网红经济决不能只是一个“炒”字

谭浩俊

网络视频达人Papi酱广告拍卖会日前在北京举行,广告位拍出2200万元的高价。尽管业界看法各异,此前Papi酱还被要求“对视频内容的低俗部分进行整改”,但不可否认的是,Papi酱完成了网红界的第一次公开商业价值变现,并彻底引爆了公共话语圈关于“网红经济”的讨论。

“网红”要有内涵基础

所谓“网红”,简单地说,就是“网络红人”,即具有较多粉丝量的网络达人。因为具有较多的粉丝,其在网络上的影响力和号召力也比较强,能够产生和兑现的商业价值也就比较多。于是,“网红”就被打上了“经济”的烙印,诞生“网红经济”的概念。那些拥有较多粉丝的网络达人,也就都有了不菲的身价,譬如英大证券首席经济学家李大霄,因为在股市分析上具有较高知名度,也有很多粉丝,相关机构给予其“网红经济”的市场价值就高达10亿元,一些在财经界、特别是在股市中比较活跃者,也被估计有数亿元不等的市场价值。

因为“网红经济”的迅速升温,包括证券分析师、经济分析师,甚至普通大学生在内的网络爱好者们,也都开始了如何让自己迅速窜红、让自己成为“网红经济”的得益者、让自己商业价值暴涨的思考与设计。如不久前两位自称为证券分析师的“美女”,就各自在网络上播放了一段自编自导自演的股市行情及趋势分析视频。虽然分析毫无可鉴之处,但是,“美女”的身份以及装扮等,还是吸引了不少目光。

不过,这样的自我推介,虽然可以博得一时的眼球,但由于没有坚实的内涵做基础,没有足够的股市预测和分析能力,其成为“网红”的可能也是比较小的,不可能有太多的粉丝量。没有一定的内涵和积累做基础,企图通过一番网络炒作就成为“网红”,显然是一厢情愿。

“网红经济”是实现商业价值重要方面

在经济多元化、平台多样化、价值多层次化的背景下,只要具有市场价值的东西,就有实现的可能与希望,只要有内涵和真本领的人,也都有将内涵和本领转化成经济价值的空间和通道。自然,“网红经济”也是实现商业价值不可忽视的重要方面。前提是,确实要有价值、要有内涵、要有让人信得过的地方,而不是寄希望于网络炒作,就达到“网红”的目的,就实现“网红经济”的价值。

事实上,Papi酱能够一拍窜红,也决不只是一个“拍”字。在此之前,她已经做了大量的功课,并充分运用了其长期在媒体工作积累的经验,最终才实现了“网红”及其“网红经济”价值的目的。而两名美女证券分析师的视频,则完全是想通过炒作来达到“网红”的目的,显然是打错了算盘。

再来看李大霄,为什么机构给予其“网红”价值高达10亿元。粉丝多可能只是一个方面,其满足“网红经济”条件,才是最主要的。首先,必须持久关注某一领域或某一群体,从而在这一领域或这一群体中具有极高的知名度和信任度;其二,这个领域或群体要足够热、足够有人气,从而能够通过“网红”实现较高的经济价值。否则,也很难达到“网红”的目的;第三,要不断地发布新的消息或言论,能够让这一领域或群体的人经常可以从消息或言论中有所收获;第四,要具有可持续性,而不是三天打鱼两天晒网,或热一段、冷一段;最后,就是要经常给网民带来一些可以接受的新概念、新名词、新说法。

很显然,李大霄就是这样的人,不仅身居热度最高、人群最多的证券市场,还不时地发布诸如“婴儿底”、“地球顶”这样的新概念、新名词,同时,天天都在抛头露面。自然,也就会粉丝越来越多。

Papi酱也好,李大霄也罢,不管以怎样的方式、怎样的面目出现在网络,也不管其展示的“网红经济”价值是否真的有这么大,有一点可以肯定,那就是,这些“网红”都不是简单的炒作,也不是“一夜走红”。“一夜走红”只是形式,实质是长期的积累和持续的运作。不具备这个条件,纵然能够窜红,也很快就会消退。

“网红”也需要创新

“网红经济”正在成为一种时尚,成为许多年轻人追求的目标。需要注意的是,“网红”决不是想象的那么简单,那么不需要付出努力。像干露露、郭美美等,也曾经是“网红”。但这样的“网红”,是不被社会所接受的,是一种自残。“网红”的真正价值,还是努力提高自身的内涵和本领,让自己具有与众不同的地方,有高出别人的技能。如果没有什么本领,也就不要想着去做“网红”。否则,到头来可能会得不偿失,“红”没有形成,反而变成“黑”了。因此,“网红”也需要创新,需要寻找到别人所不具有的东西,寻找到资本能够嗅到的投资价值。

