



吉林省科技投资基金有限公司

TEL: 0431-85830757

地址: 吉林省长春市蔚山路2559号/长春市南关区亚泰大街6898号

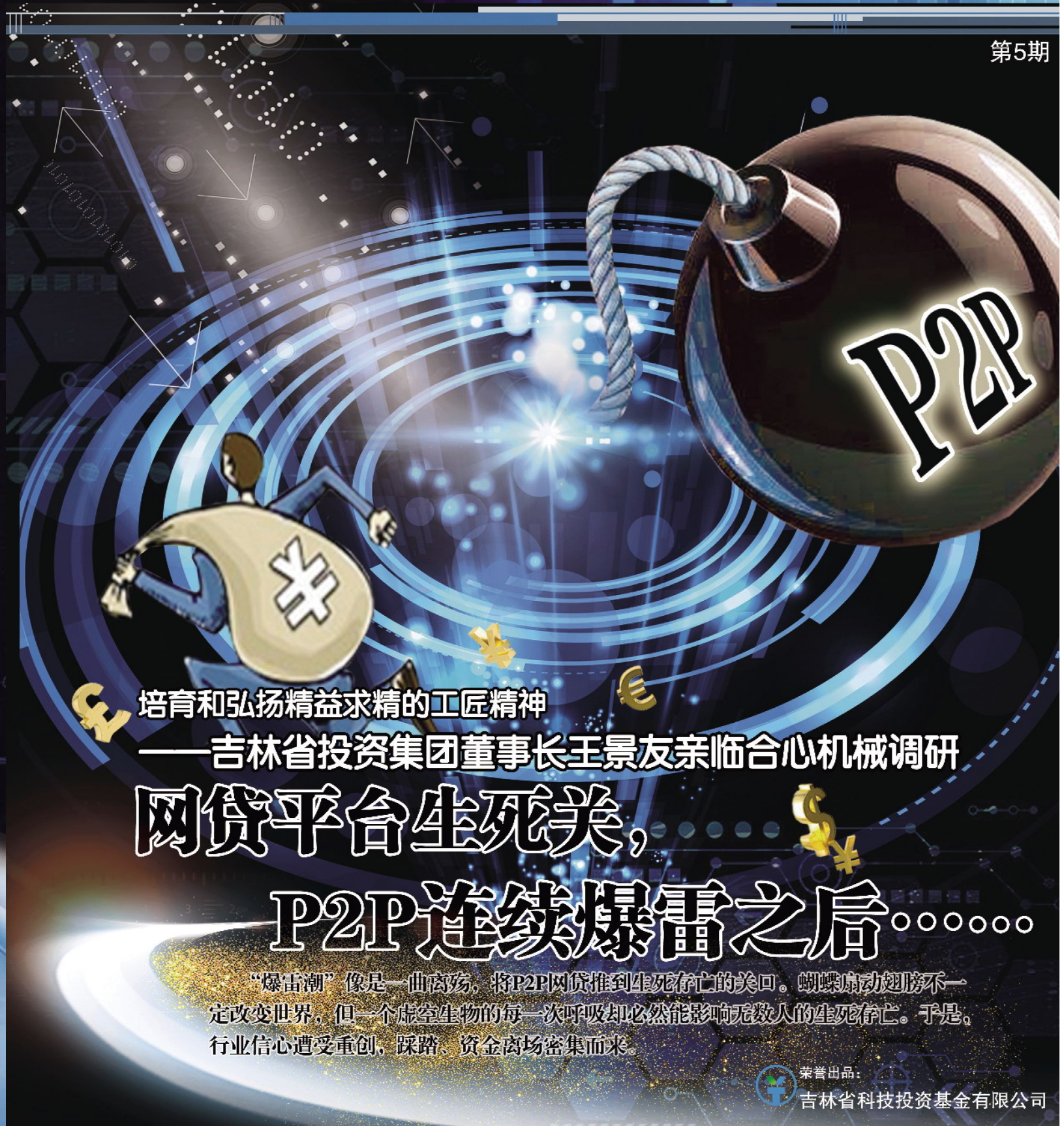


吉林科技投资 第5期

吉林科技投资

TECHNOLOGY INVESTMENT

第5期



培育和弘扬精益求精的工匠精神

——吉林省投资集团董事长王景友亲临合心机械调研

网贷平台生死关，

P2P连续爆雷之后……

“爆雷潮”像是一曲离殇，将P2P网贷推到生死存亡的关口。蝴蝶扇动翅膀不一定改变世界，但一个虚空生物的每一次呼吸却必然能影响无数人的生死存亡。于是，行业信心遭受重创，踩踏、资金离场密集而来。

荣誉出品：
吉林省科技投资基金有限公司



吉林省科技投资基金有限公司

- 科技风险投资基金
- 高校产学研引导基金
- 重大科技成果转化专项资金
- 矿产资源风险勘查专项投资



使 命：围绕创新发展，扶持吉林省初创期科技型中小企业发展，解决科技型企业融资难问题，促进科技成果转化。

愿 景：做真正的风险投资，实现省内科技型企业投资全覆盖。

核心理念：创新、创业、进取、进步

投资原则：有偿投入、阶段支持、适时退出、循环使用

常识之力

文 / 胡刘继

“常识虽常,其实珍贵罕有,又惟视之为必有,才会焕发真力”。

过去这段时间的重头商业事件,应该有美团收购摩拜单车。

在小蓝单车倒闭时,我曾经马后炮说,一旦共享单车开始烧钱,大家都麻烦了,因为原有的商业模式破碎了,而烧钱是个无底洞。

没有预想到的是,问题传染得非常快。小蓝单车在 2017 年年中出现资金问题,年底时,摩拜和 ofo 也因资金吃紧,开始出现裁员。

但情况比大家想象的还要糟糕。由于利益相关方的反对,摩拜和 ofo 的合并尝试失败,多家媒体爆料称摩拜和 ofo 都面临资金链断裂风险。在寻求融资不顺的情况下,二者的出路,只能是委身巨头。

ofo 最终投入阿里怀抱。摩拜则如 CEO 王晓峰所说,“胳膊扭不过大腿”,失去独立发展机会,被腾讯系的美团并购。故事终如外界所评述:用资本推起来的模式,最终将被资本吞噬,这是一开始便注定了的结局。

在共享单车浪潮刚起来时,不少投资人称看不懂这个模式。但是,各路单车企业的估值一波高过一波,这带给了不少人恐慌。

在这一波潮水退去之后,我们回过头来看,共享单车的商业模式并无神奇之处,亦未超出我们常识的理解范围。当烧钱变成车企不得不跟进的手段,而营收却无法覆盖支出时,其商业模式就破产了。

就如当初的乐视一样。我记得有人曾经鄙视看不懂乐视商业模式的人,说这是互联网的新玩法,与过去的传统模式当然不同。

当孙宏斌接手之后,发现乐视体育花几个亿买下中超的版权,但一年的收入才几千万时,高呼这不可思议,不符合商业的逻辑。商业的本质是要赚钱的。

现在我们回头看,贾跃亭当初的玩法,基本是新开上一个项目,就要烧一笔钱;一个项目还未盈利,又上一个新烧钱项目。更可怕的是,没有一个项目是能够马上带来大笔现金流的,同时,这些项目没有一个是具备超高利润率的。这就不符合商业常识了。

前面的这些操作,我们姑且理解建立商业体系的前期投入。但当贾跃亭一意孤行(乐视内部几乎是全票反对做汽车)要追逐他的汽车梦时,大麻烦就来了。不止一个汽车行业的人说过,造汽车是门大生意,200 亿元起步。但是,你的钱越烧越多而又没有大笔的现金流进来时,你如何长久玩下去?

如果要给乐视的衰败找一个转折点,我认为就是决定做汽车的那一时刻。

拼多多的创始人黄铮在近期接受《财经》杂志采访时,有一句话让我印象极深。记者问他:遇到一个未知的领域,如何了解、思考、判断?黄铮回答说:通常会采取比较原始的办法——自己去体验和感受。大部分人都 over think(想多了),其实多数事情是显而易见,没什么可想的,你只需要用常识来判断就可以了。

《财经天下》周刊前总主笔李海鹏在结束他在媒体的最后一篇专栏时说,“我仅存的志向就是重申常识”,“常识虽常,其实珍贵罕有,又惟视之为必有,才会焕发真力”。

这也是我想借来送给大家的话。愿大家凭借常识的力量,砥砺前行,与日俱新。

(摘自《财经天下》)

CONTENTS

目录



14 封面故事

14 _ 网贷平台生死关,P2P 连续爆雷之后……

28 科技投资 智慧吉林

28 _ 培育和弘扬精益求精的工匠精神
32 _ 吉林省地热资源勘查取得新突破
34 _ 携手科投 助力吉林
42 _ 祖母草
44 _ 新零售讨论

46 资本力量

46 _ 寒风凛冽,VC/PE 年中成绩单
48 _ 许家印之谋:怎样当好贾跃亭的“金主爸爸”
50 _ 狠角色,打一场“千亿级的群架”
52 _ 戈登·摩尔:没有他就没有硅谷
55 _ 《我不是药神》,徐峥漏掉的剧情

56 非常道

56 _ 九鼎:只剩下背影
60 _ 金亚科技:创业板“元老”被退市之殇

62 大咖慧

- 62 _ 刘芹:投资小米狂赚 866 倍背后的商业逻辑
- 66 _ 沃尔特·施洛斯:巴菲特的师兄亦是“超级投资者”
- 69 _ 格力:从“掌握核心技术”到“创造核心技术”

70 行业风向

- 70 _ 中国梦激荡最大“海归潮”
- 72 _ 一行两会资管新规细则来了
- 76 _ 未来 10 年,中国最赚钱的 17 个新兴产业
- 80 _ 摩根大通重磅报告:当前美国经济的真实状况
- 82 _ 开家子公司单干,是银行应对金融科技浪潮的捷径吗?
- 85 _ 我们为什么还在玩胶卷?
- 86 _ 中国科技企业的上市破发困局

88 创客讲堂

- 88 _ 徐小平:合伙人比商业模式更重要
- 92 _ 熊晓鸽:情怀 or 理性,投资人该怎么选?

94 创业邦

- 94 _ 小红书创始人瞿芳:4 年造出估值数亿的独角兽
- 97 _ 偷窥王思聪朋友圈,看“小圈子”怎样毁掉你

100 大资讯

- 100 _ 2018 上半年零售业投融资 40 大热门事件
- 104 _ 世界 500 强榜给中国传递 4 大警讯

107 科技改变生活

- 107 _ 《Science》公布:全世界最前沿的 125 个科学问题

主管单位 _ 吉林省投资集团有限公司
主办单位 _ 吉林省科技投资基金有限公司
协办单位 _ 《东西南北》杂志社
合办单位 _ 吉林省财政厅
吉林省科技厅
吉林省教育厅
吉林省发改委

编委会主任 _ 孟庆凯
副主任 _ 万佰、李巍、马天夫、刘丽英
编委 _ 王斗、陶彬、李晓东、肖红、韩晓宇、陈野、
杨天宝、富强、徐科研、石冬梅、郝莹

封面题字 _ 王云坤

执行主编 _ 徐小莉
编辑部主任 _ 庞春颖
美术部主任 _ 初亚新
责任编辑 _ 李云云
特邀编辑 _ 卓然、刘妍
文字编辑 _ 孔祥飞、赵帅添、沙丽莹、胡梓博、孟醒
美术编辑 _ 赵文丽
文字记者 _ 宋东捷、李瑾历、曹雪
渠道总监 _ 刘淑尘、殷雪燕

公司地址 _ 吉林省长春市蔚山路 2559 号 /
长春市南关区亚泰大街 6898 号
邮编 _ 130012
电话 _ 0431-85830757
投稿邮箱 _ jltz@jlkjtz.com
微信号 _ ZZDKJTZ
网址 _ www.jlkjtz.com
编辑部地址 _ 吉林省长春市自由大路 6426 号
编辑部电话 _ 0431-88600080





用 AI 为太空生命系统挑植物

近日，俄罗斯斯科尔科沃科技学院 (skoltech) 研究人员开发出一套机器学习系统，这套人工智能(AI)系统将能帮助全世界的空间机构选择“正确”的植物，为未来的长期空间考察提供必要的生物量和氧气，因为在太空进行长时间的飞行需要建立完全自主的生命支持系统。他们的这项研究结果发表在近期的《IEEE Pervasive Computing》杂志上。

可监测健康的电子纹身

日前，清华大学科学家开发出了类似皮肤的石墨烯电子纹身，可以实时监测血压和体温等健康参数。根据发表在《ACS Nano》杂志上的通讯，该研究将石墨烯与纹身相结合，模仿了电子皮肤的功能，可以通过电阻变化对皮肤表面的微小形变进行监测。并且该电子纹身还可以附着在口罩、手腕、喉咙、人中等多个位置分别实现对呼吸、心跳、语音等人体的测量。

“移动地板”优化 VR 行走

据近日迪士尼提交的一份专利显示，他们正在开发一种“移动地板”技术，为了帮助提升 VR 中的行走感觉。专利描述了三种在有限区域内创建无限行走感觉的解决方案：第一种是利用振动技术来为用户双脚提供或多或少的摩擦感；第二种方法采用了一系列的旋转圆盘，通过这种方式来影响用户的方向；最后一种解决方案则包含磁铁，分别设置在用户的鞋子和地板下面的“移动履带”。

全息智能机器人，日本家庭新助力

从亚马逊的 Alexa 和苹果的 Siri，到微软的 Cortana 和阿里巴巴的 Ali Genie，虚拟助手在科技世界里风靡一时。它们的形式大致相同：即在智能音响、手机、汽车或类似的硬件中嵌入了类似人类的声音。仅通过细微的差别将各自的功能区分开。

然而，日本通讯巨头 Line 公司则希望给虚拟助手一个更人性化的形式。

Line 公司旗下的“Gatebox 虚拟家庭机器人”是一个全息角色，旨在为主人提供陪伴服务。“Gatebox”是一个小桌灯大小的玻璃盒子，它使用投影和传感器来创建一个栩栩如生的虚拟角色，叫做“Hikari Azuma”，可允许用户与之互动。

在人口老龄化的地区，出生率处于历史最低水平，并且被死亡率所超越，像 Hikari 这样的虚拟朋友可能会成为日本年轻人赖以生存的伙伴，堪称宅男福利。



手机巨变，屏幕可折叠手机让中国长脸

2018 年 5 月 24 日，沉睡已久的全球智能手机终于迎来重大突破，两家中国企业将重新定义手机！华为 CEO 余承东重磅宣布：华为正在联合京东方，共同研发一款屏幕可折叠手机。

2018 年 5 月 27 日，京东方再次向全世界宣布：全球最小动态弯折折叠屏，半径仅为 1mm，弯折次数超 10 万次。同时推出 7.56 英寸折叠平板电脑，折叠时当手机一样使用，展开时就化身平板电脑，当电脑显示屏使用。

这一次，中国企业将会在手机进化里程碑上留下浓墨重彩的一笔，中国用户或将最早于 2018 年 11 月使用到折叠屏手机！

如果说此前各大手机厂商追求的全面屏是手机行业一次“微创”，那华为这次联合京东方祭出可折叠手机，绝对称得上平地起惊雷般的革新。

早在 2017 年年底，京东方就带着华为、小米、OPPO、VIVO，向全世界展示了来自中国国产的第 6 代柔性屏。当时让苹果、三星、LG 看呆了眼：厚度比纸还薄，随意弯曲折叠，无任何障碍！要知道，LG 曾尝试塑料取代玻璃，以削薄曲面屏的厚度，但显示屏厚度依然在 0.3 到 0.5 毫米。



三星近年来主要也是在色彩显示上进行提升，厚度没有太大改善，且不能自由地弯曲。

在三星、LG、苹果都束手无策的情况下，中国企业京东方率先攻克这一难题！

接下来，折叠屏幕的大量量产，无疑将掀起一场显示技术的革命，彻底改变现有电子产品的显示形态！



日本年轻教授研发机械臂背包,可用 VR 远程控制

东京的庆应义塾大学设计研究生院近日研发了一款名为 Fusion 的机器人背包,它由助理教授 Yamen Saraj 领导,联合东京大学共同研发,旨在探索人们如何通过机械来共同控制一个人的身体。尽管 Saraj 表示目前这款设备并不完善,但他认为这个设备在未来可以用于远程医疗和教学。与 Saraj 互动的两只细长机械臂实际上是由另一个人在远程控制的,另一名控制者需要佩戴 Oculus Rift VR 头盔,通过它,控制者可以和 Saraj 共享视野,并使用特殊的手持控制器来控制机械臂。

Fusion 更像是传统的机器人和可穿戴设备的融合:两条灵活的机械手臂通过背包依附在使用者身上,同时连接在背包上的摄像头给远程操纵者提供了良好的视野。

目前 Fusion 除了能做到握手、击掌等简单的动作外,还可以辅助使用者抓起各种物体以及协助操纵者完成各种动作。

远程操纵的可穿戴机械手臂诞生,未来或可辅助残疾人进行复健运动。



斯坦福科学家 用谷歌眼镜治疗自闭症儿童

据外媒报道,斯坦福的科学家们在尝试使用谷歌眼镜来帮助自闭症儿童。这些儿童经常难以根据面部表情来评估对方情绪,这会反过来加重沟通困难。在新研究中,患有自闭症的孩子戴着谷歌眼镜,通过机器分析眼镜前置摄像头的视图,评估对方的表情、情绪并告知儿童,帮助他们更好理解人类情绪。在测试 10 周后,14 个家庭中有 12 个家庭报告称他们的孩子已经开始明显地进行眼神接触,儿童 SRS-2 自闭症特征量表平均减少了 7.38 分。

AI 换脸终结者问世!美国防部推首款反 AI 侦测工具

如今,以 GAN 为代表的 AI 换脸术盛行,“AI 变脸术”已经达到出神入化的境界,任何人利用 AI 软件,几乎都能做到模仿政治人物的脸,要是有一定技术的人,还能做到真假难辨的程度。更有人担心,支付宝的人脸识别技术会因此失效,或者衍生出新的诈骗方法,犯罪者利用你的图片冒充你跟另一个人聊天……

这些 AI 变脸工具,实际上都源自于生成对抗网络(GAN)强大的图像生成能力。

不过,近日,美国国防部研究机构 DARPA 研发出了全球首款“反 AI 变脸刑侦检测工具”。专用于检测 AI 变脸、换脸造假技术。而其原理,也是以 AI 攻 AI。

DARPA 的这款工具主要是基于纽约州立大学奥尔巴尼分校教授 Siwei Lyu 和他的学生的共同发现,使用 AI 技术生成的假脸,极少甚至不会眨眼,因为它们都是使用睁眼的照片进行训练的。“因此,缺少眨眼是判断一个视频真假的好方法。”

论文详细介绍了他们如何组合两个神经网络,从而更有效地揭露哪些视频是 AI 合成的。这些视频往往忽略了“自发的、无意识的生理活动,例如呼吸、脉搏和眼球运动”。

通过有效地预测眼睛的状态,这款反 AI 侦测工具的准确率达到 99%。



2020 东京奥运会 将首次使用人脸识别系统

8 月 7 日,日本电器股份有限公司表示,将在 2020 年东京奥运会和残奥会期间使用人工智能面部识别系统,以确保运动员、观众和官员的安全,这将是第一个所有场馆使用面部识别技术安全系统的奥运会。

据悉将有超过 30 万的运动员和工作人员在东京奥运会前提交他们的面部照片并记录在数据库中,含有 IC 芯片的身份验证机器将会自动验证那些进入场馆的人员身份,而全部 40 余个场馆都将配备这种检测装置。



小米将抽出大块 IPO 资金 拓展印度市场

据新浪科技消息,小米公司印度负责人摩奴·库马·贾恩(Manu Kumar Jain)近日表示,小米通过 IPO 募集资金 45 亿美元,其中 30% 将用于核心研发,30% 用于搭建物联网平台,还有 30% 用于国际扩张,另外 10% 用于杂项支出。他对印度《经济时报》说:“其中一部分国际扩张资金将投入到印度。我们的智能手机、移动电源和 Mi.com 在印度表现都不错,但我们还可以针对印度市场在互联网服务、创业投资和物联网设备领域采取更多措施。”他还补充道,由于小米印度业务已经盈利,因此不需要太多外部投资。

市场研究公司 Counterpoint 的最新数据显示,小米在印度的智能手机出货量今年第二季度已经被三星超越,这也是小米去年超过三星坐上印度头把交椅之后第一次被对手反超。“成为第一对我们非常重要,但如果一个季度失去头把交椅,我们也不会因此失眠。”贾恩评论道。小米还在通过小米之家等线下渠道加倍下注,并希望到明年底通过线下渠道实现 50% 的销量。

谁在占领印度手机市场?除了三星,它们全都来自中国

日媒称,中国的 OPPO 已悄悄在印度进行了一次新的剥离,目前这一手机品牌正打算在世界上增长最快的智能手机市场之一实现多样化经营,并对来自中国竞争对手的压力。

据日本《日经亚洲评论》杂志网站 8 月 6 日报道,这一变动为外界所知,是由于 OPPO 负责海外市场的高级主管李炳忠最近表示,他已经离开 OPPO 公司去开发 Realme 品牌。Realme 最近作为一家独立公司在中国注册,但得到了 OPPO 的支持。

报道称,观察人士认为,此次剥离表明,在来自其他中国公司的竞争加剧之际,OPPO 打算扩大其市场覆盖面。

根据市场信息提供商国际数据公司的数据,去年,中国智能手机制造商在印度共赢得 53% 的市场份额,高于一年前的 34%。智能手机制造商小米公司在 2017 年最后一个季度超过了韩国的三星。小米在印度销售的手机 95% 在当地生产,这可能有助于这个中国智能手机制造商赢得莫迪政府的支持。

报道指出,随着西方品牌纷纷离开这一阵地,中国企业正在关注谁将填补这一空白。

据国际数据公司 5 月 11 日发布的手机跟踪数据,2018 年第一季度,小米以 30.3% 的份额在印度市场占据领先地位,紧随其后的是三星,占 25.1% 的份额。OPPO 以 7.4% 位居第三,VIVO 为 6.7%,传音为 4.6%。除了三星,它们全都来自中国。

康特波因特研究公司的分析师肖比特·斯里瓦斯塔瓦说:“有了 Realme,OPPO 的目标是扩大业务,从同行那里夺取市场份额。”



人类一败涂地! Open AI 战胜 Dota2 半职业选手

此前曾在竞技游戏 Dota2 中击败业余选手的人工智能机器人 Open AI Five,刚刚进行了另一项“基准”测试——与一个由职业和半职业选手组成的 Dota2 战队进行对战。出乎所有人意料的是,这个强劲的职业战队在 Open AI Five 的攻势下毫无还手之力。在比赛规则公平的情况下,战队内的职业选手、专业解说、教练竟无一能对 AI 造成威胁,AI 展现了不弱于职业选手的精细操作和战术素养,“分路、补刀、抓人、推进”这些曾被认为只有人类才能完美执行的动作,被 Open AI Five 以更高效、更出色的方式展现出来。

据悉,因 Dota2 半职业选手不敌人工智能,AI 将参加下一届 Dota2 世界锦标赛。



欧盟考虑强制苹果、三星等厂商统一手机充电接口

欧盟一直试图让智能手机制造商采用统一充电接口，但据路透社报道，这件事情的进展似乎并没有那么顺利。

欧盟认为，如果每部手机都采用同样的充电接口，消费者在从一个品牌更换到另一个品牌时，就无需更换充电器。这将降低消费者的成本，同时能够减少废弃充电器对环境的污染。

欧盟可能会制定相关法律，强制手机厂商使用相同的充电接口，它过去曾采取类似措施来减少浪费，如要求制造商为产品提供两年保修等。

包括苹果、三星、华为和诺基亚等在内的 14 家公司，在 2009 年签署了统一手机充电接口的协议，它们承诺在 2011 年之前更换到 Micro USB 标准。虽然的确有很多公司已经采用了 Micro USB 接口，但苹果使用 Lightning 接口取代了原来的 30 针(30-pin)接口。一些 Android 手机厂商在近几年还使用 USB-C 取代 Micro USB，此前的报道指出，苹果可能也打算在 2019 年的 iPhone 上采用 USB-C 接口。



董明珠新目标：格力 2023 年营收 6000 亿

据媒体报道，格力电器董事长董明珠在不久前的一次内部会议上提出了一个新目标：2023 年销售目标 6000 亿元。董明珠指出，“市场经济下我们需要狼文化，在工作中，要随时随地记住‘抢占’二字，勇于争取，如此才能适应变幻莫测的市场，为实现 2023 年 6000 亿的目标开疆拓土，贡献力量。”格力电器 2017 年实现营业收入 1500.20 亿元，同比增长 36.24%，其中空调营收占比 82.26%。这意味着格力在未来 6 年里要实现营收 3 倍增长。

医美成生活方式，未来将达万亿市场

根据《新氧 2018 年医美行业白皮书》，每 100 位中国医美消费者中，有 64 位 90 后，19 位 00 后。90 后已是整容整形绝对主力，00 后开启医美消费的势头比 90 后更强。这些医美消费者做出改变的最主要原因是取悦自己，整形让她/他们走出过往阴影，通过后天变美，建立一个更自信自爱的自我。

从近 2 年消费数据看，医美成为 00 后的日常生活方式这一趋势端倪已现，而且预测会愈演愈烈，因 00 后对后天变美甘之如饴，加之科学技术越来越发达，社会态度越来越开放。从数据上看，年轻医美消费人群的占比在逐年增加，以 19 岁以下中国医美消费者占比为例，2017 年为 15.44%，2018 年为 18.81%。

预计 2018 年中国医美市场或达 2245 亿，同比增速 27.57%。相比于韩国，还有 6 倍增长空间，这意味着未来会有上亿人消费医美。未来 10 年，中国万亿医美市场将徐徐展开。

马斯克的“退市计划”能否自救？

国内一众电动车新创企业密集筹备 IPO 正当时，而这批“中国学徒们”效仿的领军者——特斯拉，却宣布了私有化计划。

8 月 8 日凌晨，特斯拉通过公开邮件的方式在官网发布了私有化计划。

特斯拉 CEO 埃隆·马斯克在信中表示，将以每股 420 美元、20% 的溢价对公司流通股进行回购，实现私有化。同时，马斯克也在个人 Twitter 上宣称，“已经获得投资者支持，对于该私有化计划，只剩下股东投票。”

以每股 420 美元的价格计算，特斯拉目前的市值约为 820 亿美元（含 100 多亿美元债务）。而根据 2017 年特斯拉披露的一份委托文件来看，马斯克持有特斯拉近 22% 的股份——以此计算，要将特斯拉完成私有化，马斯克需要拿出超过 660 亿美元资金。这笔钱如何筹集？

马斯克退市其实有不得已的理由，“特斯拉已经处在危急关头，不私有化很有可能破产。”国内一位知名机构的二级市场分析师表示。当然，对于只占 22% 股份的马斯克来说，退市是否会造成公司控制权流失也是个未知数。

保时捷发半年财报： 中国仍是最大市场

近日，保时捷公布 2018 年上半年财报，财报显示上半年保时捷全球新车交付量达 130598 辆，同比增长 3%。其中在德国市场销量同比增长 11%，在整个欧洲增长了 9%。中国以 33363 辆新车交付量仍稳居保时捷最大单一市场，美国(29421 辆)位居第二。保时捷全球执行董事会主席奥博穆博士表示，未来，保时捷将在电气化、数字化、互联化这些领域继续投入，保时捷的第一款纯电动跑车 Taycan 将于明年发布。





房地产税真的要来了!

7月16日,在2018年上半年国民经济运行情况发布会上,国家统计局新闻发言人毛盛勇表示,从房地产下一步发展情况来看,中央一方面进一步加强和完善宏观调控,同时,从供给侧进一步发力,包括加快推进房地产相关政策举措,实现多主体供给、多渠道保障,加快推进租售同权等一系列配套政策的落实,更好地促进房地产平稳健康发展,促进长效机制建设,更好地实现“房子是用来住的而不是用来炒的”(简称“房住不炒”)这样一个基本定位。

国家统计局罕见发言,在统计部门的新闻发布会上,提及房地产税,足以说明房地产税出台已是大势所趋,唯一不确定的只是落地时间。

今年3月召开的十三届全国人大一次会议上,政府工作报告中提出“稳妥推进房地产税立法”。根据《人民日报》的报道,明确房地产税时间表,力争在2019年完成全部立法程序,2020年完成“落实税收法定原则”的改革任务。但是从统计局的发言来看,这个速度可能还会加快!

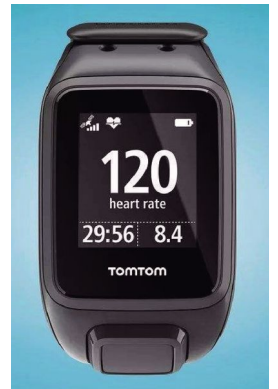
戴姆勒与北汽计划生产 国产电动版 Smart

据外媒报道,知情人士透露,戴姆勒正计划在中国生产电动版 Smart,以推动该品牌在面临临车和排放难题的城市中销售。据悉,戴姆勒正与中国北汽集团子公司北汽新能源展开商谈,计划组建一家生产电动版 Smart 的合资企业。

五角大楼

禁止员工使用手环等 GPS 设备

近日,五角大楼发布最新禁令:禁止工作人员使用健身追踪器、智能手机的 GPS 功能,以及获得地理位置权限功能的约会 APP,以阻止泄露工作人员的地理位置信息。该禁令宣布后,由国防部副部长帕特里克·沙纳汉签署生效。其在备忘录中写道:“该禁令立即生效。国防部工作人员在指定区域内禁止使用地理定位功能,禁止在政府配发、非政府配发的设备,应用和服务上使用该功能。”



谷歌大手笔投资京东,携手对付亚马逊

由京东开创的电商促销日 618 当天,该公司宣布了获得 Google 投资 5.5 亿美元,并全面启动国际化战略。这意味着在中国市场碾压亚马逊之后,在广阔的海外市场,京东和亚马逊展开更激烈竞争。

谷歌选择投资亚马逊的中国学徒京东似乎是一个正确决定。在中国市场,京东市场占有率和 GMV 均远超亚马逊。不过在全球市场,市值超过 8000 亿美元的亚马逊仍是一个不可轻视的对手。京东目前的市值为 600 亿美元,尚不足亚马逊的十分之一。

这也是京东首次将全球化提至集团战略重点层面。亚马逊需要重视京东这一在中国市场将之打败的对手。谷歌和京东此次联手,双方宣布将在全球提供融合的零售解决方案,同时京东计划优选一系列高品质商品,通过 Google Shopping 在美国、欧洲等地区进行销售。在本土市场,京东平台销售业绩仍然高速增长。



上半年我国集成电路出口增长超三成

工信部近日披露了 2018 年上半年电子信息制造业运行情况。上半年,我国规模以上电子信息制造业增加值同比增长 12.4%,快于全部规模以上工业增速 5.7 个百分点;其中 6 月份增长 10.9%。规模以上电子信息制造业实现出口交货值同比增长 6.1%,增速同比回落 7.3 个百分点;6 月份电子信息制造业出口交货值仅增长 1.5%。2018 年上半年,我国电子信息制造业继续保持平稳增长态势,其中集成电路出口额同比增长 31.1%,增速同比加快 29.4 个百分点。



苹果成为首个市值万亿美元公司

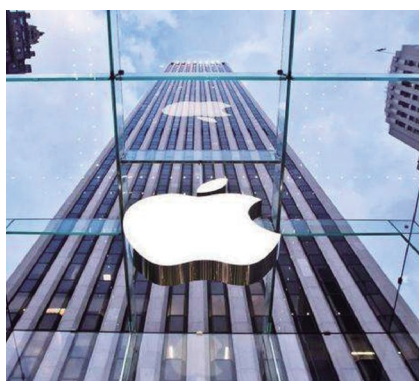
美国科技巨头苹果正式成为了世界上第一家万亿美元市值公司。

当地时间8月2日，苹果公司股价开盘后持续攀升，11时49分时，股价首次突破关键的207.05美元，市值达到1万亿美元。截至收盘，苹果股价共上涨5.89美元，涨幅2.92%，报收207.39美元，市值超过1万亿美元。

1万亿美元是个什么概念？美国2017年的GDP为19万亿美元，同在美股市场上市的中国互联网巨头阿里巴巴的市值接近4700亿美元，而A股的市值最大

公司为工商银行，其市值为1.94万亿元人民币（约合0.286万亿美元）。换句话说，一个苹果的市值，超过了两个阿里巴巴，相当于3.5个工行。

据《华尔街日报》报道，苹果公司的股价2018年以来已经上涨了23%，此前7月31日晚，苹果公布了超出预期的第三财季财报，大大提振了投资者信心，自8月1日起，股价就开始高歌猛进。



恒大入主FF

高科技第一枪瞄准新能源汽车

6月25日，恒大健康的一纸公告，宣布正式入主美国新能源汽车公司Faraday Future(下称FF)，这意味着中国新能源汽车产业迎来巨头入局。

公告显示，恒大以67.467亿港元收购香港时颖公司100%股份，获得45%的Smart King公司股份。据了解，在Smart King组建时，时颖投资20亿美元(已投入8亿美元)占Smart King公司45%股份，原FF股东以FF公司作价入股占Smart King 33%股份，公司管理层占股22%。这意味着，恒大藉由本次收购，已成为Smart King第一大股东，并正式入主FF。此外，恒大将委派集团董事局副主席、总裁夏海钧担任Smart King公司董事长，相关交易已在6月18日通过美国外国投资委员会(CFIUS)的审批。

传统燃油汽车时代落幕的时间表愈发清晰，发展新能源汽车不仅是全球汽车行业发展的大趋势，也是中国汽车企业与世界汽车巨头同步竞争的重要赛道。

事实上，发展新能源汽车获得国家的高度重视。中国制造业有关规划明确指出，支持电动汽车发展，掌握汽车低碳化、信息化、智能化核心技术，推动新能源汽车同国际先进水平接轨。为此，国家已出台了一系列政策鼓励企业研发电动汽车，支持基础设施建设。

央行开出“天价罚单”，4家支付机构共被罚近1亿

金融严监管态势仍在延续。8月6日，央行对4家第三方支付平台开出了巨额罚单。

海航旗下第三方支付平台国付宝、联动优势电子商务有限公司因违法非金融机构支付服务管理办法等相关规定，被央行分别罚没4646万元和2640万元的罚款。前者一度超越此前支付的4152万元罚款记录，成为今年以来第三方支付机构“吃”到的最大罚单。另外，银盛支付服务股份有限公司因违反支付结算管理规定被罚没约2248万元。支付宝也因“违反支付业务规定”被中国人民银行上海分行行政处以412万元罚款。

支付宝已于第一时间启动了整改计划，并得到监管认可。

一位第三方支付公司负责人透露，虽然央行对第三方支付处罚从不手软，但罚金达千万元的案例并不多见。近期央行对支付机构的处罚金额屡创新高，说明央行进一步强化了市场监管力度，对各类违规支付行为的整顿不遗余力，监管高压线将持续发力。



亚马逊 Alexa 推出 2 小时送货购物新功能

亚马逊公司于近日宣布旗下的智能音箱 Echo 现在可以通过 Alexa 语音助手为用户在全食超市(Whole Foods)购买的订单添加 Prime Now 服务。Prime Now 是电商亚马逊推出的一款送货上门服务,承诺在两个小时以内将商品送到用户的手中。目前 Prime Now 已在美国 24 个大型超市中推出,但这是首次应用到语音助手 Alexa 上。

5G 提速,重庆联通 年内拟开通 50 个基站

近日,重庆联通公司介绍,该公司计划在今年内开通 50 个 5G 基站,开展规模组网试验,后续还将继续加大 5G 网络基础设施的投入。预计 2020 年前,在巴南区建设完成网络第二枢纽大楼,进一步扩大网络出口带宽,优化网络结构,积极推动 5G 网络商用。重庆作为中国联通全国首批 5G 网络试点城市,中国联通重庆市分公司在工信部、联通集团的指导下,联合产业链相关单位,在重庆市两江新区数字产业园开展了 5G 组网试验。

厦门成立首个 人工智能行业协会

近日,厦门市人工智能行业协会第一次会员大会在厦门市软件园二期创+驿站成功召开,30 多家会员单位代表参加会议。快商通创始人肖龙源当选协会第一届会长。该协会是厦门首个人工智能领域非营利性组织,拟发展纯人工智能企业会员 110 家,泛人工智能企业会员 200 家。

会长肖龙源表示,希望协会的成立,能促进在厦人工智能企业、高校之间的链接和合作,为厦门以及福建人工智能生态圈的建设起到更加积极的作用。

关税影响,6 月中国汽车 进口量跌 87.1%

据中国汽车流通协会发布数据显示,今年 6 月,中国汽车进口量为 1.5 万辆,同比大跌 87.1%。1-6 月,累计进口汽车 45.2 万辆,比去年同期下降 22.1%。对此,中国汽车流通协会进口车委员会主任王存表示,上半年进口车下滑幅度如此之大,在历史上都比较少见。与以往去库存时进口量大幅下降不同,今年库存处于合理水平,进口量下滑主要是受到关税政策的影响。与此同时,6 月我国进口车销量也出现大幅下降。

苹果加入智能家居组织 让 HomeKit 更强

近日,苹果加入线程组(Thread Group),即线程协议背后的技术组。线程是一种基于 IPv6 的技术,用于在物联网设备中创建网络网络,而使用线程(Thread)则需要线程组内的成员。这可能会成为 HomeKit 的大新闻,如果苹果支持 HomeKit 的线程,HomeKit 的使用数量将大大增加、设备制造商也更容易地整合 HomeKit 的各个技术支持方。此外,它还可以使 HomeKit 网络运行更有效率、功能更加强大。

澳大利亚后年制定 全国性自动驾驶法规

据外媒报道,澳大利亚正致力于在 2020 年前为自动驾驶汽车制定一项全国性法律法规。该法律旨在统一全国范围内不同的自动驾驶规则,将由澳洲交通委员会(NTC)起草并制定。NTC 表示,目前,澳大利亚自动驾驶法律的问题是,都要求在自动驾驶汽车前排座位安排一名人类驾驶员。对此,NTC 已提出多版本的法律,确保始终有法律实体对自动驾驶负责,允许自动驾驶系统而不是人控制驾驶,以保障自动驾驶车上路。

英国机器人初创公司 获 300 万美元种子融资

近日,为工业机器人研发操作系统的英国初创公司 MOV.AI 宣布完成 300 万美元的种子轮融资,由 Viola Ventures 和 NFX 领投。MOV.AI 成立于 2016 年,其研发的操作系统利用人工智能进行定位与导航,以及物体识别。其操作系统友好的管理界面帮助优化复杂的 ROS 网络管理,降低了设置和维护大规模机器人自动化系统的复杂性。MOV.AI 的主要目标受众是搬运设备制造商、自动化集成商和其他机器人制造商。





沃尔玛将推出自动拣货机器人

据 Business Insider 消息,沃尔玛宣布正在测试一款自动拣货机器人“Alphabot”。顾客可以在网上订购商品,比如干货和冷藏物品,然后 Alphabot 机器人根据订单将商品挑选出来送到沃尔玛的联营公司,由他们派送。这标志着沃尔玛在改进其在线购物服务的最新努力成果即将推出。如果沃尔玛的试点进展顺利,Alphabot 可能会扩展到杂货配送服务以缩短订单的时间,加快配送过程。

按国补 50%补贴 宁波新能源车地补出台

近日,宁波市经信委等部门联合发布当地新能源车补贴政策,对符合条件的纯电动汽车、插电式混合动力汽车(含增程式)和燃料电池汽车按照中央财政补助标准 1:0.5 给予地方财政补助,新能源专用车和货车每辆补贴最高不超过 1.6 万元。《通知》表示,用于租赁的新能源汽车将按照中央标准的 25%给予地方配套补贴。同时,除燃料电池汽车外,宁波市还将实施按量退坡的补贴办法,乘用车单一车型销量累计超过 2000 辆便不享受地方补贴。

滴滴成立小桔车服, 注资 10 亿美元

滴滴出行近日宣布旗下汽车服务平台正式升级为“小桔车服”公司,并注资 10 亿美元。原滴滴汽车服务平台总经理陈熙出任小桔车服公司总经理。

今年 4 月,滴滴正式成立汽车服务平台,旗下涵盖汽车租赁、加油、维保及分时租赁等多项汽车服务与运营业务。目前,小桔车服的年化交易额已突破 600 亿元,覆盖城市 257 个、合作伙伴和渠道商 7500 余家。小桔车服旗下小桔有车、小桔加油、小桔养车以及分时租赁业务,将分别提供汽车租赁、加油、维保以及租赁服务。

诺基亚销量重返全球前十

近日,国外调查机构 Counterpoint 提供了本年度第二季智能手机市占率报告,诺基亚表现最为抢眼。根据 Counterpoint 所提供的报告数据,诺基亚(HMD)的销量增长达到了骇人听闻的 782%。相比起去年的 50 万部,今年第二季 Nokia 的全球出货量逆势上扬达到了 450 万部,实现了近乎 8 倍的极速增长。同时诺基亚市场份额也从“others”挤入 Top10,总排名位列全球第九。

联通成立 5G 创新中心 与 BAT 合建实验室

据媒体报道,中国联通近日宣布,其 5G 创新中心正式挂牌成立。5G 创新中心编制暂定为 253 人,功能为提前布局 5G 发展,推动 5G 在垂直行业的应用。根据职能定位,5G 创新中心内设“行业创新合作实验室”和“重点战略合作实验室”两个实验室。“行业创新合作实验室”将聚焦重点垂直行业,下设 10 个创新合作中心。“重点战略合作实验室”下成立 5 个战略合作中心:联通-百度、联通-阿里巴巴、联通-腾讯、联通-京东和联通-华为战略合作中心。

波音与 MIT 联手打造 无人驾驶飞机

波音公司宣布将在波士顿设立新的研发中心,专注于设计、制造和飞行无人驾驶飞机。波音的新航空航天中心占地 9290 平方米,将由波音公司工程师和其去年收购的极光飞行科学公司员工组成。该公司还计划与麻省理工学院的研究人员合作。去年,波音公司宣布将作为一项耗资 1800 万美元的项目提供赞助,替换麻省理工学院的莱特兄弟风洞。此外,波音还收购了极光飞行科学公司,致力于研发电动无人驾驶交通工具。

巨人网络拟以 305 亿 收购游戏 AI 公司

近日,巨人网络确认,其以 305 亿收购 Playtika 项目进入中国证监会并购重组委审核阶段,股票开始停牌。据悉,Playtika 是一家人工智能技术手段改造游戏的公司,总部设在以色列,在美国、加拿大、日本等全球多地设有研发分部,员工约 1500 人,其业务主要集中在北美等海外市场。在巨人网络对 Playtika 的投资中,巨人网络董事长史玉柱以高于投资人 11% 的价格增持 50 亿元。史玉柱认为,Playtika 的人工智能技术可以向其他领域拓展。

急不得,但也等不得

文 / 万建民

科技创新需要一个漫长的过程,急不得,但也等不得。企业家的格局,就在于有没有高远的战略眼光。

中兴通讯的遭遇,让我们看清了一个事实:不掌握核心技术,企业就没法掌握自己的命运。

正在热映的电影《我不是药神》,却把科技创新推到了知识产权红利和百姓福祉两难的伦理困境里,掌握核心技术的医药公司似乎成了“大反派”。

泄情绪很容易,解决现实问题却要复杂得多。一个基本的逻辑是,如果企业无法从科技创新中获得超额利润,就不会有人愿意冒着巨大的失败风险去投入研发,最终受到伤害的还是百姓福祉。从这个角度出发,不管企业从科技创新中获取多高的利润,都不该受到指责。至于如何平衡知识产权红利和百姓福祉之间的关系,是一个复杂的系统考量,需要从制度上做精巧的设计,这里不作讨论。

值得讨论的是,明明知道脖子被人家“卡”着,随时都会有活不下去的危险,企业为什么不去想办法突破核心技术?企业解决不了的问题,国家能不能解决?不少人简单地认为,以我们现在的实力,只要下决心“不惜一切代价”去做,没有什么做不成的。一系列“美国一封锁中国就搞定”的事实,已经证明了这一点。

华为是公认的在科技创新上领先的中国企业,创始人任正非先生却很清醒。他说,“高科技不是基本建设,砸钱就能成功,要从基础教育抓起,需要一个漫长的时间,我们公司也是急不得的”,“我们还是要踏踏实实,自知在云、人工智能上我们落后了许多,才不能泡沫式地追赶。在这些问题上,我们要有

更高眼光的战略计划”。

任正非先生的观点,对当下的一些公众情绪,很有针对性:一是科技创新需要一个漫长的过程,泡沫式追赶要不得;二是我们已经落后了许多,不能再等,要有更长远的战略眼光。据了解,未来华为会从每年总研发费用中划出20%~30%的比例,大约30亿~40亿美元用于基础研究的投入。

应该看到,华为选择在研发上高投入,一方面是企业的发展路径上的远见,另一方面也是在市场上被打得“鼻青脸肿”之后的觉醒。这显示了任正非先生的战略定力,也体现了一位企业领袖的战略格局。

华为的经历,告诉我们科技创新“急不得”;中兴通讯的遭遇,告诉我们科技创新“等不得”。在这一点上,企业家必须思考自己肩负的社会责任,而不仅仅考虑企业眼前的利益。

以中国的市场容量,企业家有很多机会挣快钱、挣容易的钱,这无可厚非,并且他们在挣快钱的同时,提升了百姓福祉,同样值得尊敬。但像任正非先生这样,几十年如一日地对着一个“城墙口子”冲锋,踏踏实实地挣“笨”钱,在科技创新上积累了“可以活下去”的实力,在关键时刻能够挺直腰杆,这无疑是一种更高的格局。

华为这样挣“笨”钱的企业多了,我们被人“卡”脖子的地方才能慢慢减少,在国际竞争中也能占据主动。科技创新急不得,但也等不得,这需要更多企业家承担起自己应有的责任。

(摘自《中国企业家》)



万建民



历史终结的错觉

文 / 马铖

被宣告终结的电商历史重新长出了分叉。历史不但没有终结,反而杀了个回马枪。

2014年,当马云和8位淘宝店主一起敲钟时,关于中国电商的大势,我曾产生过“历史终结了”的错觉。当时淘宝一家独大,市场份额占到了80%,曾经与淘宝争天下的电商,大都被雨打风吹去。京东是唯一还站着对手,而马云显然对其不屑一顾,他曾在同年一次论坛里说,阿里的目标,就是培养更多的京东。马云是个武侠迷,不知他自己有没有意识到,这句话说得,颇有点《天龙八部》里乔峰豪言“你们就是一起上,我萧某又有何惧!”的气概。

没想到,才过了三四年,被终结的电商历史就又重新长出了分叉。历史不但没有终结,反而杀了个回马枪。阿里没有培养出更多的京东,倒是迎来了异军突起的拼多多。吊诡的是,除了从腾讯那儿拿到的廉价流量,拼多多崛起的方式,宛然是初创时的淘宝,就连问题和困扰也全是淘宝式的。

拼多多会像淘宝之前的对手们那样昙花一现吗?当然有可能,但我觉得可能性不大。拼多多的商业模式的可行性早就被淘宝证实了(手动滑稽),而其基础极其牢固,一是背靠腾讯,流量唾手可得,二是用户群极为庞大。

我曾在一篇关于快手的评论中这样写道:“不仅是短视频领域,整个和生活方式有关的领域都在快手化,只是程度不同而已。就像中国经济飞速发展在很大程度上归功于人口红利,在不同族群的生活方式竞争中,小镇青年的数量优势简直无可比拟,几乎秒杀一切。”

拼多多就是电商领域快手化的表现。依靠快手化取得成功的,不仅是快

手和拼多多,还包括手机领域OPPO、VIVO。有趣的是,拼多多和OPPO、VIVO背后,都有段永平的影子,他简直可以说是“下沉大师”了。

在战略上,阿里当然不会轻视任何敌人,张勇曾说过,他“必须时刻醒着,睡觉也得睁着眼睛”。普通企业家看未来,看个三五年也就顶天了,马云作为阿里战略的总设计师,考虑的事情远到了10年乃至30年后。

问题是,阿里太大了,淘宝的GMV就有两三万亿。这样的大象再怎么高瞻远瞩,对市场的嗅觉,肯定不如拼多多这样的狡兔灵敏。而且,淘宝要考虑的不仅是自身,还得平衡经济体内其他板块的需求,这样一来,创新就分外艰难了。

不过,就像美国主导的世界秩序不会被伊拉克和朝鲜击垮一样,尽管终结了历史结束的幻象,拼多多也难以动摇阿里在电商的统治地位。历史终结的主动权,仍然掌握在阿里手上。马云和张勇早就看到了淘宝的未来何在,提出了从万能商品市场走向超级消费者媒体的前进方向。近期投资社区电商小红书和宝宝树,显然就是由这个目标所策动。

但小红书和宝宝树能量有限,只能作为补充,现成的产品中足以支撑淘宝向超级消费者媒体全速奔驰的,只有抖音。如果阿里能够成功将抖音纳入体系,并将其与淘宝打通,那么阿里帝国就粲然大备,可以写一篇电商版的《历史的终结》了。

(摘自《中国企业家》)



马铖

网贷平台生死关,P2P 连续爆雷之后……

策划·执行 / 徐小莉 庞春颖



6月21日,高返利网贷平台联璧金融等因逾期兑付问题、经营不善而被停业立案侦查。至此,四大民间高额返利平台(唐小僧、联璧金融、钱宝网、雅堂金融)全线阵亡。

在此之前的6月16日,曾三番五次更换身份定位的P2P网贷平台“唐小僧”被上海警方立案侦查,定性为非法吸纳公众资金,涉案金额高达750亿元。“唐小僧”案影响大、涉案人数众多,成为引发这一轮P2P网贷平台兑现危机的导火索。

7月,危机来势更猛。16日,永利宝平台员工在官微声称董事长和CEO被爆出失联,请投资人报警,待偿金额10亿元。18日,爆出拥有“国资系”背景的

网贷平台金银猫清盘、银豆网实际控制人失联。

平台逾期、跑路、经侦介入、清盘……以迅雷不及掩耳之势横扫整个行业。

P2P是英文“peer to peer”的缩写,译为“点对点”借贷,资金端和资产端通过P2P网贷平台快速连接,借贷双方可快速确立借贷关系并完成交易。当下,这个行业被赋予了惊慌与悲观的色彩,多位接受采访的投资者认为这个行业遭遇了“黑暗时刻”。

“爆雷潮”像是一曲离殇,将P2P网贷推到生死存亡的关口。

根据贷罗盘截至7月30日的数据,2018年已有781家P2P平台发生严重



程度不同的“提现困难”、“清盘退出”、“停业跑路”。仅在7月份,就有208家公司先后出事。

网贷之家数据显示,截至2018年7月底,P2P网贷行业累计平台数量达到6385家(含停业及问题平台),其中问题平台累计为2286家,7月新增问题平台165家。创近一年以来新高,这个数字还在不断增加。

这些跑路、清盘或逾期的P2P,其中不乏百亿级的大平台。投资者人人自危,困惑情绪甚至在从业者这些局中人之间弥漫开来,恐慌情绪继续传导,部分中小平台集中出现资金赎回,甚至连头部平台也“坐卧不安”。

于是,行业信心遭受重创,踩踏、资金离场密集而来。

蝴蝶扇动翅膀不一定改变世界,但一个虚空生物的每一次呼吸却必然能影响无数人的生死存亡。

8月1日,在北京的168家邻家便利店全数倒闭。

8月2日凌晨,极路由创始人王楚云公开发信称,公司现金流断裂。

这两条看似不相关的新闻,都指向了同一个方向:P2P。

极路由出事源于2018年6月,深圳P2P平台i财富爆雷。

便利店倒闭,源于2018年4月,涉嫌非法吸收公众存款的善林金融周伯云被批捕。

在坑了无数投资人之后,P2P爆雷潮终于开始波及实业……

难道,只能坐以待毙了吗?在这个至暗时刻之后,P2P还有明天吗?

