

[人物] 首富王传福的艰难时刻

[评论] 直击楼市七大谬论

[调查] 美图 all in 社交 胜算几何?

[报道] 还有多少上市公司将破产 “闪崩”

[商智] 债券怎么买

[生活] 中国最危险的村庄

工 银 商 友 俱 乐 部 会 员 手 册

2018 年 9 月

总第 37 期

商友



专 题

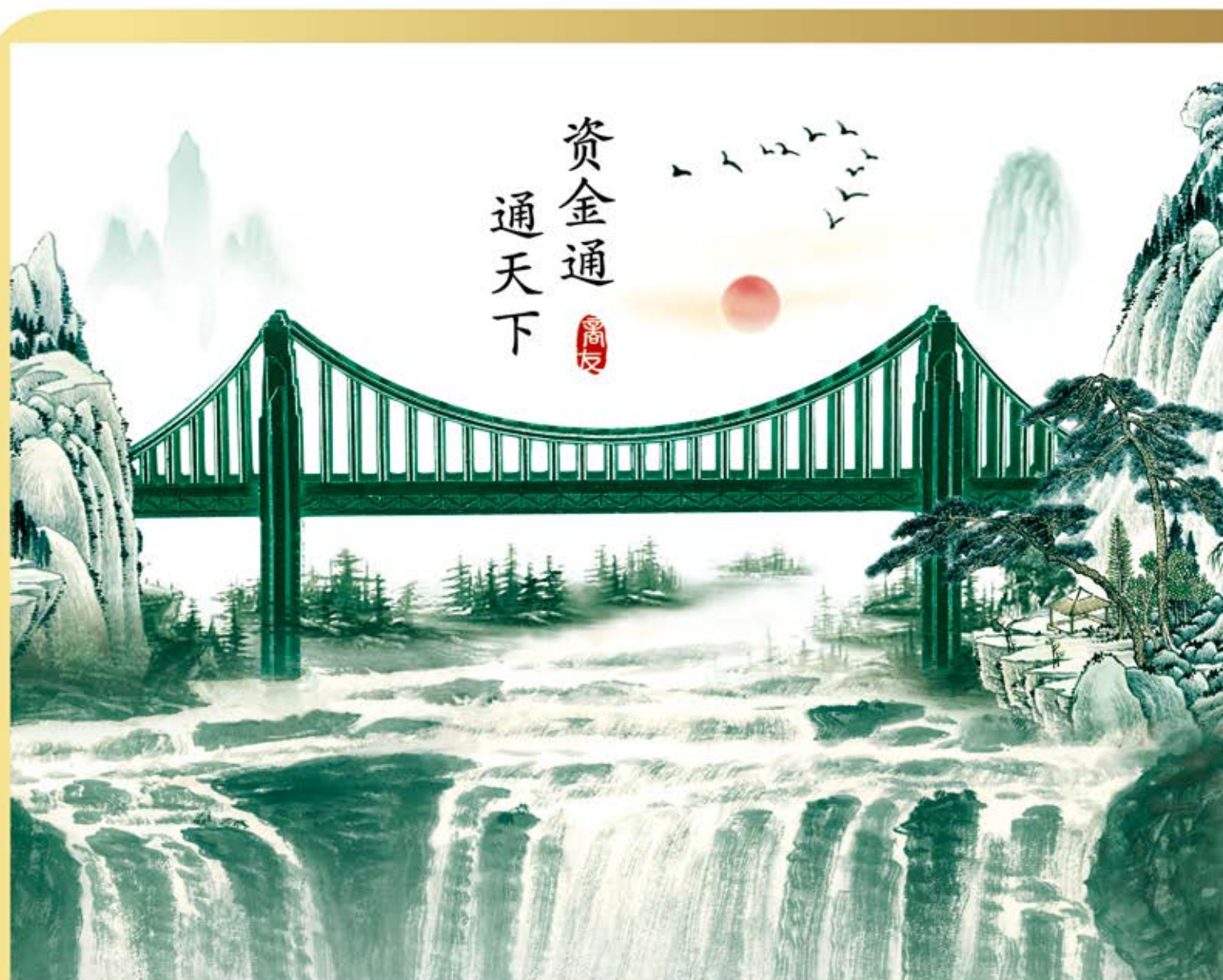
P2P违约风暴有多强

您身边的银行 可信赖的银行



ICBC

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

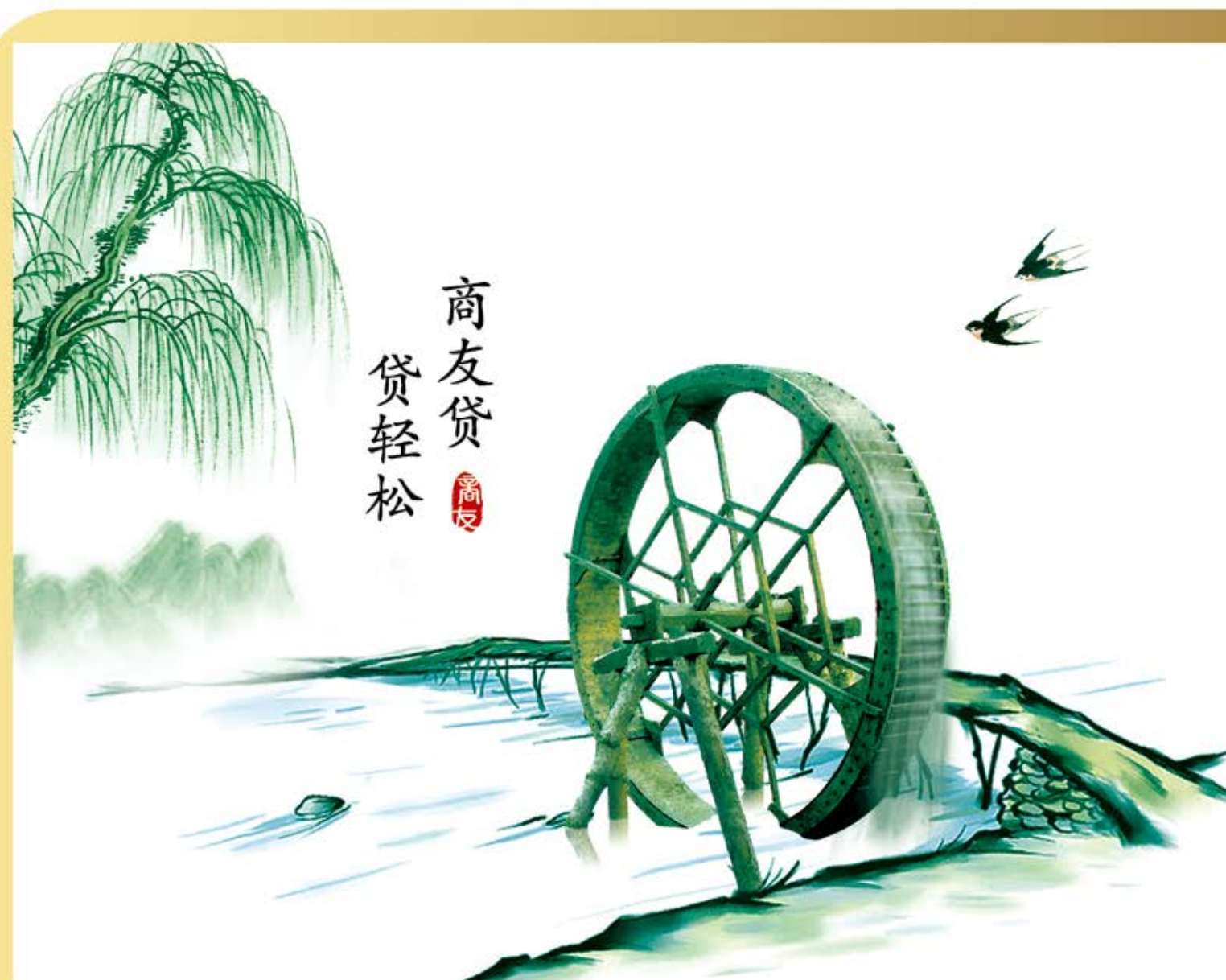
ICBC 中国工商银行

您身边的银行 可信赖的银行



ICBC

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
- 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

ICBC 中国工商银行



评论 >

P30

直击楼市七大谬论

不排除现在一些人买的房被套住了，但耐心等 6 年就会获得翻倍收益，这是一个常识。20 年来坚持不买房，这是智商上的重大缺陷。



专题 >

P50

P2P 违约风暴有多强

行业到了一个至暗时刻，泥沙俱下。尽管市场有融资需求，投资人有理财需求，但这波正在肆虐的“爆雷潮”，无时不在拷问着投资人对 P2P 的信心。



CLUB | 工银商友俱乐部

- 资讯 > 工商银行推动融资结构“绿色调整”等 P06
- 优惠 > “爱购泰国”工行卡尊享优惠特辑 蒂瓦娜酒店及度假村优惠 等 P07
- 活动 > 工行山东分行启动“聚商行动”，全行掀起活动热潮 等 P08



VISION | 视野

- 靓图 > 再见，天价片酬！ P10
- 微言 > 有信心与谷歌再次 PK，并再赢一次 等 P12
- 展会 > P14



PEOPLE | 人物

- 工行人 > 为你所想 为你所乐 等 P16
- 商友 > 沈晓萍：专注以爱为底色的幼儿教育 P22
- 失业者到创业者的华丽蜕变——记大红家政创始人张大红 P24
- 主角 > 首富王传福的艰难时刻 P26



REVIEW | 评论

- 话题 > 2018：房产税真的要来临了！你会受影响吗？ P30
- 讲坛 > 土耳其里拉“崩盘”蔓延，中国该担忧吗 P31
- 观点 > 直击楼市七大谬论 P32



SURVEY | 调查

- 报告 > 美图 all in 社交 胜算几何？ P34
- 中环富豪争夺战 P38



REPORT | 报道

- 经济 > 还有多少上市公司将破产“闪崩” P42
- 最严“房政”下中小房企的前途与迷途 P44
- 趋势 > 世界半导体产业变革将至 中国企业“翻身”机会出现 P47
- 呼声 > 再生资源企业呼吁建设本地分拣场 P49



ICBC

个人资产综合服务

汇聚资产 财富升级



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

ICBC 中国工商银行

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588



商智 > P78 要做网络版的 Costco，云集的底气是啥？

电商的上半场是成本和效率的竞争，而下半场是一场“有爱有趣的游戏”，企业要考虑怎么让好的商品传播起来更有意思，而不是只为了赚点钱。



FEATURE | 专题

P2P 违约风暴有多强



WISDOM | 商智

P50 案例 > 要做网络版的 Costco，云集的底气是啥？ P78

管理 > 从花花公子到特斯拉：为何那么多企业家选择退市 P80

投资 > 土耳其里拉“崩盘”投资者需知道三件事 P82

“中证工银财富基金指数”介绍 P83

金融学院 > 债券怎么买 P84



LIFE | 生活

风物 > 中国最危险的村庄 P86

收藏 > 茶马古道 馥郁芳香——浅析普洱茶文化及其收藏和投资 P88

提笼架鸟 佛里佛气——中国民间鸟笼的收藏与投资 P90

玩虫一秋 玩盆一世——苏州陆墓蟋蟀盆的文化背景刍议 P92

养生 > 肾病是隐藏的流行病 P94

工商银行推动融资结构“绿色调整”

工商银行始终将推进绿色信贷建设作为长期坚持的重要战略之一。作为国内也是国际最大的商业银行，工行深谙发展绿色金融的重要性，在践行绿色发展理念的同时，逐渐探索出一条绿色金融创新发展之路，创下多个“全国之首”、“世界之最”：牵头推动建立“一带一路”银行间常态化合作机制，成功发行首笔“一带一路”绿色债券；业内率先研究推出“工银 ESG 绿色指数”；牵头绿金委风险量化研究小组，编撰《金融机构环境风险分析与管理案例研究》；开展国际合作，积极参与全球治理，推动绿色金融成为 B20 核心议题；牵头中英环境信息披露工作小组，为全球环境信息披露机制建立做出贡献。

工商银行推出境外个人手机银行 不断深化境外移动金融服务

随着移动互联网、金融科技飞速发展，以及智能手机的普遍应用，全球金融服务呈现移动化、智能化趋势。为顺应这一发展趋势，更好地为境外客户提供服务，工商银行推出了境外个人手机银行（国际版），打造成集金融、消费、生活为一体的移动金融服务平台，践行“贴身银行、全球服务”的理念，为客户提供便捷金融服务和多元化增值服务，让工商银行全球客户随时随地享受安全、优质、高效的银行服务。境外个人手机银行（国际版）实现了随时随地查余额、线上转账汇款、开放式金融服务等多项功能，以用户为中心，带来了更好的金融服务。

工商银行“债转股”私募机构获备案

近日，中国基金业协会最新备案数据显示，工银金融资产投资有限公司成功拿下私募股权牌照，这是银行业首家市场化债转股实施机构成立的私募基金公司。资料显示，工银金融资产投资为中国工商银行全资子公司，去年刚获批建立债转股实施机构，主要从事债转股及配套支持业务。

基于“先知平台”中国工商银行与第四范式达成合作

近日，人工智能公司第四范式宣布签约中国工商银行，合作主要内容是基于人工智能平台“第四范式先知”。据了解，合作将为工行提供通用的 AI 基础设施能力和标准化应用流程，帮助工行自主构建覆盖营销、反欺诈、审批、贷后管理、运营等全生命周期的 AI 业务场景应用。

此次，工行选择与一家 AI 公司携手从系统层面来进行深度合作，有业内人士表示，此次合作标志着银行+AI 不再局限于单一智能应用，而是从银行底层系统层、到顶层应用层的全面智能化融合创新，银行正在从以流程为主的规则系统、升级为以高维机器学习模型为主的实时智能决策系统，未来 80% 以上的业务应用都将基于或者直接由 AI 技术实现。

“爱购泰国”工行卡尊享优惠特辑 蒂瓦娜酒店及度假村优惠

一、活动内容：

入住蒂瓦娜酒店及度假村，可享受最优价格七折的房费优惠。

酒店及度假村旗下餐厅内就餐，可以享受食品饮料八折优惠。

酒店及度假村 SPA 理疗可享受最高八折优惠。

二、活动时间：2018 年 6 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日

三、适用卡种：适用于所有工商银行集团内信用卡（包括普卡、金卡、白金卡、黑金卡）

参与优惠酒店度假村列表

1. 普吉蒂瓦娜芭东温泉度假酒店（Deevana Patong Resort & Spa）

电话：+66 (0)76341414/+66 (0)76341415

邮件：info@deevanapatong.com

2. 普吉岛蒂瓦娜广场酒店（Deevana Plaza Phuket Patong）

电话 +66 (0) 76302100

邮件：info@deevanaplazaphuket.com

3. 普吉岛芭东华美达蒂瓦娜酒店（Ramada Phuket Deevana）

电话：+66 (0)76207500

邮件：info@ramadaphuketdeevana.com

4. 普吉岛苏伦套房酒店（Recenta Suite Phuket Suanluang）

电话：+66 (0) 76201000

邮件：info@recentahotels.com

5. 普吉岛苏伦瑞森塔酒店（Recenta Phuket Suanluang）

电话：+66 (0) 76201000

邮件：info@recentahotels.com

6. 普吉岛瑞森塔快捷酒店（Recenta Express Phuket Town）

电话：+66 (0) 76214344

邮件：info@recentahotels.com

7. 甲米奥南蒂瓦娜广场酒店（Deevana Plaza Krabi Aonang）

电话：+66（0）75639999 / +66（0）26329474/+66（0）26329475

邮件：info@deevanaplazakrabi.com

8. 蒂瓦娜甲米度假村（Deevana Krabi Resort）

电话：+66 (0) 75639986 / +66（0）26329474/+66（0）26329475

邮件：info@deevanakrabiresort.com

“爱购生鲜”我买网随机立减活动

一、活动时间：2018 年 7 月 18 日至 12 月 31 日每周三周五 10 点开抢。

二、活动对象：限中国工商银行信用卡绑定工商银行 e 支付的客户。

三、支付方式：本活动仅限在中粮我买网 PC 端网站或移动端 APP 的订单结算页面选择工商银行 e 支付（仅限信用卡）。其他支付方式不参加本次活动。

四、活动内容：1. 活动用户在我买网 PC 或 APP 消费，单笔订单实付金额满 100 元，使用工商银行 e 支付，随机立减 10-30 元优惠金额。

工行山东分行启动“聚商行动”，全行掀起活动热潮

商户客群是工行重要的个人客户群体。发展商户业务是一项系统性、全行性的工程，是工行优化客户结构、布局未来市场、加快转型发展的重要着力点。按照山东省行党委提出的“先探索试点趟路子、再重点扩大立标杆，后推广经验树品牌”的工作思路，坚持线上线下一体化经营，大力推动个人商户业务转型。乘政策之风，借市场之势，集全行之力，加快构建以商户、客户、银行为核心的互联网金融生态圈。为此，在前期 5 家市场试点的基础上，8 月份开始在全行开展以个人（小微）商户拓展为主要内容的“聚商行动”专项活动。8 月 9 日召开了全省启动会，重点部署了该项活动。

本次“聚商行动”，主要有三层重点内涵，即聚焦市场、聚会商户、聚合支付。其主要目标是聚焦各类商品市场，重点对象是聚会各类小微商户，主要工具是聚合二维码支付。“聚商行动”分阶段进行，第一阶段，在全省选取 100 家重点目标市场，集中 3 个月的时间实现重点突破；第二阶段，11 月到明年一季度，在全省全面推广。“聚商行动”启动后，各二级分行迅速推动，在全行掀起了活动热潮，短时间内成立了两个满员微信工作群。

本刊通讯员 周创新



一、淄博分行
博山支行、淄川支行等 15 家支行开展商户拓展活动。



二、枣庄分行
市中支行、青檀支行三家支行开展商户拓展活动。



三、济宁分行
邹城、兖州外拓柔性团队赴市场拓展商户。



四、菏泽分行
高新、东明、市中等四家支行，组织市场拓展 6 场次。



五、临沂分行
城西、河东等 3 家支行开展商户拓展活动。



六、东营分行
胜利、广饶、新区三家支行组织市场拓展活动。



七、日照分行
东港、开发区两家支行组织市场拓展活动。



八、莱芜分行
城东、南冶两家支行组织市场拓展活动。



九、泰安分行
泰安分行 8 家支行深入 10 家目标市场全面开展“聚商行动”。



十、济南分行
大观园、章丘等 17 家支行周末开展商户拓展活动。充分利用新入行大学生有生力量，积极拓户。



十一、聊城分行
聊城分行行长王艳峰亲自参加视频会，并对全行该项活动进行了现场部署。开发区、市中等七家支行，组织市场拓展 12 场次。

奋斗不止 外拓不息 ——记工行平顶山建设东路支行外拓营销团队

随着互联网金融迅速发展和商业银行同质化竞争加剧，面对客户在哪里、如何寻找客户、做什么样的客户等难题，工商银行平顶山建设东路支行响应总省行开展外拓批量获客的号召，不断探索转变经营思路，积极实施由“坐商”向“行商”转变、由厅堂营销向外拓营销转变。

2016 年 9 月，平顶山建设东路支行开始组建第一支外拓营销团队——POS 收单团队，团队核心成员均为兼职，利用“8 小时”之外的时间走市场，无论是灯火阑珊的夜晚、大雪纷飞的严冬，还是烈日炎炎的酷暑，为了兑现为客户三天内装机的庄严承诺，将外拓红旗插在同业的主阵地上，大街小巷里总能看到建东支行外拓营销团队苦等客户和冲锋在前的身影。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，正是这种建东精神，鼓舞着全支行员工在 POS 收单业务上不断取得成效和胜利，也为支行的发展注入了满满的正能量。POS 收单营销团队自成立以来，团队成员主动加班近 600 余次，新增 POS 商户 1000 余户，月均营销 100 台 POS，增幅高达 571%，借记卡 2000 余张，联动营销存款 4000 余万元，年实现中收近 500 万元，扎扎实实地走出了一条“行商”路子。

为推动支行各项业务均衡发展，陆续成立了卡分期外拓、电子银行、批量业务外拓等 3 个外拓营销团队，其中卡分期外拓营销团队实现“两个 500 万和一个 100 万”，即每月汽车分期营销量 500 万，定制分期卡 500 万，累计月创中收 100 万。批量业务外拓团队也捷报频传，2017 年成功外拓营销平顶山万达广场项目和上海红星美凯龙平顶山家具广场项目集群客户，引存资金 5500 余万、公私客户 700 余户，刷新了平顶山分行 2017 年批量获客、活客集群营销的纪录，外拓团队为支行在 2017 年 12 月份也创造了单月储蓄存款上升 8000 余万元的业绩，完成市行下达任务的 102%。目前支行批量外拓营销团队将主战场盯在了批量拆迁款客群的争揽营销中，进村入户营销，剑锋所指，成效可见。通过外拓联动营销，我们深切感受到：实现从重点客户向全量客户发展，只有走出去，才会有收获！

工行平顶山建东支行行长王亚辉如是评价外拓营销团队：“我深深地感到，在一个充满正能量和谐团结的氛围中，人力效能能够挖潜到最大化，包括支行班子在内的每一个人都是一个战斗员和营销员，员工休息时间在家看电视的少了，休息时间陪亲朋好友逛街时主动营销的多了，工作中发牢骚的没有了，主动走出网点去营销的员工越来越多，形成了比学赶帮的良性循环。支行核心竞争力也得到了快速提升。”2016—2017 年，支行先后荣获“总行级青年文明号”、“河南省分行青年文明号”、“河南省城区支行经营绩效前十佳”、“省行先进集体”、河南省零售业务旺季营销“十佳”城区支行、“河南省 100 家零售业务重点发展支行”等多项荣誉称号。传统的经营项目是建东支行的立足之处，新型多样的服务项目是建东进取的渠道。胜也不骄、败亦不馁，外拓永远在路上，凭借热情、真诚和专业，建东支行必然能在变幻莫测的市场中开拓出新的天地！

本刊通讯员 付梦莹

接上页



十二、烟台分行
省行会议后，烟台分行在第一时间召开分行“聚商行动”启动会议，分行行长吴建勇参会并讲话，对活动进行再落实、再部署，要求活动要有清醒的意识，高度重视，从商户需求出发，开展零售业务综合营销，提高工行产品知名度和客户综合贡献。周末组织重点进市场活动 19 场。

十三、德州分行
平原、解北两家支行组织市场拓展活动。8 月 13 日，德州分行召开启动会，落实省行会议要求，德州分行副行长马士军做了动员讲话，相关重点支行参加会议。

再见，天价片酬！

一部剧赚1个亿？一天收入200-300万？除了近景露脸拍，大段戏份用替身？不好好背台词，靠后期配音？……演艺圈里的这些风气或将成为历史！

限制演员天价片酬这不是第一次，却是目前最严厉的一次。行业代表公司、主流视频平台在经过一番探讨商议后，终于联手挥出重拳。

8月11日，爱奇艺、优酷、腾讯视频、正午阳光、华策影视、柠萌影业、慈文传媒、耀客传媒、新丽传媒联手发布《关于抑制不合理片酬，抵制行业不正之风的联合声明》。

《联合声明》首次明确了演员的最高片酬限额，即三家视频网站和六大影视制作公司采购或制作的所有影视剧，单个演员的单集片酬（含税）不得超过100万元人民币，其总片酬（含税）最高不得超过5000万元人民币！

明星天价片酬有多夸张？据了解，2017年国内接近亿元片酬的明星有29位，都是家喻户晓的一线知名艺人及流量小生和高人气偶像。2017年名人收入榜单则显示，榜单前10位明星的收入总和近17亿元，范冰冰以2.44亿的年收入抢得榜首宝座。他们数百万上千万的片酬，可轻松傲视众多创业者以及企业高管的年薪收入。而入榜名人动辄数千万上亿元的年收入，甚至堪比一家上市公司整整一年的利润。

事实上，从去年9月明星天价片酬表流出引发热议开始，一年以来多部门已多次联合发文，抵制明星天价片酬。

今年4月，腾讯视频、爱奇艺和优酷三大视频网站就曾联合就明星片酬发表意见，对当今娱乐圈演员乱开片酬、随意修改剧本等行为作出倡议书。如今三大视频网站联合六大制作公司再次发声，表明行业重视程度。而官方也曾多次亮剑。

6月，中共中央宣传部、文化和旅游部、国家税务总局、国家广播电视总局、国家电影局等联合印发《通知》，要求加强对当下影视行业存在的如天价片酬、“阴阳合同”、偷逃税、不遵守合约等诸多乱象问题的治理，推进依法纳税，促进影视行业健康发展。

我们可以在榜单上整体看到，大部分明星前后收益已经下降，从之前号称1亿的明星杨幂，如今已经电影片酬掉落到2500万，而霍建华同样也1亿也掉到了800万，前后已经是严重缩水。

需要留意的是，这只是三大视频网站、六大制片公司的联合声明及行动，并非全行业行动。不过，这也意味着，一场大改变正在开始！



日前，人民日报在英文版官网、海外社交平台 Facebook 和 Twitter 上发表刊文，对此前传出谷歌重返中国大陆的消息作出回应，表示欢迎谷歌重返中国大陆，但前提是必须遵守中国法律。

有信心与谷歌再次 PK，并再赢一次

今天的百度，已经是一家在全球人工智能领域有巨大影响力的公司，我们的全球生态合作伙伴已经超过 300 家。Google 也是我们国际市场上的合作伙伴。在产业的下一幕人工智能时代，百度已经做好充分准备，和世界共同拓展技术边界、分享创新成果。

再来看中国市场。这些年，我们的产业环境和发展规模已经发生了翻天覆地的变化，中国的科技公司在发现新问题，服务新需求方面已经走在了世界的前面，全球都在 Copy from China。这是每个想要进入中国市场的国际企业，都必须认真考量和面对的。

这些年来，百度一直被认为是占了 Google 退出中国的便宜。我们无法证明一件没有发生的事情。事实上，谷歌是 2000 年先于百度在中国市场上推出独立搜索服务的，2005 年更是加大投入，而百度是后来者居上，通过技术和产品创新反超 Google。到 2010 年，谷歌在市场份额持续下降的情况下退出中国时，百度的市场份额已经超过 70%。如果现在 Google 回来，我们正好可以真刀真枪地再 PK 一次，再赢一次。

—— 百度公司董事长兼 CEO 李彦宏

多一份竞争 多一份选择

如果 Google 回返中国，提供更多的选择，大家在对比中更容易关注到搜狗的努力和差异化：搜索全球英文信息并实时翻译成中文以及承载权威医疗信息的明医搜索。多一份竞争，多一份选择。可我并没得到 Google 返回中国的确切消息。

—— 搜狗 CEO 王小川

非洲会出现 100 个阿里巴巴 今天的非洲拥有巨大的机会。非洲和 19 年前的中国一样，没有很好的基础设施，但抓住数字化的机遇，非洲就会是全世界最能够从数字化受益的地方。另一个机会是普惠式全球化。非洲国家应该一起合作，创建支付系统，创建物流系统，帮助年轻人全球买、全球卖、全球运。抓住普惠式全球化和数字化，非洲会出现 100 个阿里巴巴。 —— 阿里巴巴集团董事局主席 马云	现在的 AI 算不上真正的智能 近 50 年来，大脑和心智领域的探索，没有太大进展，盛大在慈善方面的捐款主要是在脑科学领域，现在人类对自己的大脑研究都不够透彻，就更别说让机器人产生智能了。现在的 AI 并非真正的智能。 —— 盛大网络创始人 陈天桥
不会收缩投资 此前，银隆南京项目因工程欠款，一度被法院查封。这件事不影响银隆的发展。我们不会收缩投资，我对它的前景充满信心，因为它的蓄能技术在那里。 2017 格力电器的销售收入达到 1500 亿元，2018 年我们两千亿的目标不变，格力不会单纯追求销售额增长的目标。人才培养、技术创新，有了这两点支撑，未来的发展空间就会很大。格力电器已经不是单纯的空调企业，变为多元化的工业集团，支撑技术的发展迫在眉睫，未来可能还会成立其它院士工作站。 —— 格力电器董事长兼总裁 董明珠	投资人是最重要的资源，但钱来的容易有时是坏事 一切资源里，最重要的还是钱。但创业公司的钱来的太容易不是好事，以至于真正对钱负责任的心态会下降。有一次新东方投资了一家公司，给了对方一两千万。投资之前我去看，创始人和员工一起坐在一个完全不起眼的工位上办公，投完半个月再去看，老板就搬到很豪华的办公室里了，不是自己的钱就不心疼。或许对有些人来说，创业慢慢就变成了商业模式而商业模式，为融资而融资，如果把为客户服务的心态放在了第二位，是一定有问题的。 —— 新东方教育集团创始人 俞敏洪



收购兼并是个游戏，不小心就会培养竞争对手

资本推动分众上市之后，帮分众完成了许多并购，但收购兼并就是一个游戏，这里边有坑。每次收购前我们都研究公司所谓的可持续性发展，几乎每个人都告诉我们这个公司是有可持续性的。后来我们收购 20 几个公司当中，都没有可持续性，并不是它们的业务没有可持续，而是它们的人没有可持续性，对赌协议之后，几乎都离开了这个公司，创业还是做原来的东西，我们培养了一堆竞争对手。

分众收购那些框架，收购的是楼，资源型公司是比较可靠的。对于人力型公司，我想说世界上最不可靠的就是人，如果你在人力资源型的公司占据绝大部分股份，灾难就会等着你。

—— 分众传媒创始人 江南春

◆ 黄峥
拼多多董事长兼 CEO

一边倒的负面不是真实的拼多多

一边倒的正面不是我们追求的，一边倒的负面也从来不是真实的拼多多。面对纷至沓来的质疑，甚至被扣帽子，我们自己不要慌乱，不能眉毛胡子一把抓，不能试图一蹴而就。不能竞争导向，别人指什么我们才做什么，要牢牢抓住消费者导向，从消费者最最切身的利益点开始抓，开始改，持续改。

◆ 向松祚
著名经济学家

99% 的区块链项目是骗子

99% 的人根本不知道区块链是什么、99% 的区块链公司根本不懂区块链、99% 的区块链项目是骗子。现在真正懂得区块链技术的人很少，区块链最近的火爆与狂热反应了中国整个社会的三大问题：贪婪暴富、浮躁浮夸、毫无底线，脱实向虚不利于中国经济的发展。

◆ 金志国
前青岛啤酒董事长

企业家的底线是做到利己不损人

企业家的成长模式决定了企业成长的模式，企业家首先要突破自己成长的瓶颈，否则就无法带领企业去突破。在生存阶段，底线是做到利己不损人，这时候创业型企业是草本，先活着，再往下发展。在成长阶段，实业家就是利己利人，先利己后利人，这要求我们能够形成很好的团队。在成熟阶段，我们就站在了企投家的高度，一定要基于乔木去投资，投资的项目一定要做成大树。在成功阶段，再往下发展是慈善家，像比尔·盖茨、乔布斯、巴菲特，最后都是走到慈善家，这是利他主义，是一种大爱。所以中国企业家的成长模式，境界上是自爱、亲爱、友爱、大爱，横向是创业家、企业家、企投家、慈善家。

◆ 连平
交通银行首席经济学家

不大幅放水也不是全面宽松

近期几次重要会议明确了宏观政策进行前瞻性微调和精准施策的调节方向。对此，市场上有人解读为“大幅放水”和“全面宽松”是很不恰当的。“大水漫灌”式的流动性投放，无论是对金融市场还是实体经济自身，都不是长期健康发展的有利条件。稳健的货币政策要松紧适度，并不代表政策就此根本转向，更不意味着全面宽松，只是货币政策的边际宽松。

