

财苑 社区

发现 关注 分享 互动 <http://cy.stcn.com/>

主编:肖国元 编辑:陈英 Email:scb@zqsbs.com 电话:0755-83509452

■周末随笔 | Weekend Essay |

女主播不得不说的轶事

朱勇

近日，凤凰第一美女主播沈星的床帙之事震惊娱乐圈，沈星概念股”以搞笑的姿态横空出世。

这绝非是女主播第一次因为私生活成为娱乐新闻、社会新闻乃至财经新闻的头条。著名学者加里·贝克尔曾在其著作《家庭论》中将婚姻描述为市场，而婚姻市场的基本定律为“正向的配对效应”，即中国俗语所说的“门当户对”，因此优质的女人一般会在婚姻市场“看不见的手”暗中调控中，受到更广泛的关注。

用上述理论解释女主播这一族群，基本可理解为其无论从收入、外貌还是智商、情商来看，都属于优质女性的代表，各项指标已然超越了大部分屌丝男可以hold的水准，于是女主播嫁入豪门，或在感情上与富豪各种纠缠不清，都是市场机制运行的必然结果。反之来看，豪门巨贾为寻求资本增值，选择优质女性达到最优配置，综合指数较高的女主播便成为更优选择，优于自小出道忙于生计的女明星这一同类选择。

同有说服力的例子莫过于杨澜和吴征。杨澜二婚嫁给当时在美国的金融男吴征，夫妇俩集合两人的有形、无形资产，经过综合配置之后，充分发挥资本腾挪的运作能力，在一段时间内达到了财富、声誉积累之后的最高峰。当然，另有凤凰主播许戈辉在疑似“小三”多年后，以34岁高龄嫁给亚信董事长丁健，陈玉佳和分众传媒创始人江南春闪婚等引发舆论或非议或艳羡的哗然例子。

总之，这支婚恋市场上无坚不摧的新锐部队，因身受良好的教育，加以高端严肃的工作内容熏

陶，及高跟鞋、西服造就的制服诱惑，对一些虚荣的成功人士来说，可谓媲美紫檀木屏风、明朝古董的装点。当然，这样的评述具备“物化女性”的遗憾，但在私密的豪华会所，富豪们携带各色二、三线女主播出席饭局，甚至在微醺之后，谈论女主播们的轶事，早已成为一景，毕竟男女之事，是社会机制存在与运转的润滑剂嘛。

说到这里，不得不想起一个“被自己毁掉”的女主播，她是原台湾TVBS著名女主播薛薇莉。这位以身材高挑、气质端庄著称的美女主播，因“削凯子”事件在2002年被永久停止，此后不知所踪。具体的事件十分有趣，薛薇莉在和日本富商结束饭后，迅速拿出一张写有日语的纸条，上写：“我不喜欢珍珠，请带我买手表和服饰”。在短短2个小时内，她花掉了日本富商200多万元。此后，富商向友人诉苦，引发娱乐媒体追问，在当时引发不亚于沈星“涉嫌花费李军1000万”的香艳新闻。

其实，诱惑往往与自身的定位息息相关，在名利场中独善其身并不容易。无比现实的社会中，女主播们强大的光环效应使其在社交场中无往而不利，美丽是一种资本，而美丽、智慧再辅以名气，就会发酵成一种能产生强大驱动力的优质资本。所以，如何利用优质资本，打造优质形象，真正通过良好的资本运作，达到效益最大化，是女主播们需要学习的地方。这也可以用来解释近年来，女主播们频频就读长江、中欧乃至北大等商学院的原因。

在这里打个搞笑小广告，中国上市公司舆情中心愿为遭受负面舆情困扰的女主播、意图嫁入豪门的女主播、力求塑造优质形象的女主播，竭诚提供服务，如需联系，请拨打00001111。

(作者单位:中国上市公司舆情中心)

价值投资没有想象中完美

吴昊

前几日在上海参加一内部投资交流论坛，主讲者是一位某大学知名的教授，在海外某知名高校专门从事量化投资的研究工作。他相信使用数学模型预测公司未来利润是可行的，他认为人的本性是不变的，公司的经营和经济的发展最终要服从经济规律。

一切都完美，直到说今年模拟的产品年化收益为3%的时候，他有些不好意思地压低了声音。他很诚实地说这是在国内市场，他也没办法，他甚至有些自嘲地笑笑说：还不如一年定存的收益。这引起在场观众的一片笑声。