一个个质问、疑问、请问充斥着网上、线下和几乎所有的媒体笔端。

其实,当前数百万计的小微企业“嗷嗷待哺”,老百姓理财欲望高涨却“投资无门”。而相比传统金融的锦上添花,以P2P为代表的互联网金融,干的就是雪中送炭这种实实在在的事。

P2P行业形成之初是作为传统金融的补充,服务于主流金融机构难以覆盖到的长尾客户群体,尤其在普惠金融、支持小微企业、个体小额经营性融资领域发挥了积极作用,客观上又与助力我国实体经济的发展步调相互映衬。

而从金融业改革的层面来讲,P2P网贷就像是一条鲶鱼,搅动了传统金融按部就班几十年的“一池春水”,倒逼传统金融摒除冗繁、自我创新。

只是,在这轰隆隆的爆雷声中,从业者是否还记得一开始的初心?

前期的野蛮生长终是换来了后续的资本乱象,但当监管部门出手治理这个市场时,当P2P网贷大潮退去时,裸泳者会现身,合规者将继续坚守。

去伪存真,亦是为行业正名。

到时,将没有什么能够阻止P2P前行。



网贷平台接连“爆”：谁被 P2P 坑了？

“自从跟网贷大佬们学会了分散投资，鸡蛋不要装在一个篮子里，聪明的我把资金分散放到了下列平台：投融家、钱妈妈、银票网、善林金融、唐小僧、联璧……结果现在所有维权群里都能看到我的身影。”这是网传形容当下 P2P 爆雷潮的段子，却成为最心酸最写实的一幕。



6月以来，超百家网贷平台接连出现项目逾期、兑付困难、暂停运营等状况——业内称之为“爆雷”。尽管爆雷在网贷中屡见不鲜，但这次来势凶猛，投资者与平台方都陷入恐慌。

连环雷

2018年的这个夏季，中国刚兴起没几年的P2P行业遭遇了爆雷密度最大的一次行业震荡。

6月份唐小僧、联璧金融、小诸葛金服出现三连炸；7月初钱爸爸、牛板金、银票网、投融家等交易规模过百亿的P2P平台，接连出现资金链断裂或负责人跑路的情况；7月中旬，乐居财富跑路，投之家被立案调查……根据第三方统计：7月上旬出现43家P2P问题平台，平均每天5家左右，其中13家宣布

清盘，5家有经侦介入宣布立案。

根据贷罗盘截至7月30日的数据，2018年已有781家P2P平台发生严重程度不同的“提现困难”、“清盘退出”、“停业跑路”。仅在7月份，就有208家公司先后出事。

网贷之家数据显示，截至2018年7月底，P2P网贷行业累计平台数量达到6385家（含停业及问题平台），其中问题平台累计为2286家，7月新增问题平台165家。创近一年以来新高，这个数字还在不断增加。

虽然数量并非历史最高点（2015年共爆雷867家），但今年的爆雷却异常夸张——不乏一些国资系以及上市公司背景的平台。连这样背景的平台都不能信任，投资者们还能相信谁？

形势严峻到什么程度了呢？



重灾区无疑是上海和杭州。据知情人士透露,这两天杭州出事的 P2P 平台累计交易总额就超过了 500 亿,用户数量则超过百万人。

与此同时,美股上市的网贷公司拍拍贷、简普科技、趣店、宜人贷等也遭遇波及。

对于众多中小投资者来说,房子买不起,数字货币不敢投,P2P 似乎是一个不错的理财选择。

“我没把鸡蛋放在一个篮子里,却把所有篮子放在了一辆车上。”这句话对网友来说就是一个段子、茶余饭后的谈资,却是对无数投资者财务状况最生动的描述。

与此同时,一年前的一则 P2P“史上最嚣张跑路公告”再次刷屏,这个公告曾嚣张地说,“接到神的旨意来惩罚你们这些贪婪的投资者!”

贪婪者确实有,且众。但也并不是所有投资人都败在贪婪之下。

“明星平台”

“员工训练有素,非常职业,完全不像那种皮包公司。”这是李芸去“唐小僧”总部参观后留下的印象。

唐小僧是一家网贷平台,成立于 2015 年 5 月,号称央企背景,总部在遍地金融公司的上海陆家嘴。创立 3 年时间里,累计交易额超过 750 亿元,这个数字可以打败陆家嘴许多扎根多年的同行,但 3 年刚满,唐小僧就走入末路。

155 万元,李芸和丈夫大部分的积蓄,连同父母的买房钱都搭了进去。今年不到 40 岁的她在四川成都的一家事业单位工作,夫妻俩都是工薪族,平时喜欢做点理财,在股市吃了亏后,把钱乖乖地存进了银行。

2015 年 9 月,她的手机上弹出一条推送,是“新浪新闻”发来的,介绍了一个叫唐小僧的平台,里面还有一份关于理财的调查问卷。李芸填了,还留下手

机号码。没过几天,她接到唐小僧工作人员的电话,在对方的劝说之下,她下载了唐小僧的 APP。花一块钱注册设立账户,第一笔投了 1000 元,李芸便成了唐小僧的投资者。在那以后,李芸经常看到唐小僧的植入广告出现在热门电视剧中,还有它冠名的综艺节目,她觉得比较放心。

刚开始时,李芸只敢一千一千地投。她非常仔细地搜集了唐小僧关联机构的资料,包括新浪支付汇添富基金、侨交所、赣交所等在内,发现都是正规的大平台。再加上存取很方便,后来投资额越来越大,也成了 VIP 客户,获得了客服人员一对一服务的特权。在微信上,客服曾向李芸发出过邀请,请她去公司总部参观,李芸便去了。

如今回忆起参观时的种种见闻,李芸仍找不到任何不对劲的地方。唐小僧的总部在陆家嘴一栋高楼内,李芸还特地留意过,大楼内的许多楼层都驻扎的是金融机构,电梯内也播放着唐小僧的广告。在气派的前台,她见到了客服,带

她们参观的则是专门的接待人员,西装革履,热情洋溢。大办公区有几十个标准化的格子间,整洁干净,很多员工在工位上忙碌着。令她印象最深的是荣誉室,墙上挂满了奖状、公司高管与政府官员的合影、专家视察的照片,还陈列着许多奖杯,透明的、三角的、几颗星的……参观的时候,她还遇到其他投资人和借款机构在洽谈业务,这一切增加了她对唐小僧的信任。

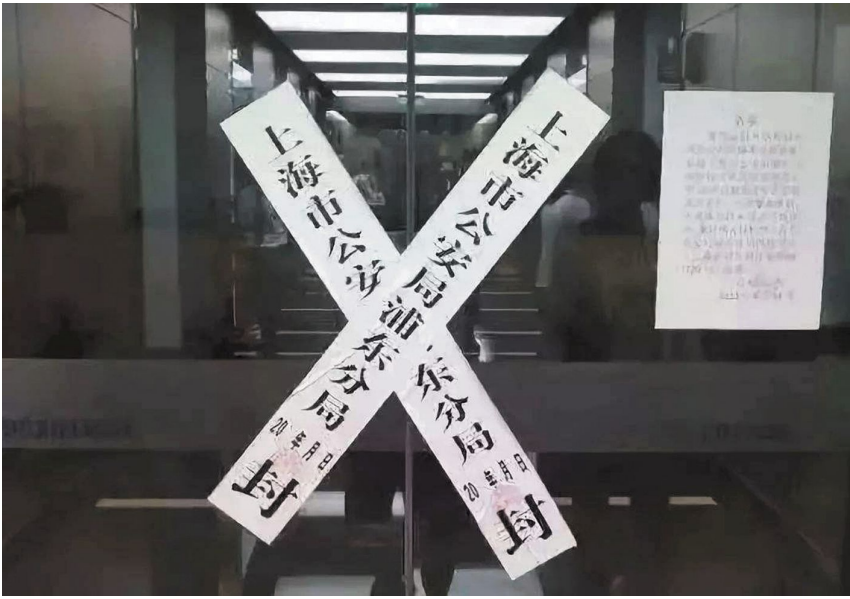
后来,退休的父母想搬到成都,住得离唯一的女儿近一些。积蓄和住房公积金共 100 多万元,打算在李芸住的小区旁边买一套房子。这笔钱也被李芸放到了唐小僧平台上。“我想暂时先放在上面滚动一下。”但李芸没想到,没多久,平台就“爆雷”了。2018 年 6 月 17 日,唐小僧母公司资邦金服被上海警方查封。这时,李芸还沉浸在端午假期之中,听闻消息后,她彻底懵了。她此前自觉非常谨慎。进入 6 月以来,前前后后已经有十来家网贷平台出事,她曾在微信上问客服,对方信誓旦旦地说唐小僧是大平台,不会出问题。

但其实一切早有端倪。6 月 15 日,唐小僧发布一则公告,称将于 6 月 15 日 22:30 至 6 月 19 日 14:00 进行系统升级,升级期间暂停运营。业内人士分析说,放假期间进行系统升级在业内比较少见,且升级时间过长,非常可疑。

电子合同、银行流水明细、项目标的介绍等等一股脑都发给了李芸。“这在普通老百姓看来再正规不过了。”她不明白,怎么就会出问题呢?

唐小僧此前对外宣称自己是 P2F(个人对金融机构)平台,而非 P2P(个人对个人)平台。据了解,所谓的 P2F,是指融资人是正规银行、证券、保险等金融机构,金融机构具有完整的风控措施,能够保证资金的安全和收益的稳定,投资者年化收益率区间大致为 7%-9%,安全性远高于一般的 P2P 或 P2B(个人对





唐小僧母公司资邦金服被公安部门查封

企业)类产品。但从投资合同中,我们无法看到项目的具体信息,其真实的资金用途难以知晓。

出事后,父母的买房钱成了李芸最大的心结。母亲上个月刚刚查出患癌症做了手术,她怕再给老两口打击,一直瞒着父母。从网上看到的种种评论也让她感到委屈:“外人好像觉得我们就是那种人傻钱多、活该被骗的人,说我们非法,贪图高额利息,这一点我真的觉得不能接受。”

李芸觉得唐小僧的回报率并不高,她享受到的最高的一笔是定期,期限为540天,回报率9.5%,而活期一般都在5%上下。她见过的最高回报率是12.8%,不过这是新手才享受的项目,只能投16天,16天后成为老客户就必须撤出。出事后,她根据银行流水算了一笔账,几年下来,除去本金,她获得的全部收益不超过4万元。“所以利润不是特别高,没外面传的夸张,以前也有宣称能达到20甚至30个点的平台,包括e租宝在内也向我推销过,我觉得太离谱了,根本没敢去投。”

另一个留住李芸的原因是支付很方便,随存随取。虽然一天限额10万元,不过平时也足够了。2016年,李芸母亲因脑出血急需动手术,李芸便从唐小僧上

提了10万元作为手术费,发出申请后钱很快就到账了。“如果你要去银行取大额还得预约,非常麻烦。”她还认识一位身患尿毒症的投资者,每周都需要做透析,把看病钱也放在了平台上,每个月去存一笔,做透析的时候再取出来。

事发后,李芸去四川当地的派出所报案,民警接到的报案很多,但他们没收到协查通告,无法受理。不少外地投资者只好专程跑到上海去报案,后来,上海警方提供了联系地址,受害者可以把资料寄过去,有投资者看到资料全部堆在门卫室,像山一样高。

7月14日,上海警方发布公告,称资邦金服实控人邬再平(现在逃)伙同陶蕾等人,在未经批准的情况下,在全国十余个省市开设“资邦财盈”线下门店及设立“唐小僧”“摇旺理财”等线上平台,对外大肆销售非法理财产品。“未经批准”的字眼刺痛了李芸。她觉得这好像是把责任推到了投资者身上,“难道我们就是牺牲品,就是小白鼠?”

这段时间群内、网上各种消息真真假假漫天飞。李芸牵头建了一个四川地区的维权群,不到一周加进来数百人,群内各行各业的人都有,在校大学生、退休老人、城市小白领、环卫工人,甚至还有两个在澳大利亚留学的女学生把兼职当

翻译赚的钱也投进去了,正苦于在海外无法报案。李芸估计了一下,几个群加起来,四川地区至少有2000多名受害者,在一些大额受害群内,损失上百万者也不少。大家在群内一起商量对策,互相安慰、鼓励。但李芸还没有想过,如果损失无法挽回,她该如何面对父母。

庞氏骗局

如果说李芸只是想做一个正规的小理财投资人,那么有些投资人受害者却是被高利诱惑,进了一个个“假”的网贷平台。

“紫豹神探局”是一个资深白帽子组织。

他们一直暗中监视着地下庞大的黑产链条。所有的邮箱异动,也都逃不过他们的眼睛。

最近,他们注意到一个现象。

“网易邮箱的虚假注册,在威胁指数中排到了第一。”紫豹神探局的相关负责人称,“除此之外,平安银行、拍拍贷、YY语音和币乎,也存在大量的虚假注册”。

他们追踪这条线索,发现一帮人在地下黑产市场,批量购买假邮箱,一口气买了100个假邮箱,共花了400元。

“买了100个邮箱,只用了10个。”黑客CC顺着这10个邮箱,深入追踪,意外发现了背后的一条庞大的假P2P生产流水线,涉及金额上亿。

“这帮人,从黑市上批量购买假的邮箱、身份证、公司资料,然后用这些假信息,做了几个P2P平台,用1%的日息,去滚动骗钱,滚到几千万之后,再消失。”CC称。

和这群人有关的其中一个平台,名为“爱钱来”。后者5月已爆雷,卷走数千万资金。

现在,他们又冒充广州金谷影视投资有限公司,做了一个“金谷影视”的平



台。

CC发现，这些资料被用来注册一个名为“金谷影视”的平台，并开通了线上商户的支付和转账。这个平台不仅有自己的官网，还有一个APP，其模式，就是前段时间很火的“影视众筹”。

在其页面上，展示的都是“电影募资”理财产品。比如，电影《狄仁杰》，募资金额800万，年化收益率高达730%。

“金谷影视”客服王铠表示：“‘金谷影视’是影视股权融资平台，用户不参与电影票房分红，只拿固定收益。”

现在P2P行业的年化收益率，一般只有8%-12%。这个平台的利息，为何如此之高？

“我们投资一部成功的电影，回报率一般是200%-1000%，所以给用户的利息很高。”王铠如此解释道。

收益率高达200%-1000%，难怪投资人蜂拥而至。

“金谷影视”在官网上，声称自己隶属于“广州金谷影视投资有限公司”。而后者，确实在影视行业布局很深，投资了十几家影视公司。

看似天衣无缝的是，在“金谷影视”官网的“金谷团队”页面，也出现了黄宏、孙涛等国内知名艺人的照片。在“金谷影视”的APP上，还可以找到其与汇付天下盖红章的合同。上面盖的，是广州金谷影视投资有限公司的公章，甚至有法人的署名。

“这些都是假的，公章和法人签名都是伪造的。”广州金谷影视投资有限公司负责人表示。

那么，“金谷影视”和广州金谷影视投资有限公司，到底是什么关系？

“我们旗下并没有理财平台，已经有很多用户来向我们反映这件事情了，我建议用户直接报警。”广州金谷影视投资有限公司负责人表示。

也就是说，一群人买了一套假资料，冒充一家影视公司，开了一个理财平台，用极高的利息，在演绎一出“庞氏骗局”。

而CC，甚至监控了这家平台的注册用户数据和金额数据。

“截至6月28日，他们的注册人数是4000多，每天充值金额高达数百万。”CC称。

故事还没有结束。

CC注意到，这些邮箱里，有大量浙江龙正投资管理有限公司的资料。

而邮箱中，还存着很多QQ号。CC再次黑进这些QQ号，发现他们都在一个名为“爱钱来维权群”的QQ群中。

他们不说话，只是默默地看着大家讨论。

实际上，“爱钱来”也是一家P2P理财平台，刚在5月底“爆雷”。

媒体报道显示，当时，大量用户发现，自己在“爱钱来”的投资，已无法提现了。

而“爱钱来”的收益，也是高得惊人，日息1%。

如此高的收益，足以让投资者丧失



理性。

李若琳就是受害者之一。

今年4月，他在公众号“财经郎眼”上看到广告，发现了“爱钱来”，就在上面投资了一个2万元的项目。1个月后，他赚了12800元，利息高达64%。

利息惊人，李若琳开始复投，在接下来的1个多月里，他相继投入12万多元。

5月25日，李若琳想将钱取出，但已无法提现。

“当时我就联系了‘爱钱来’客服，他们说资金是通过第三方，而第三方系统正在维护，所以第二天就会到账。”李若琳表示。

他并没有意识到，对方在拖延时间。

“27日，他们还让我加了一个QQ号。那个号告诉我，需要保险备案，要再支付4万元。”李若琳称。钱没取出来，还要再往里头投钱？李若琳开始警觉，赶紧报警。“警方给的建议是，赶紧停止投资。”

但已经来不及了，他很快就得到了平台消失的消息。客服再也联系不上，12万无影无踪。

值得注意的是，“爱钱来”背后的公司，正是CC在邮箱中发现的浙江龙正投资管理有限公司。

该公司的官方电话回复却称：“旗下并没有‘爱钱来’这个平台。”

“两个平台，都共用一个邮箱和QQ信息。更值得注意的是，它们的合同，相似率高达90%。”CC称。

“应该就是同一批人，即便不是，两者也有千丝万缕的联系。”

“爱钱来”和“金谷影视”，有一些共同特征：利息极高，日息至少在1%以上；其背后的公司是伪造的，材料是从黑市直接购买。

值得追问的是，它们都从哪里获取

流量和用户？

在邮箱中，CC 看到了一份公众号的推送清单。上面有公众号的报价，而不少号的备注中，显示已付款。而事后，这些公众号都删除了文章。

有投资人存下了“财经郎眼”当时推文的截图，显示上面确实是“爱钱来”的广告。

“我实在太相信‘财经郎眼’了。”李若琳表示，“‘财经郎眼’，大家都感觉是经济学家郎咸平的平台”。而很多用户，都是在看到这个广告后，才来投资的。

在今年 3 月 20 日-4 月 30 日，财经郎眼数次出现在这份表格中，并有一个标注：已付 13200 元。

这些公众号，确实成为了这些骗子平台的“幕后推手”。

除了推广广告，骗子平台还通过“国资系”、“高额回报”、“注册就返现”等噱头，吸引大量投资者。

CC 监控这些邮箱和 QQ 号的登录地址，发现都位于国外。也就是说，就算警方追查，也很难找到这群人。他们在国外操作，随时跑往下一站。

“每天进账百万，雪球滚到几千万的时候，平台直接跑路，这个钱也太好赚了。”CC 称，在邮箱中，除了这两个平台外，他还发现了更多的平台牵扯其中，“涉及金额已超过亿元，甚至更多”。

这些骗局很高明吗？

CC 并不觉得。其中其实漏洞百出，给公司打个电话，就能发现他们旗下没有这样的平台。

可为何还有那么多人深陷其中？

原理与薅羊毛

从以上几个例子的原理上来看，目前问题平台大致分为两种，一种是资产质量不佳，导致平台经营不善，一有“风吹草动”就有崩盘危险；另一种是伪 P2P 平台，是非法集资和庞氏骗局。

先看第一种。据业内人士透露，杭州近期爆雷的很多平台的实控人，或多或少有一些联系，还有很多有上市公司背景。

但是现在上市公司日子好过吗？

并不好过。“拿钱去炒房，还有拿资金去做股权质押，肯定会用资金维护股价，否则就会出现爆仓，但是当下无论是房地产还是股市，都很难在短期内提供流动性，这样一来，靠资金维系股价根本靠不住，风险就这么来了……”

再来看伪 P2P 平台的逻辑。上海交通大学上海高级金融学院实践教授胡捷指出，除了个别分支（如现已经被严格规范的现金贷），P2P 业务其实是不赚钱的，因为其坏账率较高，收取的利率又有限制。

So，不赚钱怎么活？

“拉新人，补窟窿”是个惯用的手法，换言之，不断进来的本金让坏账在短期内不被暴露。但是胡捷指出，这个做法的通行前提是，平台方得有一定的资金池。

何为资金池？简单打个比方，A 借钱给 B，但 A 的钱先给了平台，平台再把

钱转借给 B，如果 B 还不出来，资金池可以垫付，起到缓冲作用。与此同时，如果坏账不断升高，资金池就需要不断有新客户进来“输血”维持。但问题是，这两年监管趋严，平台不能再搞资金池，历史上积累的坏账问题一定就慢慢显现了。

值得一提的是，在业界看来，杭州等地之所以出现地域性集中爆雷的情况，其楼市的火爆可能是另一个导火线。

自 4 月份进入摇号买房以来，杭州楼市一直高温不下。而动辄百万的“打新”冻结资金，对市民的现金流提出了较高的要求。6 月 25 日，杭州三大知名楼盘同时摇号共计吸引了 3.6 万户家庭参与，合计冻结资金超过 500 亿元。

500 亿元，这对于杭州不是什么问题。但在短短一周之内，就要冻结 500 亿元，钱从哪里来？P2P 理财平台恐怕是一个重要出处。

所以，用户为什么能上钩？

看完下面两个例子，大概会有一些结论。

比如，一个名为联璧金融的互联网理财平台与斐讯路由器推出了一个非常具有诱惑性的业务。用户可以通过京东等平台在斐讯电子产品获得“K 码”，然后再以购买理财产品的方式将“K 码”在联璧金融激活，就能获得购机款全额分期返还，返还款数从 3 个月到 12 个月不等。这就是所谓的“0 元购”。

再比如联璧金融推出的另一个“零钱计划”，存 10 万定期，零钱计划最高可以达到 10.4%。多么诱人的回报。

而另一家上线不到一年成交量就破百亿的唐古僧，更有高明之处。不仅号称有央企背景，还在电视媒体等疯狂植入广告。比如“100 元 3 天返 50，1.3 万元 37 天返 500”等，可以说，为其赢得了裂变式的传播效应，同时也创造了截止





去年8月份,注册用户超1000万的“傲人”成绩。

说到这里,大家可能已经明白,两者获取用户的方式虽然不一致,但核心逻辑却是相同的——高返佣吸引“愿者上钩”的人。

P2P平台主动提供给新手很多福利以吸引用户增长,就俗称“薅羊毛”。等到用户尝到甜头、欲罢不能之时,就会倾囊投入,此时警惕心、安全意识早就抛到九霄云外,再回头也为时已晚。

根据公开数据,全国6月停业及问题平台数量为80家,其中问题平台63家(提现困难60家、跑路3家)、停业转型17家。据称,这63家问题平台中至少有36家存在高返的情况,也就是俗称的“网贷羊毛”,其中不少平台的年化收益率超50%。

那么,这种“网贷羊毛”一般都有什么特点呢?

上面所说的“不正常的高返利”无疑是一大重要特点。尤其是,如果平台长期采用高返活动来提升人气,就说明平台大概率需要依靠“羊毛党”支撑。长此以往,难以承受如此高额的成本,资金链断裂是必然事件。

事实上,早在今年6月举行的上海陆家嘴论坛上,银保监会主席郭树清就曾经发出过提醒,“高收益意味着高风险,10%以上就要准备损失全部本金。”

另据不完全统计,这80家停业及问题平台中有70家为民营系平台,占比达到87.5%;有9家停业及问题平台为国资系平台,其中有4家为国资控股平台;另有1家上市系参股平台出现提现困难,占总数的1.25%。

但是有背景的平台就一定安全吗?也不是,唐小僧就是一个很好的例子。从以上数据看,6月仍有10家非草根系平台出现问题。事实上,目前行业里很多企业就存在“送股”换上市公司/国



企合作的现象。

此外,尽管有些平台声称有上市公司背景,但是多是“ST股”,要么就是股东有大比例股权质押,要么就是企业经营不善。因此对于所谓的派系平台,投资者们也应该擦亮眼睛,不要盲目崇拜。毕竟,6月的“和平系”和“中房系”就是血淋淋的例子。

韭菜们坚信自己不是最后一茬

对于从业者来说,P2P似乎大限将至,惶惶不可终日。部分P2P平台的本质就是金融诈骗,为了利益铤而走险。

对于许多投资者来说,这场被称为最凶猛的“P2P爆雷潮”将人心深处的贪婪与惰性暴露无遗。

说起来,很多投资者飞蛾扑火般进入P2P行业,是指望追求财富增值,想着玩击鼓传花的游戏,希望成为风口上的猪。

CC在受害者群里发现,很多人都知道是骗局,“但只要不是接盘的最后一个,也能赚一笔,不也可以吗?”他们正是抱着这样的侥幸心理,才陷入局中。

任何骗局的诱饵,都是贪婪……

没人想做韭菜,或者至少都坚信自己不会是最后一茬韭菜。

可最终,有的人得到的却是沦为韭

菜的命运,一夜之间倾家荡产;时刻惴惴不安,不知道达摩克利斯之剑何时落下;有的人虽然及时撤出止损,却不以为意,贪婪的目光仍在四处搜寻。

“投资有风险,理财需谨慎。”每一个跃跃欲试的韭菜都被这句话教育过。可在真金白银的利益诱惑前,再多的教育都是徒劳的。

人性中存在一种常见的思维谬误——幸存者偏差。投资者们往往只看到那些少数的成功幸存者,而忽视了多数的失败者。投资者们往往看到了那些一夜暴富的财富自由神话,却忘记了每一个神话背后都有无数悲剧。

就像之前比特币大热的时候,大家常说的那句话一样,看过一夜暴富之后,你便再也忘不掉捷径。因为,我们只愿意看到自己想看到的。

“对于一生只有一次的机会,要狠狠地抓住”,多少人信奉出自电影《大空头》里的这条投资哲学?但却忘了,电影里还有一句更为精辟的台词,“赌博和投资之间的那条线是人为的,而且非常细。最稳健的投资也有着一定的赌博性质,而最胆大妄为的投机也具有明显的投资特点。”

对普通人来说,守住这条线,就守住了安全。

风口 or 火山口： 爆雷潮背后中国 P2P 的死结在哪？

网贷“江湖”风雨飘摇。爆雷潮让众多 P2P 平台在 2018 年的夏天合唱了一曲“凄凉”。从 5 年前兴起开始，中国的 P2P 其实并不是一个风口，而是一个火山口。



5 年前，中国的 P2P 作为互联网金融的一种重要经营模式，还是中国财经媒体和资本追逐的宠儿。在中国大江南北遍地开花。不少 P2P 业者对外宣称自己做的是“互联网金融”，一个正处在风口上的行业。但当时早已有一位受香港某券商委托的香港资产管理从业者，在考察了这个热门的行业，看看是否存在投资机会后，对委托调查的主管说，中国的 P2P 并不是一个风口，而是一个火山口。

为什么呢？因为这个行业普遍存在以下几个死结，如果不解开，P2P 的春天就不会到来。

普惠只是借口，风险提示缺失

首先，大部分平台对投资者连最起码的风险提示都懒得做。几乎所有的宣传资料上都重在展示“回报”，而没有进行本金的风险分析。一些平台创办人口口声声说自己做的是“普惠”金融，却绝口不提自己产品的风险。在他们的网站上，甚至找不到产品的风险提示内容。

被问多了，有从业者坦承，风险提示只有在和投资者的合同中才会出现，但是在销售的时候，基本上不会提及这部分，否则产品很可能就卖不动了。

“不是我们一家这么做，全行业都是这样，

我们不这么做，就会失去市场。”类似轻描淡写的内容听得多了，令人非常怀疑这些从业者的操守。在他们看来，自己的存活，远比产品投资人的本金更重要。

就行业道德而言，这样的从业者根本就不应该在这个行业生存。

不进行风险提示，难道不怕投资者将来追责吗？得到最多的答复多是“法不责众”，“对金融创新要有耐心”。

对于刚刚兴起的互联网 P2P 来说，这显然并非一个良好的开始。熟悉金融投资的都知道，一旦有某种金融产品呈现出对客户风险的“群体性”漠视，这个金融产品离爆雷也就不远了。10 年前的美国次贷危机，还有 10 年前的香港雷曼迷你债券，都是强有力的证据。

信息披露严重不足

通过互联网投资而非面对面的咨询，更需要有充分的信息支持。然而，大部分的 P2P 平台信息披露严重不足。

比如，这些平台只会告诉投资人所投资的“预期回报”，但不会写清楚“预期回报”是如何计算的，它是否包含了税费，它是否是年化值……等等。一些前线销售人员甚至分不清名义利率、



年化利率、内部回报率等基础概念的区别。

平台也绝少会详细披露底层资产的性质。P2P 平台上的底层资产品种很多,有企业的应收账款、有银行的问题类贷款、还有一些房地产开发商的住宅按揭。很显然,这些品种繁多的底层资产,都有自己的风险和收益特点。只有真正了解这些底层资产的性质,才能让投资者判断出其回报率和风险是否匹配。然而,有些从业者自己都没有对这些底层资产进行详细的尽调。较靠谱的是那些拥有自己线下团队的公司,他们能亲自去核实底层资产的情况,然而,它们的网站上大多同样未做足详尽的披露。

比底层资产更少提及的,是产品违约之后的赔付问题。当投资人试图咨询一旦产品违约,或是无法按时付息,应该如何处理。结果销售人员根本不觉得自己的产品会出现赔付,只是一个劲地说这些产品都是有担保人兜底,有的担保人是国有大银行,而且平台也会承担部分还款义务。

而事实是否如此?有从业者透露说,“兜底”只是销售员的一个笼统的说法,实际上在合约里,每个产品的担保责任都可能不同,有的可能是 100% 保本,有的可能只保证利息,不一而论。如果问题产品的金额较小,平台可能会考虑先用自己的资金赔付,把问题暂时盖住。但如果大量同类产品违约呢?对于这个问题,该业者只是回答“这是小概率事件”。

对于投资者至关重要的“保本”信息,投资者如果不深入追问,销售人员或是网络平台上是不会主动提供的。这些平台一方面“相信”出现大规模违约的概率很小,一方面又不愿意向投资人充分披露所有的产品信息,其实反映出他们对自己销售产品的自信心相当脆弱。

为刷业绩几乎不设 KYC

P2P 平台鲜有对客户进行 KYC (know your client, 即客户背景调查或“客户尽调”),这导致其客户门槛设置过低。很多互联网 P2P 平台销售的产品票

面利息超高,而底层资产的收益波幅极大,实际上属于高风险的投资品范畴。然而,这些平台经营者认为,这些以“固定收益”为特征的产品,其风险小于股票,完全适合普通老百姓购买。

把“固定收益”类别产品等同于“低风险”产品,是一种不专业、不合理的做法。不少 P2P 产品的利率相当高,已经类似于“高息债”(亦称为“垃圾债”)。而从风险特征来说,垃圾债的价格波动并不亚于股票风险。

大部分购买 P2P 产品的人,可能只是想赚取胜于银行利息的收益,因此其内在的风险偏好可能要远低于股票。从这一角度来说,只有事先做好客户尽调,进行一定的门槛测试,才能知道这些客户是否适合投资风险较高的 P2P 类产品。

有人可能会问,投资者难道自己判断不出这些产品的风险吗?

还真说中了,在现实中,并非所有的 P2P 产品投资人都具备足够丰富的金融知识或是投资经验,对自己的投资产品作出风险评估。在刚刚过去的 7 月,大量的 P2P 平台出现产品违约,从中招的人群来看,不仅仅有那些财经小白,也有些学财经专业科班出身的投资人,甚至还有财经记者。

道理很简单,投资实战和书本知识并非完全一回事。

对于 P2P 平台来说,不设投资门槛,不做客户 KYC,只顾追求自己的 KPI,本质上是在“涸泽而渔”,也是把这个行业搞乱搞垮的最佳捷径。

平台不顾自身风险

平台对自身风险关注度不足,这可



能也是众多 P2P 平台的特点之一。

有相当多的平台经营者(包括一些相当高级的创办人)对于自身所处行业的风险,基本上是处于严重低估状态。在调研过程中,他们讲起平台的盈利机制时,逻辑清晰,但是一旦涉及风险防范,就显得语无伦次,逻辑不清,或是明显准备不足。

对于平台自身可能面临的风险事件,不少从业者表示,从来没有想过可能会出现这种情况,也并不认为这些情况会真正发生,因此无需准备。对于行业风险和金融市场的连锁反应,他们同样评估不足。

比如,在他们看来,只要自家平台的产品收益有保障,按时发放利息,投资者就不会急着提现走人——因此,近期看到不少 P2P 平台经营者感慨,为什么自己一没有做资金池,二没有出现项目违约,仍然在 7 月出现了大量投资者恐慌性提现的情况。

从这种感慨也可以看出,这些从业者对于金融市场缺乏前瞻性的思维,对于金融市场间的连锁反应可能引发的负面冲击,缺乏应有的畏惧感。

他们的逻辑是奋不顾身都要做大,做大就等于做强。

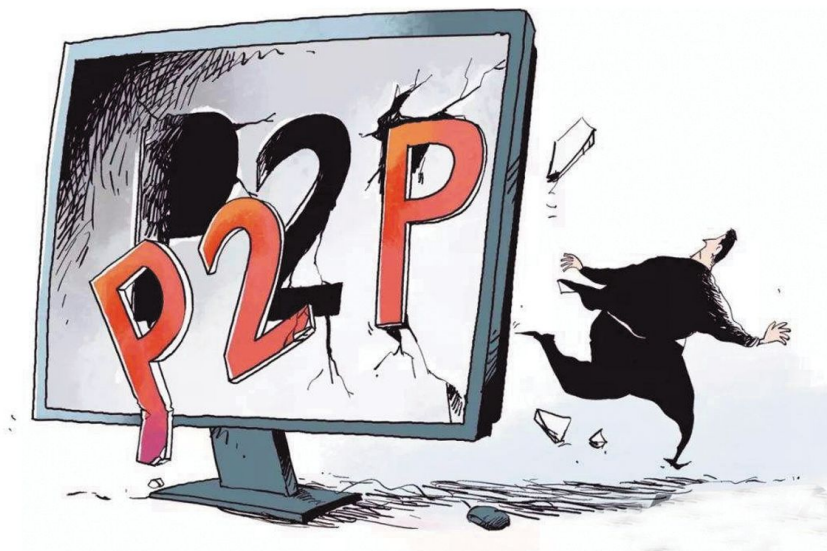
原因何在?那是因为这些经营者的主要目的并非实施“普惠”,而是想在行业处于风口的时候,做大市场占有率或是交易额,以便从风投那里圈到更多的钱,最后再把自己包装上市。

因此,这些从业者基本上是把“冲业绩,冲流水”当作平台初创期的最主要(如果不是唯一)的目标,至于买了他们产品的人,究竟是否适合购买这种产品,能否承受这些产品违约所造成的后果,以及自己的平台能否承受行业的负面冲击,则并非该阶段的考量重点。

网贷“江湖”风雨飘摇。“不能意识到风险才是最大的风险。”这句积木盒子创始人董骏的名言,在这场 P2P 爆雷潮中,终于被一些走错路的 P2P 从业者所深深理解和认可,只不过,代价有些太大了。

P2P 至暗时刻后,行业是否还有明天?

作为新生事物,P2P 自诞生起便从不缺少关注,却从未像现在一样“四面楚歌”。一夜之间,大家谈 P2P 色变,甚至到了 P2P 从业者们每天见面问候语就是“你们还活着吗?”的地步。曾经风光无限,如今人人喊打。P2P 错了吗? P2P 真的那么糟糕吗?



应运而生

最近不少人都在聊“P2P 到底还行不行”,没有几个人想起要聊“为什么会有 P2P”。其实,P2P 是应运而生的。

从 2014 年的行业大洗牌,到 2015 年的 e 租宝跑路,再到今天史无前例的“爆雷潮”,每一次 P2P 都站在了社会舆论的风口浪尖,但每一次都能像打不死的小强一般顽强地活了下来。

P2P,互联网金融的排头兵,又称点对点网络借款,是一种借助互联网、移动互联网技术将出借人的资金借贷给有资金需求的借款人的小额借贷模式。P2P 又分为资金端和资产端。资金端服务的是有资金并通过网络出借获取收益的出借人,资产端服务的是有借款需求并通过网络借款的中小企业和个人借款人。

中小企业融资难,一直是我国的大难题。对银行来说,同样的 10 亿元,贷给一家大企业只需要尽调审核一次,而把额度换成每家企业放款 100 万,就需要尽调审核 1000 户企业,人力成本会增加 1000 倍。所以给中小企业贷款,从来不是银行眼里的“香饽饽”。

但中小企业的活跃是一个国家经济活力的原动力。要知道,中国的中小企业创造了 60%以上的国内生产总值,提供了 80%以上的城镇就业岗位。今天我们耳熟能详的标杆性民营企业,如腾讯、阿里等,20 年前也只不过是一家连银行发行的“法眼”都入不了的中小企业。

在今天的中国,年营业额 500 万以下的中小企业及个体工商户约有 7000 万左右,但只有 10%左右的中小企业能够从银行获得贷款。更为严重的是,银行审批慢,贷款少则一月,多则数月,而绝大部分中小企业主希望能够在一周内完成放贷,否则就会影响企业正常运作。在中国,“难、贵、慢”是中小企业融资的普遍现状。

P2P 之所以拥有如此强大的生命力,不是因为别的,而是源于国内中小企业及企业主旺盛的借款刚需。

当前我国 P2P 贷款余额已经突破 1.3 万亿元,也就是说有超过 1 万亿的资金输血于中国的中小企业和企业主,解其燃眉之急,助其发展壮大,为国家创造税收,为社会创造就业。



可以说 P2P 的初心,正是应该协助这些合格的中小企业和企业主及时解决资金难题,为其加油助力。

P2P 网贷行业在中国已发展 11 年,它作为传统金融业的有效补充,借助互联网技术手段,推动了我国普惠金融业务的快速发展,帮助众多的中小微企业、个人与“三农”客群及时获得融资。尽管面临信用体系不健全、网络借贷合规内控有待提升等问题,我国的金融科技创新在效率和发展规模上,都处在国际前沿地位,拥有广泛的影响力。11 年 7.2 万亿规模,网贷“普惠金融”作用不容忽视。

P2P 没错,只是 P2P 行业里的一些人错了。

马克思的《资本论》这样说:资本市场充满了风险,充满了不确定性,但如果没有资本市场,这个世界到今天还没有铁路。

“出问题的都不是真正的 P2P 网贷。”近日,新华社刊文对当下“爆雷潮”进行了解读,一锤定音,对近年互联网金融对服务实体经济发挥的积极作用给予肯定。

资本助力

资本,拥有追逐新鲜事物的敏锐性,P2P 的发展过程中,资本起到了非常重要的作用。从 2013 年开始,资本与 P2P 的故事拉开帷幕。

说起 P2P 的发展历程,也许有人讲到网贷是 2007 年正式进入中国的,如今已经走到第 11 个年头了。或许还有人会提到是 2013 年余额宝的普及,让投资者可以快速接受互联网金融、接受 P2P。

经历了余额宝的普及,慢慢有人理解把钱借给素未谋面的陌生人是一件可行的事情。这是人与人之间信任的一小步,却是整个网络借贷的一大步。

据相关数据,早在 2014 年,移动互联网市场规模就已经突破千亿元大关,为 2134.8 亿元。这个数据对网贷行业虽然没有直接影响,但这意味着网贷的发

展将拥有更加成熟的环境。

而据央行发布的《5 月金融统计数据报告》显示,5 月人民币贷款增加 1.15 万亿元,这还只是增加的数据,未被满足的贷款需求还有巨大的空间。

互联网金融的产生是金融创新的一个开端,接下来的发展中,互联网金融与资本之间的故事也值得一看。

当 P2P 融资热潮开启,不断有网贷平台获得风投青睐。风投的加码,不仅为行业注入丰厚的资金,也增强了人们对 P2P 的信心。而一些有实力的 P2P 平台确实是享受到了那一波的资本狂潮。在资本狂潮中的经历,让积木盒子创始人董骏对资本进入 P2P 有了更深的感触,他对资本在 P2P 领域的影响也有了清晰的认识。

在董骏看来,资本与 P2P 的故事可以从时间节点上分为以下几个阶段:

2013 年到 2014 年,这个时间段叫做“早期跑道的投资热”;2014 年到 2015 年,市场的资本环境开始进入“细分的跑道”;到 2016 年,行业就开始风险频发,行业进入了“资本静默期”;2017 年的时候,P2P 的发展引来新的转机,资本也追了一波新热潮——“现金贷投资热”;



2017 年下半年到 2018 年行业迎来头部公司境外上市潮。

复盘网贷 5 年发展,细分跑道的投资,是最近几年资本市场比较理智的体现,资本看中了更多不一样的资产端,比如说车贷、信贷等等。总的来说,2013 年 P2P 网贷行业集中爆发,2014 年 P2P 融资热潮开启。

可是,有些事情的发展,常人很难预料结果会如何,2015 年底,e 租宝事件爆发,举国震惊,使得 P2P 行业骤然入冬。

故事的发展从不是一帆风顺的,P2P 经历了 2013-2014 年的爆发期。从 2015 年开始,担保公司、小贷公司,风险相继爆发,与其合作的金融机构、P2P 平台不论是名誉上还是业务上,或多或少都踩了坑。

从 2013 年到现在,P2P 这 5 年的波澜起伏都与资本入场密不可分,但这于金融创新而言只是发展过程中的一部分。

不管是互联网和移动互联的发展,还是资本入场助力,对于网贷行业而言,这些都是过程,因为没有经历过完整的周期,网贷行业接下来要经历什么,谁都说不好。

金融与风险是无法分离的,金融创新需要经历完整的经济周期,就要深刻认知风险。

至暗时刻

雪崩的时候,每一片雪花都有责任。因为资本的青睐,交易框架的存在,不少人都奔着 P2P 来了,可是没有谁会想到要去规避风险,什么资产火热就做什么资产,然而却一管就死,曾经的股票配资、校园贷、现金贷就是很好的证明。

进入 7 月,几乎每天都有爆雷的消息传出,这牵连到一些原本合规运转的网贷平台。一位要求匿名的待上市 P2P 网贷公司 CEO 透露,近日问题平台集中爆雷导致他的平台投资额直线式下滑。

体现在数据上，正常运营平台数量和资金净流入双双骤减。网贷之家的最新数据显示，仅2018年6月，P2P网贷行业正常运营平台数较上月减少了44家，创2018年以来新高。而资金净流入为56.56亿元，创下了2016年以来的最低值。

但这并不是P2P网贷行业历史上最黑暗的时刻。

自2007年中国首个网贷平台拍拍贷上线以来，资本对这个行业的青睐催生了一系列撮合中小企业及个人借贷的P2P网贷平台。2010年后，网贷平台的数量从早期20家左右增加到240家，到2016年7月，市场上已有约4628家网贷平台。“那时候三五个人一凑，就能成立一家互联网借贷公司。”一位早年从事P2P网贷营销的人士说。

经历了早期野蛮生长后，国内的P2P网贷行业于2013年10月迎来行业的第一次洗牌，彼时大量的网贷平台跑路、倒闭。上述早年从事P2P网贷营销的人士称，当时很多公司给投资人的利率高达30%，采用高返利方式吸引投资者，自带“庞氏骗局”特点，“骗钱最快的公司早上成立，下午跑路”。

2015年下半年，P2P网贷行业又爆发了迄今为止最大规模的一次倒闭潮，期间超过1000多家平台倒闭。其中一家名为“e租宝”的互联网金融平台因涉嫌非法集资被查封，涉及人数90万，涉案金额高达745.11亿元。

2016年“8·24”网贷新政出台前夜，当时的业内也认为P2P网贷遭遇了行业的“至暗时刻”，97%的网贷平台将要被淘汰或转型。“P2P已死，有事请烧纸”的论调一度在网上盛传。10月，中央连发7篇文章，全面整治互联网金融行业，整个行业进入大调整、大洗牌时代，这一年也被称为“P2P网贷行业监管元年”。

历史何其相似。不过，相比外界所说的行业“黑暗时刻”，微贷网CEO姚宏更愿意将今年这轮倒闭潮定义为P2P网贷行业的“阵痛期”或一场“淘汰赛”。

“阵痛期后，经营不合规、难以为继

的平台将会被淘汰出局，留下的将是大数据风控管理和智能获客能力强、成本控制好的合规平台。”姚宏说。

银保监会主席郭树清在6月14日的陆家嘴金融论坛上谈到非法集资时表示，“高收益意味着高风险，收益率超过6%的就要打问号，超过8%的就很危险，10%以上就要准备损失全部本金。”

高收益必然与高风险相伴，而风控问题则成为P2P平台存活的关键。

在风控这个问题上，姚宏认为在互联网时代，大数据风控的核心是人的征信。“不同于银行的优质借款人，P2P网贷行业面临的借款对象更多的是‘次级借款人’，这对平台的风控能力提出了更高的要求。”

在经历几轮倒闭潮后，对于P2P网贷平台的定位，91金融联合创始人吴文雄认为，作为传统金融的补充，P2P网贷平台应回归“小而美”的定位，“服务某个垂直领域，规模小一点，控制好风险”。涌泉金服CEO张椿则认为，聚焦核心企业的供应链是一个不错的出路，能让风控体系在很大程度上得到保障。

问题平台不断倒下，P2P行业在经历了多轮大洗牌后，合规运营的平台将崛起，接下来，这个疯狂的行业，其格局会越来越清晰。

攻坚战

网贷行业，是2013年以来最神奇的



行业之一，几乎一直在“监管真空”的环境下一路狂飙，纵然负面新闻频发，也没有因此而停滞。

根据网贷之家统计，网贷平台成交量从2012年的212亿，蹿升到了2017年的28048亿，贷款余额从58亿上升到1.2万亿，分别增长了132倍和206倍。

全国人大财经委副主任委员黄奇帆曾公开表示，中国P2P实际是个“貌合神离”平台，“99%的P2P平台会倒闭”。就像开一个赌场，赌民之间在赌，赌场只是提供牌和桌子。P2P公司通过其网络平台，让想借钱的人与并不认识但愿意借钱的人沟通。

有趣的是，英国人在上世纪90年代最先发明P2P，20年过去英国P2P公司没有超过10家；10年后美国人也应用P2P，到现在公司应该也在10家左右。再来看看我国爆雷的P2P公司数量：2014年265家；2015年867家；2016年556家；2017年217家；而2018年，仅在7月份，就有208家。

在英国和美国，P2P自始至终，都是一种小众投资。

为什么在中国一两年之间就出现1000多家P2P公司？它们是什么性质的？

黄奇帆认为：“P2P实际是偏离了金融基本原则和规律”的情况下，在做与银行等金融机构差不多的借贷业务。对于其后果，黄奇帆毫不客气，“让它像蝗虫一样增长是对老百姓极度地不负责”。

金融产品的创新往往伴随着新的风险，新的风险就会带来新的政策监管，网贷行业也是如此。从2013年至2018年，P2P平台在行业的跌宕起伏与政策倒逼中前行、调整。

2016年8月24日，《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》落地，网贷行业的风险正式迎来政策的监管。

2017年4月《中国银监会关于银行业风险防控工作的指导意见》；7月《关于对互联网平台与各类交易所合作从事违法违规业务开展清理整顿的通知》；12月《关于做好P2P网络借贷风险专项整改验收工作的通知》……相继出台。



作为平台创始人,董骏说过:“不能意识到风险是最大的风险,整个行业还没有经历过经济周期,我们应该保守一点。”

经历了行业的快速发展,就到了选择放“慢”脚步的时候。网贷从一开始就有自己的使命——普惠金融。认知风险,在经历完整经济周期后活下来,才是网贷平台对行业最大的贡献。

连环爆雷,停业清盘、高管投案、经侦介入,网贷行业正经历艰难的“自我救赎”。

在互联网金融专项整治启动两年的时间节点,监管“救市”的呼声亦更为高涨。新一轮监管加压与行业出清共振引发的恐慌情绪,因市场对监管走向的判断“迷茫”,更是引发了深层次的信任危机。

7月9日,中国人民银行会同相关成员单位召开互联网金融风险专项整治下一阶段工作部署动员会。在此次会议上,整治工作领导小组组长、中国人民银行副行长潘功胜表示,再用一到两年时间完成互联网金融风险专项整治,化解存量风险,消除风险隐患,同时初步建立适应互联网金融特点的监管制度体系。这是备案延期后,官方首度明确互金风险整顿时间表。

据悉,互联网金融风险专项整治工作领导小组已经制定了互联网金融风险专项整治下一阶段的工作方案。P2P网络借贷和网络小贷领域清理整顿完成时间,延长至2019年6月。

一到两年,也就是说,这场互联网金融合规监管大风暴,并不是“突击战”,而是“攻坚战”。

监管的最新态度也很明确:强化整治力度,引导机构无风险退出,开展行政处罚和刑事打击,稳妥有序加速存量违法违规机构和业务活动退出。

信任危机尚未取得阶段性胜利,行业面临着风险释放期。未来,清盘会成为越来越多平台的出路,而爆雷无疑也将继续。

危机降临,这个行业里一些合规经营的P2P企业却不断传来好消息。6月19日,宜人贷宣布获得投资银行高盛提



供的3.24亿元资金。7月5日,付融宝宣布完成来自万家乐控股股东的8亿元战略融资。一些要求匿名的P2P网贷平台正准备上市,有的已经递交了招股书。据网贷天眼数据显示,截至7月31日,今年上半年共有6家互金企业向港交所提交了招股说明书,其中3家已成功上市,另有2家通过借壳上市的方式登陆了港资本市场。

P2P 有没有未来?