2018 第三十一届长春国际食品机械、包装设备展览会 /2018 长春食品机械展

展览时间：2018/9/7—9/9
会展场馆：长春国际会展中心
所属展商：辽宁深港展览服务有限公司
联系地址：沈阳市和平区和平北大街 28 号
联 系 人：吕 红
联系电话：024-22853303, 13332412328

2018 中国（上海）国际氟硅新材料应用展览会

展览时间：2018/9/19—9/23
会展场馆：国家会展中心
所属展商：广州华亚展览服务公司
联系地址：上海市逸仙路 25 号同济晶度 1106 室
联 系 人：李娜
联系电话：021-65265711, 13918530615

2018 第五届中国国际节能环保技术装备展示交易会

展览时间：2018/10/18—10/20
会展场馆：中国·成都世纪城新国际会展中心
所属展商：北京华港展览公司
联系地址：北京市朝阳区北三环东路六号
联 系 人：张苏瑶
联系电话：010-18310830, 18310830886

2018 第四届中国（成都）国际风机产业展览会

展览时间：2018/10/18—10/20
会展场馆：成都新国际会展中心
所属展商：拓银展览（上海）有限公司
联系地址：上海莲花路绿地集团 1500 号
联 系 人：张浩
联系电话：021-59151081, 13041639288

2018 上海国际先进材料大会与材料工艺设备、实验室设备展览会

展览时间：2018/9/19—9/23
会展场馆：国家会展中心（上海）
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：吴军
联系电话：021-56590571, 13917802826

2018 中国国际纺织面料及辅料博览会

展览时间：2018/9/27—9/29
会展场馆：上海国家会展中心
所属展商：上海熙春展会服务有限公司
联系地址：上海浦东新区龙阳路 2345 号
联 系 人：陈玉旗
联系电话：021-69798152, 17701760624

2018 上海国际 3D 打印展

展览时间：2018/10/24—10/28
会展场馆：上海新国际博览中心 E4
所属展商：上海雅辉展览有限公司分公司
联系地址：上海市松江区莘砖公路 518 号 34 幢 702-703 室
联 系 人：文静
联系电话：13817096629

第十三届中国北京国际文化创意产业博览会

展览时间：2018/10/25—10/28
会展场馆：中国国际展览中心
所属展商：北京艾尚国际展览
联系地址：通州区长城国际大厦
联 系 人：金亮
联系电话：010-53912594, 15801683785

2018 第十二届广州国际润滑油品展览会

展览时间：2018/10/13—10/15
会展场馆：广州琶洲国际采购中心
所属展商：广州一流展览公司
联系地址：海珠区新港东庭园路
联 系 人：米娅
联系电话：020-29198965, 15918415584

2018 第四届广州国际纯电动物流车展览会

展览时间：2018/10/13—10/15
会展场馆：广州琶洲国际采购中心
所属展商：广州一流展会有限公司
联 系 人：林小姐
联系电话：020-29198928, 15018058969

2018 北京红木家具展览会

展览时间：2018/10/25—10/28
会展场馆：中国国际展览中心（老馆）
所属展商：北京明华国际展览有限责任公司
联系地址：朝阳区
联 系 人：张颜
联系电话：010-83276220, 18210977957

2018 第九届青岛国际酒店用品及餐饮业博览会

展览时间：2018/10/26—10/27
会展场馆：青岛国际会展中心
所属展商：中国振威展览有限公司
联系地址：通州区中山大街 61 号 北京 ONE 3 号楼 3101 室
联 系 人：马香针
联系电话：020-8395320, 18910499726

2018CDCE 中国国际数据中心及云计算产业展览会

展览时间：2018/10/15—10/17
会展场馆：北京·中国国际展览中心（三元西桥）
所属展商：上海仪诺展览有限公司
联系地址：北京市朝阳区北三环东路 6 号
联 系 人：苏珊
联系电话：13051535489

第 81 届中国国际医药原料展（API CHINA）

展览时间：2018/10/17—10/19
会展场馆：南京国际博览中心
所属展商：上海诚创展有限公司
联 系 人：朱敏
联系电话：021-54700927, 15618090005

2018 中国山西现代建筑与传统筑产业博览会

展览时间：2018/10/26—10/28
会展场馆：山西煤炭交易中心
所属展商：北京龙源国际会展有限公司
联系地址：北京市怀柔区渤海镇怀沙路 563 号
联 系 人：刘艳云
联系电话：010-83276178, 13011132280

第十八届中国国际煤炭采矿技术交流及设备展览会

展览时间：2018/10/30—11/2
会展场馆：北京·中国国际展览中心（新馆）
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：赵静
联系电话：13681583386

为你所想 为你所乐

——工银苏州五星理财经理卞陈晨

文 / 本刊通讯员 郭子枫



“我喜欢这个工作，喜欢同客户交流，喜欢与客户分享最新的财经资讯，喜欢给客户做最优的资产配置，客户满意，我便快乐！”她，就是工商银行理财经理卞陈晨，平凡又是那样不平凡，像金子般发光，

像春雨般润泽心田。

2009 年青春洋溢的她来到了工商银行，她把平凡的岗位当作自己的舞台，把敬业爱岗、精通业务、心系客户、真诚服务的理念贯穿工作的始终。她不断钻研学习、提升自我，先后取得了 AFP、基金、理财、中级寿险师等各项证书。她用心、用情、用智在平凡的岗位上做出了不平凡的业绩。

一天，网点迎来了一位中年客户，他向正在大堂中服务的卞陈晨询问人民币兑换澳元汇率的情况，卞陈晨把客户引领到理财室，一番交谈后，得知该位客户的儿子正在澳大利亚留学，最近客户想换些澳元作为生活费和学费给儿子汇去。卞陈晨查询汇率后认为当日澳元汇率偏高，建议他先用人民币资金开立一张理财金卡，等机会合适时再进行兑换。卞陈晨热情的态度、诚恳的话语还有丰富的专业知识赢得了客户的信任，客户当日便开立了一张理财金卡。在接下来的时间里，卞陈晨经常会通过电话与这位客户分析国内外的金融走势与外汇行情，最后客户在一个比较合适的汇率上兑换了相应的外汇。卞陈晨还通过与客户日常的交流沟通，为客户量身打造了一份适合他家庭的综合理财规划，得到了客户的高度认可，客户对工行走心的优质服务感到非常满意。

时刻为客户着想，帮助客户解决实际问题，卞陈晨的工作充实并快乐。最后，卞陈晨在这里给大家推荐工商银行的高收益账户增值服务，这是工行为客户设计的活期存款优化方案，客户签订协议后，只要活期账户季度日均余额达到一定标准，即可按照定期存款利率计息，且资金仍为活期，不影响资金的流动性。商

以诚相待 服务从心开始

——工银苏州五星理财经理朱美琴

文 / 本刊通讯员 郭子枫



只有热情的服务才能吸引客户，只有优质的服务才能拓展客户，只有用心的服务才能留住客户。作为一名工行人，理财经理朱美琴始终坚持以“诚”对待身边的每一位客户。

她从事个人理财工作近 6 年时间，始终以客户为

中心，以客户的需求为根本，提供全面、综合、高质量的服务，以自己的专业、勤奋、真诚去维护身边的每一位客户。在个人理财经理的岗位上，她认真学习各项金融知识，积极参加行里的各项学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能，遇到疑难时她会多思、多问、多学。在工作中，她与客户相处真诚相待、言行一致、以心换心，营销产品风险揭示到位，根据客户的实际需求来推荐产品，绝不夸大产品的风险以及收益，深得客户们的信任。

在维护客户方面，她以感情为纽带，凡事都从客户的角度考虑问题，用心做好细节来维护客户关系。每月初她会记好这个月生日的客户，在日历本上做好记录，等到生日那天给予客户最真诚的祝福。她还会记住客户孩子的生日，去年六一儿童节是一位客户儿子的生日，朱美琴为宝宝定制了蛋糕和生日礼物，客户收到礼物时非常感动，连连夸奖她细心周到。通过多次的服务与沟通，这位客户后来成为了工行的私人银行客户。这对于朱美琴来说不仅仅是客户对她工作的肯定，更让她坚定信念，做好工行人！

她是一名无愧于事业、无愧于时代的工行人，跟随着工行稳健发展的步伐，她将更加坚信信仰，守望理想，在新一轮跨越式发展征程中，勤奋工作，用心服务，在本职岗位上做出新的贡献。

最后，朱美琴在这里给大家介绍一款工行“添利宝”余额理财产品，该产品能够在网上银行、手机银行 7×24 小时申购，每个工作日开放时间申购实时确认起息，开放日开放时间为每个工作日的 9：00-15：30，赎回实时确认，T+0 资金秒到账，是一款流动性超强的理财产品。商

至诚品味 用心服务

——工银苏州五星理财经理陈露茜

文 / 本刊通讯员 郭子枫



用一种执着书写至诚，以一份责任诠释青春，她就是工商银行苏州分行五星理财经理陈露茜。她用专业和努力践行着用心服务的根本，赢得了一位位客户

的口碑和信赖，荣获了一份份行业的肯定和赞许。

自 2002 年入行以来，陈露茜先后从事柜员、值班经理、理财经理等不同的岗位，丰富的工作经验，历久弥新的工作思路，让她更能深刻领会用心服务的价值。在工作中，陈露茜能够时刻换位思考去解决客户的需求，这使她能在不同的岗位上创造出共同的精彩。过硬的本领将专业彰显，周到的服务把责任体现，就是这样一个专业、用心的她，让客户露出了满意的笑脸。

曾经有一款每月开放的净值型产品收益情况非常好，每月的收益率都超过了业绩基准，陈露茜研究产品时看到这款产品里配置了少量的权益类资产，而那段时间股市正慢慢转为牛市，于是陈露茜就建议了一些有相应风险承受能力的客户配置了这款产品。由于这是一款配置了少量股票的产品，陈露茜会时刻关注股市的动向。在第二年年中的时候，这款产品的收益有所下降，陈露茜警觉到股市可能会有下行趋势，便建议客户在最近的一个开放日赎回了这款产品，最终客户既收获了较好的收益，也躲过了后面的股灾。

类似的情况不止一次，陈露茜总是能站在客户的角度，想客户之所想，并以银行人的专业、细致和周到的服务帮助客户做好资产打理，使不同类型的客户都能放心而来、满意而归。

最后，陈露茜给各位读者带来了一款工行极具吸引力的产品——AI 投，它是由工行自主开发，依托人工智能和大数据，以专业量化模型，智选产品开拓收益，而且操作简单，只要在手机银行上选择投资期限和风险等级，就可以实现一键投资，便捷又实惠。■

以专业服务客户 用服务温暖人心

——工银苏州五星理财经理陈丽亚

文 / 本刊通讯员 郭子枫



良言一句三冬暖，工商银行苏州分行五星理财经理陈丽亚从业 22 年，始终以微笑和真诚、激情和友善为她服务的每一位客户带来便利和暖意。她热衷于帮助百姓理财，以专业知识为各类客户提供理财投资服务。

十二年的金融理财师资历，让她具备丰富的金融知识，不仅荣获 AFP 金融理财师资格，还获得了基金、保险、理财等各项证书，擅长基金、外汇、保险、理财等个人综合理财规划，为客户提供资产组合管理、个人出国金融、家族信托等一站式的财富顾问服务。她一直说，客户维护工作是一个精耕细作的活，客户来到银行是为了获得金融资产的保值增值服务，而金融销售和其他产品销售大不相同，投资产品需要过程关注和售后服务，只有提供完整、完善的服务，才能让客户满意、安心。

要做好营销确实也要经历很多波折，陈丽亚的业绩一直在分行名列前茅，这与她自身业务水平和专业素养是分不开的。她平时除了学习新业务、新知识，还时常关注时事新闻，根据经济形势分析产品，做好筛选后再为客户推荐市场表现最优的权益产品。受市场波动影响，2015 年以来被基金套牢的客户不计其数，有一位客户前几年买了 500 万元指数基金，近两年的指数并没有什么突破，这位客户当然也未能获得收益，非常焦虑，听了朋友的介绍，他找到了陈丽亚，想征询理财意见。陈丽亚提前做了很多功课，一季度时建议客户换仓，从工行重点持营基金池中进行筛选，将历史业绩最优的基金作了一下比较，优中选优。客户采纳了陈丽亚的建议，最后不仅弥补了几年来的亏损，还获得了比较满意的收益。

最后，给各位朋友的福利，陈丽亚给大家推荐工银安盛人寿“御立方五号保险产品计划”，今天为自己准备一份健康保障，就是为家人减少未来的负担，该产品为您提供全方位的升级保障，具有 33 种轻症和 88 种重大疾病保障，睿智的您，值得拥有。■

站在客户的角度为客户做实在的事

——工商银行五星理财经理马建

文 / 本刊通讯员 郭子枫



进入银行工作七年时间，工商银行苏州分行五星理财经理马建始终坚信一句话：站在客户的角度为客户做实在的事。在日常工作中，马建会因为客户的一笔复杂业务，忙到下午两点钟吃午饭；也会因为客户落下的钱

包，在寒风中等待两个小时。

身为工商银行的一名优秀理财经理，马建时刻牢记客户是银行的基础，维护和服务好客户是做好客户经理最基本的技能。每次有客户来网点咨询理财业务时，马建总会和客户聊很久，在充分了解客户的需求与情况后，为客户量身配置合适的金融产品。在后期的客户维护过程中，马建会时刻关注市场行情，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策略。

工作时马建很注重细节，每一位在他这边办理业务的客户都不用担心因自己忘记而使得购买的产品到期后未及时进行再配置，马建会在给客户的凭条上重点注明产品的关键信息，在到期的当天，还会以电话或者信息的方式通知客户。

在这里，马建为各位读者介绍近期工商银行正在开展的“向未来”2018年毕业季主题活动，活动针对毕业学生的消费需求，推出了许多满减赠券、低价折扣、免费体验等系列优惠，让毕业生畅享青春狂欢 PA。同时活动还针对学生毕业离校后在租房安家、消费信贷、投资理财、留学深造等方面的需求，配套推出了相应的产品和服务，为年轻同学们排忧解难。马建推荐大家下载“工银 e 校园”APP，众多毕业季的活动都可以在这款 APP 中找到。这款 APP 是工商银行结合当前移动互联网发展潮推出的一款手机端 APP 应用，是业内首创的专注高校学生群体的综合金融消费服务概念平台，通过提供金融与非金融综合服务，为同学们打造校园金融神器和生活掌中宝，涵盖校园生活的方方面面，助力学生们成长为未来的社会精英和国家栋梁。



工银 e 校园下载二维码

想了解更多关于工行校园服务的相关讯息，那就赶快拿起手机扫描右方二维码下载“工银 e 校园”吧！还有更多活动与实惠等着您哦！

智慧金融拉近彼此 精致服务永无止境

——工银苏州五星理财经理靳海

文 / 本刊通讯员 郭子枫



“线上及时响应答疑解惑，线下精致服务宾至如归”，这句话是对工商银行苏州分行五星理财经理靳海日常优质服务工作的真实写照。2011 年他从苏州大学通过校园招聘加入到工行，先后通过了证券、基金、保险等众多相关资格认证，积极主动迎接银行零售业

务转型挑战，为客户打造全新智能化、多元化的优质体验。

对于不习惯网银端操作、喜欢来网点办理业务的客户群体，靳海会结合客户意愿挑选适合的产品，将产品属性、风险等级等如实告知，并将业务凭据整理好交付客户，做到随时关注产品动向，及时通知相关赎回、兑付信息，让客户买得放心、持有安心。

对于不方便来网点、习惯在电子端进行操作的客户，靳海会借助工行强大的电子银行系统及时远程解答客户相关咨询及推荐产品申购，“一键天涯变咫尺”。张女士就是这样一位客户，一日张女士在外地需要紧急取现但忘记携带银行卡，急忙联系上靳海询问解决办法，靳海马上指导她通过手机银行无卡取现功能进行扫码取现，张小姐按照步骤顺利取出现金，事后对靳海的专业能力和服务态度表示充分认可和衷心感谢。

对于有丰富投资经验的高净值客户，为了满足客户多元化的投资需求，靳海事前会做足功课，详细阅读相关项目材料，结合我行优中选优、强力打造的私募股权类理财产品，为客户甄选最为恰当的投资标的。最后，给各位朋友的福利，靳海给大家推荐“结构性存款”系列金融产品，它是一种存款，属于银行表内资产，是指在普通存款的基础上，运用金融衍生工具将投资与利率、汇率及其他金融类或非金融类标的物挂钩的金融产品。简单说就是产品保证本金 + 最低保障的利率，同时投资人又拥有在此基础收益之上获得较高投资报酬率的可能。在资管新规严监管背景下，结构性存款将会变成广大投资者理性投资中的重要部分。



工银苏小云微信二维码

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右方二维码添加“工银苏小云”成为您的好友吧！

沈晓萍： 专注以爱为底色的幼儿教育

在和她共事的老师眼中，她勤奋、优秀、温暖，是一位浑身充满正能量的老板；在学生家长的眼中，她敬业、优雅、大爱，是一位让家长放心的教育事业者；在她众多朋友的眼中，她乐观、执着、热情，是一位给他人带来帮助的朋友。



人物名片

艾尔顿教育科技有限公司总经理
艾尔顿幼儿园、艾尔顿早教中心创始人
苏州市吴江区青年商会秘书长
艾尔顿商家联盟会长
工银商友俱乐部会员

文 / 本刊通讯员 郭子枫

从传媒硕士到早教先行者的华丽转身

十年前选择出国深造，2012 年从韩国国民大学传媒学硕士毕业回国，两年在 KBS 实习的经历让她对传媒行业早已拥有了自己独到的见解。回国后，她成为了“毕婚族”中的一员，在结束了 6 年的爱情长跑后，沈女士和先生走入了婚姻的殿堂，成为了大家心中羡慕的人生赢家。然而，任何一对年轻的夫妻在步入社会时都需要面临相同的抉择——上班 or 创业？当时已有身孕的沈晓萍想要做一份事业，但这一事业同时又得兼顾到孩子，于是开办幼儿教育的想法在沈晓萍脑海里一闪而过。正巧当时整个早教行业正处于发展阶段，吴江地区的早教中心规模很小，仅有的几家无论在环境还是师资上都无法满足新生代家庭的需要。打造一家高品质、有特色、国际化的早教品牌这一念头在准妈妈沈晓萍的心中萌生。想法只是一张蓝图，沈晓萍无疑是这张蓝图的总工程师，在家人和朋友的支持下，她毅然决然，转身投入早教行业，自此便开启了事业的新篇章。

精耕细作，实现业内领先

创业是探索更大世界的过程，也是被更大的世界蹂躏的过程。很难想象，创业对于当时已有身孕的沈晓萍来说是一个多么大的挑战。在了解了众多早教品牌后，沈晓萍决定用加盟的方法开始接触早教行业，经过了半年的培训与了解，她对于早教逐渐形成了自己独特的见解。2013 年 3 月，沈晓萍一手创立的艾尔顿教育集团，在吴江邻里中心开出了第一家早教中心。沈晓萍跟我们分享：“品牌起步的那个阶段困难重重，同时还怀有身孕。在成功开业后的第二天就临产，等月子期结束，就又马不停蹄地投入到工作中去。”所有你经历的苦难，都是你日后笑以为谈的资本，说到品牌起步阶段所经历的困难，沈晓萍脸上显露出满满的自信与幸福。正如沈晓萍期待的那样，艾尔顿早教中心在吴江开业后不久，便赢得了新生代家庭的信任和青睐。“太多的家长跟我说，快来盛泽开幼儿园吧，这样我们家孩子也能上艾尔顿了。太多的期待，没法停下脚步。”2013 年下半年她便开始着手规划

盛泽早教。在事业的发展过程中，善于虚心学习的沈晓萍主动结识优秀的园长、幼儿教师，与他们定期交流、相互学习，不断完善自己的品牌。越努力，越幸运。这句话在沈晓萍身上得到了完美的诠释。2014 年上半年，一个偶然的机会，沈晓萍得知吴江豪门会所想打造成幼儿园，于是，行动力极强的沈晓萍将早教扩大成幼儿园这一计划提上了日程。直到去年，第二家艾尔顿幼儿园已在吴江开业。

是经营者，更是孩子的妈妈

最近频发的幼儿园虐童事件，让沈晓萍非常痛心。她讲到：“我经常会站在一个家长的角度，去和园长、老师们沟通，提出我的想法。我是经营者，但我更是孩子的妈妈，这一角色的交叉让我更了解家长们的期待。”艾尔顿教育始终坚持对幼儿教育的爱与责任。在儿童关怀方面，幼儿园为每个孩子都设置了单人家庭群，老师在及时反馈孩子信息的同时注重孩子的隐私，这样的做法得到了家长们的高度认可；在学习教育方面，实现小班化教学，每个班都配有两个教师和生活老师。与传统幼儿园单纯地传授知识所不同的是，艾尔顿幼儿园非常注重孩子的社会实践活动，比如带领孩子去超市做“小小收营员”，去银行做“小小理财师”等，让孩子提前了解、接触社会，这在儿童成长的黄金阶段有着重要的意义。“中西融合，培育英才”是艾尔顿教育的核心理念，在艾尔顿，每个班级每天都会有两节外教课。此外，孩子的兴趣培养也是艾尔顿的特色之一，比如开设高尔夫课、跆拳道课等，这些特色课程均聘请专业的老师进行教学。在此，沈晓萍也跟我们分享了一个小故事：她之前在美国备孕的时候，把她的大儿子也带了过去，让他体验一下美国的幼儿园生活，对比国内幼儿教育，取长补短。这一经历让她认识到了体能课、身体素质、脑部发展对一个孩子的重要意义，这也是艾尔顿幼儿园会特别注重孩子体能锻炼的原因。为此，沈晓萍还特地聘请了很多男老师：“男老师会更注重体能的训练，同时也会培养孩子的男子气概。”在生活方面，艾尔顿幼儿园每天都会公开食谱，并且做到食谱两个礼拜不重复，由专业营养师作指导，保证孩子营养均衡。每年圣诞节、感恩节等大型中西方节日，艾尔顿都会引导家长和孩子一同参与，拉近父母与孩子的距离，体会到不

同的文化。“艾尔端的成长是我的成长，更是孩子的成长，艾尔顿还是个孩子，我们愿意改变，迎合时代作出努力。”

以点带面，打造吴江幼儿产业集群

艾尔顿教育始终在 0~6 岁的婴幼儿领域精耕细作，亲子游泳是艾尔顿目前正在积极筹备的一个项目。沈晓萍介绍：“最近，和总部达成合作意向，准备在苏州湾水秀天地打造一个亲子游泳中心，在保证水质安全的情况下，拉近父母与孩子距离的同时，又能起到增强体质的效果。”希望借亲子游泳这一项目，引导父母主动关怀孩子的成长。吴江地区的好多家长专门跑到苏州带孩子去游泳，这说明吴江地区有“亲子游泳”这一需求，但却没有相关的服务供给，对孩子的成长是一种缺失，艾尔顿亲子游泳项目的引入不仅可以弥补吴江地区这一行业空白，同时可以更大地方方便家长朋友，降低其时间、金钱成本。在吴江婴幼儿教育产业，艾尔顿带了一个好头，“在各种民办幼儿园中，我们的确是相互竞争的关系，但对于整个社会大范围来讲，是好的，那我们的辛苦就是值得的”，沈晓萍眼中充满着对未来的期待。

商家联盟，与志同道合者携手前行

沈晓萍介绍：“商家联盟这个概念，我从 2013 年就开始构思了。”2016 年 9 月 19 日，沈晓萍牵头成立的商家联盟共联合了八十余个商家，正式成立了委员会。各行各业优秀的商家汇集在一起，一起办活动，共享资源；一起讨论分享，共同学习交流；集思广益，头脑风暴，互相为对方出谋划策；联盟的每一位成员，都在联盟的成长中成长，让自己的事业更进一步，在联盟正能量的带动下，大家一起充满智慧地在拼搏。到现在两年多的时间里，联盟内开展了多次一书一会活动，倡导各位创业者一同学习。幼儿教育是一份有着重大社会责任感的事业，沈晓萍说：“每次跟家长沟通，就像被赋予了无限的使命感，不能辜负家长的信任和支持。有一种强烈的感觉，我必须要做好，做得更好。”沈晓萍所做的每一份努力都体现在了艾尔顿这一品牌的成长上，如今艾尔顿已逐渐成为吴江地区领先、苏州地区知名的品牌。

失业者到创业者的华丽蜕变

——记大红家政创始人张大红

曾经一无所有，所以不害怕失去，以不妥协的态度面对余生每一天。

文 / 本刊通讯员 郭子枫



从“无”到“有”的创业历程

张大红出生在江苏沐阳，家里排行老四，家中还有 3 个姐姐和 1 个弟弟。由于一些变故，举家迁至吴江，从此定居在了吴江。张大红 16 岁的时候便去一家电子厂上班。但是由于缺乏经验，年纪尚小，频频出错，工作一个月就被开除了。但是张大红并没有因此自暴自弃，而是吸取经验教训，正视自己的短板，不断提升自我。

在女儿 6 岁的时候，那时她做信贷工作，恰巧认识了一个做融资的老板，通过帮他跑单子赚提成。可惜天有不测风云，人有旦夕祸福，做融资的老板骗了客户乃至员工的钱跑了，也坐牢了。而张大红则被高利贷天天上门逼债。那时候，家人、朋友都对张大红避而远之，每日生活在无助、恐惧中的张大红几度濒临崩溃。好在天无绝人之路，有一位房产中介愿意提供一份工作给张大红，并且按单付工资给她。那时候的她，仿佛溺水之人抓住了最后一根救命稻草，凌晨 12 点钟都还在辛勤工作，凌晨 3、4 点钟才能赶回家里。可也正是她踏踏实实的工作态度，即使在房地产不景气的时候，也让张大红依旧经常一天签下 3 套房子。

天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨。生活中的种种不如意，正是成功之路的必经磨炼。在一位好友的鼓励以及建议下，张大红创立了大红家政。虽说大红家政仍在发展的初始阶段，但张大红已经规划了发展宏图，

创业的艰辛往往超出个人意料，如今她仍在摸索中寻找前进的方向，从未想过放弃。

大红系列，不忘初心

大红系列目前包括六个业务分支：大红家政是其中最为重要的基础业务，家政以保洁为主，内含单次或套餐式上门服务，定期为客户清洁房屋，以“只想让您每年比别人多 300 小时的快乐”为口号，致力于让家政保洁服务进入每家每户，现已在吴江、苏州运营，筹备苏锡常方向扩展；大红置业以房产购置为主，也是大红系列收入来源之一，在吴江已设立 49 个营业点；大红婚介则免费为单身男女介绍对象，为双方提供交友方式，助单身小伙伴们尽快找到自己的另一半；大红心理咨询则是以处理青少年心理健康、解决亲子沟通障碍为主，免费帮助青少年预防、克服心理疾病，缩小亲子代沟，使父母子女和睦相处；大红帮帮帮主要是利用长年累月积累的人脉，对吴江地区有特殊困难的人提供一定的帮助，亦是大红对当初热心人的回报。例如曾有一名工人不幸中风，好在有人及时伸出援助之手，若干年以后，这名工人想要找寻当初的救命恩人，最终在大红帮帮帮的协助下找到了那个好心人，圆了那名工人的报恩梦。

创业理念奠定良好的口碑

1. 踏踏实实做事

家政市场作为一个新兴市场，竞争异常激烈，而大红家政在市场中脱颖而出绝非侥幸。张大红一直秉持着踏踏实实做事的工作态度经营着大红家政，这才敲开了客户的心扉。大红家政的保洁员们工作时认真清扫，完成清扫后，第二天会售后回访。一旦顾客有任何不满意的地方，只要指出来，大红家政的员工会立即无偿解决问题，这种永远将顾客放在第一位的态度让大红家政在吴江逐步站稳了脚跟。除此之外，张大红说：“从不抱



怨工作也是做事的先前条件。”“创业之初，招聘的 20 多个阿姨一会儿抱怨开电瓶车手冷，一会儿嫌路远。整天对工作环境评头论足，不全心全意工作，于是我干脆一口气把 20 多个员工全部裁掉了。”张大红说，她重新招聘员工时，将年龄范围定到了 25 岁至 45 岁，而且保洁师经统一培训上岗，交社保，交商业险，统一制服。只有真正地热爱这份工作，才能积极工作从而让客户感到满意。或许，正是因为大红家政踏踏实实工作的态度，以及发现问题立即解决问题、从无抱怨的态度，让大红家政在家政市场赢得许多顾客的青睐。

2. 走进每家每户，为客户打造温馨的家

大红家政在吴江有着良好的口碑，所有的客户都对他们的服务赞不绝口。其根本原因还是因为大红家政的保洁员为每位客户改善了生活环境，打造了一个整洁温馨的家，让每位客户在回家后看到一尘不染的家时都会感到分外轻松与满足。

大红家政并没有特定的客户群体，只要是需要大红家政的地方，大红家政保洁员就会带着他们“秘密武器”上门进行全面的清扫，例如全屋保洁、清理玻璃、厨房高温杀菌除油、卫生间高温杀菌除臭等等。大红家政认为，无论是否长久居住，房屋都需清扫整理，所以家政是生活的必需品，每个人都是潜在的客户。大红家政的员工们会细心地记下顾客的生日，在生日当天送上专属的生日礼物；她们会每月送给包年顾客家里一束鲜花，为客户们打造一个温馨的家庭环境，给顾客们送去心灵上的慰藉。为了实现丈夫想为妻子减轻家务活的愿望，大红家政贴心地提供了套餐服务。现在大红家政已经在吴江地区拥有大批忠诚的粉丝，他们的下一个目标是走进江浙沪地区的每家每户，为他们营造一个干净整洁的家。

3. 只想您每年比别人多 300 小时的快乐

“只想您每年比别人多 300 小时的快乐”是大红家政的宣传标语。大红家政一直致力于解放困于家政的妇

女的双手，为她们省下清理打扫的时间，将时间花在更有意义的地方。让家庭妇女意识到生活不仅仅局限于家这小小的一方天地，她们可以有更多的时间去享受丰富多彩的生活。

吴江“拼命三娘”——张大红

通过对张大红的采访，“女强人”“工作狂”可以说是对她较为贴切的描述。就以采访当天为例，她 6 点便出门前往昆山签单，后又要赶至常熟跑业务，中午赶回吴江处理公司事情，下午接受完采访后还需出差一趟，估计不到凌晨一两点不会休息。虽说每一天都极为疲惫，但她始终无法放下手中的工作。在她的肩头，不仅仅背负着家人的期许、好友的支持，还有公司上下 200 多人希望的重任，忙碌的生活给她带来的是满足感与归属感，她只有不断地努力，使大红家政更好地发展，方能不辜负众人对她的厚望。看到大红女士的创业历程，我终于明白了“一个人想要成功，必须要对自己狠”。张大红曾有一阶段身体不适，可她并未借此休息在家，而是前往健身房锻炼，只为下次不再病倒。我们问她在工作之余是否有一些兴趣爱好来提高生活品质，她毫不犹豫地回答：“没有，我唯一的爱好便是工作。”她坦言对不起女儿，贫穷的时候，连女儿的学费都交不起，做房产业务员的时候，没有生活费就接下打扫工作，带上女儿一起去房屋保洁，后又因忙于工作而缺乏与女儿的共同交流。明明住在同一个屋檐下，可无论是清晨还是夜晚，两人也难见面。当女儿起身时，母亲还在沉睡，可母亲归家时，女儿早已步入梦乡。

心怀感恩，毅然前行

在采访的最后，当我们问及张大红是什么信念支撑着她在创业这条路上走下去时，她回答道：“是一些朋友们的帮助与支持。”从一开始愿意向张大红提供工作的房产中介老板、免费帮女儿补习的老师、帮她与逼债的人周旋的律师朋友到鼓励她创办大红家政的贵人，正是因为有他们的帮助，张大红才有了今天的成就。现在的张大红为了不辜负在大红家政挥洒汗水的 200 名员工以及帮助过她的人，她心怀感恩，毅然前行。曾经一无所有，所以不害怕失去，以不妥协的态度面对余生每一天。每天早晨睁开眼睛，告诉自己：起床奋斗，新的一天开始了，是美好的。永远热爱生活，永远拼搏努力。



