

[人物] 张一鸣的劫

[报道] 区块链破除跨境电商“信任”鸿沟

[评论] 楼市之辩：是否要加杠杆买房

[商智] 我是如何在 27 岁卖出 1000 万份米粉的

[调查] 李书福成为奔驰最大股东

[生活] 美呆了！乌克兰爱情隧道

工银商友俱乐部会员手册

2018年5月

总第35期

商友



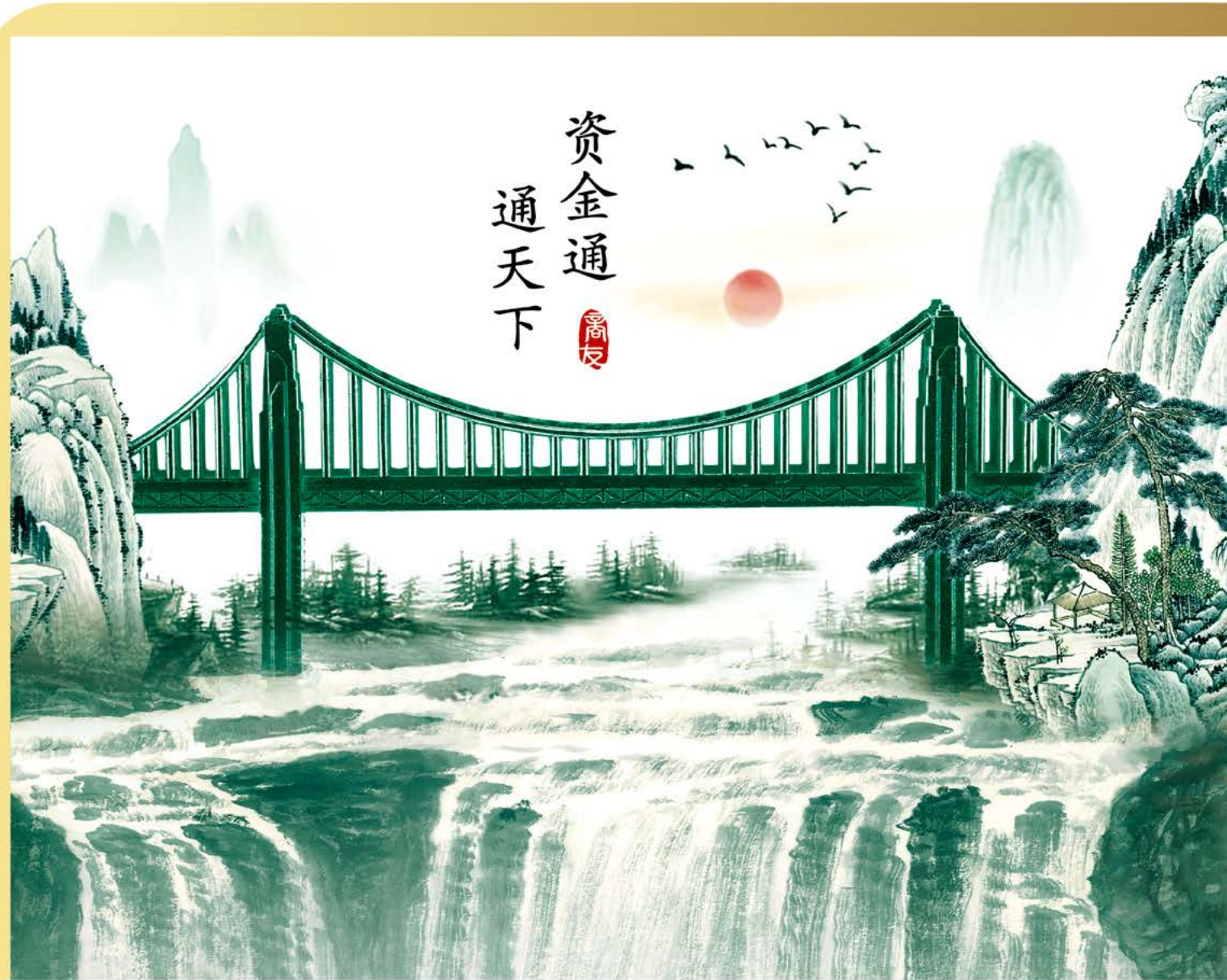
专题

聚焦中美贸易战

您身边的银行 可信赖的银行



商友通



商友通是工商银行为工银商友俱乐部会员提供的专属结算产品。商友通产品具有以下特点：

- 商友卡之间汇款免费
- 优惠的个人汇款套餐
- 商友卡异地存取款免费
- 全国统一的资金收付平台
- 商友卡收款免付款方手续费
- 延伸到户的自助服务渠道

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

您身边的银行 可信赖的银行



商友贷



商友贷是工商银行根据商户客户业务经营活动的资金需求特点设计的，并为工银商友俱乐部会员专门提供的贷款服务。商友贷具备以下特点：

- 担保方式灵活多样
- 一次授信循环使用
- DIY 多种渠道提款还款
- 贷款手续便捷高效

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

房地产市场长效机制呼之欲出

评论 > **P42**

从目前的租售比看，房企发展租赁依然基本都是口号，如何落地，能不能落地，依然是需要政策更加倾斜。

聚焦中美贸易战

专题 > **P58**

这场贸易战背后的逻辑在于，世界经济格局正在发生根本变化，原有的经济基础已经彻底变化，而建立在这上面的经济秩序正在崩塌。
尽管在历史上中美经贸关系时有起伏，然而中美之间的互动已经进入了一个新的阶段，现在的趋紧不仅是个短期现象，而是折射出了美国对中国长期看法和战略的改变。世界格局正在重塑。这场贸易战，或许只是序幕。

CLUB 工银商友俱乐部	VISION 视野	PEOPLE 人物
<p>资讯 > 2017年工商银行利润稳定增长 资产质量改善等 P06</p> <p>优惠 > 印尼全境(雅加达、巴厘岛等) 餐饮、酒店五折起等 P07</p> <p>活动 > 工行大连分行甘井子支行借助家居市场品牌节 成功开展“工行315福旺礼不停” 营销宣传活动等 P08</p>	<p>靓图 > 扎克伯格的“至暗时刻” P10</p> <p>微言 > 当当不必挂我和李国庆的名字等 P12</p> <p>展会 > P14</p>	<p>工行人 > 工银理财 为您财富人生保驾护航等 P16</p> <p>主角 > 张一鸣的劫 P36</p>

REVIEW 评论	SURVEY 调查	REPORT 报道
<p>话题 > 楼市之辩：是否要加杠杆买房 P40</p> <p>讲坛 > 房地产市场长效机制呼之欲出 P42</p>	<p>报告 > 李书福成为奔驰最大股东 P44</p> <p>外卖“三国杀”究竟谁能笑到最后 P46</p>	<p>经济 > 互联网资管整治发酵： 基金销售牌照炒至9000万 P48</p> <p>区块链破除跨境电商 “信任”鸿沟 P50</p> <p>呼声 > 造车新势力面临盈利 与交付大考 P52</p> <p>趋势 > 金融科技， 大变革与大机遇的孪生体 P54</p>



个人资产综合服务



个人资产综合服务业务是指我行以客户在我行建立的资产池为依托，为客户提供全资产、多层次、跨地域的融资授信、财富管理及其他增值服务的综合化业务。

- 实物资产价值挖掘
- 财富生活内涵提升
- 融资渠道时空突破

FEATURE 专题	WISDOM 商智	LIFE 生活
聚焦中美贸易战	P58 案例 > 我是如何在 27 岁卖出 1000 万份米粉的 P76	风物 > 美呆了！乌克兰爱情隧道 P91
	管理 > 消费降级新趋势下的商机 P80	收藏 > 铜墨盒：从最后的文玩到文房收藏新秀 P92
	Milkbasket 靠什么在杂货电商领域脱颖而出？ P84	养生 > 这些“健康习惯”不但有害还会长胖 P94
	投资 > 善林金融暴雷了 可怕的不是 P2P 而是线下理财 P86	
	“中证工银财富基金指数”介绍 P88	
	金融学院 > 一文搞懂场内货币基金 P89	

2017 年工商银行利润稳定增长 资产质量改善

近日，中国工商银行公布的年报显示，去年工商银行利润增长保持稳定，实现净利润 2875 亿元人民币，比上年增长 3%，净利润总量保持全球银行业最好水平；反映经营成长性的拨备前利润达到 4924 亿元，比上年增长 9.1%。

值得关注的是，工商银行去年资产质量得到明显改善，不良率、逾期率、劣变率、剪刀差等关键指标逐季向好，不良率较上年下降 0.07 个百分点到 1.55%，实现五年来首次单边下降。

除了信贷转型，金融科技也是工商银行近年来的发力重点。年报披露，网络金融部和“七大创新实验室”在去年成立。数据显示，截至 2017 年末，“融 e 行”网上银行拥有客户 2.8 亿；网络融资规模达到 8400 亿元，保持国内最大网络融资银行地位。

工商银行升级私人银行服务体系

近期工商银行对私人银行服务体系进行了大幅升级。通过发挥工行在零售、资管、投行、科技等领域的整体优势，为客户提供全方位、全视图、全流程、综合化、专业化的优质服务。此次转型升级后，工行私人银行业务在产品选择、境内外一体化联动、金融与非金融服务并重等方面将再上一个台阶，价值创造能力大幅提升，为高净值人士提供更加优质的金融服务。

工行于 2008 年开办私人银行业务，是国内首家经中国银监会批准持牌经营的私人银行机构。截至 2017 年底，工行私人银行客户达 7.55 万，管理资产达 1.33 万亿元，复合增长率高达 133%，保持国内领先地位。在服务团队和网络方面，工行已组建超过 5000 人的专业私人银行服务团队，并将服务网络延伸至境内所有地区以及境外 21 个国家和地区。

在产品服务方面，通过构建“Manager of Managers”的 MOM 投资管理模式，工行已具备专业化的投资管理能力和多元化的产品体系，满足了客户全市场、全标的、全期限的资产配置需求。在此过程中，工行始终关注客户个性化需求，不断推出境外私募基金平台、专户服务、薪酬收益权、家族财富管理、私行黑金卡等各项创新业务，持续走在国内私人银行业务发展的前列。

工行助力轨道交通企业首发境外绿色债券

近日，中国工商银行全资子公司工银国际作为联席全球协调人、联席账簿管理人和联席牵头经办人，成功完成天津轨道交通集团 4 亿欧元绿色债券的发行工作。据悉，这是国内轨道交通企业首次发行的境外绿色债券。

据介绍，本次绿色债券的成功发行，是工行支持京津冀一体化绿色发展的又一成功案例。一直以来，工行坚持绿色发展理念，紧密结合京津冀三地经济转型升级、实现高质量发展的需求，通过“商行 + 投行”等综合化金融服务，主动对接和支持了京津冀地区轨道交通、铁路、航港等一批重大工程和民生项目。本次发行的绿色债券募集资金将全部用于绿色项目，支持低碳交通、污染防治、能源效率及可再生能源等领域的发展。

印尼全境（雅加达、巴厘岛等）餐饮、酒店五折起

一、活动对象

所有工银信用卡（包括工商银行中国境内、工银印尼境外发行的工银信用卡）

二、活动时间

各商户活动有效时间请详见工行网站各商户对应介绍

三、活动内容

提供印度尼西亚境内雅加达、巴厘岛、泗水等城市餐饮、度假村、娱乐等众多商户折扣，最高达五折。

工银银联信用卡日本消费最高 21% 返现

一、活动对象

中国工商银行大陆地区发行的带有银联标识的个人信用卡持卡人（不含公务卡、黑金卡）

二、活动时间

2018 年 4 月 1 日至 2018 年 6 月 30 日

三、活动内容

- 10% 返现：单卡单月单笔消费满 1000 元即返 100 元人民币（或等值外币），每卡每月限返 1 次 100 元，每月限 15000 个名额，先到先得；
- 11% 返现：在高岛屋、近铁百货、京王百货、东急手创馆、堂吉诃德等银联指定商户，单卡单月单笔消费满 2000 元即返 220 元人民币（或等值外币），每卡每月限返 1 次 220 元，每月限 2800 个名额，先到先得。

刷工银万事达信用卡 享五星级酒店自助餐“两人同行一人免单”

一、适用卡片

中国大陆地区发行的工银万事达品牌白金信用卡个人卡

二、活动时间

即日起至 2018 年 12 月 31 日

三、活动内容

工银万事达品牌白金信用卡持卡人在万豪、香格里拉、希尔顿、威斯汀、洲际、艾美等全国超过 20 家五星级酒店自助餐享“两人同行，一人免单”美食优惠。

工银融 e 借 幸运连连奖

一、活动时间

即日起至 2018 年 12 月 31 日

二、活动内容

活动期间，成功办理至少一笔融 e 借，且单笔金额 5000 元（含）以上、期限 3 期（含）以上，贷款期限内未提前还款，即可参加每月抽奖。奖品为价值 3999 元的“工银 e 生活”电子消费券，每月抽取 100 名幸运客户，总计 1000 份。

三、活动细则

1. 活动期间不可进行提前还款，否则取消抽奖资格；
2. 中奖名单将在次月通过“工银信用卡微讯”微信公众号发布，请注意查阅；
3. 本次活动所有奖品将通过“工银 e 生活”App 以电子券的形式发放，为确保中奖客户顺利领取奖品，请办理贷款时下载注册工行“工银 e 生活”App 并确保贷款时填写的手机号与注册“工银 e 生活”App 手机号一致，如因中奖客户原因导致未能成功领取相关奖品，工行将不予补发。

工行大连分行甘井子支行借助家居市场品牌节 成功开展“工行 315 福旺礼不停”营销宣传活动



近日，工行大连分行甘井子支行借助辖内两家家居市场节日品牌节契机，上门开展“工行 315 福旺礼不停”外拓营销宣传活动，通过多种方式宣传工行优势理财产品、结构性存款产品、交通服务卡、分期付款、融 e 借等业务，团队专业的讲解和良好的服务获得了商城与客户的一致好评。

一、精心策划，精准对接

为了保障能够在有限的活动时间内取得最好的效果，甘井子支行积极与合作商场就活动场地、宣传内容方式进行沟通协调，确保每个细节能够有效落实；通过设计海报、易拉宝、折页等宣传工行活动，同时对产品体验有礼活动规则进行精心设置，

以增强消费者的参与感和趣味性，进一步激发客户体验热情。同时为了更好地将本次活动与周边网点进行联动、与优质客户转介，甘井子支行协调周边网点负责人和理财经理参加现场活动，良好的互动使宣传展位攒足了人气，在活动中穿插着的金融安全小知识讲解和案例描绘引起了市场顾客的热烈反响，客户纷纷保存客户经理的联系方式，这为支行后续营销维护打下了良好基础。

二、走进商户，阵地前移

在活动开展过程中，甘井子支行个金部不仅在传统 C 端客群中进行宣传，客户经理还走进商场 B 端商户，倾听商户声音、了解客户需求，根据不同客户的特点和实际情况，有针对性地进行产品推介，一是帮助商户实现个人财富的保值增值，使客户有更多的收获；二是通过信用卡分期、融 e 借、二维码支付等产品，帮助商家促进交易的达成。借助 B 端的宣传和推广，找准客户的需求，确保推广有的放矢。

三、获客有利器，活客有创新

在本次营销活动中，码上荐、码上赢成为了市场活动的获客利器，一方面码上荐、码上赢扫码办理业务免去了现场填单的不便，另一方面通过码上荐推广有礼也激发了客户扫码办卡的热情和分享活动的动力，扩大了工行产品的影响力；除此之外，甘井子支行还优选存量二维码商户商品在现场开展 1 元换购活动，通过下载工银 e 生活绑卡进行支付体验，既激活了新型商户，又增加了 e 生活下载绑卡量，创新的机制设置使得现场客户热情参与，反响强烈。

本次活动实现优质客户转介 26 人次，达成理财产品交易意向 20 余笔，分行微信号关注 142 户，信用卡办理 45 户，工银 e 生活下载绑卡 56 户、码上荐分享 63 人次。此次外拓营销活动不仅有效促进了产品与服务的宣传、拉近了工行与客户之间的距离，而且锻炼了队伍、积累了经验，辛勤的付出换来的是收获满满和对未来的信心。

本刊通讯员 江宇博



工行大连分行商品交易所支行开展 期货客户商友沙龙活动

一年之际在于春，工行大连商品交易所支行以提升客户服务体验为主旨，以满足客户全方位金融需求为目标，充分利用自身区位优势，结合支行客群特点，开展场景营销和外拓营销，举办多场主题营销活动。

工行大连商品交易所支行为充分做好商户服务，成立商品市场业务外拓营销专项小组，形成以主管行长统一部署，网点负责人组织推动，理财经理以及对公客户经理协同合作具体落实的柔性团队。支行根据区域内客户特点，制定外拓营销方案；发挥公私联动的优势，以对公客户为突破口，探寻潜力个人客户，走进市场，贴近客户。个金专业主管行长亲自带队营销，多次参加期货投资者的沙龙活动，受众客户包括期货公司、私募基金公司、期货投资者等，活动累计 100 余人次。支行结合客户特点，介绍现有相关产品和服务，例如：商友卡，信用卡，超短期高流动性的理财产品，工银亚洲开户见证业务、签证代传递等增值服务。与现场嘉宾充分互动和探讨，提高了支行区域内的形象和知名度，赢得了客户的好感和重视。支行精心设计了有奖问答和彩蛋环节，利用互动交流机会与多名客户互留联系方式，为后续深入营销工作奠定坚实基础。客户纷纷对活动创意表示喜爱和赞赏，对工行的后续活动有了更多期待。经过数次活动，商品交易所支行先后与近 50 名客户建立联系，现场营销融 e 联 15 户、e 生活 8 户、交通卡 5 张，后期经过持续的电话、微信联系，持续跟踪维护，实现储蓄存款 100 万、传统商户 1 户、新型商户 1 户、工银亚洲 2 户、贵金属 1 套的营销业绩落地，一个客户已达成入驻融 e 购意向，后续流程进行中。

一系列的客户活动不仅实现了营销成效，最大收获还是获得了客户对工商银行的认可，进一步密切了客户与银行的关系，支行对客户拓展和服务维护能力得以锻炼和提升。从事前计划、组织推动、团队配合到活动开展，各环节紧密衔接，各部门人员紧密配合，以较高的执行力和行动力收获了客户的信任和支持。支行积累的营销经验将有助于更好地深入商圈、深入市场、深入客户，推动商品市场业务以及大零售业务稳步发展，提升对客户全方位的服务能力和水平。

本刊通讯员 张一楠

扎克伯格的“至暗时刻”

当地时间4月10日，脸书（Facebook）首席执行官马克·扎克伯格首次现身美国国会听证会，围绕脸书8700万用户数据外泄一事回答参议院司法和商务委员会提出的数百个问题。

“我们未能全面审视我们的责任，这是个大错误，是我的错，对不起，我创办了脸书，我运营它，我为发生的事负责。”马克·扎克伯格说。

此前，多家英美媒体报道称，名为“剑桥分析公司”的数据分析公司2016年6月起受雇于特朗普的总统竞选团队，获取了数千万脸书用户的数据，随后分析数据、建立模型，试图利用大数据技术影响美国总统选举结果。事件曝光以来，扎克伯格通过不同途径承诺今后要更加尽责保护用户数据。

少年得志的扎克伯格，正在遭遇事业发展中的“至暗时刻”，继而构成信息时代大众隐忧的一个缩影。分析人士指出，数据不仅影响政治，数据本身就是政治。脸书数据泄露事件反映了政府信息优势持续衰退、企业数据资源迅速膨胀背景下，企业被动卷入或主动参与政治并被政治反噬的逻辑。

Facebook信息泄露事件暴露出的问题是：我们似乎完全没有准备好，也没有足够的技术、知识和经验来帮助我们找到隐私保护与生活便利之间的平衡。而法律的缓慢推进，似乎让隐私保护更显艰难。而对于企业尤其是互联网企业来说，它们既想要利用从消费者那里收集来的数据获得更多的收益，又不得不摆出注重隐私的姿态来拓展更大的市场。

围观能否改变扎克伯格、改变那些掌握大量数据又懂算法的科技公司？也许是能的。可仅指望他们去改变，远不够有力量，仅仅他们改变，也远抵达不了一个更好的未来。

4月11日晚间，海航系旗下天津天海投资发展股份有限公司公告称，拟通过发行股份及支付现金方式，购买北京当当网100%股权及当当科文100%股权，初步作价75亿元。

当当不必挂我和李国庆的名字

当当根深叶茂源自当当作为一个商业实体的强壮，当当的前缀、后缀不必永远挂着我和李国庆创始人的名字。而我愿意把时间花在产品、顾客、流程再造这些项目上，愿意带着当当的队伍坚定地、安静地走自己的路，壮大当当自己的事业。

—— 当当董事长 俞渝

乐视是一个失败的投资

去年，对乐视我们计提损失165亿，都已经砍头了。我从来没有后悔过任何事，但我在公司内部讨论过很多次，这是一个失败的投资。

对乐视的投资让融创能够吸取很多教训，但逻辑是对的，在投资乐视之前，融创就打算投消费升级和美好生活、文化旅游医疗和教育。投资乐视是我们转型中的代价，我们对文化娱乐这个行业还是看好。文化就是诗，旅游就是远方，我们投资的是诗和远方。

—— 融创董事长 孙宏斌

没有互联网思维，只有市场经济思维

我从来就不认为有什么互联网思维，只有一个，就是市场经济思维。即便当年互联网思维最火热的时候，海信也没有惶恐和焦虑过，一直非常“淡定”，始终按照自己的节奏在走。市场经济的最终主宰是技术与消费者，相比传统企业，互联网企业最大的优势就是他们知道消费者在干什么，知道消费者的需求是什么，他们一手抓技术，一手抓消费者需求，这是海信必须学会和掌握的东西。

—— 海信集团董事长 周厚健

京东不是电商公司

京东不是一个电商公司，而是一个用技术来打造供应链服务的公司，是用技术为品牌商提供供应链服务的公司。这种模式能实现价格自己定、供应链效率最高，这就是为什么我们花了十几年时间投资建设物流体系的原因。到今年底，每天要新开1000家京东便利店，每300米有一个京东的便利店。

—— 京东集团董事局主席兼 CEO 刘强东

5年培养10万“绿领”人才

新希望针对现代农业新型农民的“绿领”培育计划今年已经启动，并将对他们给予市场观念、操作技能等方面的培训，目前，四川、山东、江苏等地已经开始推动，该项目计划用5年时间培养10万“绿领”人才。新型农民主要由出身农村的现代青年、返乡农民工和投身农业的城市青年三部分人群组成。

—— 新希望集团有限公司董事长 刘永好

希望以投资方式与任天堂等结盟

我们已经做到世界上数一数二的手机游戏开发厂商了，但是毕竟一个公司的创意是有限的，高手在民间，还有很多国家的工作做得非常优秀，比如日本任天堂等，我们非常希望以投资的方式和他们结盟，共同来开发产品。

中国有很大的市场，也存在自身优势，而国外有游戏设计的优势，所以，未来很多游戏的研发都会是多个公司合作共同完成的。

—— 网易董事局主席 丁磊

靠眼泪是无法解决问题的，唯一的方法就是战斗

我平常跟别人说我很坚强，从来不会哭，但是我相信肯定有哭过的那一次，因为只有哭过了才能体会到（不容易）。但是，今天我们靠眼泪是无法解决问题的，唯一的方法就是战斗。

—— 格力电器董事长兼总裁 董明珠

◆ 袁辉

小i机器人创始人

企业拥抱智能不能盲目“拉郎配”

小i机器人是中国最早一批专注人工智能技术研发和应用创新的公司，在18年的发展历程中经历过死去活来，也遭遇过种种困境。对于新进者来说，创业首先要明确技术方向和应用领域，不要盲目跟风。创业公司不仅要拥有原创的核心技术能力，更重要的是要具备将技术应用于市场的能力，技术不落地，不能形成解决方案和产生商业价值，就会陷入泥潭。无论是作为投资者还是传统行业，都要警惕技术概念炒作。

◆ 李扬

中国社科院原副院长、国家金融与发展实验室理事长

这个指标下降是一个非常危险的信号

去年的金融数据显示，居民储蓄存款的增长率首次为负。这个指标的下降是一个非常危险的信号，如果任由这种趋势发展下去，居民有可能成为负债群体。美国次贷危机，就是来源于这种情况。

政府、企业、居民，前两个方面肯定是负债的，居民如果也负债。经济的成长就只能依靠中央银行“放水”，靠刺激，靠泡沫。所以对居民的降杠杆是最主要的。整体而言，目前中国杠杆率还是得到了有效控制。

◆ 吉姆·罗杰斯

美国量子基金共同创始人、投资专家

下次熊市将会是我见过最严重的一次

今年年底和明年年初要格外注意债务问题。从2008年以来就没有爆发过非常严重的金融危机，这就需要引起警惕了，这是不同寻常的。美国每4-8年就会出现一次金融问题。如果下一次出现熊市，那将是我有生以来见过最严重的一次，因为全球负债水平达到历史顶峰。

◆ 陈磊

迅雷集团 CEO

谈未来的产品不靠谱

判断一个区块链应用是否靠谱有三个标准，首先是否有产品出来，谈未来的产品不靠谱；第二，这个区块链系统内是否能流通；第三，是否有反对用户炒作的机制。

◆ 朱民

IMF 前副总裁、国家金融研究院院长

未来两到三年内再出现一次金融危机的概率很高

2018年世界经济虽然会出现一些波动，但是不至于崩盘，但是在未来两到三年内再出现一次金融危机的概率是很高的。

一方面，2008年全球的总债务是72万亿美元，现在是130万亿美元，历史上从来没有过经过大的危机以后债务持续性如此大规模上升。另一方面，2008年时宏观政策还有很大的空间，政府债务相对较低，但是这部分的空间已经没有了。如果再有危机和波动发生的时候，政府已经不可能像2008年大规模入市干预救市。大的波动会从美国的金融市场来，美国股票市场的估值、市盈率以及风险都处在历史新高。

2018 第十六届中国（上海）国际金属加工展览会

展览时间：2018/6/12—6/14
 会展场馆：上海光大会展中心
 所属展商：环润展览（上海）有限公司
 联系地址：上海浦星公路 260 号悦达国际 F 栋 1003 室
 联系人：袁育玲
 联系电话：021-64199232, 18321586095

2018 第五届上海国际家电配件采购展览会

展览时间：2018/6/12—6/14
 会展场馆：上海光大会展中心
 所属展商：上海冠通展览服务有限公司
 联系地址：上海市杨浦区国权北路湾谷科技园 1600 号
 联系人：钱先生
 联系电话：021-57350332, 18721020295

IRE 世界粮油展—2018 广州国际面粉面食产业博览会

展览时间：2018/6/28—6/30
 会展场馆：广交会展馆 B 区
 所属展商：广州市艺帆展览服务有限公司
 联系地址：天河区燕岭路银燕大厦 201
 联系人：陈荣
 联系电话：020-61089482, 15914369687

2018 中国壁炉工业展会

展览时间：2018/7/4—7/6
 会展场馆：上海新国际博览中心
 所属展商：上海绿色建筑建材博览会
 联系地址：上海市卢湾区普安路 128 号淮海大厦
 联系人：孟欣
 联系电话：021-64930919, 13817222115

2018 中国（上海）国际合金材料及熔炼处理展览会

展览时间：2018/6/12—6/14
 会展场馆：上海光大会展中心
 所属展商：广州华亚展览服务公司
 联系地址：上海市青浦区章练塘路 958 弄 36 号 601 室
 联系人：季鹏
 联系电话：021-59250197

2018 年第 18 届成都建筑及装饰材料博览会

展览时间：2018/6/13—6/15
 会展场馆：成都世纪城新国际会展中心 1 至 9 号馆
 所属展商：英富曼天一展览成都有限公司
 联系地址：成都市倪家桥维斯顿联邦大厦 1022 号
 联系人：张玲
 联系电话：028-67936033, 18382050689

2018 上海国际车用材料、汽车轻量化展览会

展览时间：2018/7/4—7/7
 会展场馆：上海浦东新国际博览中心
 所属展商：上海狮威展览有限公司（China）
 联系地址：上海市闵行区漕宝路 3158 弄 1 号楼 705 室
 联系人：刘先生
 联系电话：021-80253850, 15221195338

2018 成都电子设备展览会

展览时间：2018/7/12—7/14
 会展场馆：成都世纪城国际会展中心
 所属展商：北京大益会展有限公司
 联系地址：海淀区西三环北路
 联系人：张刚
 联系电话：010-63939368, 13521835891

2018 北京国际酒店设计与工程展览会

展览时间：2018/6/21—6/23
 会展场馆：中国国际展览中心（静安庄馆）
 所属展商：恒辉国际展览有限公司
 联系地址：北京市通州区北京 ONE 3 号楼 1 单元 3101 室
 联系人：张冰欣
 联系电话：010-61057592, 15210333581

2018 第四届郑州国际生物质能与秸秆产业博览会

展览时间：2018/6/26—6/28
 会展场馆：郑州中原国际博览中心
 所属展商：广州华亚展览服务公司
 联系地址：北京市平谷区平谷镇丰东路 14 号（西区）一栋四层 4090 室
 联系人：马丽
 联系电话：020-29817938, 13321173253

2018 中国（青岛）国际电子工业制造展览会

展览时间：2018/7/20—7/23
 会展场馆：青岛国际会展中心
 所属展商：广州华亚展览服务公司
 联系地址：广州市天河区涌东路 306 号
 联系人：陈晋
 联系电话：020-29817938, 18620712559

2018 中国郑州砂石及尾矿与建筑废弃物处置技术大会暨展览会

展览时间：2018/7/26—7/28
 会展场馆：中原国际博览中心
 所属展商：磐基国际集团
 联系地址：通州区杨庄
 联系人：胡峰
 联系电话：010-83276028, 18911796880

2018 华南国际工业自动化展览会 IAMD SHENZHEN

展览时间：2018/6/26—6/29
 会展场馆：深圳会展中心
 所属展商：华南自动化展有限公司
 联系地址：广州市海珠区新港东路 1000 号保利世贸中心西塔 1808 室
 联系人：Jessica Lin
 联系电话：020-61198879, 13318812584

CHS2018 中国国际无人店零售新终端服务展览会

展览时间：2018/6/27—6/29
 会展场馆：上海新国际博览中心
 所属展商：新迹展览有限公司
 联系地址：松江区新桥镇
 联系人：高慕扬
 联系电话：021-60597847, 15295739870

2018 深圳（国际）轨道交通技术装备展览会

展览时间：2018/7/27—7/29
 会展场馆：深圳会展中心
 所属展商：传益展览（上海）有限公司
 联系地址：上海市金山区万达 3-22
 联系人：杨蕾
 联系电话：021-37920003, 13020204359

2018 第十届国际物联网博览会

展览时间：2018/7/31—8/2
 会展场馆：深圳会展中心
 所属展商：深圳市物联传媒有限公司
 联系地址：南山区南海大道 4050 号上海汽车大厦 706 室
 联系人：刘素芳
 联系电话：0755-86227155, 13600000066

工银理财 为您财富人生保驾护航

——工银苏州五星理财经理徐锥



阳光初起的街上响起熙熙攘攘的车流声，明净朴素的玻璃窗里传来了熟悉的问候声“早上好”“欢迎光临”，工商银行理财经理徐锥在微笑中迎来第一批理财顾客。一个普通的清晨，徐锥浏览了前一天的财经要闻，梳理了客户名下的资产走势，整理了几条资产配置的建议及当日新发的理财产品资料，迈着稳健的步伐来到了

大堂里。

多年来对理财市场的学习和观察，徐锥获得了国家注册理财师、中级寿险管理师等专业资质，掌握了丰富的理财理论和基本功；结合多年客户服务经验，徐锥深知理财服务要从客户需求出发规划方案和推荐产品，这是一个理财经理专业度的体现，也是他对客户负责的体现。

了解徐锥的老客户知道，徐锥喜欢在他的理财室里与客户深入交流，了解客户对于投资理财的想法。如果客户刚开始接触理财，徐锥会为客户设计涵盖风险、产品复杂度的简易理财计划，梯度由低到高，能够让客户逐步了解银行理财并逐步深化。如果是有经验的理财客户，徐锥会在交流中了解他们投资理财现状，并提炼理财需求，查漏补缺，为客户提出完善的资产配置方案。至于具体产品的选择，徐锥认为是水到渠成的，理财经理利用专业素养，依托大银行的资源能力，能将适合的产品配置给适合的客户，达到理财目标。

作为专业理财经理，徐锥认为服务客户还需要延伸。徐锥利用自己的专业知识，站在了保护客户金融资产的第一线。客户老沈受高息的吸引，准备将资金出借给一位经营不稳定的企业老板，徐锥敏锐意识到其中的风险，他帮助老沈学习研究金融环境和政策，最终老沈改变主意。不久消息传来，那位借款的老板因高息借贷导致资金断裂，大批资金被套牢，而老沈得以幸免，徐锥的尽职专业获得了客户频频点赞。

最后，徐锥向各位朋友推荐工商银行的“持营基金池”。经过专业团队的跟踪筛选，今年以来这些精选基金 50% 以上获得了 30% 的净值提升。徐锥相信在投资理财产品极度丰富的今天，专业才是王道。■

