

热搜

视频平台竞相提价为哪般

本报记者 刘春沐阳

通过网站或平台观看视频节目已成为很多人在工作之余普遍的娱乐消遣方式,不过如果没开通会员,恐怕你只能对着“试看五分钟”干着急。尤其是想收看一些热门网剧或综艺,开通VIP会员几乎是必备的。

近日,腾讯视频VIP官方宣布,自4月10日零点起实行新的VIP价格,新价格将调整为连续包月20元、包季58元、包年218元,非连续VIP月卡30元、季卡68元、年卡253元,涨幅达20%。腾讯视频也成为国内第二家涨价的视频平台,此前爱奇艺曾将每月会员价格上涨5元左右。

国泰君安认为,伴随着长视频平台竞争格局的逐步稳定、头部平台内容质量及成本控制能力的提升,国内头部视频平台或逐步进入提价通道。

浙江传媒学院新闻与传播学院实训课导师王翎宇在接受经济日报记者采访时表示,“国内的长视频平台会员价格在制定之初相对低廉,制作成本却很高,可以说近年来一直是亏本赚吆喝。随着短视频和中视频市场相继崛起,长视频的用户也受到挤压,平台不得不提价”。

北京某传媒从业者邹蓁蓁是狂热的追剧迷,她告诉记者,自己几乎开通了所有大型视频平台的会员,“我平时爱追剧、看综艺,有时不同的节目需要在不同的平台上观看,干脆就都开通了。适当的提价我是能够接受的,毕竟一年几百块钱的费用,大多数人还是能消费得起,但前提是平台的内容质量必须要提升”。

就职于苏州某制造业公司的王珊珊对记者表示:“对于重度用户来说,不太能容忍非VIP广告以及追剧追不到最新剧集,只要平台能够提供优质的内容,我不排斥适当提价。”从记者采访了解到的情况来看,上述观点在消费者中具有普遍性。

曾在美国做过访问学者的王翎宇对于国外的视听产业有过深入研究,她告诉记者,国外视频网站平台的营收模式与国内大致相当,也是通过广告或者内容付费,“但是他们的用户市场一直是有内容付费习惯的,价格上也完全能够支撑行业良性发展。现在国内消费者的这种习惯也在慢慢养成,对于付费视听产业来说,可能是一种良性趋势”。

“从更长远的角度来看,这不是视频网站平台提价这么简单的事,只有知识产权保护空前加强,内容生产才能空前发展,消费者才会心甘情愿地为优质内容买单。”王翎宇说。

“北斗”助耕新疆棉



4月7日,装有北斗卫星定位导航系统的播种机在新疆博湖县博斯腾湖乡库代力克村棉花地开播。今年新疆博湖县种植棉花7万余亩,预计4月底播种工作全面完成,秋收时还可使用北斗导航的采棉机精准采摘。 年 磊摄(中经视觉)

“无接触”背景下电商行业强劲增长——

新模式成电商上市公司增长极

本报记者 周琳 马春阳 钱箬疏

视点

中国新闻奖专栏

又到上市公司“年报季”,尽管受到新冠肺炎疫情等诸多不利因素影响,京东、拼多多、唯品会等多数大型电商企业依然用强劲增长回应市场担心,直播电商等创新业务成为防疫“无接触”背景下电商行业的一抹亮色。

网经社电子商务研究中心发布《2020年中国电商上市公司市值数据分析报告》显示,截至2020年12月31日,国内共有电商上市公司74家,总市值达10.94万亿元,与2019年66家6.45万亿元总市值相比增幅明显。其中,2020年12家新上市电商公司总市值为1.13万亿元。

用户规模呈现“马太效应”

对比各大电商巨头的2020年财报发现(本文所引用的阿里巴巴集团数据按照自然年计算),京东营业收入占据首位,阿里巴巴的净利润最高,“吸金”能力有所增强,拼多多用户规模反超阿里,电商巨头在用户的争夺上各出奇招。