首富王传福的艰难时刻

文 / 何思好

2003 年，“门外汉”王传福大胆闯入汽车领域时，一定不会想到 15 年后会被人骂作“老赖”，“令整个汽车界，整个国产品牌蒙羞”。

7 月 12 日，一篇名为《人 BY 脸，天下无 D！》的文章将比亚迪推向了风口浪尖。这桩历时 3 年、涉事供应商达 30 余家，总金额或高达 11 亿元的离奇“广告门”事件迅速升温。

目前尽管警方已介入调查，关键人物李娟已被警方控制，但涉事各方均自称受害者，各执一词。7 月 16 日，比亚迪表示，愿意与相关公司沟通交流，并

商讨合理的解决方案。不过，据多位涉事供应商向新京报透露，沟通交流并未达成实质性解决方案。关于他们的损失，比亚迪也未给出承诺。

事件仍在发酵，不断有新的信息被媒体披露。李娟称自己的上线为陈振宇，此人自称是比亚迪隐形股东，将与集团副总裁李柯（王传福的夫人）一起“对集团进行换血”。对此，比亚迪方面称，公司并无陈振宇和李娟二人，李柯确为比亚迪副总裁，但目前人在海外。24 日，陈振宇向腾讯《一线》表示，他并没有失联，多年来一直从事房地产工作，与广告业和

比亚迪没有任何交集。

李娟背后神秘操刀人究竟是谁？11 亿欠款去了哪里？比亚迪是否知情？其中又存在哪些商业内幕？疑云重重的“广告门”不仅透支了比亚迪的品牌信誉，也暴露了其内部管理问题。而更令王传福担忧的是，在新能源补贴退坡，行业竞争加剧的背景下，比亚迪净利润持续下滑，以及动力电池业务被宁德时代赶超，云轨等新战略仍成效不明所带来的压力。

壹

2003 年 1 月 23 日，在锂电池领域已经做到全国第一的王传福，斥资 2.7 亿元收购西安秦川汽车公司 77% 股份，正式进入汽车制造领域。

彼时，中国汽车市场刚迎来井喷，奥克斯、春兰、美的等数十家家电企业纷纷进入汽车领域。王传福和他们一样，除了一身胆量，对于汽车制造毫无知识经验。他买回 50 多辆二手的丰田、宝马、大众等汽车，拆完后把所有的零件进行测量、分解、检测。靠着逆向开发的方式，比亚迪造出了第一款汽车。

尽管人们嘲笑这这就是一个万国版，“丰田花冠的前脸、飞度的尾部，威驰的腰线”，但在业内人士看来，比亚迪等民营车企在某种程度上倒逼了合资品牌汽车提高品质，降低价格，推动了私家车的普及。2007 年王传福一举在涡轮增压、双离合变速、缸内直喷三项传统内燃机动力技术上取得突破，比亚迪也顺势挤入民营汽车前三强。

2008 年 9 月，巴菲特通过旗下中美能源控股公司以 18 亿港元认购了比亚迪 10% 的股份，彼时巴菲特评价王传福“简直就是爱迪生和韦尔奇的混合体”。

王传福顺势在当年 10 月以近 2 亿元收购半导体制造企业宁波中纬，并在年底推出双模电动车比亚迪 F3DM。他定下一个目标：2015 年比亚迪要做到中国第一，2025 年世界第一。

股神效应加上新能源概念，一年后，比亚迪股价翻了近六倍，当初杀入汽车领域的家电企业纷纷铩羽而归，比亚迪年销量却提升至 45 万，成了国内自主

汽车品牌销量第一。

这一年，王传福登顶《胡润百富榜》，迎来了高光时刻。他在接受媒体采访时底气十足：“公司里还有谁比我更懂，我的决策 98% 是正确的。”

不过，巅峰时刻往往酝酿着危机。在随后的几年里，比亚迪的日子并不好过。

2010 年巴菲特携查理·芒格、比尔·盖茨造访比亚迪后，其股价便一路暴跌，经销商退网、核心人员离职、裁员风波、“5·26”E6 爆炸事故等负面新闻也接连不断。

2010 年，比亚迪净利润下滑 33.5% 至 25.23 亿元，其中汽车业务净利润下滑近半至 17.4 亿元；2011 年，比亚迪净利润下降 45.13% 至 13.85 亿元，汽车业务净利润再次下降为 13.85 亿元；2012 年净利润下滑至 8138 万元，降幅高达 94.1%。曾经不可一世的比亚迪走下了神坛。

比亚迪业绩下滑既有外部环境的影响，比如世界经济危机的波及，诺基亚等手机客户衰落，锂电池业务大幅缩水，也有自身管理失控、战略失衡所导致的问题，更有业内人士分析称与大举押注新能源汽车不无关系。

经过三年阵痛，2013 年，王传福坦然反思“过去片面地追求规模扩张”犯下的三大错误：渠道扩张过快，品牌宣传欠缺，品质控制有问题。

他在接受彭博商业周刊采访时承认，“新能源业务成为拖累业绩的最主要原因，但比亚迪不会因此放弃新能源。”并表示，“今年，比亚迪开始二次腾飞。我们宁可飞得慢一些，也不愿再摔跟头了。比亚迪不需要第三次腾飞。”

贰

2009 年起，中央财政对新能源汽车推广应用予以补助。1 月开始的“十城千辆”工程，要求三年时间要在三十个城市，每个城市换 1000 辆新能源大巴和出租车。比亚迪当年 7 月就以 6000 万元收购了美的三湘客车，切入公共交通领域。

此后九年间，比亚迪可谓是逐政策而生。

根据《南方周末》报道：“过去 9 年间，比亚迪共获得政府补助 56.38 亿元，比它 2011 年至 2015 年的净利润总和都要多。最夸张的是 2014 年，比亚迪获得的政府补贴占利润总额比例为 91.36%。”

2014 年之后，中国开始对新能源汽车进行全面补贴，提前入局新能源的比亚迪借政策东风以及新能源市场升温，终于熬过寒冬，进入了另一个高速发展时期。

去年，比亚迪宣称几年来总共卖出 30 万辆新能源车。2015 年到 2017 年，比亚迪连续三年蝉联全球新能源汽车销量冠军。

得益于新能源汽车的快速增长，2015 年 -2017 年比亚迪营收分别为 800.09 亿元、1034.7 亿元、1059.15 亿元；净利润分别为 28.23 亿元、50.52 亿元、40.66 亿元；扣非后净利润分别为 12.07 亿元、46.13 亿元、29.87 亿元。计入当期损益的政府补助分别为 5.81 亿元、7.11 亿元、12.76 亿元。

不过，该来的总会来。去年以来，受新能源补贴大幅退坡、目录调整等政策因素影响以及市场竞争加剧，比亚迪的盈利水平一直在下降。

虽然 2017 年比亚迪新能源车销量增长 15% 达到 11.4 万辆，但增幅明显放缓，北汽新能源也以 10.4 万辆的销量紧追其后。同时，燃油汽车销量也下滑 24.6% 至 24.5 万辆，全年汽车销量不足 40 万。2017 年其净利润同比下降 19.51% 至 40.66 亿元。

2018 年新能源补贴政策再次调整，续航里程越低的补贴越少，国家明确表示将大幅降低汽车进口关税，发改委还取消了新能源汽车 50% 的外资股比限制。这意味着新能源汽车的跑道越来越拥挤，国内车企、合资车企，外资车企都纷纷进入市场。2018 年，“造车新势力”蔚来、小鹏等已经或即将交付量产车，特斯拉也迈开了在中国市场攻城略地的脚步。

今年上半年，比亚迪新能源汽车销量达到 71270 辆，同比增长 106%，依然占据第一，但其净利润却进一步下跌。4 月 27 日，比亚迪披露了 2018 年一季报，实现营收 247.38 亿，同比增

长 18%，净利润 1.02 亿，同比下滑 83%，扣非后净利润为亏损 3.29 亿元，同比大跌超 173%，计入当期损益的政府补助为 6.39 亿元。比亚迪预计 2018 年上半年净利润为 3 亿至 5 亿元，同比减少 70.98% 至 82.59%。但是，一旦比亚迪需要对“广告门”承担责任，11 亿费用对其净利润又将是巨大的冲击。

比亚迪的账面也越来越不好看。2013 年到 2017 年，比亚迪的营收从 528 亿增长到 1059 亿，应收账款却从 76 亿增长到 500 多亿。与此同时，在广告投放方面并未缩减，2015 年 -2017 年比亚迪“广告展览费”分别为 6.1 亿元、10.46 亿元、11.75 亿元。2018 年一季度，到期的债务为 141 亿元，而 2017 年全年才 99 亿。为了还债，2018 年 3 月、6 月，比亚迪分别发行了两期 20 亿元的超短期融资券。

快速扩张，质量也难免出问题。2018 年 6 月，有关部门发布公告称，比亚迪因质量问题备案召回计划，召回 2014 年 9 月 19 日至 2017 年 12 月 5 日期间生产的部分腾势汽车，共计 10064 辆。

汽车业务之外，电池业务也是比亚迪的立足之本，但其技术上的先发优势并不会一直存在。2017 年，宁德时代已将比亚迪赶下国内动力电池龙头的宝座。同年 6 月，宁德时代上市，市值一路高涨逼近 1800 亿，而比亚迪市值仅 1200 亿左右。

比亚迪不得不拥抱变化。2017 年比亚迪分拆电池业务，今年 6 月 26 日王传福承认比亚迪以往“有点保守”，未来将“共享”和“开放”电动车技术和自动驾驶开发平台。

7 月 5 日，比亚迪与长安汽车签署暨合资协议，拟联合投资 50 亿元、成立一家主营动力电池的合资公司，其产能最终将达到 10GWh。而前一天，宁德时代与东风汽车共同投资 1 亿元成立的电池公司刚刚建成投产，预计 2020 年将实现 9.6GWh 的产能。

一方面是宁德时代的步步紧逼，另一方面，北汽、上汽等有意发展新能源汽车的车企在与上游企业

达成稳定合作的同时，也在加速研发动力电池技术。未来，比亚迪所面临的竞争格局将更为复杂。

叁

王传福并非看不到比亚迪在新能源汽车和动力电池领域遭遇的挑战。

他在去年 11 月的高管会议上表示，“比亚迪早已不是一家电池公司，也不仅仅是一家车企。”他开始调整组织架构，“比亚迪将按照业务划分，打造‘事业群 + 事业部’的组织架构，让各团队发挥协同发展和专业专攻的优势，找到新的盈利点，培育新的增长点。”

2017 年年报显示，在比亚迪的主营业务版块中，汽车是营收占比最高的一块业务（53.46%），其次是手机部件及组装等（38.21%），此外还有二次充电电池和光伏（8.28%）以及云轨业务（与其他培育期业务共计占总营收 0.05%）。

目前比亚迪投入 50 亿元的云轨业务在总营收中占比很小，2017 年收入仅为 5052 万元，但在王传福的规划中，未来要靠云轨“再造一个比亚迪”。

他在接受《财经》采访时曾表示，已与多个中小城市签订合同，包括汕头、银川、广安等，“像汕头这样的城市有 273 个，那就是近 10 万亿元的市场。去年年底，王传福开始亲自抓云轨业务、新能源汽车和电池三大板块，而将电子等业务逐渐放权交给其他高层。

然而，云轨的前景真如王传福设想的那样美好吗？从应用场景来看，云轨更适合在山区城市、机场等地，技术上也存在运量小、速度慢、能耗高等问题。另外，中国城市轨道交通技术发展相对成熟，轻轨、有轨电车、中低速磁浮等均可以成为中等运量的交通工具。

近日，比亚迪接受机构调研时表示，云轨市场需求依旧很大，但是今年年初国家收紧了对轨道交通的审核，目前公司的项目需要申报发改委审批。

面对这些问题，比亚迪开始布局海外，按照王传福的构想，海外至少有 3 万亿的市场。也有业内人士认为，比亚迪的诉求不在于云轨，而是“立体化城市交通解决方案”。目前，除了云轨，其新能源乘用车、电动叉车、电动大巴也纷纷在菲律宾落地。

在 2017 年底比亚迪成立 23 周年庆典上，王传福提出了到 2025 年实现整体营收超万亿的目标，并发布了将比亚迪打造成百年老店的愿景。在接下来 7 年要实现万亿目标，意味着王传福要再造 9 个“比亚迪”。比亚迪的竞争实力能否撑起万亿目标呢？

去年年底，王传福重新梳理公司核心业务，进行了大规模的组织结构改革：“我们拥有云轨、乘用车、商用车、电子、电池等事业群，定位为‘新能源整体解决方案开创者’。此次组织架构重组，我们向外界清晰地传递了比亚迪在新能源全产业链深度布局的决心。”

两个月前，比亚迪召开 2017 年股东大会，王传福表示，比亚迪过去犯了一些错误，对消费者需求理解不足，今年以来比亚迪转变了乘用车设计理念，在唐二代和秦 pro 两款车型上均有所体现。“随着唐二代推出、云轨业务和电池业务的发展，比亚迪有望进入全球五百强。今年营收规模将保持 40%-50% 的增长，三、四季度将是业绩拐点。”

对于补贴政策的影响，王传福表示，比亚迪已就补贴退坡进行准备，包括推出新产品、扩大生产规模。通过业务高度集成化，形成成本、效率和技术优势，减少补贴降低的影响。对于外部质疑则回应称，“三四年后，相信股东们会敬佩比亚迪的努力和选择，尽管我们现在短期有压力。”

自 2017 年 11 月 23 号股价见顶以来，A 股比亚迪最近半年累计跌幅已经超过 30%，市值蒸发近 700 亿，港股比亚迪股份累计跌幅也达到了 30%。

如今，补贴潮的退坡以及竞争者的纷纷入局，预示着比亚迪独领风骚的好日子过去了。好在，这个技术狂人已经开始主动求变。

（文章来源：《商业人物》）

2018：房产税真的要来临了！你会受影响吗？

从目前民意来看，在中心城市实施“累进制、惩罚性”的房产税，是很有可能。

文 / 楼市探索家

6月16日是周末，自然资源部悄然发出一个看似非常平淡的新闻：不动产登记平台已经实现全国联网。这则消息只是提到不动产登记窗口作风问题专项整治、多部门分散登记的历史遗留问题和严查违法违规办理不动产登记等内容的官样文章，甚至没有透露一星点儿不动产登记会对房地产市场关联影响的信息。众所周知不动产登记是房产税征收的必备条件，而自然资源部却对用途绝口不提，显然是害怕信息过于敏感会引起房地产市场的混乱。但传递出的信息却蕴含核弹级能量：房地产税征收已经“万事俱备只欠东风”。

房地产税试点情况

除了房价是否会下降之外，大家是不是还担心房地产税开征之后，我们的税收负担会不会增加。本文搜集了重庆、上海开征房产税的试点情况，给大家参考一下。

在上海，家庭人均住房建筑面积少于60平方米的，给予免税；

在重庆，纳税人在房产税征收施行前拥有的独栋商品住宅，免税面积为180平方米，新购的独栋商品住宅、高档住房，免税面积为100平方米。

按照试点情况，如果按不少于60平方米，一家三口来算，大家可以有180平方米的房子可以不用交税，基本可以保障居民的第一套房不用缴税，实际上将大部分的老百姓“排除”出了缴税群体。

征收房地产税对哪些人有影响

1、在中心城市囤积了大量住宅的人

从目前民意来看，在中心城市实施“累进制、惩罚性”的房产税，是很有可能。对于拥有100套住宅的人来说，即便第一套免征、从第五套开始累进税率，他的压力也会非常大。到时候会出现集中抛盘，对中心城市短期房价构成影响。这可能意味着，囤积大量房子的人财富将显著缩水。

2、加杠杆、超承受能力买多套

房的白领

如果房地产税的开征，会让房价进入一个平稳期，房子很难套现。这些人“死扛现金流压力”的期限就会加长，生活会变得比较痛苦。

3、在三四线城市囤积了大量住宅的人

相对而言，这种人更惨。即便在三四线城市不实施累进制、惩罚性的房地产税，他们持有房产的成本将大增。但由于多数中西部三四线城市人口增长乏力，很多家庭都拥有多套房，所以很难通过出租转嫁房地产税，而卖房子很有可能找不到接盘侠。

4、手中有多个套房、负债率非常高的炒房者

房地产税如果出台这个消息，就足以对这类人产生巨大的压力。因为消息公布后，会加剧市场的僵持，目前仍然拿了很多房子、承担巨大债务的炒房者，将会非常困难。他们只能选择斩仓，否则房子可能断供被银行申请查封、拍卖，到那时套现价格会更低。

（文章来源：房天下）



土耳其里拉“崩盘”蔓延，中国该担忧吗

文 / 王全浩 顾志娟 侯润芳

8月10日，大跌约17%后，8月12日土耳其里拉早盘跌近10%。受里拉汇率近日大跌影响，在美上市的携程已关闭里拉支付。

作为曾经新兴市场的“明星国家”，土耳其汇市崩盘，使得全球金融市场对新兴市场国家避险情绪升温，南非兰特一度闪崩触及2016年6月以来低位。印尼盾重挫逼迫印尼央行干预汇市，俄罗斯卢布也一度大幅贬值超2.3%。欧洲股市普跌。

那么，里拉崩盘蔓延，中国该不该担忧呢？

里拉贬值压力长期存在

新时代证券分析师认为，土耳其里拉贬值压力可能会在相当长的一段时间内存在，一是美联储持续加息。美联储加息导致美元相对于其他资产的吸引力增强，将诱使逐利资本从新兴市场流出，若资本流出幅度过大，新兴市场国家则会遭受货币贬值压力。

二是全球贸易保护加强。土耳其等新兴市场国家对外贸易长期逆差，若加征关税则会导致贸易环境进一步恶化，加剧新兴市场国家的危机。

广发证券分析师认为，若美元继续大幅升值、美国及土耳其贸易争端仍进一步发酵，土耳其出现经济及金融危机的风险非常之高；但

若美元上行风险下降，美土贸易形势出现转机，则土耳其进一步酝酿经济及金融危机的可能性就会降低。

对于人民币走势，新时代证券分析师认为不用过度担心，一是中国经济基本面稳定，二是中国加强了跨境资本流动宏观审慎管理。如果人民币贬值压力继续增加，央行将采取更多的逆周期调节措施。

中国经济韧性和空间很大

在中国金融改革研究院院长刘胜军看来，里拉暴跌有外因也有内因。从外因看，美国加大了对土耳其的制裁，土耳其货币受到了外部市场的冲击。

内因是里拉暴跌的主要原因。除了政局方面的原因外，从短期的经济指标看，土耳其的外债在GDP中占比较高，第二，土耳其的贸易逆差占据GDP的9%。一个国家既没有外汇的来源、又有外债，以上两种因素结合起来非常可怕。

短期内土耳其央行的一系列措施可以稳住汇率，但从长期看，资本管制会更加严重打击国际投资者的信心。目前的局面下，土耳其进退两难，如果不管制可能会大幅度贬值和动荡，但实行资本管制又让国际投资者没有信心。

一个国家只有改革开放、走市场化道路，才能在全球化格局中立足。里拉最终的表现取决于两个因

素：第一，国家的竞争力；第二，投资者的信心。目前看，以上两个条件，土耳其都不具备。

除了里拉暴跌，一些新兴市场国家货币也出现贬值，出现这些现象的国家有共性，比如俄罗斯和土耳其一样，也受到了美国的制裁。这个现象也有传染性，这些国家经济体的情况比较类似，竞争力普遍较弱，国际投资者信心不足，外汇储备不多，经济内生动力不足。短期看，随着美联储加息、美元走强，这些国家的压力越来越大。除非这些国家本身的经济情况得到改善，否则压力会持续存在。

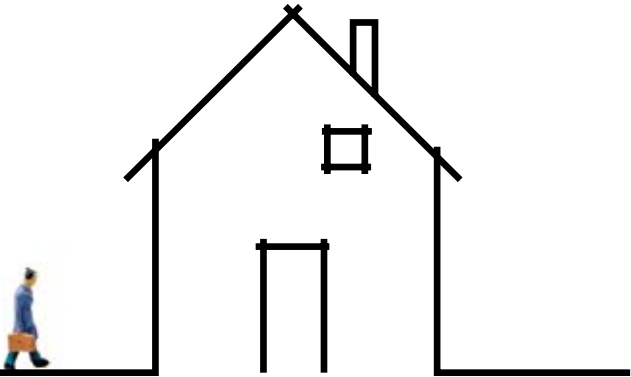
里拉暴跌会对这些国家产生心理压力，但这些国家的货币表现最终取决于其本身的经济状况和内生力。

中国没必要有太大的担心。第一，经过2016年那轮的货币贬值后，中国外汇储备已经稳住了。第二，中国的贸易顺差金额比较大。第三，中国经济虽然面临着一些问题，但经济增速仍然保持在较高的水平。总体看，无论是民众信心、国际投资者信心，中国都有着独特的优势。

目前中国经济的韧性和空间很大，但也不要沾沾自喜。无论外部市场如何变化，中国还是要加快改革开放。“改革开放”不要停留在口号上，而是真正地通过改革开放把中国经济做好。

（本文来源：《新京报》）

直击楼市七大谬论



不排除现在一些人买的房被套住了，但耐心等 6 年就会获得翻倍收益，这是一个常识。20 年来坚持不买房，这是智商上的重大缺陷。

文 / 刘辰瑶 张文绞

从 1998 年房改到 2018 年，中国楼市走过了 20 年。

20 年间，楼市出现了不少“金句”。在北京师范大学金融研究中心主任钟伟看来，这些“金句”被业内专家看来是“离奇古怪”，甚至夸大其词。

谎言一：曾经有一套房屋摆在我面前，我没有珍惜，等到失去之后才后悔莫及。

■曾经有一套房屋摆在我面前，我没有珍惜，等到失去之后才后悔莫及。

- 1、人群中的爱情，是70亿人中任意两位，在时空中的稀疏重叠，属不可知和不可预期的布朗运动。
- 2、在过去20年，尽管房价有涨跌，但在任何时点买入，持有约不超过6年都可获较好回报。目前各种限制政策下，“六年律”仍然适用。
- 3、一个人若将自己的错误坚持20年，需对自身智商的巨大挑战。王宝钏坚守寒窑仅18年。

房子不是爱情。爱情是 70 亿地球人中任意选两位，像尘埃一样

在时间和空间的某一个点耦合，这是很难的。爱情会失之交臂，永远不会再来。

房子不是。在过去 20 年任何时点，都可以买入商品住宅，如果有耐心，短则持有 2 年，长则持有 6 年即可获得 100% 以上的收益。

不排除现在一些人买的房被套住了，但耐心等 6 年就会获得翻倍收益，这是一个常识。20 年来坚持不买房，这是智商上的重大缺陷。因为即便是爱情，也不能等待。

谎言二：城镇居民自有住房率已超过了 100%，人均住房面积达 46.8 平方米。

■城镇居民自有住房率已超过了100%，人均住房面积达46.8平方米。

- 1、到底有多少城镇人口？5.5亿？7.9亿？9亿？
- 2、到底有多少城镇住宅存量？1998前存量+廿年增量（商品住宅和非商品住宅）-廿年拆除量
- 3、到底有多少城镇家庭？人户分离现象；家庭小型化现象；城乡两地居住现象。

城镇一共住了多少人？这些人经常居住，有户籍居住，还是偶尔居住？我不认为人们弄清楚了这个问题。有多少房子搞不清，有多少人搞不清，有多少户搞不清，就拿出政绩指标说住房够了，这是很荒诞的。

我倾向认为，随着人口总量增长、人口迁徙、新生儿出生，未来十年每年需要 1000—1500 万套商品房。

有人告诉我，未来 10 年，中国需要 172 亿平方米的住宅。户均居住已经够了，而且可以生活得挺好，这是与日常生活的常识不符合的。

■等爷奶、外公外婆走了，父母也走了，孩子们将拥有七套房！

- 1、假定爷奶辈为50后；父母辈为80后，孩子辈2010后，30年一代人；
- 2、“七套房”之说，即2048年和2078年，中国人口仅存3/7和1/7，如此不必说资产价格，国亦将不国。
- 3、若无在持有环节的持续财务和人力付出，现有房屋60年后是一堆瓦砾。

谎言三：爷爷奶奶、外公外婆、父母有房,孩子以后会有七套房。

七套房用错了时间尺度。20 年对房地产来说是巨大的时间尺度，改革开放 40 年也是巨大的时间尺度。

假定爷奶辈为“50 后”，父母辈为“80 后”，孩子辈为 2010 年以后出生的。那在 2048 年和 2078 年，中国人口将仅存 3/7 和 1/7。七套房的说法站不住脚。倘若没有持续的财务和人力付出，现有房屋 60 年后就是一堆瓦砾。

谎言四：过去 20 年，中国房价疯涨了 10 倍。

■过去20年，中国房价疯涨了10倍！

- 1、改革开放40年，楼市20年是巨大时间尺度，百年+年均4%=50倍！
- 2、中国广义信贷从13万亿增长至168万亿，城镇职工平均工资增幅约9%，除水电燃气和工业消费品之外，很难观察到物价涨幅10倍以下的商品或服务。
- 3、20年10倍是指新房价格，未考虑地段、品质等特征值（Hedonic Price),我们有80%的把握认为，您的住宅增值在约4倍。

20 年的尺度有多大？假定房价复合增长 4%，100 年时间房价涨幅将超过 50 倍。

货币供应量和人均收入大幅增长。除了水、电、燃气这些价格之外，有什么商品和服务涨价是低于 10 倍的？譬如大米，1998 年开始保护价收购，当时大米的收购价是 0.5 元 / 斤。现在五常大米和东北大米是多少钱？2000 年左右的理发是 1、2 元，现在最简单的理发是什么价格？除了冰箱、洗衣机这些工业品，20 年间涨价没有超过 10 倍的商品有多少？

谎言五：一套房子月供 5000 元，月租 4000 元，这个房子是负资产不能买了。

■这套房子月供5000块，月租只有4000块，是不智的负资产。

- 1、极简模型：房屋100万元，首付30万元，按揭25年期等额本息月供5000元（其中本金和利息各平滑为2500元）。
- 2、极简房价不涨，同时你可获得25年期零利率贷款，你有义务如期归还本金。则月租4000元覆盖利息后，尚有每月1500元的富余。
- 3、该“负资产”=25年期年化收益6%的理财+45年期免费房屋所有权。

举一个例子，价值 100 万的房子，首付 30 万元，按揭 25 年，等额本息月供 5000 元，本金和利息各 2500 元。4000 元房屋租金相当于覆盖了你不想承担的 2500 元利息，还替你额外归还 1500 元的本金。

1500X12 个月 / 首付 30 万 =6%，这套房化解为金融产品相当于你买了一个 25 年的固定收益率为 6% 的产品，另外辅助你白住 45 年的房子。值不值得买，当然值得买。

谎言六：警惕中国重蹈日本地产泡沫的覆辙。

■警惕中国重蹈日本地产泡沫的覆辙！

- 1、过去25年，日本GDP仍为4.7万亿美元；广场协议推动日元升值2.4倍，中国之中绝无仅有；
- 2、过去25年，日本人口在约1.27亿人并略有减少；家庭储蓄率极低，大国之中绝无仅有；
- 3、日本房价泡沫是仅现孤本，勿夸大其意义；日本社会仍发达富足，勿低估日本。

除了日本房地产泡沫之外，世界上没有第二个大国有同样的泡

沫。日本房地产是一个孤本，不具有普遍性。

第一个原因，日本 GDP25 年没有增长，现在还是 4.5 至 4.8 万亿美元。上世纪 90 年代日本就是这样的水平。但同一时间内，美国和欧洲的国家 GDP 增长了 230% 至 250%。

第二个因素，日本人口没有增长，还轻微减少了几十万。世界大国中也没有哪个国家像日本那样，过去 15 年的人口是轻微负增长的。日本房价泡沫是仅见孤本，勿夸大意义。但同时，日本社会仍发达富足，勿低估日本。

谎言七：从住房收入比看，房价已经见顶了。

■从住房收入比看，房价已经见顶。

- 1、房价收入比=中位数住宅价格/中位数家庭收入，通用住房可得指数AHI来替代；
- 2、房价收入比=中位数住宅价格/（可支配收入*储蓄率*收入增长率+财富代际转移），中国当许房价带有透支未来的特征；西方国家大城市购房也不易。
- 3、房价见顶？买小（中位数套型面积）+买远+买旧（二手房交易占比）+加杠杆（按揭率以早偿年限）+首次置业年龄

从全国来讲，还不能武断地说房价见顶了。根据动态计算的结果，北京、上海、深圳这样的城市房价至少有 50% 的涨幅，假定我们收入年均增长 8%。

未来 3 年，中国三四五线城市低于 1.4 万元 / 平方米的房屋都会消失。因为住宅供应每平方米的成本是 6800 元，如果货币比是两倍的话，开发商不赚钱的，6800 乘 2，1.4 万元至 1.5 万元 / 平方米会成为主流。[图](#)

（本文来源：《国是直通车》）

美图 all in 社交 胜算几何？

从工具到社交的转型，是全世界范围内工具类 APP 面临的巨大挑战，真正成功者寥寥无几。

文 / 马程

8月8日，北京一场大雨过后，美图公司董事长蔡文胜、CEO 吴欣鸿带着刚刚组建的互联网社交事业部，在北京 798 艺术工厂正式亮相。

这家长期安居厦门的上市公司，在过去十年间，一直用产品保持着对“美”的引领。但现在，美图正在面对用户活跃度下降的困境。

美图发布 2017 年全年业绩公告显示，月活跃用户总数为 4.16 亿，同比下滑 7.6%。在中国大陆，这一情况则更加严峻，下滑幅度达到了 16.4%，其中，美颜相机下降 23%，美拍下降 13.8%，仅有美图秀秀月活跃用户有所上升，同比增长 14.8%。

美图想要靠社交赢回用户。围绕“美和社交”的战略主题，美图公司内部组织架构发生变化，成立新的三大产品事业群，即社交产品事业群、美颜产品事业群、智能硬件产品事业群。

在这次发布会后，美图内部人士提到，社交产品相关品牌、运营以及管理团队，包括美图秀秀和美拍的部分团队都会搬到北京。

吴欣鸿表示，未来的 18 个月，美图将会把主要精力放在社区内容生态的建设，并会重点关注用户和毛利的双增长。对于美图来说，这是一场不容有失的战争。

“现在迫切的问题是如何在激烈的竞争中破局。”今年 5 月，美团十年庆典时，吴欣鸿曾在采访中提到，美图在相机、修图、美妆、手机、社区等各个细分领域都面临着十分胶着的竞争，这种竞争的态势会越来越激烈。

社交破局，需要破釜沉舟的决心，吴欣鸿必须把这家在厦门安逸氛围中成长起来的公司变得更有

狼性，带着他们打一场硬仗。

美图董事长蔡文胜多次在公开场合把美图比喻成腾讯，产品矩阵、用户规模是它盈利的筹码。但美图产品的工具性，暴露出了缺陷，多个产品正在失去它对用户的吸引力，而腾讯依靠社交依然拥有巨大的用户规模。

“现在美图要做的不是去对标快手和抖音的月活或者是用户，而是抓住目前平台的用户，通过主打垂直领域短视频提高用户时长。”内容领域的投资人李炜提到。

从工具到社交的转型，是全世界范围内工具类 APP 面临的巨大挑战，真正成功者寥寥无几。但吴欣鸿相信，美图对标的是 Instagram，基于美图 10 年来积攒下的 4.5 亿用户，能够完成从工具到社交的转型。

