

免费网文岔路口：阅文踟蹰 小平台另谋出路

停运后又上新

2019年4月，阅文推出了一款免费网文App 飞读小说，截至2020年8月，飞读小说升级17次，平均一个月一次。但是从2020年8月2日后，飞读小说一直保持在2.1.1版本。没想到2021年1月29日，也就是将近半年后，飞读小说升级到了3.0.0版本。

对于恢复更新，阅文相关负责人向北京商报记者解释：“飞读小说在结合用户需求进行最新的产品运营策略调整。随着调整完毕，飞读小说希望通过产品升级、内容策略升级，为用户提供更加符合市场流行趋势、优质的免费阅读内容并带来良好的阅读体验”。至于会否持续升级，该人士并未回应。

版本记录显示，此次升级包括优化用户隐私弹窗、调整听书功能、优化登录等，几乎都是现有业务的升级，不见功能“上新”，也没有针对春节档推出相应的活动。

但在飞读小说半年不更新期间，以及恢复更新后，知情人士向北京商报记者透露的消息是：“飞读停运了，就是产品已经停止了”。

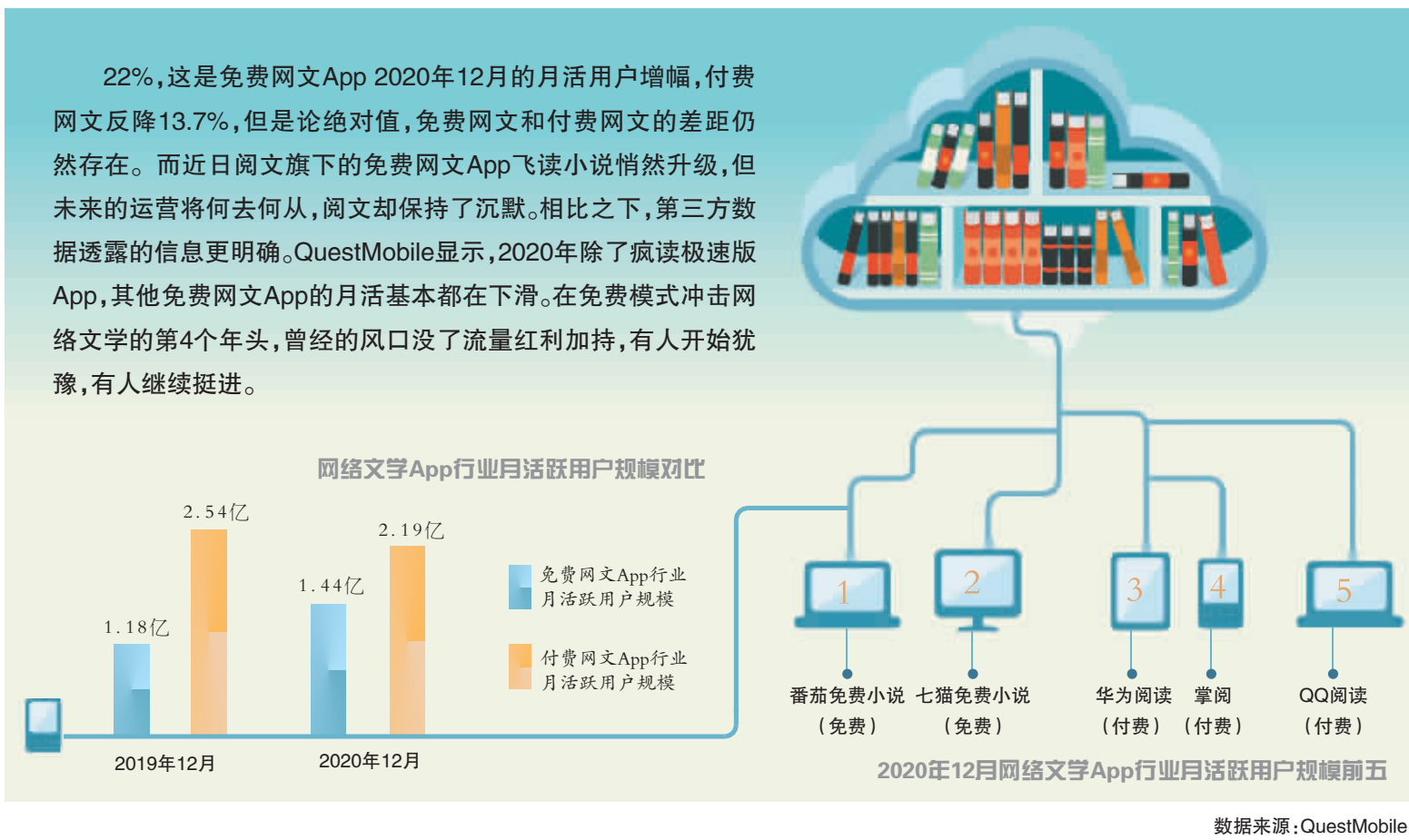
从App排名和预估下载量维度看，这次升级带给飞读小说的利好也十分有限，甚至可以说没有利好。七麦数据显示，1月10日~28日，飞读小说在苹果应用商店免费图书榜单排名90上下，1月29日后排名在200左右浮动。按照七麦数据估算的下载量，1月10日~27日在每日1000上下，1月28日之后该数据开始大幅下滑，到2月8日之后维持在每日370左右。

