

## 也谈“爷叔”评股

蔡江伟



**【小菜一碟】**  
上海“爷叔”此次的言行,精准击中了A股人心思涨的“软肋”,给大家提供了丰富的情绪价值。

A股又出现了匪夷所思的一幕。一位上海“爷叔”的短视频,竟然直接引爆了中信证券的股价。视频里的

“爷叔”说,中信证券会有连续三天涨停,未来市值要超过贵州茅台,目标股价甚至要达到700元。他还说,在本月底大盘会有一次涨停。

很多人都认同A股目前处于价值的洼地,而券商板块的市净率,也几乎处于历史最低的位置,人心思涨是当前市场的主流,很多人也在网上积极地讨论A股相关话题。目前尚不清楚这位“爷叔”的具体身份,但他大概率并不具备相应的股评资质;他的相关言论既无合理的逻辑支撑,也没有足够的论据论证。按通常理解,类似这种不着边际的言论,在浩如烟海的互联网上,是翻不起什么浪花的。但结果却令人大跌眼镜,从上周末开始,各大炒股软件的话题榜上,上海“爷叔”牢牢霸屏榜首,中信证券的股价也在周一开盘不久就大幅拉升,甚至带动了证券板块整体强势反弹,纵然随后有所回落,但午后仍再度拉回,这家市值近3000亿元的券商龙头,最终收盘涨超4%,数以百亿计的财富,就这样被“烘托”出来。

移动互联网时代,信息的传播效率得以大幅提高。尤其自媒体发达

的当下,人人都可以是一个广播电台。在某些特定因素的集聚发酵下,往往会产生令人意想不到的效果。这种现象,不光在A股,即便在大洋对岸的美国也屡见不鲜。前几年发生在“游戏驿站”身上的散户抱团,就把一堆做空的机构揍得鼻青脸肿,溃不成军。单个散户的力量,很容易在社交媒体的强大传播力和感染力下形成非理性共振,浩浩荡荡的蚂蚁雄兵,足以在短時間內迸发出核爆般的威力。但是,市场价格短期内可以由情绪决定,长期来看依然会完成价值的回归。拿此次上海“爷叔”的主要观点来说,中信证券的历史上,连续三日涨停的情形从未发生,大盘涨停更是难得一见。考虑到中信证券目前20元左右的股价,如果没有发生高额回购等特殊情形,700元将对应10万亿元左右的市值,这个数字足以对全球所有的金融企业形成碾压式领先,甚至作为此次事件的参与者们,又是否真的清楚,自己的行为果真符合“理性”、“客观”的标准吗?

即便是短时间内股价异动,但泡沫破灭的代价,个中参与者冷暖自知。

有网友评论说,这个“爷叔”可能是重仓被套牢,甚至有人调侃称他在“本应补药的年龄选择了补仓”。我觉得,上海“爷叔”此次的言行,的确精准击中了A股人心思涨的“软肋”,这些出格到不着边际的言论,给大家提供了丰富的情绪价值。同时,上海“爷叔”的这种言行,固然本身是抱着希望A股向好的朴素情感,却容易引起法律争议——即便主观上没有故意,但客观上造成了证券价格的剧烈波动,这是否属于一种形式的“操纵股价”?此类情形不时就会出现,也对证券市场监管提出新的课题:当普通人具备了影响证券市场价格的能力,该如何积极引导和加以规范?倘若居心叵测者刻意做局,编造一个个类似的“深圳小伙”、“宁波牛散”等角色,进而操纵股价,监管部门又该如何有效保护普通投资者的利益?而作为此次事件的参与者们,又是否真的清楚,自己的行为果真符合“理性”、“客观”的标准吗?