美图 All in 社交，此番通过发布会高调宣布颇有些孤注一掷的意味。它能否在竞争激烈的市场中获得一席之地？

美图秀秀的社交转型

2018 年 4 月，美图秀秀 App 上线“社交圈”功能。这也标志着，美图集团旗下产品全面向社区化转型。

蔡文胜在去年 7 月的一次线下演讲中提到，美图秀秀的短期战略之一是社交平台化。“我们非常清楚美图秀秀还是偏工具化的应用，所以我们正在往社交平台转变。美图秀秀的目标是做成一个有 5 亿用户的社交平台。”

吴欣鸿把这次从工具到社交的转化，描述成美

图集团开启下一个十年的“二次创业”。美图集团内部也将面对多重变化。

吴欣鸿承认，美图公司能依靠美图秀秀等轻量产品迅速崛起，获取大量用户，得益于时代的浪潮。

“过去十年，消费主义盛行，年轻人也更喜欢展现自我，而美图秀秀的主力用户年轻女性的消费能力和话语权也有很大提升。”吴欣鸿在此前接受采访时提到，直到公司开始筹备上市，他才意识到“原来体量已经这么大了”。

而在未来的十年，只靠工具类产品已经缺少竞争力。美图秀秀本身作为工具的吸引力也在下降，“当手机原生相机功能越来越丰富，美颜效果几乎已经成为标配，美图秀秀等图像处理工具主打的美颜功能已有明显的同质化。”李炜分析。

它迫切需要其它新的特性来吸引用户。吴欣鸿曾提到，对一个工具型的产品来说，一般用户时长在 10 分钟之内，而用户在美图秀秀社区里面停留的时长是 25 分钟，这已经非常长。

据 Questmobile 数据显示，用户平均花费在手机上的时间为 5 个小时。想要争夺这 5 小时里的更多时间，美图秀秀必然也必须在社交上发力，构建一个“更精致、更舒服、更自然”的社交平台。现在公测的美图秀秀“MT 社交圈”是这一计划的开始。

美图秀秀切入图片社交，核心切入点是生活方式。“现在的年轻人有强烈需求，想把内在的自我投射到外在，彰显自己的个性和态度，从而发现和吸引具有共同兴趣的人，相互陪伴、抵抗孤独”，吴欣鸿提到，“而在美图秀秀社区中，用户一方面可以分享自己的理想生活，另一方面也可以学习和借鉴其他用户的理想生活。”

美图集团 COO 程昱认为，这个过程中，最重要的在于品牌焕新。“美图秀秀作为一个 10 年的品牌，很多用户都已经有了固定的印象，必须寻找机会，让用户对品牌有所改观。”

今年 5 月，美图秀秀做了一个“九格爱心拼图”的站内活动。美图方面介绍，活动期间，美图秀秀的日活跃用户数上涨了 29%。有 41% 的新用户到

社区的第一件事就是参与这个活动。

“美图公司的社交化道路应该不是取代微信或者微博，而是基于美图公司现有的用户群，建立一个弱关系链互联网社区。用户在这个社区中可以建立起自己的风格群落，分享潮流精品照片或者短视频。”CIC 灼识咨询执行总裁朱悦称。

对于美图公司转型社交来说，这是一个好的开始。

吴欣鸿认为，图片社交网络，与微信、微博给予用户的东西不一样。这也是 Instagram 在 facebook、Twitter 俩大社交巨头中生存下来的原因。他希望美图集团能够成为下一个 Instagram。

然而，在北美，从风靡少男少女圈的短视频应用 Musical.ly 到 Flipagram 都未能完成转型而被收购。国内市场，脸萌、in、nice、LOFTER、美聊等一批图片社交应用，也曾经红极一时，但很快退出了竞争舞台。

“欧美地区有不少小而美的社交工具，它们拥有固定的垂直用户。但国内微博、微信的市场占有率太高，美图夹在中间，只能做成小而美的社交圈，但这意味着商业价值难以开发。”李炜认为。

美图秀秀的社交之路任重道远，现在只是刚刚开始。

美拍能否重回辉煌

今年，对于美图旗下的短视频平台美拍来说并不顺利。它经历了日活下滑、监管危机、内容整改、暂停更新等风波。

“今年上半年，美拍的战略似乎有些慌了。”一位美拍红人对全天候科技提到。她注意到，美拍更新后界面和抖音相似，内容也更加宽泛，题材多样，不够聚焦。

美拍错过了火热的短视频风口。它在激烈的市场竞争环境中掉队了。

今年年初，随着抖音快速崛起，头条对旗下的短视频进行大范围的推广，短视频市场呈现红海。

微视、快手的持续跟进，让竞争更白热化。而美拍虽然拥有大量女性垂直群体的用户，但影响力却在逐渐减弱。

2017 年年中，手握诸多红人和 50 多家 MCN 机构（网红孵化机构）的美拍，还是日活仅次于快手的短视频平台。然而，根据极光大数据公布的 2018 Q2 短视频 App 渗透率数据，在短视频领域，今年 6 月抖音短视频以 29.8% 的渗透率超越快手位列第一，DAU（日活跃用户数）均值破亿；居于第二的快手 6 月渗透率为 24.8%；头条系的其它短视频项目——火山小视频渗透率为 13.9%，西瓜视频渗透率为 12.8%。而相比之下，美拍则从年初的 4.2% 下降到 3 月份的 4%，再将至 6 月份 2.8%，排名也从第 5 位降至第 9 位，落后于一下科技旗下的波波视频、土豆视频等。

其实，美拍是各个短视频平台中较早开始商业化的平台。从 2014 年 5 月创建开始，美拍就聚集了包括 HonyCC，刘阳 Cary 等一批美妆、舞蹈、美食方向的红人，吸引了一大批女性活跃用户。HonyCC 在后来自己成立了公司，实现了从网红到电商的转型。2017 年，HoneyCC 一条播放 200 万的视频，在零成本导流的情况下一周内卖出 3 万条裤子。

2017 年 6 月，美拍正式推出 M 计划，支持平台上红人接广告与代言，平台在其中参与分成，当年 12 月，平台也推出扶持 MCN 机构的方式孵化更多的舞蹈工作室，进一步活跃美拍的舞蹈内容生态。

但不管是 M 计划还是 MCN 计划，都没能帮助美拍在商业化上获得太多收益，也很难帮助生态中的内容生产者获得收入。同时，在抖音等其它短视频平台兴起后，旗下红人也大量流失。

李炜对全天候科技表示，美拍从成立以来，定位较为模糊。“美拍上最受欢迎的是各种类型的美女，但美女们在各个平台都能获得一席之地，趋利性会让更多人转移到抖音等平台，美拍没有留住他们的

潜力。”

一位美拍红人也承认，现在几乎短视频领域所有的美妆红人，包括抖音、秒拍等平台上的，最早都是由美拍孵化的。

李炜认为，从根本上讲，这仍然要归结到美拍的基因。美图终究是一家以工具为代表的公司，美拍最早吸引用户的原因，是其十秒左右的视频，利用简单易行的剪辑模板，普通人也可以拍出 MV 一般的大片质感。但后期的社交运营和商业化上，美拍团队展现出短板。

今年开始，美拍开始主打“泛知识类短视频”，并计划推出专区，推进垂直品类的用户沉淀。最近，美拍推出“交作业”功能。比如，达人在美拍发了一个舞蹈的视频教程，用户可以把学习的过程拍成视频，像交作业一样发到这个达人的视频的底下，达人会给你点赞或者评论，产生二次创作以及更多的互动。

此前，美拍曾就巩固女性社区做了大量工作，包括对舞蹈、美妆、宝宝、运动、萌宠、手工、穿搭、美食等八大类目进行更大力度的扶持；吸引女性喜爱的大牌合作等。

“如果说泛娱乐是短视频的今天，那么美拍更关注明天。我们更愿意做时间的朋友，长期地陪伴用户。”吴欣鸿称，在美拍社交化上，他不希望与其它几家形成正面的恶性竞争。

美拍内容副总裁才华接受采访时曾提到，不论业内竞争多激烈，美拍目前仍然要做一家小而美的公司，深耕垂直领域。“我们的目标是 B 站，最开始小而美，在服务和功能上都很克制，但长期看能形成粘性非常高的社区。”他说。

“美”的业务链——商业化与投资

互联网评论人 Keso 曾经提到，墨迹天气和美图是中国最好、规模最大的互联网工具公司。“它

们的工具做得不可谓不好，用户不可谓不少，市场不可谓不成功，但却没有取得与之匹配的重要性和市场价值。”Keso 评价。

美图手机面临的尴尬是，收入的支柱依然是智能硬件。2017 年，这部分的营收占比达到 80% 左右，为 37.4 亿元。但美图手机三年 134 万台的销量，在手机市场几乎可以被忽略。“这就像一个做锤子（指美图集团旗下 App）的说，锤子送出去的多了，钉子（指美图手机）可能也会多卖一些。”在 Keso 看来，美图无法从旗下 App 中获得很多收入，只能靠手机。

2017 年开始，美图开始探索商业化上的多种可能。

最有成效的是在线广告收入。在今年 8 月的一次发布会上，刚上任不到 1 年的程昱提到，半年时间，美图集团的广告收入至少提高 200%。这意味着广告在美图总收入中占比从 6% 提高到 15%。

美图 2017 年全年业绩公告显示，美图的在线广告收入同比增长 408.7% 至 3.075 亿元。

此外，互联网增值服务的收入也是一个亮点。美图公告显示，2017 年互联网增值服务收入同比增长 985.1%，达 4.799 亿元。美图方面表示，互联网增值服务收入的大幅增长，主要来自于以女性内容为主的直播业务的带动。据了解，报告期内，美图直播业务的平均每月付费用户数量及平均付费量实现了双增长。2017 年平均月付费用户为 313571 名，而 2016 年度为 200738 名。

除此以外，吴欣鸿在 2017 年全年业绩发布会上表示，2018 年公司会陆续推出更多的广告产品，比如信息流广告和非标广告，同时将推出一系列的增值服务，包括游戏、阅读、抓娃娃机、超级会员等。

在探索更多商业模式的同时，美图也开始了将业务延伸到了线下。今年年初到现在，美图还在多地举办了“变身节”、艺术展等线下活动，扩展线下受众，提高用户的参与度。

2018 年 7 月，美图公司与道合母基金投资整容

o2o 医美 App 的 D1 轮融资，投资金额高达 5000 万美元。

对这次出其不意的投资，美图的解释是，消费者需求从线上“虚拟美颜”快速传导到线下“实景美颜”的转换。90 后与 00 后消费者快速涌入市场，当“虚拟美”成为刚需，也无形抬高了用户对“颜值”的要求，医美行业将在未来 10 年内迎来真正的“黄金期”。

在线上和线下，美图公司都在用各种方式争夺更多关注度。美拍是今年湖南卫视的《中餐厅》第二季的总冠名商，推广方式向头部的内容的营销倾斜。

“我们也做了大概几十个跟各类的 MCN 机构以及制片方联合出品的作品，一些影视剧或者是一些微综艺，通过这些影视剧、头部、腰部、尾部的内容，希望打造一个整体的内容生态。”程昱提到。

未来，美图公司将在转型社交的过程中努力争取更多影响力和用户。

程昱认为，美图集团工具类产品的大数据优势将助益美图公司的转型之路。

“美图秀秀和美颜相机占据了很多手机的相机入口，通过工具型的应用，美图可以拿到海量的用户数据和人像数据。通过人像数据观察，中国人的审美变化，这是我们独有优势，有助于帮助美图集团的工具类产品完成社交转型。这些数据也可以带来广告流量更精准的分发，而且可以把这些用户导到各个垂直的业务方，比如说游戏、阅读、增值业务、电商的用户群，都可以做很多的变现处理。”程昱说。

美图“下一个十年”要二次创业，口号刚刚响起，步伐刚刚迈开。但正如吴欣鸿所说，美图集团在每个领域都面临胶着的竞争，想要成功转型并超越对手绝非易事。除了孤注一掷的决心外，还需要时机、人才、清晰的战略方向甚至运气等各方面的配合。（应采访对象要求，文中李炜为化名。文章来源：全天候科技）

中环富豪争夺战

文 / 罗飞

寸土寸金的中环，向来都是富豪的集中地，也是金融从业者的厮杀之地。

从中环地铁站出来，沿着德辅道步行 2 分钟，跃入眼帘的便是恒生银行和汇丰银行在香港的两栋标志性大楼，而周边更是随处可见渣打银行、中国银行等巨大的广告牌。

寸土寸金的中环，向来都是富豪的集中地，也是金融从业者的厮杀之地。

陈晨这次来香港，并未像过去多年一样朝着德辅道东边、IFC 方向的某外资私人银行走去，而是径直去了德辅道西边的一家中资机构，在那里，他一次性就转了数亿港元至该机构财富管理中心账户上。

和大多数内地企业家一样，陈晨多年前就开始进行海外投资，并在香港某外资行开设了私人银行账户。尽管此前账户数目一度达到 500 万美元，但过去这些年，陈晨觉得这家银行的客户经理除了卖基金产品外，并未真正对自己提供更多的服务。在他看来，外资行手头的超级富豪太多，并不用心他这样的普通客户。于是，他在最近转投了中资银行。

在外资行做了近 10 年私人银行客户经理的谢渺对于陈晨的选择并不意外。早些年，外资银行对于内地这批富豪的关注度的确不够，随着这几年中资机构涌入，有了更多选择后，外资行的这部分客户群体开始流失。

但最近两年，一向“傲娇”的外资行也开始醒悟：不仅要抓住超级富豪，也要努力获得更多的普通富豪客户和新贵们——在谢渺看来，这直接推动了眼下这一场与中资机构的“抢人”大战。

宇宙大行生意难做

十年前，投行出身的谢渺选择了一条大多数投行人不会走的路：转去汇丰私人银行部门，随后他又去了瑞信私人银行部。

用谢渺的话来说，当时的香港，做私人银行业务

比较好赚钱。汇丰银行被称为香港的“央行”和“宇宙行”，据腾讯新闻《棱镜》获悉，除了李嘉诚这类港岛富豪外，包括马云在内的很多内地富豪都是汇丰私人银行的客户。

谢渺还记得早年刚转型做私人银行业务时，第一批客户中就有恒大集团董事长许家印和融创董事长孙宏斌等。由于谢渺有独特的投行思维，很快就帮许家印做了股票回购事宜而获得其信任，随后又帮孙宏斌做了上市融资。

然而，这种傍着大佬“捡钱”的年代已一去不复返。现如今，谢渺觉得日子太难过：大家都在疯狂地“抢”客户，但是，像他这样的外资私人银行经理，在过去这两年多里，却“根本抢不到客户”。

一般来说，在港的私人银行门槛大概为 300 万美金左右，高于财富管理机构门槛。然而，过去这些年，比起内地每五天出一个亿万富翁的速度，香港的富豪圈却在逐渐固化，越来越少新增富豪，获而面对内地的新贵时，外资私人银行相比以往却没有更多的特色产品，甚至服务更落后。

这一点谢渺深有体会。去年，他的一个内地客户在其任职的外资行开户，历时超过 9 个月，最后却被位于欧洲的总行告知：该客户不符合条件，但并没有给出具体的解释原因。

谢渺吐槽称，总行只会机械地审核，他们并不知道的是，这个新的富豪客户是谢渺及团队按照公司的门槛要求，花了很大精力才拓展到的。

这种情况其实在四五年前并不常见。谢渺还记得，当时在瑞信的私人银行团队，但凡有内地的客户来开户的话，都是非常顺利的。尽管也有数十页的背景调查文档需要填写，但谢渺团队均能应付以达到风控的要求。

现在，即使已经按照公司规定的门槛和要求找来客户，最后总是会因为总部的审核过不了关。

近三年来，香港的外资银行给富豪开户的条件越来越苛刻——这是谢渺最直接的感受。在面对如何证

明自己的第一桶金以及任何一笔收入的交易证据时，这些内地客户们总是被问得晕头转向。

谢渺曾经遇到过一个客户，其所在的瑞信银行要求客户证明其一笔 20 多年前的交易依据以及之后每一笔大额收入的依据——这对于很多内地的客户来说，太难了。结果当然是这个客户未能获得在瑞信开户的资格。

关于越发严苛的原因，谢渺并不完全清楚。在他看来，这或许和香港加强了监管有关。

一个在中环广泛流传的故事是，香港金管局总裁陈德林曾经去某外资私人银行开户，同样被要求出示所有的税单。腾讯新闻《棱镜》暂未能联系到陈德林置评。

谢渺透露，最近两年他所在的瑞信银行香港管理层最害怕见到的人就是香港监管当局：总是担心被要求谈话或者抽查。2016 年初，汇丰银行私人银行就因 2003 至 2008 年违规销售雷曼兄弟相关结构性产品而被香港证监会提议罚款 6 亿港元，不过经过申诉后，最终于 2017 年 11 月调整罚款 4 亿港元。这也是香港证监会历年来开出最高罚单。

腾讯新闻《棱镜》暂时未能联系瑞信银行置评。

今年初，感觉业务越难越难做的谢渺从瑞信离职，彻底离开做了十年的私人银行业，转至香港某富豪家族的 family office，主要负责投资业务。相当于，他从乙方的私人银行转到了甲方的投资公司。

多位在港从事私人银行业务多年的人士均认为，近年来港的内地新贵们还有着自己的投资特点，与香港传统富二代或者三代接班不同，前者对于融资杠杆更具有冒险精神。因为这些内地新贵都相对年轻，财富积累速度较快，也更习惯于高回报高风险的配置。

因此，不管是出于沟通便利的考虑，还是之前的投资习惯，他们更愿意延续其在内地时的中资机构作为服务提供商。更重要的是，如今在香港，可选择的服务机构太多，外资银行在融资杠杆方面早已没有任何优势了。

尽管谢渺及其所在的外资私人银行机构并不介意“冒险”的内地富豪，在他看来，这些新贵的收入相对规范，也更符合外资机构严苛的门槛。但每次谢渺带着团队去“抢”这群内地新贵时，均以失败告终。

谢渺认为，包括中国银行在内的持有银行牌照的中资机构在香港能够为高净值客户提供具有竞争力的融资成本，这正是内地客户想要的。

据招商银行私人银行部海外分部总经理助理黄彦军介绍，因为招商集团旗下既有招银国际的投行牌照，又有永隆银行的银行牌照，还有招行、永隆以及招银国际等三个财富管理中心。就过去这三年多的经验来看，不仅可以协助客户的企业上市，上市后的企业融资或个人融资等都可以一条龙在招商银行完成。因此，不到一年的时间，招行私人财富管理在香港的资产管理规模增速超出预期，且还在持续增长。但具体的增速数据他并未提供。

目前，在港内地富豪数量正在快速增长，但对于招商银行来说，开设私人银行需要更多时间申请特定的牌照，开户流程繁杂，而设立财富管理中心就要更容易些。仅有的不同在于，财富管理中心的客户在每一次进行资产配置时都会要求做风险预期评估。

黄彦军认为，像招商银行这类中资机构能“抢”到更多的内地富豪，主要是因为其在内地庞大的客户群体。用黄彦军的话来说，过去十几年，内地经济突飞猛进，绝大多数的富人或其家族都在招商银行内地的私人银行有开户。更重要的是，当香港监管局要求对包括第一桶金在内的历史交易拿出证明时，他们只需要从内地银行机构调出流水解释即可。

三方势力的抢人大战

并不是所有人都视涌入的中资机构为“猛虎”。瑞银财富管理大中华区主席及主管卢彩云认为，尽管新增富豪主要来自内地，但是整个亚太区的财富管理市场足够庞大，对于外资机构来说，中资的出现并不会出现竞争，而是完善了市场的需求。

公开数据显示，包括瑞信瑞银汇丰等在内，这些外资私人银行管理的资产规模依旧遥遥领先于中资私人银行或财富管理公司。腾讯新闻《棱镜》从某中资私人银行处获得的数据显示，在港外资财富管理机构的资产规模约占到整个亚洲地区的四分之一，其中瑞银就以资产管理规模高达 3730 亿美元排名亚洲区第一。



支付商户专属APP

付的放心 收的省心



*具体办理规则以当地工行政策为准



还有多少上市公司将破产“闪崩”

未来，“闪崩”的群体会出现变化，主要会集中在资产价格领域。当在市场中具有重要影响力的金融机构股价出现“闪崩”的时候，也就意味着投资的良机来临了。

文 / 如松

当一国经济潜力下滑、经济活动不能给央行发行的钞票注入充足信用因素的时候，就会导致信用紧缩的出现。

由于流动性不再充沛，那些依靠故事和题材支撑的个股股价就难以为继，以业绩下滑、经营作假、大股东的资金链危机等因素作为触发点，会集中导致股价“闪崩”的出现。

依靠故事、题材在沪深股市生存的股票密集“闪崩”，这个阶段很可能还未结束。

2018年8月6日，港股AV策划推广（HK.08419）出现闪崩，全天下跌幅度达到79%，从3.9元的价格被砸至0.8元，其后的四个交易日里，又疯狂的上涨98%，但为时已晚，以不足1元的价格即使短期涨幅巨大，也回不到最初的位置了，就在8月13日，该股再次下跌超过50%，近期浮动巨大，令人胆战心惊。

大家都知道，2017年3月24日，港股市场发生了一次影响重大的事件，已经横盘一年半之久

的辉山乳业股价在临近午盘时“闪崩”。当日临近午盘之时，辉山乳业股价直线下跌，跌幅瞬间扩大到91.07%，经过小幅反弹，至午盘收盘时跌幅定格在85%，这也创下了港股股票历史上的单日最大跌幅。面对这一紧急情况，辉山乳业不得不申请下午开市起股票停牌，并一直停盘至今。

当时的市场认为，辉山乳业股价的“闪崩”是因为浑水的刻意做空，这种看法在后来被证明是典型的谬误。因为从此之后，“闪崩”现象开始深刻地影响沪深股市，个股“闪崩”成为一道独特的景观，越来越密集，不仅各类题材股闪崩，一些蓝筹股也加入了“闪崩”的行列（比如广汽集团），如此密集和大面积的股价“闪崩”，显然已经不能用机构的刻意做空来解释。

“闪崩”的不同原因

股市运行到不同的阶段，市场用不同的原因来解释“闪崩”，比如：业绩达不到预期、信托或资管计划

集中持股、公司运营过程和业绩的作假行为、大股东对上市公司资金的挪用等。这些原因自然是个股股价“闪崩”的触发因素，但却无法构成让股市个股集体闪崩的原因。

中国从加入世贸组织到次贷危机之后，是信用膨胀的周期，最典型的特征是虽然本币高速发行，但兑美元的汇率稳定甚至还可以阶段性地升值，此时，市场的流行性是充沛甚至是过剩的。

因此，任何上市公司都会被轮番地炒作得风生水起，被重组、戴上时髦题材光环的个股更会被集中炒作，一般都会出现连续的涨停。一些公司本身的价值有限，但依靠画饼充饥的题材一样可以成为股市的“高富帅”。

虽然央行是钞票发行部门，但信用膨胀与信用紧缩的转换却与央行无关。当一国经济潜力高、资本投资收益率高的时候，经济过程可以给央行发行的钞票注入充足的信用因素，从而出现信用膨胀的时期。当一国经济潜力下滑、经济活动不能给央行发行的钞票注入充足信用

因素的时候，就会导致信用紧缩的出现。

随着2012年之后中国资本投资收益率的下降，就形成了信用膨胀和信用紧缩的转折期，标志性事件是从2014年开始本币开启贬值趋势。所以，本人从2016年起就在不同场合提醒市场，警惕信用紧缩所带来的冲击。

当信用紧缩达到了一定的阶段之后，就会在股市中反映出来。由于流动性不再充沛，那些依靠故事和题材支撑的个股股价就难以为继，以业绩下滑、经营作假、大股东的资金链危机等因素作为触发点，会集中导致股价“闪崩”的出现。

信用紧缩的时期仅仅是开始

ST保千里这只股票创造了沪深股市历史上最多连续跌停的记录。在流动性充沛的时候，很多题材股不过是炒作的标的，股价和公司内在价值之间并不具有决定性的关系，肯定不会跌得如此惨烈。

这只股票具有苹果、手机游戏、互联网、虚拟现实、网络直播等多种迷人的概念，甚至应该是中高价格的股票。2015年曾经被炒作到68元以上，就因为这个原因。本质是信用扩张到信用紧缩的转换期，把这类股票打回了原形。这类股本质上就是一个故事，当市场环境转变之后，故事就讲不下去了。

要重点强调的是，信用紧缩的时期仅仅是开始，沪深股市还有很多的个股会步入ST保千里的境地。

信用扩张的根本特征是低通胀、低利率。加入世贸组织之后，中国的经常账户的顺差不断扩大，在本币发行使用外汇本位制的情形下，

市场不足的物资（尤其是基础商品）有进口弥补，形成了流动性膨胀和低利率的特殊阶段，此时，由于利率低，自然形成资产价格的春天，所以可以看到，中国的房地产走出了长期的牛市。

根源在于随着经济发展，人们的收入水平得到了提升，但低利率时代意味着通胀被压制，人们的生活成本提高的速度低于收入增长的速度，结果，人们对资产的需求空前膨胀，形成了资产价格的牛市。这一时期，政府对资产价格进行了多轮调控，但最终的结果都成为了“空调”。

而信用紧缩时期的根本标志是高利率、高通胀，形成这个特征的根源是货币的信用水平下降自然带来通胀的上升，无论央行是否加息，都会让市场的真实利率水平上升，让经济生活从低利率、低通胀的时代步入高利率、高通胀的时代。

哪些类型的股票容易“闪崩”

我们知道一个经典原理——利率与资产价格是很严格的负相关的关系，随着利率的不断走高，资产价格就会承压，也就指明了未来一些个股闪崩的原因。

第一类自然是以房地产为核心的资产类股票。随着通胀的不断走高，利率就会走高，经济活动就会日趋冷却，人们的收入增长受到制约；同时，随着通胀的走高，人们的收入中用于基本生活支出的比例就会提高，购买或投资资产的能力下降。利率走高的时候，银行的利率走高，让人们在持有资产的过程中还本付息的压力加大。最终，资产市场的活跃程度就会日趋冷却，

让资产类的股票承压。

考虑到上市房地产公司的资产负债率很高（约80%），随着市场的冷却，一旦公司的资金链断裂，就会走向破产。如果公司拥有外债的债务，在本币处于贬值趋势的时候，这类公司还会承担额外的资金压力，走向破产的风险更大。一旦这类公司走向破产，自然会带来股价的“闪崩”。

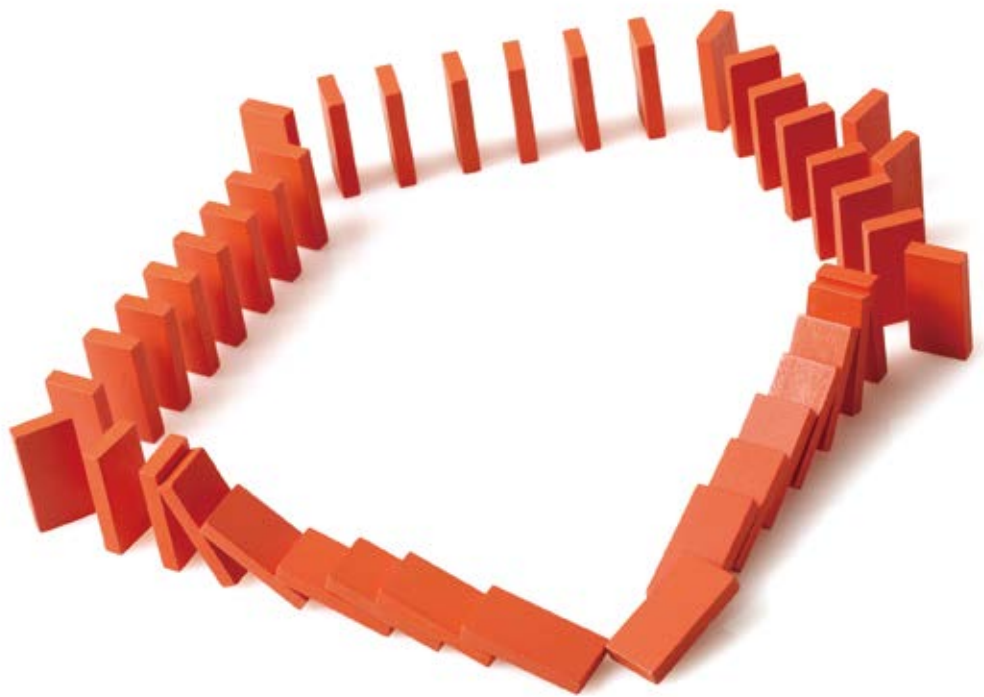
第二类是金融企业。以往资产价格的上升过程中，银行、券商、信托等金融机构起到的是“燃料”的作用，一旦资产价格开始承受利率压力日趋冷却的时候，无论政策对资产价格领域采取何种态度，不管是放开市场价格还是冻结交易，都会在金融系统中产生坏账。

同时，资产价格领域开始冷却的时候，地方债等债务会承压，继续对金融机构的资产状况带来冲击。未来，一些小的金融机构有巨大的风险，其股价出现“闪崩”并不意外。

第三，信用紧缩时代的到来，会紧缩政府的财政收入，此时，政府必然会压缩财政支出，寄生在政府财政支出领域的上市公司会出现集中的破产，相关个股“闪崩”可以“期待”。依托资产价格的加工企业，比如建材、施工等行业，随着市场的萎缩，也很可能陷入亏损甚至破产。

现在，依靠故事、题材在沪深股市生存的股票密集“闪崩”，这个阶段很可能还未结束，未来，“闪崩”的群体会出现变化，主要会集中在资产价格领域。当在市场中具有重要影响力的金融机构股价出现“闪崩”的时候，也就意味着投资的良机来临了。商

（文章来源：功夫财经）



最严“房政”下中小房企的前途与迷途

业内认为，中小房企告别房地产行业是受外部环境及内在需求等因素影响，随着房地产行业集中度不断提升，房企间并购整合频频出现。未来，越来越多的中小房企将被迫面临被收购的境遇。

文 / 高金霞

在“无房不稳，无房焦虑”的普遍价值观下，“疯癫”的房价与老百姓的购房需求形成强大的“碰撞”——买房却买不来想要的生活。

自 2017 年至今年上半年，继全国各地纷纷出台 200 多次房地产调控政策后，中央政治局在 7 月 31 日发出的“坚决遏制房价上涨”的坚决态度，被公众称为房产调控“最强音”，预示对未来房价上涨“零容忍”的决心。

有人分析，中央政治局会议提出的“下决心”背后，一定会有大文章。在有利于平衡刚需升温的房价，满足老百姓的同时，也给大多中小房企致命一击，在本就融资难、生存难

的现实面前，前途更为渺茫。

史上最严调控“组合拳”

从 2018 年 1 月，全国银行业监督管理工作会议提出“严控个人贷款违规流入股市和房市，继续遏制房地产泡沫化”，到 2 月的央行工作会议提出，继续实施“分城施策”差别化住房信贷政策，强化房地产金融宏观审慎管理，以及 3 月的全国两会提出，坚持“房子是用来住的，不是用来炒的”定位，均提出，建立健全长效机制，促进房地产市场平稳健康发展。

今年 5 月，住房和城乡建设部

印发《住房城乡建设部关于进一步做好房地产调控工作有关问题的通知》，重申坚持房地产调控目标不动摇、力度不放松。

6 月，国家发展和改革委员会提出，引导规范房地产企业境外发债资金投向，应主要用于偿还到期债务，避免产生债务违约，限制房地产企业外债资金投资境内、外房地产项目，补充运营资金，并要求企业提交资金用途承诺。