和米读小说、连尚读书等免费网文App相比，飞读小说上线时间较晚，坊间普遍认为这是阅文的一款防御性产品，阅文的核心产品是QQ阅读、起点中文网等。

事实上，上线全新品牌、推出独立App，只是网络文学尝试免费模式的路径之一，被归到付费网文范畴的QQ阅读、微信读书上也有免费内容。

“我认为阅文不会放弃免费文学模式。在试水阶段，阅文可能采取渠道分发的方式，将自己的IP卖给免费渠道平台，例如目前微信读书可以阅读部分起点中文网的书。在免费模式成熟之后，再做资源倾斜，发展自己的免费文学入口。”艾媒咨询分析师刘杰豪这样认为。

在和北京商报记者交流时，文渊智库创始人王超说：“自建免费阅读App实际上是为



了扩大用户基数，用免费策略拿到用户，再用增值手段完成商业收费。但在阅读领域是否成立并不一定，免费的文字资源全网太多了，文字资源的传播又非常方便，习惯免费资源的人未必看得上阅文提供的内容。阅文本身是正规平台，即便推出免费的App，它们也不敢使用太多侵权内容，对比海量的免费优质内容，在竞争方面肯定力不从心”。

流量易 留存难

还有一家前景不太明朗的免费网文平台是连尚读书。北京商报记者从知情人士处了解到，连尚文学CEO王小书已经离开。有接近连尚文学的人士告诉北京商报记者：“王小书离开，是因为身体原因，他现在还是顾问。现在连尚文学的核心团队都在，分工也很明确”。截至记者发稿，连尚文学对此未予回应。

要想更好地理解飞读小说和连尚读书的际遇，对比同行以及付费网文的日活、月活用户变化，是个好办法。

QuestMobile发布的《2020中国移动互联网年度大报告·下》显示，2020年12月，免费

网文App行业用户规模1.44亿，较上年同期的1.18亿，增长了22%。付费网文App的状况正好相反，行业月活跃用户从2019年12月的2.54亿，下滑到2.19亿，降幅13.7%。

在整个网文行业月活排行榜中，免费网文App的表现也更好。2020年12月，月活千万级以上的网文App中，前两名都主打免费，分别是月活6162万的番茄免费小说、5434万的七猫免费小说，付费网文App华为阅读排在第三，月活5360万。2019年12月，榜单前两名掌阅、华为阅读，都是付费网文App，七猫免费小说位居第三。

观察2020年12个月的变化，明显的趋势是大部分免费网文App的月活都在下滑。

根据QuestMobile数据，这12个月里月活出现大幅增长的只有疯读极速版App，从49万涨至684万后降到377万。月活最高的是番茄免费小说，从8272万经震荡跌到6162万；七猫免费小说App的月活基本维持在5300万上下；连尚读书App经历两个小高潮，先从494万涨到721万回落至510万，又从611万跌到432万；疯读小说App月活较平稳，总体呈下滑趋势，从3200万下降到2371万；连尚免费

读书App从457万一路降到107万。

另有第三方数据的月度独立设备数也显示，有人增长有人下滑。在刘杰豪看来：“平台的独立设备数增长率，很大程度上是和IP资源挂钩的。当平台IP资源丰富，并且掌握了一些优质火热IP之后，就有可能吸引一大批用户进入”。

谈到老平台各项数据表现不理想，一位业内人士道出了“秘密”，她告诉北京商报记者：“因为有些免费网文平台没有花大钱买量（新用户、装机等）。其实花钱买新用户，还是要看后续留存，如果留存做不好，买量的钱就白花了”。

说到底，还是流量价值几何的问题。当下的中国移动互联网，流量红利已经终结，整个行业陷入增长焦虑和价值恐慌。流量是否等同于价值不是个简单的非题，但肯定的答案一定不够准确。

免费or付费

既然如此，从哪里找增量？怎么让流量更有价值？或者说如何给已经成熟的网络文学

市场注入价值？后入局者或许更有发言权。

“我们的用户渠道是比较多样化的，疯读小说产品本身也会有自分发的能力，用户体验好的话，还会推荐朋友来阅读，更多以内容去带动用户的增长。”疯读小说母公司触宝董事长张瞰对北京商报记者说。