电商用户规模“马太效应”明显,拼多多、京东、阿里占据大量用户,用户数量依然在扩大,而部分中小上市电商公司的用户规模明显缩水。

京东年报显示,截至2020年12月31日,京东的活跃购买用户数达到4.719亿,全年净增近1.1亿活跃用户。“巨量”增长中超过80%的用户来自于下沉市场。长期耕耘下沉市场的拼多多以7.884亿活跃买家数的规模,超越阿里巴巴7.79亿,成为中国用户规模第一的电商平台。

拼多多多年活跃买家数量反超阿里,是我国电商界的标志性事件之一。今后电商上市公司在存量用户、拓展城市用户以及下沉市场的争夺将更加激烈。网经社电子商务研究中心特约研究员、北京东晓腾飞供应链管理有限公司总经理陈虎东认为,随着我国农村基础设施的完善,农产品进城提速,农产品电商也开始增多。总体看,下沉市场的用户红利可能正在减少,但总的用户红利基数目前仍然较大。

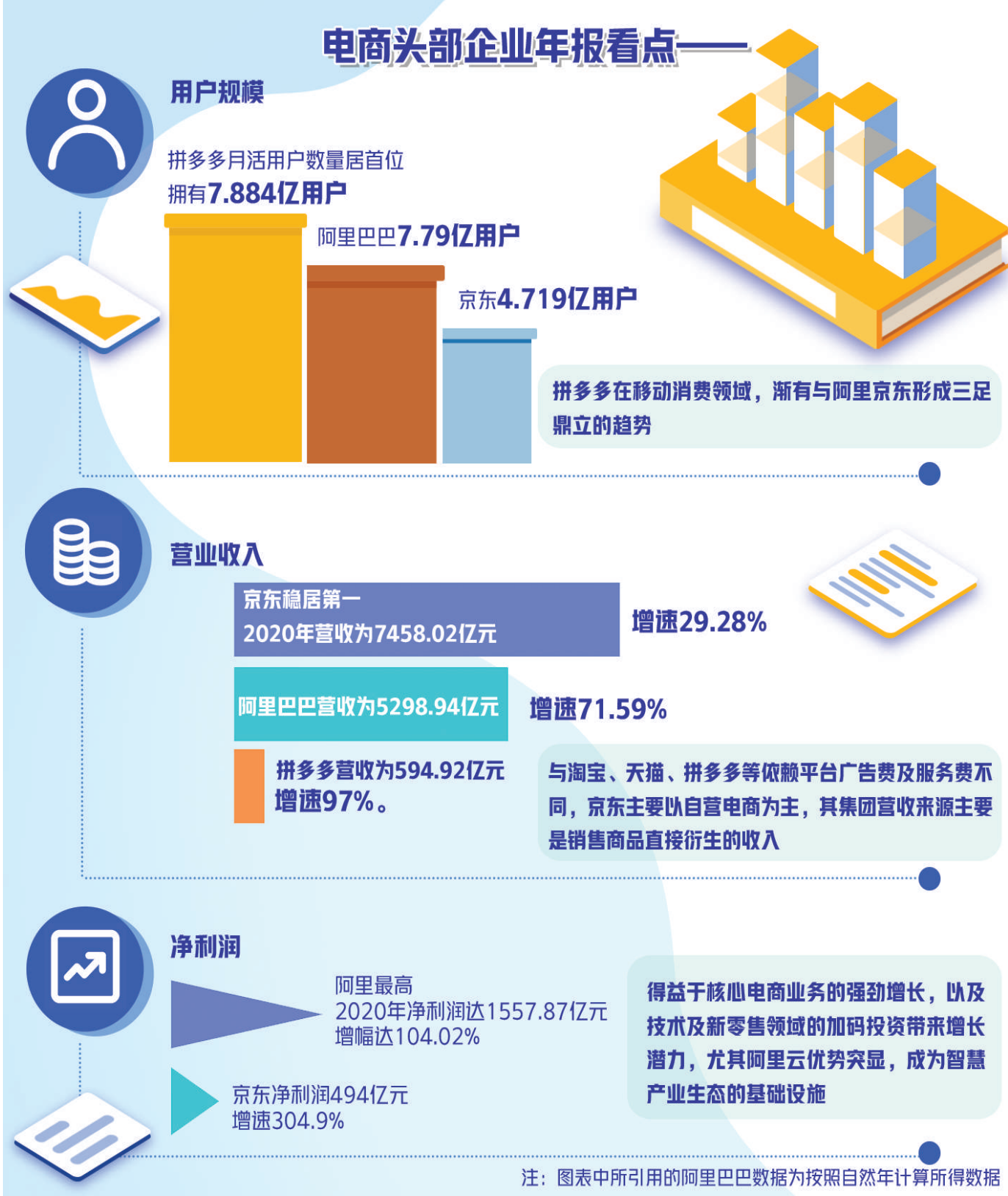
新模式应运而生

疫情防控的“无接触”要求加速了新消费习惯的养成,也催生一批新的电商模式。

2020年6月18日,在京东APP的直播频道里,江西省丰城市委书记李晓楚坐在摆满各种产品的桌子前,兴致勃勃地同丰城市团委书记杨珊一起推销着当地的特色大米。在6月18日当天的2小时直播时间里,李晓楚带领官方“推销团”在6个直播间内共吸引600多万人次观看,累计销售额达7000多万元。

网红带货、明星带货、店家带货……“直播带货”模式已成为2020年电商的关键词。淘宝、京东、快手、抖音及众多线下商家的纷纷入局,加快了直播带货的发展速度。直播器材成为电商公司的“标配”、商家的“抓手”,直播渗透率进一步提升。

记者发现,包括淘宝、京东、拼多多在内的多家头部电商均在平台内重要位置开设“直播”频道。2020年的“双11”,苏宁、天猫、京东、拼多多等电商同时把晚会与直播拉进了“双11”购物场,其中,苏宁直播通过网络红人罗永浩直播带货金额



突破2亿元。

仅有直播就够了吗?最近,苏宁易购旗下红孩子南京市徐庄总部店原导购员赵里香有了一个新身份“直播带逛员”。得益于苏宁易购全球首家可在线逛的直播门店——趣逛逛正式开门营业,赵里香从传统销售开始接触时下最新鲜潮流的直播带货。