理性看待理财收益 重视产品的安全性

——工银苏州分行五星理财经理汪静



销客户过程中，汪静不仅探索个人客户的理财需求，也很重视挖掘个人客户公司业务方面的需求。在理财业务方面，她认为投资者应该理性看待理财收益，重视理财产品的安全性。

目前市场上，理财产品众多，很大一部分是银行理财产品，此外网络上 P2P 公司、线下财富公司也各有理财业务。汪静发现，很多理财客户咨询理财产品时，通常首先会问“你们银行理财几个点”，很多客户更是拿 P2P 理财、财富公司理财的收益率跟银行理财来比好坏。其实，决定收益率的是产品本身，高收益对应的永远是高风险。当您在 P2P 平台、财富公司看到夺人眼球的产品收益率而感到兴奋时，更应该冷静下来思考一下，究竟这个产品投资的方向是什么，为何它有如此高的收益率。

作为一名理财经理，汪静经常为客户设计个性化理财方案，根据客户的需求，合理配置理财、基金、保险等金融产品，使客户的理财综合收益最大化。当客户关注和比较理财产品收益率时，汪静常常邀请客户坐会儿，跟客户聊聊产品收益率和风险性的关系，并告诉客户如何通过资产配置取得理想的收益回报。有一回，客户周先生晚上在浏览一个 P2P 网站后，对产品收益非常感兴趣，给汪静发了截图，汪静看完信息后立即给客户回了电话，告诉他 P2P 理财的风险性，提醒他理财投资需谨慎。

工商银行苏州分行五星理财经理汪静是一位综合性理财经理，在进工行近十年时间里，汪静先后从事过个贷客户经理、公司客户经理和个人理财经理等多个岗位，获得过行内外多项资质证书，综合业务能力较强。在营

汪静建议投资者在购买理财产品时，首先要认真阅读下产品说明书，了解所购理财产品的发行主体、投资方向、产品风险性等，从而理性地选择理财产品，合理的进行资产配置！在您不了解理财产品的情况下，欢迎到工行网点咨询理财经理和财富顾问。■

可信赖的那个人就在您身边的银行

——工银理财经理倪云莲



“你好，我要找一下小倪！”，这个被大家唤作小倪的女孩，便是工商银行理财经理倪云莲，娇小的个子充满了活力，脸上洋溢着热情的笑容。

2010年她怀揣着理想和抱负踏入了工商银行这个

大家庭，边工作边学习，边学习边进步，不仅通过了行内各项资格认证，还获得了行外基金、保险、理财等各项证书。她兢兢业业，每天会抽出两小时，学习一些金融知识来充实自己，为客户提供最优质的金融服务。“急客户之所急，想客户之所想”是倪云莲常常放在心上的服务箴言。所以在这几年里，每个客户都喜欢和她侃侃而谈，也都很放心地请倪云莲帮助打理资金。

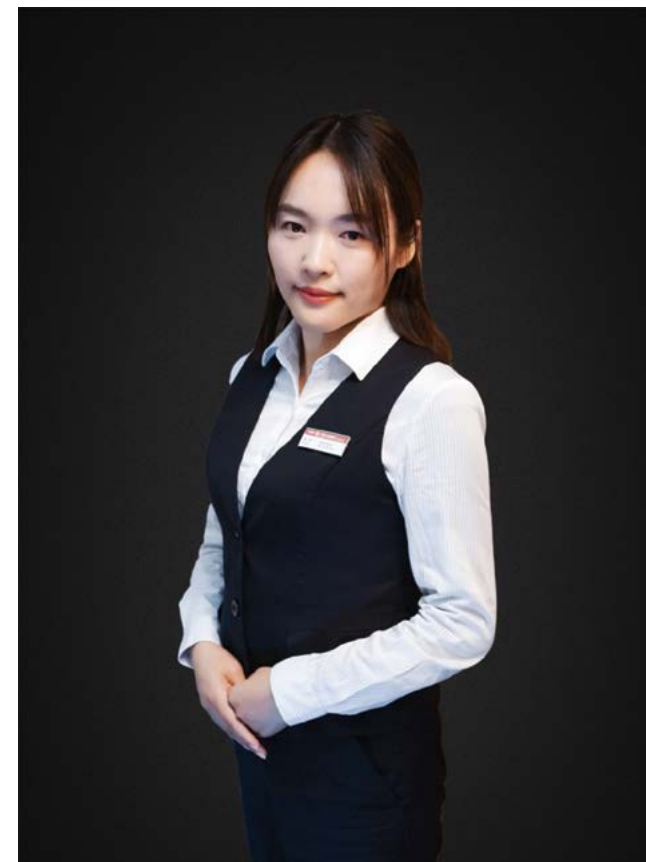
倪云莲的工作可以用“充实”“紧张”来形容，她会利用上班路上的时间来浏览财经新闻，第一时间了解市场动态。用满腔的热忱和阳光的心态投入到每一天的工作中，迎接每一位客户。每日晨会后，她会按照前一日记录的重点工作和电话约访记录开始当日工作，合理分配好工作时间，查阅当日到期产品客户明细和资金变动情况，并给出合理化建议。下班后，她还会对当日工作进行梳理，总结当日客户的意见或建议，努力沟通解决工作中发生的各种业务问题，为第二天的工作做好充分的准备。

最让大家舒心的是她用心的服务，客户生日时倪云莲都会送上贴心的问候。倪云莲对客户的事情也都很上心，有次一位陆老板来电说开户许可证丢了，倪云莲知道后立马整理所需资料，陪同客户去报社进行登报挂失，再回银行补办开户许可证，省去了客户不少时间。这小小的事情，感动了陆老板，为工行的优质服务连连点赞。类似上述小事还有很多，所以客户都说“跟着倪云莲我放心”！

在这里倪云莲给大家推荐工银智能卫士-账户安全锁功能，您可以根据生活场景，自行设定地区锁、境外锁、夜间锁功能开关，从而实现封堵异地、境外或夜间的盗刷风险，它是您账户的安全小管家。[图]

不忘初心 砥砺前行

——工银苏州分行理财经理施盛



施盛，2008年进入工商银行工作，2014年被聘任为工商银行苏州分行理财经理，擅长客户综合理财策划，具有多年理财实践和高端客户服务经验。她始终秉持着一颗工匠之心，在理财经理岗位上对自身和产品精雕细琢，对客户服务精益求精，不忘初心，砥

砺前行。

“工于至诚，行以志远”是工商银行的企业价值观，其成立三十多年，风雨兼程，却又不改初心。工行品质也同样体现在施盛身上，她始终秉持着至诚至信的信念，笑对每一位客户，直面每一次挑战，全心全意做到最诚信的付出，最真心的感动，赢得了广大客户的信任。施盛明白，作为一名理财经理，除了需要专业的金融知识、丰富的知识面以及对各个产品的深入了解，更需要一颗认真负责的心，把客户利益放在首位，根据客户的个人情况、家庭情况以及所处人生阶段等量身定制与其风险相匹配的理财计划。

担任理财经理一职以来，施盛经历过牛市、熊市，这更考验着一名理财经理的专业度。2015年上半年，在大牛市的环境下很多客户蜂拥购买基金，往往这些客户只看到了赚钱的一面而忽视了背后的风险。在观察到这一点后，施盛对于购买的客户都会一一耐心揭示其风险。然而有些客户还是没能躲避市场风险，之后2015年下半年行情急剧反转下跌，当初追高购买基金的客户都被深套。这时施盛依靠专业知识以及对市场行情的判断，建议客户用基金定投的方式补仓，逐渐摊低客户的基金成本。客户采纳建议后经过一年多的定投方式参与已经转亏为赢，这不仅体现了理财经理的价值，更提高了客户对工行的信任度和满意度。

理财无小事，细节很重要，对于购买理财的客户，施盛每天都会登记台账日志，对于产品到期客户会第一时间通知。施盛为大家推荐一款长期限理财，3年期预期年化收益4.9%，工行还有很多短期限理财可供广大客户选择，分享给对理财期限有不同需求的客户。[图]


以客户需求为导向， 为客户配置最合适的产品

——工银理财经理褚漾敏



2013年他怀揣着理想和抱负踏入了工商银行，边工作边学习，边学习边进步，不仅通过了行内各项资格认证，还获得了行外基金、保险、理财等各项证书。如今他还是一名苏大的MBA学员，他通过不断地学习，时刻保持先进的金融观念，坚持为客户提供最优质的金融服务。褚漾敏的金融理念是“没有最好的理财产品，只有最合适的理财产品”。每个客户都有着不同的理财观念、年龄段、学历层次，乃至不同性别对理财都会有着不同的偏好，褚漾敏始终本着以客户需求为导向，为客户配置最合适的产品。

有一次隔壁街道的王阿姨带着她的小姐妹周阿姨来银行询问，两年前，她们同样存了10万元，为什么她能拿到9000元收益，而周阿姨只有6000元。原来在两年前褚漾敏分别为两位阿姨配置了不同的产品，王阿姨家里条件比较好，有个公务员的儿子，每个月会给王阿姨不少零花钱，而且王阿姨定期还有一笔不少的房租收入，而周阿姨的子女是普通的工薪阶层，家里还有个长期卧病在床的老伴，日子过得比较一般。因此在当初配置产品的时候王阿姨买的是一款银保产品，而周阿姨则买了两年期的节节高。王阿姨买的银保产品两年后能有较高的收益，但中途退保会有较大的损失，而周阿姨买的节节高虽然只有普通2年定期的利息，可是如果提前支取，能靠档计息，灵活方便。褚漾敏当初为两位阿姨的配置就是从收益和灵活性的角度出发，因人而异地配置了产品。阿姨们听后大呼满意，纷纷夸奖褚漾敏考虑得比她们自己还要周到。

褚漾敏推荐工行个人增利、尊利系列理财，满期后还能自动续存，让您享有天天理财的灵活、更高的收益！

无论是严寒还是酷暑，无论是刮风还是下雨，每个清晨，工商银行大门打开的那刻起，你总能找到那个阳光的小伙子，对着你微笑，亲切地问候“您好，请问需要办理什么业务吗”，这便是工商银行理财经理褚漾敏。

您身边的理财经理 携您走进家庭理财大课堂


——工银理财经理朱燕



年服务客户过程中，她兢兢业业，在每天忙得像小陀螺的日子里，不忘自我学习和提升，获得黄金交易员资格、证券从业证书，也在理财技能比赛中获得工商银行苏州分行及江苏省分行的优异名次和认可，为的是提升自身的专业素质，更好地服务于广大信任她的客户。她一直信奉的服务真谛是“工作要到位，服务要走心”，所以三年来，不管是大客户、小客户、阿姨、大叔，都很信任她。

说到朱燕的理财秘诀，其实我们大部分人都知道，“鸡蛋不放在一个篮子里”，也就是资产配置。虽然现在大家都在说资产是要配置，但是放眼我们自身，又有谁真正做好了分散和隔离呢？接触了朱燕的客户都很了解，这个叫朱燕的小娘鱼会实实在在让你的资金分散配置到各个对你有利的产品中去，并且会通过一次次沟通调整好不同风险产品的比例，让您不会错过大的市场行情，恰如其分地做到稳健配置，适当参与风险投资，让投资回报在我们满意的区间。客户常说，自己控制不了贪心，也不甘于低收益理财，正好朱燕帮忙把把关，真是理财好帮手。

除了专业的理财技能，更让大家舒心的是她“走心”的服务，家里有什么喜事、难事、困事，客户都愿意和朱燕聊一聊。只要是朱燕的客户，她都很上心，记得一次马阿姨来理财，半路上车子抛锚，朱燕立马放下手头事情，帮着马阿姨叫车至修理厂，接到银行办理理财，再将马阿姨送回去，也是这小小的举动，感动了马阿姨，为工行的优质服务连连点赞。类似上述小事还有很多，所以客户都说跟着她理财踏实、放心！

朱燕推荐工行三年期理财产品，预期年化4.9%，五年期理财产品，预期年化5%，绝对是长期配置的不二之选！

走进工商银行财富中心，透过几净玻璃窗，一个女孩堆满阳光的笑脸映入眼帘，伴随着亲切的问候声“您好，请问需要办理理财业务吗”，这便是工商银行理财经理朱燕。

2014年她怀揣着梦想和金融理财师执业证书正式踏入理财经理行列，开启了用心服务客户之旅。在这三

诚信为本，客户至上


——工银苏州分行五星理财经理徐圆



“诚信为本，客户至上”是工商银行苏州分行五星理财经理徐圆的服务格言。在银行从业长达 10 年的时间里，她的勤奋努力、真诚热情，赢得了客户的一致好评。

作为一名专业的理财经理，徐圆接待每一位客户，都会从主动了解客户做起，客户的资产配置情况、所处的人生阶段、流动性需求、风险承受能力、投资目标等都是她关注的重点。客户前来“理财”不仅仅是着眼于眼前的收益、通过比价购买产品这么简单，理财经理应该针对客户自身的实际情况，制定出一套乃至若干套“理财”规划，通过一系列的资产配置工具，例如基金、保险、理财产品等等来实现投资目标。曾经就有这么一个客户，把自己家庭的大部分资金投入了一款期限较长的产品中，产品持有期限内客户急需用钱，而所购理财产品因在封闭期内无法取出，从而显得非常被动。因此，徐圆在帮助客户理财时，始终会将资产配置融入其中。

罗马不是一天建成的，不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。同理，信任也不是一天两天可以建立起来的，需要持之以恒的服务和一颗真诚的心。日常工作中，徐圆把每位客户的资料都梳理得很清晰，会根据客户的实际情况制定相应的理财计划。本着“诚信”的基本原则，坦诚以待，不隐瞒风险，不夸大收益，把合适的产品推荐给客户，让客户充分了解自己所购买的产品，后续持续跟踪，及时把控风险并优化投资方案。正是她的热情与敬业，让很多一开始只是比价的流量客户转变了理财观念，懂得把手中的鸡蛋分散放进不同的篮子里，在可控的风险范围中获得了相对可观的收益。

徐圆给大家推荐工商银行个人增利、尊利系列理财，产品每日可购，期限丰富，购买赎回便利，具有较好的安全性和较高的收益性。锁定期后每天仍可继续享受收益直至赎回，让您既享有天天理财的灵活、又有长期理财的收益！关键时刻还能一键质押贷款！

服务零距离 财富大管家


——工银苏州分行五星理财经理陶婧



2012 年陶婧凭着专业的业务知识和较好的客户服务能力转岗为个人客户经理，在这几年的时间里，她积极利用各种学习、培训的机会，向书本学、从实践中学，具备了较强的业务水平。六年的时间，陶婧积累了上百名优质客户，并和客户建立了相互信任的关系，她以饱满的热情、真诚的服务赢得了客户的赞美！

陶婧的工作，忙碌又紧张，每天上班后第一步，便是通过电话或短信提醒有产品到期的客户，让客户及时了解自己资金的到账情况，并积极邀约客户到网点，通过面对面的沟通方式，推荐合适的产品给客户。陶婧每天会按照前一天班后的计划，合理安排当日时间，并于每天工作结束后，记录一天所做的业务和面对的情况，以便于更好地服务客户、成为客户财富管理的好帮手。

有一次，陶婧的客户来网点办理取现业务，客户下午就要去日本游玩，但是由于出门比较急，取钱的时候才发现忘带了身份证。客户立即向陶婧求助，因为是下午的飞机，客户担心回去拿身份证再回来取钱会耽误行程，想不用身份证先把钱取出来。这时候，陶婧告诉客户，因为取现超过了一定的金额，是必须要出示证件的，可以先少取一些，然后由陶婧开车送客户回去拿身份证，这样就不会浪费太多的时间。客户非常感动，最后也没有因为这事儿耽误了旅游，为工行贴心的服务连连点赞！

类似这样的事情还有很多，陶婧对服务的理解一直在强化、在升级。最后，陶婧强烈向大家推荐工商银行的“跨境通”出国金融系列服务方案，无论您是出境旅游、出国留学还是跨境商务，都能在工行寻找贴合您需求的跨境金融产品和服务。

“银行的服务工作没有最好，只有更好，追求优质服务无止境”，常说这句话的是工商银行苏州分行五星理财经理陶婧，她总是以热情的工作态度、甜美的微笑迎接每一位客户，谱写了一首“爱岗敬业，优质服务”的动人之歌。

您的满意 我的追求

——工银理财经理季亦飞



季亦飞，2010年毕业进入工商银行，2012年被聘任为理财经理，在平时和客户的接触中，充分了解客户的风险偏好和行为偏好，从而满足客户的需求及期望

达到的目标，在这七年为客户服务的过程中，一直以客户的满意为最高标准。

随着人们财富水平的提升，资产配置模式从产品导向型逐步过渡到了资产配置型，同时随着利率市场化的进程不断推进，银行的金融理财产品越来越多样化，互联网时代的飞速发展，各种金融信息也是错综复杂，如何合理配置资产成了当务之急。季亦飞一直通过自己的专业能力向客户宣传合理配置资产的理念。从业以来，他心中始终保持两个原则：一是客户需给自己设置一个合理的预期；二是做好资产配置，要在保证流动性和安全性的前提下，再投资固定收益类产品，最后投资在风险承受能力内的产品。

逆水行舟，不进则退。季亦飞在服务客户的过程中，不断自我学习，先后取得了国内金融理财师、国际金融理财师等证书。同时努力提升自己服务水平，真正实践“用心服务”，让客户感知“满意工行”。在平时工作中，季亦飞总是以“五心”标准规范自己：热心接待客户、耐心回答询问、贴心提供服务、细心了解需求、真心聆听反馈。记得有一次，客户袁先生因不小心摔了一跤，小腿受伤，一笔产品到期无法来网点进行赎回，而对于网银操作又不熟练，袁先生联系了季亦飞，季亦飞立刻赶到了客户家中，协助客户做好产品的赎回，事后袁先生对工行的服务赞不绝口。季亦飞时刻提醒自己，调整好自己的心态和情绪，每天都以积极向上的心态、饱满的热情面对客户，持之以恒，坚持不懈。

最后，季亦飞给各位推荐工行热销的长期限理财产品，3年期预期年化收益率4.9%，5年期预期年化收益率5.0%。商

每一位客户都值得微笑以待

——工银理财经理边云琪



有一种无形的服务叫微笑，有一种真心的付出叫责任，边云琪，作为一名中国工商银行的理财经理，他用自己的实际行动充分诠释了“微笑”与“责任”。2011年，他怀抱着一份初心、一份热忱进入了

工商银行，很荣幸成为了工商银行的员工，兢兢业业地工作，虚心认真地学习，不断积累宝贵经验，积极向上，不仅获得了行内各项资格证书，更获得了行外基金、保险、理财类各项证书。他坚信只有汲取更多的知识才能够与时俱进，同时，多年来他也始终坚持以客为尊的优质服务理念。

2015年到2016年，中国股市经历了股灾、熔断、熔断2.0，股市从千股涨停到千股跌停。还记得有一天，一位阿姨带着满脸愁容来到网点，说要找理财经理，边云琪赶紧招呼阿姨到办公室坐下。通过了解，阿姨在股灾前一个月，买入了20万基金，结果现在好一点的亏了20%，最差的亏了将近50%。最近看到股市好转了，但是自己的基金并没有涨，所以来找理财经理帮忙看看。于是边云琪便帮阿姨做起了基金健诊，从基金的规模、持股情况、行业板块的配置，分析其份额是否适合基金经理进行调仓，投资的标的是否符合未来经济发展方向。边云琪发现阿姨大部分基金的规模都是超百亿，但在股灾后没有明显的调仓行为，早已不适合现在的市场风格，于是建议阿姨进行基金转换。边云琪建议首选投资在那些国家重点发展且具有较大发展潜力的行业板块基金，抓住风口，紧跟市场，一旦市场转强，可以更快弥补过去的亏损，早日实现盈利。大概三个月后，阿姨又来网点了，这次脸上一扫“阴霾”，原来持有亏损的基金已经快要回本了，连连夸奖边云琪专业知识丰富、服务周到。

边云琪给大家推荐“工迎新春”保本稳利系列理财，认购起点低、资金安全性高、流动性高，T+1日即可到账，7×24小时接受购买申请。商

没有最好，只有最合适

——工银理财经理郑焱



投资时限以及家庭情况等信息的了解，为投资者选择适合的资产配置组合，让投资者的选择不再是简单的复制，而是个性化的量身定制。

工商银行理财经理郑焱，自2012年从事理财工作以来，为数不胜数的客户推荐投资产品，制定资产配置方案，帮助投资者找到适合自己的投资组合。为了能更准确地把握客户情况，在投资组合运作过程的前中后期，她会反复地与投资者沟通，根据市场的变化、投资者偏好的变化、家庭周期的变化等动态调整投资组合。为了给投资者提供更专业、更全面的服务，她努力提升自己，获得了银行、基金、保险等多种资格证书，成为CFP持证者。

在投资渠道日益多元化的背景下，人们的理财途径也多样化。投资者金阿姨看到某投资公司正在发行一款基金产品，预期收益高达12%。如此高收益让金阿姨不禁心动，但是对于大额投资心中仍有不安，于是找到郑焱，希望听听她的意见。郑焱先为金阿姨分析了当前的金融市场环境，再对产品结构进行了深入剖析，让金阿姨对基金产品有了一定的了解。同时郑焱提醒金阿姨她的资金主要是用于养老，不能承受太大风险，高风险的投资配置并不适合她，建议降低风险资产配置，让养老金稳步增值。经过一系列的分析，金阿姨发现自己为了高收益迷失了投资方向，差点做出了不适合她的投资决策。在为投资者提供建议时，郑焱坚持的准则就是“没有最好，只有最合适”。

最近咨询出国金融业务的客户也很多，郑焱给大家推荐“工银加拿大GIC业务”，在申请加拿大留学签证时，只需1万加元，即可开立资信证明。该业务具有担保门槛低、适用学校范围广、手续简便、办理速度快、签证通过率高优点。[商]

投资者在选择投资品时，往往会参照身边其他投资者的投资决策，别人的选择会成为自己选择时的参考。理性的参考可以为投资者提供更广阔的思路，但盲目的参考会让投资变成追风。这时，专业的理财经理可以发挥重要的作用，通过对投资者风险承受能力、收益期望、

五星理财经理的五点态度

——工银五星理财经理赵怡



的细节，细致、贴心赢得了客户的一致认可。然而，面对“巾帼不让须眉”的感叹，她只是蜻蜓点水般地浅浅微笑。人淡如菊却厚积薄发，她就是工商银行苏州分行五星理财经理——赵怡。

她常说，态度是思想的镜子。她对工作充满热爱，对客户充满热情。她的工作态度：做事多一点，气度大一点，笑容甜一点，借口少一点，脾气小一点。正因为这“五点”，她任劳任怨，没有抱怨。她会深入浅出地给客户分析当前市场形势，会仔仔细细给客户讲解各种产品的金融原理，会告知客户建立多元化投资的意义，会积极引导客户培养良好的投资心态。她帮助客户理财，从来不只是资产配置，而是让客户在资产配置的过程中进行自我学习，得到自我提升，让客户知道自己应该如何决策，而不仅仅是依赖理财经理。

2015年五月中下旬，在那场史无前例的股灾即将到来的前夕，一对退休老夫妻带着银行卡里的三十万来到网点，找到赵怡，请她推荐一支股票基金。得知这三十万是养老钱时，赵怡告知老夫妻目前大盘已在高位，养老钱入市风险极大，在几经劝说无果的情况下，她给老夫妻详细分析了股市情况，达成共识后赵怡为他们推荐了一只新基金。股灾来临后，大部分股票基金几近腰斩，而她推荐的新基金因为正逢建仓，不仅完美躲过股灾，而且因为股灾后的低位建仓，甚至有了盈利，这对退休老夫妻连连夸赞赵怡的专业与负责。

最后，赵怡推荐手机银行扫码取现功能，开通工行手机银行，扫一扫自助存取款机上的二维码，现金就取出来了，极大地方便各位出门不带钱包、忘带银行卡的市民朋友哦！[商]

从青涩到成熟，从懵懂到干练，她的蜕变在工商银行划了一道美丽的弧线。博识背后依托的是孜孜不倦的学习，勤奋、拼搏获得了专业能力的不断提升；赞誉背后承载的是数不尽的汗水，开拓、坚持换来了事业的蒸蒸日上；信任背后隐藏了多少容易被人忽略

用心创造满意 用真诚服务客户

——工银苏州分行五星理财经理顾张瑜



“复杂的事情简单做，你就是专家；简单的事情重复做，你就是行家；重复的事情用心做，你就是赢家”，工商银行苏州分行五星理财经理顾张瑜就是这

样一位个人客户经理。她用真诚的微笑迎接每一位客户，用自己不懈的努力谱写着一首优质服务的动人之歌。

2015年10月，她凭着专业的业务知识和优秀的客户服务能力转至理财经理岗位，虽然到现在只有短短两年多的时间，但是她收获了上百名优质客户的赞扬。她兢兢业业，工作繁忙而又充实，同时也不忘自我学习和提升，积极参加分行和支行举办的各项竞赛活动，为的是提升自身的专业素质，更好地服务于广大信任她的客户。她坚信良好的口碑是最有效的广告，所以她始终以“客户”为中心，牢牢把握“服务”核心，赢得了客户、领导、同事们的充分肯定。

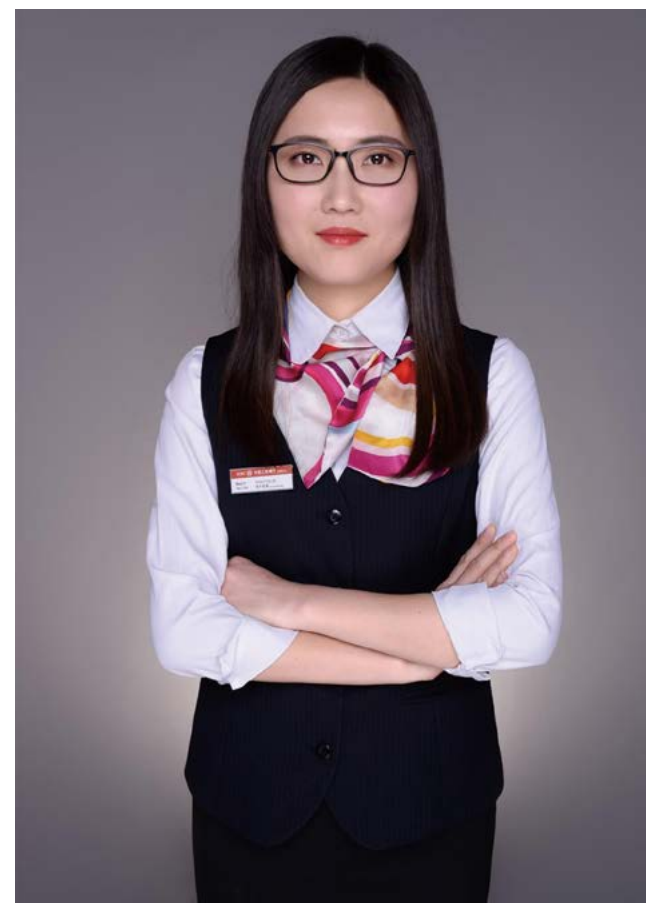
想客户所想，急客户所急！一天一位客户无意间给顾张瑜发了一条信息：“有人认识某公司的王总经理吗？求帮助。”顾张瑜下班回家后打开手机发现了此条信息，在第一时间与客户取得了联系，寻问事情原由，并答应明早上班后第一时间帮他去处理。由于对方是某大公司的老总，陌生联系有点困难，于是顾张瑜马上联系网点负责人商量对策。几经周折于第二天的下午联系到了该公司总经理，成功让客户与该总经理进行了碰面，完美地解决了此事。事后客户对顾张瑜竭尽全力的帮助表示非常感谢，没过几天，客户便将他的资金转入工行，表示跟着顾张瑜理财更放心。

带着建设美丽工行的梦想，顾张瑜一路前行，相信日后她会在客户服务之路绽放得愈加精彩！

顾张瑜为大家推荐基金定投，相对于一次性购买单支基金，基金定投能够积少成多，有效平摊投资成本，及时分散风险，适合有中长期投资理财需求的客户。商

真诚赢得客户，专业创造价值

——工银苏州分行五星级理财经理陶丽丹



工商银行苏州分行五星级理财经理陶丽丹有着丰富的银行从业经验，她先后从事行内多个工作岗位，对工商银行各个条线的产品都非常熟悉。为了

提升业务水平、更好地服务客户，她常常利用工作之余参加各类培训、考试，通过了多项行内、行外的资格证书。

银行是从事金融产品服务的行业，优质服务不仅仅是把金融服务停留在微笑、礼貌用语等表象上，更应该重视客户的个性化需求，为不同客户量身定制最适合他的产品配置方案。凭着专业的素养和服务为本的心，陶丽丹会为她所服务的客户推荐最为合适的产品，使得客户的资产得到最为合理的配置。

无论严冬或是酷暑，无论是否工作时间，只要客户有需要，陶丽丹都会尽自己所能去服务好每一位客户。那天，一位外籍客户急匆匆走进网点要求提前支取一笔大额的理财产品，但是理财产品未到期是不能够提前赎回的，客户急得团团转。陶丽丹放弃休息时间赶到网点，把客户邀进贵宾室，沏上茶，耐心地向客户解释，在谈话中了解到客户是急需支付一笔家用款项，陶丽丹灵机一动，为客户想到了解决方案——质押贷款，客户终于露出了笑容，并在陶丽丹的协助下办理了自助质押贷款，解决了燃眉之急。

随着金融产品的日益增多，银行的服务也在不断创新，只有这样，才能使客户真正微笑而来，满意而去。在平凡而忙碌的工作中，陶丽丹时刻高标准严格要求自己，紧跟工商银行发展的步伐，不断提升自身修养，夯实业务水平，只为更好地服务好每一位工商银行的客户。

陶丽丹推荐一款目前工行正在热销的长期限理财产品，该产品跨越牛熊周期、长期稳健预期收益且每年分红，适合有中长期投资理财需求的客户。商

做客户财富最好的形象设计师

——工银五星理财经理张莉莉




为客户打理好资金，让资金保值增值，才对得起每一位客户对她的信任。

拥有理财、基金、保险等多项证书并且获得国际金融理财师 CFP 证书的张莉莉，自有一套服务客户的办法和经验。遇到一位陌生客户，在与客户几番对话后，张莉莉就能判断出客户的风险承受能力以及需求偏好，并迅速从产品池中甄选适合客户的产品供客户选择，为客户做资产配置。

将合适的产品配置给适合的客户，是张莉莉的一贯理念。举个简单的例子：如果客户比较保守，不能承受本金风险，根据客户资金的计划使用时间，张莉莉会建议客户配置长期银保产品和短期节节高存款，既满足客户短期用钱需求，又满足中长期资金效用最大化。如果客户是稳健型客户，张莉莉会建议客户配置资产管理计划或期次理财，搭配长期限理财和短期工银聚富，既不耽误短期用钱需求，又能提高中长期资金的收益。如果客户是属于比较积极型的，愿意尝试风险高一点的产品，张莉莉会在资产配置中适当增加一些股票型基金、黄金积存等产品。

有一次，在帮客户的资金做好理财配置之后，客户开玩笑地说：“我觉得你们理财经理就像形象设计师，人的服饰需要搭配，资金理财也需要搭配。”所以张莉莉常说：“我们理财经理就是一位财富形象设计师，为每一位爱美的客户搭配好适合他们的理财规划，让他们的资金以最好的形象呈现在客户面前！”

张莉莉为大家推荐工行在售的热销产品：财鑫通个人理财产品，该产品 28 天为一个投资周期，投资周期数由您自由选择，每日均可购买，灵活又安全，为您流动资金的提供便利。

“与其拼命地赚钱，不如让金钱拼命地工作为您赚钱”，这是工商银行理财经理张莉莉的理财格言，也是大多数来银行理财的客户所追求的。作为一名在理财岗位上奋斗了八年的资深理财经理，张莉莉深知只有尽心尽力地


专业理财，真诚服务

——工银五星理财经理陆夏洁



作为一名专业理财师，陆夏洁秉承的宗旨是“专业理财，真诚服务”。他每天晚上都会花一个小时，整理当天发生的财经事件，关注股市和基金每天的净值波动。针对购买基金的客户，他会定期与客户沟通，给出配置建议。他还会经常给客户介绍工行的账户交易类产品，比如账户黄金、账户白银、账户原油、账户天然气交易等等，为客户提供多元化的投资选择。

在日常客户维护中，陆夏洁常常进行换位思考，想客户之所想，急客户之所急，真诚服务每一位客户，换来了客户的一致好评。当有一位客户的孩子想去澳洲留学，但是父母又不知道怎么操作的时候，他会为这位客户介绍专业的出国留学机构；当得知孩子出国需要补习英语的时候，他会帮助客户去谈优惠的价格，为客户节约了不少的费用；当客户急着出国需要提升我行的信用卡额度时，他会第一时间去沟通每一个审批环节，使客户能够以最快的速度办理好业务；在客户生日或者逢年过节时，他总是第一时间给客户送去祝福。许多客户都被他的真诚服务所感动，与他成为了工作中的好伙伴、生活中的好挚友。

陆夏洁为大家推荐一款工商银行最新的投资神器——工行“AI 投”智能投顾。您只需选定能承受的投资风险等级及投资期限，“AI 投”就可以通过智能投资模型，分析股市、债市等各类市场形势，为您量身推荐基金投资组合方案。当基金组合不符合市场投资形势时，“AI 投”将重新计算并建议客户调整基金组合，您可以通过“一键调仓”完成基金组合调整，以适应最新的市场形势。通过这款利器，您能够以较低的门槛，获得专业的投资顾问服务，轻轻松松完成基金投资。