(作者系证券时报记者)

## 在香港书展直播卖书

西西



**【东西瞭望】**  
这次直播卖书的经历,让我看到了文学传播新的可能,挺梦幻,也有更多的期待。

群里啪啦一顿吆喝,几分钟就卖掉3000本书。这是一种什么样的体验?我讲不出来,早已惊掉了下巴。我带着新书《大湾区起给少年》在一年一次的香港书展上经历了这神奇的一幕,亲眼见证了互联网的强大和网红大咖带货的能力。

当出版社邀请我参加第34届香港书展,并安排我和编辑于7月21日中午在抖音王芳的直播间卖书时,我的心情既兴奋又忐忑。我特地到抖音搜索了王芳直播,这才知道王芳是电视台节目主持人,全民阅读推广人,在抖音粉丝高达1400多万,直播卖书头号主播。作为一名作家,我习惯在安静的环境中创作,而直播是一种全新的体验,需要在镜头前向粉丝介绍书籍的魅力。最初的忐忑很快被对这项新事物的好奇心和挑战的渴望所取代。

对直播是否能达到预期效果,我一度感到不安。出版社提前一天为王芳的直播间准备了3000本书,而当天的直播不仅要卖这一本书,还有几十本书等着主播推销,每一本书介绍的时间也相当有限。直播从早上7点准时开始,当我8点钟从深圳的家里出发前往香港书展现场时,已经卖出了一千多本。我坐在大巴上刷抖音,看着销量数字不断上升,简直不敢相信自己的眼睛。仅仅两分钟的介绍时间,就卖出了上千本书,这实在是太神奇了。最终,出版社不得不从其他仓库调动更多书籍来支援直播间。

多年前,我在淘宝、天猫、当当和京东上做过生意,只有在双十一平台搞促销活动时,整个小店的销量才会突破一千单,超过几百单的爆款已经是极为惊喜。当我在王芳直播的橱窗里看到以往的销售数据,排在销量榜前五的书籍动辄上百万本时,我才意识到几千本不过是小儿科。虽然我只是个普通作者,但希望自己的书籍是每一个写作者的心愿。那一刻,我在心里默默祈祷,希望有一天,这本新书也能卖出十万本以上。

当我赶到香港会议展览中心时,已经是上午10点,书展现场依然人流如织,气氛热烈。直播间位于会展中心一楼的

大房间里,面向维多利亚港湾,布置得简洁大方。桌子上摆满了当天要直播的书籍,营造出浓厚的文化氛围。

之前我只是打开手机观看直播,这次是第一次亲临现场,深深地感受到直播团队紧张而高效的工作节奏。十几个工作人员配合王芳进行直播,每介绍一本书,几秒钟就有数百人次下单,让人心花怒放。

直播卖书对我来说是一个全新的挑战。幸运的是,有主播掌控全局,帮助我稳定情绪。更惊喜的是,这次直播竟然得到了香港儿童作家周蜜蜜老师的支持,百忙之中到直播间为《大湾区起给少年》站台。在直播过程中,我与编辑、周蜜蜜老师分别与主播王芳互动,通过镜头向粉丝介绍新书的内容、创作背景和书中的有趣故事。粉丝在评论区积极互动,提出各种问题,主播逐一解答。

看到屏幕上不断跳动的购买数字,我内心的激动难以言表。这不仅是对我个人创作的认可,更是对直播卖书这种新兴模式的肯定。

小时候,买书只能去新华书店。后来,报刊亭、小书店、二手书铺和连锁书城陆续出现。人们漫步实体店,细细翻阅每一本书,感受纸张的质感和油墨的香气。随着电视购物的兴起,书籍销售进入了全新的阶段,只需拨打电话,就能轻松购买。而电商平台的出现,使书籍销售进入了信息透明、选择丰富的新时代。如今,直播卖书通过实时互动和生动的介绍,将书籍的魅力展现在粉丝面前,突破了时空的限制,让更多人能够方便快捷地接触到优秀的文学作品。

这次直播卖书的成功,让我深刻体会到科技进步对文学传播的巨大推动作用。通过直播,作者不仅能够直接与读者互动,还能在短時間內接触更多潜在读者。而读者除了可以通过主播、作者,还可以与编辑团队、专家及书友一起互动,这种互动性和即时性,是传统书店销售活动所无法比拟的。

然而,直播卖书也面临挑战。如何在短時間內准确传达书籍的精髓,引发粉丝的购买欲望,是一个需要不断探索的过程。此外,直播要求主播在镜头前保持长时间的专注和热情,这对体力和心理都是一大考验。