提到价值，张瞰觉得“内容的关键点在于怎样把内容生产者和内容消费者两端有效地匹配，这当中数据和算法是可以起到非常大作用的”。

从这一点看，米读小说和疯读小说有相似之处，米读小说母公司趣头条处于内容资讯领域，基于数据和算法的智能推荐是技术亮点，触宝在2018年成立，最初的核心产品是触宝输入法，输入法的背后是大数据、算法、机器学习等人工智能技术。2019年初，触宝开始孵化疯读小说，也是在这一年触宝产品被谷歌下架，在三季度遭遇巨大危机。2020年疯读小说成为触宝3个内容产品之一，并被张瞰排在首位介绍。

相比之下，阅文就本分得多。不论是2002年诞生的起点中文网、2008年成立的阅文集团前身盛大文学，都是围绕着网络文学做文章。

虽然被公认是网络文学老大，但阅文的用户规模、市值、营收在互联网行业不算出挑。在免费网文产品猛攻的背景下，腾讯在2020年4月大规模调整阅文管理层，互联网圈对阅文的关注度提升，网文行业有关付费还是免费的讨论也更加激烈。

其实，新管理团队上任后不久，阅文总裁侯晓楠就曾针对是否全面免费表态：“目前关于免费阅读的机制还在讨论中，未来考虑免费模式时，也会有明确的作家权益，无论哪种模式，都由作家自主选择”。

阅文CEO程武也没有直接选边站，但他在阅文发布2020年半年报时曾直言不讳地表示：“2020年上半年对阅文而言充满了挑战，突如其来的新冠疫情和复杂多变的宏观环境，对我们的业务产生了负面影响，且公司多年来首次录得亏损。令人失望的业绩表现也让我们意识到公司底层商业模式抗风险能力的缺失和沉积数年的结构性问题。”

2021年2月，有关付费还是免费的讨论仍在继续。张瞰觉得：“在网络文学行业，免费和付费可能是两个平行的市场，不是一个完全竞争的市场。我个人认为，免费网文是一个新的增量市场，可能比付费网文市场更加庞大”。

北京商报记者 魏蔚

弥合“数字鸿沟”之

出行篇

老年人的一键叫车好用吗

北京商报讯(记者 蒋梦雅 杨卉)为帮助老年人跨越“数字鸿沟”，交通部多次“点将”网约车平台，鼓励相关企业上线方便老年人使用的叫车功能。2月21日，北京商报记者整理发现，截至目前已有滴滴、嘀嗒、高德、首汽、曹操出行、万顺叫车、T3出行等多家出行平台上线了相关的助老业务。

滴滴相关负责人在接受北京商报记者采访时表示，滴滴老年版小程序目前还在试运行阶段。高德打车相关负责人告诉记者，高德上线的“一键叫车”需通过支付宝或微信小程序使用。而首汽App虽然将助老模式放在了主界面上，但使用时仍会跳转至微信。

除了新上线的业务，还有部分平台近期对已有业务进行了更新。嘀嗒出行产品副总裁朱敏称，未来嘀嗒出行还考虑把“扬招打车助手”产品开放给更多老年人出行的高频场景，如商场、医院、物业小区等。不过，截至北京商报记者发稿时，嘀嗒出行的助老模式仍只在西安运行，其平台客服也表示，目前该功能未在其他城市上线。

然而，多位老年消费者都向北京商报记者表示，在实际使用过程中，部分打车软件的助老服务却并不如想象般便利。

刘先生就向北京商报记者介绍，自己将如何使用助老模式网约车教给了父母，但老两口每次打开时还需在小程序里先搜索一遍，光找到打车功能就已经让父母十分“头疼”。

体验过这一服务的消费者王女士遇到的难题更为棘手。据她介绍，自己在使用某叫车平台的助老小程序时，系统对自己进行

了定位。然而，按下“一键叫车”后，小程序上只显示了“司机已经接单”及预计抵达用时，并没有像通常的网约车一样显示乘客和司机的实时定位。王女士表示，自己叫车的地点是某公园，1公里的距离内有几个出口，而系统定位和自己的实际位置并不是同一个。对此，司机也表示很“委屈”，他说：“由于助老模式下司机无法看到乘客的实时位置，即使到达乘客定位地点，找不到人也只能‘干着急’。”

有着类似经历的消费李先生也介绍，由于自己是上车后才告知司机目的地，因此，行程中软件上没有显示导航和路线，司机是否存在“绕路”行为很难判断。李先生称，几次打车后发现，在同一平台用助老模式叫车的价格比以往普通叫车费了三四成。