与传统商业广场、单纯的线上直播都不同,位于南京市的苏宁易购总部趣逛逛门店,整合当下直播销售和主播孵化、融入商业实体,让消费者实现碎片化逛街的同时,带来“所见即所得”的购物体验。赵里香介绍,在趣逛逛内部,设有母婴、彩妆、护肤、潮玩、美食等专业直播间,还有厨房、客厅等场景直播间,为消费者量身定制各具特色的直播场景,能够更直观地了解产品特性。

这些新模式成为2020年电商类上市公司新的业务增长极。中国互联网络信息中心发布的《中国互联网络发展状况统

计报告》显示,自2013年起,我国已连续8年成为全球最大的网络零售市场。2020年,我国网上零售额达11.76万亿元,较2019年增长10.9%。截至2020年12月,我国电商直播用户规模达3.88亿,在电商直播中购买过商品的用户已经占到整体电商直播用户的66.2%。

下沉市场赢得红利

除了发力“直播带货”,各个电商平台还努力下沉市场、拓展“赛道”。记者注意到,农副产品成为拼多多去年增长最快的品类,2020年全年农副产品的成交额达到2700亿元,规模同比翻倍,占全年成交额的16.2%。截至2020年底,拼多多多年活跃买家数同比增长35%。

“电商具备信息流和物流的连接功能,能通过平台连接下沉市场。比如,打通村镇的物流和信息流,让下沉市场的用户和商户打破物理距离,打破信息不对称

的困境。下沉市场也是中国电商领域开发较晚的群体之一,属于目前获取增量用户较快的市场,电商下沉可带动广大农村消费市场出现积极变化。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林说。

靠什么赢得下沉市场?京东集团推出京喜平台、京东极速版及服务下沉市场的1.5万家京东家电专卖店等;淘宝特价版等工具聚焦农村市场;苏宁易购发布的2020年度业绩快报显示,2020年苏宁易购零售云加盟店拓展迅速,全年新开门店3201家,在三四级市场树立了渠道领先优势,越来越多的品牌商选择加强与零售云合作。

中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力对经济日报记者表示,下沉市场预计3年到5年内会完全成熟,在新型城镇化与乡村振兴的共振、多元化供给能力的持续提升、城乡消费结构的不断优化以及新技术新业态带来的价值增量等多重因素作用下,未来的下沉市场将进一步释放消费新势能。