同一时期，住建部会同中宣部、公安部、司法部、税务部、市场监管总局、银保监会等部门，印发《关于在部分城市先行开展打击侵害群众利益违法违规行业治理房地产市场

乱象专项行动的通知》，要求 2018 年 7 月至 12 月底，在北京、上海等 30 个城市先行开展治理房地产市场乱象专项行动。

在中央各部委“联袂”调控房地产、遏制房价上涨的同时，各地方政府也在因地制宜，分策落实。

以江苏的苏州为例。为防止“楼盘套现”，二手房买卖交易推出新政，购房者 5 年内提前还房贷的，将被追究违约责任，支付一定罚金。

业内人士分析表示，业主想要进行房屋销售，通常要把该房子的房贷结清才能做产权过户。而这种未滿 5 年就提前还贷的现象，在很多城市非常普遍。

江苏只是全国房产高压调控的冰山一角。

来自中原地产研究中心数据显示，2017 年至 2018 年前 7 个月，主要城市房地产调控累计次数多达 260 次，较 2017 年同期上涨 80%。从 7 月单月来看，全国楼市调控密集程度再刷新历史纪录，合计超过 60 城市，发布了超过 70 次各类型房地产调控政策。

更多的调控砝码还在后面。中原地产首席分析师张大伟曾向媒体表示，今年下半年楼市调控力度或将全面超过上半年。自 7 月初，多个城市开始全面加码调控，预计楼市升级版调控政策将不断出现。

在具体调控新政方面，或将放在限售方面。对于新购买公寓，要求取得不动产权登记证之日起，5 年内禁止转让，商品房 3 年内禁止转让。

融资难被迫转型

在全国一致声势浩大的“高压”房产调控下，有人预言，在不久的 3

至 5 年内，90% 的中小房企以被兼并、被迫转型等方式，或将消亡。

以上预言或许并非捕风捉影。

相关材料显示，在高负债已成为房企扩张必要途径的现实面前，截至 2017 年 9 月底，A 股房企负债高达 6 万亿元，为确保现金流安全，除加快项目周转速度之外，比拼的就是房企的找钱能力。

来自中原地产研究中心数据显示，2017 年全年，在中国境内地产贷款、融资收紧的情况下，国内 A 股上市房企境外融资合计 388.6 亿美元，比 2016 年的 140.6 亿美元上涨 176%。

今年 1 月 9 日，龙湖地产发布公告表示，经 2017 年 10 月国家发改委批准，该集团成功发行共 8 亿美元的优先票据，其中包括 3 亿美元的 5.25 年期票据（票息 3.9%）和 5 亿美元的 10 年期票据（票息 4.5%），筹募资金将全部用于再融资。

业内人士分析表示，在境内融资渠道长期收紧的情况下，背负巨大资金压力的房企，特别是前期拿地较多的高杠杆房企有可能陷入危机。为避免危机发生，一度规模大幅减少的境外融资，才得以再度扩张。

在融资难的同时，企业融资成本也在不断拉高。来自同策研究院数据显示，地产企业的市场化融资成本普遍在 5.5% 至 7.5%。而今年 6 月，阳光城集团的 10 亿 2018 年度第一期中期票据（永续中票），利率为 8%。

“钱越来越贵，市场预期差，房企急于找钱，才扎堆借道境外融资。”相关媒体表示，2018 年将是房企最近 4 年来，资金压力最大的一年。

在大房企都融资有限的情况下，小房企融资更难。

新型二手房互联网中介“真二网”加盟事业部总监李志磊分析表示，在房产企业融资难的普遍现象下，恒大、万科、碧桂园、融创中国等大型房产商，纷纷涌入一二线城市，及三四线城市，使地方房产竞争格局趋于白热化，中小房产企业拿地难已成为普遍问题。

在一没资金，二没土地，现有房价又不能上涨的情况下，企业为了维持正常运行，只能“高周转”以促销、降价等方式售房，在利润达不到企业预期利润的情况下，再开发新楼盘的资金链就更捉襟见肘。李志磊说，无奈之下，中小房企只能被迫转型。

近半年以来，多家房企先后告别房地产。3 月 9 日，原名“中天城投”的中天金融，在以 246 亿元出售旗下地产业务后，彻底转向金融行业；无独有偶，3 月 12 日，珠江控股在陆续处理掉旗下地产业务后，正式更名为京粮控股，进入植物油加工、食品制造等。

受外部环境及内在需求等因素影响，房企转型已屡见不鲜，大多数房企选择在主业的基础上进行多元化发展，有些则彻底剥离主业。

并购浪潮加速中小企业消亡？

除剥离与转行外，“大鱼吃小鱼”的房企并购，也是导致中小房企加速消亡的主因之一。

由于公开招拍挂市场竞争激烈、成本相对较高，大多有实力的房产企业更倾向于通过并购壮大规模，以获得更多的土地，开建楼盘。

“我们项目的 85% ~ 90% 来自并购。”三盛集团董事长林荣滨曾接受媒体采访如是表示。

据悉，2017 年 8 月，三盛集团先后以 5.49 亿元、8640 万元收购香港中盛置业 90% 股权和章丘正

大天源 80% 股权，从而获得平潭近 20 万平米土地的 2 个商住项目，以及济南章丘 24.11 万平米的 3 个房地产项目，还有一块 6 万平方米的土地。

不只三盛集团，还有万科地产。历史数据显示，2014 年之前的万科地产年销售额在 1400 亿左右，经过近 4 年的并购与合作开发，现年销售额上升至 4000 多亿。

“万科之所以能在短短的时间内销售规模上涨两三倍，就是因为不断并购壮大起来的。”分析万科发展壮大路径，李志磊表示，万科通过每年对 20 多家中小企业开发商的兼并、合作开发或买断土地等方式，才有了今天的规模。

还有成立于 2003 年的融创中国，从 2010 年上市的年销售 83 亿元，通过并购的方式，以“43 倍”的跳跃式增长，实现如今的 3600 亿年销售额，成为中国房企“销售额跨越式增长”的典型黑马。

在融创中国的并购路上，绿城中国、佳兆业、雨润、融科、万达等知名房企，都成为融创中国发展的奠基石。

融创中国董事长孙宏斌曾表示，目前国内前 10 名房企的市场占有率已经从 10% 上升到 20% 多，未来 5-10 年间，前 10 名的房企市场占有率将达到 30%-40%。

“前 10 名房企年销售额平均要达 4000 亿元，没有两三千亿进不了前 10 名，这是怎么形成的？小公司干不了了，卖了地以后挣钱退出让大公司做。”孙宏斌表示。

“同一个地区、同样品质、同样价格的房子，客户肯定会优先选择万科的房子，不会选择中小企业的。”李志磊表示，大型开发商进入二三

线城市后，拿地成本开始不断上升，房子卖不出去，就没有资金实力，拿不到好地段，就会影响销售，如此恶性循环，中小企业就淘汰出局了。

相关人士举例表示，以郑州原来一块土地底价 600 万 / 亩，由于近几年各大型开发商频频进军郑州，原本最多 800 万 / 亩就能成交的，现在就能喊价至 2600 万元 / 亩。官方也因此出台了“土地熔断”机制。

业内认为，中小房企告别房地产行业是受外部环境及内在需求等因素影响，随着房地产行业集中度不断提升，房企间并购整合频频出现。未来，越来越多的中小房企将被迫面临被收购的境遇。

“未来的格局是强者更强，弱者更弱。”纵观未来国内地产行业，李志磊如是表示。

相关业内人士预言，未来能存活下的开发商只有三种：以恒大、碧桂园、万科等为主的全国领军龙头开发商，其次是以建业、正商等为代表，深耕地方、有良好政商关系的本土开发商，最后是以康桥地产为代表，有特色的开发商。

“房地产行业主要看定位和产品，定位准确，产品优质则强者更强，弱者会变强。否则，即使是强者也会变弱，而弱者则必然灭亡。”知名经济学家、北京师范大学政府管理研究院副院长宋向清表示，未来企业一定要遵循强者有理、弱者有道的运营规则，房地产行业尤其如此。

三方共赢才是长久之计

无论被迫转型，还是被兼并，对于当前存活下来的企业，如何更好地活着，在未来拥有更好的发展，才是当前亟须解决的难题。

“下半年房企的主要出路还是要加快新盘销售速度，尤其在三四线城市，进一步降价销售有时也是十分必要的。”李志磊表示，不排除开发商以促销为名，行降价之实，以保障资金链不断，才能谋未来。

降价只是一时之策。事实上，开发商为降低融资成本，减轻资金压力，部分企业已通过缩短项目开发周期、提高存货周转率、提高总资产周转率等“高周转”战略，提升企业资产的运营能力和使用效率。

根据国家统计局此前公布的数据显示，得益于企业前半年抢收业绩和高周转战略，今年上半年全国商品房销售面积、销售额较去年同期分别增长 3.3% 与 13.2%，整体楼市在调控中谋求新的动态平衡。

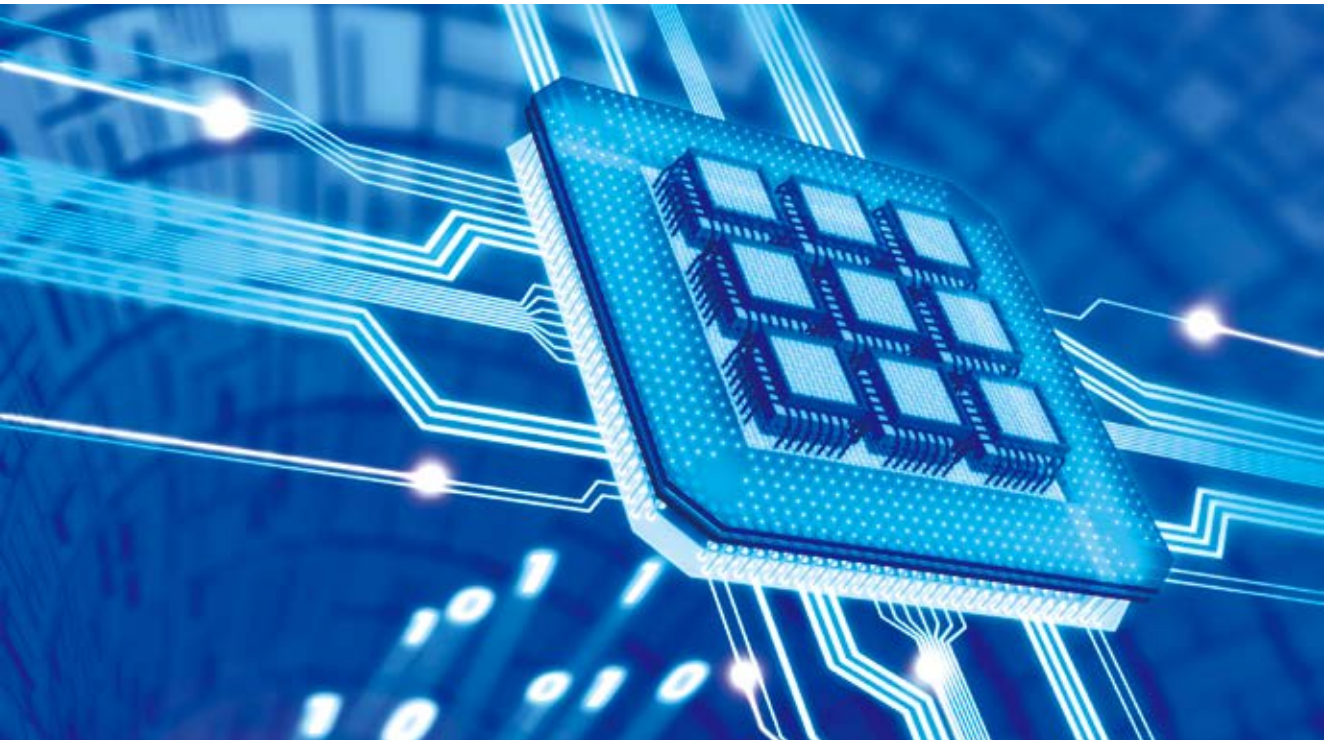
来自中房网的统计表示，2018 年前 7 个月，以建业地产、美的地产、万科、恒大、碧桂园、保利地产为代表的 136 家 A 股标杆房企，销售目标完成率均值为 54.82%，有 34 家房企目标完成率超过 50%。

“坚决遏制房价上涨”不等于让房价暴跌。维持均衡发展才是主流。

“如果不想房价上涨或暴跌，政府就要改革房地产现有的运行模式。”中国合作建房第一人于凌罡接受《企业观察报》记者采访时表示，现在的传统模式，就是建立在房价高速上涨的前提下。

“无论是万科、碧桂园，还是恒大，这些房企的负债都很高。”他说，在地方债务也很严重、政府收益不能少、开发商利润不能降、老百姓住房品质不能降的情况下，必须改变现有游戏规则，实现三方共赢才是长久之计。商

（文章来源：企业观察报）



世界半导体产业变革将至
中国企业“翻身”机会出现

NB-IoT 芯片负责 NB-IoT 蜂窝物联信号的接收、处理和数据保存等功能，可以说在 NB-IoT 产业中，芯片是 NB-IoT 发展的关键要素，谁占据了新技术的领军优势，谁就掌握了产业话语权。而新一代物联网技术 NB-IoT 给中国科技企业提供了换道超车的机会。

有观点预测，全球半导体市场的增长步伐将出现放缓。半导体行业团体——世界半导体贸易统计组织（WSTS）6 月 5 日发布预测称，尽管半导体市场规模在 2018 年之前以每年两位数的速度增长，但 2019 年的增长率只有 4%，时隔 3 年回落至个位数增长。由于大数据的利用扩大等原因，用于记录数据的存储半导体需求持续增长，但由于增产，价格将出现下跌。

据《日本经济新闻》6 月 6 日报道，WSTS 的成员包括美国英特尔和韩国三星电子等全球主要半导体企业，每半年发布一次两年的市场预测。根据此次发布的数字，2017 年的实际业绩比 2016 年增长 22%，首次突破 4000 亿美元，达到 4122 亿美元。2018 年也将增长 12%，较上次预测提高 5 个百分点。但 2019 年预计仅增长 4%，增至 4837 亿美元。

增长放缓的主要原因是存储器价格下跌

报道称，增长放缓的主要原因是存储器价格下跌。存储器在手机、数据中心的服务器等方面的使用急剧增加，占到半导体整体的三成左右。WSTS 指出，存储器市场规模在 2017 年增长了 62%，2018 年也将扩大 27%，但 2019 年将放缓至 4%。

除了存储器之外，还存在用于家电制品等的模拟半导体、用于自动驾驶的传感器等。与品种少、生产批量大的存储器不同，不同用途的多品种、小批量生产型半导体的价格不容易出现变动。伴随市场需求持续稳步增长，半导体整体的市场规模受到存储器动向的很大影响。

WSTS 的日本负责人就存储器的增长放缓预期表示，“考虑了过去的周期性因素”。存储器市场在 2013~2014 年也是持续两位数增长，但随着需求扩大，各厂商进行增产，结果在 2015~2016 年出现价格下滑，市场规模转而缩小。

实际上降价局面已经出现。NAND 型闪存的交易价格已经比 2018 年初便宜了两成左右。尽管单价下降，但需求在迅速扩大，因此市场仍保持着良好局面。

需求扩大程度是市场稳定的关键

东芝存储器社长成毛康雄表示，“价格降幅没有超过存储容量的增长”，认为当前的局面还会持续。但英国调查公司 IHS Markit 的首席分析师南川明则慎重地指出：“市场规模在 2017、2018 年将达到最高点”。HIS 预测，存储器价格下跌将把 2018 年的增长率拉低至个位数，2019 年将持平。

半导体厂商的投资意愿旺盛。韩国三星电子 2017 年针对大规模集成电路（LSI）等半导体业务投资 2.8 万亿日元。根据美国调查公司 IC Insights 的统计，2018 年半导体企业的设备投资将同比增长 45%。中国紫光集团投资 3 万亿日

元的武汉存储器工厂预计在今年内投产。

一方面，存储器价格降低将有助于促进需求扩大。大型半导体设备制造企业东京电子的社长河合利树认为，“尽管 NAND 型闪存价格出现下降，但面向数据中心的市场将会扩大”。也有海外存储器厂商的营业人员认为“中国的智能手机厂商将在新机型上增加存储器的搭载容量”。

随着存储器价格下降，需求将扩大到何种程度很可能成为半导体市场能否维持增长的关键。

物联网芯片是新的蓝海

在半导体存储器需求变化最明显的领域是智能手机市场的变化。

据《日本经济新闻》报道，苹果的顶级机型 iPhoneX 在 1~3 月减产五成。OPPO、vivo 等快速成长的中国手机厂商也陷入苦战。据美国调查公司 IDC 统计，2017 年全球智能手机销量同比下滑 0.1%，降至 14.7 亿部。智能手机市场的变化直接导致闪存的供需趋缓。在用于智能手机记忆装置的 NAND 型闪存方面，对需求反映敏感的现货价格较 3 个月前下跌一成左右。从 2016 年下半年开始持续的涨价局面发生了变化。

JP 摩根证券的执行董事森山久史表示，“NAND 型闪存将进入调整期”。森山认为，伴随各家制造商良品率提高，NAND 型闪存的供应量出现增加，与 2017 年相比供应短缺的情况将有所缓解。

另一方面，智能手机市场的变动对芯片产业的影响有限。半导体产业正在因为一个新时代的到来而

发生结构性的变化——物联网时代。

物联网被认为是继计算机、互联网之后，世界产业技术革命迎来新的高潮。万物互联孕育着史无前例的大市场，而要实现这物物互联则离不开物联网的大脑——芯片。随着物联网行业的高速发展，物联网芯片正超过 PC、手机芯片领域，将成为未来最大的芯片市场。

国内外厂商纷纷发力物联网芯片。目前，包括国外物联网芯片提供商第一梯队的高通、英特尔、ARM，和国内物联网芯片龙头华为海思、中芯国际、台积电等公司都在纷纷扩大设备、组件和软件开发方面的创新能力，利用自身优势优化物联网时代。

在物联网领域，NB-IoT（窄带物联网）是重要的分支，因其“广域覆盖、低功耗、海量连接”性能优势在商业项目中已经得到很好验证，英特尔、高通、爱立信等巨头都加入了 NB-IoT 阵营。中国的 NB-IoT 正处于蓬勃发展阶段，业务发展大幅领先其他国家和竞争对手。比如 2014 年 5 月，华为提出了窄带技术 NB M2M；2015 年 5 月融合 NB OFDMA 形成了 NB-CIOT；7 月份，NB-LTE 跟 NB-CIOT 进一步融合形成 NB-IOT。有业内人士预测，未来将迎来中国 NB-IoT 大发展。

而 NB-IoT 芯片负责 NB-IoT 蜂窝物联信号的接收、处理和数据保存等功能，可以说在 NB-IoT 产业中，芯片是 NB-IoT 发展的关键要素，谁占据了新技术的领军优势，谁就掌握了产业话语权。而新一代物联网技术 NB-IoT 给中国科技企业提供了换道超车的机会。

（本文来源：《参考消息》）

再生资源企业呼吁建设本地分拣场

再生资源行业资深人士提出了一种共享单车回收方案：即由相关管理部门，采用政府购买服务的方式，委托有资质的再生资源企业对报废共享单车进行批量处理。

文 / 李婷菊

为探索可行的报废共享单车回收处理办法，记者走访了一家正在经营单车回收项目的再生资源企业：天津新能再生资源有限公司。总经理王海波表示，他们公司目前就正在承接共享单车企业报废单车的回收项目。“我们的回收再生项目——在天津成立了自主的品牌‘报废王’，回收品类包括报废车、废家电、废铜、铁、铝等金属及其他生活及工业用报废物资。”

据介绍，其分拣场地在天津，打包场地遍布北京、上海、广州、成都、福建、清远、佛山等城市，在各地有办事处。共享单车企业预约后，他们会派物流到企业仓库装取废旧单车，也可以由单车企业送至打包场地。为降低运输成本，送至打包场地的单车会被压缩打包，再用物流送往天津的分拣场。对于企业要求回收的零部件和有循环利用价值的资源，则进行拆解，如废钢、铁、铝、铜。其余的焚烧发电。

“我们是当作一个好的公益项目来做，没想靠它盈利。”王海波表示，由于橡胶回收价很低，所以能再利用的单车资源只有金属，这也是回收项目唯一的收入来源。相比场地、物流、人工、设备等费用成本，和支付给单车企业的费用，整个回收项目的收益

甚微。好在在天津，他们有 500 亩分拣场地，这缩减了场地成本。“深圳废品分拣场地紧张，租场地划不来，所以我们目前在深圳没有场地。很多深圳的再生资源企业也和共享单车企业合作过，但都因成本上划不来，放弃了！也有企业设备工艺达不到要求，所以这个事很难。”王海波表示，作为外地企业，他们期待市政府能重视这类业务的开展，能提供免费的场地支持再生资源企业开展回收业务。

无独有偶，一位不愿透露姓名的再生资源行业资深人士也向晶报记者提出了一种共享单车回收方案：即由相关管理部门，采用政府购买服务的方式，委托有资质的再生资源企业对报废共享单车进行批量处理。政府花钱购买再生资源企业的服务，支付运输和一定的拆解费，提供足够面积的处理场地，进行打包立项招标，由中标的专业企业处理。并确保拆解后的再生资源材料能得到处理或再生利用。

为什么要由政府招标？他解释说，因为拆解单车需运输、土地、人工和设备等成本，没有企业愿意做赔本生意，所以才出现了废弃共享单车增多、进而妨碍交通的问题。“各地政府对共享单车入市并没有

参照汽车、摩托车和家电等商品经验，统筹考虑报废问题，完全市场化管理，产生了公共问题。所以，理应由政府出面解决。”

他认为，废弃单车凸显的社会问题是企业生产者责任延伸制度严重缺位的体现，他说：“深圳是人口密集的特区城市，生活性再生资源循环利用行业是成熟人居环境的标准配置。深圳可以在各区布局对接垃圾分类的再生资源预处理中心，对接生活性再生资源，并把公共性再生资源品类考虑进去。要靠再生资源管理部门依照再生资源行业的用地和发展规划，推动行业发展。另外，要推动再生资源跟环卫的两网融合。”

对于目前存在的再生资源企业将企业打算报废的单车打包，运送到有分拣处理能力的地区进行拆解再生的方案，这位业内人士认为，把深圳产出的报废物资转移到其他城市处理必然会付出高昂费用，包括运输和处理费，更涉及了跨市处理固体废弃物问题，不太值得推广。应对有能力处理报废单车而未处理的行为处以行政罚款，并责令企业回收其报废单车统一处理。

（本文来源：《晶报》）

P2P 违约风暴有多强

P2P 网贷行业正在遭遇其发展史上最严重的危机。

风起于青萍之末。6 月以来，全国范围内集中出现了百余起 P2P 网贷平台清盘、停业、实际控制人失联、停止兑付本息等风险事件。

进入 7 月后，网贷平台的“爆雷”愈演愈烈，根据网贷之家的数据，截至 7 月 20 日，当月新增问题及停业平台约 118 家。成百上千万投资人卷入其中，这意味着成百上千万的投资人或将难逃血本无归的厄运。

而且本轮网贷平台“爆雷”的一个突出特点是，出问题的不少是规模较大的 P2P 平台，其中不乏拥有国资背景和运营多年的知名网贷机构。一时间，全行业风声鹤唳，草木皆兵。

行业到了一个至暗时刻，泥沙俱下。尽管市场有融资需求，投资人有理财需求，但这波正在肆虐的“爆雷潮”，无时不在拷问着投资人对 P2P 的信心。

这场风暴席卷的不止那些平台本身和万千投资者，它的一系列并发症已经开始显现。资金紧张已是不争的事实，那些十分依赖 P2P 资金来源的项目和企业，还是没能逃过这一劫，创投圈里也已哀声一片了。

对此，创业黑马董事长牛文文发文评价道：现在实际上已经是在一场小型金融危机当中了，P2P—上市公司—创投基金—创业公司，这个传播链主要是在民间和纯市场领域，所以结果也只能是以市场方式出清，政府部门大概率不会出手拯救，反而有可能出手整治。

圈里现在都在推测，下一个爆的会不会是币圈；如果爆了，波及会多广？传播链会是怎样？而这场风暴后，还有多少 P2P 平台能够存活下来，他们还有多大的生存空间？



爆雷潮中 P2P 链条上的每一个环节都在“颤抖”

如今，资金紧张已是不争的事实，那些十分依赖 P2P 资金来源的项目和企业，还是没能逃过这一劫，创投圈里可能已经哀声一片了。

文 / 刘然

数月里，200 多家 P2P 集中爆雷，数千家平台成为惊弓之鸟……这些数字恐怕已成为很多投资者心头的痛。

然而坏情绪还在蔓延，这场风暴席卷的不止那些平台本身和万千投资者，它的一系列并发症已经开始显现。

生死一夜

8 月 1 日晚间，邻里家（北京）商贸有限公司（邻家便利店主体）向供应商发出告知函，称公司将于 8 月 1 日起停止总部各项业务，并陆续停止门店营业。

告知函称，由于公司背后唯一出资方受到上海警方调查，导致公司银行账户被冻结。而公司本身尚处于发展阶段，未能真正实现盈利，依旧需要投资方注资经营，靠店铺

自身销售收入仍然入不敷出，且目前公司账户已被部分供应商诉讼至法院进行了财产保全，账户资金已被冻结，公司账户内已无可支配资金。

目前，邻里家公司已经无法与公司法人及股东取得联系，供应商与邻家便利的债务债权，只能通过法律途径进行诉讼保全，经营团队不准备直接承担后续债务及合作纠纷的处理事宜。

这份公告意味着，邻家便利店基本公开宣布破产。

邻家便利店一度被称为最像 7-11 的本土便利店品牌，因为其高管正是从 7-11 出走自主创立邻家的，如今，邻家便利店的员工数量已经发展超过了 1000 人。

一夜之间，上个月还在正常经营

的、北京 168 家邻家便利店全部关门。

无眠的不止邻家便利店的员工和供应商，还有极路由。

8 月 1 日晚间，极路由创始人王楚云发布了一封极其“悲壮”的公开信，称极路由由现金流出现断裂，核心销售渠道被迫阻断，具体经营状况面临重大危机。

IT 桔子资料显示，极路由曾经在 2013 年~2014 年获得来自创新工场和 GGV 纪源资本等的数千万美元级别的融资，在路由器市场一度占据过半的份额。

王楚云口中的“重大危机”并没有夸张的成分。

正如王楚云在公开信中写的那样，极路由的核心销售渠道被封（受斐讯 0 元购的影响，京东已下架所有金融类和区块链产品）、供应商催款、

银行贷款到期、区块链合作方暂停合作等等一切危机同时爆发，让公司的现金流直接断裂。目前公司正面临前所未有的生死时刻，甚至所有的支出都需要根据销售回款情况才能支付，包括 7 月的工资。

危机发生后，王楚云称股东目前也已无法继续出资解决公司的资金问题，自己的房产还处在贷款抵押的状态中，经过梳理，公司目前负债几千万元，“早已资不抵债”。

王楚云表示，作为创始人，自己走到今天也已有心无力。但自己没有选择，只能坚持到最后一刻，只是恐怕回天乏术，随时会倒下。

另一边，即将“倒下”的还有北京一家旅行公司。

隶属春晓资本的北京尚品国际旅行社有限公司早在今年 4 月就开始了裁员，此后，公司还出现公子延迟发放的状况。根据旅游商业观察的报道，目前，该公司 5 月、6 月、7 月的工资均被拖欠未发放。同时，公司还在持续裁员。

目前，尚品总部方面以“投资方资金困难影响尚品运营”为由，劝说各分公司在职员工，尽快签署离职协议及解除劳动合同的相关资料。报道显示，尚品国际旅行社隶属于春晓资本集团侠客神州旅游板块，是春晓资本旗下旅游战略布局核心工程。

此次事件涉及的欠薪金额可能超 500 万元。

P2P 的锅

邻家便利店大范围关店；极路由资金链彻底断裂；尚品国旅欠薪裁员 这几条看似不相关的新闻，都指向了同一个方向：P2P。

4 月 24 日，上海市公安局官方微博“警民直通车—上海”发布消息，涉嫌非法吸收公众存款的善林金融法

定代表人周伯云等 8 人被批捕。

在那个时候，就有对于“邻家便利店是否会因此受到影响”的担忧，资料显示，邻家便利店的股东正是善林金融。

根据界面 4 月份的报道，经查资料发现，担任邻里家公司监事一职的项建安，是北京万卓智汇商贸有限公司的大股东，占股 40%，另一持有 60% 的股份的，是高通盛融财富投资集团有限公司，而高通盛融恰恰也是善林金融创始人周伯云投资的公司之一。

邻家便利店也一直被善林金融在内部视为“兄弟企业”，也不止一次地为善林金融的拉新提供加分，据说善林金融的员工在拓展用户时，往往都会以“老板不只做金融，还投资邻家便利店等实体经济”来为平台背书。

而关于邻家便利店还有一个小插曲，据了解，便利蜂投资人庄辰超本来并不打算自己另起门户，想要投资邻家便利店，但当得知邻家便利店的资金来源是 P2P 之后，认为其风险太大，这才有了后来邻家创始人王紫带队出走，参与创立便利蜂的故事。

当然，极路由如今的状况，P2P 平台也脱不了干系。

正是极路由的合作方 i 财富因“非法吸收公众存款案”被立案，并出现兑付困难，再加上京东下架所有金融类产品，导致了极路由的资金链彻底崩坏。

i 财富运营主体深圳前海大福资本管理有限公司，就是爆雷潮中的一员。6 月 21 日，该公司因涉嫌非法吸收公众存款被立案侦查，i 财富也在当日发布公告，称暂停到期项目兑付，并停止新发所有投资标的。

而尚品国旅如今进退两难的局势，也被归结为春晓资本在 P2P 领域投资失利而一手造成的。

上述旅游商业观察的报道中，尚品总部助理人力副总裁马某，在劝说

西安分公司在职员工签署离职协议时提到，“现阶段，春晓（资本）的资金出现问题、无法周转开，春晓自身有 7 个 P2P（项目），现在爆雷 2 个，经侦已经立案侦查了……这个公司（尚品）毕竟是春晓的，现阶段业务只能都停掉了。”

公开资料显示，春晓资本旗下春晓天泽所投资的“牛板金”“聚财猫”“君融贷”等几家平台均出现了问题。

爆雷潮中，P2P 链条上的每一个环节都在颤抖。

根据证券时报的报道，截至 7 月 31 日，交易规模排名前 50 的网贷平台，待收余额共计 4067 亿元；仅 7 月 29 日一天，这些平台的资金净流出就达 5.75 亿元，且其中只有 7 家平台有少量资金流入。而其实部分大型平台从今年 2 月起就已经出现资金持续单向流出的迹象。

如今，资金紧张已是不争的事实，那些十分依赖 P2P 资金来源的项目和企业，还是没能逃过这一劫，创投圈里可能已经哀声一片了。

对此，创业黑马董事长牛文文发文评价道：

P2P 爆雷，终于波及到创业领域了。现在实际上已经是在一场小型金融危机当中了，P2P—上市公司—创投基金—创业公司，这个传播链主要是在民间和纯市场领域，所以结果也只能是以市场方式出清，政府部门大概率不会出手拯救，反而有可能出手整治。圈里现在都在推测，下一个爆的会不会是币圈；如果爆了，波及会多广？传播链会是怎样？币圈乱象，比 P2P 更甚，但好像牵涉面没有 P2P 那么广，主要应该还是创投圈的一部分人在搞，所以一旦爆雷反而对创投圈影响会更大。

现在为 P2P 一大哭的，已经不止被套牢的韭菜了。[图]

（文章来源：虎嗅网）



投之家爆雷“罗生门”