有这么一个小伙子，每日充实的工作中，他不是在接受客户，就是在和客户打电话、发信息，或者就是出去拜访客户，总是忙得一刻不停，他就是工商银行五星理财经理陆夏洁。

用心坚持专业 服务尽善尽美

——工银五星理财经理凌娟



她始终坚持“全心全意为客户服务”的服务理念，她以真诚的情感加之细心、周到、热情来服务客户，她在挥洒青春汗水的同时，也收获了累累果实，她就是工商银行理财经理凌娟。在平凡的岗位上，勤奋学习，踏实工作，让客户感受到实实在在的便捷、安心、贴心。

2011年，满怀着对金融事业的向往与追求，凌娟加入了工商银行这个大家庭，初出茅庐的她，充满激情、怀揣梦想。为了能够胜任这份工作，她对自己高标准、严要求，利用业余时间刻苦学习金融知识，不仅通过了行内各项资格认证，还取得了银行、保险、证券、基金、期货以及国际金融理财师(CFP)等各项证书。在工作中，她努力将以往的学习成果运用到日常的客户维护中，了解客户需求，并综合运用储蓄、信贷、结算、中间业务等知识，为客户量身定制专业化的理财方案，与此同时也为客户提供了更加全面、个性化的服务，赢得了客户的信赖与尊重。

不管是贵宾客户还是普通客户，只要走进银行，凌娟都会细心、周到地提供服务。有一天，一位女客户小心翼翼地走进理财室，凌娟热情地向她打招呼：“您好！有什么可以帮到您？”经过交流，凌娟了解到这位客户听别人说买理财产品收益不错，但是自己没有接触过，有点担心。凌娟便耐心地向客户讲解了理财产品的相关知识，让她对理财产品有了一定的认知，随后适时地提出了自己的建议：先开一张银行卡，把钱存好，考虑清楚后再决定存定期还是买理财。正是凌娟的真诚赢得了这位客户的信赖，客户不仅购买了50万元的保本理财，还把所有的存款都转存到该支行，成为了凌娟的忠实客户。

凌娟给大家推荐工行结构性存款，它是一款在普通存款的基础上嵌入金融衍生工具的存款产品，通过与利率、汇率、股票、商品、信用、指数等标的挂钩，使存款人在承受一定风险的基础上获得超额收益。该产品安全性高，期限、投资标的多，多空方向丰富，区间收益率具备市场优势。商

真诚靠谱 用心服务

——工银苏州分行五星理财经理王寅



王寅每天工作中，都要打上几十个电话，提醒客户到期理财产品以及后续产品对接事宜，与有理财意向的客户约定访问时间或上门拜访等。结束一天忙碌的工作后，还会利用工作以外的时间继续学习专业知识，总结每一天的工作。

王寅在工作中服务客户非常细心，对一些熟悉的老客户，他甚至能牢牢记住这些客户的风险承受能力、投资偏好、资金需求等等。每次为这些客户进行理财规划时，他都能有针对性地为客户提出“私人定制”的理财建议。久而久之，新客户变老客户，闲暇之余，这些客户都愿意到行里找他聊天，聊聊最近的经济形势、投资行情，甚至还会把自己的家常和他唠叨几句，这些都出于客户对他的信任。

在王寅的印象中，曾经遇到一位新客户，这位客户由于平时工作比较忙，希望购买一款长期限理财，省去自己打理资金的麻烦。王寅听取客户理财需求和风险承受能力后，认为客户的想法并不完全合适，向客户提出了资产配置的重要性。长期限理财虽然可以免去打理资金的麻烦，但是却制约了资金的流动性，王寅为客户定制了“存款加理财加保险加基金”的理财规划建议。经过王寅全面的讲解后，客户欣然接受。通过这一次的理财，该客户对王寅的专业性和责任心有了深刻的体验，成为了一位忠实的理财客户。

鉴于当前环境污染对身体健康造成的危害，王寅介绍一款工行独家代理的保险产品：工银安盛御立方5号，该保险提供了88种重疾和33种轻疾保障，有着小保费、大保额、有病治病、无病养老的优点，还可以享受全国580家三甲医院专家预约、专家门诊、专家手术等六专五访服务和海外医疗建议的增值服务。商

工商银行苏州分行五星理财经理王寅，秉承以真诚靠谱为原则，用心服务每一位客户为己任，十年如一日，每天兢兢业业收集各类理财资料，涵盖国内外经济大事、股市、债市、汇市等市场的信息，以最饱满的状态迎接新一天的工作。

资产组合配置全方位抵御风险

——工银理财经理薄逸佳




每天早上 7:30 总能看到一位笑容洋溢的女孩，带着朝气走进工商银行的大门——“理财室的大门永远为您打开，我是您的财富顾问薄逸佳”。

梦想成就了未来，薄逸佳 2011 年正式加入理财经理队伍，2016 年成为工行财富顾问。在她的金融服务生涯里，先后获得金融理财师执业证书、证券从业证书

等多项证书，也在各项技能比赛中获得优异成绩。“用心服务，真诚相待”，是她一直遵循的服务原则，她以诚待人，身边的客户从陌生变为熟悉，从客户变为朋友。

在平时与客户的交流中，薄逸佳总是向她身边的客户传导资产配置、期限错配的重要性。投资需要逆向思维，反其道而行之，且只有分散大类资产投资，才能实现收益最大化。例如 20 年前拥有 100 万资金，若全部存定期，20 年后的今天 100 万变 200 万，投资收益翻一番；若买 100 万黄金，100 万变 300 万，翻两倍；如投资房产，100 万升值 1000 万，10 倍；若投入股市，100 万就有 1 个亿，100 倍；如若当时买了一幅张大千的真迹，现在可能就是 10 亿价值，1000 倍。但买了张大千的真迹固虽好，但 20 年来的生活品质可能不高。所以，我们需要 30 万付首付、20 万买黄金、30 万投股票、20 万存定期，只有合理配置，才能在 20 年里既能过上高品质生活，又能将这 100 万资金收益最大化。

以最近的客户资产配置方案为例，客户王阿姨拿着 150 万资金来询问理财方案，薄逸佳引用标准四象限为客户解决了流动性需求和收益需求。40 万资金购买长期产品，规避市场利率风险，锁定收益；40 万资金购买中长期产品，解决资金流动性需求；30 万资金进行权益市场投资，控制仓位，适时补仓，获利止盈；20 万资金投资黄金市场，避险工具，抵御货币通货膨胀；20 万资金存定期，防范资金需求。分散资金配置，稳固的三角构架，可以帮助王阿姨全方位抵御风险。

最后，薄逸佳给大家推荐工行在售的热销产品：1 年 -1.5 年期理财产品，可以满足中长期配置需求；3 年 -5 年期理财产品，是长期配置的不二之选！

资产配置的重要价值

——工银苏州分行五星理财经理王华




工商银行苏州分行五星理财经理王华拥有着丰富的理财经验，从 2013 年开始，王华就先后踏入大堂经理、理财经理的岗位，在营销过程中通过与客户面对面接触，综合考评客户资产配置、风险意识，结合银行金融产品提供理财建议，引导和培养客户价值投资观念。

作为工商银行专业理财师，她面对的不仅是日益个性

化和专业化需求凸显的客户需求，还要面对当期纷繁复杂的投资市场环境。现在的投资市场呈现出从封闭市场到开放市场、从价值重估到资产重配的新格局。怎样更好地为信赖王华的客户服务是她时刻思考的问题。在多年服务客户的道路上，她会提醒自己要成长为能够为客户提供全面解决方案的专业人员，而不是一个只会推销银行产品的销售员。多年的客户服务经历让她深刻体会到：一张带来持续身体健康的处方价值远胜一味特效药，反映在投资理财中即是资产配置的重要价值。王华在为客户制作资产配置方案时，会充分考虑标准化与个性化的结合，在综合权衡客户的风险承受能力、风险承受意愿、市场环境、产品匹配度基础上为客户做方案设计，使得方案综合收益最大化。

为了能够持续提高服务客户的专业水平，王华也有她的服务之道。首先她会通过日常专业学习，在大类资产配置中，掌握各类资产的风险收益状况及相关关系的各项因素后多产品交叉覆盖，兼顾流动性、安全性和收益性；其次是与客户充分沟通，了解客户基本信息和投资需求，对客户年龄、财富状况、投资经验、投资目标、收益预期、流动性需求、风险认识、风险损失承受能力等进行评估，遴选出合适的产品予以方案执行，定期对方案执行情况进行监控和持续优化。

在这里王华给大家推荐一款工行在售的热销产品：工银聚富，该产品 1 元起购，目前预期年化收益在 4.0% 左右，申购份额后，无论节假日，7×24 小时随时可以赎回，资金瞬时到账，既有活期存款的灵活性，又享有比定存高的收益。

想了解更多关于金融理财方面的讯息，那就赶快拿起手机扫描下方二维码添加“工银苏州云管家”和“工银苏小云”成为你的好友吧！



工银苏州云管家微信二维码



工银苏小云微信二维码



张一鸣的劫

连环重创，四面楚歌，500亿估值飘摇不定。这场“劫”，张一鸣该如何度过？

文 / 冯颖星

在张一鸣的蓝图里，2018年本该是今日头条再度发轫的一年。

“我在心里定了一个小目标——今日头条未来有超过一半的用户来自海外”。3月20日，在与清华经管学院院长钱颖一的对话中，张一鸣毫不掩饰自己做全球化公司的野心。

全球化的闸门刚刚拉开，这厢就在家门口惨遭劫难。10天之内，火山小视频被约谈、头条APP从各互联网商店下架、内涵段子被永久关停……

这已经是从去年年底到今天，官方对今日头条的第五次处罚。此前，头条曾因传播淫秽色情等问题，被网信办约谈，APP内6个频道被停更整改；4月4日，

又因虚假广告问题遭遇了北京工商的处罚。

央媒的曝光接踵而至，尤以人民网在3月30日的评论为甚——“今日头条是无视法律法规的今日头条，是大肆坑害民众的今日头条，也是不拿监管当回事的今日头条”，并将其定性为“不安分、不守法”。

35岁的张一鸣，似乎正遭遇自创业以来最大的“劫”。

35岁撑起500亿美元估值

从估值1亿到110亿美元，张一鸣仅用了5年的时间，一度被当作中国新时代创业的偶像。最近一轮110亿美元的估值被披露还是在2016年末，彼时，张一鸣才33岁。一个月前，有传言称，今日头条将展开新一轮融资，最新估值或超过500亿美元。

传统学软件的男生，走出校园多会走上技术男的路径，敲代码，做产品，日复一日。张一鸣是个例外。

2005年走出南开校门，他曾参与创建酷讯、九九房，为学习大公司的管理，还曾短暂进入微软。迄今为止，他已经直接参与了五家公司的创业，其中有两家是自己创立的，还有一家是企业合伙人。

曾有同行这样描述他，“你从牛仔裤上的油渍上你很容易看出他是一个典型的技术宅男，但又极具冒险精神”。

他本是个技术天才。在酷讯工作时，为解决自己火车票买票难的问题，张一鸣利用1个小时的时间写了一个小程序，一旦有二手票信息，立马短信通知他。彼时，五花八门的抢票软件还不如当前这样风行，张一鸣就开始考虑，如何将自己的需求用程序固化、存储下来，让网站机器定时自动去帮他搜索，并将检索软件及时反馈于他。

如今，再回过头看张一鸣13年职业生涯，无论是在协同办公、酷讯、还是海内、九九房，他参与创办过的四家公司都是围绕着“信息分发”转圈圈。这样的产品思路一直沿用到如今字节跳动科技有限公司旗下的所有产品。

当前，今日头条主体“北京字节跳动科技有限公司”旗下的主要产品包括：用户量总数超7亿的新闻资讯今日头条；音乐短视频社区抖音；短视频应用西瓜视频；

原创短视频社区火山小视频；问答平台悟空问答；社交媒体产品微头条等。截至2018年3月，全系产品日均活跃数达3亿，日均视频累计播放量100亿，日均视频上传量2000万，这2000万内容都是由用户上传。

张一鸣不止一次地强调，今日头条是一家技术公司，不仅仅是内容平台。创立的初衷是“希望你需要的信息，能够在第一时间告诉你”。

根据他的描述，今日头条的确在用算法理解人性，从而在海量的新闻信息中，筛选出符合用户阅读喜好的内容，呈现在app头部位置。也正是这种算法，使今日头条快速超越传统以采编团队为中心的资讯平台，一跃撑起数百亿估值。

成也萧何，败也萧何。算法真的能够完全理解人吗？当前铺天盖地的追杀已给了张一鸣一剂重拳。

最明显的问题是，这种利用人工智能来定向推送的方式一来可能使得用户获取的信息越来越狭窄；二来，AI对踩线的内容并不能完全筛查出列，未及监管的角落，虚假、淫秽信息乘机而入。最刺痛人眼球的，莫过于央视曝光的“全网最小妈妈”。

张一鸣这一届的公关显然不行

快手被整改后，宿华第一时间挺身道歉，言之切切“它（快手）就像我的孩子，我和我的团队耗费了无数的心血，但它却并没有长成我们理想中的样子”，并积极响应整改。但今日头条被央视曝光二次跳转之后，却对外说是底下员工的锅。而最近刷屏的抖音危机，张一鸣急忙跳出来发朋友圈，怒怼旁人雇佣微信号发黑稿。

三拷五打之后，张一鸣终于睡不着了。4月11日凌晨4点，他通过自己的微头条和今日头条官方平台进行回应，在这封名为《致歉和反思》的公开信里，张一鸣终于揽过责任，“产品走错了路，出现了与社会主义核心价值观不符的内容，没有贯彻好舆论导向，接受处罚，所有责任在我”。

此情此情，与近几日Facebook的隐私泄密危机何其相似。Facebook泄密危机爆发，扎克伯格一开始

推说是第三方的责任，事情愈演愈烈，甚至搅动全球监管风波，扎克伯格这才开始公开道歉，但已不能避免今日在国会遭遇众议员的质询。

张一鸣说，“3月29日央视报道我们的广告问题后，我不断反思自己以前的想法，反思公司现在的做法，开始大力推进公司员工提高意识、改进管理、完善流程”。并详细列举了一些具体整改措施，如，将正确的价值观融入技术和产品，强化总编辑责任制，全面纠正算法和机器审核的缺陷，不断强化人工运营和审核，将现有6000人的运营审核队伍，扩大到10000人。

自省的进程已经展开。当前，西瓜视频也已停止了移动端视频上传，直播、弹幕等产品功能于两日前暂时关闭；抖音也要对系统进行全面升级，期间直播功能与评论功能暂时停止使用。于是便有言论说，张一鸣开始了断臂自救。

3亿日活撑起了头条数百亿估值，10000人的运营审核就能否医好头条的病？张一鸣说，“我们理应做得更好。我们一定会做得更好”，大家都在盯着。

围殴“张一鸣”：这场劫还没结束

俗话说，树大招风。如今，头条的每一个动作似乎都在树“敌”，尤以2017年为甚。

从资讯平台入手，今日头条从一开始就站在了传统门户的对立面；微头条的千人百万粉计划又几欲抢占微博的生意；悟空问答高调迁走一波大V，越了知乎、分答的城池；又与押注内容战略的百度激烈交手，另一边对“优爱腾”又发起了作战令；战略布局的短视频平台抖音、火山小视频西瓜视频与快手、秒拍夹路相逢……

张一鸣已今非昔比，他四面出击，纵横捭阖，用他自己的话说，要“能力全面、思想开放”。

典型如All in短视频，决意一下，一年半的时间，火山小视频、Flipagram、西瓜视频、Tik Tok、Top Buzz、Musical.ly和盘托出，或自主开发或投资，横

跨国内与海外市场。

于是便有人说，中国的互联网巨头有个共同的颠覆者——张一鸣。社交起家的腾讯争电商做新零售；没有线下基因的百度也曾砸重金去检索线下服务，布局O2O失败之后才重新回到信息流与AI上。

张一鸣才不管那么多，资讯、内容分发、社交、电商，他谁的业务都做，像极了游戏里的刺客。出其不意间杀对手一个猝不及防。四两拨千斤，自己悄然已成为独角兽。

这大概是闽籍互联网人的一贯特征，美团创始人王兴从做校内起家，后又做团购，接着卖电影票、送外卖、又开始了做打车，誓与滴滴一决高下。美图创始人蔡文胜从做美颜相机到生意开始，又做起了短视频、MCN和社交。

回到3月20日，张一鸣与钱颖一的那场对话，张一鸣对头条六年进行了总结，“你要有耐心，持续在一个领域深入，会取得对应的成绩”，一副扫地僧的隐忍与虔诚。“目前今日头条有10%的用户来自海外，我预计三年内今日头条海外用户可以从10%增长到50%”，他毫不掩饰今日头条做成全球化公司的决心。

话音刚落，今日头条就遭遇了史上最大的危机，掀起了中国互联网圈2018年第一个巨大波澜。而在这场危机中，其他互联网巨头似乎都成了围观者，各怀心事地看着张一鸣黯然伤神。

一方面，继3月24日抖音在微信朋友圈分享遭拒之后，腾讯方面又在4月11日宣布，微信、QQ将暂停短视频APP外链直接播放功能，涉及的APP包括微视、快手、抖音、西瓜视频等；另一边，眼看内涵段子被关，一点资讯迅速出击。今日，已经有一点资讯工作人员在朋友圈号召“段友”入驻一点号，以开通收益的方式欲将“内涵段子”的粉丝迁移……

连环重创，四面楚歌，500亿估值飘摇不定。这场“劫”，张一鸣该如何度过？

（本文来源：投资界）



工银私人银行致力于整合全市场优质资源，为境内外客户搭建投融资一体、境内外一体、公私一体的财富管理平台。在产品创新发展上，坚持大类资产配置策略，以国际标准 MOM 产品管理模式，构建全权委托资产管理产品系列，创新专户财富管理，成功注册卢森堡工银私人银行全球理财基金（SIF），全力打造全球人民币财富管理的优秀机构。

工银私人银行欧洲中心总部位于巴黎市中心的奥斯曼大街，服务网络覆盖卢森堡、法国、比利时、荷兰、西班牙、葡萄牙、波兰、意大利等国家，为您提供财富管理、专户管理、顾问咨询等一系列金融产品和服务。

中国工商银行私人银行更懂您的财富需求，为您的财富保值、增值保驾护航！

私人银行中心（欧洲）联系方式：

• 地址：69 Boulevard Haussmann 75008 Paris, France • 电话：0033 1 40 06 57 88
• 传真：0033 1 53 43 08 98 • 邮箱：privatebanking@fr.icbc.com.cn

网站 www.icbc-ltd.com

ICBC 中国工商银行



获取更多信息

请关注工银私人银行微信公众号



楼市之辩：是否要加杠杆买房

对于国内住房发展来说，最重要的指导方向就是：保障合理的住房需求，坚决打击炒房需求。这也是立足于基础国情和房地产政策实践教训，对房地产市场长期发展方向的科学再定位。

文 / 王营

尽管房地产市场屡遭调控管制，但房价永远是人们关心的热门话题。

香港瑞安集团主席罗康瑞感慨称，“我是来自香港，我看见房价高的危害，现在在香港的年轻人基本上没办法买得起房子。现在（香港）开发商做的15平方米房子还要卖几百万，15平方米怎么住？我相信我们国家不会走向这样。但是如何推出长效机制，而不要令房地产市场死掉，

这也是需要大家研究好的。我相信市场的改变现在才刚刚开始。”

管清友式劝告

自2016年开始的本轮调控被业内称为史上最严厉调控。包括限购、限价、限售等全方位政策不断升级。而在降杠杆方面，政策从开发商融资端以及购房者房贷几方面均进行了严

控。加息预期增强背景下，房贷成本也一再上涨。

如是金融研究院院长管清友在博鳌亚洲论坛分论坛上被问及“是否应该加杠杆买房”时，他的答案是，“看金融环境，能加杠杆就加杠杆。”

原资本界人士、现我爱我家董事长谢勇则注意到，“在北京，‘3·17’新政后，约有34%的人一次性全款购房。但在‘3·17’之后12月时间中，

这一比例比之前涨了10%。我支持加杠杆买房。银行的贷款利率其实很低，我的建议是能拉长期就拉长；另外，现在商业按揭贷款被压缩得厉害，加杠杆其实可以对冲通货膨胀率，能加杠杆就加。政府已经限制了，但公积金还可以用。”

不过，在流动性收紧背景下，房地产从业人士却持相反看法。中原地产首席分析师张大伟认为，美联储加息犹如一柄“达摩克利斯之剑”，悬于全球金融市场之上，人民币也不例外。资金流动的加剧将有可能带动部分国内资金转变投资方向。国内目前大部分投资资金主要集中在房地产和股市当中，资金的投资方向发生转移，极有可能导致中国楼市及股市的动荡。

张大伟表示，整体资金价格上行趋势还在持续。2008年经济危机后，美联储每25个基点的降息操作，大约助涨了中国的房地产投资增速4个百分点。考虑到市场的中长期走势尚不明朗，房产变现能力偏低，买房（特别是非核心城市）已不再是稳妥的投资选项。

就目前购房加杠杆实际操作而言，易居研究院研究总监严跃进也表示，“一般来说，加杠杆本身并不能支持，本身属于违规现象，这个时候加杠杆的提法是不合适的。至于购房者自己如何操作，要看具体情况。但如果购房者盲目加杠杆，别的风险不说，后续如果有违规资金进入楼市，往往会有较大管制，这甚至会影响购房资格。”

但严跃进也认为，购房者潜在需求仍较大，这在于无论是刚需还是改善需求，都有购房意愿。所以资金方

面需要自己把握，不要违反当前购房的基本政策。

仇保兴的警告

那么，在“房住不炒”政策背景下，未来加杠杆买房行为是否会得到支持？

58安居客房产研究院首席分析师张波认为，无论是十九大报告提到的“租购并举”，还是今年两会明确的“安居宜居”目标，对于国内住房发展来说，最重要的指导方向就是：保障合理的住房需求，坚决打击炒房需求。这也是立足于基础国情和房地产政策实践教训，对房地产市场长期发展方向的科学再定位。对于部分专家提到的买不起时多买两套，先不论是否可行，但从行为角度就有炒房嫌疑，绝不可取。

“加杠杆、多买房逻辑，或许在前十年被证明有效，并且也助力炒者房更多获利，但这并不代表楼市发展的下一个十年还会延续这个逻辑。我们可以看到，十年来房价上涨与宽松货币政策下的流动性过剩都有着明显的正相关性，防控房地产泡沫风险的重要手段之一就是强化金融监管，并防范系统性金融风险为底线。因此可以预见，对于加杠杆严厉打击也绝不是短期行为，而是会长期坚持的方向。”张波的看法是，楼市未来十年，几项基本面的变化决定了住房的投资属性将会逐步弱化：其一是政策面变化，“房住不炒”不是短期方向，而会长期决定楼市的政策指向；其二是资金成本限制，不但房企受到直接影响，投资者也将面临更为严苛的限制，甚至资金成本的提升追赶不上房价上

涨的脚步；其三是市场供求因素变化，保障性住房和租赁房源（尤其是长期租赁房源）的大量增加，将极大分流购房人群。

因此，住房投资属性弱化将是个较为明确的趋势，投资者或许还将从楼市中获利，但期待暴利已然不现实。

对于加杠杆买房这一议题，住房和城乡建设部原副部长仇保兴发出了一项警告。他表示，“美国2008年的危机怎么来的，实际上就是给买不起房的人加很大杠杆造成的。你想着加杠杆赚大利，实际上就违反了‘房子用来住的，不是用来炒的’。如果这个房子你是买来住，加点杠杆没有问题；如果房子是炒，你加了杠杆，但最后楼市波动了，那你就倾家荡产，这个风险是很大的。杠杆是双刃剑，对购房者是这样，对金融市场也一样。另外，即便你有愿望加杠杆，但政府不一定会让你用杠杆。有一个数据非常说明问题，美国居民的杠杆率从20%提升到50%，用了整整80年，中国用了多长时间？用了12年。”

仇保兴表示，现代金融发展使得很多人觉得买房子赚钱太容易了，然后大家纷纷加杠杆，这使得居民负债率大幅度上升。“美国2008年的历史教训还非常深，会造成整个金融的不稳定，金融不稳定就是杠杆率决定的。”

罗康瑞也提醒，“我们国家很特殊的现象，是大家都相信买房子一定赚钱。所以很多房子投资之后都不租出去，是空的。这是需要想办法调整的。”

（本文来源：21世纪经济报道）



房地产市场长效机制呼之欲出

从目前的租售比看，房企发展租赁依然基本都是口号，如何落地，能不能落地，依然是需要政策更加倾斜。

文 / 王轶辰

我国在过去20年房地产调控中，从来没有一次调控政策密集发布程度接近2017年。在“房住不炒”和严控房价的决心下，调控在短期内取得了明显效果。但历史上每一轮调控的经验显示，要保障房地产市场的长期稳定运行，必须尽快建立调控长效机制。住房和城乡建设部部长王蒙徽日前表示，“下一步将加快住房制度改革和房地产长效机制建设，保持房地产市场的平稳健康发展”。无疑，2018年将成为房地产长效机制取得突破的关键一年。

短期调控力度不放松

2017年，我国各地房地产调控政策密集程度前所未有。中原地产研究中心统计数据示，截至12月13日，年内全国各地接近110个城市与部门（县级以上）发布房地产调控政策，而且多达250次以上。其中，北京、上海、广州、深圳、杭州、成都等城市多次发布政策，仅北京一个城市发布的各类型房地产调控政策就超过30次。

“‘房住不炒’不仅仅是房地产调控政策的主基调，也将是长效机制的主基调，这四个字将指导未来五年甚至更长时期内中国房地产政策的基本走向。”链家研究院院长杨现领分析认为，短期内调控政策不会放松，甚至趋于强化，尤其对于新热点和次热点城市。

“就目前来看，调控政策下的房地产市场呈现平稳健康发展走势，这种政策基调在2018年不太可能出现明显变化，只紧不松的格局不会发生较大调整，潜在新热点城市的调控将

趋严，调控的高压仍将存在。”杨现领补充说。

链家研究院分析认为，2018年房地产调控政策会维持中性趋紧态势。主要表现在：一、二线城市的行政性限制政策仍将持续，限售政策可能会推广至三、四线城市，从而防止市场过热；货币政策保持中性，宽松环境不再。

在调控力度不断加强的同时，将分清中央和地方事权，实行差别化调控。“调控政策将避免一刀切，开启打地鼠模式。”中原地产首席分析师张大伟表示，从城市看，房价上涨居前的城市将会继续调控。2017年，各城市调控实行了手术刀式的分类调控，在历史上第一次实现了市场的精准调控。2018年，房地产调控各地依然会采取不同力度。

王蒙徽表示，要坚持调控目标不动摇、力度不放松，继续严格执行各项调控措施，防范化解房地产市场风险。提高中小城市、县城和中心镇的教育、医疗等基本公共服务水平，引导人口和住房需求合理分布。始终保持高压严查态势，严厉打击房地产企业和中介机构违法违规行为。

完善促进“长效机制”

如何落实“房住不炒”？“那就是加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，逐步建立房地产调控的长效机制。”易居研究院综研中心总经理崔霁认为，当前的四限政策（限售、限价、限购、限贷）均属于短期调控，综合运用金融、土地、财税、投资、立法等手段推进房地产业健康发展才是长效机制。

长期以来，中国房地产市场调控仅具备短期效应，唯有改革才会让房地产健康发展，建立长效发展机制是关键。全国房地产商会联盟主席顾云昌表示，房地产的问题不

仅仅局限于房地产领域，主要还是房地产以外的问题，所以要制定长效机制，尤其是土地制度、财税制度、金融制度等。

值得注意的是，2017年中央经济工作会议指出，加快研究建立符合国情、适应市场规律的基础性制度和长效机制，既抑制房地产泡沫，又防止出现大起大落。2018年中央经济工作会议则提出，完善促进房地产市场平稳健康发展的长效机制，保持房地产市场调控政策连续性和稳定性。

张大伟表示，从“研究建立”转变为“完善促进”，表明房地产长效机制已经由理论层面进入到了实践层面。结合2017年全年各地房地产政策的一系列举措，从今年年初提出的差异化供地政策，到租赁住房、共有产权住房等公共住房建设的持续推进，再到党的十九大重申“房住不炒”和“租购并举”，完善促进房地产市场平稳健康发展的长效机制呼之欲出。

财经评论员马光远同样认为，过去两年“去库存”的提法已经悄然退出，政策侧重点已经转向房地产制度改革和长效政策。

实际上，房地产长效机制已在路上，包括住房登记信息、土地登记信息全国联网，建立完善的市场化住房租赁制度，建立分类调控的土地供应机制，以及正在立法中的房地产税制度，预计2018年后续将有更多制度性政策发布。

“租购并举”成核心

“稳定预期，建立长效机制，重塑住房制度无疑是抓手和利器。唯有此，才能将各项长效机制制度化，不至于落入调控的范畴，不因楼市波动而随意调整。”深圳市房地产研究中心高级研究员李宇嘉如是说。

何谓新的住房制度改革？王蒙

徽解释说，就是加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度。大力发展住房租赁市场特别是长期租赁，在人口净流入的大中城市加快培育和发展住房租赁市场，推进国有租赁企业建设，充分发挥对市场的引领、规范、激活和调控作用。支持专业化、机构化住房租赁企业发展，加快建设政府主导的住房租赁管理服务平台，加快推进住房租赁立法，保护租赁利益相关方合法权益。

在住房制度改革中，目前力度最大的就是住房租赁市场的发展。万科高级副总裁谭华杰说，租购并举，“租”放在前面、“购”放在后面，说明未来大的趋势就是以租赁的方式来供应住房，租赁应该是住房供应最主要的方式。

事实上，2017年租赁市场已经成为各路资本争夺的焦点。万科、龙湖、远洋、旭辉等行业龙头开发商，纷纷选择以自建团队或合作方式进入长租公寓领域，积极布局；链家自如、魔方公寓、青年汇、蘑菇公寓……各色长租公寓品牌如雨后春笋般涌现。甚至连互联网巨头阿里巴巴、京东等也在住房租赁市场上重点布局。

“整个行业应深深认识到中国发展租赁市场绝不是短期策略，而是长期战略。”崔霁表示，未来从比重上看，租赁住房的地位和作用会超过保障住房。因为从发达国家和地区经验可以看到，一个健康的房地产市场一定少不了租赁市场的完善，未来租房将成为一种趋势。

张大伟认为，从租赁市场发展角度看，专业化、机构化住房租赁企业发展受到鼓励和支持。预计后续将有更多的政策变化，体现在对企业端做租赁的支持。但从目前的租售比看，房企发展租赁依然基本都是口号，如何落地，能不能落地，依然是需要政策更加倾斜。☐

（本文来源：经济日报）

李书福成为奔驰最大股东

为什么要收购戴姆勒？李书福表示看好戴姆勒公司在电动化、智能化、无人驾驶与共享出行各领域的优势。不过目前两家会在哪些具体方面进行深度合作，还没有进一步的消息。

文 / 张弘一

很多人都想拥有一辆奔驰，而“汽车疯子”李书福的做法是买下它的母公司。

2月24日，吉利控股集团通过其官方公众号发布消息确认，已通过旗下海外企业主体收购戴姆勒股份公司9.69%具有表决权的股份。据悉，此次李书福以90亿美元买入奔驰母公司股份，并一跃成为公司的最大股东。

这也是2018年开年后，李书福的首例越洋“买买买”，外界更是称此举系李书福目前为止“最有野心”的一项并购。之所以称“最有野心”，外界解读是因为李书福此举或将实现“一箭双雕”：一是李书福个人的财务投资收益；二是促成吉利与戴姆勒在电动车领域的深度合作。

李书福在接受媒体专访时否认了“个人投资行为”这一说法。而对于资金的来源，李则表示，收购资金是吉利海外公司通过海外资本市场安排，实现收购资金自我平衡，没有使用中国境内资金。

不过，90亿美元并非小数目，这占到了54岁的李书福和儿子李星星财富总额的一半还多。胡润百富榜显示，2017年，李书福与李星星以1100亿元身家首次进入前十名。

而李书福的财富飙升得益于吉利汽车在2017年的业绩表现。吉利汽车发布的2017年销量公告显示，1-12月，吉利汽车集团累计销量达1,247,116辆，同比增长63%。年初发布的公告称，预期截至2017年12月31日，公司2017全年净利润相比2016全年51.1亿元的净利将增长超100%。

吉利汽车市值在2017年也多次创新高，在7月前后更是超过了比亚迪以及广汽集团，位居汽车整车第二，目前吉利市值已超2000亿元。

为什么要收购戴姆勒？李书福表示看好戴姆勒公司在电动化、智能化、无人驾驶与共享出行各领域的优势。不过目前两家会在哪些具体方面进行深度合作，

还没有进一步的消息。吉利官方声明中称，“该交易尚需通过中国监管机构审批”。

“双赢”的交易

近年来，吉利汽车一直行进在“买买买”的道路上，屡有斩获。通过收购，吉利汽车已逐步形成一个庞大的、市场细分的汽车品牌版图。

经梳理，2010年，吉利从福特手中收购沃尔沃，被视为中国汽车行业最成功的对外收购之一。2017年12月27日，吉利以39亿美元入股沃尔沃集团，成为这家卡车制造商的最大股东。2017年，收购陷入困境的马来西亚车企宝腾49%股份，豪华跑车品牌路特斯51%的股份，还收购了英国跑车品牌莲花汽车的控股股权以及美国飞行汽车公司。