央行推动实际贷款利率进一步降低——

助企纾困目标显著强化

本报记者 姚进 陈果静

中国人民银行货币政策委员会近日召开的2021年第一季度例会再次强调,推动实际贷款利率进一步降低。贷款利率降低的空间还有多大?如何推动贷款利率降低?经济日报记者就此采访了业内人士。

企业融资成本仍需维持低位

根据历史经验,随着10年期国债收益率为代表的市场利率持续上升,国内人民币贷款加权平均利率难以避免地会有所提高,叠加我国货币政策回归正常化,贷款利率存在上行压力。业内人士认为,此次央行例会再次表示要“推动实际贷款利率进一步降低”,与2020年第四季度例会“促进企业综合融资成本稳中有降”的表述相比,反映出央行助力企纾困、降低企业成本的目标强化。

东方金诚首席宏观分析师王青表示,在经济修复持续推进以及上年低基

数双重作用下,一季度宏观经济将出现快速冲高过程,上半年GDP增速有望达到两位数。但受消费复苏滞后、中小微企业经营景气水平偏低、就业质量有待进一步改善,以及全球疫情风险犹存等因素制约,国内宏观经济修复基础需要进一步夯实。这意味着目前企业实际融资成本仍需保持低位,以确保接下来的经济修复过程平稳推进。

LPR保持不变无碍利率下行

3月22日最新一期LPR报价显示:1年期LPR为3.85%,5年期以上LPR为4.65%。自去年5月以来,两项贷款市场报价利率已连续11个月未作调整。这是否不利于实际贷款利率进一步降低?

对此,植信投资首席经济学家兼研究院院长连平认为,LPR下行有助于带动银行贷款利率下降,但这并不意味着,银行实际贷款利率下降必须以LPR下

行为前提。从月度变化来看,2020年5月以来,不仅贷款利率减点的占比波动上升,贷款利率加点各区间占比也都在逐月下行。

深挖潜力以改革降成本

中信证券研究所副所长李明预计,推动实际贷款利率进一步降低主要源于两个渠道,一是优化存款利率监管,以存款改革促贷款改革;二是适当降低贷款手续费,提升贷款可获得性和便利性。

王青表示,降低利率有三条路径:一是央行加大再贷款再贴现力度,向银行提供低成本融资,并要求银行以较低利率对小微企业、科技创新、绿色发展等重点领域提供定向信贷支持。二是在银行以正常利率向特定领域提供贷款的过程中,财政给予贴息。三是要求各类贷款收费不反弹,并挖掘相关环节和其他渠道成本下调潜力,进而降低企业综合融资成本。

中国银行保险监督管理委员会浙江监管局关于换发《中华人民共和国金融许可证》的公告

下列机构经中国银行保险监督管理委员会浙江监管局批准,换发《中华人民共和国金融许可证》。现予以公告:

汇丰银行(中国)有限公司杭州黄龙支行
简称:汇丰银行(中国)杭州黄龙支行
HSBC Bank (China) Company Limited, Hangzhou Huanglong Sub-branch
机构编码:B0047S233010003
许可证流水号:00723330
批准成立日期:2009年12月23日
业务范围:许可该机构经营中国银行保险监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务,经营范围以批准文件所列的为准。
住所:浙江省杭州市西湖区杭大路15号嘉华国际商务中心1层106室和8层913单元
发证机关:中国银行保险监督管理委员会浙江监管局
发证日期:2021年03月24日
以上信息可在中国银行保险监督管理委员会网站www.cbirc.gov.cn查询

中国银行保险监督管理委员会北京监管局关于银行业金融机构终止营业的公告

下列机构经中国银行保险监督管理委员会

北京监管局批准予以终止营业,注销《中华人

民共和国金融许可证》,现予以公告:

北京银行股份有限公司怡乐北街社区支行

简称:北京银行怡乐北街社区支行

机构编码:B0107S211000229

许可证流水号:00591547

批准成立日期:2015年12月28日

住所:北京市通州区怡乐北街92号1层B

批准终止营业时间:2021年4月2日