在国内，价值投资者们正在渐渐失去自己的阵地。例如在微博上持续呼喊价值投资的某大V，业绩却始终拿不出手。在上海某号称价值投资的私募大佬，因为今年抱着一堆银行股而承受亏损。还有某位公募投资总监转投到私募其业绩也是平平。

如果需要一种解释的话，原因可能在于今年行情格外出乎意料。今年是成长股的天下，创业板指数日前刚刚创出新高，而周期股则震荡下行。当然，市场永远是对的，从主观来看价值投资在部分投资者心中变成了一种不能质疑和否认的信仰，甚至上升为一种哲学层面，这就比较麻烦了。

其实，等待一只股票价值何时回归所承担的风险，与等待一只股票盘整震荡突破均线所承担的风险没有什么不同；价值投资集中持股不止损承担的风险，与

趋势投资反复交易带来的风险没有什么不同。不同的是在不同市场阶段风险大小不同而已，而能获得多大的收益还是取决于风险敞口多大。

就像一千个人心中有一千个哈姆雷特，人们对价值投资的看法也在变化。巴菲特的师傅格雷厄姆认为价值投资需要安全边际，因此当股票价格低于内在价值时才是投资机会，巴菲特后来则相对强调成长性，巴菲特在1994年追加买入可口可乐股票的价格为21.95元，市盈率为22.4倍，比他投资的富国银行和中国石油市盈率高出很多。

现在国内投资圈的说法是，谈基本本你就输在起跑线上了，一只股票市盈率超过40倍就打开新的上升空间。典型的例子是今年妖股中青宝，从4月份10块的价格最高涨到8月份的71块，股价翻了7倍，目前市盈率超过200倍，手游的火热让中青宝这样的手游概念股受到追捧和爆炒。

市场中比较认同的一种分析是，中青宝上涨的逻辑在于并购，虽然目前业绩平平，但是未来通过一系列不断并购会降低市盈率和做大市值，这让原有的定价和估值体系遭到挑战。从某种角度来说这不是也算一种成长股或价值投资？

所谓做价值投资的另一层意思，等于变相告诉客户，你要忍受短期业绩下滑，我长期业绩会变好，这本身就带有一定迷惑性。这就像对美女说，虽然我现在是屌丝，但是我以后会是千万富翁的，你现在嫁给我吧，但现实是美女已经越来越聪明了。

证券时报记者 杨冬

最近，记者密集走访了10家券商，其中有7家券商于近期成立了一级电商部门，3家券商秘密组建了电商小分队并直接对总裁负责。

这些券商有一个共同的特点：没有一个清晰的电商策略。资金很雄厚，但思路和项目很缺乏，甚至部分券商提出可以先开个淘宝店来卖研究报告。类似于这种凌乱且缺乏统一规划的电商策略可谓比比皆是。很多人都会疑惑，包括商业银行、券商在内的金融机构要资金有资金，要人才有人才、要政策有政策，为何在这一波浪潮中频频被互联网屌丝逆袭？以至于大多数金融机构在互联网布局方面无所作为。

在与数十位金融机构精英们深入交流之后，记者恍然大悟：无论是商业银行还是券商，核心的商业模式只有一个，那就是“盖章赚钱”，牌照垄断优势带来的滚滚暴利令金融机构在骨子里缺乏创新

动力。然而，对券商而言，如果在2013年的业务策略重心还是新设营业部的话，那么这家券商的总裁是否称职就很值得重新考量。

那么，券商该如何做电商呢？众所周知，电商的类型分为两种，即平台化电商和垂直化电商。平台化电商如淘宝、天猫；垂直化电商如凡客诚品、美乐乐家具网。目前有越来越多的电商垂直化与平台化兼具，如京东商城、当当网等。券商适合哪一种呢？

对于大多数券商而言，踏踏实实做好一个垂直化的电商已经心满意足。一个很简单的垂直化电商策略是，把券商提供的所有金融服务，比如开户、交易、理财产品销售、投行销售、研究报告销售等全部互联网化，开发一个全新的网站，或者对现有官方网站进行升级改造，再开发几个APP产品；在功能上，可以为用户提供一些增值服务，比如组织用户团购汽车、房产，或者开通支付功能令用户能够在

■疯言锋语 | Luo Feng's Column |

空置的保障房为谁而建？

罗峰

翻看新闻报道，山东省审计机关对省内15市城镇保障性安居工程进行审计，有1.29万套保障房闲置，近4成空置6个月以上。海南省9个市县9000余套保障房闲置。广东省1.1万余套、云南省2.3万套保障房闲置。去年河南省审计厅也发现6个市2009年至2010年建成廉租房1.6万套，其中一半空置。