如今，入股戴姆勒则为吉利汽车海外并购以及国际化布局添上新的一笔。

在进行大手笔海外并购的同时，李书福对于国际化格局和国际竞争也有思考。他曾在一次中英商业论坛上抛出了“三个取决于”的说法——“全球汽车产业的未来，取决于如何应对全球经济格局正在发生的深刻调整，取决于如何把握正在孕育兴起的新一轮世界科技革命和产业变革，取决于在开放合作协同创新中体系能力的提升。”

业内人士分析，吉利汽车从收购沃尔沃以及英国锰铜公司能够看出布局全球市场的“野心”，而入股戴姆勒集团则是其国际化布局的一个里程碑，未来吉利汽车将有望打造成国际化的汽车企业，实现全球化战略布局。

更有分析称，早年的收购可以帮助吉利汽车弥补其在技术、市场等层面的不足，而之后的收购，吉利汽车可以直接利用海外本土企业扩展自家的海外蓝图，省去了熟悉市场的时间。

李书福在接受媒体采访时表示，“从战略协同的角度，戴姆勒与吉利、沃尔沃产生协同效应，这是吉利入股戴姆勒的一大原因。”

事实上，李书福所言此次交易产生的“协同效应”和外界解读的“此次牵手成功是一种双赢”是异曲同工。

来之不易

不过，这样的双赢之举，来得并不容易。

据媒体报道，2017年11月，吉利曾向戴姆勒提出收购请求，希望戴姆勒可以发行新股，以便吉利买入新股，但遭到戴姆勒的拒绝。之后，李书福一直在募集资金，从二级市场买入戴姆勒公司股票。

在外界一度认为李书福此次圆梦之路要吃“闭门羹”时，事情迎来转机。

业内人士分析称，此次交易的双赢主要体现在双方新能源领域的合作上。

首先，对于吉利而言，此次入股戴姆勒，可以通过技术引入，补强新能源汽车板块。有观点分析称，吉利汽车积极求购戴姆勒，是为了该集团手中的电动车技术，想藉由购买大量股权换取核心技术，并计划和戴姆勒合作在中国展开电动车电池设计与建造工程。

2016年，在致全体员工的新年贺辞中，李书福提出了“蓝色吉利行动”计划，称到2020年，吉利90%的汽车都是新能源汽车，将实现由传统车企向新能源车企的战略转型。然而，该计划的实现无疑对吉利的电池、电机、电控技术发展提出了较高要求。入股戴姆勒，在技术、生产水平、品牌等方面都能助力该计划的实现。

而对戴姆勒来说，据媒体报道，目前戴姆勒已在三大洲共建立了6个工厂，其中5家工厂将会生产下一代EQ系列新能源汽车，第6家位于法国的工厂在未来将生产smart ED纯电动车型。同时，将投资100亿欧元用于新能源汽车的研发，还将投资10亿欧元用于电池技术的研发与生产；等到2020年前将发布超过50款新能源车型，纯电动汽车将推出至少10款。

这些无不显示出戴姆勒新能源汽车的“野心”。有分析认为，此次与吉利合作，很大程度上可以帮助戴姆勒扩大中国汽车市场，特别是有着广阔发展前景的新能源汽车市场。另一方面，双方的合作可以帮助两家企业缓解双积分带来的压力，在中国汽车市场上更加游刃有余。

值得注意的是，戴姆勒此前就与两家中国车企比亚迪和北汽有过合作，但收效甚微。2010年，戴姆勒与比亚迪以50:50股比的技术合资公司的形式，共同出资6亿元，启动电动车研发，推出电动车腾势。然而，目前腾势销量不温不火。而此前戴姆勒与北汽集团签署新的框架协议，双方共同投资50亿元人民币，在北京奔驰建立纯电动车生产基地及动力电池工厂，生产梅赛德斯-奔驰品牌的纯电动车产品，并未达到预期。

胜算几何？

李书福此次大手笔投资，能收到预期的回报吗？

有分析称，戴姆勒本身在新能源领域的经验不甚丰富。旗下的梅赛德斯-奔驰发布过电动车品牌EQ，不过迄今都没有量产车登场。

尴尬的是，据德国杂志“Spiegel”报道，奔驰的母公司戴姆勒在德国一家租车平台Sixt上，从一对巴伐利亚夫妇那里租了一辆Model X，并将其分拆研究。Sixt发现异样后要求戴姆勒补偿对这辆Model X造成的损伤。

当然，也有分析表示看好吉利的未来。根据野村证券公司的数据，当前吉利汽车上市公司的市值折合320亿美元，在中国车市销量份额为5%，是所有本土品牌之冠。而按照“2020年90%销量为新能源汽车”的目标看，吉利在新能源方面也大有剑指桂冠的气势，目前可能只有比亚迪和长安的目标能与之相若。

李书福曾说，“真正的互联网汽车必须是高度电动化的汽车，没有电动化就很难实现互联网化，也不可能高度智能化。”

显然，这次“圆梦”后的李书福，在造车的路上，还有更远的路要走。商

(本文来源：《中国企业家》)



外卖“三国杀”究竟谁能笑到最后

未来一定是全平台的企业类型，企业的竞争不再是一个领域内部的竞争，有可能是所有领域的争夺。

文 / 江瀚视野

最近一段时间，互联网产业的江湖可以说绝不太平，在网约车行业，滴滴和美团开始了两强争霸；在外卖产业，滴滴、美团、饿了么在无锡三国争雄。整个互联网行业可谓硝烟四起。

根据每日经济新闻的报道，4月1日，滴滴外卖在无锡正式上线试运营，凭借首单立减20元的优惠力度迅速“抢占”当地外卖市场。据滴滴方面称，在运营8天后，4月9日订单33.4万份，成为无锡市场份额第一的外卖平台。

4月10日，滴滴曾发布致谢信称，外卖是滴滴在创造用户价值上的一次尝试。这次取得了意料之外的成绩，验证了市场旺盛的需求、滴滴出行用户和外卖用户的高度重合，以及在产品技术上的深厚积累和协同效应。

随即，美团外卖便发布了一张海报，上面写着“你不是个演员，别设计那些‘第一’的情节，没意见，我只想看看你怎么圆”，并称，美团外卖一直稳居第一。美团还指出，滴滴在试运营阶段便存在刷单行为，为了美化数据有意放松平台监管，甚至引发了自家骑手集体刷单乱象。

今天让我们把目光聚焦到外卖产业上来，来分析

分析这场在无锡的三国大战究竟谁能笑到最后？

一、滴滴为啥要送外卖

其实问这个问题的时候，很多人都会说，你这个问题问的真幼稚？美团在上海做网约车，你就不带滴滴抄美团的后路做外卖吗？事情真的是这么简单吗？实则非也，网上甚至有接近双方的人士说，滴滴的程维感叹，那天中午王兴还在和自己一起吃午饭，问题谁都没把自己的想法告诉对方。

无论这个说法是否是真实的，我们都要关注一点，这就是滴滴和美团的双方布局肯定是早已有之的，绝对不可能是一方做打车，另一方就反制做外卖这么简单，今天我们先不说打车的问题，我们就说外卖，为啥一个做网约车的企业要做外卖呢？

这就要从网约车的起源开始说了，众所周知，世界网约车之父是Uber的创始人卡兰尼克，卡兰尼克在推出网约车共享经济之后一直在引导着全世界共享经济的发展方向，卡兰尼克发现在美国等西方发达国家，由于人工成本极为高昂，如果想要形成类似于中国的外卖产业结构实在是较为困难，于是卡兰尼克就

借助Uber的共享经济优势，通过Uber的网络和车辆，形成了自己的外卖业务，开创了网约车企业送外卖的先河。

因为，在网约车行业中，利用网约车的网络，将外卖订单配发给正好向某个方向或者路线的车辆，由于外卖订单体积小（相比于乘客），一个车辆可以送多份外卖，其利润水平甚至会高于网约车，这也因此成为了网约车企业实现多元化收入的重要途径。

作为Uber的中国跟随者，甚至于青出于蓝而胜于蓝的滴滴，自然不会放弃已经比较成熟的网约车商业模式，所以滴滴进入外卖市场是世界网约车产业的一个共同趋势使然。当然，和美国的网约车外卖业务来对比，滴滴在无锡的有些不太像，和美国的汽车外卖不同，滴滴的外卖和中国现有的外卖市场参与方美团和饿了么的模式基本一致，都是招募外卖骑手来送外卖，这一点需要大家关注。

二、外卖产业靠打价格战真的有效吗

最近一段时间，在无锡可以说是一片低价的海洋，吃份炸鸡1分钱，喝杯奶茶2.7元，一斤板栗2.5元，诸如这样价格低到尘埃里的外卖订单，这几天在无锡市场层出不穷。这种价格战的玩法说实在太像滴滴当年的所作所为了，当年滴滴才推出打车业务的时候，滴滴、快的、易到、优步等等巨头林立，于是滴滴就是硬靠价格战实现了业务的突破，不仅合并了快的，收购了优步，实现了自己在网约车产业的绝对控制权，直到最近美团打车的出现才让滴滴在网约车的垄断地位出现了一些动摇。

现在的无锡就是当年的网约车市场，滴滴依然采用的是自己的价格战思路，通过高额海量补贴近乎倾销式的进入市场，根据《每日经济新闻》的报道，由于三家的补贴战，无锡已经呈现全城点外卖的盛况，很多无锡市民选择通过外卖解决自己的一日三餐，由于订单太多，无锡当地的外卖小哥明显有些力不从心，于是苏州、常州很多地方的外卖小哥也纷纷赶到无锡支援，据说如果接单较多的情况下，一天能够收入超过2000元，一千多元都是平均数字。

诚然，外卖小哥和民众是获得了好处，但是我们

看待问题恐怕不能这么短视，4月11日，无锡工商局召开紧急行政约谈会，约谈美团、滴滴和饿了么三家外卖运营商。无锡市工商局要求：立即停止实施涉嫌不正当竞争和垄断的违法行为，防止损害后果的继续扩大。积极主动协助和配合执法部门开展相关的执法检查，并迅速对经营行为开展自查自纠，主动纠正其他可能影响市场秩序的行为。

这就是对于产业来说，虽然各家平台的高额补贴可以让消费者获得短期的切实好处，但是这种类似于倾销的行为有可能彻底颠覆原先已经形成的产业生态，就像滴滴不可能长久补贴网约车一样，滴滴在取得了网约车的垄断地位之后，就立刻选择了涨价，抢占市场份额是一个短期的行为，可以通过补贴的方式实现业务的快速发展，但是一旦取得了市场支配地位之后，企业必然会降低补贴甚至提升价格。

从长远的角度来说，任何一家企业企图利用补贴获得市场垄断地位的行为都是不利于产业的长期可持续发展的，对于一个产业来说只有让其处于一个自由竞争的状态，才能真正保证消费者的长期利益。所以，任何以价格战的形式实现垄断的，其实谁都不会真正笑到最后。

当然，对于滴滴、美团这样的互联网巨头其实大家都不是只盯着一个产业，现在各家互联网独角兽都开始向生活服务平台转变，在抢占消费者的注意力，希望可以涵盖消费者生活的方方面面。

所以，滴滴在做好了网约车之后向外卖延伸，美团也进入打车领域，其实核心都是在于对生活服务方方面面的全部布局，就像美团不仅做了打车，还收购了摩拜，未来一定是全平台的企业类型，企业的竞争不再是一个领域内部的竞争，有可能是所有领域的争夺。

这也可能出现的情况就像当今的移动支付市场一样，企业通过一些高流量行业获得用户粘性和用户活跃，通过其他行业赚钱，例如支付宝就是利用移动支付取得入口，获得高粘性用户，利用余额宝、理财产品、花呗、借呗等实现盈利。

所以，未来这场外卖大战究竟会走向何方，还是需要我们拭目以待的。[图](#)

（本文来源：钛媒体）



互联网资管整治发酵： 基金销售牌照炒至 9000 万

目前，基金销售机构普遍面临的问题在于，行业里真正能够做到全口径进行财富管理业务的机构很少。现阶段都集中在公募基金销售上。但是，只做公募销售的话，第三方销售机构获利空间很小。

文 / 何晓晴

“据不完全统计，北上广深在内的第三方财富公司大约有三四万家。这些非持牌的财富管理公司都会受到冲击。”4月10日，针对近日互金整治工作小组办公室下发的《关于加大通过互联网开展资产管

理业务整治力度及开展验收工作的通知》（《通知》），盈米财富副总裁黄建翔对21世纪经济报道记者表示。

其背景是，市场上仅有百余张第三方基金销售牌照。

“这意味着九成九以上的第三方财富公司将面临没产品可卖，同时，主观上也会面临不能卖的窘境。”黄建翔直言。

当天，北京大学新金融和创业投资研究中心研究员陈文在接受21

世纪经济报道记者采访时也称，互联网资产管理业务整治强调持牌经营，做资管产品设计，需要券商等牌照的支撑；做资管产品代销，则需要基金代销牌照。

陈文透露，“2015年年底基金代销牌照价值仅有500万元，而在2017年上半年刷高到5000万元，今年的报价已飙升至9000万元左右，相关牌照壳价值的涨幅惊人。”

牌照现不允许过户

《通知》明确，依托互联网公开发售、销售资产管理产品，须取得中央金融管理部门颁发的资产管理业务牌照或资产管理产品代销牌照。未经许可，不得依托互联网公开发售、销售资产管理产品。

在证监会官网上，公开募集基金销售机构名录更新日期仍停留在2016年9月。在这份名单里，独立基金销售机构共计107家。

“近两年，监管部门之所以没有下发新的基金销售牌照，主要是持牌机构并没有真正发挥出牌照的价值。说得不好听一点，就是拿了牌照没有干正事，更多的偏向了代销非标理财产品，有些机构甚至干起了倒买牌照的活。”当天，一位不愿具名的消息人士告诉21世纪经济报道记者。

该消息人士透露，自去年下半年以来，监管部门就已经收紧牌照过户。“从现有情形来看，监管部门需要先进行清扫，再整顿，过后再进行评估考虑，是否下发

新的牌照。”

杜兹投资基金经理助理何嘉康也称，目前，市场有机构出8千万收购基金销售牌照。

陈文告诉21世纪经济报道记者，从收购主体来看，主要有两大类。一类是互联网巨头，意在实现流量价值变现；二类是互联网金融从业机构，先前的资产管理相关业务并不合规，希望通过牌照获取实现业务合规化发展。

在陈文看来，第三方理财代销市场的尴尬在于大量机构需要通过持牌合规化业务，但牌照新增量极少，导致相应牌照价格飙升。在严监管的时代，这意味大量机构将最终退出市场或转移到地下。

“金融市场更加开放，其题中之义也在于牌照准入门槛的降低。长期来看，需要增加牌照供给，同时强化对于违规企业的惩罚力度，健全市场退出机制。”陈文如是说。

行业集中度提高

“对第三方理财代理销售机构而言，未来的发展是越来越正规，越来越透明。在现在严监管的制度下，抱着打擦边球的心态来飞速发展业务已经不太现实，以后比拼的就是专业与服务。”何嘉康认为。

利用公募基金实现投顾的场景会越来越多。实际上，目前市场上已存在携带投顾服务的组合销售，包括银行、各大基金公司在内，都在努力推动带策略的基金组合给投资人。其中，公募FOF就可以理

解为推动投顾发展的试水。

对此，黄建翔认为，《通知》对持牌的基金销售机构来讲，客观上是利好。而以往，非持牌机构由于缺乏监管，反而是他们活得更滋润。

黄建翔坦言，目前，基金销售机构普遍面临的问题在于，行业里真正能够做到全口径进行财富管理业务的机构很少。现阶段都集中在公募基金销售上。但是，只做公募销售的话，第三方销售机构获利空间很小。

对行业而言，激烈的价格战让不少机构深陷其中。

4月10日，盈米财富CEO肖雯表示，2017年虽然基金销售规模和销量有所增加，但由于竞争激烈，与前几年相比，销售手续费下降严重。部分机构将手续费降至一折后，其他公司不得不跟进，导致了全行业基金销售业绩下滑。

肖雯称，在互联网行业的思维下，将销售手续费打一折，是让客户受益；但是对于基金这样复杂的产品，是需要长期持有才能获得收益的特殊产品，过低的费率更加容易纵容投资人“追涨杀跌”，反而损害了投资人和行业的利益。

黄建翔认为，《通知》出台后，公募基金价值被低估的现象可能会得到改观。过去，很多固定收益、刚兑的理财产品大行其道。在非理财产品受到严控之后，行业将回归本源。■

（本文来源：21世纪经济报道）

区块链破除跨境电商“信任”鸿沟

长期来看，区块链通过去中心化的信任机制改变了原来的连接方式，带来了生产关系的改变，对跨境电商行业产生了深远影响。

文 / 傅勇

随着移动互联网的普及和人们消费水平的提高，跨境电商近年来迎来了爆发期，但在旺盛的需求背后，却是消费者对“假货”的重重疑虑。而区块链通过去中心化的信任机制，让溯源成为可信任的标签，破除了横亘在跨境电商业务中品牌商、渠道商、零售商、消费者之间的“信任”鸿沟。

多家跨境电商布局区块链

进入 2018 年，区块链渐成行业新风口，多家跨境电商开始加速布局。

日前，京东首次向外界开放了其南沙保税仓，展示京东全球购在区块链、商品溯源体系以及一体化仓配方面的进展。

京东方面表示，京东全球购是首个在全链条采用区块链技术溯源的跨境电商平台。借助区块链技术，每件商品从原材料采购、生产到流通、营销等全过程的信息，都被整合写入区块链，实现精细到一物一码的全流程正品追溯。例如，消费者在购买了匹配区块链技术的商品后，将能够查看到商品配送过程中的起运日期、起运城市、运输方式、入境报关单号等一系列信息。

在利用区块链技术溯源的同时，京东全球购还接入原国家质量监督检验检疫总局的商品溯源系统，凡是进入宁波、天津以及广州的京东

保税仓的商品，均需经过严格检验并粘贴原国家质量监督检验检疫总局印制的溯源码。商品送达后，用户只需手机扫描一下溯源码，便可知道该商品的生产工厂、物流和监管等信息。

京东相关负责人称，除涉及商业机密和国家法律法规禁止以外，京东全球购将全链条、全流程对外开放，随时接受用户、媒体和独立社会组织的监督。目前，京东已经有数万商品可以实现“一键溯源”，“我们的目标是推广到所有的产品”。

其实，京东对区块链的布局预谋已久。早在 2016 年，京东就全面启动了区块链技术在京东业务场景中的应用探索与研发实践。之后，京东更是参与组建了一系列区块链合作联盟：2017 年 6 月，与当时的农业部、国家质检总局、工信部等部门宣布成立了“京东品质溯源防伪联盟”；2017 年 12 月，联合沃尔玛、IBM、清华大学成立首个安全食品区块链溯源联盟；2018 年 2 月，宣布加入全球区块链货运联盟（BiTA），与包括 UPS、联邦快递等全球货运巨头公司在区块链领域展开合作。

作为另一大跨境电商巨头，阿里巴巴自然也没有放松对区块链的追逐。

2 月 27 日，阿里巴巴旗下的天猫国际与菜鸟物流共同宣布，启用区块链技术跟踪、上传、查证跨境

进口商品的物流全链路信息，涵盖生产、运输、通关、报检、第三方检验等商品进口全流程。目前，天猫国际的跨境商品溯源计划已经覆盖了上海、深圳、广州、杭州、天津、宁波、重庆、福州、郑州等保税口岸。

不过，与京东将区块链平台向外界全面开放不同，阿里巴巴表示，短期没有向外界开放区块链平台的想法。菜鸟国际技术负责人唐初说，这是“因为阿里内部的业务应用目前足够丰富。像阿里云，早期也是在阿里内部使用，后期才向外界开放。”

除此之外，中国第一家在美国上市的互联网奢侈品电商公司寺库也传出进军区块链消息。据悉，寺库将利用区块链技术，解决奢侈品流通过程中产生的信任问题。

全流程溯源消除“信任”难题

业界分析认为，跨境电商之所以纷纷在区块链上进行布局，最主要的原因还是为了“打假”。

随着移动互联网的普及和人们消费水平的提高，跨境电商近年来迎来了爆发期。艾媒咨询前段时间发布的《2017-2018 中国跨境电商市场研究报告》显示，跨境电商 2017 年整体交易规模（含零售及 B2B）达 7.6 万亿元人民币，而 2018 年的交易规模有望增至 9 万亿元。

然而，跨境电商的“假货”问题却备受诟病。统计数据显示，过去一年，国内跨境电商消费者的投诉占到了投诉总量的 12.98%，同比增长 1.37%，其中货源难保障、物流猫腻多、快递信息被修改等成为消费者在“海淘”过程中难以打消的顾虑。

同时，消费者对正品、质保、运输时效等方面的需求也在不断提升。来自京东的大数据显示，全球购用户对商品评价与促销的敏感度高于其他选项，而从化妆品、保健品、奶粉、纸尿裤等全球购重点品类的评价关键词可以看出，全球购用户对商品的品质及使用效果十分关注，“是正品”、“质量有保证”、“值得推荐”等商品评价均排名前列。

一边是旺盛的需求，一边却是消费者对“假货”的畏惧，有没有一种既靠谱又便捷的解决方法消除消费者的疑虑？区块链或许正是最好的选择。

按照定义，区块链是分布式数据存储、点对点传输、共识机制、加密算法等计算机技术的新型应用模式。而对跨境电商来说，区块链实际上是用技术方法来解决交易过程中产生的信任问题。区块链技术可以将商品的所有相关信息打包，以明文或者密文自动广播的方式发送到整个系统中。

据介绍，区块链的分布式特点使得链上的每个节点都能保留完整的账本，单个节点试图对交易数据进行修改的操作，不会改变网络中其他节点的账本内容。同时，区块链后续验证的链式结构使后来写入的区块依次不断强化了前面区块的

内容，进一步增强了不可篡改性，因此产品卖出方的货物生产和流转信息会受到平台相关节点的验证和确认，从而解决了跨境交易的诚信问题。

比如，在产品源头真伪的问题上，可以利用品牌商资质进行源头保障，利用区块链技术和物联网技术打通品牌商、物流、政府、检测机构之间的信息追溯屏障，对商品原材料的采买、生产、流通、营销等全过程的信息进行整合和追溯，从而跨越了横亘在跨境电商业务中品牌商、渠道商、零售商、消费者之间的“信任”鸿沟。

对此，京东集团董事局主席兼首席执行官刘强东说，“有了区块链技术，我们不仅能够知道供应商是谁，还能知道鸡蛋来自哪个农场，甚至知道是哪只鸡下的蛋。”这一通俗的描述也道破了区块链技术应用用于跨境电商的本质意义。

为跨境电商注入新活力

虽然区块链完美地解决了跨境电商的“假货”问题，但业界认为，区块链离大规模应用还有段距离。

“当前，区块链的效率还没有期待的那么高。”京东 Y 事业部区块链应用产品负责人刘文靖表示，这主要在于区块链技术本身还不够成熟，跨主体间区块链节点的搭建和运维仍然需一定门槛，存储介质的效率等一些问题也有待解决。

清华大学五道口金融学院教授廖理也认为，现在的区块链还处在婴儿时期，各方面的基础设施尚不完善，限制了区块链的大


规模应用。

一个突出的例子是，由于不同的国家存在不同的管理模式，跨境电商平台与供应商特别是跨国企业对接时，需要打通诸多内部环节。而对消费者来说，如何习惯在买东西时先扫码查询真伪，也需要长时间的培育。

此外，在防伪追溯方面，无论是行业组织还是企业都没有建立起统一的标准，不同品牌采集的信息也不一样。更重要的是，供应链是一个庞大的体系，涉及线上线下的多个环节，要将这些关节都打通并非易事。

不过，业界认为，长期来看，区块链通过去中心化的信任机制改变了原来的连接方式，带来了生产关系的改变，对跨境电商行业产生了深远影响。

在区块链出现前，跨境电商一直采用传统的中心式溯源认证技术，溯源过程易受人为因素控制，消费者并不接受、认可和使用，这在一定程度上阻碍了跨境电商的进一步发展。因此，我们需要有效的创新手段来改变目前跨境电商存在的安全隐患、信任危机等问题，而区块链的出现，让溯源成为可信任的标签，为跨境电商的发展注入了新的活力。

“区块链技术不但改变了技术的整个现状，更重要的是，它从根本上改变了我们在业务中的场景。”京东集团副总裁裴健说，“拥抱信任经济时代，京东将和社会各界一起共同利用区块链的技术去推动互信，推动新时代的到来。”

（本文来源：经济参考报）

造车新势力面临盈利与交付大考

“内部确实有个 IPO 时间表，但当下最关键的任务是把产品做好。”

文 / 陆佳丽

近期，造车新势力又频频刷屏。3月26日，零跑汽车与包括佛吉亚、英飞凌科技、福耀玻璃、万向系统在内的38家汽车零部件供应商达成战略合作；3月28日，首批威马EX5量产车正式试装下线；美国西部时间3月28日，一家名不见经传的新造车企业SF MOTORS品牌在美国正式发布；3月31日，游侠汽车宣布了B轮50亿元人民币的融资情况，此次融资由前海梧桐、中创海洋等12家机构共同投资。

“新造车企业还有两至三年窗口期。一定要在这段时间达到年销量10万辆，否则很难活下去。”威马汽车创始人、董事长沈晖一再强调，新造车势力一定要赶在传统车企尚未完全成功转型前，快速在智能电动车领域扎稳脚跟，才有存活希望。

据不完全统计，目前，中国新造车企业已突破60家。造车新势力面临着来自同行与传统车企的双重竞争压力。

资本大举涌入

资本最先窥探到这波声势浩大的造车运动。过去3年，数以百亿计的资金涌入此领域。

据了解，蔚来和威马的融资规

模均超百亿元，小鹏汽车累计融资超过50亿元，就连此前饱受质疑的游侠汽车也已低调融资62.2亿元。

不过，虽然资本大举涌入，但由于市场竞争格局未显现，所以当前的投资还比较分散。比如红杉资本，除在2015年9月与愉悦资本等一起参与蔚来的融资外，还领投了零跑汽车的Pre-A轮融资；IDG资本则分别投资了蔚来和小鹏汽车。

对此，蔚来资本合伙人张君毅告诉《每日经济新闻》记者，前期，大家的策略都是先投些小钱，之后会加大投资力度，预计最快1~2年会有经营不善的企业出现，届时资本会更集中投给“独角兽”。“新能源整车和零部件领域的投资肯定存在泡沫，但很快会被挤掉。”

中创海洋股权投资基金有限公司尹坤也指出，资本投资科技创新领域更倾向于头部企业。“它们代表的是未来科技的最新方向，必然会给资本带来巨大回报。”

值得注意的是，对新造车企业来说，由于对资金有较大需求，未来一段时间各家的融资步伐都不会停止。零跑汽车董事长朱江明表示，零跑此前主要依靠母公司大华股份的资金，今年1月完成红杉资本领投的Pre-A轮融资后，其A轮融资预计今年年中完成。

“在B轮融资后，我们可能还

会再融两轮，因为现金流要保持在110亿~120亿元，才能保证发展和运转，这是财务上的要求。”游侠汽车董事长卫俊说。

造车新势力正在与死亡赛跑？

资本的动向和传统车企的转型步伐让造车新势力意识到，必须快速抢占市场窗口期。

蔚来和威马均计划今年实现第一款量产车交付，而小鹏汽车已交付近200辆车给内部员工体验，造车新势力的产品规划已从“PPT”展示进入到落地阶段。

“一般一个整车工厂建设要24个月，C2M客制化生产工厂平均建设时间更长，威马温州瓯江口工厂16个月就完成了建设，主要原因就是要抢时间。”威马相关负责人说。

与威马汽车的看法相似，卫俊也认为，“给我们留下的时间确实不多了，也就是3~4年。”

游侠曾被认为是“PPT造车”的鼻祖。作为最早一批投身造车大潮中的新造车企业，游侠经历了一段从创始人团队散伙，到重新找到新接盘方复出的过程。这期间，游侠一度沉寂了两年多，也被一些业内人士视为错失了窗口期。

“之前有很多非议，所以比较低调，但在今年内工厂建成以及首



款量产车游侠X1正式亮相后，接下来我们的声音会更多。”一位游侠内部人士说。

“去年4月19日，我们正式确定游侠汽车的超级工厂落户湖州。接下来，我们会加快速度，今年10月左右工厂会完成主体建设，明年会完成全部调试，并计划在明年底实现SOP。”卫俊向记者强调，“事实上，我们并不慢。2020年后，造车新势力才会正式拉开批量交付大幕。”

纷纷瞄向 IPO

虽然还没进入量产车大批量交付阶段，但各家造车新势力都已瞄向IPO。

进度最快的当属蔚来汽车。2月28日，路透社援引知情人士的话称，蔚来汽车(NIO)已聘请包括摩根士丹利、高盛投资、美银美林、瑞士信贷、花旗集团、德意志银行、

摩根大通和瑞银集团8家投行，为其年内赴美上市做准备，计划的IPO融资规模最高将达20亿美元。虽然蔚来汽车相关负责人表示对融资消息不予置评，但记者从蔚来内部人士处获悉，“不出意外，今年蔚来就会赴美IPO。蔚来的CFO谢东萤在负责蔚来的IPO事宜。”

除蔚来汽车外，记者还了解到，威马、零跑以及游侠等新造车企业也在蠢蠢欲动。

“内部确实有个IPO时间表，但当下最关键的任务是把产品做好。”威马汽车联合创始人、战略规划副总裁陆斌说。

此外，朱江明与卫俊在接受《每日经济新闻》记者采访时也分别表示，未来一定会IPO，登陆资本市场。

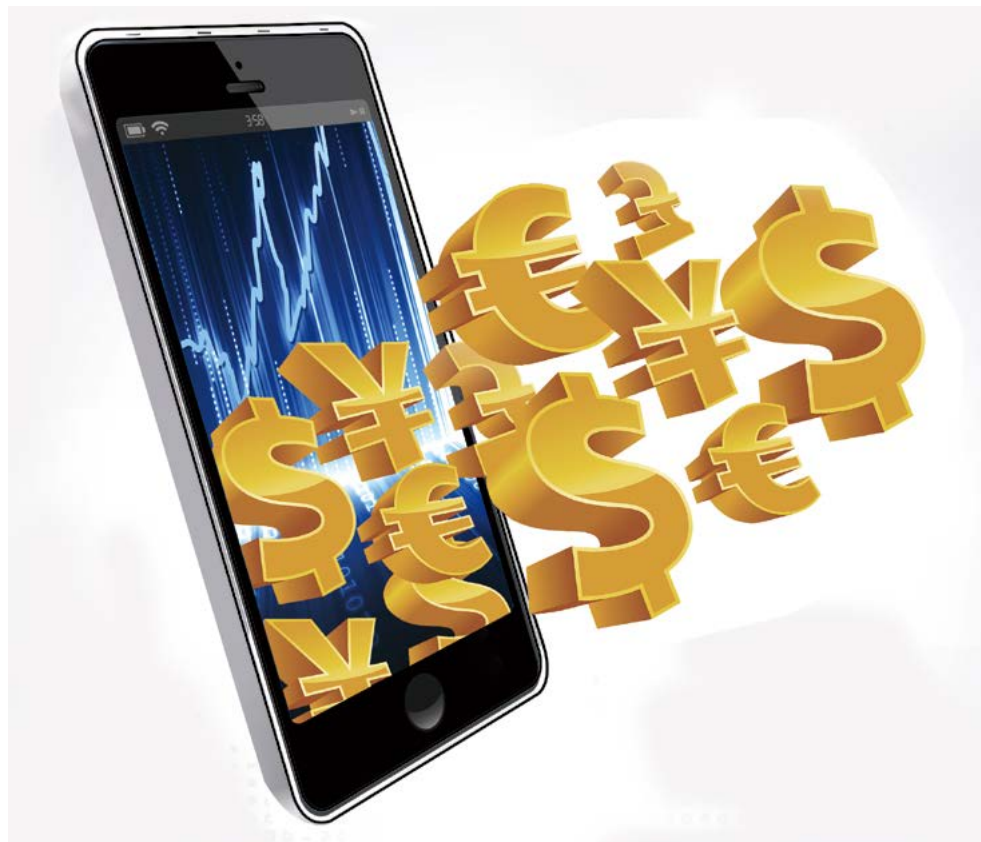
“我们在为IPO做相应的准备工作，预计明年下半年会启动，美国和中国香港可能比较适合我们去。”卫俊说。

IPO是否是造车新势力发展的

必经路径和最终目标？对此，尹坤指出，“上市只是企业发展中关于资本的一项安排，一个步骤，并不是企业发展的目标，也不是资本发展的目标。从全球范围来看，先进的投资策略与资本运作方式都不是简单地以上市为目标，而是以产业布局为目标。”

不过，也有投资人向记者表示，IPO对企业来说不仅可以募集更多资金，同时投资人也能获得回报。“早期投资的机构会有一个退出路径，布局比较完善的造车新势力在海外IPO失败的可能性很小，美股等对这些科技企业的要求也会相对宽松，这也是许多造车新势力选择在海外IPO的原因。”

而在张君毅看来，新造车企业短期战略性亏损无可厚非，IPO获得的资金量会更大，但新造车企业最重要的还是要把车造出来销售出去，形成好口碑，从而拥有一定的正向现金流。■



