现了华中地区最大的网红孵化基地,同时武汉已经形成一整套涵盖直播场景提供、网红主播培养到直播内容分发等环节的完整的网红经纪生产链条。斗鱼现有签约直播 3000 余名,其中武汉市的主播占比达 10%,每年企业营收突破 10 亿元,纳税 1.2 亿元,通过斗鱼直播平台创造的直接就业人数已达数十万以上。同时斗鱼重点打造的斗鱼直播节以“直播+主题乐园”的模式,将虚拟经济和实体经济相结合,线上线下相互作用,延伸直播产业链。其直播节活动中的电竞、表演、游园、游艺、潮流、美食、动漫、影视、运动、汽车板块,实现直接经济收入 3000 余万,对武汉地区的线下实体产业也产生了极大的引流,对武汉区域经济的带动效应凸显。

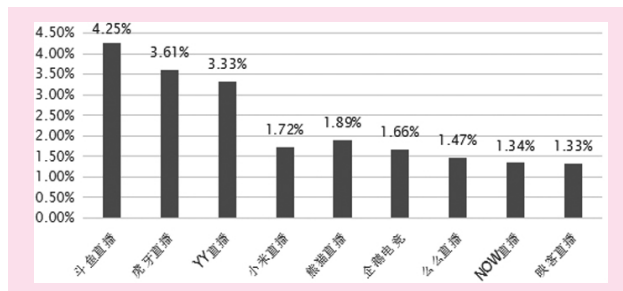


图1 2018年2月份直播APP市场渗透率图

(二)直播类型日益丰富,主播培养体系逐步健全

武汉市网络直播行业在数年的发展,直播类型开始向多样化、娱乐化方面探索,斗鱼直播在持续深耕游戏直播的同时,不断开拓泛娱乐领域的直播类型,向娱乐综艺、真人秀等泛娱乐直播业务渗透。2017年上半年,中国在线直播平台内容丰富度排名中斗鱼直播居首要位置(见图2),其中很重要的原因便是斗鱼直播在泛娱乐发展战略中兼顾竞技游戏、全民星秀、科技、财经、教育、户外等模块。为扭转人们对直播形成的刻板印象,斗鱼在斗鱼直播节中设置专门板块展现汉派文化元素及武汉特色的非物质文化遗产等,传递武汉风情。斗鱼还积极探索直播综艺、直播体育及科技新品发布会,与武汉市文化局合作直播中华优秀戏曲文化节,开设正能量频道进行党建宣传等活动,还与光明网联合举办“致非遗敬匠心”大型非遗系列直播活动,深入非遗文化发源地,走访国家级、省级非遗技艺传承人,让中国30余项现实生活的非遗项目通过直播的形式向观看用户展现我国优秀的非物质文化遗产。

主播的培养也是网络直播行业持续发展的重要一环。为此,武汉市加大了对直播行业中的内容体系不断布局。2017年由武汉阅景汇投资发展有限公司投资,在武汉花博汇的核心地带建设了中国第一座网红小镇。网红小镇的出现也使得武汉网络直播产业开始从线上走到了线下。另一方面,在对网络直播

行业主播的培养中,“网红之都”武汉市众多经纪公司在对网络主播培养中形成了成熟的培训体系。武汉视飞科技作为一家集原创内容制作分发、网红孵化、网络直播、电子商务以及线下活动等多功能于一体的创新型公司,依托完善的网红孵化体系,通过对艺人进行全方位多角度培养,将直播内容输送到泛娱乐直播、电商直播、户外直播等直播平台,实现艺人从发掘、培养、包装到经纪服务的整合创新。