对于上述问题，多家平台均回应称：“一键叫车”功能没有针对老年人涨价，与呼叫出租车的价格一致。

而在实际体验过程中，网约车“为老服务”使用率低的问题，同样也引发了不少司机的担忧。部分网约车平台的司机告诉北京商报记者，自“为老功能”上线以来，自己从未接过相关订单；还有司机称，自己此前并未接受任何相关培训，甚至在接单前，软件都没有任何与助老服务有关的提示。

“让老年人也能享受到网约车的便利，是行业改革的新趋势。然而，企业也需要注意，不能因急于上线新功能忽视了用户体验，反而让‘数字鸿沟’变得更大更深。”北京大学社会学系博士后、欧亚系统科学会老龄产业研究中心主任郑志刚表示。

围堵炒房漏洞 多地收紧房贷监管

北京商报讯(记者 孟凡霞 马婧)作为本轮房地产调控的重要一环，2021年以来，深圳、北京、广州等地监管部门从银行层面遏制投机炒房采取的管控政策正在显现威力。2月21日：“深圳将二手房参考价作为按揭贷款依据”词条冲上微博热搜，受到市场广泛关注。有消息称，深圳光大银行内部下发了一则《关于二手房按揭政策调整的通知》，其中指出，根据“深圳市住房和建设局关于建立二手房成交参考价格发布机制的通知”及监管要求，住建局发布的二手房成交价格将作为按揭贷款参考依据。

上述变动正是相关银行落实深圳地区二手房参考价格新规进行的重要调整，此前，2月8日，深圳市住房和建设局发布《关于建立二手房成交参考价格发布机制的通知》，建立二手房成交参考价格发布机制，彼时业内认为，若后续深圳银行要求按照官方指导价评估房贷，就意味着楼市调控动真格；“高杠杆”炒房之风将逐渐降温。就相关情况北京商报记者曾采访光大银行方面，截至发稿未获回应。

某大型银行内部人士对北京商报记者表示，深圳的新政策实际是用市场化手段遏制投机炒房行为，通过调整二手房评估方法，提升了投机炒房者首付比例，降低了炒房套利空间。“官方指导价比最终房子成交价低，银行能给的按揭贷款就低，炒房客就要多付首付，难以加杠杆。这一辅助政策有助于降低市场投机炒房行为，避免楼市

房贷监管

深圳光大银行内部下发了一则《关于二手房按揭政策调整的通知》，其中指出，二手房成交价格将作为按揭贷款参考依据。

价格非理性波动。”上述人士补充说。

实际上，2021年以来，各地陆续发布房地产调控政策“夹击”炒房漏洞。中原地产首席分析师张大伟认为，房地产市场调控核心看银行，银行的信贷额度决定了市场走势。管住了银行的放贷冲动，也就管住了房价。

面对近期部分热点地区房地产市场波动加大的情况，严控银行资金违规流入楼市，成为了本轮房地产调控的重要环节。春节前后，北京、广州等地监管部门纷纷出手严防经营性贷款等违规资金流入楼市。

就在春节前夕，2月10日，北京防范信贷资金违规流入楼市再出重磅政策。北京银保监局、人行营业管理部发布《关于加强个人经营性贷款管理防范信贷资金违规流入房地产市场的通知》，要求北京辖内银行加强个人经营性贷款业务管理，防范个人经

营性贷款资金被挪用于房地产市场。

从采取的核心手段来看，北京监管层要求银行严格实施贷前调查，审慎向近期申请过个人住房按揭贷款或购买住房的客户发放个人经营性贷款；严格执行受托支付制度；尽职落实贷后管理；审慎开展第三方合作，如审核发现为借款人违规获得个人经营性贷款提供“过桥”资金、以“空壳公司”包装借款人资质等行为的中介机构，应立刻终止业务合作等。

近期广州地区也传出新动向，2月18日，广州房协专家委员会委员邓浩志在微博发布消息称，年后广州各大银行将正式开始排查2020年初至今违规流入楼市的各类贷款“比如常见的装修贷，款项是否作为购房首付使用”，如查到有违规使用情况，要收回已经发放的贷款。

2020年12月31日，央行、银保监会发布《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》，划定房地产贷款“两道红线”，此后，银行涉房贷款发放情况和趋势也一直是业内热议的话题。在张大伟看来，3月中旬之前，预计各种信贷政策仍会严管，买房要相对谨慎，判断是否买房核心是看银行的信贷政策，银行宽松房价涨，银行收紧房价跌。另有银行业人士对北京商报记者表示，国内房地产信贷或保持适度增长，监管的目标很明确就是遏制投机炒房，保护刚需，落实“三稳”任务，稳定预期，促进楼市健康可持续发展。