金融科技，大变革与大机遇的孪生体

在金融科技的风口之下，探索金融行业的全新发展逻辑将会在找到互联网金融解药的同时，实现金融行业的再度蜕变。

文 / 孟永辉

金融科技已经成为互联网金融落幕后的下一个发展风口。而从当前的发展情况来看，金融科技似乎仅仅只是以BAT为代表的互联网巨头的游戏。同移动互联网时代的全员参与的时代不同，金融科技时代的金融行业发展似乎仅仅只是一些有技术和流量优

势的大平台的游戏。

其实，除了以BAT为代表的互联网巨头之外，以银行为代表的传统金融机构早已将目光聚焦在了金融科技的身上，并开始自我运作的过程当中加入金融科技的元素，以此来优化传统金融行业的运作逻辑。同互联网金融

时代仅仅只是搭建平台相比，金融科技时代似乎更加侧重于内在技术的“修养”上。

古语说，修身齐家治国平天下。金融行业在经历了移动互联网时代的野蛮发展之后，或许在即将到来的金融科技时代需要更加侧重“修身”，才能实现“治国”、

“平天下”的目的。而这里的“治国”、“平天下”更多的是让人们从金融行业的发展过程当中获得真正的实惠。

那么，问题来了。金融行业在金融科技时代应当如何“修身”呢？难道仅仅只是将新出现的一些新的技术全部都应用到金融行业的身上吗？显然不是。在金融科技时代，金融与新科技之间的融合同样需要保持一定的原则。只有这样，金融科技才真正能够避免陷入互联网金融的怪圈。

金融科技时代来临

一场金融行业的深度大变革正在开启。

之所以称金融科技时代为新的风口，主要是由于金融行业与新科技之间的融合蕴藏着巨大的机会。通过与新科技实现融合，金融行业的效率还能得到进一步提升。由此，互联网金融时代的那些无法破解的痛点和难题将会在金融科技时代找到解决方案。

金融行业的用户体验将带来更多新科技的色彩。在互联网金融时代，人们感受金融行业完成了从线下实体机构向线上网站和App的改变，其本质来讲仅仅只是传统金融机构从线下向线上的迁移。尽管在便捷性上得到了提升，但是金融本身的运作逻辑并未发生太多变化。

进入到金融科技时代后，AI、大数据、云计算等新技术则是在人们的操作习惯从线下转移到线上的基础上，再度与金融行业产生融合，并让用户感受到了真真切切的变化。以招行APP为例，以往我们登陆APP还需要输入密码，现在我们只需要录入指纹就可以登陆到个人账户。这其实是生物识别技术与银行机构融合之后产生的直接结果。

用户通过借助指纹登陆的方式仅仅只是传统金融机构优化金融行业运作逻辑的一个表现而已，其实在以BAT为代表的互联网巨头中早已加入了生物识别技术，并大大提升了传统的支付效率。阿里和百度公司内部都有人脸支付的实验在进行。

未来，随着更多的新技术加入到金融行业的运作逻辑当中，金融行业在支付、风控、征调等多个方面都将会有新科技的影子出现。在这样一种发展趋势下，金融行业将会带来更多新科技色彩，并真真切切地给我们的生活带来联系。

金融行业的运行效率不仅得到提升，在安全性上也会进一步增强。通过将金融行业的相关业务从线下转移到线上，传统金融机构的运行效率已经得到了一定程度的提升。但是，互联网金融在提升效率的同时，同样导致了

全性变差是互联网金融之所以被人保守诟病的根本原因所在。P2P平台的跑路、校园信贷的乱象仅仅只是表现出来的一个特例而已，那些没有被曝光出来的金融行业乱象才是真正将互联网金融带入泥淖的根本原因所在。

进入到金融科技时代，越来越多的新技术开始被应用到金融行业的实际环节和流程当中。大数据风控就是其中一个比较具有代表性的例子。传统金融时代，金融行业的风控主要是基于线下的调研和资料收集的方式来实现的，这种方式在保证金融行业运行安全性的同时，同样让传统金融行业的运行效率较低，而且很多金融的产品和服务仅仅只是属于某些特定条件的人参与的“游戏”，门槛较高同样成为金融行业无法实现流量大幅增长的原因所在。

大数据在金融行业上的应用，特别是其在征信上的应用最终让以人工为主的单一、孤立的风控模式得到了根本缓解。通过收集与金融项目相关的数据，我们能够对项目进行全方位、多角度的风控，实现风控措施的全方位、数字化，在大大提升风控效率的同时，同样让项目的安全性也得到了进一步的提升。

金融科技化与生活科技化的融合最终让金融行业呈现出更多的发展可能性。在传统金融时代，金融的主要作用是针对大型客户、

机构或行业的，它所呈现出来的主要功能助推大的方面的发展。进入到移动互联网时代，金融的门槛得到了一定程度的降低，金融产品类型也发生了很多变化。但是，金融的属性和功能依然被限制在一些既定的范围之内，投资、理财依然是金融行业的主要功能。

金融科技时代的一个大背景值得我们注意。这个背景就是人们的生活也开始逐步科技化。在这种情况下，人们的生活开始与科技产生了越来越多的联系，生活即是科技，科技即是生活成为未来一个时期的发展“主色调”。同时，金融行业科技化的进程也在进一步加快。在这种情况下，两者可能会发生殊途同归的作用，最终让金融行业呈现更多的功能和作用。

基于生活本身所产生了一些新的功能和作用将会成为未来金融行业发展的主要方向。由此，金融行业的功能和属性被激发出来，一个全新的金融科技时代将会来临。

风口之下 金融行业的发展机遇在哪？

在金融科技风口之下，金融行业同样面临着新的发展机遇。而在传统金融巨头与互联网巨头都在觊觎的当下，金融行业又将会有哪些新的发展机遇呢？

金融行业的供给方式将会发生改变。传统时代，金融行业的供给方式主要是以银行、证券等金融机构为主的。进入到移动互联网时代后，这种供应方式开始被互联网金融所取代。进入到金融科技时代后，以传统金融机构和互联网金融机构为主要供给来源的金融行业供给方式开始逐步被新型的金融科技渠道所取代。

这是一个非常新奇的情况。因为在金融科技时代，无论是传统金融机构还是互联网金融机构都开始通过新技术的手段来改变金融的运作逻辑和方式，而这或许将会给金融行业的供给方式带来根本性的变革。即用户接触到的所有的金融产品都是已经发生根本改变的。


在这个过程中，我们能够借助用户对于金融的这种改变来增加新型金融产品的供给，由此来让金融行业的供给效率进一步提升，金融产品的安全性进一步加强。

金融行业将会更加有可能成为一种类似于互联网的“基础设施”。我们一直在说金融是一种基础设施，金融的作用是支持实体经济的发展。那么，金融行业要想真正承担起这样的功能和作用必须还要进一步下沉。互联网金融之所以会出现如此多的问题就是因为它还是在浮于表面，并没有真正下沉到行业当中，仅仅只是通过投资理财属性成为了移

动互联网时代获取流量的一个手段而已。

随着金融科技时代的来临，特别是随着科技生活浪潮的加快，金融在行业运行过程当中所发挥的功能和作用将会被进一步放大和挖掘。其中一个很重要的一点就是金融的其他功能将会被激发出来。这个时候，金融便不再仅仅只是一种投资手段或理财渠道，而是真正深度加入到了行业运行过程当中，变成了一个与外部行业产生根本联系的存在。

类似于“互联网+”，在金融科技时代，“金融+”将会真正将金融与外部行业联系在一起，最终变成了一个严格意义上的“基础设施”。类似于阿里、百度公司内部出现的人脸识别支付，结合具体的行业也将会出现与这些行业相互匹配的金融应用，由此让金融与这些行业更加紧密地联系在一起。金融+家装、金融+物流、金融+外卖……这些与外部行业深度联系的金融应用将会把金融行业变成一个实实在在的“基础设施”。

金融科技时代的来临让金融行业开始发生一场更加深度的变革，与此同时，金融行业将会有更多新的发展机会出现。在金融科技的风口之下，探索金融行业的全新发展逻辑将会在找到互联网金融解药的同时，实现金融行业的再度蜕变。

(本文来自：微信公众号辉常观察)

ICBC 工银家族财富管理



中国工商银行现已推出家族财富管理业务，通过集团内设立家族财富管理基金的形式，致力于为资产在亿元以上的极高净值客户，定制详实、全面的财富管理解决方案，覆盖财富传承、投资顾问、限额融资、跨境咨询、金融咨询、事务管理等六大服务内容。

工银家族财富管理，与您诚信相守，助力家族财富稳健相传！

聚焦中美贸易战

这起由美国制造的中美贸易摩擦，账单正变得越来越大。

清明时节，中美贸易战正式开打，美国对中国 500 亿美金商品征收 25% 的惩罚性关税，中国立刻反击，针对美国出口中国的大豆、飞机和汽车等等价值商品征收 25% 关税，其中汽车行业是本次反击重点。

自 2018 年开年以来，中美在双边贸易上的较量已经历好几个来回，美国先后针对中国公布多项征税措施。3 月，特朗普下令向包括中国在内的进口钢材和铝制品征税。

4 月 3 日，美国贸易办公室在网站上发布根据所谓 301 调查，针对“中国制造 2025”产业政策，建议对 1300 个中国产品征收 25% 关税。随后中国宣布对原产于美国的大豆等农产品、汽车、化工品、飞机等进口商品对等采取加征关税措施，税率为 25%，涉及 2017 年中国自美国进口金额约 500 亿美元。

4 月 5 日，特朗普再度发表声明，要求美国贸易代表考虑对 1000 亿中国商品追加关税。中国有关部门 6 日迅速做出回应，表态将奉陪到底，中方做好了应对美方进一步采取升级行动的准备，并已经拟定十分具体的反制措施。

中美贸易中的摩擦牵动着全球投资者的心，甚嚣尘上的贸易战正影响着两国以及世界经济的走向。商务部前官员、现清华大学法学院教授杨国华表示，这次美国首次真正遏制中国，同时中国也第一次开始限制美国，这是 40 年来第一场真正意义上的中美贸易战，且正在升级。

这场贸易战背后的逻辑在于，世界经济格局正在发生根本变化，原有的经济基础已经彻底变化，而建立在上面的经济秩序正在崩塌。

尽管在历史上中美经贸关系时有起伏，然而中美之间的互动已经进入了一个新的阶段，现在的趋紧不仅是个短期现象，而是折射出了美国对中国长期看法和战略的改变。世界格局正在重塑。这场贸易战，或许只是序幕。

贸易战的前世今生

中国早已坐稳全球最大工业国以及最大外汇储备国的位置，并早早取代了日本的位置成为美国最大的贸易逆差国，也成为美国最想制裁的国家。

文 / 康水跃

特朗普政府今年以来连番挑起贸易战，中国均随即做出强势回应。这背后除了有美国两党中期选举的角逐需要之外，也是美国对后来者的惶恐。加税清单公示天数从 30 天延长到 60 天，实际上是为中美双方谈判预留了更多的时间。至于额外增加 1000 亿美元商品的关税说法，很可能只是特朗普的一厢情愿。

500 年贸易史 曾以“印度”为名

自哥伦布、达·伽马、麦哲伦等航海冒险家“地理大发现”后，世界各大洲之间开始了真正意义上的贸易。那时候的贸易始于残酷而不公平的殖民掠夺，但最后还是走上你情我愿的买卖道路。16、17 世纪的欧洲人将如今的印度、东南亚等国家称为“东印度”，而将现在的美洲、加勒比海一带称为“西印度”，此后的全球贸易便以“印度”为名展开。

从 15 世纪中期开始，葡萄牙就由南向西非沿海扩张。哥伦布发现美洲新大陆后，葡萄牙占领了巴西。随后由达·伽马于 1498 年绕过好望角，占领了非洲的南端和整个东海岸，随后又东进印度、锡兰、

马六甲海峡，甚至中国澳门。在很长一段时间里，葡萄牙垄断了东方贸易。从 15 世纪开始到 16 世纪中期，西班牙用武力占领了几乎整个中南美洲，并掠夺美洲大量的金银财富。

15 世纪末 16 世纪初，荷兰也加入了殖民扩张，其势力甚至超过了西、葡两国。为了垄断贸易，荷兰成立了世界上最早的“公司”，其中最著名的是 1602 年成立的东印度公司（存续 197 年）和 1621 年成立的西印度公司（存续 53 年）。这些公司从殖民地获得大量珍贵物产后运到欧洲以高价出售。

继葡、西、荷之后成为殖民大国的是英国和法国。英国从 16 世纪末开始远征印度，并在 1600 年建立了东印度公司（存续 274 年），从事在亚洲的殖民贸易。法国在 1664 年也建立了东印度公司（存续 125 年）和西印度公司（存续 9 年），是第四个以“印度”为公司名进行亚洲和美洲殖民贸易的国家。到 18 世纪中期，英国先后战胜了葡萄牙、西班牙、荷兰以及法国，占领了北美、西印度群岛、亚洲和非洲的大片土地，成为世界上最大的殖民帝国。

此外，还有丹麦东印度公司成立于 1616 年，存续 113 年；瑞

典东印度公司成立于 1731 年，存续 82 年；瑞典西印度公司成立于 1786 年，存续 19 年。

回顾历史上几次重要的贸易战

1. 胡佛 VS 25 国，史上最严关税

1929 年 3 月来自共和党的胡佛就任美国第 31 任总统，以挽救美国经济为名，1930 年胡佛签署了臭名昭著的“霍利—斯穆特法”，大幅度提高 890 种商品的关税，1931 年底对 25 个国家采取报复性措施。这一法案当时被称为百年来最严关税，最高关税比率接近 60%。1929 年，美国股市从最高的 381 点开始下跌，到 1932 年变成了 43 点。

1929 年至 1933 年间，美国宣布提高关税后美国的贸易伙伴国为了自保也纷纷提高了关税，随后美国经济开始急剧恶化，同时道琼斯指数跌幅超过 90%，美国进出口贸易同时下降超 60%，全球贸易规模也缩减了三分之二，直接或间接导致了 20 世纪 30 年代的全世界经济大萧条。

当年胡佛为了挽救农业签署高额关税法案，凑巧的是 2018 年 3 月 9 日同样来自共和党的美国第 45



任总统特朗普以振兴美国制造业为由签署关税公告，决定对进口钢铁和铝分别征税 25% 和 10%。

2. 里根 VS 日本，让日本迷失十年

20 世纪 70 年代，日本对美国的贸易顺差越来越大，从纺织品到钢铁、家电，再到汽车、半导体和电信，日本一度占到美国全部贸易顺差的 80% 以上。

1981 年来自共和党的里根当选美国第 40 任总统，上任后的首要任务之一也是化解美国与日本之间的贸易逆差。里根在任期间，对日本的家电、汽车等重要出口产品进行限制。到 1985 年，眼看日本对美国的贸易顺差和 70 年代初期相比不跌反升，美国财政赤字剧增，对外贸易逆差大幅增长。里根政府希望通过美元贬值来增加产品的出口竞争力，以改善美国国际收支不平衡状况，于 1985 年 9 月联合其他四个国家诱逼日本签署《广场协议》。

签署后，G5 开始联合干预外汇市场，在国际外汇市场大量抛售美元，继而形成市场投资者的抛售狂潮，导致美元持续大幅度贬值。三个月后，日元对美元升值了 25%。随后三年里，日元对美元升值了 100%。结果是热钱涌入日本股市和房地产，形成极高的泡沫经济。泡沫经济崩盘后又出现十年的经济萧条。据统计，从 1975 年 ~ 1991 年，美国共向日本发起了 15 次“301 调查”，而由美国一手扶持起来的日本几乎丧失了基本的抵抗力，没有报复行为，也没

有对抗的欲望。

3. 小布什 VS 欧盟，钢铁反倾销

当时的美国小布什政府决定自 2002 年 3 月开始对大多数种类钢材征收最高 30% 的关税，为期 3 年。此次贸易战，除了关税外，进口配额、进口许可证等也出现在美国的贸易限制措施中。作为报复，欧盟随即决定对进口钢材征收高达 26% 的关税并进行进口配额制度。与此同时，欧盟和其他七个国家向 WTO 申诉。2003 年，小布什政府宣布取消上述保护性关税，此轮贸易战才画上句号。

当前特朗普政府的行为与同属共和党的小布什政府较为类似。关税也是小布什政府的政治筹码之一，小布什政府开始征收关税是为了获得选票，而提前终止也是因为担心欧盟的报复性行为影响选举，以及当时 WTO 裁定钢铁相关保障措施不合规。但相比之下，当前特朗普政府的贸易手段更为强硬。

4. 特朗普 VS 中国，东方强国的崛起

自上世纪 90 年代以来，美国已经 5 次对中国发动类似的“301 调查”，最后都以和解告终，并且从未超过一年。神奇的是，在历次贸易摩擦期间，中国对美出口甚至不降反升。推测可能是由于较为长期的“301 调查”或导致企业因“制裁恐惧”而提前出口，反而推高了出口数据。另一方面，历次“301 调查”对于美国增加向中国出口也起不到什么明显作用，可谓是白忙活一场。

自 2001 年的“911”事件以来，美国持续多年将大量财政资金投入到军备费用当中，这就削弱了对其他领域的投资，时间一长，美国在全球的经济竞争力便不断被中国赶超。同时随着美国第三产业的发展，其制造业也在加速衰退，这都导致了美国制造业出口能力的下降。

与此同时，中国凭借自身的努力在近 40 年里成为了仅次于美国的全球第二大经济体。中国大规模的贸易顺差转化为政府手里充足的美元储备。如今，中国早已坐稳全球最大工业国以及最大外汇储备国的位置，并早早取代了日本的位置成为美国最大的贸易逆差国，也成为美国最想制裁的国家。

投资者应该如何应对

随着时间推移，以及美国对华态度的软化，市场对贸易战的恐慌逐渐消除，但中美之间的贸易问题不能一时三刻解决，这将成为特朗普政府在任期间的政治筹码。在中美达成贸易共识之前，股市将继续受影响波动。

从全球范围看，A 股事实上仍处在弱势环节，风险仍然是从美股单向输入的。美股一有风吹草动，A 股立刻跟着动。当下应该是今年最当清醒的时候。今年美股波动会特别明显，A 股也会随着加大振幅。再考虑到短时间受中美贸易战影响，在此期间应当减少频繁交易，控制好仓位。■

(本文来源：财新网)



美国历次贸易战胜利了吗

回顾美国历次贸易战，联合盟友是惯常套路，美国擅长灵活多变从多维度打击对手方痛点。

文 / 李超 孙欧

美元在国际货币体系的主导地位决定美国需保持贸易逆差状态。通过对美国历次贸易战的分析，我们认为，贸易战可能会带来逆差缩小的短期收益，但长期美国贸易逆差仍处于上涨态势。贸易战后，美国的进口如愿下降，贸易逆差缩小。但是，较少的进口使得更少的美元流入国际货币市场，提高了美元的相对价格。美元的相对强势反过来恶化了美国的出口，但与此同时，进口品对美国消费者更具吸引力。

出口减少而进口增加，贸易逆差再一次上升。因此我们认为，长期来看，美国历次贸易战并不会有效控制贸易逆差缩小，从这个维度出发，美国历次贸易战基本未取得过胜利。

美苏：二战后争端更多的是政治角力，经济配合

我们认为，美苏贸易争端并不是典型的贸易战。美国在外交领域，政治层面，意识形态渗透等多维度

对苏联进行包围，并且联合盟友针对性地对苏联的弱点进行遏制。第一，美国根据苏联是粮食贸易进口大国以及对石油出口依存度高的特点，针对苏联的痛点进行突破。第二，美国联合盟友开展包围战。美国寻求西欧等盟友国的支持，同时利用中国同苏联的矛盾来制约苏联，使美国在外交方面拥有更大的主动权。第三，美国从多方位进行制约，限制高新技术转让，利用“星球大战计划”拖累苏联经济等措施。美苏

争端更多是政治角力，但体现出美国经济贸易遏制手段的灵活多变性。

美日： 70-90年代多回合贸易战，美国贸易赤字短期缩小，长期上升

二战以后，日本确定了贸易立国的经济发展战略，对美贸易顺差快速扩大。1970年以后美国国内经济问题突出，美元走强进一步恶化美日贸易逆差。美国对日贸易战的诉求是缩小贸易逆差并刺激美国经济发展。从1968年到1991年的20多年间，美日签署了多个贸易协议。1985年签订广场协议推动日元升值，日本宽松的货币政策引发资产价格泡沫。随后，美国进一步通过301条款迫使日本开放国内市场。美日争端的结果是美日短期贸易逆差减小，美国就业环境改善，净出口对GDP拉动率上升，但长期来看，美日贸易战并未缓解美国贸易赤字长期扩大趋势。

美欧：60年代-21世纪初贸易摩擦频发，钢铁贸易逆差在取消关税后反弹

美国和欧盟在政治上距离较近，但又因其发展阶段类似，在多种行业上存在竞争。自60年代初至90年代末，美欧贸易战持续了30余年，涉及农产品，钢铁，公共采购多个领域，双方争端不断。21世纪初，欧洲钢铁业经过产业调整后更具竞争力，不断侵蚀美国国内市场。2002年针对欧盟、日本、韩国等8

国的钢铁产品出口颁布“201”条款，条款被WTO判处保障措施违规，2003年底被取消。虽然表面上美国是迫于WTO的惩罚措施，不得不宣布取消钢铁保护性关税，但是在这两年中美国钢铁行业竞争力得以提升，钢铁贸易逆差持续下降，在取消保障政策后回升。

风险提示：美国国内政治诉求过强，贸易战持续时间拉长。迫于中期换届共和党希望连任的政治压力，美国不断主动加剧贸易摩擦。

美中历次贸易摩擦盘点

随着中美经贸关系的快速发展，双边贸易摩擦呈现日益加剧的趋势。贸易不平衡、纺织品特保、对华反倾销等问题构成了中美贸易摩擦的主要内容。

1、2009年，美国钢铁工人联合会向美国国际贸易委员会提出申请，对中国产乘用车轮胎发起特保调查。随后，美国国际贸易委员会以中国轮胎扰乱美国市场为由，建议美国在现行进口关税的基础上，对中国输美乘用车与轻型卡车轮胎连续三年分别加征55%、45%和35%的从价特别关税。

2、2011年12月14日，中国商务部发布公告称，将对原产于美国的排气量在2.5升以上的进口小轿车和越野车征收反倾销税和反补贴税，实施期限2年，自2011年12月15日起到2013年12月14日止。

3、2012年9月底，奥巴马签署了22年来第一个禁止外国投资

的总统命令，否决三一重工的关联公司在美国的风电投资。

4、2012年10月8日，美国众议院发布调查报告，以国家安全为由，阻止中国两家通信设备制造商华为和中兴进入美国系统设备领域。

5、2012年10月10日，美国商务部终裁判定，中国向美国出口的晶体硅光伏电池及组件存在倾销和补贴行为。

6、2012年10月13日，美国太阳能公司Solyndra向中国最大的三家光伏制造企业尚德、英利和天合提起“反垄断”诉讼。

7、2018年美联储首次加息靴子正式落地，而特朗普也正式宣布将对600亿美元中国进口商品加收关税。

特朗普为什么在当下疯狂打响贸易战？我们认为核心原因是两个字：选票。兑现竞选时提出的贸易保护措施，对中国打响贸易战是特朗普为赢得中期选举的必然选择。当前选票大于一切，也大于中美关系。根据过往经验贸易战一般会拉锯较长时间，这次贸易冲突很可能是前面雷声大，后面雨点小。当前处在雷声大的阶段，中美双方将开始谈判并进行斡旋。回顾美国历次贸易战，联合盟友是惯常套路，美国擅长灵活多变从多维度打击对手方痛点。此次美国全球征收钢铝关税但豁免盟友国，可以看出关税措施只是虚晃一枪。美国的真正意图是在交锋中进行沟通，为美国争取更大利益。商

(本文来源：华泰证券宏观研究)



中美贸易战中的输家与赢家

历史上无数次美国对中国来势汹汹的找茬，最终是以双方的合作协议告终。所以我们相信这一次应该不会例外，中国会选择努力进口替代、开放服务业进口，这意味着服务业和创新产业是以后的长期投资机会。

文 / 姜超

自从特朗普3月份主动挑起对中国的贸易战以来，全球资本市场就进入了多事之秋。那么中美贸易战会如何收场，哪些会变、哪些不变？谁是输家、谁是赢家？

美国贸易长期逆差。

首先，美国的贸易逆差问题不是新问题，而是已经持续了40年，

自从1973年以美元和黄金为基础的布雷顿森林货币体系解体之后，美国就出现了持续的货物贸易逆差现象。在美国持续贸易逆差的背后，主要有两大原因：

一是美元的世界储备货币地位。在布雷顿森林体系下，全球货币与美元挂钩，而美元与黄金挂钩，因此全球经济增长需要的是黄金而不是美元。但是全球的贸易一直在

增长，而黄金的产量难以显著增加，这也是布雷顿森林体系解体的主因。在此之后，美元成为全球事实上的储备货币，美国人获得了全球印钞权，而代价则是要满足全球贸易增长的货币需要。这意味着随着全球经济和贸易的增长，需要的美元也会越来越多，那么美国需要输出的美元也就越多，而贸易逆差就是美国输出美元的主要方式。

二是比较优势下的分工选择。

在全球一体化的背景下，各国参与贸易的比较优势是不一样的。美国虽然科技发达，但是土地和人工成本也更贵，因此其制造业的生产成本会高于其他很多国家，因此技术水平不高的低端制造业注定了会向外部转移。无论是当年日本的雁型发展战略，还是中国广东提出的腾笼换鸟政策，其本质都是经济高度发展之后、低端产业会向低成本区域转移，自身产业向中高端发展。

反过来讲，如果以上两个因素不变，那么无论中美贸易战如何打，也有两个结论不会变：

首先，改变不了美国贸易逆差现状。美国并不是第一次使用国内法来处理国际贸易问题，其在1970/80年代就陆续对欧洲和日本下手。但是从结果来看，美国贸易逆差虽然在80年代中后期短期收窄，但是逆差的格局从未改变过，而且到90年代以后贸易逆差又重新开始扩大。美国的企业即便选择减少从中国进口，也会增加从加拿大、墨西哥或者韩国、越南的进口，因为全球贸易增长需要美元，而美国人印钱就能消费，这其实是双赢，不会因为某个短期贸易政策而改变。

其次，也改变不了中国贸易顺差现状。虽然和美国的贸易战会影响中国对美出口，但不会改变中国全球制造业工厂的地位，一方面中国的人均GDP仅为美国的15%，比德国、日本、韩国等主要工业国都低，因此制造业的人力成本优势依旧存在。另一方面，各种工业产

品几乎一半的产能都在中国，而且电子、电气、机械等领域等生产也在持续向中国转移，因为我们每年有700万大学生毕业，拥有这一特殊的工程师红利，所以苹果的iPhone手机，亚马逊的Kindle阅读器都选择在中国生产。只要这些产业依然在中国，我们贸易顺差的格局就不会轻易改变。

但是，可能会改变中美贸易顺差。在上个世纪8/90年代，美国持续动用贸易保护手段打击日本，最后成功地改变了日美贸易顺差的格局。在90年代初日本对美国贸易顺差一度占美国总逆差的50%，到目前为止已经降至10%左右。如果美国人认定对中国的贸易顺差不合理，确实可能会影响到中美贸易顺差的规模。

而影响中美贸易顺差的，无非是中国对美出口，中国从美进口，还有中美汇率的变化，因此，从理论上说，如果要降低中国对美顺差，无非是三种可能：或者减少中国对美出口，或者增加中国对美进口，或者人民币兑美元升值。

首先，汇率不会变，大幅升值不可取。无论从中国的利益，还是从历史角度的观察，人民币兑美元大幅升值都不可取。日本8、90年代的泡沫经济就是惨痛的教训，在广场协议下日元被迫对美元大幅升值，结果日本不仅失去了对美国的贸易顺差，还在2011-2015年一度变成逆差国、失去了所有的顺差，而货币升值所催生的泡沫经济大幅破灭之后，使得日本失去了30年。所以借鉴日本的惨痛教训，中国决

不能采取汇率大幅升值的策略。

实际上美国动用其国内法威胁中国也不是第一次，早在中国加入WTO之前，美国政府每年都会审议一次中国的所谓“最惠国待遇”，并借机刁难中国。而在中国加入WTO之后，在美国国内关于中国操作汇率的言论甚嚣尘上，最著名的是美国参议员舒默在2003-2005年提出的关于人民币汇率的法案，要求中国在6个月内提高人民币对美元的汇率，否则将对出口到美国的所有中国内地产品征收27.5%的关税。

而在2005年7月21日，中国政府宣布人民币升值2.1%，实行以一篮子货币为基础的浮动汇率制。事后来看，中国的汇改是处于自身的需要，而且汇率升值幅度远低于美国人的要求，这样其实是在促进中国制造业转型升级，而从05年以后中国外贸的表现来看，无论是出口还是顺差都没有下降。

因此，面临美国故技重施，我们认为一定要顶住汇率上的压力，人民币兑美元不宜大幅升值，而应该继续保持稳定。

其次，对美出口可能下降。

目前，在美国已经宣布对中国加征关税的500亿美元商品中，主要涉及信息通信、航空航天、医药、机械等领域，我们发现这些都属于竞争性的行业，美国对来自中国进口的依存度有限，因此即便减少了从中国的进口，美国也比较容易找到其他替代。

而从中美双方贸易额的角度，按照美国商务部数据，美国2017年对中国出口1300亿美元，进口5050亿美元，贸易逆差3750亿美元，因此即便中国对来自美国的所有进口产品都额外征收对等关税，也仅占到中国对美国出口的1/4。因此在贸易战的情况下，双方都会受损，虽然我们不怕损失，但是客观来看我们对美国出口所受的损失会更大。

未来，我们一方面应该积极推动一带一路等战略，开拓新的出口市场，降低对美国出口的依赖。之所以我们现在有对美国贸易战的底气，也源于目前虽然美国是我们第一大出口市场，但占比也不到20%，即便在美国对中国所有产品都征税25%的最极端假设下，也就是使得中国出口总增速下降5%，而受益于全球经济回升，今年头两月中国出口增速高达24%，可以承受对美国出口增速下滑的影响。

另一方面，应该开展进口替代战略，虽然中国对美顺差比较多，但其实中国的总顺差规模并不比德国多多少，中国的进出口都在2万亿美元的数量级，因此减少了的出口可以在进口替代中寻找机会，目前我们在集成电路等领域存在大量的进口，因此这些创新产业应该是大力发展的方向，也是目前政府各种减税、产业基金投入鼓励发展的领域。

最后，进口或增加，服务业开放力度或加大。

而另一个选择是增加中国的对

美进口，甚至可能实现双赢的结果。

目前，美国在两类产品上对中国有着巨大的优势，一类是高新技术产品，但美国的《出口管理法》对高新技术产品(ATP)的出口存在严格管制，尤其是面向中国的出口。王孝松，刘元春(2017)的研究表明，如果中美之间ATP贸易达到平衡，那么中美贸易逆差规模将缩减22%-36%。而不仅是美国，发达国家对中国的高新技术产品出口都存在管制，比如美日韩等国家签订的《瓦塞纳协议》规定禁止向中国出售顶级芯片和高端半导体制造设备。

另一类是服务业产品，美国商务部数据显示2016年其对中国服务贸易顺差达到380亿美元，而按照中国商务部数据2017年中国对美国的服务业贸易逆差接近500亿美元。服务业是美国的优势产业，如果能够进一步开放服务业，扩大对美国的服务业进口，也有助于平衡中美贸易顺差。

而放开服务业发展，其实对中国经济的长远发展也有利。目前，中国城镇居民的物质需求已经基本满足，面向未来，中国居民的美好生活追求主要体现为对服务需求和品质消费的追求，而这意味着服务业和创新产业将迎来大发展的时代，因此扩大服务业开放，就类似于当时制造业加入WTO，通过引入竞争，可以倒逼国内诸多垄断的服务业提高效率，实现跨越式发展。

而服务业发展的重中之重是扩大金融业的开放，尤其是金融市场

的双向开放，如果能走到这一步，让人民币成为投资货币，那么我们将来就有希望取代美元的全球储备货币地位，到时候我们印钞票也能买东西，就会永久性地解决靠出口商品换汇发展的问题。

但是服务业的开放一定要保持我们的节奏，毕竟很多服务业涉及到国计民生，以及金融和社会安全，需要循序渐进，但是我们希望，服务业开放的大方向能够坚持下去。

短期中美双输，只有黄金受益。

美国每次选举或者中期选举年份，对华贸易就是拉选票的惯用筹码，因此在18年10月中期选举结束之前，中美贸易战都将是特朗普炒作的对象。短期看贸易战风险没有结束，中美双方都还在互相伤害，而双方互加关税的预期结果是经济下行、通胀上行，也就是推升滞胀风险，这只对黄金有利。

长期利好中国服务业和创新产业。

但是站在更长远的视角，我们相信中美应该会避免贸易战双输，历史上无数次美国对中国来势汹汹的找茬，最终是以双方的合作协议告终。所以我们相信这一次应该也不会例外，中国会选择努力进口替代、开放服务业进口，这意味着服务业和创新产业是以后的长期投资机会。[图](#)

(本文来自:海通证券研究所)

中美贸易战冲击五大行业

据华盛资本证券统计，贸易摩擦期间，受冲击最大的五个行业分别是：机械、汽车、航空、农业、化工。

自 2 月 16 日美公布钢铝 232 调查报告以来，全球股市陷入贸易摩擦阴云，尤其在 3 月 22 日特朗普宣布对中国进口商品加征关税后，中美贸易战全面升级，全球股市出现大幅回调。据华盛资本证券统计，贸易摩擦期间，受冲击最大的五个行业分别是：机械、汽车、航空、农业、化工。