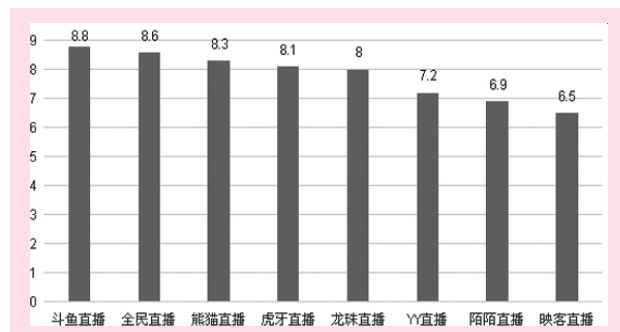


图2 2017年上半年中国在线直播平台内容丰富度图

(三)企业集聚不断优化,在线教育直播迅速崛起

武汉市在文化与科技融合、创新驱动发展战略的引领下,积极培育新型文化业态,引导文化产业集约发展,推动文化产业跨界融合。武汉市网络直播行业在斗鱼直播的引领下空间集聚态势不断优化,斗鱼正在武汉打造全国首个直播平台产业集群。目前在斗鱼直播平台周边集聚了2000多家企业,实现了中国第一个互联网直播产业集群,同时斗鱼与武汉市政府展开深度合作,成立10亿左右的扶植文创产业的斗鱼产业基金,斥资50亿元在武汉东湖高新区建设占地20万平方米的斗鱼小镇,筹建针对直播产业的创新创业孵化器,通过线下的一系列生态布局,反哺线上,形成完整的直播生态链。除了斗鱼,光谷还聚集了企鹅直播、直播盒子、知人直播等近10家直播平台,直播企业在光谷的集聚态势对行业的发展产生正向导向作用。

武汉为了把网络直播打造成继光通信产业之后的另一个创新性产业,相继出台了产业扶持政策,完善配套设施,吸引了20多家“独角兽”企业在武汉设立“第二总部”。其中在线教育直播服务行业的总部落户发展显著,武汉市在校大学生130万,数量居世界城市之首,成为在线教育直播企业创收和消费的重要主体,吸引了沪江网校、跟谁学、尚德教育、猿辅导、考虫网等相关企业的总部落户光谷。其中互联网在线教育机构尚德机构在东湖高新区建设新总部,研发教育直播平台“直播优选”。在线教育公司考虫网和猿辅导也落户东湖高新区。其中,直播课程平台“猿辅导”在武汉设立第二总部,并将旗下三大功能团队中的猿题库、小猿搜题都放在了武汉。武汉地区在教育直播领域形成了覆盖职业教育、大学教育以及K12教育等全市场体系的产品。

(四)产业生态链逐渐成型,技术服务商发展迅速

网络直播行业的长远发展必须依托成熟的产业生态链,要不断向行业生态链的上、下游延伸,直播行业生态链的上游是内容和技术提供商主要包括PGC内容制作团队、网络主播、经纪公司、音乐公司以及向直播平台提供云服务、网络服务的硬件设备商等;下游主要包括基于网络直播平台向观看用户提供的内容服务和对商家提供的广告代理合作服务(见图3)。随着直播行业的快速发展,武汉市在围绕直播平台的上下游企业不断增加,内容生产、主播经

纪、中介平台等在直播领头羊企业斗鱼直播的带动下生态链逐渐成型。斗鱼相继参股了电竞俱乐部LGD-Gaming、竞技行业粉丝互动平台伐木累、少年偶像直播社区果酱直播、出海平台 NonoLive、电竞比赛运营蓝鳍直播、主播运营挂机文化、九途文化等多家产业链上下游公司。数年间,武汉地区有400多家经纪公司,围绕在直播产业的演艺经济、艺人培训、内容制作的网红经济发展势头良好,产生了专业设备提供商宁美国度、大型赛事承办及场馆搭建商梦竞电竞等公司,直播成为武汉的城市新特色。