始于6月的这波爆雷潮,至今还没有停歇下来的意思,但是我们可以看到一个很好的现象,不少头部平台、不少优秀媒体都站了出来,为行业发声,为网贷正名。P2P网贷行业危机,这不是第一次,但是平台和第三方,如此精诚团结,还是第一次。

P2P网贷如果没有未来,活不到今天。前几年的“跑路潮”都没有把行业逼死,眼前这点坎坷算得了什么?而且现在的行业情景,和当年已经不可同日而语了,团队更成熟,经验更丰富,资本更雄厚,监管更完善。

2008年夏天的美国次贷危机,让全世界亲眼目睹了世界顶级投行雷曼兄弟一夜之间轰然倒塌。而当时正是美国财政部部长保尔森力排众议,果断出手,联合政府和金融机构救市,才力挽狂澜,避免了次贷危机的进一步蔓延。否则对美国来说后果不堪设想——美林、摩根、高盛这些大家耳熟能详的金融大亨都将倒闭,美国华尔街将不复存在,美国金融行业将倒退20年,美国将面对第二次经济大萧条,也将失去其几十年来辛辛苦苦在全球建立起来的国

际影响力。

华尔街惹下的次贷危机这个祸,使美国家庭总财富缩水了1/4,但华尔街创造出的财富和价值,却远远超过了它所带来的破坏。

今天的中国互联网金融行业又何尝不是如此呢?

P2P,10年一路坎坷,历历在目的每一次“爆雷潮”都给无数无辜的投资人带来了巨大的损失。但不容否认的是,这10年来,那些合法合规、稳健前行的P2P平台,给数不清的中小企业和企业主们带来了资金融通,为国家和社会创造了可观的税收和就业;也给数不清的个人借款者带来了及时的资金支持,有效刺激了消费市场,推动了国家的消费升级战略;更给数不清的投资人带来了可观的收益,让他们的生活更加美好。

当下,我们面临的是一次借款人、投资人、P2P平台、媒体、和政府都要共同面对的挑战。在市场极端环境下,政府的雷厉风行,是合规合法又稳健前行的P2P平台的福音,是勤勤恳恳又不忘初心的互金从业者的福音,是符合条件却缺乏资金的借款人的福音,更是满怀期待却伤痕累累的投资人的福音。

只有当潮水退去,才知道谁在裸泳。潮涨潮落景色各异,但游泳的人永远不变。

经历了此次生死危机后,经历了P2P网贷行业大洗牌后,前路也许依然不是坦途。但是没有什么能够阻止P2P前行。

今天已是至暗时刻,明天的曙光离我们还会远吗?

(综合摘编自《三联生活周刊》《中国企业家》《南方周末》、虎嗅网、金融家、第一财经网)

培育和弘扬精益求精的工匠精神

——吉林省投资集团董事长王景友亲临合心机械调研

当我们还在感慨移动互联网的不可思议时,制造业正在生成“智慧的大脑”,多样化、个性化、小批量、智能化定制等逐渐成为未来制造的一大特征。在春城长春,你可以去合心机械感受最先进的智慧工厂。



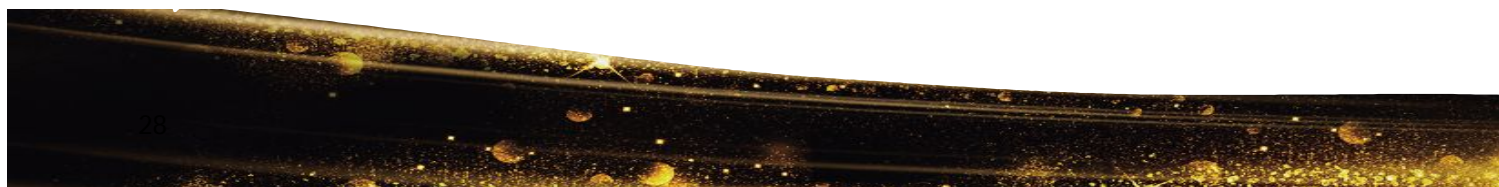
2018年6月22日,吉林省投资集团董事长王景友前往吉林省科技投资基金有限公司已投资企业——长春合心机械制造有限公司调研,吉林省投资集团副董事长解树森、财务总监孟庆凯及相关部门负责人一同前往。

调研过程中,合心机械董事长胡天伟对合心机械的企业发展、主营产品、业务开展、未来发展愿景等情况向王景友董事长一行做了详细介绍。胡天伟介绍,长春合心机械制造有限公司围绕“中国制造2025”和国家“一带一路”发展战略,通过数字化、网络化、信息化、智能化四化相结合,实现了由传统装备制造企业向“服务型制造”企业的转型升级,不仅主营业务蓬勃发展,在智能立体停车领域、智能家居行业、绿色翻新

再制造领域、工业4.0领域也发展迅速。

王景友董事长对合心机械取得的成绩、与吉林科技投资的合作均表示肯定;同时,王景友董事长现场办公,为合心机械的智能停车设备、智能家居项目寻找客户源,帮助其打开市场;为其引荐设备租赁公司,开拓业务发展渠道。并针对当前面临去杠杆、中美贸易战导致的资本市场低谷,王景友董事长从宏观经济形势的角度为合心机械提出中肯的建议。

王景友董事长一行还参观了合心机械的研发中心、生产车间、parQing智能停车库样板间。通过王景友董事长的此次调研和指导,合心机械在资本市场的运作方面进一步明确了发展方向。





吉林省投资集团董事长王景友

以优良品质实现智能制造蜕变

智能制造是一个庞大的系统工程，涉及到网络技术、工厂车间、产品物流、产品设计服务等层面。从另一个角度来说，智能制造并非横空出世，而是一个渐进的、逐步蜕变的过程。正如化茧成蝶，需要耐得住寂寞、经得起煎熬。

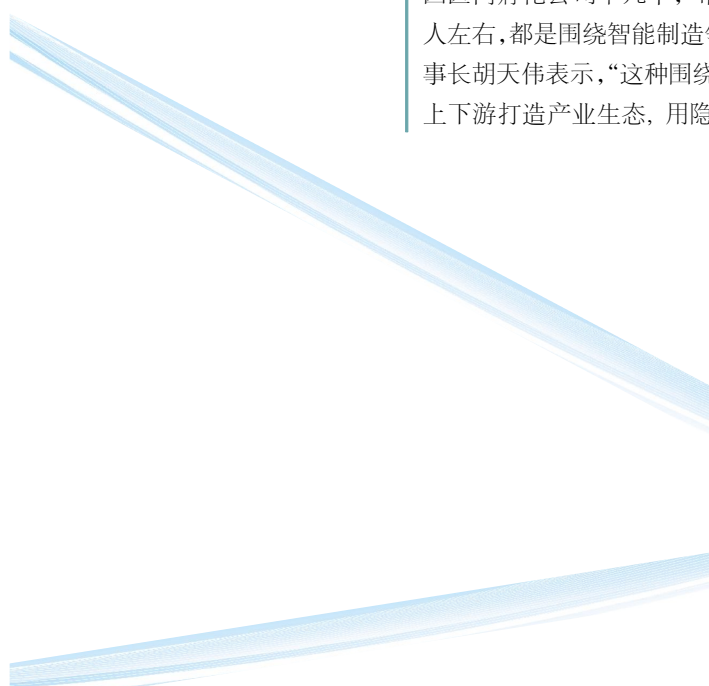
“成立之初我们是纯民营的企业，当时只有6个人，主要针对汽车行业的外资企业做非标产品。经过17个年头，合心机械现在是240人，园区内孵化公司十几个，带动就业人数在500人左右，都是围绕智能制造领域。”合心机械董事长胡天伟表示，“这种围绕智能制造行业产业上下游打造产业生态，用隐形冠军带动中小企

业发展的模式在吉林省，乃至行业内也是有领先性的。更何况科投助力我公司完成国际并购之后，我们又多了一个协助中小企业低成本走向国际的平台。这种模式一旦打通，等于一批企业抱团走上了国际化发展的快车道。”

显然，合心机械更多的是着眼未来。2015年，合心机械成功并购德国百年名企GRG集团。在并购过程中遇到资金难题，吉林省科技投资基金有限公司通过其管理的省级科技风险投资基金率先提供资金支持，同时带动了其他社会资本的跟进，助力合心机械成功完成了国际并购，成为吉林省汽车高端装备制造民营企业“蛇吞象”跨国并购的首个企业。完成跨国并购



参观厂区





后,合心机械利用德方先进技术开启了一系列卓有成效的创新之旅。“合心机械从 2016 年搬到现有办公地点,业务也逐步从中国扩散到全球,合心机械也从一个区域化公司变成一个全国化的公司,从一个全国化的公司变成一个国际化的公司。”胡天伟说。

经过十几年的打磨,合心机械在智能制造领域蓬勃发展,在细分领域名列前茅,客户多为欧美的汽车行业百强企业,包括伟巴斯特、米其林、富维安道拓、石传岛、法雷奥等知名企业。2017 年合心机械主营业务爆发式增长,获得工业和信息化部 2017 年服务型制造示范企业(吉林省唯一一家)、伟巴斯特 2017 年度供应商最佳创新奖(供应商中唯一一家)、米其林全球样板工厂(中国区供应商唯一一家)、菲尼克斯中国战略合作伙伴(东北区唯一一家)。合心机械目前已被评为吉林省创新型科技企业、省级两化融合试点示范单位、省级智能制造孵化产业园试点示范企业、省级高新技术企业,是全国职业技能大赛工业机器人应用大赛全国指定供应商、全国首批机械行业智能制造领域产教协同创新企业、“中国智能制造系统解决方案供应商联盟”理事单位。

“中小型企业其实是非常具有创新精神的一个群体,我也特别看好他们做的这个。”吉林省投资集团董事长王景友认为,智能制造是整个制造业的大势所趋。但当前来说,长春要推进智能制造,创新氛围还不够浓厚。而中小企业更灵活,更愿意创新,加大对中小企业的扶持力度,有助于

形成范围更广、程度更深的智能制造创新氛围。

以核心技术助推智能制造腾飞

“传统产业转型升级,培育发展新兴产业,是长春打造智能制造战略高地的必然选择。”长春市委、市政府敏锐地意识到,智能制造必须依靠“两条腿走路”,一方面大力促进传统企业的转型升级与智能化改造,另一方面,更应注重天然具有“智能基因”的新兴产业发展。

细观长春近些年的经济发展,不难发现,新产业、新业态、新产品在分化中孕育、成长,机器人产业等来势汹汹,未来发展不可估量。

目前,合心机械已对汽车的前市场和后市场都做了相关布局。前市场包括装配、焊接、涂装、机加工等方面,后市场主要是针对智能停车方面。合心机械的智能停车产品是国内水平循环类(PSX)立体停车设备的首创,弥补了国内此类产品的空白,产品最大亮点是在有限空间内最大限度的发挥空间利用率,在规则空间内可停放最多车辆,在不规则空间内,可通过软件算法实现智能移动,具有自动停车、自动取车,停放时间短、运行安全可靠、运行成本低等优点,是集停车、取车、设备、操作、安全、监控、维护、管理为一体的先进智能化停车系统,为缓解百姓停车难题,提供了智能化模式的选择。近日,在厦门刚刚中标万科集团的 215 个车位智能立体停车项目,为智慧城市的打造提供了一套现有空间使用率最大、与现有空间融合度最高、全程体验最智能的高端智





能解决方案。

作为智能立体停车领航企业和民族企业代表,合心机械显然将长春“智造”,拉上了一个更高的层次。未来,合心机械还将通过全球化布局,整合不同区域的优质资源,面向全球客户提供具有国际水准和高性价比的中国智能化产品和优质服务,成为东北老工业基地新一轮振兴之路上供给侧结构性改革与创新的优秀代表。也许就在不久的将来,制造业中的更多设备与配件会有更新的突破。

同样神奇的,还有“智能可移动机械楼”——百变智居。功能上首次突破传统设计,利用可升降楼板,将一间 20 多平米的小户型居室,智能改造成拥有 120 多平米的居住感受,6 种功能随意

切换,互相兼备且互不影响,从而提高了有效空间利用率,极大地提升了居住舒适性。APP 的控制及其他现有智能硬件的集成,提供了整套的智能家居解决方案,为满足家装需求提供了开创性的选择,引爆了智能家居产业革命。该项目于 2017 年获得设计界国际大奖 IF 奖及红点奖提名。现在上海、长沙、深圳、北京与地产开发公司合作施工建设样板间,为将产品推向市场打下了坚实基础。“这种升降楼板对于百姓的安全是否测试过?”王景友说。合心机械胡天伟表示,已通过检测,可保证用户安全。

以产品升级促市场升级

目前,“中国制造”正处在一个伟大变革的风口浪尖,以新一代技术为基础、以智能制造为主要方向的“中国制造”正推动着我们迎接新时代、创造新生活。

身处重大历史发展机遇期,合心机械积极响应国家号召,把高质量发展作为战略方向。“加快走向‘精品制造’,‘品质革命’根在质量,核在创新。”王景友表示,“质量强国”和“质量第一”已经写进了党的十九大报告,这就要求企业培育和弘扬精益求精的工匠精神,促进消费品产业升级,以一流质量、一流设计、一流技术、一流体验的产品,满足全球消费者日益增长的美好生活需要。

随着世界市场竞争格局的深刻变化,新时代、新生活呼唤高质量发展。当前合心机械正在推广的“品质革命”,正以科技和创新为引领,不断加大新技术研发,坚持加强新工艺应用,紧跟时代脉搏,立足当下,布局未来。

2018 年,将是合心机械“走出去”力度最大的一年,合心机械全方位“走出去”的过程,不是简单的产品“走出去”,而是从产品研发到产品策划、销售、整体服务,通盘谋划,加快在海外市场布局和本土化生产,扎根当地长期发展。

王景友董事长的此次调研,从吉林投资集团的角度发出了对已投资的优秀企业,进一步扶持的强力信号!

(文 / 郝莹 沙丽莹 李瑾 历 图 / 赵帅添)



吉林省投资集团领导听取合心机械现场汇报



集体合影



吉林省地热资源勘查取得新突破

——吉林省伊舒地热普查项目昌热 004 钻井成功

文 / 郝莹 宋东捷 李瑾历 图 / 赵帅添

2010 年,吉林省财政厅出资设立矿产资源风险勘查专项资金,由吉林省科技投资基金有限公司履行政府专项资金的国有出资人职责,截至 2017 年末,吉林省科技投资基金有限公司监管的专项资金项目 60 个,总投资额度为 48195 万元。

其中,地热普查项目三个,成功勘查 5 眼地热井,根据理疗热矿水质标准评定,均属于氟、偏硅酸型具有医疗价值的理疗矿水。



2018 年 7 月 25 日,吉林省财政厅、吉林省地质矿产勘查开发局、吉林省地质勘查基金管理中心相关领导前往吉林省伊舒断陷盆地(饮马河-岔路河段)地热资源普查项目现场,调研昌热 004 地热井勘查成果。探矿权人吉林省科技投资基金有限公司执行董事、总经理孟庆凯一同前往。

区内地质背景

吉林省伊舒断陷盆地(饮马河-岔路河段)地热资源普查项目,位于吉林省中部,在吉林、长春两市之间,东距吉林市区 40km,西距长春市区 45km,东起岔路河,西至饮马河,勘查面积 60.14km²。伊-舒盆地西缘深断裂是本区的构造主体,万昌构造带为岔路河断陷的次一级构造单元,是一个继承性发育的大型构造,东南缘与边界断接触,向西倾没于新安堡、波一太两大凹陷。万昌构造断裂复杂,近东西向断层占绝

对优势。

普查区地热条件

该普查区是吉林省地热异常区,北东向走滑断裂的继承性活动,不断地将近期火山活动产生的余热向上传导,构成传递热量的良好通道,火山活动产生的大量热能赋存于裂隙与孔隙中地下水加热形成地热田。

地下热水的补给来源是上部常温层地下水沿断裂带或顺单斜构造侧向径流补给。热储层被巨厚的新生代沉积物封存于深部含水层中,热储层为古近系砂岩、砂砾岩。热储盖层为较厚的第四系与巨厚的新近系泥岩,构成沉积盆地型(II-1 型)中低温地热田。

勘察成果

根据任务书要求,2017 年 5 月,吉林省水文地质调查所施工完成该区昌热 002 地热井的勘查,并通过野外验



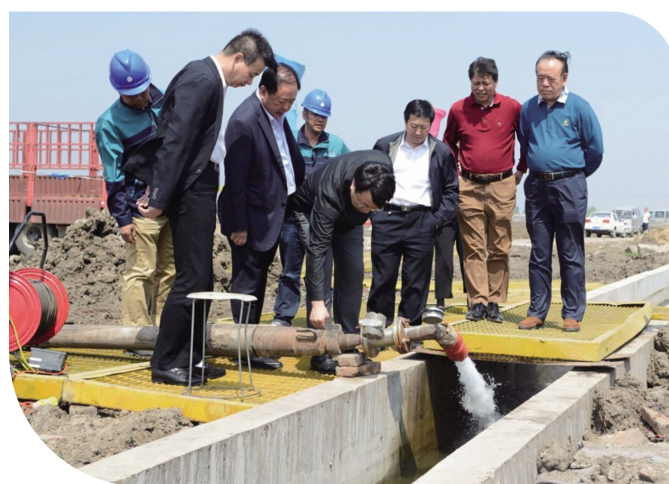
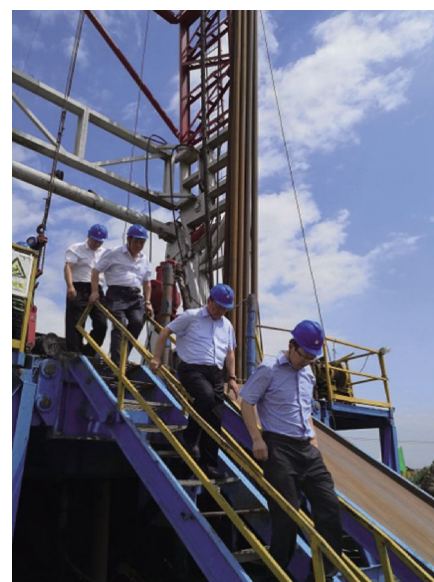


收, 评定等级为优秀。昌热 002 地热井, 井深 2500m, 单井产水量 1094.9m³/d, 井口出水温度 60.8℃。根据水质初步检测资料, 水化学类型为重碳酸钠型水, 可溶性总固体含量 5808.00mg/l, PH 值 8.76, 氟离子含量 233mg/l, 偏硅酸含量 49.10mg/l, 根据理疗矿水水质标准, 属于氟、偏硅酸型理疗矿水。

为进一步圈定地热资源有利开发的范围, 查明区内地热田地层结构, 热储埋藏深度、岩性、厚度与分布范围, 地热流体的温度、压力及化学成分, 计算地热储量和地热流体可开采量。2017 年 12 月, 吉林省地质勘查基金管理中心下达了该项目续作的任务书, 主要工作量为增加一眼地热勘探

井(昌热 004)。昌热 004 地热井于 2018 年 5 月 31 日开始施工, 7 月 4 日终孔, 终孔深度 2350m。现正在进行抽水试验, 截至 7 月 25 日 14 点已连续抽水 72 小时, 井口出水温度达到 58.6℃, 水量 1328m³/d, 天然气伴生量 1416m³/d, 抽水降深 55.4m, 达到预期理想效果。

2017 年 5 月, 吉林省国土资源厅兰宏良厅长、吉林省地质勘查基金管理中心郝长河主任及永吉县政府、永吉县国土资源局有关领导亲临昌热 002 地热井及抽水试验现场进行工作指导。永吉政府对吉林省水文地质调查所在其域内的地热地质找矿工作给予了高度评价, 授予其“开发地热资源、助力经济发展”牌匾。



携手科投 助力吉林

——吉林省科技投资基金有限公司已投企业成果展示



吉林省科技投资基金有限公司是吉林省科技创新投融资运营平台和政府科技项目投资的出资人代表,服务于吉林省创新驱动发展战略,致力于缓解初创期科技型中小企业融资难问题,促进科技成果在省内就地转化,推动省内科技企业快速发展。

此次对已投企业的现状及取得的成绩做一个小小的展示,即是对我们的激励和鼓舞,更是让众多吉林省内的科技企业对我们吉林科技投资多一些了解。

在这个科技领航,推动历史车轮滚滚向前、日新月异的时代,未来,我们期待与您携手,助力吉林发展,共创美好明天!





i 未来:打造幸福长春



2018年6月16日,第十二届中国长春消暑节在长影世纪城精彩开幕。本届消暑节以“清爽夏日、幸福长春”为主题,历时80天,7个系列的消暑产品,34项消暑活动,为春城百姓和来长游客带来美好的夏日旅游体验。吉林省科技投资基金有限公司已投资企业——长春i未来文化发展有限公司作为本届消暑节的承办方之一,积极组织原创人参加手作市集,将“i未来消暑生活集”展现给广大参观者。

中国长春消暑节是为丰富和活跃市民、游客的夏季文化生活,而打造的消暑避暑旅游品牌。2007年,经长春市人民政府批准,长春消暑节盛装起航。目前,

中国长春消暑节已连续举办11届,累计接待国内外旅游者近1.6亿人次,实现旅游收入约2525亿元人民币。作为享誉全国的夏季综合性旅游节庆活动,长春消暑节得到了国内外旅游业界人士和专家学者的充分肯定,先后荣获“中国十大旅游类节庆”、“中国最具特色的节庆活动”、“中国十大最具潜力节庆”、“中国节庆产业最具旅游人气奖”、“最具品牌魅力中国节庆”等荣誉称号。

消暑生活集,是七大项主体活动之一,由i未来全力打造。通过整体概念设计、创意设计、空间布局设计及活动形式、活动内容策划,共设置田园生活、民俗之美、风尚大赏、动感地带、国际美食、露营阵地、旅游行业联展及移动书店等八大区域。所展出的原创艺术产品,以独特的设计造型、浓厚的文化艺术传承吸引了众多参观游客,在古法造纸、活字印刷等项目上,大家争相排队尝试,感受中华传统文化的魅力。

i未来作为吉林省文创产业的领航品牌,立足地域特色文化,将黑土白云所孕育的文明与蓬勃发展的旅游业相结合。一方面推动了地域文化的发展,另一方面丰富了旅游资源多样性。与此同时,i未来开设的多家体验店也是消暑避暑、清凉休闲的好去处。寻觅一个燥热的午后,约上三五好友相约i未来体验店,感受手作艺术的魅力吧!

这个夏天,我们和燥热挥手作别,在长春和i未来一起,将清凉进行到底!



林源春:争做长白山生态食品第一品牌



2018年1月17日,白山市市长王冰率领调研组到吉林省科技投资基金有限公司已投资企业——白山市林源春生态科技股份有限公司(以下简称“林源春”或“公司”)调研。白山市市政府秘书长崔学武、江源区领导赵龙涛、初洪波、副区长张凯及相关部门主要负责同志陪同调研。

白山市林源春生态科技股份有限公司董事长徐建友详细介绍了他的创业经历和产品结构,王市长对林源春取得的成绩予以肯定,并指出要发挥“农业产业化国家重点龙头企业”的带动作用,深度挖掘长白山资源,做好宣传推介,为白山经济发展做出更大的贡献。

林源春董事长徐建友表示,企业将以此调研为动力,坚持诚信经营,推动科技创新,为消费者提供更多、更好的优质产品,林源春有信心、有决心、有动力,创造卓越品牌,打造百年企业,争做长白山生态食品第一品牌。

白山市林源春生态科技股份有限公司

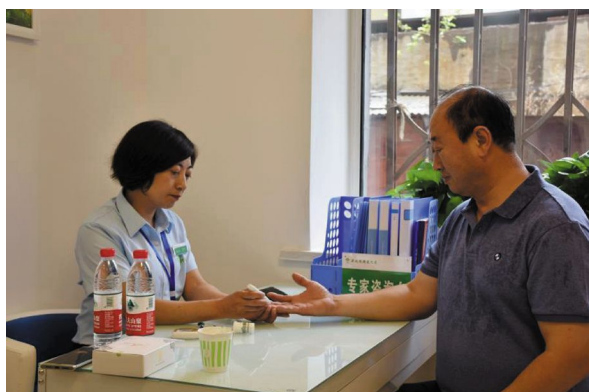
成立于2007年1月18日,是一家集北五味子、刺五加、蓝莓、山野菜等的良种繁育、种植、鲜果加工、产品销售及科研开发为一体的综合性民营企业。2016年10月,获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持,帮助公司解决市场推广和扩大生产方面的资金压力,同时,向公司提供管理咨询等增值性服务,帮助公司逐步完善生产、管理流程,企业管理日趋规范,2017年7月6日林源春顺利完成了股份制改造工作。

公司与多家科研院所及高校常年开展产学研合作,实现了成品零添加(不添加任何香精、色素、防腐剂),保持原料的天然营养成分和口感,“林源春”产品被评为吉林省名牌产品,“林源春”商标被评为吉林省驰名商标。公司先后获得“守信用重合同”单位、省级农业产业化先进龙头企业、省级精神文明建设先进单位、吉林省乡镇企业(农产品加工业)科技创新示范企业、吉林省创先争优先进基层党组织等荣誉称号。





命之元:贡献中国大健康产业



2018年6月19日,命之元别风院痛友之家盛大开业!这是吉林省科技投资基金有限公司已投资企业——吉林省命之元生物科技有限公司在长春地区的首家体验店,标志着命之元在大健康领域迈出了重要一步,实现了新的突破。吉林省科技投资基金有限公司副总经理马天夫出席开业庆典。

别风院痛友之家主要是为痛风人群和关节痛人群提供健康服务的体验中心,主要业务包括健康管理咨询服务、配方食品销售等,能够为痛风患者提供科学合理的饮食方案,主张通过科学合理的饮食调理身体,实行先咨询、先体验、后消费的方式,从痛风患者角度出发,为广大痛友提供科学的健康服务。

吉林省命之元生物科技有限公司成立于2014年6月16日,是一家集研发、生产、销售功能性食品及保健品为一体的国家级高新技术企业。主要产品有益生菌系列产品、玛咖系列产品和长白山特产系列产品等。

命之元目前自主研发的益生菌提取自长白山特色食品,相对于其他进口菌

种,更适合中国人体质,更能有效发挥益生菌的作用。公司研发团队前期对提取来的益生菌菌株进行了分离、筛选、功能评价及作用机制的研究,获得了具有良好益生特性、发酵特性的功能性菌株,如:降血脂、降血糖、抗过敏功能性菌株。后期公司对这些功能性益生菌展开应用关键技术的研究,如:优化菌株高密度培养、微囊化和冻干工艺,确定发酵剂的制备技术,优化配方及工艺,解决了我国益生菌应用开发的技术瓶颈,改变了我国益生菌发酵剂和产品长期依赖进口的局面。

2016年12月,吉林省科技投资基金有限公司经过尽职调查、专家评审、投资谈判等一系列工作,最终通过命之元股权融资需求,为其缓解了在新产品生产、市场推广、原材料储备等方面的资金压力。

命之元董事长崔伟东说:“我们始终坚持以爱心去研发产品,用精心去生产产品,用孝心去销售产品,努力将命之元品牌打造成中国健康产业一流品牌,为中国的大健康产业做出我们应尽的贡献。”



赛诺迈德：“前处理流水线”亮出“中国智造”

科技创新是引领发展的内生动力，吉林省科技投资基金有限公司已投资企业——长春赛诺迈德医学技术有限责任公司，利用5年时间，研制出我国首台(套)实验室自动化流水线产品，已申请三项专利。目前，该公司也是我国唯一一家生产实验室自动化流水线产品的企业，打破了该领域外企垄断我国市场的局面，亮出了“中国智造”的闪亮招牌。

2018年3月，重庆CACLP展会，赛诺迈德携自主设计的实验室前处理自动化流水线首次亮相，便受到了业内人士一致好评。

2018年4月，第79届CMEF医博会暨ICMD医疗器械设计与制造展，赛诺迈德继续携流水线出击，再次将实验室前处理自动化流水线展现在医学检验行业用户面前，为大家带来国产第一条拥有知识产权的前处理流水线。

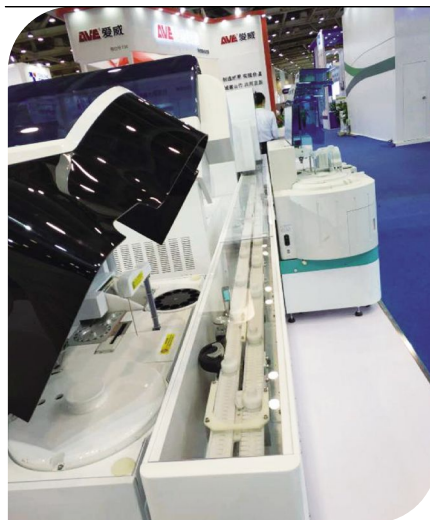
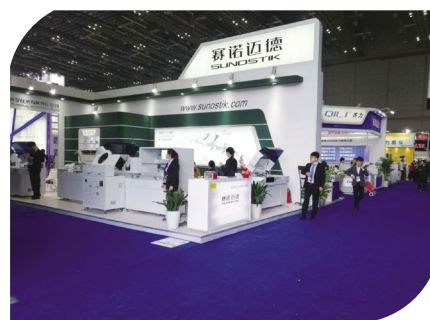
据介绍，实验室自动化流水线产品主要应用于医学检测，运用流水线自动化检测生化免疫、血球、尿液等项目。它可使医院实验室的报告周转时间缩短50%，同时还可节省人力成本，减少由于人工操作导致的错误，减少生物危害和污染，是未来医学检测的主要方向。无论是第三方实验室还是医院检验科、体检中心都对流水线产品存在较大的需求。

对于前处理自动化流水线，赛诺迈德是国产自主研发的先行者，解决实验室效率和提升质控水平，都需要更自动化集成设备的支持，尤其对于行业中更广阔的需求，国产品牌能够站出来，无疑

是振奋人心的。赛诺迈德实验室前处理自动化流水线采用模块化设计，更加灵活，适用不同实验室的标本量和场地规模，未来将不断扩充功能模块，接驳多款仪器，完善后处理模块，满足用户个性化需求。公司董事长孙诚信说：“20多年来，我们一直从事检验仪器研发。过去我国‘流水线’市场一直被外企占领，市场价格非常高，我又羡慕又生气，所以下定决心一定要研发出一套属于我们自己的‘流水线’，打破外企垄断，让他们也看看我们的厉害。”

长春赛诺迈德医学技术有限责任公司成立于1999年，是一家专业从事医学检验仪器、医学检验试剂及医学治疗(理疗)设备研发、生产、销售及服务的国家级高新技术企业，在仪器研发方面积累了丰富的经验。掌握了液路系统和加样系统中微小件加工和抛光、多芯同时控制、小型机械手、机器视觉和柔性轨道等多项技术，将多专业、多学科的技术综合应用到公司的产品中，使产品在精确性、重复性以及线性范围均达到世界一流水平。

2018年初，赛诺迈德获得吉林省科技投资基金有限公司资金支持，有效缓解了公司在产品研发和生产方面的资金紧张问题。赛诺迈德将不断扩充功能模块，根据用户定制，配备各种接口，完善前处理实用功能……真正为临床检验工作提供便利。同时，在追求创新突破的道路上前行，坚持对技术的执着，坚持产品的工匠精神，在中国检验医学领域的技术空白区不懈探索。





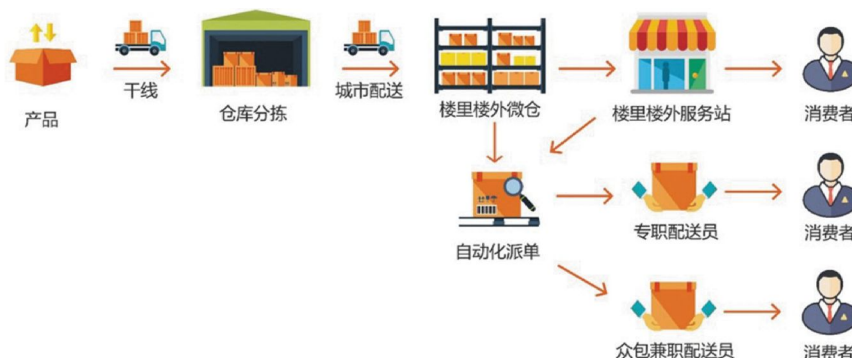
优狐科技：“楼里楼外”便利店让利于民



2018年7月13日，吉林省零售业创新转型工作会议在长春市举办，会议以“新时代、新零售、新生活”为主题。会上，商务部和省商务厅相关负责人对相关工作进行了指导和部署。中国社会科学院评价研究院、京东集团、工商银行长春分行的有关领导和专家围绕零售业创新转型有关问题进行了交流分享。

吉林省科技投资基金有限公司已投资企业——长春优狐科技发展有限公司董事长胡章优作为入选“吉林省实体零售创新转型重点推进企业名单”的重点企业代表进行了经验交流，向参会嘉宾介绍了其创办的“楼里楼外”便利店体系概念、新零售思路；会后，带领参会嘉宾一同前往“楼里楼外”便利店进行参观。

“楼里楼外”是吉林省规模最大的智慧社区平台，2018年2月在二道区区委、二道区政府及二道区商务局多方鼓励扶持及帮助下，“楼里楼外”001号社区便利店正式在二道区落地，这是楼里



楼外迈出实质性突破的重要一步，不仅仅是便利店，更是互联网+服务站。结合社群大数据，为政府、街道、社区、物业、业主、供应商建立智慧社区连接服务；通过直接供应链标准化，构建九大品类的供应链直采平台、四大类生活服务类供应链；建设“干线+服务站+支店（众包）”的物流体系，支撑最后1000米、500米甚至100米的服务触觉；为用户提供精准的一站式便民服务。

“楼里楼外”项目于2017年获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持，有效缓解了其在产品研发、市场拓

展等方面的资金压力。通过不断优化团队管理方式方法，持续加强业务流程、市场营销、产品销售、客户服务、资本对接等方面工作，项目日渐走向成熟，正努力为吉林省新零售创新献出自己的一份力！

截止到2018年6月30日，“楼里楼外”物业费流水达1.82亿元，覆盖楼盘102个，新零售业务覆盖220个小区，用户超过60万。便利店成立半年来，线上订单数超过4.5万单，客单价达到53元以上，新零售业务营收240万元。



产融平台：让中国制造走向全球

2018年4月3日，“长春市智能制造产融结合峰会暨战略合作签约仪式”在长春市经开区宴宾馆隆重举行。吉林省工业和信息化厅、长春市工业和信息化局、长春市金融工作办公室、长春经济技术开发区管委会等有关部门领导出席了此次峰会。吉林省科技投资基金有限公司总经理孟庆凯作为特邀嘉宾一同出席了此次活动。峰会同时邀请了世界500强企业、长春市50家智能制造中小企业代表以及部分金融机构代表。

本次峰会旨在以“本地龙头企业+本地金融机构”创新打造本地产融结合平台，推动长春市工业转型升级和智能制造产业蓬勃发展。东北再担保、市担保、合心机械三方签署了《智能制造产融结合战略合作协议》；同时举办了“长春市智能制造专精特新企业融资需求座谈会”，让金融机构与智能制造企业有机会面对面深度探讨未来合作模式。吉林省科技投资基金有限公司总经理孟庆凯在座谈会上，从助力吉林省科技型企业发展的角度提出“基金投入、担保放大、金融跟进”的思路，希望可以不断扩展科技金融服务功能，为科技型企业赋能。

峰会上，合心机械董事长胡天伟做了“创新打造智能制造产融结合生态圈”主题演讲。从智能制造的历史机遇、现状和痛点、系统解决方案、产融结合生态形成的路径四个方面进行阐述，向

在座的各位嘉宾展示出了合心机械人“努力打造强大产业集群，让中国制造走向全球”的决心与信心。

长春合心机械制造有限公司是吉林省科技投资基金有限公司2015年投资项目之一，该笔投资助力合心机械成功并购了德国百年工业企业GRG集团，体现了科技投资基金助力科技型企业国际化的重要作用。通过并购，合心机械利用德方先进技术开启了一系列卓有成效的创新之旅。2016年度该公司在长春市经开区建立了中德合心智能装备产业园区，成功参与了国际发动机品牌缸盖大型机加生产线由英国向四川绵阳的整体搬迁项目，成为参与该项目的第一家有中资背景公司。同时，该公司围绕“中国制造2025”和国家“一带一路”发展战略，积极转型升级，实现创新发展。在以数字化、协同化、智能化、服务化为特征的战略新兴产业方面，合心机械敢为人先，不仅主营业务蓬勃发展，在智能立体停车领域、智能家居行业、绿色翻新再制造领域、工业4.0领域也快速发展。

吉林省科技投资基金有限公司作为吉林省科技成果转化的投融资平台，将全力促进科技成果在吉林省内落地转化，努力成为科技型中小企业的孵化器、发展的加速器、成长的助推器，始终秉持着“助力科产融合，服务创新发展”的理想和责任，为吉林省经济发展、科产融结合贡献绵薄之力！





威伊特：“旱地水稻覆膜直播机”福利农民



2018年5月11日，吉林省科技投资基金有限公司产学研基金部肖红部长，到吉林省科技投资基金有限公司已投资企业——吉林市威伊特科技有限公司旱地水稻覆膜直播种植基地进行走访，及时掌握企业经营动态，与创业企业形成良性互动。

吉林市威伊特科技有限公司成立于2011年，一直致力于农用机械及农业装备方面的研发。2014年，威伊特着手与北华大学合作开发旱地水稻覆膜直播机。

旱地水稻覆膜直播机将水稻旱地直播技术与自动覆膜技术相结合，一次完成平地、铺膜、膜上打孔、穴播、覆土及镇压等多道工序。通过对水、肥进行精确控制，实现水稻高产。可解决原始水稻种植费工费时和肥料、水分利用率较低等问题，同时由于覆膜对土壤具有明显的减少水分蒸发、保温、抑制杂草的效果，从而提高稻种的出苗率。旱地水稻覆膜直播机项目已取得5项实用新型专利，获得1项吉林市科技进步奖。

2017年末，旱地水稻覆膜直播机成功通过中试，并获得了吉林省高校产学研引导基金的资金支持，缓解了威伊特在购置总装生产线和建设样板农田方面的资金压力，对其产品研发与产业化进

程起到了积极的推动作用。目前，旱地水稻覆膜直播机已开始小批量生产。通过前期的试用，已得到用户认可，签订了多张订单，同时与吉林省最大的农机制造集团“北方中机”达成合作协议，将旱地水稻覆膜直播机纳入其销售体系当中。

吉林省高校产学研引导基金由省财政厅、省教育厅于2015年9月共同发起设立，委托吉林省科技投资基金有限公司作为基金托管机构。

基金立足吉林省内，经过两年多的市场化运作，在加快主体培育、激活技术、资本活力，促进社会资本进入吉林省重点发展的产业领域等方面，发挥了财政专项资金的引导和放大作用，为吉林省的经济结构调整和产业优化升级做出了一定贡献。

基金设立目的：使高校科技成果向产业化方向引领；以新机制促进高校科研成果快速转化；激发科研人员的创新创业活力。

运作原则：政府主导、市场运作、不以营利为目的。

投资对象：经省内高校推荐，在吉林省内注册的承接省内高校科技成果转化企业或新设企业。

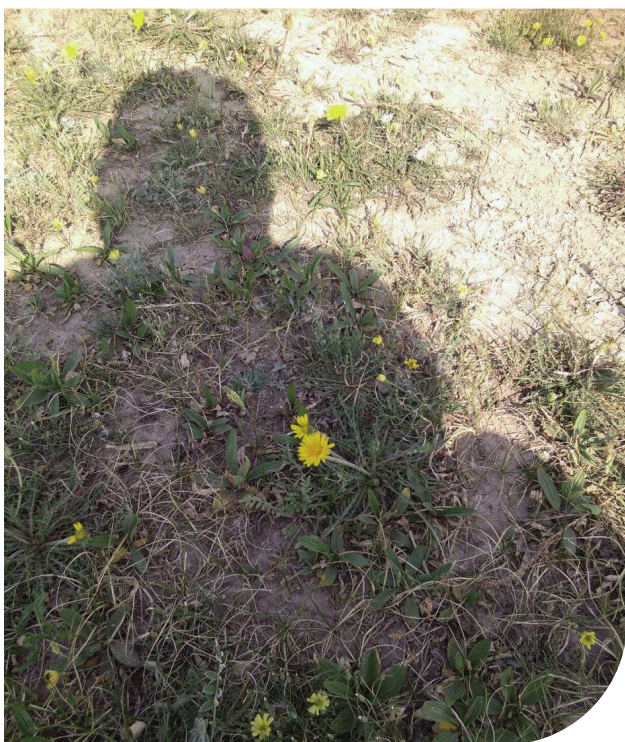
投资方式：股权投资（主）+ 债权投资（附）。



祖母草

文 / 万佰(吉林省科技投资基金有限公司)

婆婆丁,这小小的野菜,经历着无数的风雨,逃过春季无数采掘人的眼睛,最终还能以这么庞大的群体生存,给大地以生机和绚丽。这大概是我有生以来,第一次初悟生命意义的所在了。



又到春天了,春天。

春风又起的时候,总会让我想起婆婆丁,想起婆婆丁便想起奶奶。不知怎么,在我的记忆中,奶奶与婆婆丁总是纠缠在一起,缠得是那么苦,也许是因为婆婆丁的味道是苦的,而奶奶的命运就像这苦涩的野菜。

记得在乡下,屋后的园子里种满了青菜。当黄瓜秧上结出第一个果实时,奶奶告诉我,别用手摸,摸了会化掉,长大些,奶奶一定摘给你吃。可那瓜儿比起我的口水来长得实在是太慢了,当奶奶发现那小黄瓜儿不见时,我便冲着奶奶调皮地笑。

奶奶第一次领我去野地里挖野菜时,正是春夏相交的季节。也是这样的风,风中带着北方那特有的泥香。奶奶一边挖着,一边告诉我什么是小根蒜,什么是婆婆丁,什么是苣荬菜……初时,长着锯齿般叶子的婆婆丁丝毫没引起我的兴趣。只是问奶奶,为什么叫婆婆丁,而不叫奶奶草?奶奶回答不出,便说:“那就叫奶奶草吧。”我望着奶奶被风吹散的头发,竟真有几份像那草,便得意了一回。挖回的小根蒜是我最喜欢吃,大大的头,辣辣的,望着长我5岁的姐姐辣得直皱眉,我开心地笑。奶奶总是唠叨我要多吃些婆婆丁,说春天吃了败火,我嫌苦,吵着不吃。奶奶说,老家闹饥荒那年,连树皮都剥光了,说这苦是狂的。

对于婆婆丁的爱恋,始于那年夏末。奶奶忙着给我做鞋,那些讲了无数遍的故事,已引不起我的兴趣。我无目的地走着,也许是空中时飞时落的绿色蜻蜓,也许是邻家女孩打猪草时在风中摇荡的背影,把我无定的脚步引到那已是青草芳菲的山坡。那旷野的葱绿中竟有着许多耀眼的金黄,我走过去踏着清香走过去……那锯齿状的绿叶带着泥土,轻浮于黑色的土壤上,在叶子的中央傲然着一束鹅黄,那小小的花朵竟是那般的美丽,挺直的花茎显得无畏的顽强,似乎在以短暂的生命聆听着所有的风带来的音讯,领略着所有的雨带来的沧桑与悲凉,更以热情的笑脸向着阳





光吐露芬芳。

这是婆婆丁吗？这是奶奶草吗？我如蝶般萦绕其间，甚至不敢用手去轻触，担心它如小黄瓜儿一样的化去。当奶奶焦急的声音从远处传来时，我才从这眷恋中醒来，在奶奶慈祥的责备中，不情愿地离去。心中一直揣摩并感动于这小小的野菜，经历着无数的风雨，逃过春季无数采掘人的眼睛，最终还能以这么庞大的群体生存，给大地以生机和绚丽。这大概是我有生以来，第一次初悟生命意义的所在了。

金秋的时候，婆婆丁白了头，那金黄的笑脸尽皆逝去，变出一团雪白的绒毛，秋风拂过，那绒毛带着种子轻扬而去。我情不自禁地采撷了许多，把它们带得远一点，鼓起嘴、吹起来，盼望着我吹落的一枚枚小伞下一年能泛出一片片金黄。奶奶说我是傻孩子，这么做是干傻事，可我还是执拗地做着做着。

我没能看到我吹过的婆婆丁是否长出就离开了那个地方，因此，心里总觉得在小村，在那山坡上丢失了点什么。家搬到省城后，整日生活在嘈杂、忙碌之中，几乎把小村的山坡忘记了。在回省城后的第9个年头，爸爸走了，走得很突然，奶奶无法接受白发人送黑发人这个事实，整日地哭，视力急剧减退，那哭声是我在这世上听到的声音中最凄凉最悲惨

的。一看到奶奶那暖暖的目光变得那样悲伤，我为奶奶的命运无声的颤栗。奶奶受不了家里没有爸爸，被姑姑接走了，我时常去看望她。奶奶走的时候，嘱咐把父亲的一部分骨灰埋在临家的公园里，我和姐姐照着奶奶的话做了，并在不同的季节里去祭扫。去年夏秋之交的时候，我去凭吊爸爸时，惊奇的发现，那草地竟也有了许多的黄花，开得那么辉煌。我在心里激动地问候它们，我努力地去想，去辨认，它们中间会不会有我当年在小村的山坡上吹去的一枚，如今跟随我悄悄地来到这里。我把这消息告诉了奶奶，奶奶见我高兴的样子，微微地笑了。从姑姑家出来，我无意中回过头去，发现奶奶仍在门口看着我，那早年在山坡上被风吹拂的黑发，现在几乎全部白了，只是看我的目光依旧是暖暖的，我不知道是不是奶奶每次都这样目送我，我也不知道在我走后奶奶会不会回身擦干那历尽沧桑的脸上的泪水。我强笑着向奶奶摆摆手，蓦然，眼中溢满了泪，口中不知怎么又有了那婆婆丁的苦涩，模糊的视线里又有了婆婆丁在风中飘扬的影子，同奶奶的白发一起向很远的旷野处飘散、飘散……

如今春天又到了，春风又起的时候，不禁又想起婆婆丁，想起奶奶，想到同奶奶、婆婆丁一样普通善良的乡下人们……

（摘自1992年《吉林日报》副刊）



新零售讨论

文 / 胡章优(长春优狐科技开发有限公司董事长)

到底谁更接近新零售我不敢说,但是我相信谁更接近用户,谁就有更多的可能。



引玉 1:

供应链到各社区服务站战略布局点形成主干物流;各社区服务站再辐射周边小区形成支线物流;这是从物流的规划角度。

每个社区服务站一个运营小团队,负责该服务站及周边小区的运营,各个小团队大战略统一部署、小战斗单独作战,互相竞争,独立考核,这是从运营效率及人员激励的角度。

而线上各通道仅仅是云端通道,向线下干、支线赋能之用。

抛砖 1:

阿里云栖大会新零售专场会里,将新零售切分为几个视觉,如传统零售大鳄银泰类、新创零售品牌类、社区便利店及夫妻店类。银泰谦虚的自称比新创品牌更加艰辛,因为新创品牌是 0-1,而他要先拆楼,再重建,属于 -1 楼。

而对于互联网企业,会将所有的通道归一化来看,就如操作系统是将所有硬件优化并统一的核心标准体系,互联网企业在构建零售通道的操作系统,为目标使用者构建各种适合消费的场景。

这是一种大视野,大格局。

就如我们将所有通道切分为楼里楼外社区服务站、楼里楼外 app、微信公众号、微信群、老王社区平台。将优化后的供应链通过全平台倒入后,通过支线物流完成闭环,对物业费做一个通路。