1. 机械

根据美国相关的制裁清单，机械行业将会成为美国此次对中国加征关税的重点领域，特别是机电类，锅炉及机械器具等产品是中国传统顺差领域，总计顺差约 2000 亿美元。机械行业的上市公司中，海外收入整体的占比约 18%，其中关税将对以简单加工产品为主要营收业务的公司有较大影响。

2. 汽车

从汽车行业来看。2017 年中国从美国进口汽车共计 131 亿美元，年进口汽车数量超过 20 万辆，占中国整车总体进口量约 20%，加税 25% 将会对美国车企产生重大影响，从最新财报公布的数据来看，

中国部分的业务对各大美国汽车公司来说都相当的重要，比如通用汽车的中国业务就占了超过 40%，福特汽车也有 17.5%。而如果说这两家公司能够通过合资方式在中国建厂以规避风险的话，那么特斯拉可能遭受到的冲击就要大的多了，其汽车都是自美国出口至中国，关税避无可避，而中国业务也占了特斯拉整体业务的近 17%。

3. 航空

同时，从航空业能够清楚地看出关税同时对买方和卖方存在的不同影响，不论对于买方的中国各大航空公司还是对卖方的波音公司来说，关税都是不利的。两者需要分摊购买飞机时产生的关税成本。2017 年中国进口的相关飞机数量超过了 200 亿美元，共引进了 119 架相应的飞机。若加征关税，每架飞机将增加约 1 亿元人民币的成本。而从相关弹性的角度来说，作为国内航空公司的选择可能更少，因此承担的成本可能会相对较高，就以 2017 年的标准来说，若关税实施则国内航空公司承担的额外成本可能将超过 60 亿元人民币。从结果上讲，关税的悲观预期

让中美两国航空业公司的股价下跌了 7%-21%，其中国内航空公司的跌幅普遍较多。

4. 农业

而农业方面的影响相对就会复杂一些。就拿国内的养猪业来说，一方面大豆的关税可能会影响到相关的饲料价格，导致饲料价格上涨并推升养殖成本。另一方面，对于猪肉的关税政策又反过来变相保护了国内的养猪业，避免了与美国同行的直接竞争，从而利于国内企业获取销售和利润。

5. 化工

这次贸易战中涉及到各类化工制品，中国征收关税的项目包括聚乙烯、聚酯等。美国公司将受到影响，例如伊士曼化工生产的各类化学和塑料制品，利安德巴赛尔生产的各类聚合物。这些公司虽然未在财报中列示中国地区的收入，但都不约而同的表示中国是它们重要的市场，关税这将会影响美国各大公司对中国的出口，同时增加化工行业及其上下游的贸易成本。■

(本文来源：华盛学院)

美国挑起贸易战，全球产业链“受伤”

——访中国国际经济交流中心研究员张茉楠

张茉楠表示，经济全球化走到今天，各国在贸易上已经是“一荣俱荣，一损俱损”。贸易战一旦开打，那种某个国家遭殃而其他国家无恙的情况不会出现，“贸易战里没有赢家，这不是一句空话”。

文 / 冯其予

美国在全球范围挑起贸易纷争，这一恶劣做法引起全球普遍忧虑。

问：自美国宣布对进口钢铁、进口铝产品征收高关税之后，欧盟、日本等相继对有关产品采取贸易救济措施或开展调查。现在的情况如何？

答：美国总统特朗普近日宣布对进口钢铁、进口铝产品分别征收 25%、10% 的高关税，这种做法严重破坏以世贸组织为代表的多边贸易体系，严重干扰正常的国际贸易秩序，已遭到多个世贸组织成员的反。

现在看，有一些国家和地区获得了美国的豁免。比如正与美国就更新北美自贸协定（NAFTA）进行谈判的加拿大和墨西哥，还有欧盟、澳大利亚、阿根廷、巴西和韩国等经济体，特朗普政府将给予最初的钢铝关税豁免。不过，美国这种短期豁免只是在双边谈判中获取更多筹码的一种手段。

问：最近有分析称，美国正迫使各国在对华贸易政策上与美国结盟，以换取美国的钢铁和铝关税豁免，如何看待这种观点？

答：这种说法完全没有认识到当前全球产业链“一荣俱荣、一损俱损”的本质。现在很多产品是中

国从欧盟、美国、日本、韩国进口的零部件和中间产品，通过中国加工组装再出口第三方。美国如果对中国的产品征税，对很多高科技领域的产品来说会增加中间产品零部件出口商的成本。欧盟也好，日韩也好，不管他们是否加入美国阵营，在贸易战中都不可能是旁观者，更不会产生什么“鹬蚌相争，渔翁得利”的结果。

如韩国的一项研究显示，中国是韩国最大的中间品贸易国，我方很多高端的零部件都是从韩国进口的，再通过我们的加工制造出口到美国或欧洲，如果美国对中国进口有关产品征收 10% 的关税，韩国对中国的出口就有可能损失高达 280 多亿美元。如果再考虑到两国的经济体量，那么中美贸易战对韩国的冲击远比对中国的冲击要大。

更何况，一旦中美发生贸易战，即便不从全球产业链考虑，也能看到全球经济增长、全球贸易会受到重创，从而引发外部需求的萎缩，反过来对欧洲及其他国家和地区也会产生影响的。没有一个国家会置身于全球产业和全球贸易往来之外的。贸易战里只会双输甚至多输，没有赢家，这不是一句空话。

问：目前这种情况，中国应

当作出哪些方面的应对呢？

答：主要可以从 3 个方面着手。一是中国应该争取更多跟中国产业链上下游相关的贸易伙伴。这些国家和地区都是贸易战的受害者，也都是利益相关者；二是要将贸易争端纳入世贸组织的多边框架下解决，充分发挥世界贸易组织的作用。通过维护多边贸易体制，坚定地推进经济全球化和贸易投资自由化，从而为世界各国产业带来新的发展；三是中国在高科技领域，还是要加快产业升级步伐，研发掌握核心技术。不久前美国要求日本在钢铁和铝上进行妥协，被日本拒绝了。其中一个重要原因就是日本认为他们生产的特种钢材是不能替代的产品，有其自身的核心优势。这对我们来说是个重要启示。

还要特别提到的是，中国在应对有关纷争之时，可以采取所有必要措施捍卫自身合法权益，同时应该牢牢坚持以我为主的原则，坚定不移地推进既有的改革路线，扩大对外开放。中国的开放要按照自己的方针路线步骤来实施，只要中国能够秉持互利共赢、包容开放，就会有越来越多的国家从中国的改革开放中获益。■

(本文来源：经济日报·中国经济网)

贸易战扼杀就业、机会和希望

发动对中国的贸易战看不到对美国经济有半分好处。“贸易逆差”是个错误的问题，贸易战是以根本错误的手段，放弃打开世界最大市场的重大历史机会，最终受伤害的是农民和中小企业。这将是历史性的战略误判。

文 / 马云

特朗普降低企业税率的政策的确实有益美国经济，不过这次发动对中国的贸易战，我看不到对美国经济有半分好处。

中国是制造业的顺差 美国是服务业的顺差

首先，把“贸易逆差”当作一个伤害经济的问题，本身就是一个错误。

各个经济体总是生产自己擅长的商品，进口那些自己不擅长的，“贸易逆差”就这样出现了。中国的制造业对美国来说是“贸易逆差”，但是美国的服务业对中国何尝不是“贸易逆差”！

更何况，中国从贸易顺差中挣到的钱，买成国债又回到了美国，所以美国今天才能用如此低的利率使用中国的资金，来帮助美国经济保持一个良好的增长率。

说到就业，美国公布的 2018 年 3 月失业率仅为 4.1%，这是十七年来的新低。

所以，今天美国的经济指标至少说明一个事实，中美之间的“贸易逆差”对美国经济似乎并不是坏事！

中国是收入的顺差 美国是利润的顺差

其实美国过去 30 年执行的经济政策，如果用一句话来概括，那就是鼓励美国公司将劳动密集型的制造业外包到中国和其他亚洲国家，把创新、技术和品牌等等最有价值的部分留在美国。

对于这一美国主导的全球化，中国积极拥抱，结果是中国成为世界最大的制造业出口国；美国消费者享受到了低价产品和服务。中国拥有巨大的贸易顺差；美国公司拿走了大部分利润。

但是在计算中美贸易平衡时，美国跨国公司的利润，却从来没被统计进去。

苹果手机就是最好的例子。苹果公司在加州开发专利芯片和操作系统，由中国生产商把韩国生产的部件组装成成品，当韩国和中国从销售配件和组装成品中得到一些微利时，美国拿走了几乎全部的利润。苹果公司每年争取利润达到 480 亿美元。

如果说中国拥有了世界上最大的收入的顺差，那么应该说事实上美国拥有了世界上最大的利润的顺差。

贸易战根本上是个错误的方法

2001 年加入 WTO 之后，中国不仅经济上从全球化中获益，更重要的是中国从全球化中获得了全新的开放观。

中国有 3 亿中产阶级，相当于美国全部人口，居民收入在以接近两位数的速度增长。中国的消费升级规模巨大，正驱动中国从全世界吸引进口商品。习近平主席去年在达沃斯世界经济论坛上的讲话中提到，中国将在接下来的五年进口 8 万亿美元的商品。

进入这个世界最大的消费市场，是今天摆在美国面前的巨大机会。

但是，恰恰是在这个机遇到来之时，美国政府决定发起史无前例的贸

易战，美国是要通过这种方式来放弃这个巨大的机会吗？

错误的结果

事实上，“贸易逆差”是个错误的问题，而贸易战根本就是一个错误的手段，只会带来错误的结果，最终受伤害的是农民和中小企业。

中国政府已公布了对包括大豆等农产品在内的美国商品加征关税的计划。中国是美国大豆最大的出口市场，年出口额 140 亿美元，占美国大豆出口份额的 65%。贸易战的结果，受害者首当其冲是美国的农户和中小企业者。这本身就远远背离了特朗普保护就业的初衷！

我之所以对他们感同身受，是因为去年阿里巴巴在底特律举办美国中小企业峰会，我就和他们在一起。他们从美国各地赶来，了解如何通过阿里巴巴进入中国巨大的消费市场，明白这是他们可以掌握的自己生意的未来。

对他们来说，中国消费市场意味着就业、机会和希望。所以，不管是不是真的会有一场贸易战，阿里巴巴都将通过自己拥有 5 亿中国消费者的电商平台，继续我们“让天下没有难做的生意”的使命，帮助美国小企业和农户触达中国消费者。

但是要真正改变今天贸易保护主义的现状，道阻且长。

不过，无论今天遇到何种困难，我对中美之间的未来 20 年充满信心，对世界经济的未来充满信心。■

（本文作者系阿里巴巴董事局主席，
本文来源：《华尔街日报》）



中美贸易战争论： 退一步海阔天空，但不能退回原点

文 / 腾讯《棱镜》报道组

关于中美贸易战山雨欲来的言论层出不穷，两个最大经济体的贸易关系牵动全球经济命脉。

4 月 9 日，在博鳌亚洲论坛 2018 年年会上，中美贸易摩擦的话题是当之无愧的热门议题。中美贸易中的摩擦牵动着全球投资者的心，甚嚣尘上的贸易战将会如何影响两国以及世界经济的走向呢？中国企业家们对于贸易战又怀着怎样的态度呢？

贸易战下，安有完卵？

世界经济已经深度全球化，牵一发而动全身。作为全球最大两个经济体，中美两国如果爆发贸易战势必牵动区域经济，乃至全球经济。

中国人民银行货币政策委员会委员、国民经济研究所所长樊纲在博鳌论坛上谈到，中美贸易战一个非常重要的风险是可能引起亚洲经济波动。

樊纲认为，亚洲其实现在存在一个上下游的产业链，中国出口美国的同时，中国的出口里面也包含大量从亚洲各国的进口：韩国的显象面板，马来西亚、日本、台湾的零部件，还有东南亚各国的一些资源性产品，这些都在中国组装之后出口到美国。樊纲之后谈到，现在中美之间贸易的摩擦就会影响到整个贸易链，以及亚洲的整个供给链。在他看来，中美贸易摩擦导致对亚

贸易战对中国上市公司有何影响

中金公司首席策略分析师王汉峰统计出 99 家 A 股上市公司对美国市场依存度较高，多数位于广东、浙江和江苏，也多以民营企业为主。

文 / 尹靖霏

美国点燃中美贸易摩擦，会对中国上市公司带来怎样的影响？多数券商策略分析师告诉第一财经记者，交通行业中的航空产品、现代铁路、新能源汽车将受到影响，新技术产品中的机电、电子、通信和信息技术等受到冲击，其他细分行业如纺织品、金属制品将受到冲击。

根据第一财经记者梳理分析，上述这些领域的上市公司共计 841 家。其中几大细分领域对于海外出口依存度分化严重，譬如电子行业的上市公司均对海外市场有依存，航空领域的上市公司对于海外市场依存度较低。

6 大行业受波及

北京时间 3 月 23 日，美国总统特朗普在白宫正式签署对华贸易备忘录。特朗普宣布，将有可能对从中国进口的 600 亿美元商品加征关税，并限制中国企业对美投资并购。美国将对航空航天、信息通信技术、机械等产品加收 25% 的关税。根据备忘录，美国贸易代表办公室将在 15 天内制定对中国商品加收关税的具体方案。此外，美国财政部将在 60 天内出台方案，限制中国企业投资并购美国企业。

官方数据显示，中国对美国的出口 2017 年约在 4300 亿美元，中国对美国的进口约 1600 亿美元，分别占中国全部出口和进口的 19% 及

8%，是中国仅次于欧盟的贸易伙伴。根据第一财经整理，电子行业共有 224 家上市公司，机械设备行业共有 332 家上市公司、纺织服装共有 92 家上市公司、家用电气共有 69 家上市公司、通讯行业有 103 家上市公司。在更为细分的行业中，譬如航天装备上市公司有 11 家、航空装备的上市公司有 20 家。

粗略来看这几大行业的上市公司对于海外市场的依赖分化鲜明。结合资讯数据，根据第一财经统计，以电子行业为例，224 家上市公司产品均出口海外，海外出口比例不可小觑。譬如深圳华强 (000062.SZ) 2016 年其海外营收占主营收入的 54%；华映科技 (000536.SZ) 海外收入占主营收入的 89%。

机械设备领域的上市公司对海外出口依赖分化较大。机械设备则主要包括通用机械、专用设备、仪器仪表、金属制品和铁路运输设备。譬如 2016 年日发精机 (002520.SZ) 海外收入占主营收入的 66%。航天装备上市公司则对海外市场依赖度较小。

99 家上市公司冲击或最大

王汉峰指出，2016 年来自美国的收入占 A 股、H 股非金融行业收入的比例分别为 5.0%、5.5%。据第一财经分析，从这一数字看美国对中国采取贸易战整体上对 A 股上市公司

冲击并不大，但从单个上市公司而言，有部分上市公司主营收入较为依赖美国市场。

基于 Factset 统计，王汉峰列出了 99 家上市公司，这 99 家上市公司 2016 年在美国营收占全部营收的 19% 到 42% 之间。根据第一财经统计，其中在美国营收占全部营收占比超过 40% 的有 2 家，分别为思创医惠 (300078.SZ) 和浙江永强 (002489.SZ)；超过 30% 的有 8 家；超过 20% 的有 86 家。

3 月 23 日盘面显示，上述 99 家公司中有 84 家股价出现下跌，包括雅克科技 (002409.SZ) 在内的 6 家公司跌幅超 10%。

从宏观层面看，沿海地区和民营上市公司或将受到较大冲击。99 家上市公司中，广东省、浙江省、江苏省、山东、北京的分别有 19 家、15 家、15 家、11 家、11 家。99 家上市公司多属于民营企业，只有不到 20 家企业属于国家和地方政府所有。

从行业角度来看，这些上市公司分属于专用设备、通用机械、汽车零部件、农产品加工、计算设备、化学制药、纺织制造、电子制造和白色家电。99 家上市公司市值最高为立讯科技达 760 亿元。2016 年仅有 5 家上市公司归母净利润为负值，其他 94 家中盈利最高者为渤海金控 (000415.SZ) 归母净利润达 22.8 亿元。[图](#)
(本文来源：第一财经)

反驳。小鹏汽车董事长何小鹏在对话腾讯《棱镜》时表示，不害怕特斯拉这类车企进入中国。在他看来，中国市场应该欢迎特斯拉进来，这样才能展开充分的竞争，“把他关在外面对我们没有好处”。

作为国内自主品牌的领军人，格力电器董事长董明珠则是旗帜鲜明地反对贸易战。她直言：“贸易战本身就是一种自我保护，既然是国际化，就应该敞开大门。”她同时颇具自信的说，“谁的技术先进，谁就应该更成功。”

退一步海阔天空 但不能退回原点

近年来，反全球化、贸易保护主义正在成为一种风潮，一直坚持对外开放的中国，应该如何应对可能发生的贸易摩擦甚至是贸易战呢？

中国投资有限责任公司副董事长、总经理屠光绍在博鳌亚洲论坛上表示，目前出现的逆全球化和保护主义趋势有深刻的根源，不能一味指责，要理解其背后的原因，以应对挑战。

屠光绍说，全球化的确可能带来了矛盾，例如国家利益分配与社会分配中出现了不平衡。这些“不平衡和不和谐”，让很多人否定了整个全球化——这是决策者需要引起注意的。

“从第 10 步退到第 9 步，或者再做一些调整，有利于人们再走新的 10 步”，屠光绍表示，决策者们应该检视面临的问题，但不应“退回原点”。[图](#)

(本文来源：微信公众号棱镜)

所以，贸易顺差减少不一定会对中国经济造成很大的影响，何况不从美国进口，还可以从其他国家进口。”

中国社科院世界经济与政治研究所所长张宇燕也提到，现在市场上有人担心中国大量出售美国资产，从而导致美国利率上升。但在他看来，中国通过降低汇率、减持外汇储备来抵消美国提升中国关税影响的可能性很小。外储减持是一个金融问题，涉及到资本项目，应该与贸易问题切割开来。

张宇燕同时提及，中国的贸易顺差从 2007 年 10% 的峰值下降到现在的 2%，至于未来会发生什么样的变化，得看中美双方之间的贸易态势。

国产自主品牌会是贸易战中的幸运儿？

并不是所有人都反对中美贸易战。对于不少国内企业家而言，贸易战引发的贸易壁垒可能将强大的竞争对手挡在国门之外，留出国内竞争市场的生存空间。

威马汽车创始人沈晖在博鳌论坛上表达了类似的观点。他说，如果中美贸易战持续进行，将把中国这块肥沃的市场留给本土新能源汽车厂商。沈晖说，福特等一批美国汽车公司在中国市场赚的钱远大于在任何其他国家赚的钱，包括整车、零部件、服务方面，“中国对他们完全不设防，他们在中国市场赚的钱数都数不动。”而贸易战将对这批在技术、产品和服务上都很强势的跨国公司产生更大的负面影响。

不过，沈晖的观点很快遭到了

洲经济重大的不确定性，这是值得防范的一个风险。

商务部副部长钱克明也表达了对贸易战影响的担忧。他认为，中美之间贸易磨擦或者讲贸易战一旦打起来，是没有任何受益者的。如果中国不进口美国的大豆，短期内可以进口更多巴西、阿根廷的大豆。单从长期看，可能没有一个国家会受益。

不过，钱克明同时也表示，中国不愿打贸易战，但不怕打贸易战。中国的目的是保护中国利益，也是维护现有贸易多边体系和自由贸易秩序。

“中国不需要那么大的贸易顺差”

有观点认为，中美贸易失衡严重，是贸易战无可避免的根本原因。不过，在不少与会嘉宾看来，中国的贸易顺差已经进入调整周期。

前中国央行行长戴相龙则表示，所谓“贸易战”是支流。他引用中国经济成长的贡献率数据说，出口对中国经济拉动仅有 9%，而消费和投资的拉动率是 59% 和 32%。这位前央行行长说，中国经济的发展已经进入更加注重质量的阶段。

戴相龙同时认为，中美贸易战不是经济问题，而是政治问题，中美双方可以通过谈判达到互相协调，共同发展。在他看来，中美贸易简单来说就是买卖，美国发美元来购买中国的商品本来是好事，“原来就是他争取的，现在变成不好的事情了。中国并不需要那么大的贸易顺差，现在进出口拉动中国经济的占比是 9%，这一比例有所下降。



中美贸易战的未来走势猜想

纵观历史，每次经济出现衰退的时候，都会出现此起彼伏的贸易壁垒，出现以邻为壑的一个互相传染的迹象。争端如果继续，欧洲的问题可能也会出现很多的变数。

文 / 傅强

在当下贸易战的阴云之下，全球经济形势未来将如何发展？

贸易战所掩盖的事实

近期的贸易战问题引起了大家的关心，那么我们就从税改到贸易战，看看特朗普证券行为背后的意义。

首先我给大家列举一下特朗普

所谓的经济政策日程表：

第一，大规模减税；第二，大搞基建；第三，推动制造业回流美国，支持国货；第四，放松管制；第五，所谓的目标与承诺，要让美国经济增长实现4%的目标，后来改口到了3%。

1. 税改难以提振经济

首先是税改，个人所得税税率下降之后，相当于钱从政府的口袋

放进了个人的口袋。而最顶层的1%人拿走了绝大多数的好处，这就告诉我们一个事实：政府扩张的赤字，减少的税收，这些好处到了最富的人手上。

税改是否可以提振美国经济？先从个人所得税看，要让退税实现经济增长，必须保证拿到退税的人把钱花出去。但问题在于，最顶层的1%富人得到了绝大多数的好处。

一个铁的事实是，越是有钱的人越是不花钱，他们相对缺乏花钱的紧迫感。这样的退税政策过去历史上不止一次了，效果都不好，是不可能刺激经济的。但为什么总是要退税？就是有人要借着刺激经济的名义为自己制造一点好处。

下一个就是所谓的企业所得税，企业所得税从过去的35%减至21%，企业所得税减免怎么样才能刺激经济？要去做投资。如果企业把这个钱也搁在那不动了，也不能制造任何影响。

美国股市靠谁的购买托起来的？答案是美国上市公司自己。上市公司CEO的薪酬是靠股价决定的。要把股价做起来，有一个简单的做法，拿出公司现金，买自己公司的股票，或者去分红，直接发还给股东，这就是所谓的市值管理，是这些年美国股市上涨最重要的动力。

现在，美国把税率从35%降到了21%，每个企业就多出了近14%的税后利润，他们有了这么多额外的钱，但不会去投资，他们会拿来接着买自己的股票或者分红。

所以税改产生的结果是，不管在哪方面都无法去刺激经济。

2. 财政赤字的增加

个人所得税的减免以及企业所得税的减免都不可能产生积极的作用。税率降低之后，政府的收入就会减少，然而支出很难减少，产生的结果就是政府赤字增加。现在美国的赤字除以GDP的比例大概是3%左右，那么到了2018年以后这个比例可能会达到6%，甚至是7%，财政压力会接踵而来。

那么下一个问题就是偿债能力。

美国要去控制赤字或者债务的话有两个办法，第一，把赤字压下来；第二，把收入涨上去。

这就必须得发展经济，虽然特朗普宣称要搞一个4万亿，加大美国的基础设施投资，但是问题在于，政府赤字已经到了6%-7%的水平，在这种状态之下是没有钱大搞基建的。减税只可能带来最后赤字的极度膨胀，而不可能带来经济增长。

3. 竖起贸易壁垒

因此，特朗普这一系列的政策带来了几个结果：第一，政府的赤字加大，政府没钱。第二，所有的好处基本上给了最顶层的富人，社会的不公，社会收入分配的不平等将进一步的加剧。

怎样解决这些问题？如果能实现经济的快速增长，这些问题都能解决。更多的美国工人可以找到工作，不平等现象或收入分配不均现象就缓解了。发展经济之后，虽然税率低了，但是基数大了，所以税收收入也能增加。

那么，怎么样才能发展美国经济？从2008年以来，奥巴马就在大力推行的一个国策叫做再工业化，就是把制造业回流美国。要怎么样才能实现？一个可能有效的手段就是竖起贸易壁垒。

贸易摩擦可能起到以下效果：

第一，政治承诺，为美国普通民众和所谓的制造业工人带来收入和机会。过去制造业工人是民主党的票仓，但是现在转而投向竖起民粹主义大旗、保护主义大旗的特朗普，特朗普做出了这么一个承诺，打着贸易战或者是保护主义的旗号，至少在政治上他是非常正确的。

第二，应对产业空心化的现象。

特朗普打着这样一个贸易主义旗号，挑起贸易摩擦，这一手段可以说是很极端，但是贸易保护主义并不是特朗普一个人一时的心血来潮。2016年G20峰会，历史上第一次在公报里没有对自由贸易的承诺，应是奥巴马的要求。这是一脉相承的，是全球不平衡的结果，产业空心化对谁来说都是麻烦，奥巴马从2008年就鼓吹再工业化，只是这些年收效甚微，大规模的制造业回流并没有出现。

4. 贸易战是否是解决之道？

美国要发展经济、制造经济增长、创造就业机会。它需要再工业化，希望制造机会回流，那么这些目的能否通过贸易战实现？

在我看来，贸易战是要打的。第一，贸易战口号嘹亮，对于基层民众来说是一种莫大的鼓舞，美国制造业工人会认为特朗普真为自己着想。第二，贸易惩罚性的关税贸易调查等等这些政策不需要通过国会，成本极低，特朗普说干就能干。

制造业回流会不会通过贸易壁垒出现？产业链能否实现重新布局？不尽然。

假定现在美国有很多企业在中国进行生产，产品卖回美国，企业能够利用中国的廉价劳动力和廉价成本，同时享受美国高收入产生的一个高价。如果美国立了一个45%的关税，这个企业可能会想，干脆就回美国生产了，这就是一个基本逻辑。这个逻辑要想成立，要有一个前提，即美国的企业在中国生产的東西，要卖回美国。

然而，事实上美国企业的海外生产，56.8%卖给了本地消费者，33.2%卖到了第三国，10%

卖回了美国。美国企业在中国的生产，70.6% 在中国本地市场消化，20.8% 卖到了第三国，8.6% 卖回了美国。企业的选址最重要的逻辑不在于收入，而在于接近于市场。

通过关税能够改变整个产业链的布局吗？在我看来这是非常困难的。面对中国巨大的市场体量，而且产业链布局非常成型的状况之下，搬回去整体成本是极高的，少则几百亿多则上千亿的成本，这是不可能实现的。

结论就是，特朗普的这一套组合拳带来的结果是不平等的加剧和政府赤字的增加。该失业还得失业，它无法影响大局。他制造了大量的敌人，制造了大量的混乱，但是对经济并不能产生实质性的影响。

5. 对特朗普未来决策的预测

正如刚才所说，贸易赤字的决定性因素不在于关税，而在于经济的基本结构性因素。如果改变不了这些，即使他针对中国打了一场深入的贸易战，令中国减少了1000亿美元，结果会在德国、法国那边增加1000亿美元，美国的贸易赤字不会改变。而且财政赤字与贸易赤字两者之间是挂钩的，减税经济又不涨，财政赤字增加，贸易赤字将会越来越扩张，他最后的承诺是达不到的。

我来做一个大胆的预测，特朗普在贸易上打击的目标会不断地扩大，他先对中国实施打击，但是贸易赤字无法降不下来，可能中国是降了，结果德国增加了，那么目标就可能转向，可能扩大。

将来会怎么发展，如果要去

预测一下的话，我只能说，现在所有的预测可能很大程度上是一个强做解人，引用一个非常权威的经济分析智库 Peterson Institute for International Economics 所做的一个论断：特朗普打这场贸易战争，可能是经济上的一个阿富汗，成本将会极高。它是 open-ended，没有一个明确的目标。

特朗普要干什么？他的目标是什么？是为了短期的经济利益，还是为了美国的经济增长，还是为了他的选票，还是说美国在战略上去遏制中国，在地缘政治上去遏制中国的一个策略？这些都看不清楚。有些分析师认为，两国在短期里都会遭受经济上的损失，这是两国都无法去承受的，中美之间这都是虚张声势，在谈判中接着谈，很快这些事都会烟消云散。在我看起来这样的论断实在是太简单了，

短期目标和长期目标是不一样的，我们关键要搞清楚特朗普的目标函数。首先，如果真的是在战略上遏制中国，或者是图谋全球产业链的重新布局，那么短期的经济损失他是可以承受的，以此来换取未来更重要的战略目标的实现。

第二，如果是为了政治目的，在选票上做文章，那么这张牌可以说是以极低的成本是一打再打的。

第三，特朗普及其身边的智囊能不能算清楚这笔账，很难预测。个人的精明和治国这是两回事，决不能把这两者混为一谈，特朗普可以把企业做得很好，但治国是另外一件事，更何况是一个大国，他要算的这笔账不仅仅是国内，还有一

个整个国际现有格局之下美国的领导地位，他有没有这么一种大局观，是很值得怀疑的。

例如，美国这些年最火的经济就是页岩油气，页岩油气是在美国国内生产，运输这个油需要厚壁管道，它需要一种钢材。如果关税壁垒起来的话，厚壁钢材的成本会增加起码25%，这样对美国的页岩油产业就会形成打击。治大国如烹小鲜，最后的结果如何判断需要大局观。

贸易战争产生的全球影响非常重要。从一个商人的本能出发，我相信特朗普会想得到采取“萨拉米”（salami）策略（进攻方会以分化敌方、逐渐占领少数领地的方法，达成统治一大片地区的目的），一步一步到最后把整个一大段香肠都拿走。

而中国可以理性地预测到他的欲壑很难填上的，那么一定会在谈判桌上表现出尽可能的强硬态度，两者之间谈崩的可能性不是不存在。就像WTO总干事所说，将来如果要以眼还眼的话，最后大家眼睛就都瞎了。

另外，有观点认为中美较劲的时候东南亚会受益，中国可能会转而去买东南亚的东西。在我看起来不是这样。中美两国之间都一定会争取第三方的支持，双方一定会把很多其他经济体夹在中间，左右为难。那么最后的结果怎么样？很难讲。

此外，美国贸易赤字是一个大窟窿，而中国的贸易盈余已经非常有限，如果对中国打完这个牌它填不上，那么下一个目标一定会转向，

因此很多经济体可能都会受损。

来自其他国家的变数

纵观历史，每次经济出现衰退的时候，都会出现此起彼伏的贸易壁垒，出现以邻为壑的一个互相传染的迹象。虽然2016-2017年由于中国的经济复苏打乱了这一个过程，但大趋势不会变化。争端如果继续，欧洲的问题可能也会出现很多的变数。

有金融分析家指出，欧洲这些年什么都没有做，他做的只有一件事，就是靠出口从其他经济体窃取了增长。但在我看来，欧洲经济的复苏在下半年会出现很多的变数。第一，贸易战或者贸易摩擦产生的波及与影响，第二，中国前两年的状态可能不会持续的太久，这些对欧洲都有影响，再加上欧洲出口的增加主要是通过欧元的贬值，但是现在这个比例增长已经非常快，欧元这么快的升值对欧洲产品竞争力而言一定不是好消息，所以我认为欧洲到下半年状况也不会非常好。

最后，我们看一看欧洲的变数。有人说，整个欧洲的经济其实取决于政治。在过去，民粹主义在法国和荷兰都没有成功得手，但是在意大利，民粹主义政党已经得手，这宣告欧洲民粹主义在欧元区区第三大经济体将正式组建政权了。

这件事放在意大利，是一个非常值得关注的现象。对未来欧洲的进一步统一一定不是好消息。意大利GDP有20%的银行坏账，大概是3600亿欧元，其中确认无法回

收的有2100亿，所以，摆在意大利面前的状况是，银行体系处在崩盘的边缘，需要意大利的政府来完成救赎。

这会面临两个障碍，首先，按照整个欧洲的统一银行监管体系，政府不能动用纳税人的钱去救银行。这是欧洲费了很多年的心血，在统一道路上迈出的重要的制度上的一个突破。

其次，意大利的政府公债比例达到了132.5%，政府要出钱，救银行钱的从哪儿来？对于意大利而言很不幸，它没有印钞机。在这种情况下，如果一个极右派的政府或者是民粹主义的政府上台，不是欧洲的统一大业受挫去屈从于意大利单方面的利益，就是意大利的逐渐离心离德。两者只有一条路可走，要不然就是在目前这个泥潭里越陷越深，最后找不到一个根本性的解决办法。

有人说，全球化起于1978年，因为中国在那一年开始改革开放。到现在整整40年，中国为什么就可以变成这么一个经济上的庞然大物？很大程度上是因为中国能够得益于一个非常好的全球形势，把握住了一个历史机遇，利用外需解决了中国的内需问题，消化过剩产能，再用外需的增长来推动国内的工业化，工业化再推动城镇化，整个是一个正向循环。

但是未来呢？未来这样的环境不会再出现了。全球化进程可能停滞，贸易保护主义、贸易摩擦可能在全球范围之内层出不穷。各种各样的现象并不利于全球化的进一步的推进。

再加上中国经济的转型，从过去的投资主导变成消费主导，从外需主导变成内需主导，从一个工业经济变成服务经济，这个过程里对初级资源的需求一定会大幅度下降。如果悲观地讲，未来十年不平等会加剧，需要一个更系统性的再分配的方案去解决。但全球的治理体系从二战以来到现在，都没有看到过一个根本性的解决方案，只不过是用的一个临时的解决方案去取代或者说是掩盖这种结构性的问题，所以这个牌如果打下去，结局不会太好。