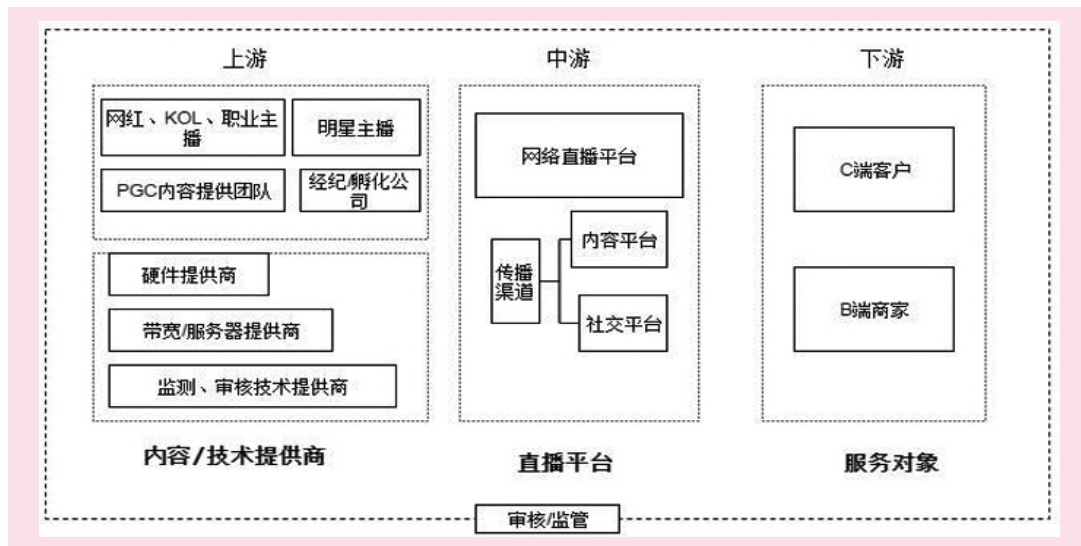


图3 网络直播产业链

武汉在网络直播行业的孵化培育中,除了直播产业链中经营主体——直播平台和内容提供商外,技术提供商发展势头强劲。东湖高新区中的光谷科技产业园里的众多文化科技融合形成的先进技术企业,纷纷围绕直播行业做技术创新,为其提供技术支持,产生了各类技术服务提供商,包括CDN加速商、IDC服务器托管商、大数据分析服务商、人工智能图像识别技术的内容审核服务提供商、内容反欺诈服务提供商等。在网络直播行业的技术服务方面出现了一批有核心竞争力的企业如天喻信息、秀宝软件、湾流股份、文网亿联、迈异信息等,其中迈异信息为斗鱼直播提供IDC服务器托管的专业服务,随着这些企业技术的不断升级势必会让武汉市的直播行业衍生出更多新业态。

二、武汉网络直播行业发展面临的问题

武汉市的直播行业在数年间取得了巨大的成绩,行业体系逐渐形成,经济带效益初步彰显,但是由于发展时间较短,同时直播行业也是新兴产业,初期的野蛮发展也相继引发了一些问题,影响了武汉市网络直播行业向更为完善、更高层次的迈进。

(一)监督规范体系不完善,多部门联动机制缺失

武汉市网络直播行业因为发展时间短,相关政

策法规还不完善,虽然国家相关部门出台了一系列政策法规,但是武汉市本地监管部门在相关政策法规的完善程度上相对薄弱,目前仅在省级层面上出台了《湖北省新闻出版广电局网络视听节目管理办法》,成立了湖北省网络视听节目服务协会,发布了《湖北省网络视听节目行业自律公约》。以上政策法规、自律公约发挥的是对整个直播行业的宏观管理和指导作用,对于武汉市网络直播领域中的一些具体不良内容和违法行为,法规并未作出明晰的界定,同时湖北省网络视听节目服务协会所制定的自律公约相比法律法规的约束力作用有限,缺乏对地方直播企业强有力的约束性、指导性的地方法律文件。

同时,国家层面出台的一些法律规范文件主要制定单位是宣传部、网信办、文化部、公安部、广电总局等相关部门,但是长期以来部门间的“条条化”与“块块化”的管理制度,使得各部门监管出现职能交叉、监管错位和缺失,因此各个部门的相关法律规范文件落实到地方部门过程中出现执行力弱的现象,又由于各部门间监督体系不同造成行业监管缺乏统一标准,造成部分基层执法机构对网络视听节目的监督不够严格。随着网络技术日新月异,网络视听新形式新业态层出不穷,特别是网络直播具有即时性、广泛性和交互性等特点,更是加大了监管难度和监