这是一个大格局,根据这个通路优化每一个细节一点点,也许就足以改变行业。

引玉 2:

关于新零售的一点思考,先看信息革命后一段时间出现的案例。

京东、淘宝侵略了传统耐用消费品购物,滴滴侵略了传统出行,美团、饿了么侵略了传统餐饮,他们能出现并且侵略成功,是因为信息借助网络传递的更快了,之前是用户去到商场才能看到商品,然后做决定,再产生购买行为;用户看到出租车,才能知道是不是空车,然后决定打车,产生消费行为。信息化后,商品或者服务的信息快速且准确的传递到用户,用户更快的决定是否产生消费。但是信息传的快,实际交易的商品和服务还是慢,甚至更慢了。快递反而比自己去商场买慢,所以京东、阿里、滴滴、美团基本是现阶段最合理的商业模式了,等到快递的成本和效率有了飞跃的发展之后,那才是新零售。





现在谈的新零售其实还能新到哪里去？现阶段的电商模式，在一些商品和服务上，用户可以等，因为价格和商品的品质。但还有一个硬性原因就是这个需求在一定程度上不够急需，真急的还是马上开车去店里买。打车，还是一边在路边尽力对着出租车招手，一边刷滴滴。所以这样的现状，这样的物流水平限制下，哪来的新零售啊？

模式新没有用，得生产力出现新突破，模式是基于新的生产力出现的。在耐用消费品的商业上，京东在3C、淘宝在服装上的大佬地位非常稳固，这种“电商网站+物流”也就是现阶段的终极模式了。

一周送一次，集中配送成本更低，牺牲速度上的体验，降低成本，用来达到低价高品质，其实是伪概念，是用来骗用户的，其实成本并不低。京东的物流从仓储到快递员，从干线到支线，一定优化的更合理。

耐用消费品不行了，还有快消费品和生鲜啊。

说了一大堆，新零售忽悠了一大堆，其实重点是在生鲜和快消费品。快消费品也被电商侵略了大部分，就剩随机性的购买需求和急性的需求留给实体，还有酒水饮料这种物流成本高、毛利低的品类。之所以剩下，就是因为现阶段的信息技术虽然快，物流水平还是慢、成本还是高，对于这部分快消费品购买需求，信息快也没用，只能等物流技术的提升，咱们倒是可以趁机用集中配送的伪概念攫取一些用户。

生鲜类电商化的发展一直不好。首先，信息化的前提是标准化，而部分品类生鲜不容易标准化。比如一些初级农产品，一个产地的苹果产量有限，多个产地采购品质又不一样。其次，就是物流技术。现阶段电商是从产地分发的模式，产地用顺丰寄到全国用户的成本，大大高过从产地直发到一个城市的水果批发市场，再分发到水果店。所以京东、淘宝卖的都是毛利高的水果，樱桃、芒果卖的最好，苹果、

桃子、香蕉这些就不行了。

另外一种比较合理的尝试是：水果店上外卖平台，再优化就是从水果市场进水果、分装标准箱、配送，就是“楼里楼外”在做的事，所以酒水、饮料在小区团购，进行集中配送，只是积累流量。真正能做点事的是生鲜，有了流量还可以顺带捞些外快，比如玻璃水这种东西沉、物流贵、频次低的东西。

京东、淘宝在生鲜上的尝试，淘宝是平台，卖家是独立的，不容易在各地建分仓操作生鲜；京东自营、京东超市是不是已经在各地建分仓操作生鲜类的事了？

引玉 3:

我总结了一下，大概是：我觉得现在在京东和阿里的电商网站+物流的模式基本是现阶段生产力水平下最合理的商业模式，限于在耐用消费品和一部分快消费品上。马云抛了个新零售的名词，大家在解读，主要观点是网上和门店同质、同价、同库存。其实对于耐用消费品，特别是3C，实体店已经没有存在的必要了，体验店就够了。新零售不是要搞生鲜啊，毕竟就剩这块是电商一直没搞明白的了。

引玉 4:

新概念往往也是新套路，一切复杂难懂的布局都逃不脱商业的本质。新零售更多是电商巨头击垮实体之后，以一种新的模式回归实体打的旗号而已，剩下的就是先从什么角度切入的问题。

抛砖 2:

1、iPod 的模型很早就做出来了，但是因为存储太贵，乔布斯将产品冰封了2年，等待技术革命再一举推出，基本吊打了那时候的CD机及磁带机。这个事情给我的启发就是：如果我们要做事情，就必须踏踏实实完成通路，如果存在技术瓶颈，就边做边等待突破。

2、第二个，不以全国战场为例，以

区域战场为例，舍我其谁。要有这个雄心及魄力吧。区域落地是“脏活”，大鳄要照顾到不容易，这里面是存在空间的。对于大鳄来说，要选择区域布局，非你没有别人可选，这就是意义和价值。

3、我一直说的观念“高举高打”，高举社会主义旗帜，走中国特色社会主义道路。很多企业都明明知道阿里在革他的命也没办法。要么被你灭，要么被收编。顺丰是一个例子，只不过顺丰够强大，具备反抗。其他企业太小，起不了波澜。

引玉 1:

用户用速度换品质的核心：应该就是用速度换取一个更低的交易价格，有这样的用户，就会有有用价格换速度的用户。

京东开一百万家社区超市的话，物流集散的点就离用户更近，相当于把物流的速度提升到一个极致的程度，从隔日达，到当天达，到半天达，到1个小时达，到半个小时达，甚至10分钟达。“隔日达、当日达+高品质”可以抗衡淘宝，“半天达+高品质”可以引领生鲜，“1个小时达+高品质”可入侵外卖，“半个小时达、10分钟达+高品质”可直接打击传统超市，顺手碾压美团超市外卖。

反观阿里体验店，体验店的核心价值是“标准化+体验”，生鲜的东西本来就是每分每秒都在掉价的东西，再加上快递和时间的蹂躏，用户有一种不知道自己为什么不直接去超市买，而买一个高价的隔夜生鲜、标准化的生鲜，在物流滞后的现实面前狼狈不堪。

即使是耐用品，用户也不会到整个城市只有1家的体验店去体验，然后回家下单，即使是苹果这样的品牌，要是提供了一个你 using 很好的手机，但是抱歉库存不足，你得到网上去购买，那将是最可怕的体验。

到底谁更接近新零售，我不敢说，但是我相信谁更接近用户，谁就有多可能的可能。

（节选自《一个创业患者的自白》胡章优/著）



寒风凛冽, VC/PE 年中成绩单

文 / 张国锋

募资缩水七成, 投资趋向头部。尽管眼下正是盛夏, 但国内 VC(风险投资)/PE(私募股权)行业已经是寒风凛冽。



从去年底开始,“募资难”已经成为业内的共识,事实也是如此。根据投中研究院数据统计,今年上半年,国内 VC/PE 完成募集基金数量下降近两成,完成募集基金规模更是大跌超七成。

受到“募资难”的影响,VC/PE 机构在投资出手方面更加谨慎。从投资数据来看,愈来愈多的 VC/PE 机构趋向于把“紧缺”的资金投向头部企业,如何发掘更具价值的被投企业,成为业内的另一个共识。

募资深陷阶段性困难

今年上半年,国内 VC/PE 市场基金募资态势低潮持续。据统计,国内 VC/PE 完成募集基金数量为 425 支,同比下降 19.51%;完成募集基金规模为 341.2 亿美元,同比下降 74.59%。

与此同时,今年上半年国内 VC/PE 市场披露出有 500 支基金开始募集,其中人民币基金的开始募集数量为 475 支;披露出有 426 支基金完成募集,其中人民币基金的完成募集数量为 421 支。二者均呈现出人民币基金占据募资市场的主导地位。

投中研究院助理分析师佟畅认为,受《资管新规》等因素影响,上半年度募资情况低迷,募资周期显著增长,但《资管新规》对金融机构资管业务的资金端、业务模式及资产端作出的进一步规定,将逐步规范市场。“募资阶段性挑战仍然存在,但长期利好。”

澳银资本董事长、创始合伙人熊钢接受采访时表示,VC/PE 行业本身就应该是一个小产业,如果过度扩大,就会导致行业走向两个极端:第一是 GP 规模越来越大,变得越来越像银行,而且会越发倾向于二级市场,最终只能保证基本收益;第二是一批小型的、没有能力的 GP 全部死掉。

前海股权投资基金(有限合伙)首席执行官合伙人、前海方舟资产管理有限公司董事长靳海涛表示,募资额仍会持续下降,主要基于四方面的原因:第一,行业整体投资回报有所下降;第二,LP 结构不太合理;第三,资管新规的影响;第四,本应成为 VC/PE 基金主力军的保险资金进度还比较缓慢。

在不少业内人士看来,当下的“募资难”,其实也是一个周期效应。投中研究院院长国立波表示,募资难是个伪命题。对于一般 VC/PE 机构来说,募资没有不难的时候,募资难是常态化的。对于新机构来说更明显。数据显示,在国际上,只有 40% 的 GP 能够募集到第二期基金,而在中国,这个比例或更低。

国立波认为,过去两年,募资市场行情高涨;而在今年初,募资市场开始降温,这是之前高位震荡后的调整。而金融去杠杆比如限制银行资金进入,大批结构化基金面临整改,保险资金本身并不活跃,以及银保合并等机构调整,也给募资带来更大挑战。

如何破除“募资难”?靳海涛建议,政策制定部



门高度重视当前面临的问题，“募资难”一旦持续，将冲击创新型经济实体。此外，他还建议大力支持市场化母基金的设立，并出台有针对性的扶持政策，积极鼓励和支持保险资金、养老金等投资市场化母基金。

VC/PE 机构投资出手更谨慎

募资端受影响，投资端也必然受影响。

根据投中研究院数据显示，今年上半年，VC 市场的投资案例数目有小幅回落，降幅 6.56%，也是近两年来新低，投资活跃度降低。不过投资金额有小幅增长，投资规模达 420 亿美元，呈现连续上升的态势，同比来看，整体趋势稳中有升。同时单笔投资金额达到年度新高，表现投资方对项目选择更谨慎，一旦确定目标后便有较大力度注资。

今年上半年 VC 市场从投资类型来看，依旧以 A 轮融资为主要类型，并且多集中于 A 轮前后和 B 轮前后。其中 A 轮前后发生 1155 起融资，约占半年度创投市场案例数量 67%，规模达 132.8 亿美元，约占市场投资规模 27%。佟畅认为，早期投资案例数量较多但投资规模占比较少，表明了成熟期企业获得了较大力度的投资，表现出投资方对头部企业的青睐。

PE 市场方面，今年上半年投资案例数量和投资规模同比来看都有一定幅度上升，达到了几年以来的新高。但在环比方面，投资案例数量有一定幅度的下降，降幅约为 16%。上半年共发生 847 起 PE 事件，融资额过亿事件共 215 起。

头部企业吸金能力越来越强，已是毋庸置疑。例如今年 5 月 31 日，商汤科技获 6.2 亿美元注资，联合领投方包括厚朴投资、银湖投资、老虎基金、斯道资本等，跟投方为深创投、中银投资、自贸区基金管理公司、全明星投资等机构，此外本轮融资引入了战略投资方高通创投、保利资本和世茂集团有限公司。本轮融资后公司估值超过 45 亿美元。

佟畅认为，《资管新规》的正式发布，意味着资管行业的生存业态将逐步重塑。虽然得益于前几年资金募集情况较好，投资市场整体态势稳定，但受政策影响，在募资端呈现的阶段性困难阶段，投资市场短时间遇冷，投资方需要更加优化配置资金，初创公司本身需要提升自身实力以增强竞争力。

靳海涛指出，2013 年以后，一级市场投资价格一路攀升。据清科数据显示，2014 年到 2017 年项目平均估值增长了 3.65 倍，其中 VC/PE 最具代表的成长性的平均估值，从 2014 年的 5.3 亿，增长到 2017 年的 16.3 亿，增长了 3.2 倍。

不过，眼下拐点即将出现。靳海涛指出，VC/PE 的价值最终需要在二级市场体现。随着今年资金不断的紧缩，一级市场估值的拐点到来不可避免。而应对这样的局面，靳海涛的建议是：第一，集体放缓投资；第二，慎碰高估值项目。

IPO 账面退出回报环比下滑

退出环节同样表现缩水。据投中研究院数据显示，2018 年上半年，全球中企 IPO 数量大幅下降，仅约为去年同期水平的一半，募资规模也有所下降。

在这些实现上市的中企当中，共有 52 家具有 VC/PE 背景，205 家 VC/PE 机构实现账面退出。据统计，今年上半年，IPO 账面退出回报规模为 601.76 亿元，比去年下半年的 1024.7 亿元大幅下滑，平均账面回报率为 1.71 倍。

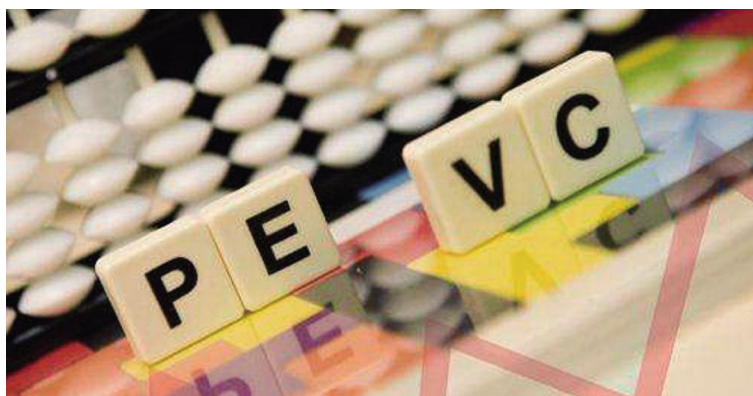
投中研究院助理分析师王慧颖表示，一方面，A 股市场新股发行常态化和从严监管已双双步入正轨，IPO 过会率稳定于较低水平，排队企业数量直线下降，IPO“堰塞湖”现象正在快速消解；另一方面，审核明显向新经济企业倾斜，为其上市预留出市场空间。

与此同时，今年上半年，新三板企业获 VC/PE 支持 402 家，融资金额约 161.3 亿元，占定增总额的 44.9%。

投中研究院助理分析师史苏宁表示，上半年，VC/PE 资金力量主要集中支持在制造业、IT 行业和医疗行业，融资额已超其支持总量的 60%。其中，医疗类企业多数属于创新型科技企业，整体流动性较好，上半年 VC/PE 支持三甲企业中有一家为医疗企业，而传统行业获得 VC/PE 支持率相对较低。

而 VC/PE 在新三板定增市场的活跃，史苏宁指出，主要源于 500 万开户门槛，限制了很多个人投资的资金进入，并且银行、保险、信托、公募基金、外资都还没进入。他指出，目前来看，VC/PE 机构是新三板定增市场的中坚力量。

(摘自《证券时报》)



许家印之谋:怎样当好贾跃亭的“金主爸爸”

文 / 蔡文姬

江湖上已经许久没有贾跃亭的消息,但是贾跃亭从来没有离开江湖。时不时地登个头版头条对他来说也不稀奇。这一次,跟他一起登上头版头条的,是中国地产界的另一位老大:许家印!



许家印和贾跃亭

大家都很看好汽车行业未来新方向。

董明珠要造新能源车、马化腾也搞无人驾驶、李彦宏做无人驾驶,如今许家印也要进军新能源汽车,随着恒大集团旗下恒大健康一纸公告,许家印正式成为了贾跃亭的“金主爸爸”。

2018年6月25日,恒大健康发公告称,恒大集团以67.46亿港元间接收购“贾布斯”美国新能源汽车公司Faraday Future(简称“FF”)45%的股份。房地产大佬许家印变成FF的第一大股东,也成为贾跃亭造车梦真正的掌舵人!

此轮融资,恒大集团直接收购香港时颖公司100%股份,间接获得Smart King公司(时颖与FF成立的合资公司)45%的股权,成为第一大股东,FF原股东(就是贾跃亭)持股33%,管理层持股22%。

颇为戏剧性的一幕是,就在市场上传来许家印投资FF之后,乐视网股价应声涨停了!

除了股民关心乐视网的股价,还有债主最关心的:许家印的投资,会不会又打了水漂?贾跃亭什么时候还钱?什么时候回国?

第一问:许家印会是第二个孙宏斌吗?

贾跃亭或许上辈子拯救过银河系,一个被全中

国所指的“老赖”,连买机票的资格都没有的人,竟然先后被两个地产巨头拯救于危难之间。前有孙宏斌,后有许家印。

但是,孙宏斌携150亿元驰援乐视网,是失败的,连孙宏斌自己都承认,甚至在发布会上悔不当初地哭了,还说自己“我就是个傻叉”。

因此,很多人不解,许家印为何还要扑上去拯救贾跃亭于水火,难道他不怕FF汽车成为又一个资金窟窿吗?

事实上,许家印不傻。那他图什么?

据恒大健康披露的公告显示,恒大投资FF是为了在新能源汽车行业获得竞争力,实现业务多元化。

恒大的主营业务是房地产,但是地产业已经火了20年,尽管房价不会下跌,但是对于地产业已经走到了不温不火的时间节点上。

据传,恒大加注FF,很大一部分原因是谋求企业转型。之前恒大搞矿泉水、粮油等都不太顺利,这次进军电动汽车领域,是恒大向高科技产业积极探索的重要一步。

恒大的未来,将会以民生地产为基础,文化旅游为两翼,高科技产业为龙头全方位布局。

恒大要进行业务多元化、布局高科技产业的心



思早已有迹可循。今年4月,恒大与中国科学院在北京签署全面合作协议,并宣布将为这次合作投入1000亿元,正式进军高科技产业。

在恒大公布了对FF投资之后,作为投资主体的恒大健康第二天便获得了资本市场的积极响应。

6月26日,恒大健康股价飙升66.16%,总市值达661.8亿港元,创下历史新高。

而恒大健康前一日收盘时,公司市值仅为398.3亿港元,一天时间恒大健康的市值便飙升263.5亿港元,这相当于投资了贾跃亭之后,还有的赚,实在是一个划算的买卖。

第二问:为什么是许家印?

外界猜测,许家印投资贾跃亭的FF,或许是有一些感情因素在里面的。

在许家印成为首富之前,也有一段颇为辛酸的往事。

2008年,不惑之年的许家印迎来了他的人生巅峰,恒大就要上市了!

但是就在上市前夕,一场全球金融危机全面爆发,恒大上市融资的计划被迫搁浅,许家印和恒大差一点就倒下了。

由于资金链断裂,当时许家印寻求万科王石帮忙,没想到吃了闭门羹。

后来,许家印被迫转战香港,几乎每天都要约请富豪们喝酒吃饭用以融资。

最后,许家印陪郑裕彤打了三个月牌,感动了郑裕彤,危难时刻,是他联手科威特投资局、德意志银行和美林银行等投资机构,总共斥资5.06亿美元入股恒大,帮许家印渡过了难关。

可以说,许家印在2009年成为首富,跟郑裕彤的“雪中送炭”是脱不开关系的。

许家印或许是想做回“郑裕彤”,这次,被救赎的对象,是贾跃亭。

实际上,许家印和贾跃亭的绯闻由来已久。

去年12月,贾跃亭曾在FF的内部全员大会宣布,FF成功完成了超10亿美元A轮融资。今年2月,FF曾透露过已成功完成股权融资,随后市场曾猜测背后的金主为恒大。

FF陷入财务困境时,同时接洽了多个国家的多个投资人,包括恒大、时颖在内。

今年4月8日,贾跃亭FF的关联公司睿驰汽车在广州南沙区以底价3.641亿元正式拍得一块约601亩的制造业用地,并于今年4月12日通过资格审核。

今年1月,乐视汽车并入FF,FF理应可以借用乐

视汽车之前的德清产业园。但是贾跃亭却放着现成的场地不用,另花钱再建新产业园。

负债累累远走美国的贾跃亭还有钱买地?3.6亿巨额资金从何而来?

有业内知情人士透露,这次买地,恒大也是出了力的。不过当时媒体问及许家印时,他用“笑而不语”回应了一切。

因此,对于许家印来说,到底是真的想造车还是想以造车的名义进行拿地,这个目前还未可知。

不论是许家印对贾跃亭的惺惺相惜,还是恒大出于战略的考量,对于贾跃亭来讲,这次投资,无疑是一根粗壮的救命绳索。

拉住它,贾跃亭翻身的机会将大大提高。

第三问:贾跃亭还有戏吗?

融资成功,又在国内竞得土地,贾跃亭的锅,一再有人帮着抗,但这并不代表贾跃亭的危机就解除了。

尤其是这个让贾跃亭放弃一切的FF,更是一直成谜。

今年4月底,FF首款高端车型FF91从美国起运中国,准备参加北京汽车展,因为通关不顺未能如愿。

5月2日,FF汽车通关后却迟迟未能与公众见面。

事实上,FF跟贾跃亭“画反了”的乐视生态是两种截然不同的状态。要不是贾跃亭把资金链玩断了,FF也不会遇到这么细的瓶颈。

要说FF这家公司,在贾跃亭还没有接手之前,就已经在技术性能、设计工艺方面处于世界先进水平。创始团队都是特斯拉的骨干人才,之所以独立出来造车,是因为不满意特斯拉的车,想造更好的。

不仅如此,FF在中美两地提交申请专利接近1500件,获中美颁发专利超过380件。

这次恒大入股FF,贾跃亭是签了对赌协议的,一旦FF在明年一季度不能实现量产,将被视为违约,贾跃亭将因此失去对Smart King的控制权,FF就归恒大了。

所以,即便贾跃亭没能对赌成功,许家印也没什么损失,但贾跃亭的人设也就彻底崩溃了。

届时,许家印用67亿港元换来的,也许不仅仅是FF的牌子,还有多项新能源汽车方面的专利技术,也不失为一个划算的买卖。

所以说贾跃亭这次是在赌命也未尝不可。

在资本的加持下,贾跃亭能否打一个漂亮的翻身仗,仍是个未知数。

但愿,这次“年底量产”不是一个类“下周回国”的空头支票,比起他身败名裂,我们更愿意看到奇迹发生。

(综合摘编自《创日报》、金融家)

狠角色,打一场“千亿级的群架”

文 / 电商君

什么才是狠角色? 新潮传媒就是。在分众传媒稳坐中国广告传媒第一把交椅时,新潮传媒就公开喊话:要在 2018 年和分众“打一场千亿级的群架”。然而狠角色可不止他一个,最近,猝不及防,马云又携 150 亿加入这场“千亿级的群架”!



马云携 150 亿入股分众传媒

在别人最意想不到的时候突然出手,马云的大脑果然够八核!

7 月 18 日,分众传媒发布公告称,阿里巴巴及其关联方将以 150 亿战略入股分众,持有分众传媒 10.3% 的股份,成为仅次于江南春的分众第二大股东。

马云此次果断出手的意图何在? 在此之前,得先了解一下分众传媒。

对于“躲进高楼成一统,管他春夏与秋冬”的华丽上班族而言,分众传媒是“最熟悉的陌生人”——不管愿意不愿意,全中国 5 亿上班族中每天有一半人都看过电梯里的分众广告。

2005 年,分众传媒就以中国广告传媒第一股的金字招牌登录纳市,2007 年入选纳斯达克 100 强指数股。2015 年成为首家回归 A 股的中概股,市值突破 1000 亿元。

经过这么多年的攻城拔寨,分众传媒早已是中国电梯广告当之无愧的王者。

2017 年前的那几年,分众的年增长达到惊人的 40%,强大到同行只能望其项背而长叹。

一般公司做大后,都会选择做平台型企业,比

如说腾讯和阿里,以及美团,但是江南春却只关注楼宇广告市场,公司业务非常垂直。

江南春学的是中文专业,曾幻想过此生作为一个诗人苟活于世,但是他无疑是个聪明人,非常具有商业头脑。

其一,利用广告是反人性这个特点,反其道而做广告。

分众传媒的电梯广告逻辑是:当一个人长时间处于稳定的静止状态时,比如说在地铁和公交车上,他只会忙着刷手机而不是看车体广告。但是,坐电梯的时间一般只有 2 分钟左右,这是一种相对不稳定的状态,加上电梯信号不好,很多人都不想掏手机,转而去观看电梯墙壁有图文的东西,因此电梯广告的有效传播非常之高。

其二,洞悉中国城市发展现状。

写字楼和小区密集,电梯人流量密度大是中国的基本国情,分众早就看出了这一点,从而针对不同楼宇的特点投入相应的广告,做到有的放矢。

其三,对广告客户定位精准。

江南春说过,想要知道谁是独角兽,你要看分众;想要成为独角兽,你要上分众。这句话本身的广



告味道很浓，但是也透露出分众对营销的自信和对品牌定位的精准。

比如说，阿里、京东、神州租车、饿了么等都是分众投放了广告后引爆品牌的。

打一场千亿级的群架

在分众稳坐行业头名多年后，形势发生了微妙的变化。

一方面，这几年有一批新势力切入楼宇广告，给分众带来竞争压力。另一方面，分众的服务体验也开始下降。

通常，分众的价格是同行的好几倍，在同行的竞争下分众的客户很容易跳单。同时因为此前分众几乎垄断电梯广告资源，还将好坏点位打包卖给客户，这种做法也引起过客户的不满。

从 2016 年开始，分众的屏幕数出现低增长，2017 年 Q2 的营收同比增长由此前 40% 以上的增速下滑到 14.13%。

2016 年，同样发力电梯媒体的新潮传媒发话了：要在 2018 年和分众“打一场千亿级的群架”。

而且新潮和分众干架的方式非常粗暴：凡是在分众投放 1 亿元广告额以上的客户，与新潮合伙人见面，便赠送刊例价为 1000 万元的广告资源。

新潮的崛起对于增长乏力的分众而言，就像是生生在分众脸上插了一刀。

表面上看，新潮的年收入只有 2 亿，而分众的年收入超过 120 亿，新潮几乎是在拿鸡蛋碰石头。

但新潮之所以成为江南春眼中的狠角色，并且分众的确感受到切肤之疼，也是有原因的：

其一，新潮的合伙人都是混迹互联网的地头蛇，咬起人来比谁都迅速。

其中，庞升东是 51.com 和 2345.com 的创始人，舒义是知名广告公司力美科技的创始人，起码在公关话语权方面比分众更有经验。

其二，新潮传媒早就备足了炮弹，只等一声令下就开火！

此前新潮已获得 40 亿融资，有了钱后，新潮为获得电梯资源疯狂补贴上游和下游，这种不计成本、不计亏损的肉博方式明显让要顾及利润的 A 股上市公司分众传媒非常不适应。

如今，新潮用 2 年多拿下 35 万个电梯资源，日均覆盖 1 亿中产人群，赶超的势头非常凶狠。

面对新潮的生猛进攻，分众传媒除了退守，似乎已无计可施！

这时候，马云出手了！

马云为何出手？

于公于私，分众都值得马云出手。

其一，马云和江南春私交不错。

马云和江南春都是著名创投资云锋基金共同发起人，优先投资自己人，本来就是投资法则之一。

江南春本人还是马云的迷弟，他曾说过：我觉得马云最可怕的“缺点”，就是他让别人很难找到他的弱点或者缺点。比如说我们对马云做的很多事情可能有不同的观点，但是只要看过马云回应，我们就不知不觉地被他说服了。

其二，马云之意在阿里的新零售宏图。

如今，中国广告三分天下的格局十分清晰：以央视为代表的电视广告，以 BAT 为代表的互联网广告，和以分众为代表的场景广告。

坐拥互联网广告山头的情况下，阿里再将分众的楼宇广告揽入怀中，天下三分阿里已得两分，试问天下谁能敌？

可以预见的是，入股分众后，阿里的新零售基础设施能力、大数据能力将与分众传媒的线下网络有机结合，通过触及更多线下用户场景，为阿里的用户和商家带来新的体验和价值。

而对分众而言，他们也不是被动的一方。

在引入阿里的数据能力和云计算能力后，分众将建立基于数据和算法的精准广告分发系统，可以做到知己知彼，百战不殆，重新让对手感到绝望。

不管怎么说，有阿里 150 亿的豪华助阵，分众传媒应该不用再是“慌的一批”了。

还有一点是可以肯定的，以后我们在电梯间将会看到更多的天猫、盒马、饿了么和大润发的广告，这哪里是坐电梯，这是在上演“刹手的诱惑”！

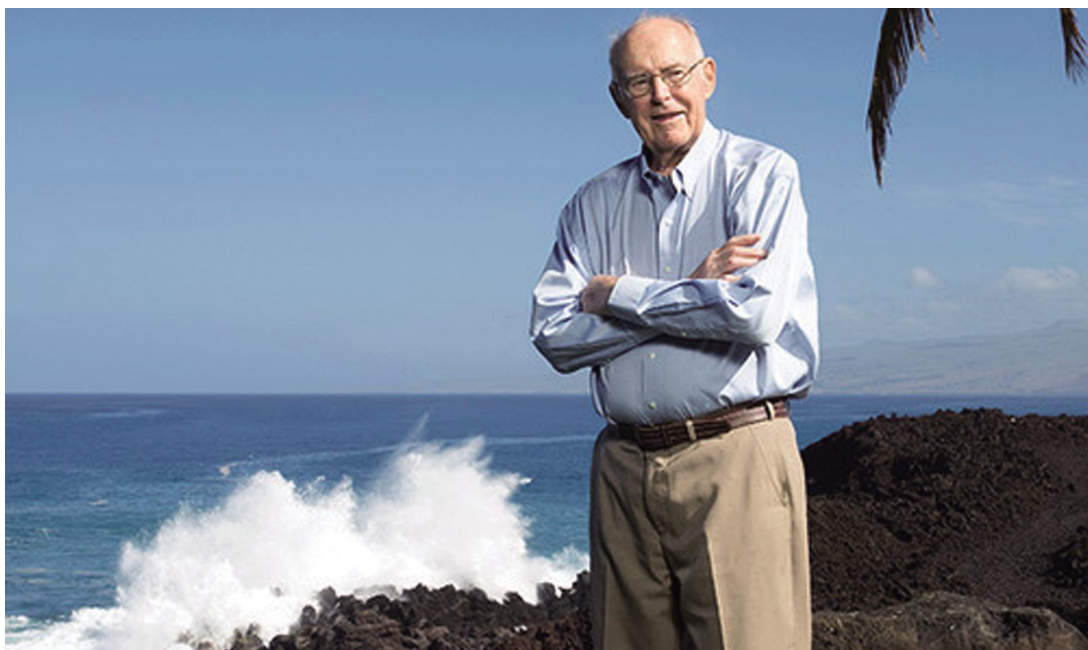
（摘自《创业报》）



戈登·摩尔：没有他就没有硅谷

文 / 黄亚昌

摩尔定律广为人知,但是其提出者戈登·摩尔作为我们这个时代伟大的人物之一,却又鲜为人知。他是受人尊敬的科学家、是硅谷的理论家、是沉默寡言的架构师、是英特尔首席战略家和大股东、是重要的慈善家,更是富有远见的梦想家。



晶体管已经从一种珍稀的军事硬件物品变成了现代生活中的一个基本成分。它构成了电子时代和虚拟现实的基础:Twitter、谷歌、Facebook、亚马逊的王国;无人机、政府监控、大数据、云计算、高速交易;个人电脑、网络色情、视频游戏、智能手机、应用程序、平板电脑、电视……

2016年,地球上制造的晶体管已经超过人均1000亿颗,这种令人难以置信的丰裕是硅谷的关键所在,也是改变普通人生活维度的关键所在,它直接源于戈登·摩尔的思想和工作。摩尔定律广为人知,但是其提出者戈登·摩尔作为我们这个时代伟大的人物之一,却又鲜为人知。他是受人尊敬的科学家、是硅谷的理论家、是沉默寡言的架构师、是英特尔首席战略家和大股东、是重要的慈善家,更是富有远见的梦想家——数字革命的先驱。

肖克利的电话

在1956年2月,即使是科学名流也不经常打

长途电话,尤其是只为了联系一个籍籍无名的年轻书呆子。

这位名流是威廉·肖克利,大名鼎鼎的研究员兼五角大楼顾问,而书呆子名叫戈登·摩尔,是个正在做博士后的化学家,住在马里兰州的银泉市。戈登供职于一个由政府资助的、为冷战服务的实验室,电话打来时,他刚刚下班回到家。他很疲惫,急于吃上太太贝蒂准备好的晚饭,一岁大的儿子肯尼斯·摩尔坐在高脚椅里,猫咪正在闻它自己的碗。这是个再平常不过的日子了。

电话铃声响了。当时电话应答机还不太为人所知,所以戈登必须接电话:“喂?”对方的回应深沉而自信:“我是肖克利。”戈登立刻知道他是谁了。威廉·肖克利是公认的科学之神,被誉为世界上顶级固态物理学家之一,是当时电子学最有前途的突破性发明——晶体管的共同发明人,不久以后他就因此获得了诺贝尔奖。晶体管是一种全新的开关、一种“半导体”,为军事应用提供了极为



诱人的可能性。戈登最近在华盛顿特区附近的宇宙俱乐部听过肖克利的讲座，当他意识到一个大明星在给自己打电话时，他惊呆了。

威廉·肖克利，美国物理学家和发明家，一生共获得 90 多项专利。他和约翰·巴丁、沃尔特·布拉顿共同发明了晶体管。

肖克利为什么打电话过来？他说，他正在招募最优秀、最聪明的年轻博士，跟他一起到名不见经传的加州小镇山景城进行冒险。目标是什么？是为了完善并大规模生产一种新颖的基于硅材料的晶体管。这种微小的固体器件还没有一个指甲盖大，由经过复杂化学处理的硅组成。它会让电子设备的可靠性达到前所未有的水准。肖克利一直认为，在高风险的防务市场，性能始终比单纯的价格更为重要。为了实现他的雄心壮志，他迫切需要一名称职的 chemist。他知道戈登最近拒绝了加州一个核武器实验室的职位，也许这名年轻的科学家会对制造可靠的硅晶体管的竞赛感兴趣呢？

戈登的确有兴趣。在华盛顿特区待了两年之后，他对自己的职业方向以及为之苦干的政府实验室工作明显感觉不适。肖克利的来电暗示戈登可以加入他羽翼未丰的企业，这提供了一种令人心驰神往的可能性，尤其是山景城离戈登和贝蒂的家人很近。作为第五代加利福尼亚人，他在东海岸心力交瘁，渴望回归自己的老家和西部生活。他马上就同意飞过去跟肖克利会面，挂上电话后，他跟太太分享了这个惊人的消息。“窗口打开了，”贝蒂回应道，“我们最好直奔过去。”

戈登·摩尔不是那种喜欢炫耀才华的人。当时他的人生中没有任何征兆表明他注定要成就大事。他于 1929 年 1 月 3 日出生在偏远的佩斯卡德罗，这里距太平洋 3 英里远，他是家中的次子，沉静少言，父母是在当地过着安稳日子的两口子：米拉·摩尔和在镇上当兼职警员的丈夫沃尔特。在戈登出生那天，远在大陆另一头的华尔街经纪公司正忙着把工作人员从休假中召回去。“随着股市开张，新的一年也开始了。”他们兴高采烈地议论着，尽情享受 1 月份的暴涨。没有人能想象到，在随后的几个月里会发生什么。

旧时代落幕，新时代开始

1929 年的股市崩盘标志着一个时代的结束。在 20 年之内，英国和欧洲在政治、科学和商业领域的领导地位一落千丈。世界强国经历了重大转变，美国成为占主导地位的超级大国，在紧张的冷战时期锁定了苏联。当这些新的现实来临，加州将自己打造成了高科技国防工业的领先中心和物理科学的学术领导者。变化确实很大。但在有了硅晶体管 and 打给戈登的电话之后，发生的变化更大，这一点在今天才完全明晰。这些变化让我们的生活发生了翻天覆地的变革，而且这种变革还在继续加速。

在 1956 年 2 月那个寒冷的夜晚，听着威廉·肖克利抛出的提议，戈登·摩尔并不知道那一刻至关重要，但他和贝蒂非常清楚那个提议当时对他们自身的重要性。在 3 个月之内，他就去为肖克利工作了。在接到那个电话 18 个月之后，他和 7 位同事，即“八叛逆”开始“造反”，没有人因为肖克利拿了诺贝尔奖而心怀畏惧，他们离开老板成立了仙童半导体，此举的直接后果就是，这家创业公司的所在地变成了日后的硅谷。这 8 个人把他们的未来押在了硅晶体管上，很快这个赌注就让他们功成名就。1958 年 8 月，他们向国际商业机器公司（以下简称 IBM）交付了头 100 颗晶体管，价格极为可观，每颗晶体管 150 美元。两年之内，戈登和他的同事们就挣到了第一桶金。他们的公司继续衍生出 400 多家



晶体管

公司，其中最成功的英特尔就是由戈登与别人共同创办的。

在仙童半导体戈登·摩尔的实验室里，一个团队进行了一项令人瞩目的发明：硅集成电路，也被称作“芯片”，这是一个完整的电子电路，它是用化学方法把许多晶体管印刷到一小块硅片上而制成的。从芯片上，戈登·摩尔开始意识到某种惊人的未来情景。作为一名训练有素的实验化学家，他首先是通过观察，然后通过他的工作，实现他对这些芯片上的硅晶体管的预言：几十年里它们将无休止地倍增再倍增——在不断涌现的大量产品中用途越来越广，而其成本却不断下降。这种数量翻番而价格骤降的现象被称为“摩尔定律”。

1965年，摩尔定律由戈登·摩尔发表于电子杂志《Electronics》上。

当20世纪60年代的喧嚣趋于平静时，戈登本人发出的更深层次的宣言则大胆至极：“在人类历史上，我们正在引导下一场伟大革命——向电子时代过渡。”当时几乎没有人注意到这句话。然而，随着英特尔的首席战略家和最大股东戈登从担任研发负责人开始，到成为任期最长的首席执行官，再到董事会主席并最终担任名誉主席，英特尔成了世界上最卓越的半导体制造商。1997年，当他卸任董事会主席时，英特尔位居《财富》500强的前50名。



英特尔大楼

探索永无止息

硅谷就是这样一个地方，电子革命越来越显而易见，而作为硅谷的理论家、沉默寡言的架构师、关键推动者，戈登本人的财富轻松超过了200亿美元。他转而成为一位大慈善家，创下了有史以来为环境保护和高等教育提供捐赠的最高纪录。戈登·摩尔不仅改变了自己的现实，也改变了他所在地区的现实，至于他对研究、商业、战争行为这些全球性领域以及日常体验模式的改变，也毋庸赘言。

说实话，很多人并不理解这个新世界以及它为想象力展开的新景象。电子化的现实可以让我们亦实亦虚，通过数十亿颗晶体管所支撑的设备徜徉于时空中。2016年，地球上制造的晶体管已经超过人均1000亿颗，这种令人难以置信的丰裕是硅谷的关键所在，也是改变普通人生活维度的关键所在，它直接源于戈登·摩尔的思想和工作。在数码电子产业，硅晶体管就是砖头石块，是基本的构件模块，然而戈登其人——这位预言了硅晶体管的可用性及其角色的先知，如今已经80多岁高龄，却仍然鲜为人知。这是为什么呢？

从他一生所展现的性格矛盾之处，可以找到一个原因。他是世界上成就最卓越的人之一，但他始终在回避抛头露面的机会。当英特尔被评选为年度最佳电子公司，他的得力助手安迪·格鲁夫在颁奖典礼上眉开眼笑地出现在摄影师的镜头里时，戈登——英特尔的首席执行官，则在边上做着“某件高深莫测的事情”，基本上没有出镜。戈登的内心被手表的滴答声所驱动和约束，他相信他的远见会带来全球性的后果，但他只是在距离他出生和长大之处只有几英里远的地方静静地工作，回避着财富和名望这些身外之物。当他以非凡的专注力聚精会神地尽其所能做好唯一的要务时，他对革命性的电子设备的追求极大地改变了世界。“Intel Inside”（“内有英特尔”）的标志既意味着晶体管，也意味着戈登·摩尔。

（摘自《商业周刊中文版》）



《我不是药神》，徐峥漏掉的剧情

文 / 赵帅添(吉林省科技投资基金有限公司)

药品不是普通商品,患者不是一般意义上的消费者,反倒更像是刀板上的鱼肉、待宰的羔羊。

跟朋友去电影院为《我不是药神》补了一张电影票,算起来这已经是看第三遍了,感触确实很多,可是并不像网上铺天盖地的网文一样,只是一味讨论这些责任该归咎于谁,在查过一些资料以后,才看见了这部电影没有拍出来的一些事情,这些才是真正的发人深省。

电影中的“格列丁”(现实中的名字为“格列卫”),我想大家了解过陆勇事件以后应该就会对这种药有所了解。这部影片之所以上映之后会得到一致的好评,被誉为是多年以来中国电影界的良心之作,痛点在哪?真正撼动人心的应该是这部影片对天价药的刻画,十分生动准确。

根据人民网在2015年初的调查显示,格列卫在中国大陆的零售价格奇高,不仅仅是高于原产国,相比欧美等发达国家来讲,价格也是高的不止一点点,更是韩国当时药价的两倍。

在香港卖18000元,在日本卖16000元,在美国卖13600元,在韩国卖9700元,在中国卖23500元。

中国作为世界上最大的药品市场之一,其庞大的人口和患者基数本来应该对进口药物有更强的议价权才对。可为什么进口药在我们这个购买力平平的发展中国家走到今天的地步?如果说把所有问题全归咎于所谓的“无良药企”,真的可以解决所有问题么……

国内的进口药审查格外的严格,基本上都是“原研药”,来自全球各大医学实验室或早已拥有专利的医药公司。所以价格昂贵也是理所当然。10年,10亿美金。这是医药圈著名的“双十定律”,代表一款新药研发成功平均耗时成本和成本。

2014年,美国塔夫茨大学药物发展研究中心(Tufts CSDD)的报告显示,开发一种新药的平均成本大概在26亿元



《我不是药神》剧照

左右,而且后续还有3亿多的临床费用,算算成本大概要超过30亿。

而作为片中介绍的瑞士公司所研制的格列卫,从研发伊始到上市,用时50年,投资超50亿美元。

客观的讲,医药公司的存在并不是为了慈善事业,在巨大的成本背后,商人们追求利益并不应该被道德绑架。毕竟药物的专利期都在20年左右,去除上市前的临床时间,只要这家公司的老板不傻的话,抬高药价一定是必然发生的,毕竟新药的受众人非常具有针对性,从全球来看,多说几百万,换成罕见病将会更少,因此我们不得不承认药品价格让很多人无可奈何的事实。

早在1990年,美国、欧盟和日本就牵头成立了“人用药品注册技术要求国际协调会(ICH)”,旨在协调不同国家之间的技术标准,从而共享数据、降低药物研发的成本。但是对于这个组织而言,中国药监局是2017年才加入的,想要达到规范技术标准、节约研发成本的效果,还有至少5-10年的时间要努力。

所以为什么近10年来,全球15家最大的跨国医药集团持续在中国投入庞大的科研支出,每年的增幅就达22.5%。这些多出来的科研投入、行政支出,势必最终要病床上的中国患者来买单。

税收也被认为是推高药价的原因之一。一直以来,大陆对绝大部分进口药物收取5%左右的关税、17%左右的增值税。自2018年5月1日起,中国对进口

抗癌药实行零关税,增值税按3%征收。这对降低药价无疑是一大利好。

可药价不仅仅受关税、增值税的影响。

去年7月1日,全国开始实行药物零加成政策,取消了几十年来医院约定俗成的15%药物加价。但这个政策影响的,主要是医院采购的国产药物,而非进口药。许多进口药已经进入医院内部的自费药房,而自费药房不受“零加成政策”约束,可以保持15%的加价。

也就是说,进口药将更显著地成为医疗机构的盈利产品,加上它又不被纳入医院的“药占比(药费占总医疗费用的比值)”考核体系,医生更偏好为病人开具进口药的处方。因此,在药物零加成政策施行后,进口药的市场占比甚至出现了逆势增长的趋势。

再加上从出厂到抵达患者手中,各流通环节还需要巨大的灰色成本。2012年8月7日,美国证券交易委员会(SEC)披露,辉瑞制药公司在包括中国在内的8个国家里,向当地部门及医生等人员行贿,最终辉瑞向美国缴纳了6016万美元罚金。无独有偶,辉瑞后,英国葛兰素史克、法国赛诺菲也相继在中国爆出了行贿丑闻。

药品不是普通商品,患者不是一般意义上的消费者,反倒更像是刀板上的鱼肉、待宰的羔羊。这时候,无论哪个国家,一般政府都会出面适当管制药品价格,防止医药公司将患者当成勒索对象。

今年3月,新一轮国务院机构改革决定组建国家医保局;4月,人社部医疗保险司司长陈金甫公开表态,人社部会尽快启动建立目录药品的动态调整机制;7月,国家医保局表示,对于医保目录内的抗癌药,将开展专项招标采购,在充分考虑降税影响的基础上,通过市场竞争实现价格下降。

九鼎：只剩下背影

文 / 刘旌

挪腾十年，好像又回到原点。出身草芥而雄心勃勃的九鼎，有过另一种可能吗？



差不多两年前，那时候的九鼎还是烈火烹油之势。

它的野蛮打法打开了国内 PE 操作的想象空间，但同时也饱受争议。它将行研、项目尽调、谈判、评审、决策等展示投资机构打法和眼光的环节，一律格式化、流水线化。为了更大范围地找到项目，它还开创了“农耕式”的项目网罗体系：将投资团队下沉到三四线城市，甚至渗透到县镇，扫荡式地物色项目。

用创始人吴刚的话说，九鼎是一家有梦想的公司。然而，出身草芥的吴刚和九鼎，很难步履从容地去实现他们的梦想。激进的做法让九鼎成为第一个吃下主板公司的新三板公司，也让它在历经一千多天的停牌后，一复牌就股价暴跌，市值缩水近 8 成。

这背后有激进路径的必然结果，也有政策变化的环境因素。回头来看，九鼎或许还有另一种可能。但现在，九鼎的野蛮冲击被画上了休止符。

在一辆绍兴开往上海的车上，两个戴着眼镜的年轻人饶有兴致地聊着怎么能把投资做好。司机突然回过头：“你们这个事感觉挺好，要不我给你们投个几千万吧。”

年轻人惊呆了。他们眼中的“驾驶员”，真实身份是“大老板”，而后果真成了他们最早的 LP。

这是 2007 年，这两个年轻人是还没满 30 岁的吴刚和黄晓捷。要不了多久，他们的名字就会像他们一手创办的“九鼎投资”一样，横空出世在投资界。

正如这个听似离奇的开端，在九鼎过去 11 年里，唯一不缺的就是“戏剧性”。

最初 5 年，以“规则破坏者”的形象入局，九鼎用“农耕式”的地推模式渗入三四线城市，揽获了一批中国改革开放后长到成熟期的中小企业，首次把投资“从米其林餐厅做成了麦当劳连锁”。

2013 年后，当时代红利殆尽、IPO 闸门不期而至，这家出身草芥的 PE 首当其冲地挂牌新三板，并以惊人的运作技巧成为第一个“吃下主板公司的新三板公司”，实现了真正意义上的私募股权投资业务 A 股上市。

事至于此，虽臧否无数，但仍无法简单地用“对错”去裁量九鼎。直到 2015 年 6 月，九鼎集团在新三板宣告停牌，之后它以疾劲之速扩张金融版图，并开启了长达 1025 天的停牌记录，故事的内核才开始发生质变。

当九鼎“集邮”般地获得各类金融牌



照，并因拿下香港富通保险抵达故事高潮的同时，一度被效仿的金控集团模式正遭遇严密监管，挂牌新三板的私募股权投资机构亦如热锅蚂蚁，九鼎的命运就此急转而下。

2018年3月27日，九鼎集团复牌，迎接它的是一场持续多日的股价暴跌，相较于巅峰时期的1025亿市值，已缩水近八成。

九鼎何以成为现在的它？这样的沉浮背后，既包含掌舵人的焦虑与野心，也有动态变幻的时代环境，以及九鼎可能至今都未完全解决的“基因之困”。

九鼎或许还有另一种可能。但现在，这个拥有两个上市主体，覆盖私募、公募、证券、不良资产管理等板块的金融巨象，只能更决绝地收回自己的爪牙。

得意之作

2015年6月的第一个星期五，代码430719.OC的九鼎投资（后更名为九鼎集团）突然宣布停牌，股价停摆在18.63元/股。

无论是对于私募圈还是新三板市场，这都是一条重磅新闻——截至当时，挂牌刚满14个月的九鼎集团，先后完成总计58亿的两轮定增，还有一笔百亿定增在路上，1025亿的市值让九鼎稳居新三板“PE第一股”。

这次停牌缘于九鼎的又一进击计划。

20天前，九鼎豪掷41.5亿元收购中江地产母公司中江集团100%股权，从而间接持有中江地产72%的股份。在业内看来，41.5亿无异于天价，这比中江集团资产评估价高出了23.2亿，外加公司的10亿负债，这笔收购将花去九鼎50多亿。但九鼎对中江势在必得——它经过了82轮竞价，才最终将其拿下。

有黑石、KKR和凯雷在前，登陆A股是中国PE的经年梦想，鼎晖等老牌机构都曾传出上市计划，但缘于政策和公众接受度等方面的屏障，而后均无下

文。

九鼎最终穿“墙”而过。接近本轮交易的人士透露，九鼎看中的是中江的“壳”价值，而后再借其将旗下的PE业务装进上市公司，“实际上是在规则范围内的一种变相借壳”。作为A股上市公司中江地产，其流动性也自然好于新三板公司。