由于“网红”能够带来极大的经济价值,眼红“网红”者也越来越多,想通过“网红”一夜暴富者也越来越多。特别是不具备“网红”条件,但也想“一夜走红”者,势必会出现突破底线、突破基本准则的现象。如何避免这类问题的发生,让“网红经济”不要偏离轨道太远,不要带来太多的负面冲击与影响,也是一个需要高度重视与关注的问题。不然,“网红经济”就只能是昙花一现。

焦点 评论

取消手机漫游费不该遥遥无期

桑胜高

有这样一笔收费,虽然目前其运营成本微乎其微,但始终与用户形影不离。因存在年代久远,网友们戏称其为“化石费用”。国内漫游费伴随了手机用户20多年,在通讯技术升级和“提速降费”的大背景下,手机用户和业内人士对取消漫游费呼声不断,但总是如同石沉大海。

“出了本市,电话只接不拨”,“在外地通话掐着分秒的时间”,手机漫游费存在的日子里,不知多少手机用户都在悉心算着一本经济账。

事实上,自打十多年前起,各地就有取消手机漫游费的呼声,而受种种原因所限,一直没有成行。而随着手机的全面普及和公众手机通讯联系时间的延长,对取消手机漫游费的呼声更是日益高涨,此种局面下,不知多少人一再追问:手机漫游费到底还要“漫游”多久?

的确如公众所期盼,手机漫游费到了该取消的时候了。一方面,手机漫游费的存在增加了人们利用电话沟通交流的成本,这显然与经济一体化、区域一体化、社会一体化发展的大趋势不相适应。另一方面,微信、QQ等网络通讯工具的存在也挤压了手机直接通话的不少空间,手机话费再不作出一些调整让步,会让其存在的土壤进一步缩水。更为关键的是,手机漫游费的存在让很多人觉得这是垄断企业在“以势压人”。综上可见,取消手机漫游费势在必行。

从技术层面来讲,全面取消国内漫游费、长途费项目并无大的问题。据业内人士透露,“除了需要市场部门重新设计、预测新套餐等工作,只需在系统中更改参数即可”。

为什么取消手机漫游费迟迟没有进展呢?最主要的原因恐怕还是通信企业担心营业收入锐减。数据显示,截至2016年2月29日,中国移动集团移动用户总数达8.31亿户,其中2G用户3.14亿户左右,而联通和电信移动业务则以3G和4G为主。取消全国漫游费用,运营商将损失巨额收入。在微信、网络电话等冲击下,运营商还难以做到砸破“饭碗”平稳过渡,同时保证服务质量。在通信企业各项业务考核指标的压力之下,取消手机漫游费被一拖再拖。另外,国内各地区之间手机通信资费标准不一,运营商担心取消手机漫游费会一定程度上带来市场秩序的“动荡”,而这也是原因之一。

综观一些发达国家和地区,即便在国与国之间的手机漫游费也不存在了,比如欧盟各国之间就没有手机漫游费。但我国国内各地区之间手机漫游费依然存在,这显然无法与国际接轨。所以,取消手机漫游费是市场发展的大势所趋,也是通讯运营企业为自身创新发展、更好服务用户的必由之路。对此,既需要政府及相关部门进一步为通信企业的良性竞争创造市场条件,为取消手机漫游费扫除障碍、铺平道路,更需要通讯企业加快技术创新步伐、改革运营模式,通过薄利多销、提供多元服务等,在取消手机漫游费上迈出关键一步。

工信部称将推动取消区域内手机漫游费

取消手机漫游费,工信部门欲作为。
垄断多年电信乐,费用昂贵百姓悲。
幸有腾讯敢挑战,垄断藩篱渐破裂。
市场机制魔力大,减负寄望竞争归。

赵乃育/漫画
孙勇/诗

美联储议息定会谨慎行事

王宸

本周是美联储议息会议时间,市场一直担心美联储会采取行动。其实大可不必担心,美联储现在正处于美国总统选战的风口,一定会尽力谨慎行事的。共和党候选人特朗普抢占了批评美联储的舆论高地,将民主党选择的美联储主席耶伦及民主党候选人希拉里置于十分被动的境地;希拉里不会贸然批评美联储,对美联储的决策有心无力,只能尽量避重就轻;而美联储也不会贸然采取硬派动作,为了民主党的选战,美联储一定会尽力小心谨慎,只有强大的市场信心才是美联储采取行动的条件。