书籍销售方式的演变,就像时代的变迁。从实体店,到电视购物,再到电商平台和直播卖书,每一次变化都深刻影响了读者与书籍的关系。直播卖书为作家和读者之间搭建了一座新的桥梁。随着技术的不断进步和直播平台的发展,直播卖书将成为一种越来越普及的文学传播方式。作为作家,我们不仅要创作中不断探索,也要在完稿出版后参与到这种新兴的销售方式中。读者不仅通过书本了解作家,还会通过直播与作家建立新的联系。

这次直播卖书的经历,让我看到了文学传播新的可能,挺梦幻,也有更多的期待。

(作者系中国作家协会会员)

本版专栏文章仅代表作者个人观点。

## 特别热爱奖金的奥沙利文

孙勇



**【口舌之勇】**  
越是奖金高的比赛,奥沙利文发挥得越好,夺冠的概率也越高,当真应了“重赏之下,必有勇夫”那句谚语。

英国运动员罗尼·奥沙利文是有史以来最有天赋且战绩最辉煌的斯诺克(俗称“台球”)职业选手。截至2024年7月,49岁的奥沙利文已经在职业生涯斩获81个冠军(其中包括7个世锦赛冠军)。台球桌上,他出杆极快,干净利落,进攻如行云流水,因此赢得了“火箭”的绰号,并在全世界

拥有无数粉丝。

球技出神入化的奥沙利文,对金钱非常在乎。奥沙利文夺冠的次数,几乎和他抱怨奖金太少的次数一样多。在大庭广众之下,没有哪一位体育明星,会像他那样赤裸裸地表达对赛事奖金的计较。他活得太真实了,毫不掩饰自己对金钱的欲望。而这恰恰是很多球迷喜欢奥沙利文的原因之一。充满幽默感的中国斯诺克球迷还给奥沙利文取了一个新绰号:“缺钱居士”。

当然,“缺钱居士”其实并不缺钱。奥沙利文在32年的斯诺克职业生涯中,获得的奖金总额超过1400万英镑(约1.3亿元人民币),让众多同行望尘莫及。但是,和高尔夫、足球、篮球的顶尖运动员相比,奥沙利文的收入就显得太寒酸了。截至2023年,高尔夫运动员伍兹的身家超过11亿美元(约80亿元人民币),篮球运动员乔丹的身家超过30亿美元(约219亿元人民币),足球运动员梅西的身家为16.7亿美元(约122亿元人民币)。奥沙利文曾经吐槽说,尽管在斯诺克这个领域,他的成就达到了高尔夫、足球、篮球赛道上那些球星的高度,但是他的收入却与他们相差甚远,为此他心里有些不平衡。如果奥沙利文知道中国的粉丝们称他为“缺钱居士”,没准儿还挺受用呢。

奥沙利文作为有史以来最伟大的斯诺克球王,竟然成为“缺钱居

士”,究其原因,用今天的时髦话讲,就是他选择的赛道含金量不高。斯诺克是一种绅士运动,同时也是一种不够大众化的运动,在全世界范围内粉丝量不够巨大,市场也不够巨大,因而商业价值相对有限,无论是票房还是商业赞助,都远远比不上高尔夫、足球、篮球、网球等火爆的体育门类。这就极大地压制了斯诺克运动员的收入水平。虽然斯诺克职业球员在斯诺克赛场上衣着光鲜,像极了所谓的成功人士,但事实上,绝大多数斯诺克球员的生计甚至都难以维持,年收入低于10万英镑是常态。奥沙利文每年有几十万英镑到几百万英镑不等的收入进账,还算是非常幸运的。

作为奥沙利文的粉丝,我在线上看过他的很多场比赛。他高超的球技和他为奖金而战的姿态,都给我留下了深刻的印象。2010年斯诺克世界公开赛上,在和马克·金的对局中,奥沙利文才打进两球,就突然停下来问裁判单杆满分奖金是多少,在得知本次比赛没有设满分奖金且单杆最高奖金只有4000英镑后,奥沙利文大失所望。在连续将31个球击入网袋后,他故意在桌面上留下最后一球不击打,表示自己的抗议。最后,在裁判和马克·金的劝说下,奥沙利文才绷着脸重拾球杆,打入最后一球,完成了一个不甘情愿的满分杆。