“壳”已到位，下一步是如何将PE装进去。从政策层面上来说，整体满足“购买资产总额不超过上一年度上市公司资产总额”即可，于是九鼎主动将PE业务的估值“自降身价”，最终的结果是，2014年净利润近2亿的昆吾九鼎只值9.1亿。

而后的事态发展就顺风顺水了。在拿下中江地产（后更名为“九鼎投资”）4个月之后，九鼎成功的将PE业务注入上市。

在九鼎之前，还没有过“新三板公司吃掉主板公司”的先例，作为首家登陆新三板的PE，九鼎又一次成为“首吃螃蟹者”。但上述人士也指出，九鼎在“借壳”案中的表现，合法合规却“不合情”，“逻辑在于，你用一个新三板的主体，套了一个主板的壳，典型的用大泡沫套小泡沫。”

这也正是九鼎给外界留下的惯有印象，“想象力丰富，又总比政策法规跑得快一步。”

风向变了

中江地产案上的骐骥一跃，并没有让九鼎停下步伐。2015年9月25日，在中江案获批的3天后，一笔更大规模的交易爆出：九鼎拟全资收购富通保险。

这笔耗费88.24亿的收购同样被视为一次超越市场预期价格：成立于1985年的香港富通保险主营寿险业务，业务数据并不突出。据香港保监会2017年上半年发布的数据，富通的新造业务保费收入为5.7亿港元，位列香港寿险第17位，市场份额仅0.7%。

控股保险公司，是所有金融家的梦想。“险资是最优质的钱：存续期很长，且年化又很低，每个GP都想要。”了解富通收购案的九鼎前员工回忆，九鼎当时甚至有过一个设想：联合他们投资的众信旅游，开发一个产品，让内地游客去香港玩的同时顺便买保险，进而将富通作为融资平台之一。

事后来，收购富通已经是九鼎的巅峰时刻。情势旋即急转而下。

2015年12月25日，一位接近九鼎高层的人士对这一天印象深刻：当天，证监会副主席方星海在国务院政策例行吹风会上表态，证监会确认暂停了私募股权投资机构在新三板挂牌，下一步将对前期融资的使用情况开展调研，以明确募集资金是否投向了实体经济。而在消



息传出的同一刻，九鼎的一位核心领导正在证监会演讲，“主题是私募股权基金对新三板的促进作用”。

监管风向的转变，对以九鼎为代表的PE来说无异于当头一棒。要知道，一两年前，私募股权投资机构和监管层还处于“蜜月期”，继九鼎之后，中科招商、硅谷天堂等PE纷纷挂牌新三板。

黄晓捷对此一度也颇自信。在九鼎挂牌新三板时，他曾透露：“他们（监管层）对于资产管理机构上市挂牌，做大做强很支持，中编办发文让证监会将我们纳入监管，给我们发牌照，允许私募机构发起设立公募基金，这些都是支持的表现。”

但时至2015年底，监管层的顾虑显而易见：新三板的定位是服务实体经济和中小微企业，私募股权投资机构的大量融资被质疑为新三板市场的“抽水机”。一个典型例证是，在2015年的前11个月中，仅12家私募股权投资机构累计融资就已占到新三板发行融资总额的近1/3。

半年后，更严苛的“私募八条”出台，股转系统要求挂牌的私募机构在一年内整改，不符要求的将予以摘牌。一时间，新三板上的PE个个如坐针毡，到2017年底，包括中科招商在内的5家PE相继摘牌。

基因之困

对九鼎来说，一笔120亿定增案在此刻显得尤为“不合时宜”。

所谓120亿定增案，即九鼎在重组中江地产的同时推出的定增计划，以10元/股的价格，非公开发行不超过12亿股，其中90亿用于基金份额出资，30亿用于“小巨人”（和外部基金管理人合作做投资）计划。

交易披露后，中江地产连获16个涨停，市值一度高达227亿。但这笔定增的问题在于，等它真正开始要实行时，中江的股价已经飙到六七十块了，但九鼎还想以10块去定增。

如果说借中江的壳套进PE业务，是第一次撩动监管的神经，那120亿的定增案简直有点正面挑衅的意思了。

一纸问询函表明了证监会的态度。2016年1月，证监会向九鼎抛出一系列问题，甚至直接发问是否存在规避监管及借壳上市。九鼎后虽以一份长达88页的公告自证清白，但证监会显然并不埋单：半年后，九鼎除了将定增价从10元上调至32.07元/股之外，募资规模也降至15亿，120亿定增案宣告失败。

紧接着，九鼎系一系列定增案相继折戟——九信资产300亿定增被否，九州证券300亿-500亿定增也无下文。

此刻的九鼎突然成了一只被封印的蚌，丝毫大幅度的动弹都是奢望。

一再的融资挫败，九鼎在金融版图上的进发骤然放缓。还有人注意到，向来精力充沛的吴刚，以往开会时都是“众人坐着，他一个人站着滔滔不绝”，但有一段时间，会议上的吴刚变得沉默，甚至“不怎么和别人辩论了”。

某种程度上，急于赚快钱、或者说无法从容地追求长期价值，源于九鼎基因里的焦虑。

国内的私募股权投资机构主要有三类。一类具有深厚的国资背景，如深创投、背靠湖南广电的达晨创投；一类产业资本，如联想系PE弘毅资本、复星旗下投资集团的数家基金；还有一类如高瓴资本，创始人张磊曾师从耶鲁首席投资官David Swensen，这样的经历帮助他第一笔就募到了来自耶鲁大学的2000万美金，其后高瓴的LP也多为美国各顶级大学基金、养老金、家族基金等超长线资本。

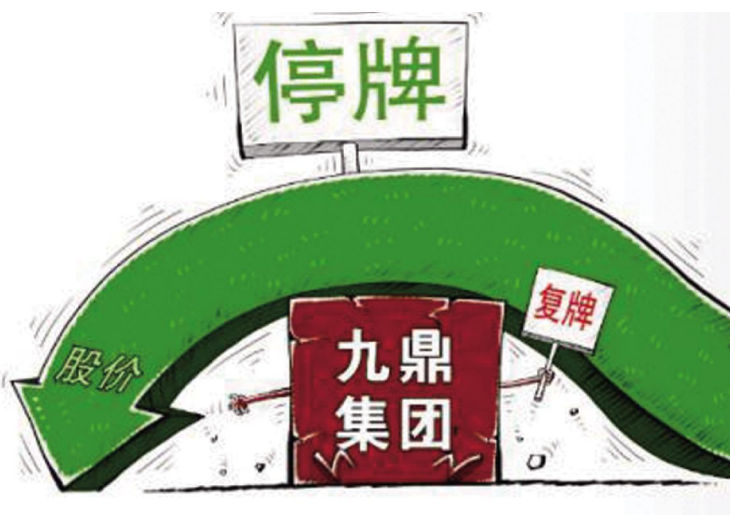
但九鼎作为一家典型的、出身草芥的民营PE，没有强硬的背景加持、亦无国际知名LP背书，它的不自信从创立起就是注定的。

为了筹集资金，九鼎曾对LP打出过一系列创新之举。比如一次性付3%管理费，而行业惯例为每年提2%；再如，成立基金不用打钱，有项目才划钱；甚至于他们让LP参与到项目决策中来。

作为一名“规则破坏者”，九鼎一度被同行“孤立”。一位母基金从业者指出，让高净值LP参与到决策流程，无异于是让非合格投资人进入了股权投资市场，合规性和判断力都难以保证。

但即便如此，九鼎的募资仍不轻松。

被外界解读为九鼎激进作派的“快募快投”，实际上正暴露了九鼎在募资上长期的捉襟见肘。在很长一段时间里，九鼎的LP构成基本都是高净值人群，以浙江地区土豪居多。一个很容易推导的逻辑是：相较于机构，个人LP能容忍的投资周期更短，这倒逼九鼎要以更快的速





度退出、获得回报。

这也是这家机构自始至终的焦虑来源，也在一定程度上触发了它挂牌新三板、借壳 A 股，甚至是谋划金融扩张。

当 IPO 关闭，九鼎身上的潜伏多年的陈疾被迅速放大。2012 年初，九鼎预计的募资规模是 100 亿，但最终只完成了一半，2013 年上半年甚至只投了 10 个项目。

新三板成了九鼎的救命稻草。2014 年 4 月，九鼎登陆新三板。挂牌新三板后，九鼎三次定增，成功募资 158 亿，这也成为了它布局金融版图的粮草。

至今，仍让一些九鼎员工记忆深刻的是，在刚完成前两次定增的 2014 年夏天，吴刚、吴强两兄弟，不止一次当着同事的面神采飞扬地讲述“市值三千亿”梦想。也正是那个夏天，“他们带着几个基石 LP，坐着吴刚租用的私人飞机，一起飞去了巴西看世界杯。”

九鼎看似变得更大更强，但它的起家之术——投资能力却并未得到业内的广泛认可。机构的专业化程度还欠火候，很难吸引来美元或大的机构 LP。

相较于投资能力，九鼎的风控能力更强，其早期以“工厂式”打法可以谋得天地，一定程度上得益于“天时地利人和”，但如今投资环境已不可同日而语，九鼎在投资专业性上的发力不足。

九鼎的收入在业内并不算高，其主打的“低底薪、高提成”也在客观上较长难长期留住人才。这是一个恶性循环，培养出来的人才留不住，也更容易吸引来优秀人才。

过去三年，九鼎在复牌的时间表上持续“爽约”。原因之一是，之前的激进扩张导致大量股票被质押，“复牌就等于爆仓自杀”。这一点，在九鼎集团 2017 年初发布的公告中得到部分印证：其于 2015 年募集到的 100 亿元定增款中，高达 72.93 亿元用于偿还金融机构借款。

直至 2018 年 3 月 23 日，在历经一千多天的停牌后，九鼎集团终于宣布将于 3 月 27 日复牌。就在复牌公告发布的同日，它因“涉嫌违反证券法律法规”，收



到证监会的《调查通知书》。

有报道指出，证监会调查九鼎的原因之一是“发现了九鼎存在体外输血的私募基金，滚动发行、借新还旧，用于承接九鼎集团百亿定向增发中的优先股。”但在投资者交流会上，九鼎曾暗示，此次调查或与“信息披露”有关。

复牌后，九鼎集团股价毫无悬念地应声暴跌。截至 5 月 7 日，其总市值收于 238.5 亿元，这距离巅峰时期的 1025 亿元的市值，已跌去近八成。

一位新三板观察人士说，某种程度上，以九鼎为代表的中国民营金融公司，早期发展中或多或少都存在“监管套利”的情形，“我认为这是一个中性词，谁对谁错，还是要放在历史的进程里讨论”。但一个无可逆转的趋势是，随着国家金融监管的趋严，套利现象逐渐式微，“民营 PE 的大时代正在过去”。

未来之问

九鼎拥有过另一种可能吗？

如果九鼎只是想做一家“不那么突出的”的 PE，对吴刚来说丝毫不难，但九鼎想做的是中国黑石。成立于 1985 年的黑石集团，其两位创始人来自首屈一指的投资公司莱曼兄弟，彼得·彼得森更是拥有美国商务部长的卓越经历。即便如此，黑石还是历经了 22 年长跑才登陆纽交所。

2015 年前后，曾有人将九鼎和黑石作对比，得出一个近似揶揄的结论：“管理两万亿资产的黑石，和管理两百多亿资产资产的九鼎，市值竟然一样，一定有一个是错的！”

正如硬币的两面——激进作风成就了早年的九鼎，也最终成为九鼎更上一层楼的牵制。

挂牌新三板是九鼎命运的转折点。如果没有选择这条路、没有而后的一再扩张，而是精简团队、深入行业研究、强化专业化的投资能力，九鼎至少有可能成为一家更令人敬仰的 PE。

但以吴刚的风格，他不甘于此。

对于吴刚，几位与他过从甚密的人士给出的评价高度一致：“比刘邦还刘邦”，意指他出身草莽，生性果敢，决断力惊人，九鼎的多数战略和想法都出自他手。

作为九鼎的灵魂人物，吴刚的强悍作风已经成为这家公司的文化内核。在一次罕见的采访中，吴刚自评：最自信的优点是不怕挫折，越战越勇，而缺点是“刚的面多一些，柔的一面少一些，做事比较直”。

2013 年夏天，九鼎也曾身处险境：IPO 持续关闭，原合伙人禹勃刚刚带着医疗团队出走，一时间九鼎被同行反复唱衰。九鼎对此有过一场声势浩大的反思，并放言：前两年对形势的判断过于乐观，PE 机构将回归常态。

那是九鼎历史上一次成功的转危为安。在当时，九鼎甚至引用了达尔文的观点以明志：能生存下来的基金，不是最强的，也不是最聪明的，而是最能适应环境的。

对于如今的九鼎，这句话依旧不过时。

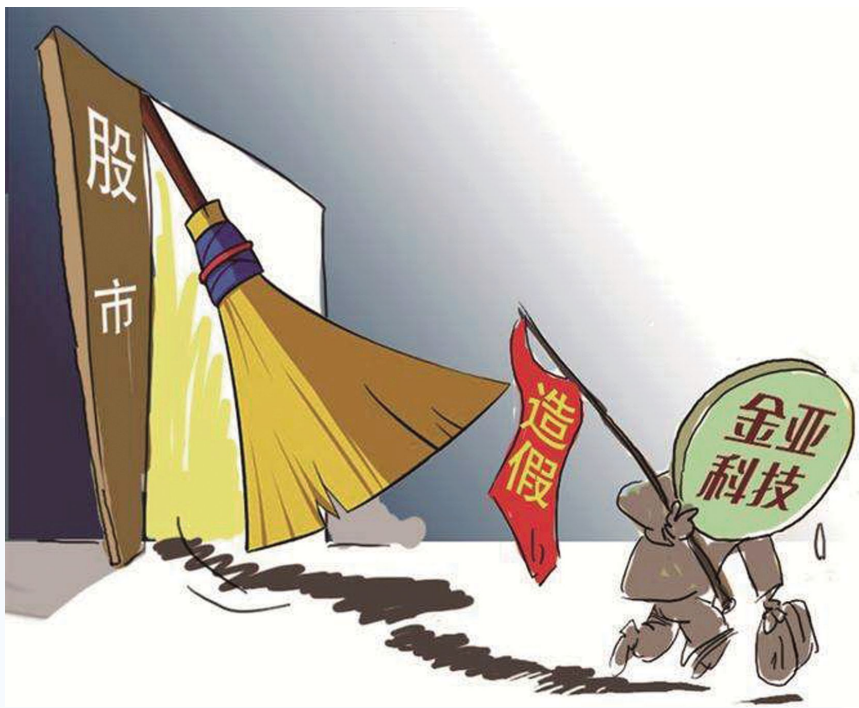
现在，九鼎自我定义为一家“综合性投资公司”。相较于一度被外界解读为的“金控集团”，对于当下的九鼎来说，这显然是一个更为安全的标签。

随着九鼎业务的收缩退转，核心管理层将更多向九鼎投资倾斜。或许，九鼎野蛮进击的故事就这样结束了。

(摘自《商界》)

金亚科技：创业板“元老”被退市之殇

作为创业板第一批 28“元老”之一的金亚科技被强制退市，股价跌超九成，4.4 万股民惨了，同时，金亚科技这回也彻底凉了。



6 月 26 日，金亚科技公告称，因为涉嫌虚报利润、欺诈发行被移送公安机关，27 日深交所半夜“补刀”，确定启动金亚科技退市程序。

股价跌超九成

自 2015 年 6 月，金亚科技和其实控人周旭辉收到《调查通知书》后，市场便存在着对金亚科技可能会被强制退市的担忧，其公司股价也是一路走低。

27 日复牌后，金亚科技一开盘就毫无悬念直接跌停，每股报 2.83 元，收盘时跌停板上仍有 82 万手封单。28 日继续跌停，每股报 2.55 元。不出意外，金亚科技将开启连续跌停之旅，直至交易日结束。

金亚科技 27 日发布复牌公告称，经公司申请，公司股票将于 2018 年 6 月 27 日开市起复牌，复牌后 30 个交易日内，金亚科技证券简称将调整为“*金亚”，证券

代码不变，股票价格的日涨跌幅限制比例不变。之后，公司股票预计于 8 月 8 日开市起停牌，深交所在公司股票停牌后 15 个交易日内作出是否暂停股票上市的决定。

或将“复制”欣泰电气

可以看到，金亚科技当时理论上还有 60 个交易日的交易时间。但对于这种欺诈发行的公司，即便喜欢刀口舔血的投资者，也不要再想着炒作保壳而傻傻地买入，否则可能血本无归。

但对于持有金亚科技的股民来说又该怎么办？

数据显示，截止 2018 年 3 月 31 日，金亚科技股东总人数为 4.39 万。前十大股东中，已经没有机构的身影。

回顾之前欣泰电气收到证监会立案调查结果复牌至退市的走势，是一路跌停，最终逼近仙股。显然，金亚科技也将复制这样的走势。面对无力回天的金亚科技，这 4 万多股民或许只能接受其退市、市值大幅缩水的这一现实。

虚增收入利润骗取 IPO 核准

证监会调查发现，金亚科技为了达到发行上市条件，通过虚构客户、虚构业务、伪造合同、虚构回款等方式虚增收入和利润，骗取首次公开发行（IPO）核准。

其中 2008 年、2009 年 1 月至 6 月虚增利润金额分别达到 3736 万元、2287 万元，分别占当期公开披露利润的 85%、109%。上述行为涉嫌构成欺诈发行股票罪。



调查还发现,金亚科技和有关人员还存在伪造金融票证、挪用资金以及违规披露、不披露重要信息等犯罪嫌疑。

此前因财务造假曾领多个罚单

从2017年11月开始,金亚科技及其实际控制人便因年报财务数据领到证监会多个“罚单”。

2017年11月13日晚间,金亚科技发布关于收到中国证监会《行政处罚及市场禁入事先告知书》的公告称,证监会拟对公司实际控制人周旭辉采取终身证券市场禁入措施。

2018年3月6日晚间,金亚科技发布公告称,公司及实际控制人周旭辉先生收到中国证券监督管理委员会《行政处罚决定书》及《市场禁入决定书》。主要涉及金亚科技信息披露违法违规,包括但不限于伪造金亚科技2014年财务数据等行为。

此前,2017年12月-2018年1月期间,因投资者诉公司证券虚假陈述责任纠纷赔偿案,金亚科技多次发布收到法院相关判决和裁定书的公告。最终,法院判令金亚科技赔偿多名投资者股票投资相关损失合计超过1474万元。

随后,金亚科技又多次发布《关于公司收到法院传票的公告》。数批、多名投资者因公司证券虚假陈述要求赔偿,涉案金额多数超过千万元。

退市进行时,投资者需知

深交所对金亚科技退市相关工作做了详细的说明,并对投资者关系的问题进行回答。

公司被启动强制退市机制后,可能会经历哪些阶段的问题,深交所表示,退市将经历五个阶段:公司股票自2018年6月27日复牌,交易30个交易日,将证券简称暂时调整为“*金亚”,股票价格的日涨跌幅限制比例不变;深交所作出是否暂停公司股票上市的决定;公司股票被暂停上市后,在证监会作出移送决定之日起的12个月内法院作出有罪判决或者在前述规定期限内未满足恢复上市条件,或者虽

然符合恢复上市申请条件但未在规定的期限内向本所提出恢复上市申请,深交所作出公司股票终止上市的决定;公司股票进入退市整理期交易30个交易日;退市整理期结束的次一交易日,深交所对公司股票予以摘牌,公司股票终止上市。

对于市场关心的公司被启动强制退市机制后,公司股东是否还有交易机会的问题,深交所表示,股东在公司股票暂停上市阶段和终止上市阶段还有两段交易机会:一段是金亚科技股票自2018年6月27日复牌,交易30个交易日;另一段是进入退市整理期后,金亚科技股票交易30个交易日。

此外,投资者比较关心的公司股票被终止上市后是否能重新上市时,深交所回应称,为规范终止上市公司申请重新上市行为,保护投资者的合法权益,深交所2015年1月30日发布了修订后的《深圳证券交易所退市公司重新上市实施办法》规定:“本所创业板不接受公司股票重新上市的申请”。

股民注意:两种情况不能索赔

既然是欺诈发行,关于股民的赔偿问题,亦是投资者关注的焦点。那么,谁来赔偿?怎么赔?

按照欣泰电气的先例,当时其保荐券商兴业证券设立了5.5亿元先行赔付专项基金,业内人士认为,金亚科技可能也有这样的安排。

买入的时间点也很关键。根据规定:



在业绩造假被发现前买入并在被发现前卖出,不赔;在被发现前买入,被发现后才卖出或继续持有,赔;在被发现后买入,不管卖不卖,不赔。这意味着并不是上述所有4万多股民都能获得赔偿。

同时,赔偿标准也有两个,即:A、参考实际发生的亏损金额,这是基准,不会超过这个标准;B、扣减市场风险因素所致损失。(市场风险因素没公布详情,市场预期一般是扣减同期创业板指数的跌幅,比如买金亚科技亏了50%,同期创业板跌了20%,那就赔30%)。

如果有散户符合上述条件,是否就能如愿索赔了?

据了解,从2017年11月至今,金亚科技先后八次发布“收到法院传票”公告。特别是在2017年12月4日、12月5日,有456位投资者起诉金亚科技,总索赔金额达1亿元。不过,最终法院判决的赔付比例较低,只有12.29%。

因此,有分析人士认为,虽然股民起诉索赔,但依金亚科技现在的情况,可能也没有全额赔偿的能力。

财务数据显示,截止2018年3月31日,金亚科技货币资金为620万元,比上期减少79%。净资产收益率-2.39%,每股经营现金流为负。

保荐机构把关不严,难逃其责

欺诈发行、连环造假,等待金亚科技相关责任人的是法律的严惩。证监会6月26日晚间回应称,正在对金亚科技IPO保荐机构、证券服务机构及其从业人员的执业行为进行全面调查。初步查明,保荐机构联合证券、审计机构广东大华德律会计师事务所、法律服务机构天银律师事务所涉嫌出具含有虚假内容的证明文件,将依法严肃处理。

值得注意的是,作为保荐机构和主承销商,金亚科技上市时招股书显示,联合证券(之后与华泰证券合并)共计收了1654万元。

对此,股民纷纷表示,必须退市赔偿,相关人员应负刑事责任。

(摘自中国经济网)

刘芹:投资小米狂赚 866 倍背后的商业逻辑

文 / 刘芹

他是晨兴资本创始人,是小米上市幕后最大赢家,一战狂赚 44 亿美金。他说:深度思考比勤奋工作更重要!



2011年7月小米获得4100万美元A轮融资,晨兴创投、启明和IDG、创始团队共同投资。当时估值2.5亿美元。

上市前,雷军持股31.1296%,为大股东;晨兴资本持有17.193%股权,为第二大股东,直接超过小米总裁林斌13.3286%的持股。

小米香港上市的发售中,晨兴资本卖出了29%的股份,套现超过100亿港元。晨兴作为投资机构,一期基金成立于2008年,已经到了要退出的时候。

天道不一定酬勤

我要讲一个故事。我在2003年就认识了雷军。在2010年投资小米之前,我们两个有大约六七年作为朋友的交往经历。这个故事我忘记是发生在哪一年,也许是在2007年,也许是在2006年,也许是在2008年。

有一次,我忘记是什么原因,雷军给我打了一个电话。他说:“我一直认为你做投资是有自己的独到之处,你能告诉我,到底怎么样才能做一个成

功的投资者?你为什么投资能做得非常不错呢?”

我当时给了他一个答案,“我相信我极其的勤奋。我相信天道一定能酬勤!我相信如果勤奋的话,你一定能做一个非常好的投资者。”我本来以为这个答案至少能得到雷军的部分认同,结果我没想到,他给了我一个让人惊讶的反馈。这个答案就是天道并非一定酬勤。

这个观点当时给了我非常大的刺激。我后来慢慢明白了,可能勤奋是必要的,但是勤奋是远远不够的。

这种体悟,也许我可以和大家分享另外一个有趣故事,是一本书。这本书豆瓣上可以找得到,叫《异类》。在豆瓣的书评里,有这样一段介绍:在《异类》一书中,作家格拉德威尔对社会中那些成功人士进行的分析,让读者看到了一连串颇感意外的统计结果:英超联赛大部分球员都在9月至11月出生;比尔·盖茨和史蒂夫·乔布斯都出生在1955年;纽约很多著名律师事务所的开创者竟然都是犹太人后裔,并且他们的祖辈大多是在纽约的服装行业谋生。

为什么会有这些奇怪的统计结果?

我可以给大家再提供几个例子。我上网又查了几个:富豪榜里有几个成功的创业者,我给大家报一报年龄啊。李彦宏1968年11月出生,雷军1969年12月出生,周鸿祎1970年10月份出生,丁磊1971年10月出生,马化腾1971年10月出生。稍微不一样点,马云1964年10月出生。

我再给大家一个例子,我是中欧98级的。98级中欧的毕业生很有意思。我回中欧的时候,听到这样一个笑话。很多同学和老师说,你们98级的毕业生,是不是有什么特殊的基因。你看,你们班上做风险投资的特别多,比如刘芹,比如石建明,比如红杉资本的计越,CDH的陈文江,还在中国文化创业基金的陈杭。比我们再高一级是97级的也有几位。

为什么都是97或者98级的呢?是我们的基因有什么特殊之处吗?我想和大家分享的最重要的



一点是,其实有时候光有勤奋是不靠谱的。机遇很重要。但是作为创业者,机遇是很难捕捉的,重要的是你要去发现这个机遇。

其实乔布斯和比尔·盖茨都是 1955 年出生的,在他们大学毕业和辍业的时候,PC 行业刚刚开始。为什么 PC 互联网的创业者 1969 年、1970 年、1971 年这个年龄群最多,是因为刚好互联网热潮时,他们刚好参加工作两年到三年。你太早毕业了,像雷军是软件的这一代,他已经被他的“金山软件”给缠住了。你太晚出生,还在大学里面,你根本没有机会去思考创业的机遇。

我 1998 年从中欧毕业,紧接着 1999 年刚好互联网浪潮爆出。不是因为我多么聪明,不是因为我多勤奋,因此机遇更重要。但是机遇不是运气,机遇是你对创业环境趋势的深度思考。深度思考要比你的勤奋更重要!只是绝大部分的机遇只是被动的被利用起来。只有少部分创业者是主动的去判断和捕捉机会。这是我和大家分享的另外一个观点“天道不一定酬勤!深度思考比勤奋工作更重要!”

孤独,每一个创业者与生俱来

做公司早期创始人是非常困难的。因为你面对员工的时候,很难向他去解释,公司可能只有三个月发工资的钱,甚至三个月之后发工资的钱从哪里来,我都不知道。你无法和他们去分享这个事实。你同时还得和他们讲,你在干一件非常伟大的事情。而事实上,你连明天干什么都不知道。

你也无法和你的投资人去分享这件事。因为并不是所有的投资人,都有勇气去听到真实的现状。你也无法站在聚光灯下,向媒体去分享你的创业故事。你讲的都是你的光鲜亮丽,而事实上,你的压力无法得到分担。

这种孤独是一个创业者与生俱来的。而且越是成功的创业者,在工作上孤独感越大。为什么?如果你不成功,你可能失败了以后换一个办公室,两年时间干一番新的事业。如果你成功了,你被成



功所累,你有了光环。人人都认为你应该继续更成功。这种光环使得你的孤独感更强。

所以投资人的认同,以及让创业者放下这种所谓的包袱,是创业者本质上最需要的。其实投资者给你投一档钱,这不重要。投一档钱真的是因为跟你投缘,是对你的认同。

只是投资者把这种认同,用一个实实在在的,三个月之后要发的工资这笔账送给他们。因此,你看那些真的很优秀的投资者,他们内心深处是极其尊重创业者的。

他们从内心深处明白,他们之间的位置,不是一个居高临下的俯视态度,他们是平等的,甚至是创业者拥有更高的位置。因此,你作为一个创业者,真正需要找到的是能够认同你的投资人,而不应该是一张支票。我是一个什么都不是的人,但是我热爱创业。我知道怎么能够帮助中国的创业者获得成功,这是真正的财富。这是主流社会真正价值的所在。所以,认同是极其重要的一点。创业需要有价值的东西。

灵感来自于被忽略的细节

我曾经提到,创业最重要的愿景,要回答三个关键性的很“虚”的问题。“我是谁?我从哪里来?我向哪里去?”

但这三个问题其实一点都不虚一点都不空一点都不大。因为我们最关键的问题都是从蛛丝马迹的核心细节所捕捉出来的。所以要小中见大。

我给大家分享一两个例子。在 2007 我决定投资 UCweb,很多人不理解我为什么要投资 UCweb 这个手机浏览器。因为它有价值。它在浏览器上面放了一个所谓的分类导航目录,就是所谓的网站导航。

我想不出来,为什么在美国,是雅虎首先出现——这是一个人工分类的导航列表——而后谷歌出现,把整个的雅虎价值给打没了。但在中国,却是先有了百度,很多年以后,才出现了一个叫 hao123 的导航页,为什么?

我觉得这是一个很有意思的现象。雅虎一个最原始的人工分类列表,曾经极大规模地推动美国互联网发展。而被谷歌这样一个搜索引擎公司轻而易举地取代了。而在中国,我们一直强调中国有“后发优势”,我们却是在百度搜索引擎出现后,为什么又会出现一个人工分类的 hao123?

这就存在一个非常非常有意思的核心细节。这说明在中国我们有大量的网民,是不知道怎么

用拼音的,不知道怎么用键盘的,甚至是不知怎么用搜索引擎的。拉丁字母打一个字做搜索非常简单,而中国用拼音写汉字输入到搜索框是很困难的。

这说明,第一,流量在互联网里是核心;第二,流量的实现不一定纯粹是中国照搬美国。

2007年,没有安卓,没有iPhone。2007年,是塞班的时代。塞班的特点,是用手机键盘输入汉字,更加痛苦。用手机键盘,要去按住搜索框更加痛苦。所以我们发现我们的答案很简单,UCweb在2007年塞班的无线互联网时代是流量聚合核心。

这就是我们2007年投资UCweb最核心的一个观点。这个决策的核心点,来自于我们对hao123一个不起眼的现象的思考。所以我想讲,作为一个创业者,当你在规划你的创业愿景的时候,不要去捕捉一些概念,要去理解你的核心市场的那些核心细节,小中见大。很多伟大的创业者的灵感是来自于一些你所忽略的细节,一些蛛丝马迹的细节隐藏了大量的有益的洞察力。

洞见力使你有一个愿景的源发点。我看到了很多优秀的创业者,无论是周鸿祎、雷军、马化腾,他们所有都有着极强的洞察力。这些洞察力全是来源于被常人所忽略的蛛丝马迹中。

三人行重要的是与谁行

“三人行,必有我师。”其实我想大家都懂的。但是实际上“三人行,必有我师”里面最关键的是:你跟谁在一起往前走。

我为什么想提这一点?因为在早期的时候,我们一般谈创业都说,我们多看看你的团队,你的团队执行力,团队的重要。

到底怎么来判断一个团队?有很多人都在问我,我曾经和有的朋友谈过。我说:“我看你娶什么样的老婆,我看你找什么样的女朋友。”其实这里面有一个很重要的一点在于你跟什么人交往,决定了你的优秀程度。

什么样的人是你的创业的合作伙伴,决定了你的创业团队的quality。“三人行,必有我师。”我们要学会跟身边的人去学习他们身上的闪光点。

我在自己创业的过程中,和我那些投资了很多年的创始人,我从他们身上学到了很多。那么在今天如果不考虑创业,你在组队的时候,你是愿意组一群你很容易说服和崇拜你的人做你的创业团队,还是尽可能找甚至比你还要优秀的能够扶持你创业的?

其实我们判断一个创业者是否有优秀的团队能力,就是看你和什么样的人在一起交往。

所以“三人行,必有我师。”更重要的是与谁行!小米创始人雷军在业内赫赫有名。他在2010年和我谈,他想建立一个不一样的创业公司,“我想把我的股权大量分散出去,因为我需要足够多的,尽可能的多的,足够优秀的人。我们小米前十个月,只干一件事:找人。”

很多人觉得找人很难,其实首先要问问你,你是不是深刻地认识到,“三人行,必有我师。”谁做你的老师。人人都做你的老师,你跟谁行?所以在这件事情上,第一点,你要尽可能的找到你能够得到最优秀的,而且优秀程度决定了你团队有多优秀。而不是你如果足够优秀,你要找比你差的,这是很多创业者愿意去找一些容易被说服的比较普通的人的误区。

很多人说,我搞不定那些优秀的人。我同意,搞定优秀的人很难。但是这是我送给大家的另外一句话,“领导力来源于不偏不倚的自我认知,空杯心态和知行合一。”在这一点上,其实很多人认为领导的魅力,来自于你的成就,你的名气。我认为都不是。

真正的领导力,首先你要领导一个团队,你要领导自己。你要做一个公正与公平的领袖和领导者,你首先要对自己公平公正。不偏不倚的自我认知,是一个极难的事情。

所以到今天,我从不认为我是一个成功的投资者。我只愿意说,我是一个很热爱投资和创业的投资者。好的不偏不倚的自我认知,不但看清自己,也不看高自己。当你对自己不偏不倚非常诚实的时候,你会发现你身边的人都会聚到你身边。因为他们认识到你是一个值得信赖的领袖。

第二,空杯心态。对于很多优秀的成功商人,特别有想法的创业者不是靠你声音大,是要学会能够放下能够倾听,聆听是比什么都重要的素质和能力。要学会坦荡,简单。所以对于一些优秀的团队,最好的管理是不管理!不管理的意思是说让他们变成自驱动的团队,每个人都能很好的管理自己。高效的团队来自于自驱动,而不是来自于KPI指标。

第三,怎么做到“守正出奇”?做减法是一个创业公司最重要的素质。很多时候,特别在互联网行业,追求极致。互联网是一个以点概面的行业。互联网是一个口碑点可以改变整个行业格局的地方。把公司所有的资源,赌在最核心的点上,是极其难的一件事。这是我讲的最后一点。

其实互联网是一个每天都会出现颠覆与创新



的地方。每天都有很多创新的想法,但是我也想讲,现在互联网行业里面我看到很多优秀的人没有办法做成大事。原因是因为他们奇兵不断,怎么能够做到守正出奇是一件极难的事。

怎么能够做到守正出奇,这是我与周鸿祎交往时,所观察到的。周鸿祎是个有争议的人,但他在互联网流量这个理解上,是极其深刻的,他以前也是做流氓软件的。他反思了怎样才能回到一个守正出奇的状况。

在奇虎之前的周鸿祎,和奇虎之后的周鸿祎是不一样的。我觉得守正出奇,是互联网行业里面很重要的一个因素。

很多年轻的创业者,都非常有创造力,但是怎么能够把你们的创造力放在一个更抢眼的位置。

首先最重要的一点做产品,而不要做生意。不要只做流量的转换收入,而不做核心用户价值。好的公司都能够创造真正的长期价值。很多人说,小米手机就是一个会炒作的公司,会做营销的公司。有几个人真正理解,小米是多么具有极客精神的公司?雷军把市场上所有资源,想办法提供给用户,最好的价值,最好的性价比,最好的体验。他创造的粉丝,和他的产品分不开。所以守正出奇,是互联网行业创业里面很重要的一个点。

创业的三个关键问题

我们在选择投资机会的时候,更看重优秀的创业者,除此之外还会考虑三个关键问题:这事儿是不是足够大;是不是抓住了一个正确时机,切入到一个趋势性的机会;这个公司长期来说能不能形成护城河效应。

第一个关键问题,这事儿是不是足够大。如果创业,你选择方向,应该问问自己,有没有发展空间,同时你有没有野心。

无论你是做 1000 万人民币的退出,还是做 100 亿美元的退出,基本要花 6-8 年(我们基本上平均投一家企业要经历 6-8 年时间)。而创始人把一家公司做起来,所投入的时间精力也是一样的,面临的问题和痛苦也相同。既然同样的时间退出,为什么不去选择一些足够大的机会?

第二个问题,是不是抓住了一个正确时机,切入到一个趋势性的机会?时机比选择方向更难,踩对点非常重要。

时机太早,这个市场机会没到,你会发现你很痛苦。90%的失败公司都不是方向、体量的问题,可能绝大部分都是时机太早的问题。领先市场 3 步、5 步,市场还没起来,你就撑不下去了。不能领先太早,最好领先 0.5 步。太晚当然也不行,市场如果很热,通常意味着红海了,时机已经晚了。

最后一个关键问题,是否能够可持续发展,长期下来能形成竞争壁垒。好的商业模式、好的公司,时间是朋友,意思是说随着时间的推移,你的竞争壁垒越来越高,护城河越来越强,这就是可以持续发展。

杀手气质、传教士能力

创业者要具备两个核心能力:一个叫以身作则的犀利杀手气质;另一个是你有传教士能力,能聚一帮牛人。

杀手的气质。解决公司业务发展中的短板,就跟打仗一样,你要拿下这个山头,就要有在百万军中取上将首级的能力。公司的发展是长板和短板理论,什么短补什么,所以创业者最重要的能力是杀手气质,还有补短板的能力。你得不停的变,缺什么都能自己顶上,也许不一定能做的最好,但是你要从 0 到 1 解决短板的能力,虽然你不专业,但你永远是那个冲在第一线的。

传教士是什么?就是深入思考和能影响到什么样优秀的人跟你一起的能力。传教士传教一定是你不信我的时候我来传。所以你身边聚一群什么样的人,基本就能衡量你的理念。如果你下面的人,每个都是很有想法的人,那一定是你的想法比他们都大,能把他们震住,你就能取得 1+1 大于 2 极强的成功。雷军就是其中的佼佼者。

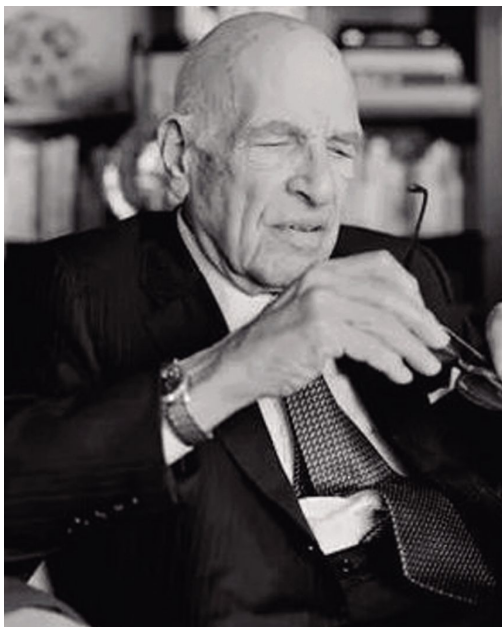
总而言之,创业者要有这两个能力:一是在 0 到 1 的时候,一定要有以身作则的,把公司的短板补掉,迅速把业务往前推进极强的执行能力。二是有传教士能力和魅力。你的魅力源头是来自于你的理念。两者缺一不可,特立独行的孤胆英雄,在今天很难成功。

(摘自中欧国际工商学院)

沃尔特·施洛斯： 巴菲特的师兄亦是“超级投资者”

文 / Godenfox

他的一生经历过 18 次经济衰退,但他执掌的基金在近 50 年的漫长时间里长期跑赢标杆股指;他曾得到“价值投资之父”本·格雷厄姆的亲传,与“美国股神”巴菲特共事,并被后者赞誉为“超级投资人”;他长期坚守简单的价值投资原则,在 90 岁高龄时仍保持着高度敏锐的投资嗅觉。他就是沃尔特·施洛斯。



2012 年 2 月 19 日,沃尔特·施洛斯病逝,享年 95 岁。在听闻这一消息后,巴菲特发表声明称施洛斯是与自己相交 61 年的朋友,“他的投资记录辉煌,但更重要的是,他树立了正直的投资管理典范。他信仰的道德标准与他的投资技巧同样出色。”

师从“价值投资之父”本·格雷厄姆,是“美国股神”巴菲特的同门师兄;1955 年成立了沃尔特·施洛斯合伙人公司,管理自己和合伙人的资金,直到 2002 年他 87 岁时才退休;在 1955 年到 2002 年的 48 年里,投资年复合回报率高达 16%,累计回报 1240 倍;巴菲特每次提及他,都充满敬意,称他为“超级投资者”;他就是沃尔特·施洛斯。

这位“超级投资者”没有分析师、交易员,甚至没有秘书,也从不用电脑,买过 1000 多只股票却基本不去公司调研。简直比散户还要散户。

然而,他的投资方法被认为最接地气,最适合普通投资者。

他一生经历过 18 次经济衰退,作为 50 年的长胜将军,其投资思路独特,极具参考和学习价值。

虽然大师很低调,很少接受采访,也从不出书,但还是有人从他为数不多的演讲中梳理了他的投资原则。

基本原则

逆向投资。买入因各种原因遭到人们抛弃,受到打压的公司,只要情况稍有好转,在杠杆效应作用下就能赚很多。

不跟随大众。所有人都想抓住正确的时机,大家都玩的游戏,不跟着掺和。如果你买的是价值,可能会买得太早,要是跌到更低了,就继续买入,必须对自己做的事有信心。

指导思想:不亏钱、有限投资于成长。当股票上涨到合理的价格后,就卖出,因为在其投资组合中对成长的投资是有限的。

严格遵守原则。实现成功投资的最佳途径就是制定一些原则,制定一些只要严格遵循就会减少亏损几率的原则,并严格遵守这些原则。

对宏观经济的看法

不预测。有些人能预测出来,但大多数人是不能的,也不要尝试预测宏观经济和牛熊市。

不追涨、不追热点。要是市场涨疯了,你还想留在市场里,要么降低标准,要么买入不会参与到疯狂中的股票。因为它们不是当前的市场热捧的,在这种情况下,你可能会错过行情,因为你没有追涨,没有买大家追捧的热门股。但当市场下跌时,你买的股票可能也不会跌太多。



不关注大宗商品走势。对大宗商品毫无所知，不知道它们的价格走向，只是根据股价看觉得便宜。

分散投资

喜欢分散投资。喜欢拥有多支股票，巴菲特喜欢拥有几只股票，他是巴菲特，这么做没有错。但如果你不是，你必须选择适合自己的方式，分散是对不确定性的保护。

注意总体仓位控制。人们常犯的错误是开始的时候太激进，一开始买得太多，股价跌到更低时，要投入大量资金才能把成本摊下来。有时候，开始买得实在太多了，股价跌到更低，这时再加仓就会导致过于集中。

每只股票分批买入。发现值得买入的股票时，首先要明白我们不知道股价会跌到多少。如果真是非常看好的机会，第一次买入时可能最少投入这只股票计划仓位的 50%，有时候最好是 70%。谁都不知道下面会怎么样，股票可能一下子就涨起来。有时候，我们觉得股票不是太便宜，先买一点，先进到里面去，只买计划仓位的 10%。最高单股仓位，我们要真是看好了，会投入投资组合高达 10%–15% 的仓位。

换手率。我们的平均换手率为每年 25%，也就是持股时间一般为 3–4 年。

不赞同卖 A 换 B。一只股票一步步渐入佳境，你也慢慢熟悉这只股票，要是因为相对价值换股，在新买入的股票上还要熬三年。这些东西都有生命周期。所以说，我们不愿意用 A 股票换 B 股票。

行业同样应分散。不在投资组合中只投资一两个行业，但在发现冷门行业中有很多便宜的股票时，加大对这些股票的投资力度。

行业和企业选择

以股权投资思维看待股票。不要只看净资产，

要研究一下公司的基本情况，觉得公司可以卖多少钱。就算公司没有出售的打算，也可以这么看，问自己花钱买入公司值不值？如果觉得价格合理就投资。

购买坏行业中的好公司。更愿意买入的，不能说是“重工业”的股票，但可以说是所在行业陷入困境的股票。

如其买入的克利夫兰公司有股票，它的主要业务是向钢铁厂销售铁矿石。买入这只股票，不是因为他们在钢铁行业寻找便宜的公司，而是因为觉得它物有所值。它做的不是好生意，但它是烂行业里的好公司。

克服对坏行业的恐惧。有时候人们对一个行业太恐惧，不敢买入便宜的股票。

喜欢买制造业公司。如生产鞋、汽车的公司，不喜欢电视广播公司。只要公司制造的产品没太大问题，就买。

不为有经济特权的企业给予过高出资。巴菲特喜欢有经济特权的企业，喜欢好生意。但沃尔特买的是难做的生意。巴菲特喜欢搭顺风车，他愿意逆水行舟。

不为未来价值出资。在沃尔特看来，成功投资的关键是比较价值和当前的价格。许多投资人不用现在的价值，而是用将来的价值和当前的价格比较。

最重要的是价格。就算公司是好公司，如果价格高得离谱，也不值得买。

寻找下跌股票。仔细查看创新低的股票列表，寻找下跌的股票。如果发现股票创了两年或三年新低，那就更好了。

自下而上后再横向比较。按照自下而上的方式找到便宜的股票，在少量买入之后，横向比较行业中的其他公司，这些公司也便宜吗？便宜的原因一样吗？可能找到一家比开始买入公司更便宜、质量更好、利润率更高或负债率更低。只要仍能从行业的低迷中获利，换成更好的。

持有少量股票有利于更用心了解企业。只有买入以后才能全面了解一只股票。买入之前是以旁观者的身份看股票，不会太上心。买入之后就一样了，原来没有发现的缺点都看得很清楚。当然了，持有一段时间，也会发现开始没有看出来的机会。

市盈率高低与是否买入无直接因果关系。只看市盈率低就买入股票而遭到亏损的人不在少数。



了解公司全貌。除了资产负债表,还必须对一家公司有个大概的感觉,它的历史、背景、股东、过去的行为、生意、分红、未来的盈利状况等。必须对公司有个整体的感觉。

买入陷入困境的公司。逆人性而动,在下跌过程中继续买入。

对公司盈利的看法

盈利是不稳定的。在市盈率不变的情况下,公司下一年或下一季度的盈利变化都可能对股价造成很大影响。

没有预测盈利的能力。很难具有巴菲特一样分析预测公司盈利的能力。

市场给的市盈率会发生变化。即使预测得很准,别人给的市盈率会发生变化。一家公司因为每股盈利是 31 分,没有达到 35 分的预期,股价在一天之内就从 25 元跌到 20 元,看到这种情况,沃尔特总是觉得好笑。

盈利可以被操纵。盈利可以被合理合法地操纵,如果人们只看盈利,他们的认识可能会被扭曲。

买入标准

以净资产为主要因素的购入标准。从根本上说,我们追求的是下跌保护。股价为 10 元,每股净资产有 15 元,这样的股票很安全。以净资产作为衡量标准,可以回避下跌风险,不至于遭受太大的损失。

不得超过两倍市净率。不管什么股票,都不会以两倍市净率买入,这是原则不会违反。

安全边际。安全边际就是净资产远高于市场价格。

要有盈利能力。

换手率不超过 20%。有些股票一个月的换手

率是 20%,对这种交易量大、波动性强的股票避而远之。

买入时要考虑公司市值大小。股民最愚蠢的错误就是把一股的股价和整个公司的市值等同起来。

他们想不到如果一家公司有 1 亿股流通股,股价为 1 元,公司市值就是 1 亿元。另一家公司只有 10 万股流通股,股价是 20 元,它的市值只有 200 万元。许多人只看股价,觉得第一家公司比第二家公司便宜。

不多买小市值公司。不能买入大量小市值的股票,最好不要买太多有价无市的股票,因为可能套在里面,行情不好的时候根本卖不出去。

不买以收购扩张的大公司。不玩收购游戏,所以一般不买大公司,进行收购的一般都是大公司。

股价处于历史低位。买的时候,最好买在过去几年的低点附近。一只股票从 125 的高点跌到 60,你可能就动心了。可 3 年前它的股价是 20,这说明股价现在还是有些脆弱。

公司不能有太多的债务。

卖出标准

1、卖出的时候不要太急。如果股票达到你认为合理的价格,你可以卖出,但是许多时候只是因为股票涨了 50%,人们就说卖掉锁定利润。

卖出之前,重新评估公司,比较价格与净资产价值。要注意股市的估值水平:是不是股息率较低、市盈率较高?股市是否处理历史高位?人们是否非常乐观?