有人曾经说，他并不担心特朗普上台，担心的是在美国的投票人最后的选票里，希拉里和特朗普这两个人之间几乎平分秋色。这说明国家分裂成了旗帜鲜明、泾渭分明的两个阵营，说明任何实质性的改革都无法有效地推行，这就是在美国看到的状况。

在欧洲，短期之内只看见了民粹主义政党在意大利的重大胜利，而德国的民粹主义政党AfD正式进入了议会，可谓野火烧不尽，春风吹又生。这一波对民粹主义的战斗，不可能短期之内有一个压倒性的优势，我认为它会随着经济的恶化卷土重来，而且势头越来越大。青少年失业率太高，经济增长的放缓，必然会带来国内矛盾的激化，产生的结果就是孤立主义和广泛的贸易摩擦。[图](#)

（文章来源：整理自新加坡国立大学商学院策略与政策系终身教授、副教授、中国商务研究中心主任傅强在中资企业协会一国大商学院2018系列商务讲座上的发言。）



我是如何在 27 岁 卖出 1000 万份米粉的

2014 年，张天一从北大硕士毕业创立伏牛堂，立志用学霸态度做牛肉粉。4 年过去了，他已卖出超过 1000 万份牛肉粉。在公司成立四周年之际，他写下这篇文章，分享了创业四年的感悟，以及 27 岁的他对人生选择的一些理解。

文 / 张天一

2014 年 4 月，将毕业的我和几个同学凑了 10 万元钱，开了家 37 平米的牛肉粉店，在那家店里，我卖出了第一碗牛肉粉。

2018 年 4 月，是创业的第四年。粗算下，这四年我卖出了超过 1000 万份牛肉粉。四周年之际，我想聊聊这 1000 万份牛肉粉带给我带来的一些感悟。

不解决情绪，只解决问题 问题解决了，情绪就好了

许多人以为，创业是一场创始人不断克服内心恐惧与煎熬的旅程。要我说，那些过于关注自己内心的创业者，活不了几集。因为创业者根本没有时间去解决情绪。更好

的方式，或许是专注解决问题。

问题解决了，情绪自然就好了。问题不解决，内心戏再丰富也没用。

我总觉得，内心情感太丰富的人创不了业。相反，粗线条的直男风格简单粗暴，可以更好地轻装上阵。因为，创业有点像看恐怖片。要知道，恐怖片中最恐怖的部分不是“鬼”，而是即将出场的鬼啊。

一切恐惧的来源都是未知。创业也是。

我恐惧公司可能倒闭、恐惧他人的非议、恐惧工作与生活的失衡、恐惧业务的发展停滞、恐惧骨干员工的离职……

而团队和家人就像是和你一起看恐怖片的女朋友。佳人在旁，明明心里怕得要死，你还得挺着胸膛，借她个肩

膀靠靠，装作若无其事。

要知道，看鬼片最好的方法不是透过手指缝看、不是眯着眼、也不是大惊小怪。而是大吼一声：“去你奶奶的！”然后瞪着眼看。一旦你掌握了瞪眼看鬼片的技能，什么鬼都吓不倒你。因为，鬼片都是自己吓自己。

创业也是，只要不自己吓自己，啥事都好办。所以，干这种事，就得直男癌一点。

我刚开始创业时，出于恐惧，不敢告诉我父亲。他在报纸上知道我创业的消息，顿时暴走。我硬着头皮与他沟通，最终也还是说服了他。其实没有我设想地那么恐怖。

恐惧，意味着你正站在舒适区之外，接受未知的挑战。站在舒适区之外的荒野猎人，根本没有时间解决“恐惧”这类情绪问题。

大骂一句“去你奶奶的”，忘掉恐惧，着手解决问题。不要怂，就是干。一力降十会，才有最快的进步。

在人生选择上，最重要的东西 不是选择招式，而是修炼内功

有人至今不理解我卖牛肉粉这件事。在我看来，这是他们太纠结于招式。事实上，最重要的东西不是选招式，而是修内功。

什么是招式？招式就是做某一特定事情的能力。例如律师要学的法条、财务人员要学习的会计准则。

什么是内功？内功就是做事的底层能力。比如逻辑思维、谈判与表达能力、模仿与学习能力、自我反思能力、坚韧不拔的毅力等。

成为一个顶尖的律师需要这些能力，成为最优秀的牛肉粉之王也需要这些能力。

好比《天龙八部》中的少林七十二绝技。少林寺的和尚们一辈子也只能修炼其中的一两门绝技招式。而鸠摩智练了小无相功这门强大内功后，可以瞬间掌握所有七十二绝技的招式。

创业就是个练内功的活儿。一个练内功的人，最大的能力不是某个专业能力，而是迅速搞懂一件事的学习力。

几年 CEO 当下来，运营、研发、人力、财务、营销、供应链，这些曾经陌生的模块在不知不觉中我都会有所掌握。假设我今天去找工作。我相信用人单位也不能按照评估一个“四年工作经验”求职者的逻辑来评估我。因为我修炼的是全面管理能力啊。

我接触过一些刚入职的新员工。他们不愿意做一些诸如做会议纪要、复印文件、粘贴发票之类的小事。总想着要做一些他们认为“更重要”的事情。但我想，同样是做会议纪要，内功不一样的人做起来结果也绝对不一样。

我见过一个员工，她的会议纪要要有清晰的页眉、页脚，有重点标注、有封面、有 LOGO 水印、有思维导图。我看到这份文件，便想：简单招式能做成这样，绝对是高手！

把“大招”打出威力，是应该的。但要把“小招”打出亮点，没几分内功还真做不到。

同理，我们在做人生选择时，没有必要把自己的关注点放在“招式”上。一时的工作高大上与否、事情有趣与否、工资高低之类都只不过是表象。

我们真正需要了解的是：“怎样是在练内功，哪些又仅是练招式。”

对我而言，牛肉粉在帮我练内功。四年来，我反复在想：我做牛肉粉，能和别人哪里做的不一样？

2014 年，我们提出了“霸王产品四不主义”。即：带筋牛棒骨熬汤不少于 5 小时；米粉只用直链淀粉含量不少于 25% 的早稻籼米；牛肉粉 SHU 辣度指数不低于 399；掌握核心配方机密的两个合伙人不坐同一班飞机。

为了坚持这些原则，我经历过用户不理解，也经历过团队内部争执。但我觉得，作为注定要当牛肉粉之王的男人，应当按照自己对一碗最好牛肉粉的理解来做产品。

所以，我理解的创业和人生选择是这样的：

不必介意你修炼的招式太简陋。就算是最简单的黑虎掏心，配合上浑厚的内功，也可以靠着这一拳成为高高手。

打赢仗就是最好的管理

这句话是有次在“得到”公司拜访时，罗胖说的一句话。回顾过去这几年的经历，对此我深以为然。

有许多人会问我这样的问题：怎么和同学之间处理好合伙的问题？怎么当一个 90 后 CEO？怎么和比你年龄大的员工相处？

我觉得，只要能带着队伍打赢仗，以上都不是问题。也不必额外学习许多的管理兵法。

《资治通鉴》有这样一段记载：项羽打赢巨鹿之战后，走进中军大帐，诸侯皆拜服，口呼“上将军”，没人敢抬头看项羽。要知道，这一年项羽的年龄也不过是 24 岁。

所以，90 后、00 后 CEO 怎么当？

我觉得，就是要打赢仗，让人记住你是 CEO 而忘记你的年龄。

只有不断增强体力 才能及时补充心力

创业有一阵，我经常在凌晨四五点地时候心跳自动加速惊醒。根本不用半夜鸡叫，就会一跃而起。而且会整晚



做梦。梦的内容就是开会，开会讨论的事情就是白天的工作。梦里开会的结论醒了以后还能记得，还真能用到工作中。

创业的过程就是一个不断消耗心力的过程。这种紧绷的状态极端消耗心力，让人十分心累抑郁。

心力值一旦为 0，很容易转化为情绪失控。

那种状态下，根本轮不到竞争对手来打击你，自己就垮了。

正好那段时间看到一位 80 后创业者不幸去世的新闻。一方面是震惊，一方面对那种“丧累”态有点感同身受。于是，我决定立马调整自己的状态。

我给自己定了 3 条雷打不动的规则。

除了特殊情况，一般的应酬、会议之类事务都要为这三件事让步：1. 每天骑车 20KM 上下班，雷打不动；2. 每天晚上健身房待 1 小时，雷打不动；3. 每周进行 2 次左右篮球或散打，雷打不动。

创业实质上是一个与各种困难（有人，有事）搏斗的过程。这场搏斗，拼的是心力，拼的是谁更狠。

我个人的感受是，心力的补充不来自于参加什么心理辅导、心灵大保健。我从来不参加那种创业者抱团互相倾诉的活动。补充心力最直接的方式就是补充体力。

汗水挥洒过后，激素水平上升，压力有了出口，人很容易变得正向积极。我在办公室放了个沙袋。一旦有丧的感觉，来上两拳，立马心情平静。总之，只有增强体力，才能及时补充心力。唯有充足的心力，才能应对创业过程中的各种意外。

只有不断认知升级 捡装备的人才能活下来

创业是一场认知吃鸡游戏。只有不断认知升级、捡装备的人才能活下来。每个季度结束时，我会留出大约两天整时间。一天拜访比我厉害的人，一天独自进行系统回顾和复盘总结。我要求自己的想法，必须比三个月前升级一次。因为，CEO 的认知是就是公司的天花板。我的思考质量，直接决定了团队是事半功倍还是事半功倍。

我有条交友原则：刻舟求剑者，不深交。有的人，一段时间不见，就有许多新的思考，这是值得交的朋友。因为这种人处于快速变化与成长中。有的人，头次见面很惊艳。但见多了，发现他就是那套东西从来不变。我觉得这是待在舒适区，认知停滞的表现，不值得深度交往。

我面试人也有一条原则：但凡对自己从事的工作能讲出偏本质性认知的人，立即录用。因为，有认知体系的人

都不简单。

希腊德尔菲神庙上刻着一句话：认识你自己。身处当下社会，人在 30 岁前不构建相对完整的自我认知，很可怕。

我发现成功的人在认知上都有趋同性：价值导向、逻辑好、坚韧不拔、有较强危机感、延缓欲望满足能力较强、好奇心、好胜心较强、结果导向。

不太成功的人在认知上也有趋同性（关键是这类人一般还不知道自己认知是这样的）：价格导向、逻辑差、缺乏毅力、居安不思危、延缓欲望满足能力较弱、缺乏好奇心、求胜心弱、过程导向。

创业的高度不确定性与变化性，决定了它是一场认知求生游戏。唯有经受住一轮轮的认知升级的人，才能在一轮轮的淘汰缩圈中活下来。总之，我挺庆幸自己在 30 岁以前走上了创业这条路。并非因为它给带来了多少外在的东西，而在于它为我提供了一条认知升级的高速通道。

这四年来，我们团队逐步形成了一个传统：加入公司的新员工，有条件的话都要进行一段 80KM 的徒步。之所以安排这种项目，是因为我想告诉自己 and 团队：“创业如行路。就算行路难，难于上青天，那我们就去捅破天”。

接下来的创业历程，对我而言就是一段只进不退的山路徒步。作为一个湖南人，“霸蛮”是我骨子里的精神。这个湖南方言的意思是“死磕不服输”。

第二个四年，我希望我能卖出 1 亿份牛肉粉。完成这个目标，靠的就是“霸蛮”劲头。所以，在我们成立四周年之际，我想将“伏牛堂”这个品牌直接改为“霸蛮”。

前段我看了麦当劳创始人克罗克的传记电影《大创业家》。其中克罗克说了句让我印象深刻的话：“当我开车路过教堂时，我看到了十字架。当时我就觉得，未来金拱门的数量应当和十字架一样多。”

金拱门之所以伟大，不仅因为汉堡，更因为它是一个文明的符号。金拱门之所以能成为符号，是因为它产生于美国全面崛起、需要文化自信的时代。

今天的中国，也处在这样一个时代中。西方文明是小麦文明，小麦制作的汉堡最终成为了一个文明符号。东方文明是大米文明，大米制作的米粉成为一个文明符号，有何不可？

中国要有自己的世界 500 强饮食企业，要有自己的文化符号。这才是我做这件事的愿景。

我 24 岁到 27 岁年华的味道，就是牛肉粉的味道。我希望终有一天，我们能塑造一个代表中国 Z 世代年轻人精神的世界级消费符号。

这才是这碗牛肉粉的星辰大海。☞

（本文来源：正和岛）

银医服务



您可使用我行银行卡通过我行自助渠道（网上银行、自助终端、手机银行等）和合作医院自助设备办理自助/预约挂号，并持卡实现全程就医、自助办理诊疗费用缴纳、诊疗结果查询及打印。

- 办理简单
- 挂号方便
- 缴费快捷



消费降级新趋势下的商机

“消费降级，降的是价格而不是品格，只是让价格回归理性。”

文 / 付一夫

公开资料显示，不到两年时间，拼多多的付费用户达到 2 亿人，将一众电商甩在身后。究竟是什么力量让这位“后起之秀”从激烈的竞争中脱颖而出？究其原因，背后主要是“消费降级”趋势在发挥作用。

听多了消费升级，或许是时候了解一下消费降级是怎么回事了。

什么是消费降级

对于消费降级，目前业内尚无统一的界定。有据可循的最早表述，来自于蜜芽 CEO 刘楠，她在 2017 年的一次长江商学院分享会上对“消费降级”做了一

番界定：

“消费降级不是消费升级的对立面，不是说有一方人在消费降级，另外一部分人在消费升级。而是消费升级，升到最后就是降级，因为我们对价格有更高的要求。一开始东西少，你做的品质好一些，故事讲得好一些，全面性好一点，服务好一点，就可以卖出比较好的价格。所有的东西成熟之后，最终为商品买单的消费者，他们成熟了，为溢价买单会越来越少的。所以消费降级是消费升级的延展，而不是对立面。”

这段话至少可以在以下两个问题上给我们一些启示：

1、消费降级，降的是价格而不是品格

消费降级重点强调的是对价格的要求，即便商品再有品质和调性，消费体验再震撼、再新奇，消费者也不想花那么多钱来购买，换句话说，消费者既不会被高昂的价格绑架，也不会为商品多出来的溢价支付额外的“智商税”。这一点与消费升级是截然相反的。

为什么会这样呢？因为消费者“成熟了”，他们并非个个都是“人傻钱多”，相比于盲目购买高品质、高价格的商品，不少人更倾向于“理性消费”。所以说，消费降级，降的是价格而不是品格，只是让价格回归理性。

2、消费降级，同消费升级并不矛盾

消费者普遍追求物美价廉的商品，然而现实中，常常是“物美”与“价廉”难以兼得，故大多数消费者在“成熟了”以后，开始将目光转投至性价比上，那些品性较好、价格又不高的商品由此成为了他们青睐的对象。

然而，需要注意的是，消费水平往往由收入水平决定，价格之于高收入人群的约束要比中低收入人群小得多，由此，前者完全可以购买品质更好、价格更贵的商品。就像购买一台崭新的 iPhone X，对于月入一万的人而言是奢侈，对于月入十万的人来说稀松平常。所以说，消费降级与消费升级并不矛盾，完全可以和谐共存。

我们身边的消费降级

就当前而言，消费降级已悄然渗透到我们生活中的不少领域。在此，用三个案例加以诠释：

1、共享经济与二手经济：让购物成本更低

当你准备出门时，第一反应或许是掏出手机扫一扫摩拜或者 ofo 骑行前往；当你想购买一些简单的生活用品时，或许会考虑去闲鱼逛一逛。在做这些事情的时候，你已经加入了消费降级的阵营。

近年来，共享经济与二手经济爆炸式发展，诸如滴滴、共享单车、闲鱼、转转等事物如雨后春笋般涌现，侧面证明了消费降级这一庞大市场的客观存在：用更低的价格来满足消费者对商品使用价值的需求。

虽说共享工具或二手货物无法像崭新的商品那样，带给人们崭新的使用体验和心理满足感，但是它们能够带给用户最基础的使用价值功能，对于那些并不在意商品气质的人群来说，已经足够。

2、名创优品：不再苛求品牌

在追求品牌化和个性化的消费升级浪潮席卷神州

大地时，名创优品却好似一股清流，让人眼前一亮。

说来也奇怪，名创优品不算是“新零售”时代的典范，其销售的生活类小商品也没有太高的逼格，但就是火了——在不到三年时间，开出近 2000 家店，年销售规模近 100 亿。这在线下零售市场堪称奇迹。

究其原因，在于名创优品有一群消费降级的广大受众：它的商品种类繁多，且制作工艺精致，价格也不贵，尤其是大部分商品的对于很多人来说闻所未闻，这也反映出其“无品牌化”的显著特点。而这些刚好符合消费降级人群的口味。

3、拼多多：谁说便宜货就没人要

谈到消费降级，不能不提异军突起的拼多多。虽说仅仅成立三年不到，但凭借“团购+低价”策略以及对微信平台社交属性的运用，拼多多从三线以下城市快速崛起。

在这里，消费降级扮演了极其重要的角色。根据极光大数据的统计，拼多多用户 70% 为女性，65% 来自三四五线城市的低收入人群，她们属于价格敏感型客户。拼多多的低价牢牢抓住了这些人的核心需求，再加以一系列的商业运作，崛起也就自然而然了。

事实证明，凡是拼多多首页推荐产品，大部分销售量均达到了几十万件，百万件的爆款也不罕见，这对传统电商而言是难以想象的数字。

消费降级缘何而来

名创优品、拼多多们的崛起，从本质上讲，是因为消费者越来越不愿意为商品高昂的价格和多出来的溢价买单了。这种日渐“成熟”的表现，被不少业内人士视为“在消费升级道路上的理性修正”。

不过仔细想想，与其说是理性回归，倒不如说是一种无奈。

有句歌词这样唱：“这世界，有车有房才算混得好”。在大多数人眼里，车与房是跻身中产的标配。然而，相当一部分人虽然有房有车，但却迫于按揭还贷的压力，身处“有资产但不宽裕”的尴尬境地。在波士顿咨询研究报告的表述中，这一群人被称为“高负债中产”，其中，又以 80 后人群与 90 后人群为主。

曾经有人说，80 后是被坑惨的一代人，这从购房便可窥探一斑。他们中的不少人，从二三四线中产甚至普通家庭投奔到北上广深谋求发展，虽然曾经赶在房价起步阶段买了刚需房，但结婚生子以及小孩上学

都需要改善住房条件，于是咬咬牙买了更大的新房或者学区房，同时也沦为身背几百万贷款的“房奴”。

90后的那批人，压力不会比80后小多少。当决定买房时，他们面对的购房市场早已是今时不同往日。刚刚参加工作不久，多数90后只能拿到几千元月薪，北上广深的房价却动辄五万八万一平米，他们只能望房兴叹，一些家底殷实的，充其量也只能凑出首付，巨额的按揭贷款，需要90后自己去慢慢偿还。

这些“高负债中产”的存在，让一线城市的消费市场出现了“两极化”特点。根据波士顿咨询的报告描述，从负债率这个变量来看，三线城市的中产负债率最低；二线城市的中产负债率其次，但负债率在较快地上升；而一线城市的中产发生了显著的分化，资产差距迅速拉开，一方面是富裕和非常富裕阶层的出现，另一方面是“高负债中产”阶层的出现。于是，不同的负债率导致了不同的可支配收入，进而带来了不同的消费组合。

具体来说，一线城市中既有大量的“趋低消费”，比如购买优衣库的平价衣物、吃盒饭快餐、趁“双十一”在天猫、苏宁易购、唯品会等各种电商平台上大量采购打折卫生纸、洗发水等日用消费品；同时也有大量的“趋优消费”，比如攒钱买LV包包、给孩子喝进口奶粉、出国“海淘”。这从一个侧面说明，消费升级与消费降级在城市里正和谐共存。

同时，人们的平均收入水平在一二三四线城市大体上是逐级递减的，因此消费层次也会逐渐趋于“降级”。

目前，三四线城市的居民虽然负债率最低，但收入水平也较为有限，所以基本还是以传统消费为主，这就很好的印证了拼多多为什么可以成功走出一条“农村包围城市”的消费降级之路。

此外，还有养娃、医疗和养老“三座大山”在暗中助力着消费降级的兴起，这里不再逐一展开，不过大体逻辑是相同的，那便是刚性支出对日常消费的抑制，让他们更倾向于选择高性价比的商品。

消费降级下的商机

消费降级的暗潮涌动，对商家而言是新的逐利机会。倘若能够把握住消费降级的大势，必然能够在商业赛道上抢占先机。

综合消费降级的种种特点，以下几点思路供各路

商家参考：

名创优品模式：基于线上数据挖掘消费者偏好，提升购物体验。

名创优品的基本情况很容易让人联想到路边的五元店十元店。但与之不同的是，名创优品无论是选址还是10大品类4800多种商品，皆是经过精心考量，从而确保品质的过关。

此外，名创优品还基于全球1800家店铺，200多名买手和数据化管理平台，对后台海量数据进行扫描分析，不断加深对目标群体偏好和购买习惯的了解，提升产品开发的精准度，进而做到不断推陈出新，满足消费者需求。如此一来，名创优品不仅可以做到巩固增强消费者黏性，还能通过“以量制价，买断供应”使优质低价成为可能。而这些，都是商家可以参考的模式。

阿里高薪聘广场舞大妈：基于线下沟通了解消费者需求，打开老年人市场。


前些日子，阿里一则招聘启事，不仅赚足了吃瓜群众的眼球——“年薪40万，60岁以上，广场舞KOL（意见领袖）优先”，还让不少年轻人泪奔——做牛做马忙一年，年薪都比不上广场舞大妈！

坊间推测，阿里此举是为了“以老年人的视角来帮助公司更好地了解老年人”。具体而言，被聘用者需要在推广产品的同时，通过问卷调查或访谈等形式反馈中老年群体对产品的体验情况与用户需求。无形中，这也打开了老年人的消费市场。

在消费降级背景下，商家可以将老年消费作为一个较好的切入点，在充分了解老年人购物需求的基础上，为他们提供更多的、高性价比的日常消费品。

打造拼多多进阶版：完善供应链，丰富产品品类。

作为消费降级的典范，拼多多模式的成功已经普遍获得业内认可，而诸如苏宁乐拼购等业态也开始流行。为此，可以基于拼多多与乐拼购们的现有模式，进一步着手优化供应链，打造产品的时尚度与颜值；同时，考虑丰富日用品的门类与不同商品的季节属性，保证在任何时间都有合适的商品供应。如此一来，既能让消费者获得性价比更高的商品，又能在既有消费水平基础上，拥有更多的购物种类选择。

对于商家来说，只要你愿意去挖，金矿总是会有。如果你对消费升级审美疲劳了，不妨也留意一下消费降级，或许从中你可以得到意想不到的收获。

（文章来源：投资界）



隱茶
THE TEA
OF LING YIN



西/貴/隱/茶
靈隱深處的茶悟人生

西貴隱茶
让心灵走进自由

行走的茶席
无处不茶席

工夫茶會
心与茶的对话

茶席之境
以茶修性 以境养心

茶空間
茶修生活体验空间

茶道具
手工艺术茶器及茶席设计

茶會
茶文化原创公众活动平台

茶道課
茶席美学个人修养课



店铺地址：杭州市西湖区灵隐寺旁白乐桥19号（百度地图搜索“西贵学院”），灵隐寺北高峰索道站东侧第二幢
淘宝店地址：iyincha.taobao.com 联系电话：0571-86525101

Milkbasket 靠什么在杂货电商领域脱颖而出？

Milkbasket 不同于常规电子商务公司，因为他们不是模拟在线预先存在的行为，而是使用技术分析手段来完善配送服务和与顾客之间的互动，因此，创造了与客户之间看不见的粘性。

文 / 竺道



▲ Milkbasket 联合创始人 Yatish Talvadia、Anant Goel 和 Anurag Jain

地点印度，时间晚上 10 点。当你打开冰箱发现第二天需要喝的牛奶已经没有了或者你发现自己想喝的咖啡没有了，而不喝它就无法完成工作的人，那么 Milkbasket 将可以满足你的要求，它会确保你在第二天醒来之前得到昨天晚上下单的这些货物。

Milkbasket 这家初创公司成立于 2015 年，创始人是 Anant Goel、Ashish Goel 和 Yatish Talvadia。当他们意识到印度的在线杂货需求很旺盛时，就开启了他们的创业之路。

不久之后，他们的大学同学 Anurag Jain 也加入了他们公司。Milkbasket 声称是印度的第一个杂货微型交付平台。客户可以通过他们的 APP 在午夜订购杂货，并在第二天上午 5-7 点收到货物。

就在几年前，在超本地化的细分市场上，许多按需服务的初创企业开始迅速涌现。由于一些公司的成本核算做的不够完善，致使这项服务犹如一颗等待爆炸的定时炸弹，稍一不留神就可能功败垂成。2016 年 1 月，Grofers 就从几个城市撤出了他们的业务。

Flipkart 虽然也尝试了一个“附近快递”的应用程序，但 5 个月后就关闭了该服务。今年 4 月，在该

领域的第三大初创企业 PepperTap 公司宣布，其决定关闭门店，理由是公司经营性现金流状况不佳，且从长期来看没有盈利的能力。

虽然该公司从赛义夫合伙人和红杉资本等公司筹集了 5100 万美元，但面对市场现状仍然力不从心。BigBasket 的联合创始人 Abhinay Choudhari 指出：“他们之所以做不下去是因为他们的商业模式是不可行的，因为他们没有建立自己的库存基地。这让他们不得不去其他各种渠道搜集客户所需的商品，让成本大幅上升。由于他们的平均订单量价格在 400-500 卢比，所以即使能够产生 10% 的利润，他们也只能生产 50 卢比的利润，而送货成本却大约是 60-70 卢比。所以他们送的订单越多，他们赔的就越多。这就是为什么大部分这类的企业都缩小了规模、倒闭或者转型到库存领导模式的原因。”

而 Milkbasket 却正在利用技术创造一种全新的在线行为，能够创造出看不见的与客户之间的粘性。

Milkbasket 首席执行官 Anant Goel 表示，他们是从提供牛奶配送服务开始的，现在提供一系列杂货产品，但并不推行大力度的折扣活动，同时他们还设法使运输成本大大降低，这是他们得以存活下来的关键因素。

客户并不会为了只需要一包牛奶或一块面包就去 Big Bazaar 或 BigBasket 订购。他们更希望从自己居住的邻近商店进行购买。而 Milkbasket 恰恰就是开发这种渠道的在线平台，所以他们的订单量极速上升，并与客户之间产生了很强的黏性。

细节定胜负

Milkbasket 在仔细分析了印度人的生活习惯后发

现，普通顾客每天早上都有两种物品的需求——报纸和牛奶。所以 Milkbasket 正是针对这一习惯开发出自己的一套配送流程，让客户前一天晚上下订单，在第二天早上还没有醒来时，就有 Milkbasket 的配送小哥将客户订好的产品投放到客户指定的地方。

这样客户在醒来时就可以享受他们昨天预定的货品了。所以这一服务让客户觉得特别的贴心。而且就近配送也节省了大量的时间，这让平台运营变得有利可图。

接下来他们解决了支付问题。所有交付都是非接触式的，交付人不能收取现金，因此它必须是预付款模式。如果客户没有获得订购的产品或对某件产品不满意，则会退款，所有流程都非常流畅。目前，Milkbasket 可以每天在上午 5-7 点的时候为在古尔冈附近的 10,000 个家庭提供 6,000 次交付服务。

虽然典型的零售商的运营成本约为 14%，但 Milkbasket 的运营成本却为 8-9%。尽管没有最小订单的限制，但启动每次交付服务的成本为 5 卢比，而之所以能够赢利是要归功于其能在固定时间段内覆盖大量家庭的模式。投递一个客户的平均时间需要 90 秒，这意味着 Milkbasket 送货员可以在一个小时内完成更多的订单。

为什么顾客会选择 Milkbasket 而不是比较熟悉的大品牌，如 Grofers 或 BigBasket？AnantGoel 表示，“如果你只是将食品杂货视为一个细分市场，那么每个商家都会相互竞争，从临近的小卖店到 Big Bazaar 再到 BigBasket。但是我们的具体操作方式与 BigBasket 或 Grofers 的做法存在着很大的不同。Milkbasket 不同于常规电子商务公司，因为我们不是模拟在线预先存在的行为，而是使用技术分析手段来完善配送服务和与顾客之间的互动。因此，我们创造了与客户之间看不见的粘性。”

Blume Ventures 负责人 Arpit Agarwal 说，“我们看到 Milkbasket 团队正在思考所有正确的决策，并且建立了正确的服务体系，很强调经济性。”据 Milkbasket 创始人称，其 70% 的客户都是通过口碑相传获得的，大幅降低了他们的推广成本。

2018 年 1 月，Milkbasket 从联合利华、Blume

Ventures 和联想资本等处筹集了 300 万美元的首轮融资，成为了又一个印度杂货店商领域的新星。

面临的挑战

这家初创公司计划在明年之前雇约 2000 名员工，每天提供 50,000 份订单的服务。Anant Goel 表示，“当我们在做生意时一谈到劳动密集型模式仿佛就肯定会拖累企业，给企业带来伤害。但实际上，我认为更重要的是资本效率。只要效率够高，一样是门好生意。”

Milkbasket 目前正在筹划一轮 A 轮融资计划，并计划在 2019 年前进入更多城市，如浦那、班加罗尔和海德拉巴等等。大多数超级本地在线杂货初创公司如 Grofers 和 PepperTap 在扩大业务的同时，他们也努力在多个城市复制他们的成功模式。

而 Milkbasket 的成功之处则在于，他们设法将服务成本降到最低，从而使他们能够在两个小时内完成 6,000 次的交付任务。随着它扩展到新的城市，它还必须要确保其人力成本能够保持在同一水平。考虑到他们计划在一年内将每日交付量增加近 9 倍的计划，这将是一个很大的挑战。

就 Milkbasket 而言，Choudhari 认为，当他们试图改善他们的单位经济效益时，可能会遇到一些障碍。平均订单值 (AOV) 是非常关键的。如果你有一个 200 的 AOV，而你的利润率在 10% 左右，那么你只用 20 的 AOV 来管理一切，这就会面临挑战。如果考虑到单位水平的经济和订单规模，就可以得出 Milkbasket 目前能够管理成本的方法。如果还是送牛奶或者其他一两件东西，应该是没问题。但是，假如订单规模扩大，在没有任何偷窃或损坏的情况下快速交付的挑战也就越大。顾客都会自己急于得到想要货物，那么你的交货时间就会受到挑战。

Anant Goel 表示，“Milkbasket 已经能够预期到更大的订单规模了，前面的挑战也许会很多，但只要你能保持顾客信任，这些都将是问题！”

(本文来自：钛媒体)



善林金融暴雷了 可怕的不是 P2P 而是线下理财

P2P 平台目前有严格的准入门槛，一旦上线，不仅要符合监管的各种要求，还要接受各种金融机构、评级机构的调研，更要接受无数投资者的监督，有了负面信息很容易在全网蔓延。

4 月 10 日，市场传出善林金融被经侦查封的消息，旗下的理财平台善林财富官网无法打开。4 月 11 日上午，上海市公安局浦东分局官方微博发布案情通报，证实善林金融法定代表人周伯云涉嫌违法犯罪，向警方投案自首，公安局已经立案侦查。

根据公开消息显示，善林（上海）金融信息服务有

限公司成立于 2013 年底，注册地在上海自贸区，注册资本人民币 12 亿元，唯一股东是自然人、公司董事长周伯云。

善林金融旗下有 3 个 P2P 平台，分别是善林财富、亿宝贷（原幸福钱庄）、善林宝，贷款余额总计超过 30 亿元。

看到这里，有些人可能认为，又是 P2P 惹的祸，如果你也有这种想法那就错了。融 360 理财分析师要说的是，真正可怕的并不是 P2P，而是数百家打着“财富管理”名号的线下理财机构。

善林金融拥有 658 个分支机构（包含注销公司），主要开展线下财富管理业务，对外投资有 14 个子公司，线下理财门店多达 1000 多家。线下财富管理主要目的就是吸揽民间资金，资金来源方大多都是一些大爷大妈。

线下理财门店有 1000 多家，但是实际搞投资的机构却没几个。P2P 平台的定位是信息中介，也就是给融资方和投资者牵线搭桥的，也就是说每一笔投资的背后都有实际的贷款人。

但是普林金融有众多的吸收资金的理财机构，却没几个人跟它借钱，这大笔的资金都去哪里了呢？

这里面还要提到周伯云的另一个身份：房地产开发商。他从 2006 年开始就从事房地产开发，注册了一个名叫“天津佳伦宏业房地产有限公司”的公司，但这家房地产公司早就被法院列为失信名单，经发现有失信信息 10 条，被执行人 42 次，法院公告 1 次，裁判文书 128 条，开庭公告 50 条。

梳理以上信息之后，融 360 理财分析师得出一个大胆并且很有可能真实的想法：周伯云早年靠房地产和线下理财起家，从数百家线下理财机构那里吸揽了大批资金，然后投到房地产行业，但是房产方面出了问题，进而波及到资金来源端。