美联储2015年启动加息以来,就一直饱受市场质疑,许多批评者言辞尖锐,这里面也包括民主党的萨默斯,萨默斯也是美联储主席的有力人选之一,众多批评者的质疑一直不绝于耳。但是美联储也用事实证明了加息的正确性,并且市场信心也有不同程度的恢复,如果没有总统大选,一切可能都在预定的轨道上发展,总统选战给美联储增加了巨大的压力,使得美联储必然缚手缚脚。特别是共和党抢占了舆论高地,以批评美联储迎合了市场部分人士的胃口,抢占了先机,此时美联储若与共和党对着干,既损害了民主党候选人的选情,也很难将经济拉回正轨,甚至自身也会因过于激进而功败垂成。

希拉里如果也批评美联储,将为自身所处的民主党抹黑,也会损及自身选情,所以美联储与民主党的关系十分微妙,既要走在正确的道路上,又要尽力维护相关方的选情利益,可谓压力山大。当年格林斯潘不顾老布什的阻力,在总统选战期间力主加息,致使老布什大选落败,老布什一直耿耿于怀。耶伦作为民主党总统选择的美联储主席,不会不知道这段历史和美国总统选战的严峻性,一定会在经济完全好转和市场信心恢复之后,才会小心谨慎地行事,并维护美联储自身的信誉和公信力。

美国去年首次加息之后,市场舆论好坏参半,在市场信心没有得到强有力的复苏之前,美联储再次加息可能将市场信心导向反面。目前的美国经济数据喜忧参半,市场信心十分脆弱,美联储很难采取前瞻性的行动。如何恢复市场信心,就是关键所在。

从全球市场来看,油价强劲回升,大宗商品也出现了一波上涨,这种局面说明全球投机势头很可能再度出现。价格上涨、通胀回升、经济好转的把握较大,届时将为美联储加息创造条件。所以,美联储在艰难的境地下,选择在市场信心复苏和经济数据之后行动,才是比较稳妥的。

最近一波全球大宗商品回升,有两个重要的条件,一个是美元计价的油价显著回升,另一个则是中国房地产回温,甚至出现了一定热度。中国期货市场在4月份短短的时间内,已经连续过热,迫使中国监管层和交易所不得不采取措施,给期货市场降温。这还是中国行情来不及向全球市场传导的阶段,等到全球市场都回过神来,大宗商品可能再度回升,市场信心也可能会爆棚,夏季出现投机行情几乎是确定无疑的,全球经济一波急涨也在情理之内。届时,美联储采取加息行动顺理成章,既有助于化解总统选战压力,又有助于维护自身公信力,当然也更可以为民主党选情加分。

如何创新保护资产端借款人权益

孙福好

时至今日,无论金融理论与实践,还是国家的相关政策,或是社会大众,只要一讲到投融资,一律都强调保护资金端投资出借人的权益,而很少有强调保护实体产业资产端融资借款人的权益。显然,这是同理论与现实的市场需求相违背的,本来在资金端投资出借人、资本端平台中介撮合人、资产端融资借款人三者之间,投资的主要矛盾的主要方面不是前两者,而是后者。只要资产端融资借款人的项目企业合法而又好赚钱,能够如期还本付息,资金端投资出借人就可以如期收回本息,资本端平台中介撮合人如银行、P2P等,就可以获得利息差价或手续费。

创新保护资产端借款人权益的起因

创新保护资产端实体产业借款人权益的主要原因包括:

一,资产端融资项目企业及借款人是创造收入、利润、税费及财富的本源。如果其能够如期还本付息,还有利润可赚,资金端投资出借人既收回本金又获得利息收入,资本端平台中介人自然就有利差或者手续费收入可赚,达到三方共赢共享。否则,一旦资产端融资借款人项目企业出问题而不能还本付息,资金端投资出借人与资本端平台中介撮合人本息及手续费就亏空损失,甚至破产倒闭。

二,与银行先资金端再资产端相比,P2P平台则是先优选资产端发标再撮合匹配投资,这也证明了资产端的重要性。在资产端融资人项目及企业没有宣布破产保护之前,一旦合同及事实上投融资撮合满标成真,实际上在刚性本息兜底的姿态及假设下,资本端平台中介撮合人就既成了资产端融资借款人的“债主”又成了“股东”。资产端一旦出现逾期或坏账,资本端有责任协助资产端进行贷后管理及资产盘活处置,包括依法规贷款展期、再贷款、重组、托管、资管等,直至盘活、救活,哪一方都不可能撒手不管,这也充分显示了资产端的至关重要性。