2、如果买入价格是 20 元,过去这只股票曾涨到 40、50 元,当它回到 40、50 元时,就会觉得它回到了历史价格。如果认为仍然是低估的,就继续拿着。

卖出东西的时候,总得让别人有利可图,这样别人才会买。要是你非得等到股价高估了,就有风险了,这时候可能没有人愿意买了,可能再次下跌。

3、有可能的话,一只股票最好能赚 50% 的利润。一只股票 30 买入的,涨到了 50,如果是长期收益,可卖出。

4、没人知道什么时候卖出最好。一只股票 50 买入,涨到 100,就比较脆弱了,就可能会卖出。因为已经翻倍了,不想操心。不过,要分批卖出,最好不要在一个价位全部卖出。

(摘自 VC/PE/MA 金融圈)





格力： 从“掌握核心技术”到“创造核心技术”

当今世界，谁牵住了科技创新这个牛鼻子，谁走好了科技创新这步先手棋，谁就能占领先机、赢得优势。无论对国家还是企业，这都是颠扑不破的真理。而科技“自主”就是格力的秘诀。

从世界科技发展大势看，新一轮科技革命和产业革命正在重构全球新版图、重塑全球经济结构，而中国正处于从量的积累向质的飞跃、点的突破向系统能力提升的关键时刻。尽管某些学科已经跻身世界前列，重大创新成果竞相涌现，但我们仍要清醒地认识到：中国还不是创新强国。

我国制造业虽大，却不强。与工业发达国家相比，我国整体素质和竞争力仍然有待提升，大多数产业尚处于价值链的中低端。我国制造业要强大，就必须走自主创新之路！

这个道理对企业发展来说，亦是如此。家电业翘楚格力电器的发展模式，在某种程度上可以代表中国企业坚持自主创新的经典案例。

早期中国家电企业大多依靠“拿来主义”发展，而核心技术实际掌握在欧、美、日企业手中。2001年，格力向日本企业购买技术，不料遭到拒绝。这也促使格力在大多数企业仍然依靠贴牌等服务挣“快钱”的时期率先觉醒，下决心投入核心技术的自主研发。

在接下来的发展中，格力制定了“掌握核心技术”的品牌战略，掀起了一场又一场“科技创新革命”，在人才、平台、机制、经费四个方面，推行“人才自主培养”，“经费按需投入、上不封顶”，“设立‘科技进步奖’”等一系列政策，走上了自主研发的道路。正是从那时开始，格力埋



头苦干，花了两年时间，就把日本企业花了16年时间才研究出来的技术研发成功。

不仅是在空调领域，近年来，格力还将自主创新延伸到了“智能家居”、“智能装备”、“新能源”等多个领域。以智能制造领域为例，此前中国高精密的数控机床大都依赖国外进口，格力历经5年刻苦攻关后，其自主研发的“五轴联动数控机床”在精度、效率上已足以和进口“高精尖”机床比肩。

在智能装备产业中，机器人的研发生产也十分重要，而要想掌握机器人的关键技术，就必须突破“减速机、伺服电机、驱动控制”等领域的技术壁垒。如今，格力智能装备已成功实现减速机、控制器和电机三大核心部件的自主研发，成

为国内第一家同时掌握机器人三大核心部件生产技术的企业。

今年5月份，格力自主研发的“工业机器人用高性能伺服电机及驱动器”被专家组一致鉴定为“国际先进”，其中伺服电机功率密度、过载能力等性能指标达到“国际领先”水平，一举打破了国外企业在这一领域高端技术的绝对垄断地位。

格力成功的关键恰恰是坚持自主创新，深耕核心技术。据了解，格力电器目前拥有超过10000名的科研人员，其自主研发的“国际领先”技术已达24项，在2017年全国发明专利授权量排名中以1273件位居第七、家电行业第一。董明珠曾多次在公开场合表示，“中国企业正在变得有钱，没有什么是不能收购的，为什么我们还要自己做？技术掌握在别人手上，你做企业就太心酸了，就是不想再心酸所以才要自主研发。宁可慢三年也要自主研发，掌握核心技术。”

近年来，创新被置于国家发展全局的核心位置，国家高度重视科技创新，围绕实施创新驱动发展战略、加快推进以科技创新为核心的全面创新做了多项工作部署。而格力的发展路径证明，坚持核心科技的自主创新，才能实现从“掌握核心技术”到“创造核心技术”，才能真正让中国制造在全球化的市场环境中立于不败之地。

（摘自《财经国家周刊》）

中国梦激荡最大“海归潮”

据美国《华尔街日报》网站报道,在美国最引以为豪的科技中心硅谷,正有一大批来自中国的工程师、科学家和其他技术人员准备回国。



在以往,苹果、微软、Facebook 等高科技企业云集的硅谷,是许多中国人才梦寐以求的工作场所,如今他们竟然要集体回归了?大批华人何以纷纷从美国回国?这其中的原因令特朗普无比心塞。

中国正吸引美国科技人才回国

的确如此,《彭博商业周刊》近期发表了一篇报道,描述了许多在美国的精英大学接受教育、毕业后留在硅谷的科技公司工作的中国科技人才,正在回到中国工作或者创业。

这些硅谷精英回国后纷纷进入腾讯、今日头条和百度等公司任职,其中的佼佼者就是前微软高管陆奇,他回国后曾加盟百度担任总裁,并负责人工智能的开发。

为什么这些中国人才愿意放弃美国的工作机会和绿卡,最终回到中国呢?

事实上,中国巨大的市场和多达 7.51 亿的网民,能带来海量的数据和市

场需求,这是任何一个国家都无法比拟的(包括美国)。

中国市场不但催生了像腾讯和阿里巴巴这样全球市值排名前十的科技巨头,还孕育了大量独角兽——现在全球估值最高的初创公司有三家位于北京,而不是硅谷。

另一方面,正因为中国的互联网市场处于高速发展的红利期,中国公司给出的薪酬也超过了美国同行。

据报道,有一家中国初创公司雇佣了一名人工智能工程师,在 4 年内为其支付的现金和股份加起来价值高达 3000 万美元(约合人民币 2 亿元)。

而且,对于那些仍然不愿意归国的优秀工程师,百度、阿里巴巴等中国公司正在增强招聘力度,甚至愿意出更高的工资!

高科技人才纷纷逃离硅谷

随着中国对高科技人才越来越有诱

惑力,硅谷本身的吸引力也在不断下降。

有人曾列出了“逃离硅谷”的一千个理由,最要命的是这里的高房价——硅谷的平均房价高达 200 多万美元,一套一居室的租金高达每个月 3000 美元(约合人民币 2 万元)。

另外,美国总统特朗普在移民政策上的一意孤行,使得许多中国高科技人才十分反感,纷纷选择回国发展。

这种情况下,硅谷正在一步步走向神坛,美国在科技方面的领先也很难维持。

美国创投研究机构 CB Insights 统计发现,2014 年以来北京初创企业获得了 128 笔金额超过 1 亿美元的融资,上海则获得 58 笔,而硅谷才不过 158 笔。

中科院的报告也显示,中国在人工智能方面的实力已经位居世界第二,在机器学习、自然语言处理和计算机视觉三个领域甚至已不输给美国!

一直以来,正是靠着来自中国等世界各国优秀人才,美国才造就了科技、经济、文化等方面的繁荣,而中国辛辛苦苦培养的人才却为他人做了嫁衣。

值得欣慰的是,截至 2016 年底,中国留学回国人员总数已达到 265.11 万人,新华社将其评价为“一个民族史上罕见的人才回流潮”。可以预计,随着更多的海外科技人才回归,中国的科技实力赶上甚至超过美国并非难事。

据报道,就在 10 年前,人才流动状



况是，大约每7名中国留学生中仅有1人回国。但目前，状况正在改变，每7人中有6人回国……

留学人才“归国潮”

“我们比历史上任何时候都更接近实现中华民族伟大复兴的宏伟目标，我们也比历史上任何时期都更加渴求人才。”我们的领导人曾如此说道。

曾几何时，中国人才“哗哗”外流。有媒体对2001年至2011年10年间留美的理工科高端人才拿到博士学位5年后仍不回国的人数比例做了数据可视化统计，发现中国留学美国的高端人才总是去的最多、回的最少。2013年，中国科学和工程领域人才出国滞留率平均达87%。

“从上世纪美国、日本、韩国3个国家的成功赶超看，实行人才优先战略，是其成功的秘密武器。”中央组织部人才工作局局长孙学玉表示，谁抢占了人才培养、吸引和发展的制高点，谁就赢得了未来。

西方媒体评价：世界上没有任何一个国家像中国一样，如此重视吸引流失在外的人才回国。中国将其视为令其站在科技前沿、促进国家经济发展到新水平的关键捷径。

此外，西方国家近几年的不安定和衰落也进一步把更多人才推回中国。

在这些归国人才中，更有众多的重量级大咖，他们的回国，让中国部分科技实力加速了15年！

2017年，蜚声中外的“大师”、世界著名计算机学家姚期智放弃外国国籍，转为中国科学院院士。

姚期智长期从事计算机科学和量子信息科学研究，是迄今为止世界计算机科学领域的最高奖项“图灵奖”得主中唯一一位亚裔专家。

他的回归，填补了中国在计算机理

论研究方面的空白，让中国计算机理论研究真正与世界接轨。

因为“分量重”，姚期智回国被视为海外高层次人才回归中国的“风向标”。

国际著名的结构生物学家施一公、单分子酶学的奠基人谢晓亮、高能物理王贻芳、人工智能甘中学、新药创制丁列明……

他们的回归使中国在各自领域的科研水平在世界上提高了10年到15年。

量子物理学家潘建伟率高徒陈宇翱、陆朝阳先后回国，三人三夺世界量子电子学和量子光学领域最高荣誉——菲涅尔奖。他们在回国后组建了一支中国物理界的“梦之队”。

潘建伟主持研制的世界上首颗量子科学实验卫星“墨子号”成功发射，圆满完成了包括在国际上率先实现千公里级星地双向量子纠缠分发在内的三大既定科学目标……英国《自然》杂志评价：量子通信领域，中国用不到10年时间，由一个不起眼的国家发展成为世界劲旅。

一批具有标志性意义的重大科技成果背后，承载着留学归国人才的智慧和汗水；一系列我国原创性科研成果进入世界先进行列，特别是一些应用技术打破了国外封锁垄断，缩小了我国与发达国家的技术差距。

新一代年轻人心仪之地

时至今日，中国留学生遍布世界100多个国家和地区。

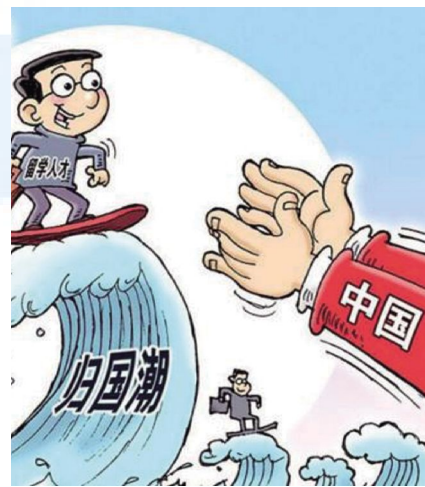
他们经过多元文化的熏陶、全球化视野的历练，有着强烈的创新意识和创业意愿，是全新的国际化人才群体。

海归科学家作为知识技术转移的人才力量，正逐渐成为中国学术发展与科技创新的生力军、高新技术应用的推动者、推动中国创业发展的领跑者。

中新社文章指出，过去很长一段时间，当有高级人才选择回国时，舆论往往称其放弃优厚待遇“毅然回国”。但现在，人们心态更平等、更开放、更理性。“回到祖国去”，成为新的风尚，因为中国正成为全球人才竞相创新创业的沃土。

值得一提的是，在中国留学生归国数量大幅增长的同时，来中国学习的海外留学生数量也在迅猛增加。

教育部数据显示，2016年在中国留学的国外学生总人数为44万人，相较于2012年增加了35%。



英国《独立报》刊文预测，中国将在2020年超过英国，成为海外学生留学的第二大选择，最终将与美国竞争第一名的位置。

历史车轮滚滚向前，时代潮流浩浩荡荡。中国梦激荡起最大“海归潮”。

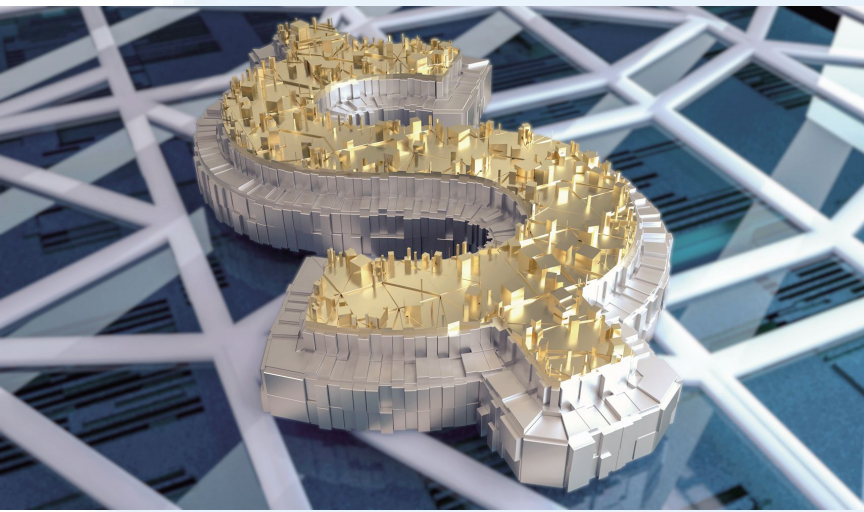
人们相信，把爱国之情、强国之志、报国之行统一起来，就能把自己的梦想融入人民实现中国梦的壮阔奋斗之中，把自己的名字写在中华民族伟大复兴的光辉史册之上。

(摘自资本狂潮)

一行两会资管新规细则来了

文 / 海琳

结合当前市场特点,一行两会资管新规细则既是资管新规的政策延续,同时在具体操作上又有所放松,表明监管层在坚持从严监管的同时,政策有所微调。



融资中国获悉,在7月20日,时隔将近3个月,一行两会资管新规细则陆续公布,起先是银保监会对外发布《商业银行理财业务监督管理办法(征求意见稿)》;在意见稿发布的同时,央行发布了《关于进一步明确规范金融机构资产管理业务指导意见有关事项的通知》(以下简称《通知》),随后证监会发布《证券期货经营机构私募资产管理业务管理办法(征求意见稿)》及《证券期货经营机构私募资产管理计划运作管理规定(征求意见稿)》。

新规要点

理财新规共六章85条,是资管新规在银行理财方面的配套实施细则,基本原则与“资管新规”要求大致保持一致,但在具体操作方面,无论是净值管理、还是过渡期安排以及公募理财安排等均有助于稳定市场预期,消除市场不确定性;

两大规定进一步明确了商业银行在新规下的具体操作措施,缓解了自资管新规之后银行理财发行中无所适从的情形,推动理财业务回归本源、规范发展。

理财新规与资管新规去通道、去嵌套、控制杠杆水平、禁止期限错配等基本原则一脉相承的基础上,在具体细节和操作方面表明监管层在态度上实现了从严监管向力保资管业务平稳过渡的微调。

分类管理降低了公募理财产品的准入门槛。理财新规要求将产品分类为公募理财和私募理财,私募理财的门槛和要求与资管新规相似,但公募理财投资门槛降低,从5万元降至1万元。

在杠杆比例方面,开放式公募理财产品不能超过1.4倍,封闭式理财产品不能超过2倍;此外在集中度管理、信息披露等方面的监管要求相对审慎,但是在投资范围方面做了进一步明确规定,投资于单一非标准化债权类资产余额不得超过理

理财产品发行银行资本净额的10%,投资于非标债权类资产不得超过理财产品净资产的35%以及总资产的4%。从而明确了商业银行理财产品可以投资于非标资产,这是对公募理财投资非标的一种突破。

在业务管理方面,不统一要求设立资管子公司,但要做好业务隔离。理财新规指出,商业银行应当通过具有独立法人地位的子公司开展理财业务。但是暂不具备条件的,商业银行总行可以设立理财业务专营部门,对理财业务实行集中统一经营管理。要确保理财业务与其他业务相分离,理财产品与其代销的金融产品相分离,理财产品之间相分离,理财业务操作与其他业务操作相分离。

在净值化管理方面,允许符合条件的封闭式理财产品采用摊余成本计量。资管新规明确了资管产品采取净值管理的基本要求,但是在具体操作过程中商业银行理财产品发行存在无所适从的难题,以至于商业银行非保本理财产品余额从2018年5月末余额的22.28万亿元快速下降为6月末的21万亿元,下降规模达到1.28万亿。因此,理财新规在净值管理方面,并非一刀切全部采取市值管理,允许符合条件的封闭式理财产品采用摊余成本计量。在过渡期内,部分理财可以参照货币基金“摊余成本+影



子定价”方法进行估值,这在一定程度上解决了商业银行发行理财产品的困境。

对于非标处置方面,公募产品可以适当投资非标准化债权类资产。《通知》明确指出,商业银行可以发行老产品投资新资产。对于过渡期结束后由于特殊原因而难以回表的存量非标资产以及未到期的存量股权类资产,可以采取适当安排妥善处理。同时,为解决表外回表占用资本问题,央行在MPA考核时将合理调整有关参数,支持商业银行通过发行二级资本债补充资本。

对结构性存款,纳入商业银行表内核算。理财新规在补充意见中明确了结构性存款的定义,将保证收益型和保本浮动收益型理财产品纳入结构性存款管理,统一缴纳存款准备金和存款保险,计提资本和拨备。理财新规对结构性存款的监管要求提高,未来增速或放缓。

过渡期内提高了商业银行自主权。理财新规明确提出在过渡期内,银行可以结合自身实际情况,按照自主有序方式制定本行理财业务整改计划,改变了我国一直以来一刀切式“运动式”监管。允许商业银行在存量理财产品整体规模不增加的前提下,发行老产品对接未到期资产。通过市场化手段对于提前完成整改的银行,给予监管激励。

理财新规在规范资金池运作、防范“影子银行”风险、加强集中度管理防控流动性风险、加强信息披露等其他方面细化了银行理财的具体操作,一方面理财新规有助于缓解现阶段理财规模的快速下滑,另一方面也表明监管层的意图在于规范而非压缩理财等资管业务,未来居民日益丰富的财富管理需求将会为银行理财业务发展打开一片新的发展空间。

资管新规补充《通知》

央行发布的《通知》和证监会发布的征求意见稿表明监管层在金融去杠杆信用持续收缩的背景下,态度有所缓和,在确保资管业务平稳过渡的同时,保障表外融资顺利返回表内。

1、公募产品可以投资非标资产,缓解非标融资过快下滑。但应符合资管新规关于非标资产投资的期限匹配、限额管理、信息披露等监管要求。

2、过渡期内,金融机构可以发行老产品投资新资产。但是老产品的整体规模控制在存量产品范围内,优先满足国家重点领域和重大工程建设续建项目以及中小微企业融资需求。

3、部分资管产品可以采用摊余成本计量。过渡期内,对于封闭期在半年以上的定期开放式资产管理产品,可使用摊余成本计量,但定期开放式产品持有资产组合的久期不得长于封闭期的1.5倍。

4、通过修改MPA考核参数、发行二级资本债推动需要回表的存量非标回表。过渡期结束后,对于特殊原因而难以回表的存量非标资产,可以适当妥善处理

5、过渡期内,由金融机构按照自主有序方式确定整改计划,经金融监管部门确认后执行。

整体而言,一行两会颁布的资管新规细则原则上与《指导意见》保持一致,但是在具体操作环节监管政策出现边际改善,这也就意味着2018年我国从货币政策边际宽松走向监管政策边际宽松,未来不排除财政政策的边际改善,这样一方面以时间换空间,理顺表外融资回归表内的路径,稳定社融增速,另一方

面,缓解实体经济融资的结构性难题,降低经济下滑压力,修复资本市场行情。

资管新规对资本市场的影响

2018年以来,央行已经三次定向降准,保持了一定的货币总量边际宽松,但是信用收缩的局面并没有得到缓解,6月公布的社融存量同比增速更是降至



9.8%,创出历史新低。究其原因,资管新规对非标等表外融资监管要求提高,压缩意图明显,导致委托信托、信托贷款等表外融资快速下滑,拖累社融存量增速下滑,信用风险增加,实体经济资金链也日趋紧张,经济下行压力增加。此次一行两会进一步明确资管新规细则,从监管层角度来看在强监管方向出现了边际宽松,有助于稳定市场预期,消除资本市场不确定性,恢复市场信心。

对于股市而言,资管新规细则短期是从政策层面缓和和市场情绪,有利于风险偏好的回升。随着金融去杠杆、严监管



等政策的边际放松,在宏观层面,有助于稳定社融增速,缓和经济下滑压力,改善实体经济尤其是国家重点领域和重大工程项目与中小微企业融资需求,利好基建板块。从微观层面来看,理财细则减少了资金赎回压力,有助于修复商业银行负债端资产端压力,缓解了银行间狭义流动性向广义流动性传导机制。理财细则还降低了公募理财产品的门槛,更多公募理财可以配置股市的规模,利好银行、券商、保险等金融板块。

对债券市场影响,随着金融监管政策的主动调整,有利于修复信用利差不断走阔的格局。但国债期货 T1812 创出新高后的大幅调整,说明三轮降准后市场对宽松的预期已较为充分,市场进一步宽松预期回调,利率债收益率进一步下行空间有限。随着非标等融资回暖,实体经济的短期违约风险下降,有助于信用债行情走强。

机构对新规评价

中信证券:平稳过渡大趋势未变

两份文件体现出的监管阶段性放松并不意味着金融去杠杆的政策出现转

向。防范化解系统性金融风险是防风险的重要组成部分,未来 3-5 年,金融去杠杆的方向是明确的,金融严监管仍在致力于完善金融业态、促进金融服务于实体经济。所以两份文件所表现出的放松可以看做是当前宏观政策审时度势、加强政策间灵活协调的一个具体体现,对于改善当前宏观经济中的结构性矛盾、稳定市场预期、化解转型过程中可能出现风险有着较大的帮助。

华宝证券:是调整而非转向

总体上看,两个文件相对于资管新规的要求有所放松,将在一定程度上缓解当前商业银行面临的压力,降低资产回表过程中交易摩擦对于市场的冲击力度,恢复信用市场信心,并适度缓解当前实体经济面临的信用紧缩压力。同时随着文件的出台会对消除市场不确定性、稳定市场预期产生积极影响,能够推动当前部分停滞的业务重新启动。尽管有所放松,但两个文件均坚持了资管新规的打破刚兑、消除期限错配、拆资金池、压缩并清理存量、去嵌套、强化穿透管理等等原则没有变,是资管新规的延续。整体上看,金融去杠

杆大方向仍然保持不变,只是考虑到内外部复杂的风险因素,政策执行力度上有细调微调。

平安证券:

提振流动性和风险偏好

平安证券认为 A 股市场将受益于流动性修复和风险偏好的有效提振,大资管新规相关细则全面落地也有助于修复之前对于监管持续加码的悲观预期,权益市场的上行动力在政策信号调整下更加明确。在投资建议上,一方面,流动性和风险偏好的修复有助于成长板块的反弹,建议关注经济转型方向的新经济板块;另一方面,直接受益政策调整的金融板块也具备较大的估值修复空间。

华泰证券:

非标投资难度降低鼓励投资股市债市

7 月 20 日晚两大重磅文件发布,一是银保监会的理财业务管理办法征求意见稿,二是央行针对资管新规的补充通知。文件方向符合前期我们对细则的预判,大幅降低了资管新规过渡期内(2020 年末以前)非标投资的难度,鼓励理财资金投资股市债市。我们判断政策发布后,银行理财非标投资将逐步恢复,三季度社融表外融资的收缩趋势暂缓,实体信用边际宽松,有利于解决今年上半年因为流动性紧张导致的信用风险问题。对于银行股板块,风险因素消除,监管靴子落地,板块反转趋势已经形成。

兴业证券:

节奏缓和助推大创新继续“反击”



本轮市场下跌主要原因是“内忧外患”格局下投资者风险偏好的急速下滑。7月份以来,随着“内忧外患”阶段性缓解,我们在《“用大创新做防守反击”》强调市场迎来反击机会,重点关注大创新方向。目前随着资管新规配套细则的逐步落地,节奏上较预期有所缓和,有望进一步助推以医药、计算机、机械军工为代表的大创新“反击”的机会。同时,仓位与估值双低,受益于理财新规,大金融龙头具备短期修复的机会。

海通证券:

尺度放宽信用冻结有望缓解

《央行通知》可以看做是对资管新规的执行细则,资管新规中打破刚兑、消除嵌套、统一监管等原则并未改变。但在非标投资、压缩节奏、计价方式等方面较市场最悲观预期有所放宽,更确切地说是对资管新规中上述比较模糊的规定进一步明确。理财新规作为资管新规配套细则,也完全贯彻了资管新规和《央行通知》的精神。执行尺度放宽主因今年以来非标融资骤降、实体再融资压力增大、信用违约频发,适当放松有利于更加平稳地执行,缓解信用紧缩压力。

天风证券徐彪:

《理财新规》意义大于细节上的放松。分析师徐彪指出,几个重磅文件纷纷开始征求意见,第一,文件在一些细节上做了放松,一定程度上缓解了非标和委外清理的压力。第二,但整体不会跳出资管新规的框架,意味着去杠杆的政策方向不会改变,目前能看到的迹象还是以调整节奏和力度为主。第三,事实上,《理财新规》和执行细节的落地本身,就是最大的利好,原因在于,此前银行理财资金不合规产品到期不能续作、只有股

票和非标的“卖盘”,同时又没有新产品成立的“买盘”,而只要新规能够落地,这一情况就会得到边际改善。第四,看好主板的超跌反弹(以估值修复为主),但更看好“头部成长”的主线,包括计算机、半导体、军工、医药中的成长龙头。

国泰君安:市场恢复理智

去杠杆和严监管的大方向仍然没有动摇,同时接近央行人士也出来表态媒体报道的“大放水”不可能出现,市场开始恢复理智。

联讯证券李奇霖:

利好程度弱于预期

公募和私募理财产品在投资范围、杠杆比例、流动性管理、信息披露要求上仍然有区分,公募理财产品起售点降到

1万有利于募集能力增强,但首次仍要求面签并加强销售管理,约束了互联网、电子化代销发行空间。对非标仍要求严格执行期限匹配原则,除8号文要求的不得超过理财产品净资产的35%或银行总资产的4%,还强调了集中度管理,不得超过银行资本净额的10%。总体来看,理财征求意见稿有助于缓解因运动式监管和对未到期存量资产提前赎回引发的存量债务风险,但增量上对风险偏好改善的幅度弱于预期,去杠杆仍在路上。

光大证券:

部分条款有放松但尺度不大

7月20日,光大证券固收团队认为,《理财新规》之类的监管文件,早一点出,金融机构更“有法可依”,形成在实际执行层面的放松。《理财新规(征求意见稿)》中的部分条款较目前的文件有所放松,这主要集中在“过渡期结束后无法回表的存量资产”和“公募产品的销售起点”上。我们称其为“法外开恩”。需要强调的是,《理财新规》是在《资管框架》内的配套细则,因此在尺度上不会有太多实质性的放松。事实上,一些市场投资者所认为的“放松”仅仅是“明确”而已。

兴业银行鲁政委:

公募理财销售起点降低影响不大

鲁政委指出,“这是个新规定,但是不意外,销售起点从5万降至1万,影响不大,因为非银行系的产品本来就是一块钱起投的,只是说现在是可以买一点银行理财了。”对于市场观点称此次《理财新规》的部分条款较目前文件有所放松,鲁政委表示,资管新规的核心思想是要统一监管,尺度是一样的,并不能以“放松”去理解。

(摘自融中财经)



未来 10 年,中国最赚钱的 17 个新兴产业

从发明蒸汽机、发电机、计算机,再到英特网的广泛应用,新的科技浪潮一直主导着生产力和生产关系的大调整,并不断涌现出新的产业,促进社会进步。未来 10 年,又有哪些新产业值得我们期待? 哪些产业能够给投资人带来最丰厚的回报?



互联网作为新产业从 1995 年网景上市发展到现在经历了信息门户、电子商务、搜索、社交及共享经济等几个里程碑性的产品阶段,雅虎、亚马逊、谷歌、Facebook、Uber 等标杆企业不断将产业推向高点。未来,互联网与移动互联网将逐渐往深度精度发展,比如从满足用户的普遍性需求开始向个性化需求延伸。另一方面,“互联网+各行业”成为共识,互联网与移动互联网作为基础设施,推动“万物互联”的时代到来。

未来 10 年,又有哪些新产业值得我们期待? 哪些产业能够给投资人带来最丰厚的回报? 下文将细数我们认为的最具投资价值的十余个新兴产业。

一、云计算

企业向云端迁移是大势所趋。可以看到:

1、公有云和私有云市场增长依然齐头并进,不是零和博弈;

2、IaaS 层面:拥有多元化的商业应用生态圈越来越重要,如亚马逊、谷歌、微软等;

3、SaaS 层面:主要集中在人力资源、OA、CRM、市场营销、B2B 大宗商品采购等领域,如 Sap、Oracle 等;

4、PaaS 层面:没有出现独立巨头,未来更可能由 IaaS 巨头向上或 SaaS 巨头向下延伸。

国内云计算市场还处在萌芽期,市场蛋糕正变得越来越诱人。

虽然阿里、腾讯、华为等 IT 巨头等纷纷进入,但中国企业级市场的复杂性使得 IaaS 层面依然存在机会。

SaaS 层面,除重点关注以上几个细分领域,还应重点分析具体的产品和服务是否符合国内客户的实际市场需求。

二、大数据

大数据行业的融资总额 2013-2015 年分别为 8 亿美金、15.4 亿美金及 20 亿

美金;2013-2015 年融资事件分别为 10 起、42 起及超过 50 起。“大数据+”已经渗透到几乎所有行业,如以阿里巴巴为代表的“大数据+零售”、以丁香园为代表的“大数据+医疗”、以搜房网为代表的“大数据+房地产”等等。

该领域的投资策略为:

1、对于资源型大数据公司:数据资源足够庞大完整,数据价值足够有想象空间,数据挖掘整合能力足够强;

2、对于技术型大数据公司:技术门槛够高,并足以让公司快速形成规模效应、网络效应,从而快速占领足够市场份额;

3、对于应用型大数据公司:应用市场足够大,公司成长性好且可实现性强。

三、虚拟现实

目前全球虚拟现实行业经过近百年的发展仍处于早期起步阶段,供应链及各类配套设施还在摸索。然而虚拟现实的发展前景引人想象,具备广泛的应用空间,如游戏、影视、教育、体育、星际探索、医疗等等。当前各大咨询机构均看好虚拟现实在未来 5 年将实现超高速增长,爆发近在咫尺。

该领域的投资策略为:

1、短期内,能够布局虚拟现实产业链的厂商,从硬件设备、内容生产到平台分发,均具备投资价值;



2、从长远来看,虚拟现实的内容将是行业灵魂所在,投资成熟内容产业厂商将充满机会。

四、人工智能

根据预测,2024年人工智能市场规模将增长至111亿美元。初步的技术积累和数据积累已经在过去有了比较显著的规模效应,因而人工智能重塑各行各业的大潮即将来袭,并引发新一轮IT设备投资。

未来3-5年智能化大潮将带来万亿级市场。

在人工智能领域内,2016年主要关注的方向包括:

- 1、计算机视觉识别(以人脸识别为典型);
- 2、计算机自适应(以各类机器人为例);
- 3、各项细分底层技术领域(比如自然语言处理、机器学习和知识图谱)。

五、3D技术

经过过去几年3D打印的投资热,3D打印技术步入到了一个新的阶段,但应用市场仍有待突破。

接下来新一轮的3D技术的投资热点,包括:

- 1、3D打印专用材料及其工艺技术;
- 2、3D建模和个性化定制设计软件;
- 3、围绕3D打印技术出现的行业模式创新企业(即3D打印与教育、医疗和工业4.0等行业的结合)。

六、无人技术

无人技术目前主要应用在无人机、无人驾驶汽车等领域。美国蒂尔集团预测全球无人机市场规模会从2015年的64亿美元增至2024年的115亿美元,发

展态势迅猛。无人驾驶汽车至今仍未揭面纱,但麦肯锡预测到2025年该领域将会有2000亿美元到1.9万亿美元产值,届时中国无人驾驶汽车产值空间至少也在万亿规模,潜力无限。

该领域可长期持续关注如下标的:

- 1、随着政策逐渐放开,百度、谷歌、宝马、奥迪等巨头加紧布局无人驾驶汽车,我们重点侧重汽车电子相关硬件、车联网相关软件、整车等各个领域领导企业;
- 2、无人机领域,我们将重点挖掘部件制造与总体设计细分领域及无人机解决方案提供商中非常有潜力的优质企业。

七、机器人

中国人口老龄化问题日益突出、人工成本急剧上升以及整体经济结构面临转型,机器人未来的崛起及其巨大的市场规模已经被各大机构认可。

未来无论短期或是长期,机器人行业的投资机遇巨大,从工业机器人、协作机器人到服务机器人均有十分可观的市场规模:

- 1、未来的工业机器人将具备强大的自我学习能力和专业化能力,向更细分的领域和结构进行创新延伸;
- 2、协作机器人可以与人协同工作并且广泛应用在生活中各种领域,属于“跨界”的产物;
- 3、服务机器人则没有上限,具有远超工业机器人和协作机器人的市场规模潜力,我们认为助老和医用的服务型机器人将领先发展。

八、新能源

中国是最大的新能源市场,发展新能源产业是改变我国的能源结构,降低对化石能源的依赖度,同时减少环境污染的必然选择。

大力度的财政补贴推动新能源产业快速走向成熟,蕴含丰富投资机会:

- 1、锂电池在中国已经形成完整的产业链,下游动力和储能电池需求巨大;
- 2、中国新能源汽车市场在2015年实现井喷式发展,产销量均超过30万辆,同比增长超过300%,是全球第一大新能源汽车市场;
- 3、超级电容在快速充放电、高循环寿命、高功率密度方面相比较锂电池有明显优势,能够广泛用于城市公交、轨道



交通、风力发电、石油钻探、港口机械等领域。

九、新材料

新材料是新经济的基石,我国在军工、高铁、核电、航天航空等尖端制造领域的快速发展均离不开基础材料领域的突破。

随着基础化学、基础材料、纳米技术等方面的科研实力的不断积累,新材料领域的创新点将不断涌现,新材料将成为数万亿产值的市场:

- 1、石墨烯的柔性、力学、光学、电学和微观量子特性与目前现有材料相比



整体有明显优势,未来应用行业横跨电子、生物医疗、军工、精密制造业、化工等;

2、碳纤维是应用相对成熟的新兴材料,相对于传统材料品质好,重量轻,未来需要在降低成本、突破国外技术封锁方面继续努力;

3、新型膜材料,可广泛应用于水处理、废气治理、锂电池等多个领域;

4、生物基材料,用于齿科、骨科等,可取代、修复人体组织器官功能。

十、医疗服务

2016 年医疗服务行业的驱动因素来自于药品行业景气度持续下滑,以及药品价格形成机制的变化。分级诊疗和医生多点执业的推动下,公立医院借助民营资本盘活存量资产创造增量价。医疗服务业务为新技术提供了商业化的出口,而新技术给医疗服务业务提供了高附加值的项目。

投资策略:

1、符合医院利益诉求、以医为本的商业模式,比如康复医疗、检验领域,以及高端医学影像领域;

2、具有一定门槛的连锁专科医院如

妇儿、辅助生殖、眼科、骨科、医疗美容等;

3、连锁第三方服务如健康管理、第三方诊断等;

4、一线城市的具有核心技术和专家资源的高端医院。

十一、生物技术与生命科学

随着基因组学、分子生物学等基础学科的发展,生物制剂与生命科学技术正在治疗中发挥越来越重要的作用:生物制剂方面,越来越多的单抗药物对肿瘤、糖尿病等疑难杂症产生突破性疗效,“重磅炸弹”级新药频出。

2014 年全球销量前十大药物中,有 7 个为生物制剂,其中阿达木单抗位居全球销量首位,年销售额达 110 亿美元;生命科学方面,全球范围内,基因测序市场从 2007 年的 794.1 万美元增长到 2013 年的 45 亿美元,复合增长率为 33.5%,预计未来几年依旧会保持快速增长;细胞免疫疗法等新兴技术也日渐成为重要的治疗方法。

生物技术与生命科学无疑是大健康领域极为重要的投资方向,重点关注的细分领域包括:

1、先进的基因测序及数据分析公司;

2、技术驱动型生物制剂公司;

3、与基因测序解读、个体化给药相结合的精准医疗公司;

4、技术上取得突破的新型生物治疗方式,如 CAR-T 细胞免疫疗法等。

十二、医疗器械

医疗器械市场在国内起步较晚,但发展迅速,2001 年至 2014 年,我国医疗器械市场规模从 173 亿元增长至 2556 亿元,增长了近 15 倍,复合增速达到 23%。但从医疗器械市场规模与药品市场规模的对比来看,全球医疗器械市场规模大致为全球药品市场规模的 40%,而我国这一比例低于 15%,随着经济的发展以及国内老龄化程度的提高,医疗器械市场发展潜力巨大。同时,《创新医疗器械特别审批程序(试行)》等一批政策的出台,为国产创新医疗器械的快速成长奠定了坚实的基础。

重点关注的细分领域包括:

1、与机器人、人工智能等先进技术相结合的高端医疗器械;

2、国产创新型医疗器械;

3、智能家用医疗器械;

4、现有成熟医疗器械的进口替代产品。

十三、互联网医疗

信息技术的高速发展引发各个行业的巨大变革,也为医疗行业带来巨大机遇。随着大数据、云计算、物联网等多领域技术与互联网的跨界融合,新技术与新商业模式快速渗透到医疗各个细分领



域,从预防、诊断、治疗、购药都将全面开启一个智能化时代。同时,中国医疗行业特有的资源配置不合理、服务质量低、医患关系紧张等问题,都有赖于凭借互联网技术加以改善。

同时也应看到,互联网医疗在国内仍然处于起步阶段,对传统医疗的改革必然是漫长而艰巨的过程,因此对该领域的投资应保持乐观但谨慎的态度。

重点关注的细分领域包括:

- 1、医药类电商平台;
- 2、医疗大数据分析公司;
- 3、慢病管理 / 健康管理在线平台;
- 4、智能及可穿戴式医疗设备。

十四、健康养老

健康养老产业受需求迫切和政策鼓励双向驱动,将迎来十分确定的发展机会。未来我国政府和个人将面对很大的养老压力,截止 2014 年 65 岁及以上老年人口达 1.4 亿,占总人口比重 10.1%,到 2020 年老年人口将增至 2.6 亿。同时,养老作为“健康中国”的一部分已被提升到国家战略性高度。

从以居家为基础、社区为依托、机构为补充的多层次养老服务体系中挖掘投资机会:

- 1、涉足养老核心产业——康复医疗,并已具备可行性和连锁化潜力发展模式的企业;
- 2、积极探索创新养老模式的企业。

十五、体育

在过去的一年,中国各路巨头开始瞄准海外优质体育标的资产,渐渐向成熟体育盈利模式靠拢。门票、媒体转播权、赞助和体育衍生品,如乐视购得香港英超和 MLB 三个赛季转播独家权益;万达购得盈方体育传媒和世界铁人三项公

司(WTC)成为万达体育;阿里体育获得 NFL 在中国大陆地区的转播权等等。

因此,拥有优质赛事资源和广大受众的体育行业标的将会持续收到资本的追捧。可以关注如下领域:

- 1、体育各个细分领域拥有优质体育赛事 IP 的运营公司;
- 2、冲击传统体育的电竞行业,包括内容方和直播平台;
- 3、体育运动相关的智能硬件 + 数据分析软件 + 可以导流到健康医疗领域的创业公司;
- 4、聚焦大众健身的互联网健身上下游公司。

十六、文化娱乐

中国的 2015 年是投资圈和 BAT 们在文化娱乐领域进击的一年。消费升级使得国人的消费习惯逐渐向文化娱乐进行倾斜,消费人群和消费金额也越来越低龄化和增长化。2015 年也是独立 IP 火热的一年,《花千骨》《琅琊榜》《盗墓笔记》等一大波影视剧热播,《夏洛特烦恼》《捉妖记》《鬼吹灯》等不断刷新国内电影票房记录。

此外,伴随游戏、动漫衍生而来的二次元文化兴起,生产数字化、碎片化、娱乐化内容的自媒体大爆发,都将聚集大量新一代年轻用户,引发新的商业模式和机会。

可以关注以下细分领域:

- 1、拥有优质 IP 内容(生产或购买)和强大 IP 运营能力的公司;
- 2、有海量用户及盈利能力的自媒体和新媒体;
- 3、文化娱乐行业的大数据分析公司;
- 4、二次元内容聚合社区;
- 5、泛娱乐直播平台等。

十七、教育

国内的民办教育市场规模超过 6000 亿元,而在线教育五分之一的市场份额吸引了无数资本和创业者竞折腰。经过过去一两年的洗礼,教育 O2O (Online to Offline)举步维艰,不仅没有革了传统教育的命,还在盈利模式的探索上不知所措。

而传统线下教育培训机构除了拥有稳定的线下资源和师资以外,也在互联



网 + 的攻势下顺应时代发展做出了很多改革。此外,新一轮的高考改革也将带来新的商业模式和创业机会。

教育行业对于投资机构来说仍是一座金矿,重点关注如下领域:

- 1、顺应高考改革而生的素质教育和应试教育的优质线下培训机构;
- 2、职业教育培训机构与职业经验分享平台;
- 3、(性价比高的)可以帮助学生提升课堂体验的虚拟现实技术公司(硬件 + 软件 + 内容);
- 4、专注在儿童教育领域的优质 IP 内容生产者。

(摘自金融第一教室)

摩根大通重磅报告： 当前美国经济的真实状况

摩根大通资产管理公司发布报告,在进入 3 季度之前系统描述了美国市场及全球经济的整体状况。本报告分为美国股市、美国经济、美国债市、国际市场、另类投资、投资原则 6 大部分。



美国股市

从股市点位上,美股处在一个比较微妙的位置。美股在金融危机后已经经历了历史上第二长的牛市,其距离 2009 年的低位已经上涨了 302%。

从历史经验上,在经历长牛之后,市场通常会经历一波大回调。在 2000 年及 2007 年的回调中,以标普 500 计量的美股市场下调超 50%。

但从估值角度,以标普 500 衡量的美股市场估值依然健康。标普 500 指数预期市盈率正好处于 25 年平均值 16.1 倍的位置。

从统计学角度,现有的预期市盈率数值暗示股市未来一年依然大概率录得 2 位数的正回报。

从企业盈利角度,标普 500 的每股盈利在今年 1 季度创了新高,未来有望继续攀升。从营收的角度,美国市场依然是标普 500 营收获取的主要地区。

从年增长角度,标普 500 今年 1 季度毛利率大涨 16.6%,营收大涨 9.3%,这大大高于 2001-2017 年的平均水平。

在公司回购角度,标普 500 的股票回购水平已经接近历史最高水平(金融危机前)。相关的公司间并购活动也超越金融危机前的水平。

从市场回报角度,相关数据显示自 2009 年市场从低位反弹之际,小盘成长类股票录得最高收益。

而在具体板块方面,非必须品消费类、科技类、房地产、金融类股票增长幅度最高,相关股指从 2009 年的市场低点大幅反弹,增长超 500%。

从板块权重角度,在过去的 20 年里,科技类股票在标普 500 指数中权重在不断的攀升,而金融和能源类股票则呈下降趋势。在过去 15 年多因子策略提供了最高的年复合回报。

虽然相关的回报增长可能降低,但

在过去的 38 年里,标普有 29 年录得正回报,今年也同样有望录得正。

从公司角度,公司从非传统途径募得的资金比例在逐步提高。同时现金在公司流动性资产中的占比也在逐年攀升,相关现金占比达到 30%。

值得关注的是标普 500 的熊牛市交替变化规律,在有历史记录的历次市场大跌之前,标普 500 指数通常经历 55 个月的牛市,相关正回报达到 160%。

从利率角度,自 1963 年以来,相关统计数据显示当美国 10 年期利率水平低于 5% 时,股市的回报率和利率呈正相关。超过该关口则呈负相关。

从最长历史上看,虽然美股经历过大幅的回调,但从整体趋势上依然处于上行的趋势。

美国经济

从经济扩张的角度,美国市场的平均扩张周期为 47 个月,而平均衰退期为 15 个月,需要注意的是本轮的经济扩张期已经达到惊人的 108 个月。但相关的累积增长则在历次扩张期限中垫底。

从消费者资产负债表衡量,今年 1 季度消费者总资产市值已经超越 2007 年 3 季度的峰值。

各大周期性板块指标显示相关数值已经重回金融危机前的水平。

从房地产角度观察,美国房贷相关利率接近 40 年的低位。房价相对收入指标重回均值上层。



从劳动力市场上观察，美国劳动力人口增长持下降趋势。劳工对于 GDP 的驱动也在放缓。

从联邦预算角度，美国政府依然持赤字状态。联邦净债务呈持续上升的态势。美国国会预算办公室预测联邦净债务 GDP 占比在 2028 年将达到惊人的 96.2%。

在失业率方面，美国失业率现在处于 50 年的低位，相关工资虽然在继续增长，但相关增速低于 50 年的平均水平。

在相关行业方面，信息科技、金融及商业服务贡献了最多的新增就业岗位。

从学历对于工资的影响角度，失业率依然和学历水平呈负相关的关系。不同学历之间的薪资水平相差明显。

在通胀方面，美国的 CPI 及核心 CPI 增速方面依然低于 50 年平均值。

美元现在处于相对高位的震荡阶段。美国 10 年期国债利率与主要发达国家的国债利差在持续性的拉大。

油市方面，油价已经从 2016 年的低位大幅反弹。美国原油库存以及活跃石油钻井数也从低位反弹。

随着美联储的进一步缩表，全球央行的资产负债表扩张呈下降趋势。发达国家央行的集体升息渐呈趋势。但从绝对值考虑，无论是主权债还是公司债，新兴市场国家债券利率依然处于其 10 年的平均水平。

美国债市

随着美联储的进一步加息，市场预期联邦基金基准利率将在 2019 年站上 2.7% 关口。

但长短债的利差也在进一步缩短，美国国债收益率曲线愈发平坦化。

在利率攀升之际，国债市场的久期（对于利率敏感程度）也在持续攀升。

值得关注的是升息对于各类资产走势的冲击，当利率上涨 1%，固收市场各类资产呈现不同价格变化。

但升息尚未对美国垃圾债市场造成冲击，垃圾债市场的违约率处于 30 年低位，而其相关利差也低于 30 年平均值。

随着美联储的进一步缩表，全球央行的资产负债表扩张呈下降趋势。发达国家央行的集体升息渐呈趋势。

从全球债券市场角度，美国债券市场占全球债券市场的比例呈下降趋势，而新兴市场国家债券市场占比持续增加。主要发达国家除日本外，利率皆成上升趋势。

但从绝对值考虑，无论是主权债还是公司债，新兴市场国家债券利率依然处于其 10 年的平均水平。

过去 10 年，固收市场从回报率考虑，垃圾债市场依然是回报率最高的细分板块（当然波动率也是）。

国际市场

虽然美股气势如虹，但在全球范围，在过去的 15 年里，新兴市场提供了最高的年回报率。

美元的走势与海外市场回报率呈负相关关系。虽然都经历金融危机后的大幅下挫，但在恢复阶段美国市场依然大幅跑赢全球市场。

从盈利角度，从地区上看美国依然领跑全球其他地区。在全球范围内，采购经理人指数指标自金融危机以来已不断改善。

而从通胀角度，全球通胀数据也处于温和的状态。全球范围内，从 GDP 及公司利润角度，相关增长指标已经从金融危机底部反弹。

但从贸易角度上看，全球贸易成交量增速依然低于其过去 25 年的平均值。

在欧洲方面，欧洲已经从欧债危机的低点大幅恢复。在日本方面，日本 GDP 增长高于其 20 年平均增速，相关股指已经超越金融危机以前的高点。中国 GDP 依然稳步增长。

新兴市场与发达市场的 GDP 增速

差距没有突破金融危机前高点。

美元对新兴市场国家的股市依然有影响，当美元走弱时，新兴市场国家股市通常能够提供超额收益。

另类投资

从资产之间的相关性考量，相关波动率测试显示，房地产(REITS)相关资产呈现最高的波动率。

历史数据显示，当市场上行时，对冲基金整体跑输市场，但在市场下行时，对冲基金通常录得更低的损失。

PE 基金所管理的资产价值仍然在不断的攀升。从在美上市的公司数量上看，现阶段在美上市公司依然处于 30 年的低位。

今年以来，随着美股波动性的增加，美股的回报率位列所有资产回报率最末位。

投资原则

在全球范围上看，在过去的 15 年，新兴市场股票市场依然提供了最高的年回报率。

在美股持续走高之机，流入美股股票基金的资金则呈现波动的状态。

随着人口寿命的持续走高，相关的养老金缺口也在扩大。

从资产配置角度，在 20 年的范围内，股票市场投资依然提供最高的资产回报率。

从分散化投资角度，在过去的 20 年间，房地产超越标普 500 提供了最高的年资产回报率。

相关个人收入则跑不赢通胀。

与过去相比，养老基金预测美股的回报率将会继续走低。

从资产配置比例上看，美国本土依然是美国投资者的首选。

从历史数据上看，复利的威力在股票市场显露无疑。

（摘自搜狐·财经）

开家子公司单干， 是银行应对金融科技浪潮的捷径吗？

文 / 王亭亭

科技化大浪在前，传统银行任何一拍慢了都可能导致永远的落后。于是，银行系金融科技子公司相继入场，“银行 + 科技”又掀浪潮。



5月25日，中国民生银行发起设立金融科技子公司——民生科技有限公司（下称“民生科技”），注册资本2亿元，由民生置业有限公司全资认缴。这是继建设银行、兴业银行、平安银行、招商银行、光大银行之后成立的第6家银行系金融科技子公司。

安永发布《中国上市银行2017年回顾及未来展望》指出，金融与科技已不仅是技术层面的合作，更体现为思维、理念、业务模式、管理模式等全方位的深度融合。

设立金融科技子公司，成为传统银行拥抱科技浪潮的一大举措。近期的另一大探索，则是传统金融机构与科技新贵的牵手，例如五大行和BATJ、苏宁的战略合作，以及中小银行联手外部科技公司。

对传统银行而言，这两条路都并非坦途。要走下去都势必要解决以下核心问题：传统金融与科技两种基因真能解除排斥？银行的科技之路到底怎么走？银行系金科子公司与第三方科技赋能机构又将有着怎样的竞合关系？

科技化大浪在前，传统银行任何一拍慢了都或导致永远的落后。“从会计电算化、金融电子化、网络化、信息化到如今的金融科技，科技对金融的影响正由表及里，由浅入深。”中国民生银行信息科技部总经理，民生科技执行董事、总经理牛新庄对记者说，“下一步将用云计算、大数据、区块链、物联网等手段，深刻改变银行端到端的核心业务流程。”