管成本,面对这一现状,武汉要想树立网络直播行业在全国的行业高地,必须起到率先垂范作用,打破条块分割,探索多部门协调联动执法、共同制定行业管理规范,建立武汉直播行业的监管标准。

(二)内容品质有待提升,部分内容存在导向偏差

武汉市直播行业繁荣的背后也存在着隐忧,众多主播经纪公司按照流水线的方式培养了无数大同小异的主播,这些主播生产的直播内容创意不足,停留在机械复制和简单照搬,内容同质化严重。同时这些经纪公司对主播的培养中,在短期速成之后要求其迅速变现,因此许多主播缺乏体系化和深层次培养,从而造成优质内容很难产生。优质内容缺乏的另一重要原因在于头部内容制作团队的稀缺,虽然武汉地区网红经纪公司众多,但多数公司规模小,创新力不足,而专业化、规模化的优质网络内容制作策划公司稀缺。对直播平台而言,核心竞争力是内容获取、流量获取及流量变现,目前,因为优质内容的稀少,直播平台只得依赖拥有巨大粉丝量的头部主播实现用户量的获取,因此,具有强大粉丝号召力的主播成为各大平台重金争取的对象,直接导致了非理性的高价挖角的现象。另一方面,武汉市部分网络直播公司及主办经纪公司还存在着为追求效益,以低俗的内容作为吸睛手段,大打擦边球,甚至逾越法规底线,直播内容的价值观导向存在偏差,部分网络主播斗富炫富,宣扬奢靡生活和拜金主义等。虽然这些问题不是武汉网络直播行业的主流,但对整个武汉网络直播行业负面影响较大。

(三)平台类型结构不均,商业盈利模式单一

武汉市网络直播行业长远有序的发展,直播行业的结构必须保持均衡布局,尤其是在直播平台的类型上,主流的平台如游戏类直播、社交类直播、泛娱乐类直播和垂直类直播都需要不断丰富。但是,反观武汉市本土成长起来的直播平台,除了斗鱼这一家游戏直播外,几乎无一家在全国直播市场有较高知名度的直播平台。北京市的网络直播平台数量高达 88 个,平台类型丰富,涉及教育、媒体、体育、电商、财经等内容,尤其是泛娱乐领域出现了映客、一直播、花椒直播等。而武汉地区只有 10 家企业从事直播平台的运营,除了斗鱼直播和企鹅直播外,剩余直播平台用户下载量较小、知名度不高,平台类型丰富度数上存在着短板(见图 4)。武汉市是全国在校大学生最多的城市,本应在教育直播领域占据先发优势,孵化出比肩于斗鱼的教育直播平台,树立直播行业的武汉特色,但是缺乏足够资源的整合以及大批优秀人才的外流,在行业起跑线上受到一定程度的影响,没有出现现象级的教育直播平台。

网络直播业作为新兴产业,尽管坐拥巨大的网络流量和营收总额,但赢利能力一直是短板。武汉的网络直播行业面临着同样的窘境,直播行业赢利模

式过于单一,只依靠打赏、电商、广告三大业务,而打赏收入又占绝大部分比重。以“游戏直播第一股”虎牙为例,在虎牙直播发布的招股书,虎牙直播营收结构中,视频直播业务营收占比 94.7%,即通过销售虚拟物品获得收入。从中可见,直播平台并未建立起特有的多元化盈利体系。与此同时,直播行业面临着监管持续加码、人口红利褪减、流量见顶、产业壁垒等多重因素的掣肘。网络直播用户月人均使用时长由 2016 年下半年的峰值 203 分钟,下降至 2017 年年初的 182 分钟。使用时长的下降,意味着依靠打赏、广告等流量变现道路受阻,必须探索多渠道的盈利机制。