官方有解释。广东省住建厅说，分房需要时间，政策制定的时候和老百姓需求的衔接有值得改进的地方等等。那是不是因为这些省份过于积极执行中央政策了？2012年海南省保障性住房建设超额完成全年任务，山东省也提前3个月完成了国家下达的任务，广东省同样超额完成。从数据来说，超额的数字与空置的数字相差非常大，所以，超额完成不算空置的主因。

那是什么原因？我想起9年前在一个省份城市，该市第一次推出经济适用房政策时的情景（经适房是保障房的一种）。所谓政策，当然对老百姓来说最重要的是划定的申请条件和分配方案。政府规定的门槛之一是“家庭人均年收入必须低于6000元”。最后当然搞得很成功，场面轰动，收入达标的家庭也不少

（比如下岗的），排号、抽签等办法也算公平；虽然排号的家庭很多，毕竟让很多低收入家庭觉得有盼头。

但我当时就惊呆了，在采访一次政府会议空谈，忍不住好奇地问官员：年收入6000元，那月薪得低于500元，确实属于“低收入”群体，但夫妻俩加起来才一千多的月薪，即便是经适房的首付，也不是他们付得起的啊，省吃俭用得多少年才能积累够呢？付得起经适房首付的人，不够格申请；付不起经适房首付的人，才可以申请，这个经适房政策奇怪的错位到底有什么意义呢？

官员也不好对我打官腔，笑着看了我很久，最后说：那你说怎么办？钱不够的人就去借呗。

之后认识了些房地产公司的高管，熟悉了这个行业，这事就很好解释了：钱多的，应该去买商品房；钱少但努力10年能买上房的，也是房地产商的客户；那些这辈子都买不起房的，不是房地产商的客户，政府去安排，大家没意见。

更熟悉这个行业，就更好解释了：在分税制下，地方政府最重要的收入来源是土地财政，如果把政府当作公司，在这个产业链中，房地产商和地方政府

■唇枪剑雨 | Chen Chunyu's Column |

“开心农场”倒下去 “打飞机”站起来

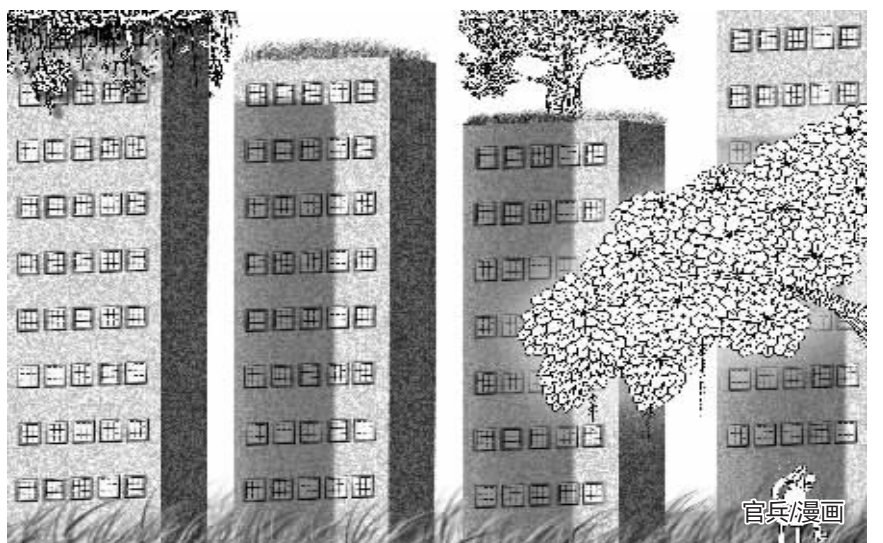
陈春雨

还记得在开心网偷菜的日子么：调好闹钟半夜起床，只为了偷到一颗菜；提前半小时到公司，只为了抢在屏幕时间段之前把奴隶买好，车停好……

这可能是互联网史上第一款最成功的社交游戏，最初在人人网上运营，随后各大游戏网站迅速跟进，掀起一股“全民偷菜”的热潮，甚至屡登社会版头条，内容不外乎是白领沉迷偷菜被公司辞退、夫妻因“抢菜”大打出手之类。而在其最火的时候，全国300多家企业成立了一个“反宿舍联盟”，这个联盟将开心网作为主要打击的对象，员工频繁上开心网，将会被裁员。从这个角度看，作为一个社交类游戏，开心农场获得了空前的成功。