后来还有几次重大比赛,在有机

会打出满分杆的情况下,奥沙利文故意只打出146分(斯诺克的单杆满分是147分),作为对赛事举办方的抗议。对此,奥沙利文有一个“经典”的事后辩解:“我可以打出满分杆,但我认为奖金配不上147分,所以我放弃,让它继续增加,直到值了我再去争取。这就像你走进奔驰车库,他们告诉你这辆奔驰给你3000英镑,我的回答是‘不行,太便宜了,我才不买’。”换作是其他选手,此种做派肯定会挨罚,但奥沙利文是当今世界最有影响力的斯诺克运动员,世界职业台球和斯诺克协会也对他无可奈何。

有细心的网友发现,在历年举办的众多斯诺克比赛中,奥沙利文专门挑选奖金高的参加;对一些奖金低的比赛,他经常放弃,哪怕这会影响到他的世界排名。统计表明,越是奖金高的比赛,奥沙利文发挥得越好,夺冠的概率也越高,当真应了“重赏之下,必有勇夫”那句谚语。

面对奥沙利文的吐槽和斯诺克铁杆粉丝们的呼唤,世界职业台球和斯诺克协会近年来也奋发图强,推行了一系列改革措施,其中就包括提高斯诺克赛事的冠军奖金和满分杆的奖金。这是奥沙利文的福音,也是所有斯诺克选手的福音。希望奥沙利文和他的战友们为大家奉献更多精彩比赛场面,也期待斯诺克运动日益雄起,跻身黄金赛道!

(作者系证券时报记者)

## 美国商业地产萎缩变冷 转暖需时日

张锐



**【锐眼看市】**  
英国宏观经济分析机构凯投宏观预测,美国商业地产的价格从峰值跌向谷底,还有15%左右的跌幅。

日前,美国房地产巨头 Related Companies 将位于纽约曼哈顿的一栋物业作价5000万美元对外出售,与买入价比较不仅损失了1.03亿美元,卖出价

值竟然不够偿还1亿美元的贷款余额,紧接着,作为得克萨斯州沃思堡的最高建筑,伯内特广场的卖出价格只有1230万美元,相比三年前1.375亿美元的成交价,跌幅高达91%。

高买低卖交接接连涌现,折射出时下美国商业地产(CRE)的惨淡场景。如果从2022年3月美联储加息时算起,至今美国商业地产价格跌幅达到了21%,其中办公类商业地产的跌幅最大,高达40%。国际货币基金组织指出,这是美国商业地产价格过去半个世纪以来最严重的下跌。英国宏观经济分析机构凯投宏观预测,美国商业地产的价格从峰值跌向谷底,还有15%左右的跌幅,而且CRE的总体颓势至2040年也不太可能逆转。

价格快速下跌的结果,就是市值的剧烈萎缩。3年前,美国CRE的市场规模为23万亿美元,相当于美国名义GDP的八成多,可如今,美国商业地产价值规模近19万亿美元,缩水16%,同时,《财富》杂志预测,到2025年年底,美国的商业地产价值将萎缩35%。另根据凯投宏观的分析报告,旧金山、芝加哥、纽约、洛杉矶、波士顿和华盛顿特区等六大城市的商业地产价值在未来两年内缩水最为严重,其中旧金山

的商业地产价值将缩水40%—45%。

金融危机至新冠疫情这10多年来,美联储货币政策总体保持着持续宽松,不仅基准利率降至零附近,同时推行量化宽松,极其充裕的流动性以及极度低廉的融资成本,将美国商业地产价格推到了一个极致繁荣的时间段,这期间美国商业地产的价格飙涨了50%,最高年度投资总额一度高达7000多亿美元,但是,任何宽松货币政策都会留下通货膨胀“后遗症”,为遏制物价上涨,美联储从2022年3月开始加息,最终将联邦基金利率推高至目前5.25%—5.5%的区间,连续打压之下,尽管通胀从高位回落,但其顽固性却超过想象,乃至美联储至今未敢做出加息的承诺。