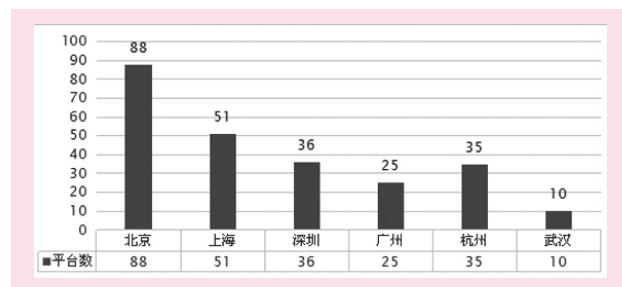


图 4 我国部分省市网络直播平台数量图

(四)本地创投机构数量有限,资本运营活力不足

武汉市是华中地区的经济高地和长江经济带的核心区域,未来发展潜力巨大,但因经济基础较北上广深及东部沿海地区相对薄弱,经济底蕴仍有着一定程度的差距。互联网新兴企业的成长离不开资本的扶持,所以互联网“独角兽”企业最多的北上深杭都有着国内顶尖的风投机构的总部和分支,如红杉资本中国、IDG、经纬创投等机构。而武汉地区互联网企业发展起步较晚,导致高知名度的互联网企业稀少,专注于互联网新兴行业的投资机构数量也较少,统计数据显示,武汉市本地投资机构有 223 家,较北京、上海、深圳及杭州还有着相当程度的差距(见图 5)。

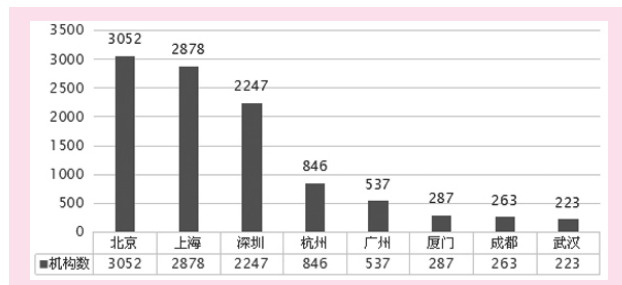


图 5 我国部分省市投资机构数量图

近两年,国家层面一直大力提倡“互联网+”和“大众创业,万众创新”的发展战略,武汉地区出现了众多孵化器和创客空间,但发展时间较短,运营体系还未成熟。同时,本地创投机构缺乏“冒险精神”,专注于互联网行业的资本投资稀少,致使本地新兴的互联网企业融资难度加大,创业成本增加,从而一定程度上也影响了武汉市创业环境的培育。前几年武汉在中国互联网版图上消失,部分原因就在于此,因

为缺乏足够的风投机构前期对初创企业的扶持,导致成长缓慢,所以自然而然的迫使创业者去创投资本更为雄厚、灵活的地区创业。以斗鱼为例,从天使轮到 E 轮融资主要的投资机构来自于深圳和上海,仅在 D 轮融资过程中出现了湖北的投资机构(湖北长江招银成长股权投资)。可见,在全国知名的互联网企业的投资中,武汉本地风投机构缺位,缺乏专注投资科技型企业的种子投资和天使投资。

三、武汉网络直播行业未来发展对策

武汉市网络直播行业发展迅速,已经成为湖北省互联网产业新一轮的产业标杆,但是在迅猛发展中,必须要在正确的价值体系的指引下,依托武汉市的核心科技优势,进一步完善网络直播行业的产业体系。

(一)继续完善行业顶层设计,规范行业管理细则

网络直播行业的有序监管是保持行业健康发展的基石,武汉市网络直播行业良性发展必须完善武汉直播行业的顶层设计,监管部门间要发挥协同效应,联合执法,配合国家对网络直播的专项整治行动及全国“扫黄打非”办公室对行业的审查行动,落实湖北省网络视听服务协会的职责,积极发挥协同治理、搭建政府与互联网企业沟通的桥梁。强化行业自律,网络直播企业必须清楚地认识到直播平台既是商业平台又是文化平台,在追求利润的同时,不能忘记自身作为文化企业的社会责任,依法依规运营意识,落实主体责任,严格落实《互联网直播服务管理规定》等相关法规,做好平台内容监督,建立网络发布者信用等级管理体系、持证运营、分级分类管理等各项规章制度。