所谓“长江后浪推前浪，前浪死在沙滩上”，这款红极一时的游戏，也逃不脱被用户遗忘的命运。本月，人人网关闭了开心农场的服务器，如今，打开游戏界面，显示的是“您访问的应用过老，已经被考古学家送入博物馆。”开心农场，真的和家说再见了。

与此形成鲜明对比的是，一款非常“古老”的游戏——打飞机，正借着移动互联网的春风老树发新枝。这款游戏为大众所熟悉的老游戏，仅是依靠微信的移动端优势和社交属性就迅速吸引了大量用户，由于能在朋友圈排行榜中晒分数，而排行榜在每周三清零的设置，充分调动了玩家们的竞争意识，为保住自己的排位不断刷分。甚至产生了一个下游产业链，淘宝上有上千个网站为客户提供“打飞机”的代练、刷榜服务。玩家只需



算生意伙伴，房地产商的客户就是政府的客户。也就是说，哪个地方政府把潜在客户从生意伙伴那赶走，那等同于犯傻。

后来，保障房的门槛是从“低收入”放宽到“中低收入”了，但房子也越来越偏了。让中等收入家庭去住，人家也不愿意，时间成本、交通成本大，小区也往往缺乏吸引居住的魅力。这是地方政府的理性选择：把保障房建到离市区远、地价低之处，可以完成上级政

府的任务，其他地段当然卖个好价钱，高空置率于是不奇怪。在经济学上，政府行为多是效率低下的，但最喜欢投资，最喜欢干预经济。政府部门明白政策制定的时候和老百姓需求的衔接有值得改进的地方”是个好的反省，只是尚不能断定以后就能避免继续出现同样问题。涉及复杂的经济利益，靠公权力自我约束远远不够，大部分情况下，旧故事循环反复，难能免俗。

二，线上与线下打架是所有传统企业向电商转型过程中的痛点，典型者如苏宁。其三，目前券商较为落后的互联网思维很难开发出简单易用有趣的体验性产品。

是不是做平台化电商是券商的另一条出路？平台化的电商在银行业已有范本，那就是兴业银行的“银银平台”。公开资料显示，兴业银行通过银银平台集结了数百家中小商业银行、数万个银行网点，通过互联网平台为同业提供支付结算、交流培训、联网联柜等服务，同时为用户提供理财销售等核心服务。虽然银银平台目前还称不上是一个非常强大的金融电商平台，而且对于普通用户提供的金融服务门类也非常有限，但银银平台为券商提供了一种前途光明的电商策略：通过平台化把国内尽可能多的券商、尽可能多的券商业营业都集结在一起，甚至可以把一部分商业银行、信托公司、期货公司、保险公司等集结在一起，打造出最高的效率、最优的体验、最具比价效应的金融电商平台。这种模式，券商是不是可以效仿下？

付钱以及提供微信账号和密码，就能够买来高分，据说生意还不错。

从社会效应方面来讲，“打飞机”很难超越“开心农场”，后者毕竟出现在社交媒体大发展的初期，第一个接受的东西和后面引进的东西永远是有区别的，但在商业领域上，开心农场就像是还没开始起舞就倒下的巨人，这跟当时的创业环境有关，其开发者承认，当时的规划是“先做游戏，再想收入”。等游戏做完之后，再想着设计化肥等道具赚钱，而现在的开发者，在设计初期，赚钱就会摆在第一位。撇去这些，它还是阐述了一款成功的社交游戏应具备的基因：第一，足够大众化，没玩过游戏的玩家也能玩；第二，达到真实好友间的互动；第三，用碎片化的零散时间玩游戏。从这点来分析，微信把“打飞机”作为第一

款产品推出是很有道理的，我之打赌它总有一天会涉足“俄罗斯方块”，经典才是永恒嘛。

在喜新厌旧的互联网时代，相信不用多久时间，微信还会推出更多新游戏，实际上，继打飞机之后推出的天天连萌和天天爱消除都还不错。这也引来业内人士吐槽，任何产品在腾讯手里，无论是PC还是到移动端，凭借其庞大的用户和资源优势完全可以弥补他任何产品的瑕疵和品牌缺失。

在最新的二季度净利润排名中，腾讯网游业务以75.9亿元的总收入在六大网游公司中排名第一，是第二名网易游戏的3倍，尽管腾讯没有披露毛利率情况，但从网易网游业务毛利率80.9%、畅游86%、盛大游戏66%等不难看出，腾讯到底在游戏中赚了多少钱。