三,当前任何地区都存在优质资产荒,要选择到能够如期还本付息有利润可赚的资产端融资项目企业及借款人何等艰难,尤其要选择到垂直细分专业化市场上有较高盈利水平的资产端项目企业及借款人,更是难上加难。如果在经济下滑周期,资产荒就更加严重。

四,经济学的洼地效应与资本追逐利润、追逐高新技术的本性,都注定了资产端融资借款人及其项目企业的决定性作用。优质资产必定引得资金、资本、资源的蜂拥而至,劣质资产必定无人问津。

创新保护资产端借款人权益的举措

资金端投资人出借钱是为了获利而投资,资本端中介撮合人也是匹配投资而为获手续费,资产端融资人借钱更是为获利润收入而投资。如果泛泛而谈保护投资人权益,或者主要讲保护资金端投资人权益,显然不仅偏颇了,而且失之于对资产端融资借钱的投资人的根本性权益保护,反而不利于保护资金端、资本端投资人的权益了。因此,必须优先创新保护市场背后资产端融资借款人及其实体产业的合法、合规、合理权益。

第一,要创新保护资产端中小微实体企业投资权益。中小微实体企业是占就业总数80%多、占企业总数90%多的经济主体,但是,因为传统银行嫌弃中小微实体企业实力弱、每笔借款小、付息少而对其不屑放贷,严重阻碍了产业发展及就业增加。互联网金融尤其是P2P网络借贷的普惠金融居中撮合放贷,填补了银行舍弃的8%-24%的市场空间及利率空间,满足了中小微实体企业的资金饥渴需求,保护了中小微实体企业的投资发展权益,能推动经济可持续发展。

第二,要创新保护资产端过剩产能的部分大中型实体企业投资权益。大中型企业是国家经济支柱,哪怕是过剩产能的大中型企业要去产能,也不是随意任其全部破产倒闭。必须按照转型改造升级、转变方式提效、转移地方降耗等举措,给部分企业必要的资金、资源、资本的组合投资,尤其不能随意惜贷、抽贷、断贷,该展期的展期,该再贷款的再贷款,该整合的再整合,使其通过不良资产剥离变现、优良资产并购重组、技术改造升级迭代及债务负担减卸等,优化增量投入及增量资产,盘活存量资产及资产变现,救活一批产能过剩、库存过度、成本过高的可救活大中型企业,以规避行业性、区域性企业倒闭及大量失业的经济社会风险。

第三,要创新保护资金端出借投资人及其投资权益。为了保护资产端融资人权益,就更要教育并协同资金端集团投资人、机构投资人及个人投资人,创新优选到人品、产品、押品“三好”的资产端融资人及其产品、项目、企业,辅导并引导投资人按照风险与利率伴生的低、中、高三层次风险偏好,进行选择投资,一定要培育投资人具有投资有风险、风险需自负与投资有收益、收益归自己的一体两面的投资理念,科学而理性地进行消费投资、生产投资及金融投资、创新投资。

第四,要创新保护资本端平台撮合人及其企业权益。从保护资产端融资人权益及资金端投资人权益出发,也要切实保护居中撮合投资人向融资人投资的资本端平台人。国家及行业依法依规对P2P进行监管,实际上就是使其从无门槛、无标准、无监管的“三无”野孩子转变为不违法、不违规、不让消费者吃亏的“三不”好孩子。因此,P2P必须有一批金融、类金融及互联网专业的中高层管理团队及组织架构,必须有一套开展P2P业务的制度化、标准化、流程化的规章制度、管理办法及实施细则,必须有一批符合市场需求的垂直细分专业化市场的系列化新金融产品,必须有一套互联网技术及资金存管及支付的后台保障体系。否则,任何外行人及其外行行为,都是对融资人、对投资人、对平台人的不负责任。

第五,各级政府、行业协会及互联网金融企业要创新对三大投资人的专业、职业及事业的教育培训,尤其要创新教育培训,保护资产端中小微实体企业权益。

联系我们

本版文章如无特别申明,纯属作者个人观点,不代表本报立场,也不代表作者供职机构的观点。如果您想发表评论,请打电话给0755-83501640;发电邮至ppll18@126.com。