武汉市在对网络直播行业监管过程中需要制定适用于本地区的规范体系和监管体系,推进网络空间治理体系和治理能力的现代化。一方面,武汉网络直播行业主管部门为规范行业发展,维护市场秩序,对网络表演经营单位需要定期开展集中执法检查和专项清理整治工作,为网络表演提供健康的行业环境,同时各监管部门联合执法,完善监管法律细则,对事中和事后监管做出更为细化的规定,设置多元化标准。另一方面,直播平台应加强自律意识,在监管部门的指导下完善自审自查制度,树立正确的内容价值观。对扰乱公共秩序等不合规定的直播内容进行有效的调查监督,同时加强对主播的监管,减少诱导性打赏的行为,设立直播内容审核团队和黑名单机制。

(二)坚持正确的价值导向,进一步提升内容品质

武汉市网络直播行业长远发展的立足点要树立起正确的价值观导向,要不断增强直播内容的专业性与原创性,提供有深度、有价值的直播内容。积极利用直播特有的真实感、代入感和强大感染力,在发展过程中传播正能量,营造武汉市网络直播行业积极向上的文化氛围。比如在政务宣传方面武汉各部

门通过直播打造阳光政务,围绕重点项目建设等人民群众关心的领域展开直播,为民众提供新的监督机制。在社会公益方面,通过长期直播的方式,对公益项目进行长期的监督跟踪,确保公益落到实处。在传统文化方面,通过精心策划,为优秀传统文化提供全新的传播方式,拓宽传统文化的传播通道。

网络直播企业要以负责任的文化企业和传播媒介的标准发挥社会引导功能。一方面,在内容上要提升内容质量,虽然武汉地区有众多的 MCN 和网红经纪公司为主播提供快速的培训协助,使直播内容由纯粹的 UGC 转为具有一定专业水平的 PUGC,内容质量整体有所提高,但是在专业直播内容策划制作上缺乏专业机构和人才,因此可以通过灵活的方式寻求与武汉传统媒体机构如长江广电传媒、知音传媒等集团里专业的制作团队合作,打造专业内容,提升直播领域 PGC 的品质。另一方面,因为网络直播平台本身就是技术升级的产物,所以可以通过技术的变革创造直播行业的新升级,武汉市的直播企业可以借助东湖高新区发展成熟的 VR/AR、人工智能、语音识别等领域相关的先进技术,变革网络直播的形态,提供更为流畅清晰的内容和强互动性、强现场感的观赏体验。

(三)树立直播行业武汉标杆,积极探索跨界经营

武汉直播行业必须依托本地优势资源,打造武汉品牌、树立武汉标杆。网络直播平台无疑是文化传播的工具和途径,随着网络直播内容商的日益成熟和分工体系完善,直播需要找寻合适的应用场景,延展直播的业务边界。因此,“直播+”模式是网络直播行业新的发展方向,通过与诸多产业深度融合、跨界经营,提升网络直播行业的核心竞争力。

第一,“直播+电竞”。网络直播与电子竞技有着天然性的吻合属性,网络直播平台进入电竞市场,加速了电竞影响力传播、培育了赛事版权市场。电子竞技不断得到政府和行业协会的认可,电竞赛事进入国家体育总局运动项目,电竞教育列为专业教育进入学历教育领域。武汉是“百万大学生之城”也是华中地区的“电竞之都”,每年在武汉举办的电竞赛事居全国前列,优质的赛事比赛活动为网络直播行业带来巨大发展市场,一方面电竞选手、电竞解说都需要借助网络直播来提高知名度;另一方面也为网络直播行业提供优质内容产出,从而达到两者的双赢。

第二,“直播+短视频”。近两年短视频行业发展风生水起,短视频因其碎片化的传播方式产生了很强的社交属性和用户黏性。2016 年短视频独立行业用户已经突破 4.1 亿人,同比增长率达 116.5%。短视频用户数量接近直播用户量,加强与短视频的合作,网络直播的优势在于拥有直接的变现渠道,互动性强,用户通过观看的形式被触发打赏行为,同时直播产生的大量视频内容,可以作为短视频的素材。而短