高利率水平对于企业来说就是高额融资成本。加息之前,商业抵偿的融资利率只有3%甚至更低,而加息之后,杠杆水平普遍升至7%,翻了一倍还多,商业地产的利润空间遭到巨大挤压;不仅如此,资产价格往往对利率水平最为敏感,在商业地产价格拐头向下且一路创出新低的同时,高利率也拉低了CRE的估值,投资者与持有人的偿债能力随之变弱,借贷风险开始裸露,作为重要的资金供给方,银行于是开始紧缩信贷规模并提高信贷标准,商业地产的再

融资受到重大扼制。资料显示,美国银行中目前至少有三分之二基于控制商业地产风险做出了顺周期管理,而一年前还不到5%。遭遇锁喉卡脖之下,很多商业地产企业只能廉价卖身求存。

除了向银行借贷外,地产企业与投资人也会进行非银融资,但货币市场利率走高必然带动债券市场利率,结果是融资成本快速飙升的同时,企业偿付压力也空前剧增,最后,即便是像以曼哈顿中城老汇大厦这类优质资产作为抵押品的3A抵押贷款票据也难逃信用质疑,恐慌之下,一级市场债券认购者纷纷避而远之,二级市场买卖人择路而逃,市场用脚投票的风险倒灌给债券发行商,商业地产企业的融资难度于是进一步提升。

遭遇利率力量扼制的同时,商业地产还受到了来自需求端消费降级带来的冲击。据纽约大学的研究机构测算,全美国目前“在家工作”的劳动力份额目前已稳定在20%—25%的水平,较疫情前的平均水平2.6%高了几十倍。远程办公的直接结果是许多城市的商业地产空置率节节攀升。根据穆迪发布的最新报告,疫情前全美办公楼空置率平均约为17%,而目前则升至创纪录的20%,预计到2026年将进一步升至24%。

值得注意的是,商业地产冰河炸裂的风险已经浸染至美国金融系统。继去年一年内硅谷银行、签名银行和第一共和银行等6家银行倒闭之后,今年以来又有费城共和第一银行遭到破产清算,同时纽约社区银行一度走到“爆雷”的边缘,这些身陷险境与绝境的银行绝大部分都与商业地产存在着不同形式的深度关联,要么信贷结构中CRE占比过大,最终被庞大不良资产与失信违约的两股力量带入深渊;要么购买和持有大量的商业地产抵押支持类证券,高利率碾压之下价格暴跌与估值大幅下移,随后无奈止损导致浮亏变为实亏,进而又不得已展开大规模的资产减记与损失拨备,财务资产负债表随之严重恶化,客户挤兑涌现,回天乏术后只能走上末路;要么充当“白衣骑士”,收购负债累累的业内同行,资产规模虽快速扩张,但同时CRE资产权重迅速飙升,年度财报由盈利转为亏损,接着便拉响警报。

据美联储统计,目前美国所有银行的贷款构成中,房地产贷款占比45.1%,其中商业地产贷款占比53.6%,而在所有银行商业地产贷款中,小型银行占比67.2%,再加上中型银行的CRE信贷权重,总计约2.99万亿美元的商业地产贷款规模中,中小银行占比接近70%。微

观上比较,商业房地产贷款占美国大型银行资产负债表的比例仅为6.5%,而中小型银行占比高达30%。因此,除了须承受CRE债券的还本付息压力以及买入后的亏损压力外,美国中小银行最大的风险来自于商业地产贷款。

截至目前美国所有银行商业地产贷款的拖欠率已连续七个季度环比上升,并为2015年第三季度以来最高。来自美国按揭抵押贷款银行家协会的数据显示,今年共有超3000亿美元的写字楼、公寓楼的贷款到期,其中超过五分之一的贷款存在违约风险,至2025年底,全美到期的CRE贷款体量将超过1万亿美元,2027年会上升至2.2万亿美元,显示未来两年将是商业地产风险对中小银行传导的最敏感时期。根据违约可能涉及的对象,标准普尔前不久已经将硅谷国家银行等5家中小银行列入“危险名单”,同时下调评级到负面;另外,今年截至目前被美国存款保险公司(FDIC)列入“问题银行”名单的中小银行数量比去年同期增加了11家,所涉资产规模叠增了158亿美元,就是说CRE所可能引致的增量风险在未来将会更大。

(作者系中国市场学会理事、经济学教授)