因此诸多银行近年来转型动作不断：牵手互联网巨头、加大科技投入、技术团队市场化运作等等。其中，招商银行

甚至表示将在机制体制、基础设施、业务与IT融合、人才结构上全方位对标金融科技子公司。

但真正要“革自己的命”难度可想而知。在银行内部，这可能是一大批部门或并购撤、一大批员工或转或裁、一大批客户或迁移或丢失。更关键的是无论采用何种手段，是牵手、砸钱还是所谓重构，科技于银行尤其中小银行而言始终“隔行如隔山”。

“一定要有清醒的心态，勇于突破，对困难和挑战有足够的预判。”牛新庄说。最终的大方向，很可能是金融机构围绕自身搭建起一个内外部协作的科技“生态圈”。

相比于银行外部的赋能机构，那些“控能”机构实际上是在将大量风险不断集中于自己身上，因此更加需要外力来强化风控水平，更加需要与外部赋能机构搭建起良性生态圈。赋能机构应把握好业务边界，坚守赋能的本质，协助金融机构培养起必要的科技能力，做到“赋能不控能”。

子公司单干

除民生科技之外，早前已有5家银



行系金融科技子公司先后落地。从时间轴上看，这股浪潮从 2015 年下半年涌现。

2015 年 11 月，平安集团成立平安金融壹账通，为中小金融机构提供金融科技服务与技术输出，其前身为 2011 年成立的深圳平安金融科技咨询有限公司。同年 12 月，兴业银行与高伟达软件公司、深圳市金证科技公司、福建新大陆云商共同设立兴业数字金融服务股份有限公司（下称“兴业数金”）。仅过了两个月，作为招商银行的全资子公司，招银云创开始提供一系列金融云计算服务。接下来入场的还有光大科技有限公司，专司光大集团下属机构的科技创新；2018 年 4 月，建设银行也成立建信金融科技服务有限公司。

“成立金科子公司已成趋势，但最终能否做成，不仅取决于各自成立时的初心和诉求，也取决于各家银行决策层的勇气、魄力和决心。”牛新庄说。

在他看来，各家初衷虽有不同，但不外乎三点——

其一，银行有限的科技资源供给与日益增长的业务需求之间的矛盾；其二，银行传统、固化的体制机制致使其“鱼和熊掌不可兼得”，即繁冗的合规流程与市场科技高效渗透的要求基本只可求其一；其三，缺乏适宜市场形势的有效的人才引进和激励机制。

这些问题并非银行个别部门凭一己之力就能解决，“因此技术部门市场化运作是大型银行深改的趋势，其捷径便是另设金科子公司。”交通银行金融研究中心研究专员张哲宇认为。

银行决策层的初衷不同，金科子公司的使命也必然不同。“成立金科子公司前，银行最重要的是明确其目标客户、产品类别及自身核心竞争力。”一位提供金融科

技服务的创业者对记者说，前述 6 家金科子公司也延续了这一做法。

例如，兴业数金主打云化整个基础 IT 架构，向集团内部及中小银行提供服务；建信金融科技则主营软件科技、平台经营及金融信息服务，服务本集团及所属子公司，同时开展科技创新能力输出。

牛新庄说，“成立金科子公司不能跟风，要量力而为。”他计划带领民生科技在未来三年内组建一支 3000 人的技术团队，并尽力为技术人员争取股权激励，先做好主营业务，向内服务集团，之后再向外寻求技术输出，最后再切入金融场景。“未来还道阻且长。”

外部赋能进行时

与互联网系科技公司牵手寻求赋能，也已成为银行在另设金科公司之外的又一个“科技选项”，具体有两种方式——

一是展开战略合作，寻求技术融合与提升。例如去年国有五大行分别与 BATJ、苏宁等“联姻”，将两者的应用场景与技术优势相结合，加速科技转型。“但此类合作难有实质落地。”一银行业资深人士对记者说，“双方都不可能为‘一纸协议’而进行战略转向。”

牛新庄亦认为，仅寄希望于战略合作的结果可能是浮于表面，“双方勇于资本合作和具备共同的利益诉求，才是达成深度合作的必要条件。”

例如，中信银行和百度公司合作成立的百信银行，系国内首家独立法人形式的直销银行，注册资本为 20 亿元，中信银行和百度分别占股 70%、30%。“因有资本的融入，这种合作模式较普通的战略合作要深入得多。”再例如，为协同构建“科技 + 金融”新生态，民生银行与华为公司于 4 月 25 日成立了联合创新实

验室，“双方在技术、场景等方面各取所需，因而容易一拍即合。”

二是与体量不及 BATJ 的一批外部赋能机构合作，加速科技渗透。此类合作以中小银行居多。

所谓赋能机构，即借助云计算、大数据、区块链和人工智能等技术优势，协助金融机构提升业务效率、降低运营成本的科技机构，更类似此前承担银行科技外包业务的供应商。

大致可分为两类，一类是“纵向赋能系”，即如同盾、科蓝等提供某个细分、专



业领域技术解决能力的科技公司；另一类是“横向赋能系”，即协助金融机构消化业务流程始末的多样性和复杂性、提供整体解决方案的科技公司，例如 PIN-TEC 品钛。

“两类并非完全意义上的竞争对手。”PINTEC 品钛创始人兼 CEO 魏伟说，“‘横向’服务链条上，数据公司、流量公司这类‘纵向’角色也是重要环节，有时需要彼此合作。”

在他看来,不同于以往的银行科技业务外包市场,基于人工智能、区块链、云计算等高新科技的服务市场刚刚形成,这类旨在为中小银行提供解决方案的合作方式,由于嵌入紧密,一部分机构与银行合作后的证伪周期也相对较长,需要市场给予更多的耐心。

短板和风险

这两种选择,各有短板。

“银行系金科公司,大部分是做不大的。”牛新庄表示,各家金科子公司虽谋求差异化定位并拥有雄厚的资金背景,却也无法回避一系列“原生”难题。

一方面,金科子公司虽独立于银行体制外进行市场化运行,但成立初期要先服务集团内部,待实力壮大之后再寻求技术输出。在“向内”服务时必将面临与财务部门的各种复杂交接,并首次独立与法规、品牌、人力等各个部门之间反复进行沟通。“这些都要在短时间内尽快理顺。”牛新庄说,但知易行难,因为银行体制相对传统,需要付出很高的沟通成本。

对外还要应对激烈的同业竞争,这更是对其实力的巨大考验。例如,大量

网贷平台、支付公司均宣布转型金融科技,其中不乏趣店、乐信、拍拍贷等上市公司;BATJ也开始弱化自身金融属性,强调科技能力输出;此外还有众多如雨后春笋般出现的人工智能、区块链公司,这些都将成为银行科技之路上的竞跑者。

不过中国社科院金融所银行研究室主任曾刚有不同看法,他认为银行系与互联网系的金融科技公司在短时间内不太会正面交锋。前者最大的优势在于核心业务系统方面,更具专业能力也更懂监管规则,而后者更具技术和场景优势。

牛新庄也认可这种判断,他说,互联网系中除去BATJ,大量是草根的初创企业,基因、文化、体制决定了其与银行系金科子公司的起跑线水平迥异。“但银行系究竟能走多远,很大程度上还取决于银行决策层能给予多大生存空间。”

对大型银行而言,设立金科子公司几乎是必选项。“互联网企业的技术优势并不能弥补其技术缺失。”张哲宇认为,大型银行要考虑信息安全和核心技术话语权等因素,并不完全适合与外部互联网企业进行深度技术合作与数据共享,主要还得靠自己。

而那些寻求外部科技助推力的银行,还要看自身的资源禀赋。对中小银行而言,在利率市场化、资管新规、新金融机构的冲击之下,“要么无视大趋势,埋头于自身传统业务;要么在对自身要求和外部机构的可持续性、合规性等进行充分考量后,选择自行研发或寻求外力。”魏伟说。

对监管而言,这两种操作都有潜在风险。例如数据隐私保护、贷款追责管理等新问题将深刻改变银行的内部结构和运营方式,致使监管规则也须顺势而变。无论是银行系还是其他金科公司,目前很大部分还暂时未被纳入监管框架,无明确监管权责归属。

(摘自《财经国家周刊》)





我们为什么还在玩胶卷？

文 / 王博(吉林省科技投资基金有限公司)

胶卷是放松下来的生活态度，我们享受图像暂时被封印在暗盒里的过程，我们享受照片冲出来、扫出来那一瞬间的惊喜。

早在 2012 年，国内某知名摄影杂志就曾预言：世界胶卷产业还能坚持 3 年，3 年后，胶卷产业就将彻底崩溃。但通过一些资料来看，2015 年只伊尔福一家公司就在全球卖掉了 500 多万卷胶卷，而当今活跃在各大网络社交平台上的自由摄影师们也越来越多地开始用胶卷进行创作。所以目前来看，胶卷要彻底与我们告别还很遥远。

有人会问：“你为什么用胶卷？”在现代，拍照是一件非常容易的事情，不仅拍照变得容易，照片的传播也变得很容易。很多时候，我们不再是将照片分享给别人，而是为了让别人看照片而去拍照，比如发朋友圈。摄影变得没有任何门槛，任何人都可以通过手机稍微调动几个小软件，就能够把照片弄得符合他们的心意。在数码习惯下，拍了照片不能马上看到，甚至不能上传朋友圈，是一件完全不能让人接受的事情。

传统意义上，我们是在用操作性对比胶卷和数码相机，而实际上，“拍了就能看”是一种非常低的摄影需求，这种需求在过去已经由宝丽来完成了。数码相机能够流行，是在于它非常符合数字化时代的要求，而当网络时代到来之时，我们发现一些低端相机开始让位于手机。问题就在于，除了操作性之外，数码相机和胶卷实际上并不是一个类型的产物，至少我们并不是从同一层次上去运用这两种东西，胶卷是一种“摄影”的过程，而数码相机更像是一种“捕获图片”的感觉。

回到问题上，我们还在用胶卷的原因，我认为有以下这么几个：



1. 我们可以一本正经地拍照

在胶卷时代，当我们要拍摄非常重要的内容时，我们往往是紧张的，是严肃的，比如说要给女朋友拍照，要给家里的小孩拍生日照，等等。隆重地去拍一张照，努力拍出一张或几张好照片，这种态度在数码时代，已经很难找到了。而其中，我们一本正经的态度，无疑可以更加提升我们的摄影乐趣。

想用数码相机一本正经地拍照，不是不可以，但很难，因为机器的能力就在这里，每一张都认真拍，很有自废武功的感觉。其实数码相机的一本正经大多摆在电脑前，摄影人可以莫名其妙地拍，大多会一本正经地修图，所以婚纱照拍摄不贵，精修图片很贵，婚纱摄影师往往很随便，但是修图师绝对是全神贯注。当然，这可能也是数码摄影的一大乐趣。不过，胶卷仍然存在，也就是说我们仍然可以一本正经地好好拍一张照片，我们仍然可以把我们的灵魂灌注在一卷 36 次快门里，而不是几百次，几

千次。

2. 我们等得起

胶卷是需要等待的，从拍摄完成取出胶卷，冲洗、扫描、校色，最后返回文档，大约需要一周以上的时间。现代社会是一个很“急”的社会，数码相机其实就是这种“急”的表现，做了一件事情，马上要看到结果。我们现在等地铁，多等一分钟都会烦躁，那么很多人对于拍完了等上个把月，哪怕多等上一天，可能都无法接受。

可是，快速的生活节奏让我们逐渐失去了活力，就好像一个快速运转的活塞，它会磨损的，最后失去力道。拍照也是一样，在数码相机高速的快门里，其实我们也变得浮躁，我们把拍照这件很有意思的事情，变得像完成任务一样，很多人只是为了拍照而拍照，失去了摄影记录记忆的美好意义。

胶卷是放松下来的生活态度，我们享受图像暂时被封印在暗盒里的过程，我们享受照片冲出来、扫出来那一瞬间的惊喜。

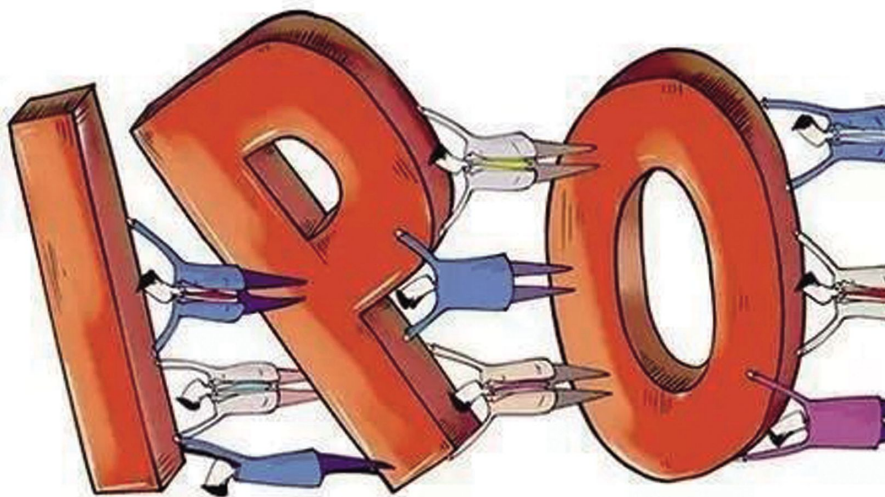
3. 我们可以选择

胶卷让我们可以选择，我们可以选择不同型号的胶卷去表现不同的风格，而这种风格是数码后期很难表现出来的，“用什么胶卷”是数码相机永远无法企及的一种乐趣。哪怕是最便宜的胶卷，也总是能够给我们带来各种各样的惊喜。因为玩胶卷，我们的选择范围变得很大，我们不仅仅是只能决定曝光，或者从固定的色彩范围内通过数码后期增加一些效果。胶卷给我们丰富的画面，可以是细腻的，也可以是动感的。

中国科技企业的上市破发困局

文 / 闵杰

伟大的企业未必是股价最高的企业,但股价长期低迷的企业,一定成为不了伟大的企业。



中国科技企业正在遭遇一个整体的困境,已经在美国或者香港上市的不少新经济企业,纷纷遭遇了破发,而且这种势头还在持续,给 2018 年大量寻求在境外 IPO 的企业带来了破发阴影。

最新的一个例子是小米。7 月 9 日,小米集团正式登陆香港联交所。但在开盘首日,小米也没有摆脱“破发”的魔咒。交易首日开盘价 16.6 港元,收盘报 16.8 港元,较 17 港元发行价下跌 1.18%。不过,上市第二日,小米股价逆市走强,最高达到 19.34 港元,最终收盘报 19 港元,大涨 13.1%。这样的起伏剧情,让小米创始人、董事长兼 CEO 雷军发微博感叹“这两天像一场梦……”

根据 Wind 数据统计,截至 6 月 30 日,今年上半年赴港上市的中资公司里,

有 13 家在上市首日就跌破了发行价。据彭博汇编的数据显示,在过去一年赴美 IPO 的 21 家中国科技公司中,有三分之二的股价已经跌破发行价。

从表面来看,IPO“井喷”导致资本市场出现压力,资金面承压等因素,导致了“破发潮”的出现。但从根本上看,如此大面积的中国科技初创企业遭遇破发,反映了很多值得深思的问题:如果说某一类企业股价下跌、价值被低估,可能是美国或者香港资本市场看不懂“商业模式”所致,但普遍性的破发反映出了这类公司的很多共性问题:不少初创科技公司普遍做大估值,急于上市,甚至在亏损状态下“流血上市”,而不是专注于获得市场份额和提高产品的盈利能力。

大量新经济公司破发,实际上给中

国科技初创企业提了一个醒:中国的互联网行业跑得太快了,整体上处于狂飙突进的粗放发展阶段,不管是投资人还是创业者,都缺少用时间和耐心打造真正的价值创造模式。

融资环境越来越严峻

中国互联网企业的境外上市,大致经历了几波浪潮。第一次是 2000 年,中国第一批 PC 互联网企业集中上市,百度、盛大、搜狐、网易在美国上市,腾讯在香港上市;第二次是在 2010 年前后,优酷网、当当网、奇虎 360、人人网、开心网、迅雷等掀起新一轮的境外上市潮;第三次则从 2017 年开始延续至今。

从 2017 年第四季度开始,趣店、搜狗、拍拍贷、简普科技、华米科技、尚德机构、精锐教育、虎牙直播、朴新教育先后在美国纽交所上市,瑞思学科英语、和信贷、乐信、爱点击、哔哩哔哩、爱奇艺、优信则先后在美国纳斯达克上市,而阅文集团、易鑫集团、平安好医生、21 世纪教育、汇付天下、猎聘和小米则在香港联交所 IPO。

统计发现,截至 7 月 9 日收盘,在以上 23 家上市企业中,跌破发行价的企业



有 15 家。跌得最惨的是趣店、拍拍贷、易鑫，相较发行价已经跌去六成左右。

尽管如此，仍然有大量公司在香港和美国排队上市中。

与以往科技企业主要赴美上市不同，今年 6 月份以来，申请上市地点主要是香港，最大的因素则是港交所上半年推出的同股不同权等三项改革，给新经济公司带来了极大方便。

港交所的改革利好只是吸引科技类公司上市的因素之一，而促使这些公司扎堆上市，还与市场弥漫的不乐观情绪有关。目前普遍的共识是，有多方面原因促使这些科技类公司加快上市步伐，希望实现“胜利大逃亡”。

第一，移动互联网的“流量红利”已经见顶，很难再快速实现超预期的高增长。而这一轮扎堆赴境外上市的“独角兽”公司，几乎都是基于移动互联网发展而来的，在商业模式不发生根本改变的前提下，已经很难再快速做大规模。

第二，创业者面临的融资环境逐渐变得严峻起来，市场募资越来越难。在金融去杠杆的大背景下，各类银行资金和政府引导基金都出现了流动性紧张问题。《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》出台以后，明确要求不允许期限错配、多层嵌套、资金池、保本承诺等，这些规定更加剧了政府引导基金募资的困难程度。而近年，一级市场的重要资金来源之一，便是政府引导基金。“一级市场”投资者不像过去那么有钱了，这必然会促使大量仍在烧钱的独角兽公司寻求在二级市场继续融资，通过 IPO 融资及二级市场再融资成为维系公司未来成长的唯一途径。

有分析认为，还有一个因素导致这

些科技公司的融资环境雪上加霜。很多基金 2018 年进入了“清算期”，这可以追溯到 2013 年~2015 年，在“双创”热潮引领下，国内投资机构基金数量和募集金额出现井喷，2014 年、2015 年基金数量和募集金额分别达到 448 支、721 支及 631 亿美元、2200 亿美元。在“僧多粥少”的情况下，很多基金所考虑的已经不是赚多赚少的问题，而是如何尽快地收回资金。在这些资本方的压力下，企业必须尽快上市，因为一些企业都和背后的资本对上市时间签订了对赌条款，这也间接推动了企业的 IPO。

“流血上市”应该引起反思

通过对比可以发现，这一轮上市企业，从企业创立到上市的时间，普遍比“前辈”们时间更短。比如，搜狐成立于 1998 年 2 月，上市时间是 2000 年 7 月。网易创立于 1997 年，在 2000 年 6 月上市。而腾讯成立于 1998 年，但直到 2004 年才上市。第一批境外上市的互联网企业，已经普遍走了超过 10 年上市经营之路。

而最近扎堆上市或准备上市的企业中，距离创立时间普遍不足 8 年。比如，优信二手车，创立 7 年后上市；虎牙直播，创立 6 年后上市；和信贷，创立 5 年后上市。一些公司，从创立到上市时间，甚至不足 5 年：平安好医生创立于 2014 年，趣店创立于 2014 年，阅文集团创立于 2015 年，拼多多创立于 2015 年。

这种现象可以从两个维度进行解读：一方面，在移动互联网时代，云计算、社交网络降低了创业门槛，创业公司越来越多。大批私募基金和共同基金的涌入，更多的养老基金、对冲基金和大型银行向风险投资公司投入了大量资金，希

望在低利率环境中寻求更高的回报。

另一方面，在以上因素作用下，科技初创企业估值史无前例地加速飞涨，“独角兽们”的发育时间明显比以前缩短了，“独角兽”公司普遍存在估值虚高的现象。

比高估值更让人担心的是一些“流血上市”的公司。公司处于巨亏之下，付出巨大代价上市，被称为“流血上市”。在这一波 IPO 浪潮中，“流血上市”的企业



不在少数。比如，平安好医生过去 3 年一直处于亏损状态，净亏损分别为 3.34 亿元、7.58 亿元、10.02 亿元。拼多多招股书显示，2016 年净亏损为 2.92 亿元，2017 年亏损增长到 5.25 亿元，2018 年第一季度就发生 2.01 亿元的净亏损。

“流血上市”、上市后破发的尴尬，已经让越来越多人开始反思：依靠亏损烧钱做大规模，通过收购扩张市场推高估值，即使成功上市，不仅无法为股东创造价值，对企业长期发展也不利。长期靠烧钱扩张规模，缺乏核心技术创新，不应该是中国互联网企业发展的方向。

（摘自《中国新闻周刊》）

徐小平：合伙人比商业模式更重要

文 / 徐小平

丘吉尔说，世界上没有永远的朋友，只有永恒的利益。于是很多创业者相信独行侠主义，信奉自己的人生哲学。但回头看那些短命的企业，却往往正是因为因为在创业初期没有合适的团队结伴而行，才导致了最终的失败。



很多人感叹新东方的成功，羡慕阿里巴巴的地位，惊讶小米的爆发力，但鲜有人意识到这点——如果背后没有联合创始人无论高峰还是低谷的不离不弃，很难说企业会有现在的辉煌。对于初创团队而言，合伙人比商业模式重要得多。

我认为初创企业的合伙人非常非常重要，重要的程度超过你想做的市场方向。

我最喜爱的演员罗宾·威廉姆斯说过，“这个人不知道是谁，这个人显然是一个奋斗者”。你能否找到马云做合伙人是非常重要的。

创业第一件事是要找合伙人，联合创始人比你的商业方向更加重要。这一点，一般人理解不了。我在多年的工作、创业、投资的过程中遇到过无穷无尽的经验智慧，让我明白了这点。

为什么要找合伙人？

创业为了什么？当然为了成功。

但在创业路上还应该收获合作伙伴、知己朋友、兄弟情谊。这是跟金钱与成功同等重要的东西。你的生命会因此感到更加充实，更加骄傲。

我在新东方的时候经常出差，一到外地我就感

到空虚。当时我的太太孩子在加拿大，父母姐妹都在江苏，北京就是俞敏洪、王强这些共同创业、合作打拼的兄弟们。北京有新东方，也有新东方的学生，有需要我、也有我需要的那些人。

多年以后，我和王强创办真格基金，跟王强一起再次创业。我跟王强也经常会有观点的冲撞。我会收到王强的信，对我提出批评，犹如我当年进场给老俞写信批评他那样。这些信都是关于真格基金的价值观、原则、战略的讨论和争论。

有这样的合作者以及互相批评的文化，创业者和他的团队才能保持坚定正确的战略方向，保持旗帜鲜明的价值观，保持激流勇进的战斗力和去打天下。

合伙人的重要性我讲过很多，但是我希望讲得再深一点。

曾经有一位海外顶级公司的顶级科学家来到我这里融资。他已经得到国内同样行业顶级公司的战略投资，他说徐老师你的品牌好，给我一笔钱，我就启动了。

这家公司是一个 2B 的公司，没有合伙人，创始人拿着 100% 的股份。他是一位纯科学家，不是那种市场营销管理的角色。

我说你得找一个 CEO。他说徐老师，我正在找。这时候我说，我告诉你，你绝对找不到。他说我给他 30% 的股份，我说你找不到，他说我给他 70%，我说你也找不到。

为什么？因为找合伙人，其实比找对象还难。你们都是创业者，想一想，你是跟自己合伙人在一起的时间长，还是跟配偶在一起的时间长？

你与合伙人，可能醒过来就通话，到了公司一直干到晚上精疲力尽才回家，回家可能就睡着了。一天 24 个小时，16 个小时是和创业者合伙人在一起的，连梦中你事实上都是跟合伙人在一起，而不是和配偶在一起。

你和合伙人的关系，在某种程度上实际上超过了你和配偶的关系。

我告诉这个创始人，说你这么高的地位，100% 的股份，你再找一个人，一定找不到。



因为他要找的这个人是他的 CEO，跟他在一起的时间会超过他的配偶，这么重要的人，他只能在工作生活中“碰到”，而不可能“找到”，即使能够“找到”，他们在一起磨合兼容的过程，也足以让一家初创公司大伤元气。

什么样的人才是好的合伙人？

这是《Good Will Hunting》里的一句话：什么是你的心灵伴侣？那些可以跟你较劲的，那些能够毫无保留与你沟通的人，触动你心灵的人。

只有合伙人，才有这种意愿，才有这个资格，才有这种能力。只有这种人才能在最后，你失败的时候，他跟你一起反败为胜。否则，你 100% 的股份，我干嘛要跟你一起承担风险。

方法很简单，我要做一件事，已经有了两到三个人，不能太多。股份制，新东方的股份，我也可以讲一讲，老俞 50，我和王强是 10 和 10，在漫长的新东方的创业长征当中，我经常说一句话，我为了我的 10% 而战。

当然，我是爱俞敏洪的。如果我们不是合伙人，如果新东方的利益不跟我们捆绑在一起，假如仅仅是为了新东方培养人才理想，我早就去团中央了，或者是去红杉了。正是因为我们的利益捆绑，我们才能在每一个艰难时刻一起挺过来。

情怀是什么？情怀是理想。人不能说我这个值多少钱，明年又值多少钱，这个不够。做任何一件事都要有情怀，当遇到利益纷争的时候，我们就会用更高的情怀，更高的利益、价值观、责任感，这能够化解许多矛盾。合伙人制度仅仅是利益捆绑还不够，还要有梦想的捆绑，还要有价值观。

我经常说两句话。不要用兄弟情意来追求共同利益，这个不长久，一定要用共同利益追求兄弟情意。不能纯粹为了理想去追求事业，但你的事业一定要有伟大的理想。这样的合伙人制度才能长久。

一般来说 70、30 或者是 80、20，或者是 6、2、2，



在中国应该有控制的，你一定要给你的合伙人 1、2 个或者是 3 个。

如何解决没有合伙人的问题？

如果你没有合伙人，没有一两个核心团队的话，最好不要成立公司。因为一开始就会注定这家创业公司的基因有问题。

那怎么解决这个问题？

第一，先找人、再找钱。先有人，再有公司。

当你已经找到钱，再去找一个人的话，你已经是被市场定价的人。这时候对于随后加入的合伙人来说，你给他多少都是一种给予、施舍，而不是说两个人一起定价，一起寻找市场的承认。

第二，股权的分配要让合伙人觉得他是你的利益共同体。如果在一个公司里，老大拿着 90% 的股份，剩下三四个人，每个人一两个点，这家公司基本做不大。

因为这时候那三四个人心态不是老二、老三，而只是“小二”、“小三”。他只跟着老大在一起往前走，而不是作为公司的主人。

有一句话，士为知己者死。你有这样的合作伙伴当然很棒，但这不是一个团队的最高境界，因为士为知己者死，依然是被雇佣的心态，依然是我在为你干活，就跟黑社会一样。

团队的最高境界是什么？

团队的最高境界是士为自己者死，不是知己，也不是他人，而是自己。

很简单，当你的二把手、三把手，你的团队，把你的事业当成他的事业，把你的身家性命当做他的身家性命，这时候这个团队就会成为战无不胜的铁军，任何利益、任何诱惑都打不垮、任何威胁都无法撼动的团队。

早期在新东方创业时，我基本是每两个月飞一次加拿大看太太孩子，呆两周再回来。有一次因为什么危机，我的飞机刚刚落地温哥华，接到俞敏洪电话，我在家住了一个晚上第二天就飞了回来。但那时候，我从没有觉得过累、不觉得烦，为什么？因为新东方是我自己的事业，我不是在为俞敏洪干活，我在为自己干活。新东方一路过来这种时刻很多，我和俞敏洪固然有士为知己者死的情结，但最重要的心态，还是“士为自己者死”。三驾马车成为生命共同体。

对于一个创业企业来说，即使已经有一定的规模，几十人、几百人甚至更多，但真的要走得更远，走得更深，就一定要有这样的合伙人：不是创始人

给了你活路,给了你机会,而是说,这就是你的事业,这就是你的未来、梦想。

创业者怎么面对失败?

创业本身是个滔滔不绝、生生不息的追逐之旅,和生命的本质一样。

失败之于创业的意义,如同死亡之于生命的意义——你们想想,有多少哲学家是以生命的终结为出发点来寻求生命的价值?又有多少宗教是以“往生”为终极目的来阐述生存之道?

乔布斯曾说,“记住你即将死去”是他一生中最重要的箴言,在死亡面前,他才消除了一切喧嚣浮华,看清了对自己真正重要的东西。

1.反思失败是为了找到成功的意义

对于创业者来说,也只有定义失败、认识失败、反思失败,才能真正去谈论和把握成功。

现在最常见的对于失败的讨论,就是“已经成功”的创业者、企业家嬉笑怒骂中调侃失败的过往,谈笑间失败灰飞烟灭,一笑泯恩仇。

这是人性对于失败的恐惧感和羞耻感使然。但失败的价值不需要成功来背书。

什么时候我们可以在创业成功之前、也就是失败之时就讨论失败,坦然、灿然地面对失败的结果,自信、自在地分析失败的原因,才算是真正获得了创业的勇气和智慧,我们才能真正拜失败为我们的“成功之母”。

刚才说到,反思失败是为了找到创业的意义。那么,在风起云涌的创投浪潮里,我们为什么要创业?创业对于你们每个人,对于社会、国家,究竟意味着什么?我们又应该怎么样征服对于创业风险的恐惧,跨越对于创业失败的沮丧?



我先来讲一个故事:在直播崛起的时候,真格也投资了一家 20 多人的直播公司。有个朋友是一个传媒界大公司的高管,我鼓励他加入这家创业公司。

朋友听了我的提议,脸上显示出不可思议的表情,他说小平,有没有搞错!我现在工作稳定,家庭幸福安逸,你让我放下“金饭碗”去这么小的一家创业公司,万一倒闭了怎么办?这不是存心坑我吗?

我对他说:这家公司可能会成为下一个花椒、映客,成为 10 亿美元的独角兽。但它确实也有可能垮掉,让你流离失所。但记住:从根本意义上,我让你去的不是这家公司,而是一个新兴的行业。

直播行业、流媒体、新媒体、自媒体……新技术革命带来的媒体的变革,将产生远远超过传统媒体的就业机会和财富机会。把我推荐的这家公司,当作进入一个新时代的山门,你会为你的选择庆幸而骄傲。

后来,这个朋友还真的加入了这家创业公司。不久之后,这家公司果真没有如愿做成。但这位朋友告诉我,在他有意离开这家公司之时,直播行业的头部公司纷纷向他发出邀约,请他去做高管。

这个朋友在一家“失败”的创业公司,实现了人生的飞跃。他不是去企业捞金,而是把自己变成了纯金。他不是放弃了传统媒体的过去,而是拥有了新媒体的未来。

一家创业公司倒下,无数行业精英崛起。这样的故事,在电商、团购、共享出行、共享单车、直播等等新兴行业都在上演。

2.创业者是不会失败的?

我过去曾经说过,“创业者是不会失败的,只要他不放弃”。这不完全准确,更为准确的是,公司可能会倒闭,但行业却基业长青。

之所以说创业者是不会失败的,是因为你创业,创的不止是自己的事业,而是一个行业,你自己的事业可能会失败,但你却获得了在全行业获得成功的优秀竞争力。

创业失败,确实会带来刻骨铭心的痛,但你的失败,意味着你获得了在新经济洪流里搏击风浪的资本。创业经历,即使是失败的,也依然是一笔宝贵财富。

我们希望这个时代不再认为创业失败是一种沉重的代价,一种难以启齿的丑闻,而把它看作一种潜伏,一种养精蓄锐、蓄势待发。在创业的蓝海里,失败只不过相当于呛了第一口水而已,而远方海岸线的壮丽风景依然在向你发出召唤。

创业有风险,行业永留存。创业有风险,创业得永生!创业成功固然可喜可贺,创业失败,同样是人生点石成金的瞬间。



延伸阅读

徐小平:影响你人生格局的清单



1. 选择决定命运,认知决定选择。

在离开学校以前,就应该清楚地意识到,世界很大,变化很快。你在大学里学到的知识,绝对不足以帮助你建立一个广阔视野。

你必须养成随时随地跨界学习的习惯和能力,不断探索那些与自己的专业貌似无关的知识新边疆。

2. 在人生大事上学会运用经济学思考模型。

人的价值高低取决于稀缺性,即不可替代性。所以,无论做什么工作或者选择和谁一起生活,都要把事情做到别人无法替代的程度,这是对自我价值最好的保护和经营。

3. 利他和利己是一枚硬币的两面,应该把不计回报地帮助他人,变成自己的一种本能。

所谓成功,就是在多大程度上满足了他人的需求。利他的范围越大,就越接近世俗意义上的成功。

反之,想要在越大范围内成就自己,就越需要得到来自更多人的力量和认同。所以,利他精神发展到极致终究是成就自己。

4. 我家里挂了一幅字,上书“唯大丈夫能本色,是真英雄自风流”。本色、真情是人的重要品质。

在人生的一些重要时刻,一定要把自己内心深处的想法和感情表达出来,让对方知道你的真情实感。没有什么比本色示人、真情待人更能拉近人与人之间的距离了。

5. 就金钱而言,成长性比绝对值重要得多,结构性比起步点重要得多。

要尽量选择那些能够给自己带来杠杆性收入和“收入本身带来收入”的工作。

所以,与其拼命寻找一份领取高额工资的职业,还不如参与一家靠谱的创业公司、学会用互联网把

自己的能力产品化、研究这个时代新产生的财富创造机制,才会更有可能接近财务自由。

6. 金钱的作用有其“临界值”。

在达到这个临界值之前,金钱是和个人幸福感正相关的,所以必须尊重和重视金钱的基本价值。

使自己成为一个体面的人,这是你参与社会交往的前提。

但是,一旦突破这个临界值(美国人的研究是年收入7.5万美元),金钱就不再直接创造幸福感,而是变成一种工具,把这个工具的力量最大化成为它本身的目的和意义。

7. 人生远比我们想象得漫长,所以不争一城一池的得失,要把一切机会和挫折都放到尽可能长的周期里来思考。

新东方创始人俞敏洪老师当年高考一共考了三次,作为一个年轻人,在当时所经受的压力和摧残是不可想象的,可是站在今天回头看,那只不过是非常非常短暂的一个瞬间。

8. 当有两件事摆在你面前,一件你轻松可以上手,一件需要你从头学习摸索,别犹豫,选那件难的。

我也不知道为什么,但是每次都是那件更难的事情成就了更大的成果。我所认识的所有高手,都有一种“舍易求难”的本能。

9. 在任何一个领域,输出能力最强的那些人都会摘走最大的红利。

无论是写作、还是演讲,你一定要尽最大努力强化培养至少其中一种输出能力,并且长期坚持向外界输出自己的思考和观念,直到成为市场中最强的前20%。

10. 时间是每个人与生俱来所持有的唯一且最重要的资源。

但时间并不是在所有事情上都产生同样的回报。你必须有能力做出取舍,把时间投入在那些最有价值的事情上,同时承受可能由此带来的遗憾。

当然,什么最有价值,见仁见智,就我个人六十年的人生感受而言,依次排序是:持续的学习发展自我、友情、成就那些比我年轻的人。

11. 强化自省能力。

自省是人防止精神衰老、事业衰退的秘诀。自省的能力来自不断学习。

(摘自投资家)

熊晓鸽： 情怀 or 理性，投资人该怎么选？

文 / 熊晓鸽

很多人说，投资人需要有情怀。作为一个职业投资人，情怀 or 理性，该怎么选？对此，熊晓鸽认为，作为一个职业投资人，其实情怀和投资是两回事，如果基金以赚钱为目的，就绝对不应因为情怀去投资。



作为最早将西方技术风险投资实践引入中国的人，熊晓鸽曾说，自己撞到了一个“好国运”，赶上了中国互联网第一波浪潮。踏着时代的节拍，IDG 资本大获全胜，所投资企业迄今已超过 600 家，其中包括百度、腾讯、搜狐、小米等众多行业巨头。他认为投资是一个遗憾的行业，但同时又永远有机会，每一代的创业者都有每一代的机会，BAT 虽然很牛，但没有任何一家公司可以通吃，永远有机会投出下一个 BAT 级的企业。下面是熊晓鸽的一些投资心得，与大家分享。

我在 1993 年 5 月底募集了第一支 2000 万美元的基金，之后就开始投资，到现在已经有 25 年了。我一直跟别人说，我是 90 后，因为我是 1991 年 11 月 6 日参加 IDG 的。在参加 IDG 之前，我在波士顿一本叫《电子导报》的杂志社里工作，后来该杂志还出了中文版，我当时在英文版工作，就跑硅谷（的公司）。

当时在硅谷，有很多生产半导体元器件的公司。

我最大的收获就是知道了什么叫 VC（风险投资），那个时候我们杂志还办了一个专栏，写亚太地区的风险投资。

1991 年，我回国了，彼时国内还不知道什么叫 VC。我本科是在湖南大学读的，我的同学有很多在深圳，他们想创业，我说你们去找 VC 吧，但大家都不知道 VC 干什么的。

我那个时候回国有两个梦想：

一个是办更多的专业杂志，把硅谷 128 公路那些成功的信息介绍到国内来。

第二个是做 VC，IDG 麦戈文董事长跟我一谈，一拍即合，我就加入了 IDG。

情怀 or 理性，怎么选？

现在有个说法，赔钱的生意很多是因为只讲情怀的缘故。我现在还碰到很多人，你要是做公益和慈善，就说你很有情怀。

对此我认为，基金以赚钱为目的的话，就绝对不应因为情怀而去投资；作为一个职业投资人，其实情怀和投资是两回事。如果一个人是为了情怀而投资的话，我觉得最好在政府基金工作，不要在一个私营基金里面工作。

其实我认为做任何一件事还是要要有情怀。就像当年回国的时候，我跟麦先生去谈，想做杂志。后来我想做 VC，我之前从来没有做过，他还是投资了我，我觉得这就是一种情怀。

这种情怀，更多的是大概有一个方向，然后感染了给你钱的人。所以我觉得情怀和商业是不矛盾的。只是在评估项目的时候，我们一定要对市场、对产品做理性的分析和判断。

这其实涉及一个非常根本性的问题，就是投资的本质应该是一个理性的决策过程，那么在这个过程中，你的情绪是否扮演角色，或者扮演一个



角色到什么程度？我觉得这其实是任何一个职业投资人，包括风险投资人每天都会面临的一个问题。

投资是一个理性的选择。一个职业经理人管理着 LP 的钱，履约责任是要赚钱，而不是投情怀。每个人都不能做到百分之百的理性，可能我们在选择一个投资方向时不自觉就有情绪上的倾向，比如我是环保主义者，我就很自然地对环保和教育的这些行业有偏向。

作为一个理性的投资人，实际上在我们考虑每个项目的时候，不应该降低标准。我们在项目的选择上有一个最直接的问题，如果一个项目符合你的情怀，但是你知道投进去以后，一定要赔钱的，你投还是不投？我觉得这是现实存在的抉择。作为一个职业投资人，在我们做投资决策的过程中，应该尽量把我们情绪化的东西摒弃。

投资人的终极目标

该是做百年老店吗？

巴菲特今年 80 多岁了，这不妨碍他继续从事投资这个职业。做投资的好处就是你可以干很久，就像运动中的高尔夫一样，打到 80 岁还可以打。虽然你的工作上可能有一些分担，但不一定要退休。

任何一个行业都想做百年老店。从 1992 年开始算，我们做了 25 年，我们要做百年老店，还有 75 年要走。我肯定不能再干 75 年，我们 IDG 资本有个系统，就是即使公司的主要创始人离开去做别的事情，公司还能运作下去。任何一个公司做到最后，就是一个品牌。今年 IDG 资本做了 IDG 全球投资业务的并购，我们的并购就延续了 IDG 的品牌。

我在想，我们基金能否持久？

有一天我不在了，但是 IDG 资本应该还在，这是第一。

第二，在很多年以后，当我们都退出了，我希望我们投的项目还能够继续运转下去。

例如我们投的百度和腾讯，尽管我们都退出了，但我希望他们百年以后都还在。

科技类公司之间的竞争是极其残酷的。举一个例子，微软可能过些年就不存在了，但是比尔·盖茨基金还会存在。从历史上来看，最没有地位的是商人，活着的时候赚了一些钱，并没有留下什么东西。可是美国一些企业家，像洛克菲勒和卡耐基，留下了他们的基金会。

投资人遇到的坑

做投资很重要的一点，是我们要有敬畏之心，要对我们的投资人 LP 有敬畏之心，对我们投资的公司有敬畏之心，对我们从事的事情有敬畏之心。现在几乎全中国人民都是投资人，我觉得当下最大的坑，可能是我们对投资缺乏敬畏之心。

我一直在说，投资本身就是一个遗憾的行业。为什么呢？投错了，会说当年我为什么投；投对了，会想当年为什么投少了，或者退出太早了。人生千万不要活在遗憾和焦虑之中，我没有什么可遗憾的，每天开心就好。做投资一定要有一个好的心态。

对人品的识别是永远存在的一个课题。我们在行业里做了 20 多年，比较难的就是看人，人是有隐秘的，有两重性，人又是可变的，所以对于人的识别和判断，仍然是我们投资上很大的一个坑。

投资永远有机会

我刚入行的时候，最牛的公司不是微软，也不是苹果，而是摩托罗拉。所有企业都想做成百年，但其实不现实。那么现在 BAT 涉足了各个领域，创业者还有发展的空间吗？尽管大家都在布局，但我坚信，没有任何一个公司能够永远通吃，投资人永远有机会投出下一个 BAT 级企业。投出下一个 BAT、甚至比 BAT 更牛的公司，这些是我的工作，我的职责所在。

投资人不能唯利是图。另外，出资人的素质也很重要。IDG 资本的出资人里面，很多是退休基金和公益基金。出资协议里，除了对回报率有一定要求外，还要注明一些领域不能投。比如，我们的美元基金不能投武器、烟草和烈性酒。

也就是说，作为投资人，在追求较高的投资回报的同时，还一定要有社会责任感。

(摘自投资潮)



小红书创始人瞿芳： 4 年造出估值数亿的独角兽

文 / 魏无忌

有这样一个女人，毅然决然放弃高薪工作，选择下海创业。4 年后，她成功了，并且活出了女人最向往的样子。她就是小红书的创始人瞿芳。



情寄种草，下海创业

人做出一个重要的决定，并且去践行它，靠的往往是比别人多出的那股冲劲劲儿。

瞿芳就是这样的。

这位 80 后文科女生毕业于北京外国语大学，在一家外企工作，工资上万。用老一辈人的话来说，女孩子家家的，能达到这样的成绩就很不错了，只要踏踏实实工作，前途无忧。

然而，瞿芳却做出了一个让父母、朋友跌破眼镜的决定：辞掉高新白领工作，跟着朋友毛文超下海创业。

那是 2013 年，离瞿芳的而立之年还差一年。

带着周围人的质疑眼光、父母的满腹抱怨，瞿芳走向了人生另一条看不清方向的轨道。

为啥会选择创业？其实这源于她内心住着一个喜欢种草和剁手的小女生。

因为喜欢，所以去做，天经地义的理由！

而毛文超呢，这位海归学子，早就进跨境电商

这条门道了。

2012 年，他在斯坦福深造，父母来美旅游顺带看望他，为了尽孝心，他找遍各大旅游网站，发现里面的信息纷繁复杂，却没有他最想看到的细分领域——购物。

哪个中国人来外国旅游，除了拍照，最先想到的不是购物？

于是，两个青年男女，一拍即合。

别看瞿芳外表文文弱弱的，她骨子里透着一股狠劲儿。

2013 年 5 月底，她辞职后，便风风火火赴美找风投，一个月后，行吟信息科技有限公司在武汉一小岛成立。6 月，瞿芳选择将公司搬到上海。

那时魔都天气热得很，顶着 40 度的高温，一个女汉子和一个斯文帅哥，几乎将上海翻了个遍，最后才落了地。

公司建好后，撩起袖子开干！

积累用户，一夜爆发

创业第一步，问题就来了。

想做国内第一大境外电商平台是吧，如何着手？你的产品定位在哪里？能不能抓住用户的痛点？

瞿芳选择遵从自己的内心，建一个自己都喜欢的购物社区平台，让用户去主导这一切，分享自己的购物经验和购物心得，你来我往，资源共享。

最初，她只是想试一下水，上线的是一款以 PDF 形式呈现的购物攻略指南。

瞿芳惊喜地发现，不到一个月，这份购物攻略指南被下载了 50 万次。

这就意味着，他们抓住了用户的痛点。

还想着怎么展开下一步时，天使投资人林仁俊直接给她泼冷水，PDF 是不可能走得长远的，把 PC 流量转到移动客户端才是正道。

林仁俊给她提了个醒。



2013年,时代已经悄悄变了天,移动互联网不知何时已经逐渐取代了PC端的霸主地位。

根据DCCI的数据显示,当时超过九成的人在用手机上网,每天上网时间长达3个小时。

时代变了,用户使用互联网的渠道也变了,所以,瞿芳的作战策略当然也要随之转变。

2013年9月,针对轻度用户的“小红书出境购物攻略”在iOS系统上线。

2013年12月,针对重度用户的“小红书购物笔记”上线。

所谓轻重度用户,就看他们购物剁手的目的性如何。男生比较简单粗暴,看好了就买,而女生则会东挑挑西选选,选好了也不一定买。

无论是轻度还是重度,都有针对性的“药”治。

正是靠着一步步摸石头过河,小红书悄悄地成长起来。

上线后的几个月,正峰节假日,用户不用靠怎么推广,凭着口口相传,竟增长了7倍之多,俨然一夜爆发的趋势!

瞿芳越来越敢肯定,她选择的路子没有错。

从0到1,始于专注

她的创业模式其实很简单,从用户出发,建立购物分享社区,一步步引导用户分享购物攻略、购物心得、购物欲望,进而搭建境外电商平台,实现产品自营。

难能可贵的是,瞿芳始终向着用户,不是说不赚钱,而是不为赚钱而赚钱。

瞿芳表示,到目前企业还没收过一分广告费,盈利主要靠小红书商城的推动,不过日后看情况而定。

于她自身而言,自己本就是经常剁手、喜欢海淘的消费者,出生于二线城市,在一线大都市读书工作,逐渐有了自己的经济能力,从而渴望过上更好的生活。

“发现美好生活”是她经常挂在嘴边的话。

当然,在积累用户、实现自营的过程中,瞿芳和小红书还是面临了很多挑战。

首先,小红书面对的是一片境外电商的蓝海,前有各种国际旅行社,后有产品定位各异的竞争对手。

光是面对这一大波旅行社,瞿芳就很是头疼。

那时,国人消费水平还不高,境外旅游购物这一途径被各大旅行社牢牢掌控着。

瞿芳首先想的是和旅行社达成合作,可人家哪会理她,这些国际旅行社一家独大惯了,小兵小虾一般看不上眼。

还是国家政策给她带来了希望。

2013年10月1日开始施行的《中华人民共和国旅游法》明确规定,但凡旅行社,都不得指定特定的消费场所,也不得另外安排消费项目。

这也就相当于,绝大部分消费资源被流放回市场了。

时机来了,旅行社不合作都不行。

就在那年国庆,小红书用户增长了10倍。

有了用户,有了渠道,当然从商道出发,首先还是要想着怎么赚钱。

2014年8月,瞿芳在小红书上上线了一款口碑极好的希腊品牌清洗液,价格98块,没一会儿就卖完了。

趁热打铁,瞿芳和毛文超快马加鞭地组建了电商团队,从海外采购、仓储物流、客服到关务团队,瞿芳忙得不亦乐乎。

2017年5月,小红书用户量突破5000万,截至今年3月1日,小红书旗下的用户资源已达到近9100万人。

据易观发布的数据显示,2017年,小红书月活跃用户达1539.47万人,位于跨境电商第一位,远超网易考拉、洋码头等对手。

经过4年的发展,小红书在这对金童玉女的经营下,已经成为一个估值10亿美元的独角兽。

日前,小红书正在加紧融资(拟定2亿美元),一旦这次成功,公司估值将达到20亿美元(约127亿元)的体量级别,且公司近几年可能谋求上



市。

从0到1,瞿芳靠的不外乎两个字:专注。
专注成就美,也成就她的创业之路。

小红书的营销,你复制不了

下面来说说小红书的营销之道,你看得懂,却不一定复制得了。

1. 细分领域,精耕细作。

无论是做人还是做事,最忌讳的就是贪。有些人把一件事儿做得马马虎虎,就想去做另外一件事,到头来竹篮打水一场空。

还记得巨人集团鼎鼎有名的CEO史玉柱吗?捣腾汉卡发家,后来去搞多元化,房地产、生物工程、计算机产品等样样都要,结果那座巨人大厦没有建成,还背上了2.5亿元的巨债。

后来,史玉柱凭借一款脑白金重新站了起来。

不是什么人都像史玉柱这么幸运、这么能熬,这个事例从侧面也反映出一个道理,企业不牢固就想搞东搞西,注定是不行的,有时退一步,小而美也不错。

瞿芳自然明白这个道理,专注购物这个细分领域让她抢先获得了成功的机会。

2. 口碑营销,慢火温炖。

有人创业像打仗,搞得乌烟瘴气的,最后落个一败涂地。

真正成功的人士往往将创业当成一次烹饪,需慢火温炖,急不得。

瞿芳就是这样的,她将小红书当成一个脆弱的孩子,一步步引导,从积累用户到建立社区、最后建立跨境电商平台,这个过程,她付出了人母般的耐

心、爱心和诚心。

用户自推就是最好的营销途径,不用靠二次的广告推广,只要你产品够好,自会有一波人力资源来“赞助”你。

当然,小红书也会引入一些网红和明星进入平台种草,比如吴昕、林允、范冰冰等。

3. 个性化推荐,正品直营。

随着社会的发展,人工智能已经逐渐普及开来,几乎每个行业都离不开神秘的AI,电商亦如此。

从2016年起,瞿芳就采用了数据和人工智能精准匹配的黑科技,针对性分享资源,数据在手,再严重的选择恐惧症都会被治愈。

个性化推荐,是小红书紧跟时代的其中一步。

当然,消费者最看重的还是产品质量。

目前,小红书已经在全球建立起29个海外仓库,和N多个海外品牌(如Cosme、松下、卡西欧、虎牌、Albion、Naturelab、Moonshot等)站到统一战线,坚持产品直营,这也无形间保障了产品的质量。

4. 非比寻常的推广之道。

再来看看小红书不同寻常的推广门道。

2015年6月6日,在瞿芳心血来潮的促动下,小红书给广大消费者带去了一次非常有艳福的快递之旅——外国帅哥给你送快递!