业内人士表示，业内确实存在一些 P2P 平台在转手时，收购方在资金不足或者不愿意拿出大笔资金的情况下通过虚构标的来输血的情况。

文 / 张燕

7 月 13 日，深圳投之家金融信息服务有限公司（下称“投之家”）发布公告称，部分债权出现逾期，目前运营团队已经报案，尽可能地帮助投资用户挽回损失。

投之家出现债权逾期的消息令整个互金圈震惊。一直以来，由于跟国内 P2P 网贷理财行业门户网站网贷之家关系密切，即使在 P2P 平台频繁“爆雷”的时期，投之家仍然被业内视作最不可能出事的 P2P 平台之一。就在业内纷纷质疑投之家是否涉嫌诈骗时，投之家董事、网贷之家创始人徐红伟日前在与投资人沟通时表示，投之家之所以会出现债务逾期，是因为“可能遭遇了这个行业最大的连环诈骗”。

投之家“爆雷”负责人已投案

公开资料显示，投之家成立于 2004 年 9 月，截至 2018 年 7 月 13 日，平台累计借贷金额为

265.76 亿元，借贷余额为 29.14 亿元。

成立于 2014 年的投之家原本是一家提供国内 P2P 平台垂直搜索引擎服务的公司，直到 2017 年才开始转型专注于 P2P 业务，主要资产涵盖了中小微企业端的供应链金融与个人端的汽车金融。

投之家官网介绍，投之家目前是中国互联网金融协会首批会员、广东互联网金融协会理事单位和深圳市互联网金融协会会员单位，并已接入银行存管系统。

记者从投之家的工作人员处得知，在爆出债权逾期之前，公司运营并没有出现异常情况。直到 13 日当天经侦人员上门询问情况时，大部分员工才确信公司运营“确实出了问题”。当天，上述工作人员曾几次试图联系公司高管，但电话一直未能接通。

一天后，7 月 14 日，一度被怀疑已经跑路的投之家 CEO 黄诗樵在微信朋友圈发布信息表示，自己

不会跑路并准备向公安部门投案自首。《中国经济周刊》记者曾试图通过微信与黄诗樵取得联系，但是一直没有收到回复。

7 月 15 日，黄诗樵再度发布朋友圈称，自己已经投案，将全力配合调查。记者同时也从投之家方面确认，目前深圳警方已经就投之家涉嫌集资诈骗立案侦查，并对黄诗樵及网贷之家创始人徐红伟采取刑事强制措施。

7 月 18 日晚，《中国经济周刊》记者从网贷之家方面获悉，深圳经侦建议尽快成立投之家平台案件清退小组，由徐红伟和黄诗樵等人负责股权款收回、逾期和真实标的项目催收，经侦将主要负责追查资金去向，尽可能追回资金。

实控人“罗生门”

就在投之家披露逾期当天，不少投资人找到网贷之家，在他们看来，投之家和网贷之家是“一家”，

网贷之家还为投之家“背过书”，理所应当应该为他们的损失负责。

记者查询天眼查发现，投之家与网贷之家此前的法人代表都是徐红伟，徐红伟本人也表示，自己是这两家平台早期的实际控制人。

据网贷之家发布的澄清公告，网贷之家的公司主体为上海盈讯科技股份有限公司(下称“盈讯科技”)，徐红伟等为公司创始人和股东，且盈讯科技和闻玺企业(编者注：指上海闻玺企业管理有限公司，记者在天眼查上查询到的工商信息显示，其曾持有投之家 68.8% 股份直到今年 6 月 15 日，而徐红伟等为上海闻玺企业管理有限公司的股东)为两家独立的公司，仅在股东层面有所关联。目前网贷之家与投之家之间的合作仅限于提供广告和信息展示服务。

记者从天眼查上查询到的工商信息显示，目前投之家股东分别是镇江富隆天钰科技有限公司(下称“富隆天钰”)和阿拉山口市灏轩股权投资有限公司(下称“灏轩投资”)，持股比例分别是 64.76% 和 35.24%。富隆天钰背后的股东为上海御物资产管理中心和灏轩投资。其中，灏轩投资的法人代表为丁孔贤，其也是深圳珈伟光伏照明股份有限公司(下称“珈伟股份”)董事长，灏轩投资是珈伟股份的第三大股东，持股比例 10.33%。

投之家官网上的一则公告称，今年 6 月，投之家获得了上市公司珈伟股份母公司 B 轮融资，融资规模达 4.09 亿元，上市公司平台以 2.11 亿元收购原股东 35.24% 的股权，同时通过增资 1.98 亿元，获得 19.76% 股权，直接或间接持有投之家总共 55% 的股权，获得平

台控股权。

但就在投之家“爆雷”后，珈伟股份随即发布公告称，珈伟股份从未参与投资“投之家”，未来也没有参与投资任何 P2P 互联网金融行业的计划。不仅如此，珈伟股份还表示，灏轩投资系公司实际控制人之一，未与投之家签署任何投资协议，且从未对其进行投资。就灏轩投资被变更为投之家工商登记股东之事宜，灏轩投资毫不知情。

或涉及大量虚假发标

有意思的是，就在珈伟股份极力撇清自己和投之家关系的同时，黄诗樵和徐红伟同时透露，实际“控制”投之家的另有其人，他们指的就是投之家去年 11 月引入的新股东。

徐红伟在对投资人发布的录音中称，投之家去年 11 月签协议的收购方是新疆天富蓝玉光电科技有限公司，股东为新疆天富集团有限责任公司。黄诗樵在 7 月 15 日接受《南方都市报》记者采访时提到，该公司的实际控制人叫卢智建。

用黄诗樵的话来说，自己以及投之家都是被新股东给骗了。

“去年 9 月，徐总(徐红伟)决定要把投之家卖掉，找了他的朋友做中介。这个中介推荐了几个买家，后来和其中一个达成了协议，要求我们团队做到一定的待收业绩，才付多少股权款。”黄诗樵在 7 月 14 日晚上对投资人解释和接受媒体采访时，都提到了当时徐红伟和对方达成的一项对赌协议，即将徐红伟拿到的股权款和待收余额相关联。根据黄诗樵的描述，新股东要求运营团队必须让他们推荐的借款客户

在平台上发标。后来逾期的企业，也正是当时推荐的借款企业中的一部分。

在徐红伟的回应中，也同样提到了当时投之家发标的情况。根据徐红伟的介绍，大部分标的是新股东介绍来的。新股东当时在外面收购了多家 P2P 平台，这些平台陆续“爆雷”才导致投之家资产端逾期。

徐红伟同时提到，自己在查询舆情监控和工商信息后发现，新股东参与了多家 P2P 平台的收购，背后疑似有“温州帮”的一个团队，来专门操作收购平台。他认为，投之家可能遇到了行业内今年最大的连环诈骗。

在业内人士看来，投之家此次“爆雷”，很可能是由于实际控制人借用“壳公司”进行财务包装，虚构贸易合同或应收账款债权，虚构标的进行自融。这种做法在 P2P 业内并不罕见。与一些平台自融后将资金用作他途不同的是，投之家这样做的目的很可能是为了将平台的待收规模做大，从而脱手获利。

“从目前投之家透露出来的消息看，不排除新股东有设立虚假标的自融募资的可能。”上述业内人士表示，业内确实存在一些 P2P 平台在转手时，收购方在资金不足或者不愿意拿出大笔资金的情况下通过虚构标的来输血的情况。从目前投之家的情况来看，徐红伟和黄诗樵所提到的卢姓商人，有可能是充当了平台方和收购方之间的中介掮客，先通过向投之家等多家 P2P 平台提出收购方案，并提供资产端募资，且资产端和风控掌握在卢智建手中，当把待收规模做到一定程度后，再转手卖给上市公司。

(本文来源：《中国经济周刊》)



P2P“模范平台”也遭遇“生死劫”

根据出借人在第三方平台上自发组织的不完全数据初步统计，聚财猫的待收资金达 11.44 亿元人民币，“投资难民”遍布 31 个省份，达 6504 人。这一数据还在不断攀升。

文 / 罗瑞兴

一直以“模范平台”示人的上海网贷平台聚财猫，在这一波 P2P 爆雷中也遭遇“生死劫”。

聚财猫 7 月 18 日发布公告称，由于合作的多个资产方出现逾期，影响平台正常运营，不得不暂停平台业务。并解释，详细逾期项目还款计划正与各资产端协商中，将在 2018 年 8 月底公布。承诺“不跑路，不失联。”

《财经》记者了解，该平台资产端项目有大额的企业贷、房贷，也有额度较小的车贷债权。根据出借人在第三方平台上自发组织的不完全数据初步统计，聚财猫的待收资金达 11.44 亿元人民币，“投资难民”遍布 31 个省份，达 6504 人。这一数据还在不断攀升。官网资料显示，该平台成立以来，累计投资金额近 500 亿元人民币。

值得注意的是，该平台 2016

年 3 月当选为上海市互联网金融行业协会(ASIFI)会员，并登上上海互联网金融协会网贷平台信息披露公示首批名单。2014 年底获得高榕资本的数百万人民币天使融资，2017 年 3 月该平台完成 1 亿人民币 A 轮融资，由春晓天泽投资。

此外，为该平台形成强大信用背书的是其创始人的背景，薛亮曾任阿里巴巴跨境平台速卖通创始人，支付宝国际版第一任负责人，京东物流系统搭建人。

业内人士认为，在紧信用、强监管的宏观背景下，这一波 P2P 爆雷的涉及面越来越广，像聚财猫这类知名企业也难逃“生死”宿命。

承诺“不跑路”

“好多撑不下去的店家都会在门口贴一张‘装修停业’的公告。”

一位网友在聚财猫创始人薛亮微博下评论到。

薛亮的最后一条微博更新于 7 月 21 日，“其中一家的还款计划已拿到，其他的在积极沟通要账，筹款。”从 7 月 20 日开始，他通过发布多条微博与出借人沟通，并在映客上直播，释放信心。但 20 日之后，再无任何公开表态。

7 月 25 日，上海市公安局奉贤分局经侦支队在其官网上回应称，已对此立案，主犯薛亮已被警方控制。

引起出借人注意的是，就在前几日(7 月 17 日)，聚财猫还举办了大型活动庆祝其四周岁生日。生日的第二天该平台发布了停运公告，称“由于合作的多个资产方出现逾期，影响平台正常运营，不得不暂停平台业务。”

让很多出借人不解的是，在聚

财猫四周年活动当天，该平台还在通过加息吸引投资。“现在看不知道是不是为‘假清盘、真跑路’做准备，”一位出借人说。目前聚财猫官网上还有从 7 月 1 号到 7 月底的七月新手礼包。

中间律所合伙人姜先良告诉《财经》记者，被警察立案控制，说明了这个平台的偿付能力出现了严重问题，根据《刑事诉讼法》规定，刑事案件的立案是必须要有犯罪事实并应当承担刑事责任。“在这种情况下，所谓平台创始人的承诺没有任何实际意义，”姜先良说。

但姜先良也表示，在是否构成非法吸收公众存款罪，还是集资诈骗罪的问题上，这一承诺可以作为辩护的一个理由。由此来说明他可能想还钱，且有一些还钱的具体举动，主观上没有非法占有目的。

由此来看，薛亮及聚财猫此前的承诺，或为出于司法保护、安抚出借人情绪的无奈之举。

姜先良告诉《财经》记者，爆雷以后，依照法律规定，平台应作为公司来承担责任。至于平台的创始人、股东或者投资人是否承担责任，要根据合同规定的违约责任条款，比如创始人、股东或者投资人是否要个人承担对还款的个人担保责任。

但姜先良也表示，一般创始人、股东或投资人并不会提供这样的担保，“因此建议从监管的角度，要求这些创始人、投资者根据业务规模，按比例提供风险备付金和责任保证金”。

待收资金超 10 亿

据《财经》记者了解，聚财猫资产端项目有大额的企业贷、

房贷，也有额度较小的车贷债权。“房贷、车贷都有抵押，且抵押物变现不难，但大额的企业贷抵押物是土地，这个变现难度较高，存在一定的风险隐患，”一位网贷分析人士表示。

蒋静（化名）的母亲把一生的积蓄都投到了聚财猫平台，“这个平台一直表现很好，甚至有时会提前还款，各产品收益率在 6%–10% 之间，也没有高到极端离谱，所以家人就放松了警惕。”蒋静说。

据《财经》记者了解，截至发稿，仅仅根据出借人在第三方平台上自发组织的不完全统计，聚财猫的待收资金就达 11.44 亿元人民币，“投资难民”遍布 31 个省份，达 6504 人。这一数据还在不断攀升。

待收资金是指在 p2p 平台上已经投资，但由于投资期限未到，资金尚未收回的那部分资金。网贷行业一般用待收来衡量一家平台规模的大小。

“模范平台”陨落

聚财猫此前一直以“模范平台”示人，2016 年 3 月当选为上海市互联网金融行业协会（ASIFI）会员，并登上上海互联网金融协会网贷平台信息披露公示首批名单。官网显示，聚财猫曾多个奖项，并已对接北京银行存管系统。

公开资料显示，聚财猫创建于 2014 年 2 月 14 日，该平台实缴 1250 万。2014 年底获得高榕资本的数百万人民币天使融资。公司股东包括创始人兼 CEO 薛亮，联合创始人林孝深，高榕资本（深圳）投资中心（有限合伙），其中高榕资本控股 20%。2017 年 3 月该平台完成 1 亿人民币 A 轮融资，由春

晓天泽投资。

《财经》记者发现，春晓天泽 2017 年 9 月还投资了此前爆雷的“上市系”P2P 网贷平台牛板金，融资金额为 2 亿。

创始人薛亮毕业于北京大学光华管理学院 MBA 专业，北京航空航天大学机械自动化本科。在创业做聚财猫之前，薛亮是阿里巴巴跨境平台速卖通创始人，支付宝国际版第一任负责人，也是京东物流系统搭建人。

在 P2P 爆雷窗口期，根据第三方机构网贷之家的统计数据，6 月停业及问题平台数量增加到 80 家，其中问题平台 63 家（提现困难 60 家、跑路 3 家），停业转型平台 17 家；7 月以来行业风险继续发酵，截至 7 月 22 日，已经又出现了 99 家问题平台，其中 82 家提现困难、跑路 14 家、经侦介入 3 家。

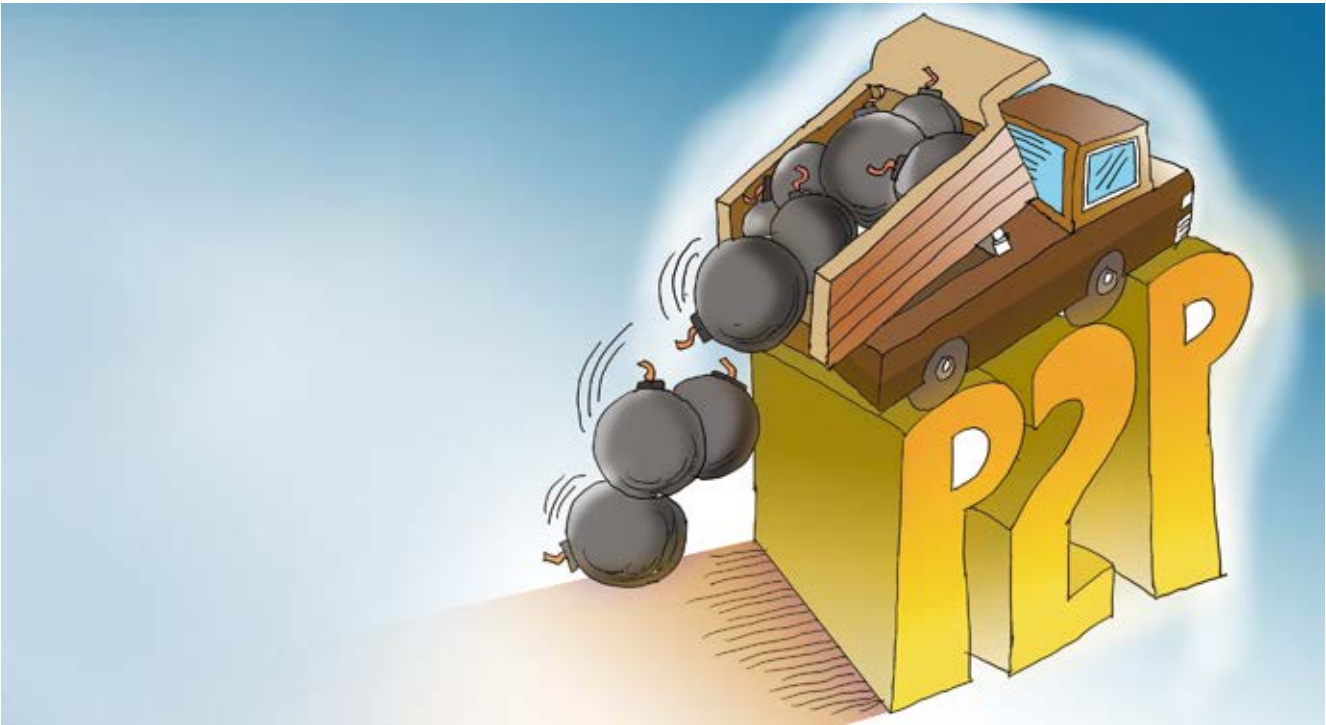
业内人士认为，在出现问题的平台中，聚财猫的累计成交规模也是比较大的，聚财猫平台官网显示，用户注册数为 4, 01.9 万，累计投资金额为 497.79 亿元人民币。此前，也有多家累计成交规模过百亿的平台出现问题。

北京互联网金融行业协会 7 月 23 日向网贷平台下发《北京市网络借贷信息中介机构业务退出指引（草案）》（下称“指引”）。指引分为 7 章共 30 条，适用于网贷机构主动终止网贷业务、退出网贷行业，包括业务转型、依法解散、依法破产等。

目前上海互金协会并无退出指引方面的表态。

“聚财猫也是家人口碑推荐，某种意义上说，我们整个家族都被雷了，”蒋静说。

（文章来源：《财经》）



经历过 2015 年大洗牌 P2P 行业爆雷潮为何更猛烈了

平台自身的业务逻辑本身不规范，金融去杠杆下的大环境，在遇到监管政策骤然收紧后，演变成三者合力的集中爆发。

就在 2015 年，P2P 也曾经历过“黑暗时期”，随着 e 租宝、泛亚、中晋等公司相继爆雷，牵扯到的资金超过 3000 亿元，全年有近千家平台或逾期无法提现或干脆跑路，上百万人本息尽失。由此也带来了一轮行业洗牌：根据中金公司发布的研报显示，截至 6 月底，P2P 行业的正常运营平台只剩下了 1836 家。这个数字和 2015 年的高峰时刻相比，缩减了近 2/3。

但尽管如此，新一轮的 P2P

风暴却来得更凶猛，波及范围也更广了。

和上一轮行业洗牌相比，这一轮的出事平台被包装得更为精美，要事先鉴别也更为困难。经过 e 租宝和中晋们庞氏骗局的教育，投资者们学聪明了：没有电子合同的不投，利润过高的不投，没有银行存管的不投，没有国资、上市背景的不投，没有第三方担保的不投。

不过到了 2018 年，他们依然没有逃过“被扼住喉咙”的命运。

“（2015 年年底）之前关注的大 V 说，年化利率在 15% 左右的属于正常范围，加上它（钱妈妈）有上市企业和国资背景，还有银行存管和第三方担保，相当于多重背书，我买的时候怎么可能怀疑呢？”投资者顾乡对《第一财经周刊》说。他投资的两个 P2P 平台相继跑路，其中，他在钱妈妈上投资的 44 万元，这是他整个家庭最后的家当——他和妻子所有的积蓄，以及山东父母的养老金，医疗事故的赔偿金。如今，

P2P 和银行到底有什么区别

顾乡整个家庭的全部可支配金额只剩下了 3000 元。

倒也不能怪顾乡们。如上述列举，此前判别 P2P 是否靠谱的几大标准，比如利率期间合理、有上市或国资背景等，这次都显得不太好用了。哪怕是监管意见中核心提到的“银行存管”，这次也失灵了。比如顾乡“看中”的平台“钱妈妈”，和运营了 5 年的“钱爸爸”，他们都和平安银行签订了存管协议，已运营 3 年的“多多理财”也有新网银行的存管协议。

问题出在哪里

为何在上一轮的洗牌后，这一轮的爆发更为凶猛？

包括平台运营者、接近监管的人士在内的多位采访对象，给出了近乎一致的答案：平台自身的业务逻辑本身不规范，金融去杠杆下的大环境，在遇到监管政策骤然收紧后，三者合力的集中爆发。

其中最本质的还是平台本身的不合规。这里最重要的是资金池。

时钟拨回 3 年前，2015 年的 7 月，《互联网金融指导意见》正式对外发布，自此，互联网金融结束了一直以来“无监管、无门槛、无规则”的三无状态。意见中对于 P2P 的要求十分明确：只能做信息中介，提供信息撮合，而不能提供担保或其他和信息撮合无关的业务。

“这是一个两难”，陈文解释道。曾有过人民银行、银监会等监管机构工作经历的他写过包括《P2P 向死而生：科技投行赢得大未来》《从喧嚣到理性：互联网金融全面风险管理手册》等多部关于互联网金融方面的著作。“如果平台不追求规

模的话，其实按照撮合借款人和贷款人，平台收取中间手续费的话，理论上能赚钱，但是一笔笔的撮合实际上很难做大规模，利润也就没有想象空间。”陈文告诉《第一财经周刊》。

“实际上在过去的几年中，P2P 中最赚钱，或者说唯一赚钱的是现金贷，依靠快周转和高利润获取利差，而这一模式在去年被国家明令禁止后，整个行业想要快速扩张规模，就只能依靠资金池了”，上海高级金融学院实践教授胡捷告诉《第一财经周刊》，他补充了一句，“目前市面上 90% 以上的平台都有资金池的问题”。

平台们通常会把底层资产包装成理财产品，提供刚兑承诺，甚至部分平台还推出了类似余额宝这样灵活存取的活期理财计划来吸引投资者。“这其实是让互联网金融平台，充当了银行的作用。”陈文说，“一个信息撮合的中介，充当了信用中介，还承担了流动性管理职责。”但是银行作为信用中介，有资本充足率和贷款损失准备监管要求，商业银行资本充足率不得低于 10.5%，拨备覆盖率不得低于 120%，拨贷比不得低于 1.5%。而大部分的 P2P，在信息中介监管性质定位下实质开展了信用中介业务，缺乏杠杆约束，也没有充足的贷款损失准备。这就在这一轮“挤兑潮”中，因为流动性不足以及坏账冲击，不少平台宣布清盘关门。

“不过换句话说，如果没有大环境，即使有资金池，但也不会以这么戏剧的方式批量爆发。”胡捷补充道，“就算监管更严，爆发也可能不会这么汹涌。”和 2016 年的爆雷潮相比，这次的外部环境更

为恶劣。

P2P 行业从业者、开鑫金服总经理周治翰对此也深有体会。“把企业的杠杆降到最低，这让小微企业融资更困难。企业的正常经营都有杠杆的，有些行业平均负债率高达 60% 至 70%。在股债双杀环境下，企业经营更难坚持，违约率也随之上升。民营实体企业资金面越来越紧，借贷利率随之走高。P2P 和任何借贷类似，在违约增加情况下，愿意出借的会相应减少。”周治翰说。

至于被视为是压垮网贷平台的最后一根稻草，能验证平台资质的“网贷备案延期”，胡捷则认为这是无奈之举。按照胡捷的观点，生于草莽的 P2P，即使在监管明令后去除了资金池，最初存量的“去库存”也需要有足够的时间来规范。“这么多存量（借款）都没消化，如果现在宣布这些平台都不合格，那些原打算还钱的如果都不还，这事就晾在那儿了。”胡捷说。而追债催收的过程漫长而辛苦，还不保证这些资金都能回来。

根据中金公司的数据，目前 1836 家尚在运营的平台中，仍然有 60% 的平台尚未完成银行存管，25% 的平台给投资人的年收益率大于 12%。这大概率会使得贷款人的贷款成本和违约增高。此外，行业当前还存在期限错配、隐性担保、标的超额和信息披露等问题。

P2P 平台问题集中爆发的后果是，投资人的信心被动摇，平台的新进入资金跟不上流出资金，平台发生挤兑，或跑路或清盘，然后进一步加剧投资人的恐慌，不敢投入更多资金。[图](#)

（文章来源：《第一财经》）

当前 P2P 贷款余额已经突破 1 万亿元，涉及平台多达上千家。P2P 与银行两者之间有什么本质区别？

最近 P2P 不断地进入人们的视野，受到人们的广泛关注。

那么，作为都是从事放贷机构的 P2P 和银行到底有什么区别呢？

首先，P2P 与银行的内涵完全不同

P2P 是英文 person-to-person（或 peer-to-peer）的缩写，原意即个人对个人（伙伴对伙伴）。可以称为点对点网络借款，是一种将小额资金聚集起来借贷给有资金需求人群的一种民间小额借贷模式。属于互联网金融（ITFIN）产品的一种。属于民间小额借贷，借助互联网、移动互联网技术的网络信贷平台及相关理财行为、金融服务。

商业银行（Commercial Bank），英文缩写为 CB，是银行的一种类型，职责是通过存款、贷款、汇兑、储蓄等业务，承担信用中介的金融机构。主要的业务范围是吸收公众存款、发放贷款以及办理票据贴现等。传统的商业银行的业务主要集中在经营存款和贷款业务。

其次，P2P 和银行的监管不同

银行从一开始就处于严格的监管之下，作为经营货币的金融机构，受到规范而严格的业务管理、制度管理和政策管理，以前是人民银行监管，后来是银监会监管。

而 P2P 则相当一部分没有任

何监管，游离于金融机构监管之外，处于野蛮生长的发展过程，甚至有的 P2P 机构根本没有金融牌照而只有企业牌照，是按照企业进行监管的。

其三，P2P 和银行的资金来源不同

银行作为存款机构，其贷款使用的是低成本的存款资金，所以银行贷款时并不追求更高的收益，一般来说，银行的存款成本大约为 2%—3% 之间，所以对于贷款利率也只有 5%—6% 左右。

而 P2P 由于不能开展存款业务，其资金大都是来自于高息而来的理财资金，其成本在 7—8%，高的甚至 15%，那么其资产收益就必须在 15%—24% 之间，所以风险相对较高。

其四，p2p 与银行的风险控制能力不同

银行由于长期的规范化的经营管理，有比较健全的信贷风险管理和控制体系，有大量的能力较强的风险管理专业队伍，有成熟的风险评估和测算工具，所以对贷款的风险控制能力较强，其资产是相对安全的。虽然也有不良贷款产生，但平均水平在 2%，风险相对可控。

而 P2P 缺乏资产管理经验，又追求高收益，缺乏专业化的风险控制和管理队伍，有的只是以大数据为依据进行大量放贷，有的盲目追求规模和收益，风险不可控。

其五，P2P 和银行的资本约束不同

银行由于资本约束，对资产扩张有较强的约束，资本规模相对较大，资本实力相对充足，有较强的资本风险抵御能力。

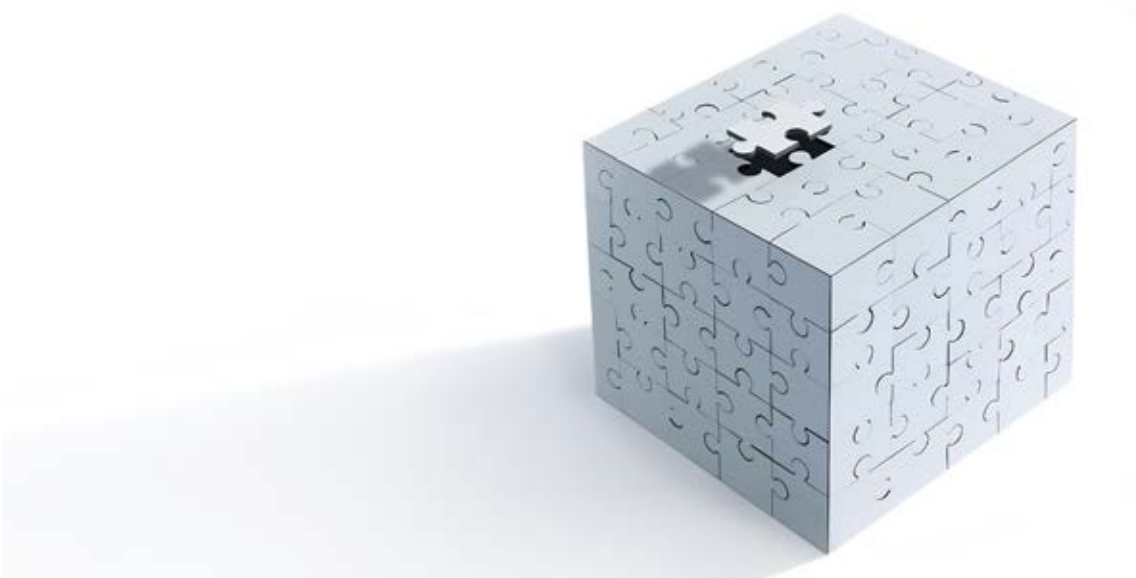
而一些 P2P 公司资本规模较高，而资产扩张却缺乏约束，导致资本对风险的抵御能力较弱。

其六，目前的 P2P 大爆发或与监管环境有关

以前对 P2P 没有监管。2016 年 8 月，银监会向各家银行下发了《网络借贷资金存管业务指引（征求意见稿）》（以下简称《征求意见稿》）。《征求意见稿》不仅对开展存管业务的银行提出了一定的资质要求，对于接入的平台也提出了在工商登记注册地地方金融监管部门完成备案登记、按照通信主管部门的相关规定申请获得相应的电信业务经营许可等五项要求。2016 年 10 月 13 日，国务院办公厅发布《互联网金融风险专项整治工作实施方案的通知》。

在对 P2P 规范过程中，一部分 P2P 公司根本没有能力达到监管要求，导致 P2P 平台大量违约。据网贷之家不完全统计，6 月停业及问题平台数量为 80 家，其中停业转型平台 17 家、问题平台 63 家。在未来 P2P 能够达到越来越严厉的监管约束下，P2P 提高自己的风控能力，拥有自己完善的风控体系，提高资本约束和业务规范，P2P 才能进入健康发展的轨道。[图](#)

（本文来源：快资讯）



赎回潮后的 P2P 平台自救调查

行业性信心缺失问题，不是单个平台靠自身努力就能解决，需要监管部门出台政策措施整顿不合规行为与建立平台分级管理（白名单）制度，重振市场信心同时还合规操作平台一个清白。

文 / 陈植

7 月 20 日以来每日爆雷 P2P 平台数量有所减少，让一家 P2P 平台业务总监张刚（化名）开始憧憬赎回潮的褪去。

不过，如何加强风控规避下一轮赎回风波，也摆上他所在平台的议事日程。

“鉴于活期产品赎回压力骤增差点导致资金链断裂，这些天平台高层都在讨论，是否对活期产品采取一刀切关停，让自己不再陷入又一个流动性风险。”他告诉记者。

活期产品暗藏的流动性问题，也被监管部门关注。

7 月 23 日，上海市互联网金融行业协会联合浙江互联网金融联合会、安徽省互联网金融协会提出，鉴于“锁定期 + 债权转让”模式的计划类产品存在理财产品特征，易引发流动性风险，相关 P2P 平台应立刻开展自查，对不合规产品应尽快下架，并对出借人做好解释工作。

“事实上，围绕对活期产品处

置方式的监管建言，不同平台立场不一，存在着不小的博弈空间。”7 月 21 日，一家 P2P 平台负责人告诉记者。个别大型平台认为完全合规操作的 P2P 平台是不存在爆雷风险的。因此他们向监管部门建议，应从严整治对接债转业务的活期产品与期限错配行为，避免这类产品再度触发行业赎回风波。

多数存在活期产品业务的平台则希望相关部门能“网开一面”，给予平台一个过渡期逐步削减活期产品，避免出借人情绪大幅波动与客户体验下降，触发新的赎回压力与经营风险。

“目前监管部门并未对上述两种监管诉求进行回复。”一位 P2P 人士透露，随着相关部门重启 P2P 平台合规操作的现场检查，将不同平台不同运营状况，一面推动行业兼并重组与托管方式，协助无经营能力的平台实现良性退出，一面建立行业白名单制度，推动行业优胜