普林金融线上 P2P 平台待收金额为 30 亿，线下牵扯到的金额可能远远不止于此，如果善林金融真的倒下了，影响程度可能不亚于当年的 e 租宝。

接下来融 360 理财分析师就要说说线下理财了。线下理财机构遍布全国各地，尤其是二三线城市及县城，如果你仔细观察的话，就会发现城市里遍布各种“××财富管理公司”，这其实就是所谓的线下理财。

这些线下理财机构有很多都是当地的地头蛇，每一个大的地头蛇背后都有很多家形形色色的小机构，隐蔽性非常强，数年来一直游走在监管和法律的灰色地带。更准确来说，如果真要去查的话，这些财富管理机构都有问题，基本都设置资金池，一查一个准，罪名不是“非法吸收公众存款”就是“集资诈骗”。

融 360 理财分析师总结出线下理财机构的五大

特点：

- 1、理财公司的业务范围大多集中在本地区或是周边地区；
- 2、理财公司信息披露非常不完善，投资人无法得知自己的钱投到哪里去了；
- 3、单个投资者涉及金额较大，其中老年人中招比例很高，很多人把养老钱都砸进去了；
- 4、杀熟比例很高，理财公司招聘当地德高望重的人当业务员，骗取投资者的信任；
- 5、投资者的钱大多被投向股市、房产等高风险领域。

财富管理的概念是从国外引进的，真正的财富管理应该是帮客理财，而不是代客理财。财富管理公司要根据投资者的自身状况，为其量身打造理财计划，提供理财建议，真正决定资金去向的仍然是客户自己，财富管理公司从中收取咨询费用或收益溢价。

但是财富管理引进到中国之后就完全变了味，变成了线下理财机构大批吸揽资金的不二法宝，拼命吹嘘公司的背景有多强，投资能力有多厉害，你的钱给我打理准能赚大钱。实际上，资金真正募集上来之后，投资者完全不清楚自己的钱去向何方，财富管理公司声称这些资金流向了某些优质项目或公司，但往往钱一到账就被投向了房地产市场或股市。

赚钱了倒还好，但是能赚钱就能亏钱，尤其是这些高风险领域。一旦亏损就不是一星半点，可能整个资金链都会断裂，还不上钱怎么办？跑路呗。由于线下理财机构的隐蔽性较强，一旦人走楼空就很难追查，投资者维权艰难，很多都打了水漂。

所以说，线下理财要比 P2P 危险一百倍。

P2P 平台目前有严格的准入门槛，一旦上线，不仅要符合监管的各种要求，还要接受各种金融机构、评级机构的调研，更要接受无数投资者的监督，有了负面信息很容易在全网蔓延。

但是线下理财公司都是在某个城市小范围圈钱，在网上很难查到它的全面真实的信息，监管机构也很难管理。

总之，线下理财公司全是骗子，融 360 理财分析师劝大家千万别去碰它。🚫

（本文来源：融 360 原创）

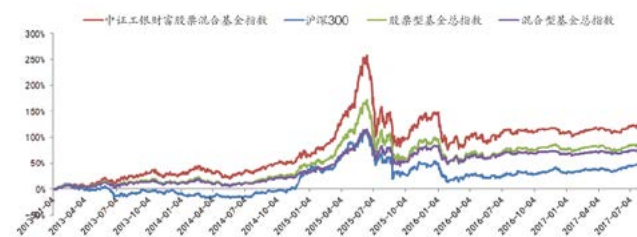


“中证工银财富基金指数” 介绍

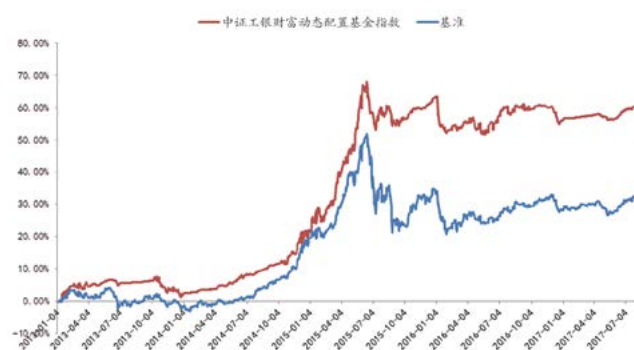
2017年7月12日，“中证工银财富基金指数”正式对外发布。“中证工银财富基金指数”是中国工商银行与中证指数公司合作开发的国内首款银行定制基金指数，也是目前市场首支主动管理的基金指数。

“中证工银财富基金指数”是基于中国工商银行与基金公司深入合作和对基金产品充分研究的基础上编制而成。首批“中证工银财富基金指数”由“中证工银财富股票混合基金指数”和“中证工银财富动态配置基金指数”两只构成，指数基期为2014年12月31日，历史数据可追溯到2012年12月31日。

“中证工银财富股票混合基金指数”追求相对收益，编制过程更多地体现了“择基”，力求精选出每一阶段最符合市场热点的股票混合基金，适合有一定投资经验的客户，或者将每月固定收入结余进行分批投资的客户参考。



“中证工银财富动态配置基金指数”则是一款追求绝对收益的指数，编制过程体现了“择时”“择基”，适合客户将一笔固定资金投入并长期持有时参考。



“中证工银财富基金指数”是基于工商银行重点基金营销活动产品池编制而成，其中大类资产配置和基金筛选标准体现了工行对资产市场未来走势的判断能力，彰显工商银行的投顾水平。该系列指数的发布，不仅为个人投资者提供更加简单、实用的资产配置分析与参考，同时引领个人客户基金投资进入配置阶段，极大改变了目前银行代理基金销售传统模式。“中证工银财富基金指数”为包括工商银行客户在内的广大基金投资者树立基金投资“新标杆”，并进一步推动我国证券投资基金市场的创新和发展。考虑到近几年股票市场呈现出结构性行情，基金产品的分化较为严重，“中证工银财富基金指数”作为国内首款银行财富管理定制基金指数，旨在充分发挥工商银行在基金领域的专业优势，为个人投资者提供简单、实用的资产配置模板，降低个人投资者选择基金时的“信息不对称”，有效解决基金投资者的“选择困扰症”。^[6]



一文搞懂场内货币基金

对于场内货币资金的使用，主要还是在不失灵活性的前提下，赚取货币基金本身的收益。

文 / 大生投资

对于证券账户的闲置资金，如果不买股票，就只能拿到银行的活期利息，为了提高资金利用效率，可以利用国债逆回购和场内货币基金，对闲置资金进行增值创收，不要小看这点蚊子肉，如果账户内一年的现金仓位平均有3成，做好现金管理，此部分收益可以高出3-4%，总资产就可以提升1个点的收益，10万本金，年化15%的话，10年后是40万，如果多一个点，16%的话就是44万。另外，更重要的是，对于“买股票就是买企业”的价值投资一定要有耐心，等待比交易更重要，等、再等，直到那个进入你打击范围的好球出现，一击而中。做好现金管理，

可以让你再等待的时候还能喝点汤。之前说过国债逆回购了，今天聊聊场内货币基金。场内货币基金是指可以在二级市场上交易流通的货币基金，投资者可以使用证券交易所账户，进行货币基金的买卖交易和申购赎回，此处所说的“场内”是指二级市场，或者说证券市场。场内货币基金既可以享受传统货币基金的收益，又不失灵活，满足投资者账户内闲置资金的T+0交易需求，不影响资金使用效率。

1、场内货币基金分类

场内货币基金可以分为：申赎型、交易型、和交易兼申赎型

三类。

申赎型场内货币基金

基金编码“519”开头，申赎型场内货币基金只能在场内进行申赎而无法进行交易。相对于普通货币基金，其申赎的资金使用效率较高。

计息规则，“算头不算尾”，T日申购，当日享受收益；T日赎回，不享受当日收益。

交易规则：T日申购的份额，T+1日可赎回。T日赎回后T日资金可用，T+1日可取。

交易型场内货币基金

基金编码以“511”开头，场内交易型货币基金除了可以在场内申购赎回以外，还可以像股票一样在场内交易，并且可以T+0交易，当日买卖，这点相对

于国债逆回购更加灵活，可以做到股票和货币基金之间的灵活转换，比如上午买入货币基金，下午发现有股票机会，随时可以卖出货币基金，买入股票。

计息规则：买卖“算头不算尾”，T日买入，当天享受收益，T日卖出，当天不享受收益；申赎“算尾不算头”，T日申购，T+1日享受收益，T日赎回，T日享受收益，T+1日不享受收益。

交易规则：T日买入，T日可赎可卖，T日卖出，资金T日可用，T+1日可取；T日申购，T+2日可卖可赎，T日赎回，资金T+2日可用可取。

交易兼申赎型场内货币基金

基金编码以“159”开头，既可以在市场上T+0交易，又可以T+0申赎，是目前市场上交易效率最高的场内货币基金。

计息规则：“算尾不算头”，T日申购或买入，T+1日享受收益；T日赎回或卖出，T日享受收益，T+1日不享受收益。

交易规则：T日买入，T日可赎可卖，T日卖出，资金T日可用，T+1日可取；T日申购，T日可卖可赎，T日赎回，资金T日可用，T+1日可取。

一个特殊情况：对于T日卖出或赎回，资金T+1日可取的情况，如果资金是T日转入的，那么T日就可用可取。比如，T日转入资金，T日买入，T日卖出，则资金T日可用可取。

2、获利手段

基金收益

场内货币基金归根结底是一个货币基金，买入或申购后可

以享受货币基金的收益，最近一般年化3+%。大部分场内货币基金的净值采用固定净值，一份100元，每日收益单独结算，类似于传统基金。少数场内货币基金（比如银华日利）采用累积净值，收益在每年年底结算。

交易价差

对于场内交易型货币基金，可以类似股票一样进行交易，由于基金申赎在额度和时间方面存在的局限性，在市场资金面变化的情况下，交易价格会产生折溢价。因为折溢价的存在，就可以获得价差收益，折价买入，溢价卖出。

市场套利

由于基金的申赎不存在折溢价问题，都是按净值处理，因此，可以利用二级市场交易的折溢价，同一级市场申赎平价之间的差异进行套利，具体可以分为两类：

1、市场折价交易的时候，买入，然后赎回。对于交易型场内货币基金（基金编码以“511”开头），T日买入，T日可以赎回，T日享受收益，T+1日不享受收益，资金T+2日可用可取，因此，折价收益必须要超过基金的一日收益，才值得套利。对于交易兼申赎型场内货币基金（基金编码以“159”开头），T日买入，T日可赎回，资金T日可用，只要有折价就可以套利。如果没有赎回额度的限制，理论上来说交易兼申赎型场内货币基金是不应该出现折价的。

2、市场溢价交易的时候，申购，然后到市场卖出。对于交易型场内货币基金（基金编码以“511”开头），T日申购，

T+1日享受收益，T+2日可卖，因此，价差要超过一日基收益，并且，在T+2日价差仍然还要存在，才能成功套利，条件比较苛刻。对于交易兼申赎型场内货币基金（基金编码以“159”开头），T日申购，T日可卖可赎，只要有折价就可以套利。如果没有申购额度的限制，理论上来说交易兼申赎型场内货币基金不应该出现溢价。

计息方式套利

由与计息方式有“算头不算尾”和“算尾不算头”的差异，因此，可以周四持有“算尾不算头”的基金，周五卖出，这样仍然可以享受周五、六、日的收益，卖出的资金买入“算头不算尾”的基金，这样也可以享受的周五、六、日的收益，这样可以多吃三天利息，不过，正因此，周五的时候，“算头不算尾”的基金一般会出现溢价，而“算尾不算头”的基金会出现折价，套利是否划算，取决于二者之间差异，是否可以超过基金的3日收益。另外，此策略同样适用于除周末以外的其他节假日。

总体而言，套利的规则比较复杂，肉也不算多，对于场内货币资金的使用，主要还是在不失灵活性的前提下，赚取货币基金本身的收益。另外，同普通货币基金类似，场内货币基金的申购赎回一般都没有费用。场内交易货币基金大部分券商也不收佣金，个别收费的奇葩券商，请小心避开，如果不确定的，可以给自己的券商客服电话核实，这点蚊子肉，就没必要分给券商一口了。☞

（文章来源：雪球网）



美呆了！乌克兰爱情隧道

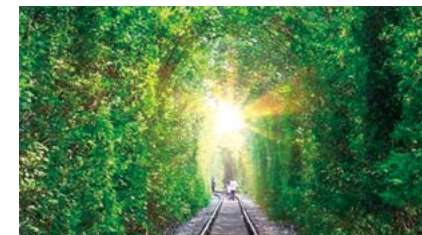


约长3公里的爱情隧道位于乌克兰、离首都基辅300公里外的克雷凡小镇。原本只是私人公司送木材到小镇而建的铁路，并且不载人，但由于隧道被植物包围的景况，犹如不存在尘世的美。

由于它有个传说，就是跟情人一同穿过隧道，诚心许愿，就能实现，

因而吸引大批世界各地的情侣拜访，成为情侣们最爱到访的名胜。

由于布满植物，所以隧道会随着四季的转变，而有不同的气氛，如春夏绿意盎然，秋天绿叶泛黄，冬天披上薄雪等。



特别提示

1.实际上这段铁道有点难找，如果不会乌克兰语可能和当地村民

也难以沟通，建议电子设备里带上一张爱情隧道的图来问路，当地人会很热情地为你指路。

2.前往爱情隧道请务必坐好防蚊防虫措施，携带驱蚊液等，因为该隧道实际上位于森林和沼泽地附近，有相当多的蚊虫，会攻击到访的游客，如同“捅了马蜂窝”的效果。

3.作为一个偏冷门的景点，游客并不是很多。在隧道入口人气较旺，大概进入1公里远就逐渐不见游客了，要注意可能有蛇出没。盛夏时树枝茂盛，隧道内光线较暗，可以带上手电照明。另外火车来时也要注意安全，及时回避。☞

铜墨盒：从最后的文玩到文房收藏新秀

集书画艺术与雕刻艺术于一身的铜墨盒，享有“最后的文玩”之称，在历史上曾经备受青睐。

文 / 静涵



清乾隆“御题泽古怡情”描金双龙长方墨盒，中国嘉德拍卖成交价224万元

说起“文房四宝”的笔墨纸砚，人们广为熟知，而刻铜文房对一些人来说，却鲜有知晓。其中，集书画艺术与雕刻艺术于一身的铜墨盒，享有“最后的文玩”之称，在历史上曾经备受青睐。



清乾隆御制铜胎掐丝珐琅夔龙纹墨盒，香港苏富比拍卖成交价140.64万港元

铜墨盒盛行于清中晚期，清末震钧《天咫偶闻》载：“墨盒盛行，端砚日贱。宋代旧玩，不逾十金，

贾人亦绝不识。士夫案头，墨盒之外，石砚寥寥。”铜墨盒所受青睐的程度由此可见一斑。随着时代的发展，铜墨盒渐渐淡出人们的生活，但作为文房收藏的品类之一，铜墨盒仍具有较高收藏价值。

铜墨盒从材质上分为紫铜、白铜、黄铜、纯银、黄铜镀银等，也有将紫铜、黄铜、白铜集于一身的“三镶”工艺，其造型有圆形、扇形、方形、古琴形、书卷形等。当时，由于砚台不便于随身携带，铜墨盒便成为替代砚台的重要用具。文人出门时，将墨汁倒在墨盒中的海绵上，需要写字时用毛笔直接蘸取海绵上的墨汁，省去了研墨时间，简便快捷。随着时代的发展，钢笔等更为便捷的书写工具逐渐在日常生活中取代了毛笔，铜墨盒也就渐渐地淡出了历史舞台。

在铜墨盒盛行时期，不少文人雅士、艺术名家不仅喜欢使用铜墨盒，更参与到其创作中。如民国初期，齐白石、陈师曾、姚茫父、金城等书画名家，常赴北京琉璃厂，切磋书画技艺。在尽情挥洒艺术才华的同时，这些书画家还时常为书画店负责人提供刻铜墨盒的画稿。如画家金城与刻铜名手张寿丞就曾合作制盒，金城笔法工细的花鸟的画稿，经张寿丞功力精湛的刀法刻于盒面，诠释出别具一格的金石之味。北京画院相关出版资料显示，张寿丞也曾向齐白石索取画稿，可佐证刻铜

文房创制与书画家之间不可分割的联系。



清末民国陈寅生刻赠梁启超岳阳楼记墨盒，西泠印社拍卖成交价1.38万元

又如民国画家陈师曾常将梅、兰、竹、菊“四君子”题材的画作制于墨盒之上并为其命名，这体现出他对铜墨盒的偏爱。民国名家姚茫父对于墨盒画稿的绘制情有独钟，他与琉璃厂经营印章墨盒店的张樾丞为好友，常合作创制刻铜作品，姚茫父将其对古物古学、瓦当碑帖与佛造像的兴趣与研究融入墨盒画稿中，独具韵味。

与传统书画和古董瓷器相比较，刻铜墨盒在当今市场中仍属小众范畴。然而，铜墨盒却以其质地坚固、造型小巧、画面雅致等特色赢得一批收藏爱好者。据了解，自2003年起，这些收藏爱好者自发组织雅集与交流互动并一直延续至今。

笔者了解到，整体上刻铜墨盒价格呈现上涨趋势，根据墨盒的精

美程度不同，单品价格从千余元、几万元甚至数十万元、数百万元不等。如朵云轩2009年春拍举办“清风堂藏铜墨盒专场”，上拍标的铜墨盒仅20组，总成交额达145.6万元；又如2012年夏，上海某藏家在一次拍卖会中“唐云旧藏专场”中以37.95万元拍得一方白石款花鸟题材圆形黄铜墨盒。近期，台北中正2018迎春拍卖会推出一件民国汪溶铭水仙花纹墨盒，以222.75万新台币（合49万元人民币）成交，也值得藏家关注。

随着收藏的普及，铜墨盒已引起越来越多收藏者的兴趣，不少人都加入了收藏铜墨盒的队伍。对于大众收藏者来说，收藏铜墨盒需要多方面进行考量。如从外形上看，铜墨盒整体较坚固，但盒盖部分的边缘材质较薄，容易损坏，在购买时要特别注意墨盒盖边缘是否有开裂、破损的现象。

从工艺上来说，精品铜墨盒多出自名家，以工艺精湛著称。如陈寅生、张樾丞、姚茫父等的作品价值普遍高于普通作品。此外，使用特殊工艺制作、器型独特，或由著名书画家提供画稿、与历史人物和历史事件有关等因素，也会提升刻铜墨盒的收藏价值。

在材质方面，铜墨盒的材料多为白铜和黄铜。一般来说，用白铜制作的铜墨盒光泽柔亮，手感光滑细润，盒面上镌刻的文字和图案与黄铜材质的铜墨盒相较更具有表现力。

收藏铜墨盒不只“寅生刻”

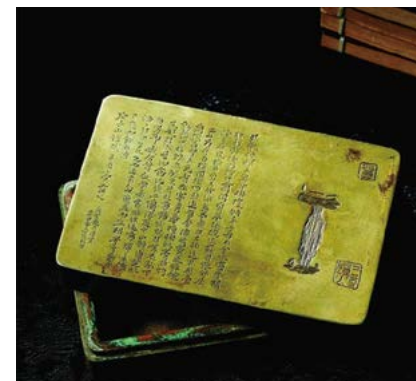
陈寅生的刻铜墨盒代表了明清时期乃至近代刻铜工艺的最高水平，带有“寅生刻”落款的铜墨盒更成为收藏家追求的对象。



民国齐白石铭蟋蟀纹铜墨盒，上海工美拍卖成交价37.95万元

齐如山的《北京三百六十行》中就有这样的记载“刻墨盒始于陈寅生”，这种表述，对陈寅生的艺术地位与贡献做了肯定。

作为一种文房收藏品，正是这种稀缺性，刺激、促使了市场中出现大量仿制的陈寅生作品，晚清民国时期被标注为“寅生刻”的赝品铜墨盒大约就占到80%，当代就更难见真品。事实上，收藏铜墨盒无需一头扎进“寅生刻”的“海洋”。



清末民国姚茫父刻铜墨盒，福建东南拍卖成交价9.78万元

铜墨盒最早起源于清中期同治时期（1861—1875），大多以白铜、黄铜制作外壳，以紫铜为内胆，有的也辅以鎏金、白银镶嵌。民国初期，齐白石、陈师曾、姚茫父、王雪涛、金城、溥儒、陈半丁等书画名家，常赴北京琉璃厂，切磋书画技艺。

在尽情挥洒艺术才华的同时，这些书画家还常常会为私交甚笃的店主提供刻铜墨盒的画稿。这促成了铜墨盒生意的兴旺，也让今人看到了中国传统手工艺技巧的博大。

目前，市场流通的铜墨盒的形态很多，除长方形、正方形、圆形外，还有六角形、八角形、扇形、叶形、菱形、桃形、琴形、鼓形、梅花形、琵琶形等。墨盒外壳，尤其在盒盖，常雕刻山水、人物、花鸟，亦有仿古钱币、瓦当等。一些包浆自然、材质优良、图案精美、品相完好的老铜墨盒，具有很高的收藏价值。

收藏铜墨盒，应考虑集存旧盒。但因旧时刻铜艺人的水平参差不齐，藏家要学会去粗取精。

20世纪90年代中期以来，旧铜墨盒市场行情逐年上升，有人借机牟利，制售假货，地摊上出现了大量粗劣低俗的仿制铜墨盒。

藏家需要注意，最难分辨的是旧盒旧仿。因陈寅生、姚茫父等名家刻制的铜墨盒作品价高，大量赝品在民国时期就已流通，现在鉴定起来十分困难。但无论如何，真品的纹样布局章法大方、舒展紧凑，书画刻工形神兼备。此外，旧盒新款也是常见的造假手法。有的老铜墨盒本身为旧时所制，但却被现代人标上了诸如张学良、傅作义等历史名人的落款。作伪者多用电动刀、激光加刻名款、年款。这样的刻字不如旧时艺人的作品生动自然，显得过分规整、呆滞刻板。其实，普通的老墨盒虽无名人款，但还有一定收藏价值，遭遇这种仿制加工，甚至经过烟熏、药泡、酸咬、打蜡等做旧手法，被弄得不新不旧、半真半假，收藏价值大打折扣，实在可惜。[图]

（文章来源：收藏快报）

这些“健康习惯”不但有害还会长胖

一些看似“健康”的秘诀可能既伤身又妨碍减肥大业。

文 / 刘梦晓

到人们对于健康的观念总是在不断修正中，营养学家们给出的减肥建议也在不断“修订再版”。为了让大家不走弯路，不会成为盲目追随的受害者，我们收集了一些虚假的“健康习惯”。

吃错鱼

提到减肥餐就会想到鱼，但是某些鱼类可能让我们越吃越胖。例如养殖的鲑鱼（所有大西洋鲑鱼都是养殖的），尽管野生鲑鱼富含Omega-3脂肪酸，能对抗体内导致体重增长的炎症，但是饲养的鲑鱼却富含Omega-6脂肪酸，实际上会增加这种炎症。

痴迷无糖食品

为了满足广大吃货的需求，食品制造商开始推出各种“无糖”食品，如果你指望靠着它来减肥，可要失望了。事实上，许多人工甜味剂会导致胰岛素在肠道内释放，而且制造商在“去糖”时也会添加一些有害的脂肪，例如棕榈油和奶油，来弥补损失的味道。

锻炼后喝奶昔

有些人在长跑或者瑜伽锻炼后，总希望去水吧“奖励”一下自己。不过，每次锻炼后用蛋白质奶昔“加油”的习惯其实没有看上去那么健康，只

会增加我们摄入的热量。

每天都锻炼

各种“鸡汤”都说能够坚持每天锻炼都是有毅力、值得学习的人。不过，如果只是闷头锻炼，没给身体留出足够时间恢复，不仅会影响发挥，还会增加受伤的风险。专家建议应当给身体留出足够的时间休息重建，每周休息一到两天就比较合适。

节省卡路里

我们在计划大餐前都会提前“节省”卡路里摄入，其实这种做法弊大于利。因为饿肚子时，很难保持健康的饮食习惯，也很难控制食量。为了避免吃太多，应该在大餐前小小“热身”一下，垫一点胡萝卜或者杏仁之类的坚果。

热爱“健康”零食

营销人员已经摸准了我们的心理，在冰激凌或饼干等零食上，加上全麦食品、无谷蛋白、低脂等“健康”字眼。不过，水果酸奶、全麦麦片、椒盐脆饼、水果干等零食最好还是少吃，它们只会与减肥目标背道而驰。

选低脂食物

很多人都知道吃反式脂肪会增加患心脏病、中风及肥胖的风险，但并

不是所有脂肪都要“回避”。脂肪不仅能帮助我们从小吃中吸收多种维生素，还能帮我们保持更长时间的饱腹感。一些低脂食品往往会用“品质较差”的碳水化合物代替无害的脂肪，它们会被迅速消化，导致糖分激增，立即唤醒饥饿感。

早起锻炼

早上锻炼身体是获取能量，让一天保持健康的好习惯。不过，如果你本来就睡得晚又把闹钟设定在五点多，“硬逼”自己起床锻炼的话，可能会因小失大。研究显示，睡眠少于5小时，腹部脂肪会增加2.5倍。如果你想在黎明前健身，一定要确保自己在合理的时间上床睡觉，保证6至8小时的睡眠。

睡得太多

缺觉不行，睡得太多也不行。研究显示，睡眠超过8小时的人腹部脂肪也会增加。而腹部脂肪多又和心脏病、糖尿病、中风等病症有关。控制体重的同时也要注意睡眠不要超标。

爱喝瓶装水

我们都知道保持水分的重要性，很多人出门都不会忘记带水，不过我们应该少喝瓶装水。因为矿泉水瓶中含有BPA，又称双酚A，会对

男性和女性的生育能力产生负面影响，同时也与肥胖有关。

不吃蛋黄

很多人习惯丢掉蛋黄只吃蛋白，但这其实是错误的。蛋黄是促进燃烧脂肪的胆碱和维生素D的重要来源，维生素D水平低不仅有碍钙的吸收，还与腹部肥胖有关。蛋黄含有有益健康的脂肪，还能增加饱腹感。

只用举重机

举重能够很好地燃烧脂肪，练出线条。但是一直使用机器可能不是个好选择，大多数的举重机都集中在单一环节的锻炼上，不能改善肌肉的不平衡。应当将举重机训练和自有重量、壶铃和TRX混合练习。

健身太单一

虽然锻炼对于保持新陈代谢至关重要，但如果你一直没有改变锻炼计划，练成的六块腹肌可能会“还原”成两到三块。如果在过去几个月一直重复同样的锻炼，身体就感觉不到“挑战”，它会认为没有必要燃烧那么多脂肪。应当穿插着不同种类的课程，及时增加难度来挑战自己。

锻炼前吃饭

很多教练都提醒人们在锻炼前后吃东西，但是我们会忽视自己真正的饥饿感和饱腹感。如果上一餐距离锻炼结束有3个小时之久，可

以吃一点富含碳水化合物的小零食。

健康食物吃太多

一顿饭都是健康的菜品不代表就能大吃特吃，因为即使是健康食物也是含卡路里的。如果鳄梨、燕麦、鸡肉吃得太多，就等于往身上“贴肉”。如果用盘子来计量，半个盘子应当装满蔬菜，剩下的一半应当含有手机大小的瘦蛋白，一个拳头大小的谷物，还有一点点脂肪。

选择无谷蛋白

对于过敏的人来说，吃无谷蛋白很有必要。然而，对于那些认为吃无谷蛋白能减肥的人来说，还是算了罢。大多数无谷蛋白面包是由精制谷物制成的，这种面包的碳水化合物是全麦面包的两倍。

放弃乳制品

除非你有乳糖不耐受症，否则远离牛奶和乳制品减少卡路里只会弊大于利。因为钙在调节人体代谢上起着关键作用，研究显示，富含钙的饮食能够帮助燃烧更多的赘肉。

不吃主食

很多人为了减肥不吃主食，但是这会减缓身体的新陈代谢，增加饥饿感，还会让身体处于最佳的“脂肪储存模式”，增加暴饮暴食几率。为了让新陈代谢持续一整天，可以每隔三四个小时吃一次少量的、富含蛋白质和纤维的小餐食。少食多餐不仅能消耗掉更多的卡路里，还

能避免工作时的消极状态。

吃太多蛋白质

虽然我们强调过要摄入充足的蛋白质，但是吃过多的蛋白质也会导致体重增加，男性身体所需的蛋白质约为每磅体重0.45克，女性为每磅体重0.35克，如果超过身体所需，额外的蛋白质可能被储存为脂肪。

热衷有机食品

最近一项研究显示，人们通常认为标着“有机”的零食卡路里更低、更有营养，甚至更美味。其实，纯天然并不是一个受监管的术语，如果不认真看营养成分表的话，有可能会无意识地摄入更多卡路里。

戒掉甜点

不吃甜点当然能够减少卡路里和糖分的摄入，但是不断“剥夺”味觉享受的话可能会导致一次失控的“狂欢”。最好在减肥过程中少量地犒劳自己几次，而不是完全戒掉甜食。

穿束腰带

虽然这种现代“紧身胸衣”的制造商声称有助于代谢脂肪、释放毒素、压缩核心、减少食物摄入。但原因其实很简单，当你呼吸困难时，当然不会想吃东西。一旦将束腰带脱下来，就会立刻“原形毕露”，恢复到过去的饮食习惯，很多人都这样“顺利”地恢复了体重。[图](#)
(本文来源：北京晨报)



商友通，汇通天下

工行“商友通”，超值的结算价格，便捷的支付渠道，助您财富汇通天下，事业扬帆远航。

★异地存取款免费

您持商友卡在境内工行任一网点或自助存款机（存取款一体机）办理存取款业务，不限笔数，免收手续费。

★商友卡间汇款免费

如您和您的合作伙伴双方都有商友卡，通过工行全国 16000 多个营业网点、34000 多台自助机具、个人转账终端、7×24 小时网上银行、电话银行和手机银行进行商友卡间汇款，均可享受免收手续费的待遇。

★商友卡收款免费

您的生意伙伴通过工行全国 16000 多个营业网点、34000 多台自助机具、个人转账终端、7×24 小时网上银行、电话银行和手机银行，向您的商友卡汇款，我们将免于向其收取手续费，且均能实现实时到账，全面帮您解决跨区域、零等候的收款需求，助您收款及时，成功抢占商机。

★汇款套餐笔笔低价

您可凭商友卡签署商友客户专属个人汇款套餐，享受工行系统内异地汇款和跨行汇款手续费优惠，单笔手续费 0.79 元封顶，工行网点、自助终端、网银等任意渠道可用，全面降低您的汇款费用。

套餐期限	汇款笔数	套餐费
12个月	100笔	78元
12个月	200笔	158元
12个月	300笔	238元
12个月	500笔	388元
12个月	1000笔	788元
12个月	3000笔	2358元
12个月	10000笔	3558元

工银商友俱乐部简介



我们的理念

工银商友俱乐部是中国工商银行发起并精心打造的，专门为广大商友客户提供优质服务的新型客户服务平台，是工商银行秉承“以客户为中心、服务创造价值”理念的具体体现。

工银商友俱乐部是工行与商界精英们沟通交流和业务合作的平台，也是商友会员信息共享、商贸交流、传播知识、实现价值的平台。通过工银商友俱乐部平台，会员与会员之间、会员与银行之间、会员与社会各界之间可以进行充分的信息交流，实现信息共享；商友会员之间可以相互切磋商机，寻找商贸伙伴，实现业务发展；银行也可以为各位会员客户提供更贴心的服务，并根据会员客户的业务往来进行信用记录积累和反映，帮助会员客户提升自身的社会价值。

工银商友俱乐部是商界精英朋友们体验工行新产品、享受工行费率优惠的新渠道。俱乐部将为俱乐部会员个人提供服务更贴心、费率更优惠的个人结算、个人融资、个人理财等金融服务和各项增值服务，为会员提供更全面、更便捷的服务。

目前，工商银行已在全国组建工银商友俱乐部超过 3000 家，发展会员超过 2000 万人，服务商品交易市场超过 5000 家，形成了遍布全国的商户服务网络，对商友客户的服务已延伸到全国各地，并将伴随着工商银行国际化的步伐向全球服务迈进。



如何成为会员

◎ 申请渠道

您可以通过任何一个工商银行的网点申请成为会员，同时如果您所在的商品交易市场、商会或者行业协会等与工商银行有良好的合作关系，您也可以向他们申请成为会员。

◎ 申请资料

客户申请入会须提供相应的证明材料。申请客户本人为企业法人代表、股东或合伙人以及经营商户业主的，需提供下列材料之一：

- (1) 企业法人营业执照；
- (2) 个体工商营业执照；
- (3) 市场经营户进场经营许可证；
- (4) 入股或合伙证明材料；
- (5) 其他能够证明本人合法经营资格的其他证明材料等。

※ 申请客户为法人代表本人以外的具体业务经办人员的，另需提供企业法人授权其加入俱乐部的证明材料。

◎ 填写入会申请表

您身边的银行 可信赖的银行



工银商友俱乐部



友聚天下商

工银商友俱乐部是中国工商银行为广大商贸客户量身打造的专属服务平台。您可以通过办理商友卡加入商友俱乐部，尊享更加优惠、更加便利的金融服务，更有机会与其他会员交流经验、共享商机、合作共赢，实现事业理想、提升生活品质。

- 商友卡：尊荣专属的服务介质
- 商友通：超值优惠的支付结算
- 商友富：专业尊享的投资理财
- 商友贷：灵活多样的网络融资
- 商友乐：内容丰富的增值服务