这波操作,让多少少女心泛滥啊!

瞿芳说,“颜值吸睛”只是推广的一种方式,她相信消费者记住的不是帅哥的模样,而是小红书带去的体验。

再是小红书的文案,出自内部员工之手,简直了!

放几句给你感受感受:

今天的心情,三分靠注定,七分靠shopping;

出来逛,迟早是要买的;

嘴上说不要,No,钱包却很诚实嘛;

很爱很爱你,只有让你在购物车里,我才安心;

识食物者为俊杰;

我爬到食物链顶端不是来减肥的;

早知道会这么累,当初就不应该下凡;

考的全会,买的全对。

(不知道看完这些文案,你是啥感受)

小红书是怎么坐上购物类跨境电商平台王座的?

用总理的话来说,今天的成绩,三分靠创新,七分靠打拼。

七分的打拼+三分的创新,让瞿芳成为一个极具魅力的霸道女总裁。



毛文超和瞿芳

(摘自《金融报》)



偷窥王思聪朋友圈,看“小圈子”怎样毁掉你

现代人每个人都有不止一个圈子,甚至有时自己的圈子与圈子之间都没有交集,但却都有强弱之分。所有人都喜欢“强联系”,但是熟归熟,工作归工作。当考虑找人创业合作时,哪怕是找人了解什么信息的时候,“弱联系”才是最佳选择。



王思聪的父亲王健林曾开玩笑说:给儿子5亿上当20次,干不好就回万达上班。网友们纷纷开酸王思聪,思聪哥也风趣回应:5亿已被骗完,下次请早。截至2017年,王思聪的身价为63亿元人民币,相比王健林当时给的“5亿元”增值12倍。

很多人会奇怪,王思聪不是败家子吗?怎么还投资有道了。关键在于他从小圈子玩。

著名社会学家、斯坦福大学教授 Mark Granovetter,曾在上世纪70年代专门研究了在波士顿近郊居住的专业人士、技术人员和经理人员是怎么找到工作的,并把研究结果作为他在哈佛大学的博士论文。Granovetter找到282人,然后从中随机选取100人做面对面的访问。发现其中通过正式渠道申请,比如看广告投简历,拿到工作的不到一半。100人中有54人是通过个人关系找到的工作。这是一个相当可观的数字——当宅男们绞尽脑汁纠结于简历这么写好还是那么写好的时候,一半以上的工作已经让那些有关系的人先拿走了。

但这里面真正有意思的不是靠关系,而是靠什么关系。

穷人和富人的人脉结构

所谓多个朋友多条路,那么这条路到底更有

可能是什么样的朋友给的呢? Granovetter发现,真正有用的关系不是亲朋好友这种经常见面的“强联系”,而是“弱联系”。在这些靠关系找到工作中的人中只有16.7%经常能见到他们的这个“关系”,也就是每周至少见两次面。而55.6%的人用到的关系人仅仅偶然能见到,意为每周见不到两次,但每年至少能见一次。另有27.8%的帮忙者则一年也见不到一次。也就是说大多数你真正用到的关系,是那些并不经常见面的人。这些人未必是什么大人物,他们可能是已经不怎么联系的老同学或同事,甚至可能是你根本就不怎么认识的人。他们的共同特点是都不在你当前的社交圈里。

Granovetter对这个现象有一个解释。整天跟你混在一起的这帮人,很可能干的事跟你差不多,想法必然也很接近,如果你不知道有一个这样的工作机会,他们又怎么会知道?只有“弱联系”才有可能告诉你一些你不知道的事情。Granovetter把这个理论推广成一篇叫做《弱联系的强度》的论文,此文有可能是史上被引用次数最多的社会学论文,大概超过了两万次。这个研究的数据如此简陋,思想如此简单,然而其影响是深远的。现在“弱联系”这个概念已经进入励志领域,2010年有人出了本书,《Superconnect: Harnessing the Power of Networks and the Strength of WeakLinks》,其中大谈弱联系的用处。中文版说的更直接,叫《超级人脉》。

“弱联系”的真正意义是把不同社交圈子连接起来,从圈外给你提供有用的信息。根据弱联系理论,一个人在社会上获得机会的多少,与他的社交网络结构很有关系。如果你只跟亲朋好友交往,或者认识的人都是与自己背景类似的人,那么你大概就不如那些三教九流什么人都认识的人机会多。人脉的关键不在于你融入了哪个圈子,而在于你能接触多少圈外的人。这样说,岂不是从一个人的社交网络结构,就能判断这个人的经济地位如何了么?

2010年,三个美国研究人员 Eagle、Macy 和 Claxton,做了一件有点惊人的事情来验证这个思



想。他们把 2005 年 8 月整个英国的几乎所有电话通讯记录拿过来，涵盖 90% 的手机和超过 99% 的固定电话。这些电话记录构成了可见的社交网络。研究者很难知道每个人的经济状况，但是英国政府有全国每个小区的经济状况数据——你可以查到哪里是富人区哪里是穷人区。这样他们把电话通讯记录跟其所在的 3 万多个小区居民的经济排名对比。结果非常明显，越是富裕的小区，其交往的“多样性”越明显。但是这个结果如果细看的话还有更多有意思的东西。

社交网络多样性越强，经济排名就越高。

在统计上我们使用“相关系数”来表示两个东西之间的相关性，它的值在 -1 和 1 之间，越接近 1，就表示这两个东西越容易一起变大和变小，负值则表示二者变化的方向相反。这个研究发现，小区的经济排名与其社交网络的“社会多样性”和“地区多样性”的相关系数分别是 0.73 和 0.58。这意味着越是富人越容易跟不同阶层和不同地区的人联络，而且阶层多样性要比地区多样性更重要。

弱联系理论的本质不是“人脉”，而是信息的传递。亲朋好友很愿意跟我们交流，但是话说多了就没有新意了。最有效率的交流，也许是跟不太熟悉的对象进行的。这个猜想怎么证实呢？

谁给你的信息重要？

现在有了网络，研究人员可以更好地分析我们是通过什么联系得到新知识的。比如你在各种社交媒体上经常阅读和转发来自网友的各种推荐，那么是亲密好友的推荐更实用，还是弱联系的推荐更实用呢？Facebook 的数据团队 2012 年针对这个问题做了一项设计得非常巧妙的研究。研究者有个简单办法判断你跟各个网友之间的联系强弱。比如说如果你们之间经常互相评论对方发的状态，那么你们就

是强联系的关系，否则就是弱联系。

这项研究统计人们在 Facebook 上分享的那些网页链接——如果你分享这个链接，你大概认为这个链接是有用的。这种分享有两种可能性：一种是你的朋友（不管是强联系还是弱联系）先发了这个链接，你看到以后转发，另一种是你自己独自发现这个链接。我们可以想象，前一种方式发生的可能性肯定要比后一种大，社交网络的作用就是让网友向我们提供信息啊。Facebook 的这个研究通过随机试验的办法来跟踪特定的一组网页地址，结果发现别人分享这个地址给我们，我们看到以后再转发的可能性，比我们自己看到这个地址直接分享的可能性，大 5 倍以上。这两种可能性的比值，也就是网友分享的放大效应。

我们的转发行为是相当亲疏有别的，我们更愿意转发“强联系”分享给我们的信息。统计发现如果强联系发给我们一条信息，我们转发它的概率大约是弱联系发过来信息的两倍左右。这个理所当然，强联系之间本来就有类似的兴趣。有人据此甚至担心，社交媒体是否加剧了“物以类聚人以群分”这个局面？我们会不会因为总跟志趣相投的人呆在一起而把社交圈变成一个个孤岛呢？

不用担心。我觉得这个研究最巧妙的一点是这样的：它不但比较了我们愿意转发强联系还是弱联系，还比较了两种不同联系的放大效应。强联系的放大效应是 6，而弱联系的放大效应是 9。也就是说同样一个网址，你看到一个弱联系分享给你你再转发的几率，是你自己发现这个网址再分享的几率的 9 倍。再说白了，就是强联系告诉你的有用信息，你自己本来也有可能发现；而弱联系告诉你的有用信息，他要没告诉你你恐怕就发现不了。这个性质和当年 Granovetter 说的何其相似！

然后再考虑到人们接收到来自两种联系的信息总量，把它们用相应的分享几率加权平均之后，发现来自弱联系信息的影响力远远超过强联系。也就是说，虽然人们重视强联系，人们的大部分知识还是来自弱联系。

现在“弱联系”理论已经被推广到了任何新消息或者新想法，不管你是仅仅想学点东西，找工作，还是创业，你都应该避免成熟圈子中的“强联系”，而应该走出去追求“弱联系”。

谨慎和熟人合伙

已经有统计表明，从弱联系那里获得想法，乃至与弱联系合伙创业，有利于提高一个公司的创



新能力。社会学家 Martin Ruef 问卷调查了 766 个在美国西部某个大学(其实是斯坦福大学,尽管论文里并没有明确说明)获得 MBA 学位,然后又曾经至少尝试过自己创业的“企业家”,他想从中发现弱联系和创新的关系。Ruef 统计了这些 MBA 们所创办公司的人员构成和信息来源,并且使用各种办法评估这些公司的创新能力,比如考察是否推出了新产品或者新的销售手段,是否打入国际市场,有多少专利等等。

是从哪来的想法直接刺激你创业的? Ruef 发现,这个创业想法来自与家人和朋友这些强联系讨论的,只占 38%。而来自与客户和供货商这类商业伙伴这些弱联系讨论的,则高达 52%。另有人则是受媒体或专家启发。可见好想法来自弱联系这个定律从创业之初就管用。

看来经常出去参加饭局的确比在家呆着强。但是那些连饭局都不参加的创业者有可能更强。现在再考虑公司开起来以后的信息来源。如果你在创业过程中的信息网络主要由弱联系构成,你的创新能力是那些指望强联系的公司的 1.36 倍。而如果你干脆不靠熟人,直接从媒体和不认识的专家那里获得信息,你的创新能力则是强联系公司的 1.5 倍。而从社交网络来看,跟前面英国数据的结果一致,你的社交网络越多样化,你的创新能力就越强。那些拥有极度多样化社交网络的企业家,他们既有强联系也有弱联系,还接受从未打过交道的人的意见,其创新能力是那些只有单一社交网络的人的 3 倍。

虽是如此,大部分创业团队仍然由家人和朋友构成。强联系团队和弱联系团队的数目对比差不多是五比三。所以我们看到中国人搞家族企业,或者好友合伙创业,也只能理解,就算是斯坦福 MBA 又能怎样。而 Ruef 使用一个创新评估模型发现,弱联系团队的创新能力差不多是强联系团

队的 1.18 倍。更进一步,如果这个团队成员在此之前从来不认识,那么这个团队的创新能力还可以更高一点。

但是人们很难拒绝强联系的诱惑。比如在我们心目中风险投资这个行业的人应该会比较理性的人,或者至少应该会比较冷酷无情的人,对吧?但是就算是这帮人也会犯追求强联系的错误,而这个错误使他们付出了相当显著的代价。

这是一项非常新的研究。2012 年 6 月,哈佛大学商学院的 Gompers、Mukharlyamov 和 Yuhai Xuan 发了一篇名为《友谊的代价》的论文。这篇论文考察了 3510 个风险投资者,以及他们在 1975 到 2003 年间 11895 个投资项目。有些人选择与自己能力相当的人合作,比如大家都是名校毕业;但更多的人选择与自己的“熟人”合作,比如是曾经的同学、同事,或者仅仅因为二人是一个种族。这个研究发现,按能力搭档可以增加投资的成功率,而找熟人搭档,则会极其显著地减少投资成功的可能性。

这些人愿意跟什么样的人搭档呢?能力是一个参考因素:如果两个人都是从名校毕业,他们发生合作的可能性比一般人高 8.5%。但更大的参考因素是关系:如果两个人是同一个大学的校友,他们合作的可能性会增加 20.5%。而关系亲还不如种族亲!如果这两个人是同一个种族的,他们合作的可能性会增加 22.8%。

那么不同类型的搭档关系,对投资成败有什么影响呢?两个风险投资者中如果有一个是名校毕业的,其投资的这个公司将来能上市的可能性会提高 9%。如果他的搭档也是名校毕业,则提高 11%。所以按能力选搭档,哪怕你把能力简单地用学历代表,都的确能增加成功概率。可是如果选一个以前跟你在同一个公司干过的同事搭档的话,会让风投成功的可能性降低 18%。如果选校友,降低 22%。如果选“族人”,降低 25%。

看来风险投资的最佳合作伙伴,应该是一个从来没跟你进过同一个大学,从来没跟你在同一个公司工作过,而且跟你不是一个种族的高学历者。

所有人都喜欢强联系,哪怕是风险投资者和斯坦福 MBA 也是如此。我们愿意跟他们在一起混,我们愿意给他们打电话,我们愿意转发他们的微博。但是熟归熟,工作归工作。当我们考虑找人创业,找人合作,哪怕是找人了解什么信息的时候,“弱联系”才是最佳选择。现在社会学已经有了足够多的证据说明,对工作来说,同乡会和校友录不是扩展人脉的好地方。

(摘自创业寻宝园)



2018 上半年零售业投融资 40 大热门事件

文 / 商仲永

零售业经历了 2017 年关停并转的“沉舟侧畔千帆过,病树前头万木春”之疲态,终于迎来了 2018 年的“百舸争流千帆竞,借海扬帆奋者先”之奋发,资本与零售的关系呈现出一番“忽如一夜春风来,千树万树梨花开”的景象。



本文整理了 2018 年上半年影响零售业的 40 件投融资事件,包含四个部分:

- 1.阿里系(百货超市、便利店、电商等);
- 2.腾讯系(百货超市、便利店、电商等);
- 3.便利店、生鲜、B2B
- 4.其他零售(快消、汽车、微商、电商等)

阿里系

1.阿里 224 亿港元入股高鑫零售

1 月 12 日晚间,高鑫零售发布公告称,阿里巴巴入股并提要约收购高鑫零售(大润发 & 欧尚)全部完成,阿里与一致行动人士最终合共获得高鑫零售 71.98%股份。

2.阿里成新华都第二大股东

1 月 18 日晚间,新华都公告称,公司控股股东新华都集团以协议转让方式减持公司 6845.64 股股份(占公司总股本的 10%)。阿里巴巴成都及其一致行动人杭州瀚云合计持有公司无限售流通股 6845.64 股,占公司总股本的 10%,为公司第二大股东。

3.阿里 54 亿入股居然之家

2 月 11 日,北京居然之家投资控股集团有限公司(下称“居然之家”)与阿里巴巴集团于早间共同宣布达成新零售战略合作:阿里巴巴以及关联投资方中信和泰康向居然之家投资 54.53 亿元,持有其 15%的股份。

4.阿里借道银泰入股开元商城

3 月 30 日晚间,西安国际医学发布公告,宣布其子公司开元商业 100%股权转让银泰百货,交易价格总计 35 亿元。阿里巴巴从王府井虎口夺食,借道银泰布局西北零售市场。开元商城为西安龙头零售企业,西北零售黄埔军校。

5.阿里 45 亿投五星控股旗下汇通达

4 月 17 日,阿里宣布与五星控股集团达成战略合作,将斥资 45 亿元投资五星旗下汇通达公司,双方在供应链、渠道、仓储和物流、技术系统等维度展开合作,重点服务农村市场。

6.阿里巴巴投资宝宝树

6 月 4 日,宝宝树宣布与阿里巴巴集团(下称“阿里”)达成资本战略合作。新一轮融资后宝宝树



估值达约 140 亿元人民币。同时,双方将开展在电商、C2M(Customer to Maker)、广告营销、知识付费、新零售、线上线下母婴场景等多个层面的大规模深度合作。

7. 阿里巴巴投资漱玉平民大药房

6月25日晚间,阿里健康发布公告指出,其附属公司阿里健康(中国)将向漱玉平民大药房连锁股份有限公司(以下简称“漱玉平民大药房”)注资约 4.54 亿元,增资协议交割后,其将持有漱玉平民大药房 9.34%权益。

8. 阿里全资收购东南亚电商 Daraz

5月8日,成立于巴基斯坦的电商公司 Daraz 宣布被阿里巴巴集团全资收购,并将正式成为阿里巴巴大家庭的一员。

9. 苏宁收购迪亚天天 100%股权

4月3日晚间,迪亚天天发布公告称,就出售迪亚中国 100%股权事项与苏宁签订了有约束力的购买与出售协议。迪亚天天是西班牙跨国企业,在西班牙、法国、葡萄牙、土耳其、巴西、阿根廷、中国等国家和地区拥有近 7800 家门店。其中,迪亚天天的中国业务从 2003 年开始,主推社区零售,相关门店主要位于上海。根据公开数据,上海共有 300 多家迪亚天天,门店会员超过 250 万。

10. 苏宁与大润发战略合作

6月21日晚间,苏宁与大润发重磅宣布,双方签署战略合作备忘录,将围绕中国大陆地区所有大润发门店的家电 3C 专区,深入合作经营。

腾讯系

1. 腾讯联合京东等 340 亿入股万达商业

1月29日,大连万达集团官方发布消息称,腾讯控股作为主发起方、联合苏宁云商、融创中国和京东 340 亿元入股万达商业,收购万达商业香港 H 股退市时引入的投资者持有的约 14%股份。

2. 谷歌 5.5 亿美金现金投资京东

6月18日,京东集团和谷歌宣布,谷歌将以 5.5 亿美元现金投资京东,作为回报,谷歌将获得约 2711 万股新发售的京东 A 类普通股,发售价为每股 20.29 美元,等值为每 ADS (美国存托股票)40.58 美元。

3. 腾讯入股零售西南王步步高

2月23日晚,被称为“中国民营超市第一股”的湖南步步高商业连锁股份有限公司(下称“步步高”)在停牌三周后发布公告称,公司向腾讯、京东分别转让 6%和 5%股份。按照步步高停牌前一个

交易日的收盘价计算,腾讯、京东此次投资额分别约为 8.87 亿元、7.39 亿元。

4. 腾讯与利群集团达成战略合作协议

3月9日晚,利群发布公告称,公司与腾讯云计算(北京)有限责任公司(以下简称“腾讯云”)、深圳市启明星电子商务有限公司(以下简称“启明星”)签订战略合作协议,致力于打造安全可控的智慧零售行业互联网平台,推动形成基于互联网平台的零售业新生态。

5. 利群商业收购乐天玛特

5月11日晚间,利群股份发布公告称,公司拟收购乐天购物(香港)2家香港公司及 10 家境内公司 100%的股权,及其下属的华东地区全部商业零售、仓储等业务,涉及自有物业门店 13 处,租赁物业 59 处,合计门店 72 家,交易对价为 16.65 亿元。

6. 腾讯入股海澜之家

海澜之家 2月2日晚间公告,控股股东的一致行动人荣基国际(香港)有限公司与腾讯普和签订了《股份转让协议》。经协商,荣基拟以 10.48 元/股的价格转让 2.39 亿股公司股份予腾讯普和,本次转让股份占公司当前总股本的 5.31%。

7. 腾讯、京东、唯品会入股都市丽人

4月26日晚间,都市丽人发布公告,公司与京东、腾讯、唯品会控股及中瑞控股属下全资附属公司订立认购协议,认购方认购公司合共约 1.21 亿股,占现有已发行股本约 5.67%及扩大后已发行股本约 5.37%。

8. 永辉 16 亿入股红旗连锁

1月2日晚,红旗连锁发布公告,永辉超市拟再受让公司 9%股份。本次股份转让完成后,永辉超市将持有公司 2.86 亿股股份,占公司总股本的 21%,成为公司第二大股东。

9. 李开复创新工场入股永辉超市



谷歌 5.5 亿美金现金投资京东

5月24日,A股公司永辉超市发布公告,宣布创新工场入股永辉超市旗下超级物种,持股比例3%。创新工场入股后,永辉超市依旧是超级物种的第一大股东,持股46%,当前腾讯持有超级物种15%股权,为第二大股东,此外腾讯也是永辉超市的股东。永辉集团创始人张轩宁则持股9.6%。

10. 华润董事长造访腾讯总部

2月5日,华润集团傅育宁董事长一行访问腾讯总部,与腾讯公司主席兼首席执行官马化腾等进行会谈。4月12日,在2018中国“互联网+”数字经济峰会高峰论坛上,华润集团与腾讯公司签署了战略合作协议,未来双方将联手在智慧城市和物业管理、医疗健康、云和大数据、智慧零售等领域展开紧密合作,调动各方面资源,合力打造一整套场景数字化解决方案。

便利店、B2B 及生鲜

1. Today 便利店完成 3 亿 B+ 轮融资

6月1日,中国便利店民族品牌Today宣布完成3亿元B+轮融资,估值超30亿元,美国泛大西洋资本集团牵手Today,泰合资本担任独家财务顾问。半年时间,Today便利店融资金额超5亿元。总部位于武汉的Today,目前在武汉、长沙、南宁开设有近400家有别于传统便利店的“鲜生活”新零售门店,其中在武汉仅用三年多时间就开出300家高质量门店。

2. 每一天获春晓资本 2 亿 A 轮领投

3月9日下午,西北连锁便利企业“西安每一天”宣布获得2亿元A轮投资,领投方为春晓资本。西安每一天便利超市连锁有限公司,是一家立足陕西、面向全国的24小时便利连锁企业,由创始人张培彦在2010年创立。作为西安本土品牌,在其带领下,西安每一天用7年时间发展至2017年底连锁门店总数超过1000家,年销售额突破10亿元。

3. 见福便利获红杉资本投资

福建便利店龙头企业见福便利店,不久前获红杉资本投资,相关知情人表示,此番融资,资本给见福便利的估值大约为12亿元。见福便利品牌所有方厦门见福连锁管理有限公司,于今年4月9日进行过一次增资扩股行为。增资之前,厦门见福连锁管理有限公司注册资本为一亿元人民币,增资之后为一亿两千五百万元人民币。新增股东为北京红杉盛德股权投资中心,出资两千五百万元,占股20%。

4. 缤果盒子完成 5.1 亿 B 轮融资

1月17日消息,无人便利店缤果盒子已经完成

B轮融资,融资总额8000万美元,约合5.1亿人民币。本轮融资由复星资本领投,启明创投、纪源资本、普思资本、银泰资本跟投。

5. 猩便利获蚂蚁金服融资

6月11日从猩便利获悉,该公司获得蚂蚁金服数亿元战略投资,其他老股东悉数跟投。猩便利潜心研发的全新一代无人零售智能设备“猩+”将问世。该设备已选点投放测试成功,并已陆续投放市场。猩便利成立于2017年6月,2017年9月即斩获光速中国领投的近亿元天使轮融资,11月获得由红杉资本领投,华兴资本、元璟资本及其他老股东跟投的3.8亿元A1轮融资。

6. 易久批收购 B2B 平台惠进货

5月8日消息,国内知名B2B平台易久批宣布战略合并成都知名休闲食品B2B平台惠进货。合并后,北京易久批电子商务有限公司将持有成都惠进货网络科技有限公司全部100%股权。据了解,这是易久批成立以来对外的首次并购。

7. 拼便宜获近亿元 A 轮融资

6月20日消息,拼便宜已完成近亿元A轮融资,本轮融资由51信用卡、嘉实投资领投,盈动资本、唯嘉资本跟投。拼便宜创始人徐意表示,今年希望能够覆盖10个主要大中城市,用户基数实现20万的突破,年底月交易额破3亿元。

8. 百果园 B 轮融资 15 亿

1月11日,水果零售商百果园获15亿元人民币B轮融资。本轮融资方由中金智德、中植资本、中金汇融、基石资本、源码资本、越秀产业基金、深创投等机构组成。

9. 宋小菜再获 2.3 亿融资

1月22日生鲜蔬菜B2B平台宋小菜完成了2.3亿元的B1轮融资。该轮由普洛斯投资领投,IDG资本、经纬中国、普华资本、指数资本跟投,指数资本为本轮投资顾问。

10. 鲜丰水果完成 B 轮融资

1月22日,鲜丰水果宣布完成B轮融资,由红杉资本领投,青桐资本担任独家财务顾问,但具体金额并未透露。鲜丰水果成立于1997年,创始人韩树人从一辆三轮车起步,带领鲜丰水果成为国内知名的果品连锁企业。目前鲜丰水果已拥有1100+家全国门店,近300个全球合作种植基地,以及7个共50000方+冷链物流基地。

其他零售业态

1. 万科 84 亿收购凯德 20 个购物中心



1月5日早间,印力商用置业有限公司宣布其联合万科和 Triwater 收购凯德集团旗下分布在全国 19 个城市的 20 家购物中心 100%的股权,总交易对价 83.65 亿元,四川省内成都凯德广场沙湾店、凯德广场宜宾店和凯德天府德阳店均位列本次收购之中。

2.康佳 4.55 亿接盘新飞 100% 股权

6月29日上午10时,河南新飞电器有限公司、河南新飞家电有限公司以及河南新飞制冷器具有限公司(以下合称新飞公司)100%股权拍卖结束,康佳以4.55亿元成功竞得新飞公司100%股权,成为新飞适格重整投资人。

3.吉利李书福入股戴姆勒(奔驰)

2月24日,旗下拥有奔驰等品牌的德国戴姆勒股份公司发表声明,确认中国吉利方面已购入其9.69%股份。戴姆勒在声明中表示,对吉利董事长李书福作为新的长期投资者表示欢迎。戴姆勒与大众、宝马并称德国三大车企。戴姆勒总部位于德国斯图加特,旗下业务部门包括梅赛德斯-奔驰乘用车、戴姆勒卡车、梅赛德斯-奔驰轻型商务车、戴姆勒客车和戴姆勒金融服务。

4.雀巢拿下星巴克零售和餐饮业务

5月7日下午,食品企业雀巢公司宣布已与咖啡连锁企业星巴克签署协议,正式收购星巴克旗下的零售和餐饮产品业务,雀巢向星巴克支付71.5亿美元,同时将永久拥有在全球咖啡店以外销售相关星巴克产品的权利。

5.小红书完成3亿美元D轮融资

6月1日,小红书发布内部信,宣布完成超过3亿美元的D轮融资,本轮融资由阿里领投,金沙江创投、腾讯投资、纪源资本等跟投,融资完成后,公司估值超过30亿美元。

6.云集微店获1.2亿美元B轮

4月23日,社交电商云集微店创始人兼CEO肖尚略宣布云集已完成1.2亿美元B轮融资。据了解,本轮融资由鼎晖投资领投,华兴新经济基金等继续跟投,泰合资本担任本轮独家财务顾问。云集目前已帮助超过300万人开启了电商零售事业,VIP用户数已近3000万。日销售额最高超过2.78亿元,2017年全年交易额突破100亿元,累计纳税超过1.5亿元。

7.拼多多赴美上市

6月30日,“新电商”平台拼多多向美国证券交易委员会提交了招股说明书。百度集团前总裁兼首席运营官陆奇受邀担任拼多多独立董事兼新

酬委员会主席。

8.有赞借壳上市

4月19日晚间,移动零售服务商有赞创始人兼CEO白鸦发出内部信宣布,经有关部门批准,中国创新支付公司用55亿股股票换有赞51%的股份。至此,有赞成为中国创新支付的第一“大股东”,并正式完成在港借壳上市。白鸦在其内部信中也提到,以当前每股0.58港币的价格计算,有赞的市场价值将超过60亿港元。

下半年预测

1. 阿里与腾讯基本完成了对零售连锁百强前10的“收割”与“抢夺”,百强内企业或将都成为阿里和腾讯的新猎物,选边站队或成为新常态。

2. 便利店因数量多、终端多、购物频次高,或将成为资本(含阿里、腾讯、京东)青睐的对象。有利于像阿里和腾讯这样抢滩零售终端支付的企业扩展业务。

3. 随着最后一公里的基础设施完善,生鲜小业态O2O企业将迎来春天,受到资本青睐,这些小业态是否能够取代白领家庭主妇的冰箱呢?我们拭目以待。

4. 专卖连锁店(服饰、珠宝、烟酒、粮油、生鲜、水果、护肤品、药品、健康品等专卖店)有可能成为互联网巨头抢滩的方向之一。

5. 跨境电商经过前期的培养与历练,头部玩家已经金鸡独立,或成为互联网电商巨头的猎物,或酝酿上市。

6. B2B平台整合进一步加快,资本进入速度也将加快,或成为下半年的融资热点。

(摘自《零售圈》)



每一天获春晚资本2亿A轮领投

世界 500 强榜给中国传递 4 大警讯

文 / 鹏骏

榜单只是表象,上榜企业多有沉沉浮浮,商业的本质与企业的永续性才是值得思考与关注的! 仔细分析就会发现,这份对中国来说相对靓丽的榜单,其实也给中国传递了一些警讯。



中国的飞速发展,使得中国在各方面都在赶超美国。

最新的一个体现是《财富》杂志的最新世界 500 强排行榜,中国公司上榜数量连续 15 年增长,从去年的 115 家增至今年的 120 家,仅仅比美国少 6 家。这在中美贸易战的大背景下,在特朗普强调美国老大地位的情况下,这次的榜单更有一种特殊的意味。

榜单一出往往很吸引眼球,但更重要的是榜单背后体现的经济现象、发展问题以及企业实力和发展模式。仔细分析会发现,靓丽榜单其实也给中国传递了一些警讯。

基于此,榜单中有一个值得关注的统计,在净资产收益率榜上,中国公司中排位靠前的是腾讯、碧桂园、华为、美的。腾讯是中国最强的互联网企业,碧桂园是已跃居全球第一的房企,华为是中国创新性最强的高科技公司,而美的是中国制造企业最具代表性的公司。净资产收益率榜显示出中国上榜公司的类型和行业在逐渐增多。

以工农建中为代表的国企依然排在榜单前列,但更多人希望越来越多类型的公司(包括民营)上榜并提高排名,因为这可能更是硬实力和经济活力的体现。而这次的榜单中新增了雪松控股、象屿集团、纬创集团、青岛海尔等。

当今世界,经济竞争越来越集中地体现在企业的竞争上。中国经济迅猛发展,离不开中国企业的奋

力前行。如今,越来越多的中国企业走上了世界竞争舞台,也有越来越多的中国品牌成为行业领军者。

靓丽榜单后的警讯

去年,《财富》公布世界 500 强后,北大光华管理学院院长刘俏曾解读:“中国带动了全球近三分之一的经济增长,这样的宏观经济有利于大企业的进一步崛起。以此类推,中国进入《财富》世界 500 强榜单的企业数量有可能在三至五年内超过美国。”

刘俏还是低估了中国企业的表现,仅仅过去一年,中国企业已与第一的美国只有 6 家之差,“三至五年”看起来是用不了的!

7 月 19 日,美国《财富》杂志发布 2018 年世界 500 强排行榜。美国作为超级大国,占据 126 席,且多数处在排行榜前列。

中国公司上榜数量连续第 15 年增长,以 120 家企业上榜,位列世界第二,远超第三位的日本(52 家)。并且中国与美国在企业数量上的差距也再次缩小,从 19 家减少到 6 家。

值得一提的是,排名跃升最快的前 10 家公司中有 8 家都来自中国大陆,包括能源投资集团(上升 175 位)、阿里巴巴(上升 162 位)、腾讯(上升 147 位)、山东能源集团(上升 138 位)、厦门国贸(上升 134 位)、美的(上升 127 位)、厦门建发(上升 126 位)和碧桂园(上升 114 位)。就是说,不只中国企业的上榜数量在增加,且排名也在快速攀升!



另外,入围企业的行业分布,直观反映了地区的产业结构。在互联网领域,旧金山湾区和粤港澳大湾区表现尤其亮眼。今年入围的6家互联网企业中,中国和美国各占一半,平分秋色。中国的3家为阿里巴巴、腾讯和京东集团,腾讯在粤港澳大湾区;美国的3家为亚马逊、谷歌母公司Alphabet,以及今年新上榜的社交媒体巨头Facebook,前两家均在旧金山湾区。

经过改革开放40年的高速发展,越来越多扎根粤港澳大湾区的企业登顶世界500强,充分展示了这里旺盛的商业活力,也孕育着中国经济变革的巨大能量。

纵深到产业结构来分析,会发现粤港澳大湾区的入围企业数量逐年增加,产业结构进一步优化,创新型经济能量正在迸发。

行业分布多元。粤港澳大湾区的20家入围企业分布在互联网、通讯、汽车、家电、大宗商品、保险金融以及房地产等领域,以实体经济为主。这无疑是“健康”的表现!

但从中国企业整体来看,榜单给中国传递了4个警示:

1. 中国最大的几家公司,利润不是一般的差。

从销售额看,中国其实已经是世界第一。但从利润看,中国企业表现很差,尤其是排名靠前的国有企业。对比上榜的中外石油企业就可见一斑:

皇家壳牌:129.77亿美元;英国石油:33.89亿美元;埃克森美孚:197.1亿美元;中石化:15.38亿美元;中石油:-6.9亿美元;

2. 中国银行业赚走了一半多的利润。

今年上榜的中国企业平均利润只有31亿美元,但中国银行业平均利润则是5倍多。

3. 上榜企业的行业分布尽管增多,但问题也颇多。

比如在卫生健康、食品批发、保险管理式医疗、食品生产加工和娱乐等与人的生活与健康关系密切的产业里,有美欧、日本甚至巴西的公司,中国却没有任何企业上榜。

4. 中企销售收益率和净资产收益率连年下滑。

据统计,今年上榜的这500家企业,总营业收入近30万亿美元,较去年增加8.3%;总利润为创纪录的1.88万亿美元,同比增加23%;销售收益率达到6.3%,净资产收益率达到10.9%,都要好于去年。但中国企业的表现却比较差,与以往比较也是呈连年下降趋势。

鉴于此,有个数据特别值得关注,在净资产收益率榜上,中国公司中排位靠前的是腾讯、碧桂园、华为、美的,4家企业均来自粤港澳大湾区。尤其是腾讯,是中国大陆公司中利润率最高的企业,超过30%。

大而不强,结构待优化,这样的问题亟须正视与

重视。国家、社会和媒体是时候多关注企业的利润率、净资产收益率等保证企业永续发展的指标,而不只是销售额了。

凭什么登上两大权威榜单?

《财富》此次榜单中,安邦、海航等8家中国企业跌出了500强排行榜。

值得注意的是,有些企业跌出榜单并非因为行业周期因素导致营收下降,而是因为过度运用杠杆扩张和非理性对外投资导致资金周转陷入困境,或者由于不同程度违法违规经营,被司法部门或监管部门调查或处理,导致企业经营困难。

因此,建立在健康、理性、创新等发展基础上的强大,才能更为长久。

《财富》和福布斯作为全球公司排行的两大权威机构,每年的榜单被认为是世界各国经济状况的晴雨表。前者以其历史悠久,成为500强的代名词,根据企业每财年的营业收入进行排名,“大”最重要;后者则衡量更全面,根据营收、利润、资产和市值这4大指标评出最有实力的上市公司,体现企业之“强”。

能同时登上两个榜单的企业,自然是最强大的。这样的企业包括华为、碧桂园等。华为的大与强大家都了解,而碧桂园这样的房企同时登上两榜则值得探究其到底是怎么做到的。

碧桂园再度上榜《财富》世界500强,排名跃升114位。

在福布斯公布的2018“全球上市公司2000强中”,碧桂园排名143,一举冲入200强,较去年上升130位;在财富公布的最近榜单中,碧桂园排名353位,较去年上升114位。其营业收入为335.7亿美元,约合人民币2269亿元,较上年大幅增长48%。

碧桂园业绩依然在攀升。2017年,碧桂园全年销售额率先突破5000亿元,而今年上半年合同销售金额已经高达4125亿元,与第二、第三名的差距已经拉开了超过1千亿元。

得益于市场稳定、布局均衡、产品力提升以及前置营销等多重因素,碧桂园领先行业的增长获得花旗、德银、摩根大通等国际大行的积极评价。花旗银行更是给予碧桂园“改变游戏规则的公司之一”的高评价。

“碧桂园的秘诀”

小车快跑相对容易些,而大车快跑则是非常难的事情,碧桂园最近几年的发展让人惊叹。这背后是因为碧桂园在哪些地方做到了别人做不到的?这才是榜单更重要的值得其他企业关注的地方。

广泛而均衡的城镇布局。未来三四线依然是碧桂园的主战场,城镇化是碧桂园集团董事局主席杨国强提到最多的词之一。公开数据显示,截至2017年末,碧桂园在国内已进入220个城市,是布局国内城市范围最广的房企。从2017年销售金额的贡献占比来看,“三四线”占比58%。

作为中国新型城镇化进程的实践者,截至2017年12月底,碧桂园累计进驻中国超600个城镇,拥有超过1000个项目。在产业支撑、人居环境、社会保障、生活方式等方面实现由“乡”到“城”的转变,实现城乡统筹和可持续发展。

形成了清晰有效的业务战略。依靠多元化的物业提升住宅价值,依靠控制全价值链实现低成本快速开发销售,进而快速回款持续发展。其在土地判断、快速开发、成本控制、全国扩张和政府关系等方面形成了较强的竞争能力。

比如,在运营一体化方面,碧桂园已基本实现行业全产业链布局,业务涉及行业上游的建材、设计、施工,行业下游的装修、家具家电、物业管理、酒店会所运营。碧桂园通过内部化交易,设计前置、规模复制、集中采购控制开发成本,运营一体化管理保证模式效率,有效控制了成本,而这些战略布局也已经抢跑全国,是中国房企有目共睹的“领军者”。

对人才的极度重视。在碧桂园官网上,杨国强在2017年元旦致辞中写道,“有人才有天下!”接近杨国强的人说,对于人才越发重视,是近几年来他最大的变化。

2013年,碧桂园拟就一个“全球30%硕士、70%博士”的新招聘计划。在全球广招名校博士,碧桂园给这些人才以高薪和高职业前景承诺,其力度与广度,为中国地产行业所罕见。到2016年底,入职碧桂园的博士已超过400人。但只有高中学历的杨国强仍不满足,他向内

部发出了一个最新的动员令:2017年碧桂园还要新招300名博士,其中至少有200名博士是海外招聘,海外启用。目前这家公司有接近1100名博士,是拥有博士人数最多的民营房地产公司。碧桂园这几年的快速发展,如果没有人才体系和管理提升做保障,是不可想象的!骨架不强健,大车快跑可能会散架。

财务稳健,现金余额达上市以来最高水平。碧桂园的财务政策一直紧跟国家政策导向,响应“降杠杆”政策。碧桂园副总裁兼首席财务官伍碧君多次公开表示,碧桂园从上市到现在坚守的红线,一条是经营负债率不超过70%,另一条是可动用现金占总资产的比例不低于10%。

截至2017年12月31日,碧桂园现金余额1484.0亿元,较2016年同期增长54%,另有2485.1亿元银行授信额度未用。得益于高周转和高回款率,碧桂园净经营性现金流继2016年底首次回正以来继续为正。同时,期末加权平均融资成本连续5年下降,至历史最低水平。

今年6月,在美国权威金融杂志《机构投资者》2018年度“亚太区公司管理团队”排行榜中摘得“最佳CEO”。被问及碧桂园成功的秘诀时,总裁莫斌表示碧桂园有“四好”:好老板、好平台、好机制和好团队。

什么角度看榜单

无论来自于什么国家,进入榜单的企业大多存在某种相似的特质。已经连续5年蝉联500强榜首的沃尔玛更是教科书中的经典和各大企业竟相对标的标杆。这家公司致力于在同等的价格水平下,给顾客提供更高品质的产品。

同样的,碧桂园体内也有相似的基因。自创业之初,杨国强就秉承着这个信念——“建老百姓买得起的好房子”。

截至2017年末,碧桂园合同销售均价约为9080元/平方米,继续保持了十强房企的最低水平。同时,在生活、教育、医疗、旅游、创业等方面提供完善的社区配套,将领先的生活方式推广到二三四五线城市,提升了人们的居住品质和区域的综合形象。这才是碧桂园存在和发展的根本价值。

榜单上的沉沉浮浮,从根本上说其实表现的是企业的价值创造与健康运行状况。企业能不能持续上权威榜单是表象,企业能不能持续的、高效的、创新性的为用户、社会、国家创造价值才是最根本的。

华为等高科技企业如此,上榜国企当如此,碧桂园等房企亦当如此。



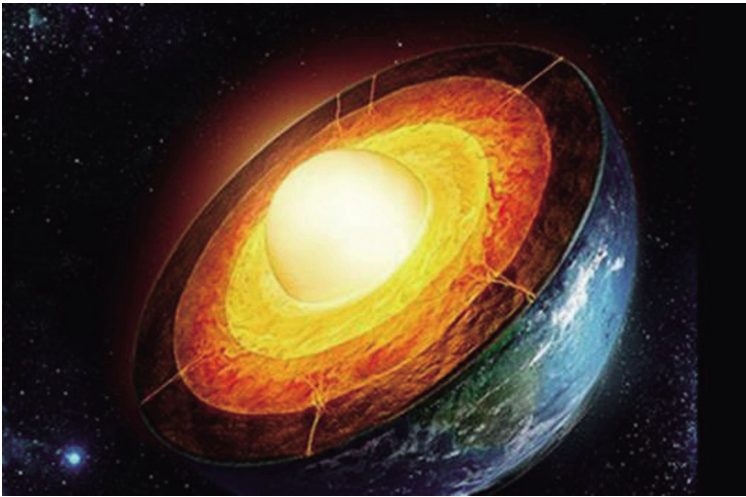
碧桂园再度上榜《财富》世界500强,排名跃升114位。

(摘自正和岛)



《Science》公布： 全世界最前沿的 125 个科学问题

在庆祝《Science》创刊 125 周年之际，《Science》公布了 125 个最具挑战性的科学问题。了解前沿科学研究方向，对你的成长或许有所帮助。



地球内部

简单归纳统计这 125 个问题，其中涉及生命科学的问题占 46%，关系宇宙和地球的问题占 16%，与物质科学相关的问题占 14% 以上，认知科学问题占 9%。其余问题分别涉及数学与计算机科学、政治与经济、能源、环境和人口等。在今后 1/4 个世纪的时间里，人们将致力于研究解决这些问题。其中，前 25 个被认为是最重要的问题。这 125 个问题如下：

- 1、宇宙由什么构成？
- 2、意识的生物学基础是什么？
- 3、为什么人类基因会如此之少？
- 4、遗传变异与人类健康的相关程度如何？
- 5、物理定律能否统一？
- 6、人类寿命到底可以延长多久？
- 7、是什么控制着器官再生？
- 8、皮肤细胞如何成为神经细胞？
- 9、单个体细胞怎样成为整株植物？
- 10、地球内部如何运行？
- 11、地球人类在宇宙中是否独一无二？
- 12、地球生命在何处产生、如何产生？
- 13、什么决定了物种的多样性？
- 14、什么基因的改变造就了独特的人类？

- 15、记忆如何存储和恢复？
- 16、人类合作行为如何发展？
- 17、怎样从海量生物数据中产生大的可视图片？
- 18、化学自组织的发展程度如何？
- 19、什么是传统计算的极限？
- 20、我们能否有选择地切断某些免疫反应？
- 21、量子不确定性和非局部性背后是否有更深刻的原理？
- 22、能否研制出有效的 HIV 疫苗？
- 23、温室效应会使地球温度达到多高？
- 24、什么时间用什么能源可以替代石油？
- 25、地球到底能负担多少人口？
- 26、宇宙是否唯一？
- 27、是什么驱动宇宙膨胀？
- 28、第一颗恒星与星系何时产生、怎样产生？
- 29、超高能宇宙射线来自何处？
- 30、是什么给类星体提供动力？
- 31、黑洞的本质是什么？
- 32、正物质为何多于反物质？
- 33、质子会衰变吗？
- 34、重力的本质是什么？
- 35、时间为何不同于其他维度？
- 36、是否存在比夸克更小的基本粒子？
- 37、中微子是其自己的反粒子吗？
- 38、是否有解释所有相关电子系统的统一理论？
- 39、人类能够制造最强的激光吗？
- 40、能否制造完美的光学透镜？
- 41、是否可能制造出室温下的磁性半导体？
- 42、什么是高温超导性之后的成对机制？
- 43、能否发展关于湍流动力学和颗粒材料运动学的综合理论？
- 44、是否存在稳定的高原子量元素？
- 45、固体中是否有超流动性？如果有，如何解释？
- 46、水的结构如何？
- 47、玻璃态物质的本质是什么？
- 48、是否存在合理化学合成的极限？

- 49、光电电池的最终效率如何?
- 50、核聚变将最终成为未来的能源吗?
- 51、驱动太阳磁周期的原因是什么?
- 52、行星怎样形成?
- 53、是什么引发了冰期?
- 54、使地球磁场逆转的原因是什么?
- 55、是否存在有助于预报的地震先兆?
- 56、太阳系的其他星球上现在和过去是否存在生命?
- 57、自然界中中性原则的起源是什么?
- 58、能否预测蛋白质折叠?
- 59、人体中的蛋白质有多少存在方式?
- 60、蛋白质如何发现其作用对象?
- 61、细胞死亡有多少种形式?
- 62、是什么保持了细胞内的通行顺畅?
- 63、为什么细胞的成分可以独立于 DNA 而自行复制?
- 64、基因组中功能不同于 RNA 的角色是什么?
- 65、基因组中端粒和丝粒的作用是什么?
- 66、为什么一些基因组很大,另一些又相当紧凑?
- 67、基因组中的“垃圾”有何作用?
- 68、新技术能使 DNA 测序的成本降低多少?
- 69、器官和整个有机体如何了解停止生长的时间?
- 70、除了继承突变,基因组如何改变?
- 71、在胚胎期,不对称现象是如何确定的?
- 72、翼、鳍和面孔如何发育进化?
- 73、是什么引发了青春期?
- 74、干细胞是否位于所有肿瘤的中心?
- 75、肿瘤更容易通过免疫进行控制吗?
- 76、肿瘤的控制比治愈是否更容易?
- 77、炎症是所有慢性疾病的主要原

- 因吗?
- 78、疯牛病会怎样发展?
- 79、脊椎动物在多大程度上依赖先天免疫系统来抵抗传染病?
- 80、对抗原而言,免疫记忆需要延长暴露吗?
- 81、为什么孕妇的免疫系统不拒绝其胎儿?
- 82、什么与有机体的生物钟同步?
- 83、迁徙生物怎样发现其迁移路线?
- 84、为什么要睡眠?
- 85、人类为什么会做梦?
- 86、语言学习为什么存在临界期?
- 87、信息素影响人类行为吗?
- 88、一般麻醉剂如何发挥作用?
- 89、导致精神分裂症的原因是什么?
- 90、引发孤独症的原因是什么?
- 91、阿兹海默症患者的生命能够延续多久?
- 92、致瘾的生物学基础是什么?
- 93、大脑如何建立道德观念?
- 94、通过计算机进行学习的极限是什么?
- 95、有多少个性源于遗传?
- 96、性别倾向的生物学根源是什么?
- 97、生命树是生命之间系统关系最好的表达方式吗?
- 98、地球上有多少物种?



- 99、什么是物种?
 - 100、横向转移为什么会发生在众多的物种中以及如何发生?
 - 101、谁是世界的共同祖先?
 - 102、植物的花朵如何进化?
 - 103、植物怎样制造细胞壁?
 - 104、如何控制植物生长?
 - 105、为什么所有的植物不能免疫一切疾病?
 - 106、外界压力环境下,植物的变异基础是什么?
 - 107、是什么引起物质消失?
 - 108、能否避免物种消亡?
 - 109、一些恐龙为什么如此庞大?
 - 110、生态系统对全球变暖的反应如何?
 - 111、至今共有多少人种,他们之间有何关联?
 - 112、是什么提升了现代人类的行为?
 - 113、什么是人类文化的根源?
 - 114、语言和音乐演化的根源是什么?
 - 115、什么是人种,人种如何进化?
 - 116、为什么一些国家向前发展,而有些国家的发展停滞?
 - 117、政府高额赤字对国家利益和经济增长速度有什么影响?
 - 118、政治与经济繁荣密切相关吗?
 - 119、为什么改变撒哈拉地区贫困状态的努力几乎全部失败?
 - 120、有没有简单的方法确定椭圆曲线是否存在无穷多解?
 - 121、霍奇闭链是代数闭链的和吗?
 - 122、数学家会最终给出 Navier-Stokes 方程的解吗?
 - 123、庞加莱实验能否确定 4 维空间的球?
 - 124、黎曼 zeta 函数的零解都有 $a+bi$ 形式吗?
 - 125、对粒子物理标准模型研究是否会停止在量子 Yang-Mills 理论上?
- (注:最后 6 个数学问题选自 Clay 数学研究所提出的新千年问题)

(摘自 VC/PE/MA 金融圈)