劣汰。

“在实际操作环节，谁来接手这些问题平台，如何撇清自身与问题平台的关系，能否确保实现良性退出，又是一个难题。”张刚表示。

活期关停 + 重启风险准备金

“但愿这波赎回潮能尽早结束。”张刚感慨说。

过去一周，他所在的 P2P 平台债转业务资金净流出额超过 1.4 亿元，让平台骤然陷入流动性风险。

“若这种赎回力度再持续两周，我们也可能扛不住。”他告诉记者。为此平台紧急采取应急措施，包括采取限制类活期理财产品时时提现，或限制出借人债转规模等方式，人为压缩债转业务资金流出“缺口”。

具体而言，他们内部设定每日活期产品取现额度不得超过 4000 万元，一旦资金赎回额超过这个数字，平台将借助技术性手段延缓出

借人资金提现到账时间，以此控制债转业务资金净流出额。

但是，这种做法收效不高。过去三天每天通过债转业务申请提前赎回的出借人资金额始终超过 4000 万元，其次平台高管与实际控制人只能先自掏腰包买入活期产品，方才勉强满足资金赎回需求。

“目前平台高层已决定彻底改变债转业务操作模式，即每日压缩活期产品（自动对接债转业务）规模 500 万元，允许出借人自主寻找买家协商价格转让 P2P 产品完成债转。”张刚直言。尽管此举将大幅降低客户体验，但这也是缓解平台流动性风险得以生存的最有效办法。

“其实，这也符合监管要求。”他透露，周一他接到当地行业协会通知，需快速下架不合规的理财产品，其中包括自动投标型活期产品与锁定期 + 债权转让模式的计划类产品。

此外，针对出借人日益担忧的虚假借款标的与平台高层跑路问题，张刚所在的 P2P 平台打算重启风险准备金制度，即每笔借款标的将视违约风险高低，提取 1%-2% 贷款额度作为违约兑付准备金，平台高层也拿出 0.5% 自有资金，一起转入银行特定账户（受会计师与律师时时监督）作为坏账兑付的风险金，以此缓解出借人担忧情绪。

此举也引发平台内部争议，法务部门认为此举涉嫌刚性兑付，与当前打破刚兑的政策不符；资产端业务部门则表示此举变相抬高借款人融资成本，对业务拓展不利；参与业务整改规范的律所也表示这让平台从信息中介转向信用中介，导致业务整改与备案获批难度增加。

“最终，平台高层决定换一种

方式，拿出一定比例经营利润作为特别奖励金，按比例给予出借人，提升他们的投资信心。”张刚指出。

多位 P2P 平台人士告诉记者，有意采取类似挽救措施的 P2P 平台不少，但此举是否奏效还有待观察。毕竟出借人当前最大的顾虑，不是收益高低，而是本金安全性。

“这是行业性信心缺失问题，不是单个平台靠自身努力就能解决，需要监管部门出台政策措施整顿不合规行为与建立平台分级管理（白名单）制度，重振市场信心同时还合规操作平台一个清白。”一家 P2P 平台人士直言，但令他没想到的是，围绕监管建言，不同平台悄然开启了新一轮博弈。

监管建言博弈

记者从多家 P2P 平台了解到，当前不同合规操作程度的平台向监管部门的监管建言截然不同。

除了对活期产品（自动对接债转业务）整改存在不同监管诉求，目前他们另一个的监管建言分歧，是 P2P 平台该延续备案制，还是引入牌照制。

部分 P2P 平台认为，尽管多数 P2P 平台标榜自己满足信息中介的业务整改要求，但在实际业务操作过程他们或多或少涉足信用中介业务。这也造成监管部门在叫停 P2P 平台资金池与自融业务后，部分平台通过引入活期产品，在满足资金与借贷资产一一对应情况下创造出新的“资金池”模式。

“既然基于信息中介的备案制度难以遏制部分平台的信用中介属性，不如直接引入牌照制，对 P2P 平台资产充足率，坏账拨备率，

杠杆限制给出具体量化监管指标，从而大幅提高 P2P 平台准入门槛，一方面驱动经营能力薄弱的平台良性退出，另一方面也能强化 P2P 平台资本能力防范下一波赎回潮。”一家赞同引入牌照制的大型 P2P 平台高管告诉记者。当前地方监管部门对此尚未明确回复，但他们多次提出可以先通过兼并收购与托管方式，协助无经营能力的平台良性退出。

在他看来，这种做法操作难度不小，一是在被收购托管平台实际控制人，底层资产信息不够透明健全的情况下，参与收购托管的 P2P 平台也担心自身陷入踩雷风险；二是这些平台还担心被收购托管平台的出借人流失，导致业务整合效果远远低于预期。

多位 P2P 业内人士直言，相比讨论引入牌照制还是延续备案制，当前整个 P2P 行业急需出台的，还有合格投资者准入、投资者合法权益保护、平台底层资产穿透式披露等配套措施。

“6 月中旬月以来赎回风波之所以愈演愈烈，一个重要原因是大量低风险承受力投资者集中赎回避险，事实上他们未必适合投资 P2P 这类高风险产品。”一家 P2P 平台创始人之初，此外投资者合法权益保护制度的缺乏，让越来越多出借人一见平台连续踩雷，只能选择尽快赎回资金自保，间接加剧了赎回压力。但这背后，恰恰是出借人不知道 P2P 平台底层资产真实性与好坏，因此当越来越多 P2P 平台因恶意欺诈、资金链断裂、自融等原因爆雷后，他们只能迅速离场避险，而不是坚定地留守。（文章来源：《21 世纪经济报道》）



从 P2P 爆雷看违约风险

P2P 大面积“爆雷”有一个特点值得重视，就是 P2P 的平均借款期限都很短，大多在 1 年以内，在信用收紧、经济承压的环境下，P2P 网贷整体上更早地面临到期偿付的问题，因而也就率先出现了大面积的违约。

文 / 姜超 杜佳 李金柳

近期平台违约事件频发，逐渐引发了整个行业的恐慌，投资者挤兑的现象进一步加剧了流动性风险上升。受 P2P 行业爆雷的影响，投资者恐慌情绪蔓延，加剧了问题的恶化速度。不少平台提到近期大量用户集中申请提现，导致平台遭遇流动性风险。一些规模较小、业务链条不完备的平台很可能因此被迫清盘。那么，违约风险走到了哪一步？

宏观下行，信用偏紧 坏账增加

P2P 网贷违约潮固然有监管从空白到加强的原因，行业野蛮发展难以为继。但同时也与当前的整体宏观环境有关，今年以来全社会融资增速放缓，经济下行压力凸显。2017 年开始，金融体系去杠杆，货币创造活动放缓，M2 同比低增

开始成为新的常态，到今年 6 月 M2 同比增速仅有 8%，创历史新低。而今年开始，监管对影子银行加强了规范，非标融资被限，尤其是二季度非标融资逐月大幅负增，导致市场整体信用偏紧，社融存量增速 6 月降至 9.8%，同样也是创下了历史新低。

一方面，货币增速放缓，对应着资金减少，P2P 也面临投资资金退潮的问题。货币不再超发之后，部分追求流动性或者有其他资金使用需求的投资者，倾向于撤出资金，到今年 6 月 P2P 的贷款余额增速已从前两年的 100% 以上降到 30% 左右，而每月新增的投资者数量在今年 2 月就同比负增，这对正规运营的 P2P 平台，会导致负债端的不稳定性增加，其中管理不善、资金链脆弱的平台首当其冲，而对原本就是以 P2P 为幌子行庞氏骗局的平

台，则意味着故事再也编不下去了。

另一方面，偏紧的融资环境下，宏观上结果是违约风险上升，微观上则是资质较差、信贷资源获取能力较弱的主体最先受到影响。从宏观上看，按照清华大学中国金融研究中心的测算，目前全社会的平均融资成本高达 7.6%，远高于银行的总资产增速 6.9%，这说明目前的融资增速已经保证不了存量债务的利息偿还，债务违约风险已是必然。而从微观上比较各类借贷渠道，P2P 底层资产的质量是最差的，因为 P2P 主要瞄准的就是难以被传统金融机构覆盖的个人和中小微企业，在资质和还款能力上本就较弱，在整个社会信用风险升温的背景下，P2P 的坏账率必然率先大幅提升。当平台不良资产余额穿透了风险准备金，进而超过平台自有资金的兑付能力时，该平台就会爆发风险。

风险频发 网贷或只是第一步

P2P 网络借贷平台风险的爆发，其实只是信用风险升温中的一例。只不过由于过去几年市场环境宽松、监管缺位以及行业自身特点，导致 P2P 行业的整体风险较高，率先大面积“爆雷”。今年以来，在紧信用严监管的环境下，除了 P2P，现金贷、大规模质押股票融资的上市股东、大肆依靠负债扩张规模的企业等也问题频出。

而近期部分地区的农商行也不断爆出坏账激增的新闻。在各类银行中，农商行主要面对小微企业、农户等，目标客户抗风险能力差，更容易产生不良贷款，资产质量也基本上不及其他类型银行。2017 年以来尽管商业银行整体的不良率波动不大，但农商行不良率持续走高，18 年一季度末已经抬高至 3.26%，今年以来多家农商行信用等级被下调、不良率飙升，甚至个别农商行不良率飙升至 20% 以上。

警惕债务短期化 加剧风险暴露

值得警惕的是，居民和企业债务短期化的特征，又可能进一步加剧风险的暴露。P2P 大面积“爆雷”有一个特点值得重视，就是 P2P 的平均借款期限都很短，大多在 1 年以内，在信用收紧、经济承压的环境下，P2P 网贷整体上更早地面临到期偿付的问题，因而也就率先出现了大面积的违约。但短期债务并不是 P2P 所独有，从社会整体的债务情况来看，过去我们的确经历了并且仍在持续发生着债务的短期化。

从居民部门来看，2017 年起居民的短期贷款开始持续高增。16 年居民部门短期贷款月均新增规模仅不到 500 亿元，而 17 年以来的居民部门月均新增短贷超过 1600 亿元，是 2016 年的三倍以上，而居民部门短期贷款的余额增速则从 2017 年初的 7% 高增至 2018 年 6 月的 19%。

这背后有几大原因，一是银行近年对消费贷、信用卡分期等利润较高的业务大力拓展，二是居民举债购房后，还贷挤占流动性，侵蚀了消费能力，增加对消费信贷的需求，三是部分消费贷绕道流向地产，成为实际上的“首付贷”。

然而无论是哪种原因，最后的结果都是居民债务的短期化，这也意味着 2017 年起高增的居民短贷将在未来不久到期。当前我国居民部门的债务仍相对健康，已经暴露问题的是早年缺乏监管的 P2P、“校园贷”等领域，但整体上银行的居民短贷、信用卡贷款只是扩张较快，但逾期现象尚不严重，例如虽然信用卡应偿信贷增速 2016 年至今回升到 35% 左右，代表着居民短期借贷消费的扩张，但信用卡逾期半年未偿信贷的规模增速较 16 年却是略有放缓到 20%。不过要注意到，当前而言，过去两年居民部门高增的短期债务不少还未到期，因此，未来短期债务的潜在偿付压力仍不应忽视。

从企业部门来看，企业也在追求短期流动性，2017 年以来信用债融资呈现短期化。就新增信用债发行数据看，短融发行额在信用债中的发行占比从 2016 年的 42.76% 攀升至 2018 年上半年的 50.85%，超短融发行额在信用债中

的发行占比从 2016 年的 35.06% 增至 2018 年上半年的 44.04%，升幅显著。新发信用债加权平均期限持续缩短，由 2016 年的 3.14 年下降至 2018 年上半年的 2.39 年，企业信用债融资趋于短期化。

企业短期有息债务占比抬升。我们以截至 2018 年 6 月 30 日的存量信用债为样本，2016 年末样本发行人加权平均“短期债务 / 总债务”比值为 33.94%，而在 2017 年末这一比值增至 35.65%，18 年第一季度与 2017 年末基本持平，企业债务结构再现短期化趋势，短期债务偿付压力或将进一步增大。

主要有两方面的因素导致了企业债务趋于短期化的现象：一是需求端偏好短债，长债发行难度增大。在强监管、去杠杆、紧信用的环境下，市场风险规避情绪加重，中长期信用债需求弱化，发行难度加大。面对债务集中到期的情况，企业现金流周转压力上升，对通过续发短债进行再融资的依赖程度持续增加。二是目前企业融资成本过高，企业降低融资期限以换取低融资成本。

债务到期频率加快，流动性问题凸显。债务短期化同时意味着企业债务到期频率的加快，对企业债务及资金管理能力提出了更高的要求。很多企业特别是负债压力重的企业为缓解流动性紧张而发行短期债券，但这类企业又难以在短期内有效改善经营和资本结构，债务期限的短期化导致发行债券到还本付息的周期缩短，企业更加频繁地面临偿债压力，兑付风险进一步积累。同时，企业很可能“短债长用”，导致期限错配、流动性更加脆弱，进一步增加了违约风险。（文章来源：搜狐号“海通宏观债券”）



在这场 P2P 爆雷潮之下的真相是什么

本质上，这场爆雷潮也是一场风险的加速出清，一场迟到多年的投资者教育，一场监管的试验和修正，一场正义与邪恶的较量。

文 / 菜导

P2P 曾经被认为是性价比最高的理财产品，所以投资者覆盖范围很广。但这场爆雷潮，却把 P2P 真实的样子展现在大家面前。

如果没有这场爆雷潮，或许我们不会知道，参与 P2P 投资的原来有那么多人，不只是屌丝和穷人。

他们中有辛苦打拼好几年就为多带点钱回家的打工族，毕业不久刚攒下点钱的年轻小白领，辞去工作在家带孩子做微商的宝妈，自主创业有房有车收入可观的小老板，学识颇丰的大学教授……

朋友 A 全部身家投在某大型平台，虽然在这次雷潮中他并未踩雷，但他仍一边担心着投资还没到期平台就出问题，一边又烦恼着如果钱转出来后到底要放在哪。而在投资之前，他其实并没有过多的思考。

它曾被视为性价比最高的理财产品

朋友 A 其实就是大部分网贷投资者的缩影。

在这场爆雷潮前，他们想着：买个货币基金、银行理财吧，又跑不过通货膨胀；炒个股票吧，又觉得风险太高；再说到市场普遍推崇的基金定投，又没有那么多耐心和时间赛跑。

思前想后，对于普通人来说，P2P 可能是他们所能想到的性价比最高的产品了。

再者由于多数平台会有各种显性或隐性刚兑，所以此前大部分网贷投资者倾向于认为这是一种低风险甚至是近乎无风险的投资。

很多投资者忽视了，在一个尚未发展健全的金融行业里，恰恰一切都是风险。

于是，在这个六月，甚至是更早的四月，一切开始发生了变化。

4 月份资管新规落地，传统金融行业也纷纷开始了打破刚兑的行动。

6 月份，郭树清表示，“收益率超过 6% 的就要打问号，超过 8% 的就很危险，10% 以上就要准备损失全部本金。”

一半是巧合，一半是注定。6 月中旬开始，P2P 雷爆一个接一个，很多即便没有跑路的平台也纷纷爆出逾期无法兑付、流动性不足短标变长标等情况。

平台纷纷选择把 P2P 本身真实的样子展现在市场和用户面前。

爆雷潮的真相

本质上，这场爆雷潮也是一场风险的加速出清，一场迟到多年的投资者教育，一场监管的试验和修正，一场正义与邪恶的较量。

1、行业的历史问题需要清洗

不得不说，P2P 这个行业里确实鱼龙混杂。除了一些真正践行普惠金融的平台之外，还有很多自融的，甚至本身就是为了诈骗而生的平台存在。

对于 P2P 行业来说，如今的局面其实背离初衷很远。

因为投资者喜欢投短期，所以平台纷纷期限错配，各种理财计划类产品层出不穷，所以流动性风险凸显；因为投资者无法接受不兜底，平台纷纷以各种方式提供隐性兜底，所以一旦无法兜底了大家就无法接受；还有诸如大标拆小标、资金池等更加明显的问题。

为了长远的发展，这个行业的确需要一次剧烈的清洗。

2、投资者的巨婴心态需要教育

自有“理财”这个概念以来，或许是银行给大家养成的习惯，“理财必须保本”这样的观点根深蒂固地植根于中国百姓的脑中。

这么多年来，各种金融机构也好，教育机构也好，几乎没有对投资者进行理财通识教育，让他们意识到风险和收益的关系。

而很多金融机构让你做的风险测评，基本上是他们直接告诉你要选择哪个选项，根本没有实质意义。

所以中国投资者在投资理财时，很少会客观理性地去研究、判断理财产品背后的风险。

因为是银行卖的理财就觉得是安全的，结果有人买到了假理财。

因为一家看起来背景不错的 P2P 平台承诺刚兑就闭着眼睛买了，结果踩雷了。

我们看到，等到平台爆雷后，大家开始纷纷查平台的工商信息、查标的真实性、去平台实地察看情况等，可是在投资之前呢？他们闭着眼睛说投就投了。

这场爆雷潮或许扮演了多年来缺失的投资者教育的角色，只是代价惨痛了点。

3、监管也在尝试

而有人把这次爆雷潮的直接原因归结于监管的不作为，这样的说法并不完全正确。

其实互联网金融的监管，随着 2014 年 4 月银监会指出“P2P 四条红线”就已经启动了。

只是互联网金融对于监管来说，是个新事物，他们没有直接的经验，互金本身的复杂性也远远超乎了他们的预想。

经过了 2017 年 8 月以前的摸底排查和过去一年的密集整顿之后，监管仍无法完全规范这个庞大及纷繁复杂的新行业。

所以原定于 2018 年 6 月完成的备案延期了，监管开始筹划新一轮复盘，争取在这一轮中建立起长效的监管机制。

也许在一定程度上受到备案延期的影响，在延期以后及新政出台之前的间隙中，爆雷潮发生了。

不得不说，这是监管不想看到的，但一定程度上也是监管想看到的。

有句话说得好：大乱之后，才必有大治。

4、正义与邪恶的较量

而在这场爆雷潮中，所有人都希冀着行业能好起来，除了一类人——恶意逃废债的老赖。

由于 P2P 平台目前大多尚且没有接入征信系统，P2P 网贷似乎成了一些老赖的乐土。

看到行业混乱如此，老赖们就更是猖狂，反正平台压力这么大了，那我就恶意不还债拖死平台。

但是令人欣慰的是，监管严厉打击恶意逃废债已经在行动。继 7 月中发布相关条文之后，前天互金整治办就发文要求各地尽快报送恶意逃废债借款人的名单。

甚至有些投资者开始主动组团去帮助平台催收，一场全民催收的大战已经开启。

很快，曾经把网贷当乐土的老赖们，就要付出惨痛的代价。

千帆历尽显本真

如今，或许会有人对这个行业的看法是：给你个糖吃当诱饵，然后把你关进小黑屋。可以说这是很大的误会了。

要知道，P2P 平台的借款人多数都是达不到银行严格风控标准的“次级”借款人，相对较高的利率背后，本身就意味着对于更高风险的评估和覆盖。

在风险加速出清、行业加速洗牌之后，这个行业因其承担着普惠金融的使命而不会消失，有些头部平台会先行发展起来，先行抢占市场。

而 P2P 本身也会撕下它最高性价比产品的外衣，渐渐显露出它真实的模样，反应市场的真实情况。

市场有风险，投资需谨慎也不再是一句聊胜于无的提醒，而真正开始具备“警示”的意味。

P2P 不是无风险套利，了解了风险以后，想来，你再来。[图](#)
(本文来源：菜鸟财经)



为什么美国没有 P2P 爆雷潮

美国的 P2P 以信用为核心，以监管为框架，以信息披露为秩序，整个 P2P 市场井井有条，而且 P2P 平台和投资人都是要通过标准才可以，如此严格，让诈骗分子无处遁形。

文 / 爱鸿森

近日，美国监管部门货币监理署 (Office of the Comptroller of the Currency) 正在考虑向 P2P 网贷平台发放全国性银行牌照。

中国 P2P 平台，百亿级、国资系都挡不住爆雷脚步，为何美国的 P2P 有望成为正规军？为什么美国没有 P2P 爆雷潮？

——门槛 美国高门槛高标准监管

高标准。美国的 P2P 网贷行业受到美国证券交易委员会 (SEC) 的严厉监管。复杂的透明化披露手续、高额的保障金、巨额的注册成本、繁琐的流程等等，诈骗分子无机可

乘。

高门槛。美国证券交易委员会 (SEC) 的注册要求设立了很高的市场准入门槛，只有符合标准的才能够进入 P2P 市场，而且在接受 SEC 监管之后，P2P 网贷平台每天需向 SEC 至少提交一次报告。减少了市场上人员混杂的现象。

严法律。美国关于 P2P 监管架构的复杂程度超乎想象，甚至涵盖了美国的几十项法律、法案、法规。法律的严格约束也使得美国的 P2P 市场更有纪律。

信息披露。美国证券交易委员会 (SEC) 要求 P2P 网贷平台对所发行的收益权凭证和对应的借款信息做全面的披露，并且信息变更需要进行动态披露，从而形成一种“持续的信息公开披露机制”。美国对于信息真实十分看重，也正因此，很难进行诈骗行为。

信用体系。在美国，P2P 网贷平台在整个交易流程中仅作为一个信息中介而存在，投资者主要依据借款方的 FICO 信用评级分数对投资者进行信用评估。

投资的核心是信用，而美国的信用体系十分完善，具有规范的个人信用评分机制、严密的个人信用风险预警系统和管理办法，以及健全的信用法律体系。

其实往简单了说，主要是美国的 P2P 以信用为核心，以监管为框架，以信息披露为秩序，整个 P2P 市场井井有条，而且 P2P 平台和投资人都是要通过标准才可以，如此严格，让诈骗分子无处遁形。

中国低门槛低，监管靠自觉

反观中国，P2P 平台成立门槛低，项目不透明，资金池问题严重，监管只能靠自律，投资人没有可靠的渠道获取信息。更有甚者某些 P2P 网站淘宝购买一个模板就能上线；或者跑路后直接再克隆一个平台继续骗钱。

——征信体系 美国征信体系推动社会经济发展

另外一个重要的原因就是征信体系（美国征信体系分为机构征信和个人征信。）

美国征信行业经过 100 多年的发展，已经形成了成熟完备的运作模式、法律体系和监管机制，构建了世界上最发达的征信体系。

另外，美国利用 FICO 评分系统建立个人信用统一量化标准。FICO 评分系统是由 Fair Isaac 公司发明的，目前美国三大征信机构都采用 FICO 评分系统来量化个人信用质量和风险。

FICO 模型由五部分组成，包括用户付款记录、信用账户数、信用历史期限、新开账户和已用信用产品，各部分在计算评分中分别占比 35%、30%、15%、10%、10%。

美国的 P2P 投资者会根据 FICO 信用分数自主选择投资对象，FICO 分数等级越高，风险越小同时收益越低，平台对投资活动不进行担保。

中国征信体系底子太薄

而对比中国，征信体系底子太薄，P2P 项目风控不好操作，有些平台压根没有项目审核和风控能力，无法正确的衡量评估项目风险，甚至于平台本身遭遇连环诈骗。

8 月 4 日利好消息，互金整治办讲到，允许合规网贷机构继续经营，恶意逃废债纳入征信系统；

——投资市场环境

美国在高监管完善的征信体系下，如果碰到金融危机等特殊情况也会有逾期坏账严重重点倒闭情况发生。

但是不会像中国一样大规模的暴雷，因为他们的用户基础没有这么广泛。

美国私人银行就有 7000 多家，可以满足各种借款需求。另外美国投资人可以选择的投资渠道有很多，收益都还不错，不需要去追逐高风险高收益的 P2P 理财。

而国内普通大众投资渠道很少普遍为三种

- 1、较多是炒房？错！是买房！目前房地产市场各种限购，而且本身楼市价格比较高，真的是每个人心中自有判断。
- 2、10 年以来股市相当稳定，炒股吧！

2008 年 -2018 年十年间仅下跌了 14 点！！

- 3、银行理财一年 =5% 唯一可以放心投的只有那银行理财一年 5% 左右的收益。

大多数人为了跑赢通胀，进入 P2P。

亲爱的投友别慌，官方定性了。人民日报 8 月 6 日发文称“部分 P2P 平台退出是正常市场出清，也是良币逐劣币。面对有先天‘缺陷’的网贷平台市场，各方监管不能松劲。整治的关键在于纠偏矫正，督促平台回归信息中介的本源，建立完备的风险管控和内部管理体系，严格资金流向，做好信息披露，为出借人提供全面、真实的决策依据。”（文章来源：搜狐号“美信全球”）

雷潮下真融宝逆势而上的秘密

面对网贷行业的“锅盖效应”，真融宝提供的经验是：坚守金融的本质，分散系统风险、信用风险、流动性风险，加强资产端的审核尽调，保证平台安全。在此基础上探索更高效更个性化的金融服务，布局金融科技的未来世界。

如何看待当下的行业洗牌潮？问题重重者希望不要蔓延到自己，经营困难者希望度过这段艰苦时期，合规经营者则理性看待，保持乐观。在8月8日举办的“2018 蓝鲸新金融科技峰会”上，真融宝董事长吴雅楠则提出了全新的“锅盖理论”。

在他看来，当下网贷行业出现的种种问题，犹如打开了“锅盖”。从2013年起，网贷高速发展，同时也掩盖了很多问题，不少平台以P2P之名，行的是庞氏诈骗之实；部分则是实控人大股东控制十几家平台，左手倒右手，变成一个自己融资的工具。同时，吴雅楠还认为，当下锅盖打开，也是对整个新金融领域的压力测试，只有能够得住这个压力测试，才能在行业中存活下来。

“锅盖理论”为我们解释了当下行业低谷的原因，从这个理论出发，金融科技公司当如何应对当下问题的释放？如何承受资金链紧绷对行业的压力测试？吴雅楠在此次峰会上透露了真融宝的诸多做法，也许可以给行业带来方法论的借鉴。

化解三种风险

作为金融老兵，吴雅楠在金融领域有着丰富的经历，曾经管理全球包括股票、债券、货币和衍生品等多种资产，设计并实施量化对冲、资产证券化、负债驱动投资和可转移

阿尔法等创新产品。2014年8月，吴雅楠创立真融宝，上线四年后，真融宝已经有240万的注册用户，超过1600亿的累计交易额，帮助用户赚取了14.7亿的利息。

仅用四年时间就做到了如此巨大的成绩，据吴雅楠透露，这其中的秘诀在于，真融宝坚持金融的根本，帮助用户管理好了三种风险。

首先是系统风险。所谓“不能把鸡蛋放到同一个篮子里”，去年年底的现金贷风险、今年以来车贷行业的短期风险，都在验证这个道理，如果资金全部集中于一个领域，一旦出现问题就可能面临系统风险。据吴雅楠透露，真融宝会将用户的资金分散在不同的类别资产中，这样可以不用承担某一类网贷资产产生的某些系统性风险。同时在分散的标的中，真融宝会帮助投资人优选资产类别中的头部平台、头部资产方，被市场周期检验出来的优质资产方，为投资人增加第二道屏障。保证投资人不会出现系统性的风险。

其次是信用风险。当下大量恶意逃废债问题、借款企业失信问题成为摧毁平台的重要因素。真融宝的解决方案则是立足于小微金融，做长尾的信用风险管理。据吴雅楠透露，真融宝平台90%以上借款金额是1万块钱以内，这样不会出现某些超标、违规的大标资产，一旦一个标出现问题会毁了整个盘子的现象。在此基础上，真融宝再度设置了双保险。

平台十分重视小微资产的信用风险，通过技术的手段、利用大数据风控对小微资产进行风险定价，进一步降低长尾企业的风险。

第三个方面则是控制流动性风险。当下流动性紧张是不少平台难以为继的原因，对此，真融宝严格坚守信息中介的本质，利用技术手段实现信息撮合和一一匹配。吴雅楠表示，真融宝坚持精细化运作，将用户对流动性的需求、对投资期限的预期和资产期限精细化匹配，从而实现流动性风险的有效管理。

由此可以看出，真融宝的一个基本逻辑是将风险分散化，从而保障投资人的资产安全。实际上小额分散、信息中介自始至终都是监管对于网贷企业的要求，真融宝的成功实质上就是坚守住了本质。

对资产的“苛刻”尽调

小额分散是真融宝分散风险的基本手段，而对资产的近乎“苛刻”的要求则是真融宝的第二道屏障。

吴雅楠表示，真融宝希望能够管好三个风险的同时做好投前投中投后的风控尽调的流程。投前的尽调包括对管理团队、对资产的坏账率逾期率、财务经营状况做调研。在投中，对还款信息数据可以实时反馈，动态跟踪某一类资产或某个资产方。一旦有任何风控数据变化或风险恶化，真融宝能有序地、极早地退出。



吴雅楠透露，对资产方要做将近一个月左右的尽调，同时，投资经理、风险经理共同对一个资产方进行投前的尽调报告，平台每个星期会有一次投委会，将推荐这个项目的时候在投委会上表决，对资产方做平衡的评估。

对资产方的近乎苛刻的尽调，形成了真融宝的第二道安全保障，在双重保障下，真融宝防范了借款企业的严重失信问题。而即便有相关问题出现，又可以通过分散风险的方式最大化保障投资人的资产安全。

科技赋能 服务全人群全生命周期

凭借在风险上的控制，真融

宝在四年时间里呈现愈发稳健的增长态势。2017年，真融宝成交规模突破1000亿元，用了三年时间迈入千亿俱乐部。而仅用了一年的时间，真融宝交易规模就已突破1600亿。面对未来的发展，吴雅楠表示，随着未来金融服务的效率和服务体验的不断提升，未来新一代人群都将活在线上，享受更多元化线上服务。基于这样的预期，吴雅楠称，希望用科技手段服务整个的金融生命周期，覆盖新兴人群整个金融生命周期。

在网贷寒潮袭来之际，真融宝已经将目光放远到未来。这主要是基于对平台的自信。安全是真融宝的底气所在。平台的安全性将助力真融宝度过行业艰难时期，市场出

清将为平台带来更大的发展机会。而技术上的不断积累将为真融宝带来更大的发展机会。目前，真融宝能够用线上获客大数据对用户进行360维度的画像，通过行为数据来刻画用户的金融风险偏好和承受能力，从而提供个性化的理财产品。未来，随着真融宝技术的不断发展，平台将为用户提供更高效的金融体验和更优质的金融产品。

面对网贷行业的“锅盖效应”，真融宝提供的经验是：坚守金融的本质，分散系统风险、信用风险、流动性风险，加强资产端的审核尽调，保证平台安全。在此基础上探索更高效更个性化的金融服务，布局金融科技的未来世界。（文章来源：蓝鲸财经）



P2P 爆雷后的 5 条建议

P2P 这种模式的初心是散对散的小额融资，更高效地帮助需要帮助的人。但是到了中国，则部分演变成聚合投资给大的需求方，包括上市公司或者创业公司，如果损失一笔，波及面会变得非常大。

8 月 1 日午夜开始，极路由创始人王楚云公开信开始刷屏，这份给“极路由的小伙伴们”的公开信称，由于合作方“i 财富”因“非法吸收公众存款案”被立案，并出现兑付困难，以及京东下架所有金融类产品，致使极路由现金流出现断裂，核心销售渠道被迫阻断，具体经营状况面临重大危机。

猎豹移动 CEO 傅盛在朋友圈

转发了相关消息，并且配文称：“谁认识王楚云，我想帮帮他”。

而我们更想帮所有创业者提个醒：P2P 爆雷，未必与你无关。创业公司的倒闭与危机来自资金链断裂，实则是早已埋下了“雷”，甚至连续爆雷的 P2P 领域或许只是冰山一角，创业者应当对政策与外部环境的剧烈变化建立更强的意识。