视频的特点在于内容质量高、传播速度快,很容易在短时间内获得数量级的用户。武汉市网络直播行业必须要吸纳短视频的优势,发力短视频领域,扩充网络直播行业版图。

第三,“直播+电商”。网络直播行业当前主要的营收是靠用户对主播的打赏,盈利模式单一,而直播行业通过与电商合作的模式可以降低直播平台的运营成本,形成多元化盈利模式。电商通过网红直播可以打破传统模式,通过直播的形式,买家能够与主播无时差的进行交流,创造一种参与感和临场感,缩短消费者的决策路径,而主播所带动的氛围,也能刺激冲动消费的产生。武汉市众多的主播经纪公司,要积极对电商导购类型主播的培养,为电商直播平台持续输出优质的主播资源。

(四)优化本地投资环境,扶持多元化的创投机构

互联网新兴企业要想获得巨大的成功必须与成熟的资本市场相对接。互联网新兴企业尤其是像网络直播相关的企业,在其初创期因需要高昂的带宽成本、获客成本、运营成本,企业在经营初期有限的现金流收入也会使这些企业面临着破产的风险。但是这些新兴企业有着独特的商业模式,发展潜力巨大,所以这一阶段需要本地金融机构提供更好的资金支持。武汉市要想培育更多互联网企业和网络直播行业的“独角兽”企业,需要对互联网新兴企业和文娱行业提供充足的资金保障,激活本地资本市场对新兴产业投资的活力,发挥本地资本的优势,筑巢引凤,积极借助武汉“百万校友资智回汉”“百万大学

生留汉创业就业工程”的东风,完善武汉本地的创投机构,成立立足本地、服务全国新兴行业的母基金、天使投资资金、VC/PE 投资基金。本地银行方面需要建立灵活高效的信贷服务体系,支持互联网新兴产业和网络直播行业健康有序发展、支持科技创新、为各类新兴互联网企业提供综合化和一体化的金融服务,同时武汉市还要完善本地的各类资产评估机构、版权交易机构、保险公司、担保公司、信托公司等,为互联网新兴产业提供一体化的金融服务。另一方面在武汉市地方政府层面上,政府需要在地区发展战略上制定行业发展规划,完善各项优惠政策,建立完善的服务体系,为互联网新兴企业和投资机构营造良好的营商环境。

参考文献：

- [1] 中国互联网信息中心.第 41 次中国互联网络发展状况统计报告[EB/OL].http://www.cnnic.net.cn/hlwfzyj/hlwxxzbj/hlwjbg/201803/t20180305_70249.htm, 2018-01-31.
- [2] 艾瑞咨询.2017 年上半年中国在线直播行业研究报告[EB/OL].<http://www.iimedia.cn/54120.html>, 2017-08-10.
- [3] 企鹅智酷.2017 年中国网络视频直播行业趋势报告[EB/OL].<http://tech.qq.com/a/20170323/011534.htm#p=1>, 2017-03-23.
- [4] QuestMobile.2017 年中国移动互联网年度报告[EB/OL].<http://www.questmobile.com.cn/research/report-new/18>, 2018-01-16.

[责任编辑：张 磊]

Research on the Situation and Countermeasures of Wuhan Live Broadcasting Industry

YU Zhao-chen

(National Research Center of Cultural Industries, Central China Normal University, Wuhan 430079, China)

Abstract : With the rapid development of Internet technology and information technology, China's network audio-visual industry has continuously derived new industrial formats. As a new form of network audio-visual expression, webcasting has met the demand of Internet mass production, cultural consumption and social value inheritance driven by the people's consumption upgrade. The network live broadcasting industry in Wuhan has developed steadily, the industry gathering situation is obvious, the scale is gradually expanding, and the economic driving effect is beginning to appear. In the future, under the correct value orientation, the Wuhan online live broadcasting industry will actively grasp the development opportunities brought by the pan-entertainment era, actively explore cross-border operations, establish Wuhan benchmarks, formulate Wuhan standards and create new city cards in Wuhan.

Key words : webcasting industry; spatial agglomeration; value orientation; Wuhan benchmark