为此，邦哥采访了近 10 位互联

网创业者与风险投资人，请他们针对这些事件进行解读，并最终给出了一份非常时期的 5 条“避雷建议”。

背景信息：

8 月 1 日爆出的邻家便利店 168 家店一夜全部关停，不仅因为它每月亏损在 500 万左右，此外它的唯一出资方“善林金融”的 P2P 业务爆雷，法人投案自首，最终导致资金链断裂，全面关店。

8 月 1 日午夜开始刷屏的极路由创始人王楚云公开信提到，极路由现金流断裂的一部分原因与它的“0 元购”功能合作方“i 财富”有关：i 财富主体“深圳前海大福资本管理有限公司”因涉嫌“非法吸收公众存款案”于 6 月 21 日被立案侦查，在 i 财富平台暂停到期项目兑付、停止新发所有投资标的、核心渠道京东下架 0 元购类金融产品之后，用户和经销商大量退货，供应商要求立即支付到期货款，把极路由逼到了绝路上。

再往前，小米集团旗下的金融产品在小米 VIP 和小米运动中推广 P2P 平台，7 月 24 日用户爆料其中多个 P2P 平台爆雷，小米应用商店第一时间下线了 3000 多款金融类 APP。截止目前，经初步统计，向小米投诉相关 P2P 平台风险的用户数量累计 429 人，涉及金额约 4000 万元。

5 条避雷建议

1、创业公司拿钱，一定要心中有数，做好投资方的背景调查，了解它的预期、期限和附带的条件。来自风险投资、银行贷款的钱，往往比 P2P 更好一些。

P2P 这种模式的初心是散对散的小额融资，更高效地帮助需要帮助的人。但是到了中国，则部分演变成聚合投资给大的需求方，包括上市公司或者创业公司，如果损失一笔，波及面会变得非常大。

风险投资的基金存续期往往是“3+2”（3 年投资期，2 年退出期）、“5+2”等，如果创业公司拿到了来自 P2P 的钱，不仅融资成本极高，

它背后的投资人对收益的要求也极高，且非常急切，希望快进快出。这样的钱投到高风险、需要更多时间成本去经营的创业公司里面，本身就是一种错配。

2、如果创业者从一级市场拿融资比较难，那么与其说去拿 P2P，还不如去反思自己：到底自己手里的项目，是否要进行下去？

风险投资领域近期的最大话题是“钱荒”，今年募资变得很难，但是另一方面，最优质的项目也永远是稀缺的，风险投资机构仍是持续需要好的项目，只是它们更为谨慎了。好的创业项目很难融不到钱，但难免会面对估值压力。这时候需要创业者重审自己的项目是否具备竞争力，抑或是调整估值预期。

3、今年“钱荒”，在非常时期，创业公司有具备自身造血能力的商业模式非常重要。加强资金链管理，如可能尽早储备资金。

今年以来，资本吃紧，VC 开始洗牌。P2P 的“雷”开始传导至创投基金、波及创业公司，形成了一个链条。

但是绝大部分创业公司倒闭的“死因”都是现金流断裂，因此才会铤而走险寻找其他融资渠道。以“极路由”为例，它在 2017 年就已经出现了严重的资金链断裂。多位风险投资人告诉邦哥：大多数倒闭，主要还是因为自身的经营不善。

4、P2P 平台融资容易，但是你到底需要多少钱？

邻家 CEO 王磊早前曾对媒体透露：“投资人曾要求过他们一年开 20000 家便利店，因为投资人确实不了解这个行业。通过两年时间的模式，投资人才逐渐理解便利店

这门生意了。”

有受访者对邦哥猜测，“邻家便利或许是 P2P ‘攒’的项目，是内部项目。他们也许不了解，便利店是一种很慢的生意。”

邦哥查阅发现，有投资人对此在脉脉上实名发言表示自己的真实经历：“去年下半年在北京某处不起眼的底商，8 块钱的租金，被邻家一口价抬到了 13 块，且对方对租金毫不在意，对店面亏损毫不在意，只有一个目的：快速扩店起量，拉高估值，去赚资本的钱…扎扎实实做好每个店的经营，‘弯腰捡钢镚’，就会有所发展。邻家这么搞，哪个投资人也扛不住啊。”

5、面临经营困境，铤而走险要慎重

极路由与“i 财富”的合作，指极路由在京东平台上参与的 0 元购活动。具体来说，0 元购的活动即用户只需要在 i 财富平台上投资理财产品，到期之后返还本金 + 购买路由器的本金，0 元获得路由器。除此，极路由也推出了区块链产品和挖矿产品。

邦哥检索发现，许多极路由用户也对此表示质疑，在相关新闻后留言表示，“投资 i 财富是因为极路由曾大力站台宣传”，“买路由为了挖矿，处处挖坑让用户跳”，“现在打悲情牌”……

对创业者来说，经受千锤百炼才是必经之路。P2P 爆雷的背后，我们希望“两耳不闻窗外事，一心认真做产品”的创业者能对经济环境了解得更深，并主动寻找对策。

这看起来这并不是一个最好的时代，却是一个真实的时代。**商**（文章来源：《创业邦》）

投资 P2P 遇到各种情况，该如何应对

从趋势来看，雷潮正在平息，但要完全恢复信心并不是一件容易的事情，流动性可能还要吃紧一段时间，此刻还不宜轻举妄动。

文 / 林强业

这一段时间，雷潮汹涌。雷潮开始的时候，因为基本都是些“野鸡台子”，不少大中型平台还在暗喜资金会流入自家平台，但没想到被雷怕了的投资人开始全面撤资，加上去杠杆的大环境，全行业都面临流动性危机。

从趋势来看，雷潮正在平息，但要完全恢复信心并不是一件容易的事情，流动性可能还要吃紧一段时间，此刻还不宜轻举妄动。

按照我们之前的判断，现在的P2P，随着一些“脓包”被不断挤出，剔除坏细胞，也是病愈的一个过程。

以前因为整个行业处在快速发展阶段，很多问题都被掩盖，但高收益、安全、高流动性的“不可能三角”终将会暴露。

现在的行情是，现实逼着你必须去适应各种突发情况。

至少现在，大家应该降低预期，为一切可能做好心理准备。

梳理下目前在投平台可能会发生的情况及应对方式：

1、跑路

举两个例子：多多理财、投之家。7月9日，多多理财官方公众号公告，多多理财的两位实际控制人李振军和何永琴现在正准备从杭州萧山机场逃逸，多多理财员工已报案。

7月13日，投之家发布公告，“平台于2017年末引进新的大股东，由新股东提供资产端风控并提供相关担保，但自2018年6月末以来，投之家债权发生逾期，新股东在运营团队

告知的情况下，不予处理。基于平台投资人的整体利益，投之家运营团队主动报案，并全力协助经侦部门配合调查。”

遇到这一类平台，能做的就是及时报警，力图查明真相、追回资产。

2、平台清盘

在一个平台发布清盘方案后，需要及时弄清楚一件事，平台是否真的良性退出/清盘。

有条件的投资人或者投资较多的大户，最好及时赶到现场了解情况。

在此基础上，投资人需要评估平台标的是否真实，平台是否有能力兑付全部本金。

在确定可以良性退出清盘的前提下，最好能引入监管（金融办或经侦报备等）、第三方（律所、会计事务所）、投资人委员会进行共同监督回款，确定回款方式、回款计划。

不然，所谓的清盘很可能无疾而终。

3、部分项目逾期

出现部分项目逾期，可能是平台决定去刚兑，也可能是平台已经垫付不了，只能主动打破刚兑。

项目逾期可大可小，主要看逾期项目占总待收金额的比例，以及平台的处理方案，平台的兜底能力与意愿。

案例一：7月2日，道口贷发布公告称，由童创童欣公司承付6月24日到期的项目仍无法还款，且于7月2日到期的项目亦无法到期还款。

平台同时承诺将尽全力、全方位的协助采取法律手段催回收款。

反面例子则是牛板金。7月3日，牛板金发布公告称，“牛钱袋”、“牛宝丰”、“牛钱包”等项目合计9852余万元的借款项目发生逾期。

然而奇怪的是，宣布部分项目逾期的同时，平台还全面暂停了赎回业务，并公布了一个为期2年的兑付方案。

最终牛板金被经侦介入，投资人查出平台资金大量流入虚假项目，目前兑付工作应该是全面停止了。

会有一些平台借“部分逾期”的名头浑水摸鱼，简单的判断标准是，部分项目逾期，不应该影响其他项目的正常兑付。

4、受挤兑后被迫到期赎回

如果平台有类活期产品或可提前赎回的计划类产品，在恐慌潮下容易受到挤兑。

牛板金事件发生后，类似于饭饭金服这样的类活期平台首当其冲，成了被挤兑的“焦点”，资金大量流出，平台也开始限制每日赎回额度，其定期产品饭碗一开始是到期可退出，最近也变更为需要“双到期”（产品和底层资产一起到期）才能提取。

遇到这类情况，很多投资人会很头痛，到底该怎么办？个人建议是跟平台保持密切沟通，在核实平台标的真实的前提下，尽可能多给平台一些时间。毕竟钱借出去了，一时半会很难还回来。一旦平台被经侦介入，很可能成为死雷，这时候损失只会更大。



5、拆散计划类产品

关于计划类产品，此前我们有过详细讨论。

从体验上来讲，拆散标和第4种情况其实差不多。

差别在于，拆散标比受挤兑，情况要宽裕一些。恢复的可能性也大一些。

如果大家遇到这种情况，建议淡定一点，毕竟锁住流动性比真的逾期要好很多。

6、赎回速度变慢，退不出去

排队进场的资金少于想要撤离的资金时，撤离的资金就只能先来后到，顺序退出。

目前根据我们观察，大部分平台，包括部分头部平台也出现了这样的情况。

这个时候，建议多等等，有条件的投资人可以去平台实地走访下，这样也安心些。

简单把几种投资条件逐渐叠加

投资了诈骗平台、股东实力差的自融平台：投资人在经过长时间的等待后，可能追回部分欠款。

投资了自融平台，但股东还算

有实力（有资产可处置）：好的情况是可获得股东兜底，全身而退；差的情况，经侦介入，漫长的等待后，通过处置资产回款。

投资了业务真实，但风控不好的平台：看股东意愿，好的情况下，投资人可全身而退；差的情况就是损失部分本金/部分人损失本金。

投资了真实业务，风控好（坏账与收入比例控制在预期内），但是有类活期/理财计划类的平台：可能遇到2、4、5、6的情况。好的情况下，正常赎回正常投资；不好的情况下，要等资产到期才能赎回。

投资了真实业务，风控好，产品不涉及挤兑的平台：正常投资正常赎回。

大家可以参照以上情况看下，毕竟再恐慌也需要应对方案。

如果，你遇上了暂时没办法退出的情况，那么，看看当初的产品介绍，如果平台没有承诺退出日期，那么，于理上平台是没有问题的。

如果产品介绍确实承诺了退出期限，可以指责平台违背协议、违背合同，但对于平台来说，两权相害取其轻，得罪投资人比活不下去好，或者说，有些确实是没办法拿出钱了。

如果不是诈骗/自融平台，一位经验丰富（踩雷多次）的投资人说了

一个原则，平台没了就都没了。

我们了解到有一个平台，应该都是真标，因遭遇了挤兑，目前还在每天回款，但因部分不理性的投资人在平台公司干扰到员工工作，导致很多员工离职，平台虽然还在还款，但艰难度日，几近停摆。

一个简单的道理，没人给你干活了，还怎么回款呢？

自己去催收？

理论上是可以的，不过，一个债权的出借人不止你一个的话，你还需要联合其他出借人一起。

其次，相信平台的催收经验比普通的外借人要老道的多，如果平台都是真标并且有意愿善后，催收交给平台做更好。

还有一个终极问题：P2P真的不能投了吗？

不是，本来就没有100%安全的理财，银行理财也是。

投资之前，我们要评估的是风险与收益是否对等，我们投资的平台，多大可能会发生哪些情况，投资的金额，平台最差会发生什么情况，如果有损失，我能承受吗？

相比市面上的各种理财产品，P2P还是有一定优势。

危机过后，也许整个行业又会迎来春天。☞

（本文来源：布谷新金融）



P2P 转型路在何方

“从长远来看，P2P 网络借贷行业既不会颠覆传统金融行业，更不会选择自然消亡。而将成为我国金融科技创新生态的重要组成部分，帮助提升普惠金融水平，助力我国的经济结构调整和转型升级。”

文 / 本刊综合

P2P 网贷作为一种互联网金融业态，在缓解小微企业融资难、满足民间资本投资需求、促进金融普惠等方面发挥了积极作用。但初期的“野蛮生长”所积聚的风险，必然要有一个释放和消化的过程，只有经历“刮骨疗伤”的阵痛，淘汰劣质平台，网

贷行业才能化茧成蝶、步入良性发展的轨道。

（一）网贷机构数量将呈持续性减少态势

近两年来，国家互联网金融专

项整治的一个重要目标就是严控平台增量、化解存量。就增量而言，监管部门已经明确，专项整治期间，对新从事网络借贷业务的 P2P 平台，原则上不予备案登记。就存量而言，对运行不规范的机构，监管部门要求限期整改，整改不到位的，可能面临

淘汰整合；对涉嫌从事非法集资等违法违规活动的机构，将依法取缔，坚决实施市场退出。

事实上，我国网贷平台数量已出现持续性萎缩。根据网贷之家的数据，截至 6 月末，国内累计设立 P2P 网贷平台 6183 家，其中停业及问题平台 4347 家，正常运营平台 1836 家。与 2015 年 11 月末 3476 家的最高值相比，正常运营平台数量已大幅减少了近一半，为近年来的最低值。从成交量看，6 月网贷行业成交 1757 亿元，较去年同期下降了 28.4%。

历史地看，我国超过 70% 的 P2P 网贷机构已经消亡。而这次网贷平台风险的集中暴露，可以看作是行业洗牌的进一步提速，是市场进一步出清的过程。预计经过此次风波，网贷平台的数量将有一个明显下降。与英国、美国各不过 70 家左右的平台数量相比，我国 1800 余家的 P2P 平台规模仍有一定的压降空间，而关键是要形成一套良性退出、有序退出的机制。

（二）网贷行业有望走上回归本源、良性发展的道路

从市场主体层面看，经过风险事件洗礼、监管政策纠偏和市场出清，一大批问题平台加速退出了市场，行业机构异化趋势有望得到扭转，真正合规经营和有实力的网贷信息中介机构将脱颖而出，资金也将更多地向大平台集中。近期，一些平台通过追加注册资本、设立投资者

开放日、召开投资人见面会等方式，彰显自身实力，向投资者传递信心；一些平台主动向监管层、公众投资人披露合规性审查报告；一些平台联合媒体发出自律倡议书，强调合规经营和自我约束。

从市场环境层面看，当 P2P 平台隐含的风险隐患和危害充分暴露并得到有效治理后，行业将正本清源，而不再成为非法集资等违法违规活动的庇护所，“劣币驱逐良币”的现象将得到改观，投资者的风险意识将明显提高，市场交易行为也将更加趋于理性。数据显示，我国网贷行业综合收益率已由 2014 年 20% 左右的高位，持续降至 2018 年 6 月的 9.6%，整个行业正在由狂热逐步回归理性。

从管理机制层面看，2016 年以来，监管部门制定了《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》，明确了“行为监管 + 机构监管”的管理模式，并开始实行网贷机构备案登记制度和客户资金第三方存管制度，监管空白自此基本被覆盖，网贷行业“无准入门槛、无业务规范、无硬性监管约束”的野蛮生长时代不复存在，严格监管成为常态。

2018 年 7 月上旬央行牵头召开的互联网金融风险专项整治下阶段工作部署会提出，再用 1 到 2 年时间完成专项整治，化解存量风险，同时将 P2P 网贷清理整顿延长至明年 6 月份。这表明 P2P 领域的风险隐患依然不少，当前所处整改期的一系列政策组合拳非但不会退出，未来还有可能进一步强化。

（三）银行需关注 P2P 领域带来的输入性风险，防范声誉损失

这次 P2P 平台潜在风险的加速暴露，对银行而言整体影响有限，但银行需要关注事件可能带来的输入性风险，制定相关预案，避免声誉损失。

整体看，银行与 P2P 领域的交集不多，主要集中在存管业务方面。据统计，截至 7 月 24 日，有 78 家银行开展了 P2P 平台资金存管业务，大多数为城商行，其中江西银行和广东华兴银行接入平台数量最多，分别接入 83 家和 72 家；有 858 家网贷机构上线了银行资金存管系统，占正常运营平台的 46.7%。P2P 风险事件集中爆发后，已有一些银行因存管费用无法覆盖“爆雷”带来的声誉损失，选择主动退出网贷资金存管业务。

根据银监会办公厅印发的《网络借贷资金存管业务指引》，存管银行主要履行网贷资金存管专用账户的开立与销户、资金保管、资金清算、账务核对、信息报告等职责，而不承担借贷违约责任，不对网贷资金本金及收益予以保证或承诺，不对借款项目及借贷交易信息真实性承担审核责任等。可见，银行开展网贷资金存管业务的职责边界和责任义务是清晰的，银行的存管行为并非对网贷交易行为提供银行信用背书。未来，银行开展网贷资金存管业务，应进一步严格准入门槛，更为审慎地选择合作机构，并加强对网贷平台的实时监测和风险预警，及时制定预案，防范声誉风险。

瀚德金融科技研究院副院长、
中国人民大学国际货币研究所
研究员杨望

毫无疑问，网络借贷行业监管政策的明确、细则的实施、行业自律的规范和信息披露制度的完善，从很大程度上推动着 P2P 企业进行转型和发展。对其进行依法、适度、协同和分类创新的监管，既改善了此前混业经营的行业现状，也满足了网络借贷行业创新发展的内在需求。目前，整个行业呈现交易量趋于稳定、收益下降、过度集中和转型多元的趋势。

首先，在行业规模方面，网贷政策的落地使网络借贷行业出现整合和分化的现象，正常运营的 P2P 企业数量必然骤然衰减。根据网贷之家的统计数据显示，截止到 2018 年 6 月，P2P 企业总数达到 1836 家，同比下降 13.3%。行业历史累计成交量达到了 73341.87 亿元。仅 6 月 P2P 网贷行业的成交量为 1757.23 亿元，同比下降了 28.42%。

其次，在平台收益方面，借款限额和十三红线的划定使平台整体利润空间压缩，预期收益率每况愈下。2018 年 6 月网络借贷行业总体综合收益率为 9.62%，同比下降 32 个基点。随着工商注册、金融备案、资金存管、信息披露和在线数据与交易处理许可证的办理流程日益规范和完善，P2P 平台综合收益率仍会有很大程度的下降，进一步缩小与银行理财利率的背离度。在

不久的将来，P2P 企业势必会在消费金融、供应链金融、农村金融、小额信贷、融资担保等领域布局。值得关注的是，为了避开借款额度限制，部分大型 P2P 企业将来或已经在申请交易所、交易中心和互联网资产交易所牌照，或选择与其合作，通过区域性交易所平台的公信力，为交易双方提供登记、交易、结算和信息披露服务。

最后，在行业集中和转型多元方面，根据网贷之家的统计数据显示，目前正常运营平台数量排名前三位的是广东、北京、上海，数量分别为 410 家、376 家、261 家，超过七成的成交量集中于三地，网贷平台集中度相对较高。此外，自我国进入互联网金融专项整治工作以来，85% 以上的中小平台交易量进一步下滑，而整个行业成交量在上行过程中，说明大型 P2P 企业的行业集中度正在提升过程中。《暂行办法》的出台，P2P 网贷行业掀起一股转型浪潮，消费金融、供应链金融、农村金融、小额信贷、融资担保、交易所等领域由于具备真实的交易背景、满足小额普惠的行业诉求，成为 P2P 企业多元转型之路的首选。

毋庸置疑，在供给侧结构性改革的大背景下，伴随着网络借贷行业的严格管控，P2P 网络借贷频频爆雷的背后，反映的是日趋明显的劣币驱逐劣币的效应。因此，从长远来看，P2P 网络借贷行业既不会颠覆传统金融行业，更不会选择自然消亡。而将成为我国金融科技创新生态的重

要组成部分，帮助提升普惠金融水平，助力我国的经济结构调整和转型升级。

资深金融专家黄生

短时间内的集中“爆雷”未必是坏事，这是行业进行自我净化的一个正常阶段。P2P 行业为“小有闲钱”的投资者提供了更加多元的投资渠道，同时也向有短期资金需求的小微企业提供了“弹药”。在行业不断吐故纳新之后，迎接投资者的也将是更加健康开放的投资环境。

中国人民大学金融科技中心主任杨东

优胜劣汰是所有行业发展所遵循的规律，不能因为短时间内出现的问题就一味地否认它。P2P 行业能够覆盖银行等金融机构无法提供资金支持的领域，也是近年来我国大力推进数字普惠金融的缩影。相关部门应加快行业整改的工作进度，将符合整改要求的平台做好备案登记，缓解市场紧张情绪，避免行业恐慌。

中央财经大学金融学院教授郭田勇

监管部门在管理好平台的同时，应引导投资者分散投资风险，理性投资。对于涉嫌经济犯罪的平台，有关机关应加快推进调查取证进度，保障投资者合法权益。[图]

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！

要做网络版的 Costco，云集的底气是啥？

电商的上半场是成本和效率的竞争，而下半场是一场“有爱有趣的游戏”，企业要思考怎么让好的商品传播起来更有意思，而不是只为了赚点钱。

文 / 前浅

“3 年，30 个仓，450 万店主，3300 万消费者，年成交额突破 100 亿。”——这是被称作“现象级”的社交电商平台云集交出的成绩单。从概念上讲，云集是通过产业链赋能和推广流量的众包，将店主生意成本无限降低的逻辑。而云集高级副总裁张铁成，还原了一个理想与现实共存的云集。

社交模式背后的军火库

云集是一个类似会员制的社交电商平台，常规保持 4000 多个 SKU。消费者（通过邀请、自主注册等方式）成为店主后，既可以以优惠的价格购买自用，也可以分享推荐他人购买，并以此获得产品售价 5~20% 的利润。事实上，在清晰的模式背后，云集已经搭建一个服务网络，通过控制商品供应链、仓配物流、IT 系统、内容、培训、客服等资源赋能店主，而这个强大的“军火库”是由多方面构成的：

- （1）在全国布局了 31 个自营仓库，总面积接近 40 万平方米，实现了在全国 150 个城市的次日达。除了原产地直发的生鲜农产品，云集的商品都根据大数据被合理地分配在这些仓库中。
 - （2）拥有 300 多人的技术团队，平台使用的交易、财务、供应链管理系统均为自主研发，电子化批量处理各环节业务，提升效率，降低出错几率。
 - （3）搭建了超过 200 人的资深买手团队。目前，云集已经拿下了“两面墙”的品牌商的直接授权证书。
 - （4）基于“大供应链”理念运营，由平台出面解决售后问题，背后有超过 800 人的客服团队支持。
- 张铁成告诉亿邦动力，不论是何种模式的电商，最终都在考验供应链能力。除基础设施外，云集也在探索更多提升用户体验的方式，包括引入更多国内外一线大牌、扶持国内优质工厂的原创品牌以及用大数据指导备

货，让商品更快送达等。亿邦动力了解到，云集的平均日交易量可达 5000~6000 万元。2017 年，云集全年销售额超过 100 亿，同比增长了约 400%。

零散技巧爆发的能量

张铁成表示，云集现在是一个全球精选超市，其整体策略是“精选爆款”，平台常规保持大约 4000 个 SKU，且每个月进行 5%~10% 的末尾淘汰。云集鼓励店主每天推荐 1~3 个优质产品，并鼓励以建群的方式进行推荐，因为这样既可以保证用户的自愿参与，又更能营造出购物的气氛。在商品结构方面，云集保持以知名品牌为主的同时，还引入了跨境商品和工厂品牌。其中，跨境商品的比例约为 15%，而名为“品制 500”的工厂品牌项目刚刚起步。未来，这两者的占比还会增加。

据介绍，“品制 500”的目的是赋能工厂，不会以云集为品牌。“如果打上云集的牌子，工厂会变成代工厂，很可能降低其参与的积极性，甚至影响品质。”张铁成透露，和工厂一起做品牌，云集会用店主收集来的大量需求与工厂形成项目组，指导生产。同时，云集会通过合作第三方检测认证机构，确保工厂品牌的品质。“跨境产品的特点是体验好，但和消费者的可接触性差，所以和云集的社交推荐模式非常契合。”张铁成称，推荐可以代替用户对外文说明书的研究，云集则可以加速跨境商品在三四五线城市的渗透。“以德国爱他美奶粉为例，恩施巴东的线下门店的活动价是两瓶 360 元，但云集两瓶 280 元。小城市的跨境购买需求是存在的，但高高在上的价格一定程度阻挡了这些需求。”

但是，相比于拼团式的社交电商，云集的商品价格



算不上“惊艳”。据介绍，在云集中，店主自购会具有较为明显的价格优势，而面向普通用户的价格大多等于或者低于较大的电商平台。张铁成强调，云集面向的是追求生活品质的城市中产阶级家庭，同时运用社交消费的原理，让用户带来用户，用户带来销量。

价值和理想如何兼得

据了解，云集在今年 4 月成立了大数据团队，已经在 AI 方面开始了深度开发。不过，虽然平台已经尝试面向店主千人千面地展示商品，但还不是主流功能，因为还没达到足够精准。张铁成称，即便店主经常分享一类产品，但也有可能是为了显示身份，又或者仅仅为了一句有趣的文案。不过，区域型数据的价值依然存在。由于用户大多是基于店主本地化关系网产生的，云集可以积累大量基于实际需求的数据，一方面应用于新品入市的试销，一方面也可以帮品牌方优化营销方案。今年上半年，社交电商再次被推上了风口：借助微商帮品牌销售库存的爱库存完成两轮融资，B 轮融资 5.8 亿元；好衣库在短短 3 个月完成三轮融资，B 轮融资数亿元且获腾讯入股……微信向小程序的资源倾注，拼多多成功上市，唯品会的入局等，更是为引领了行业的风向。面对越发激烈的行业竞争，张铁成认为，任何互联网企业都应该将危机感当成一种常规状态，云集也是一

样，只是在这种状态里心要“定”。云集在时刻思考，自己到底有没有为社会创造价值，解决社会问题，甚至经常自问，“如果云集今天消失了，会不会有人觉得怅然若失？”“我们欢迎大家都来探索社交电商，这才说明赛道不窄，同时也是趋势，只要公平竞争就很好。”他表示，云集会研究和学习竞争对手的模式，但始终会把资源和精力放在让消费者获得更高满意度，获得更高粘性上。在他看来，企业想要做好社交电商，一定要保有“利他”的初心。赋能供应链本身是非常“重”的模式，而云集在放大用户和供应链优势的同时，仍会照顾好店主，再让店主照顾好用户。“这也是为什么云集一直坚持用自营仓库，我们不能接受任何一个影响体验的环节失控。你不能让用户有一次伤心，否则可能再也没机会了。”他补充道。张铁成指出，电商的上半场是成本和效率的竞争，而下半场是一场“有爱有趣的游戏”，企业要思考怎么让好的商品传播起来更有意思，而不是只为了赚点钱，这其中就要掺杂着很多社会心理的研究，绝不止是卖货的问题。以店主原有的身份为维度，他把社交电商分为两类，微商发展模式和社交发展模式，云集属于后者。他表示，自购省钱的店主相当于会员，而云集则会用大批量采购降低用户的生活成本，提升他们的生活品质，最终成为一个网络版的 Costco。[图](#)（本文来源：亿邦动力网）

从花花公子到特斯拉：为何那么多企业家选择退市

“现在我们再次成为一家私人公司，我不在乎这个城市怎么想。”
“这不再是‘它将如何影响利润？’，而是‘这样做对企业合适吗？’的问题。

文 / 晗冰

据国外媒体报道，尽管上市似乎是所有公司的梦想。但越来越多的公司在上市后开始对纷繁复杂的规定以及投资者对公司运营的关注而感到沮丧，开始考虑再将公司私有化。

伊隆·马斯克 (Elon Musk) 宣布他正在考虑将特斯拉私有化的消息，并不完全出人意料。

如果马斯克顺利完成了他的计划，他将加入一长串企业家的队伍。很多企业家在公司上市之后，却因为在经营上市公司时因为各种纷繁复杂生物要求而感到分外沮丧。

维珍 (Virgin) 的理查德·布兰森 (Richard Branson)、花花公子 (Playboy) 的休·赫夫纳 (Hugh Hefner) 以及电脑制造商戴尔 (Dell) 的迈克尔·戴尔 (Michael Dell) 都将自己的公司私有化，因为他们相信，避开了市场的聚光灯，自己公司会过得更好。

经过一段时间的上市后，被创始人私有化的知名品牌包括博彩公司 Iceland、尼路咖啡 (Caffe Nero) 和马塔兰 (Matalan)。但特斯拉的规模完全不同，其如果私有化后需要马斯克筹集数百亿美元的资金。

上市公司私有化的主要原因包括：

第一、远离公众的关注。

上市公司往往由外部投资者所有——主要是购买上市公司股票的养老金和其他投资基金。因此，管理层必须对公众负责，并接受投资者和媒体的审查和监督。大多数首席执行官会接受这种关注，但一些公司创始人讨厌成为公众关注的焦点。维珍航空于 1986 年上市后，理查德·布兰森 (Richard Branson)——在推销自己的产品时，他是个性格外向的人——从未对向伦敦金融城解

释自己的财务状况和决策感兴趣。两年后，他再次将维珍私有化。

伦敦金融城和华尔街经常饱受非议。它们要求公司利润需要不断增长，在此过程中并没有充分考虑一家公司的长期健康状况。如果上市公司的目标没有实现，股价的反应可能会迅速而剧烈。在向特斯拉员工解释自己的想法时，马斯克表示：“作为一家上市公司，我们的股票价格会剧烈波动，这可能会让在特斯拉工作的所有人分心，因为所有人都是股东。”作为上市公司，特斯拉还面临着季度收益周期的压力。季度收益周期给特斯拉带来了巨大压力，迫使它做出对某个季度来说可能是正确的决定，但从长远来看并不一定是正确的。

马斯克的观点与许多企业家的观点遥相呼应，这些企业家曾经让自己的公司上市，而后未来更好的发展又私有化。理查德·布兰森 (Richard Branson) 在上世纪 80 年代改变了将维珍 (Virgin) 上市的决定，此后经常批评机构投资者常常要求快速回报，而不是长期投资。

博彩公司 Iceland 创始人马尔科姆·沃克 (Malcolm Walker) 曾表示，如果该公司是私有企业，那么 2001 年的盈利预警只是一个小问题；但作为一家上市公司，它被视为一场灾难。2005 年，在沃克的领导下，Iceland 私有化。他在 2010 年表示：“现在我们再次成为一家私人公司，我不在乎这个城市怎么想。”“这不再是‘它将如何影响利润？’，而是‘这样做对企业合适吗？’的问题。解决了发展问题，利润自然会随之而来。

第二、避免与分析师和投资者打交道

一旦一家公司的股票上市交易，其管理层每年必须报告四次业绩报告，由持有该公司股票的投行分析师和基金经理仔细研究。



许多首席执行官鄙视分析师，但他们足够聪明，能够掩饰自己的愤怒。另一方面，随着分析师对特斯拉财务状况的频繁质疑，马斯克变得越来越暴躁。今年 5 月，他抱怨分析师提出的是“无聊的傻瓜问题”，并没有针对分析师问题本身进行回答，而是回答了 youtube 用户的一个问题。“这些问题太枯燥了，简直是要杀了我，”他解释道。8月2日在特斯拉的下一分析师电话会议上，马斯克向他曾经向其表示无礼的分析师道歉。

第三、任命董事会成员的自由

私人公司的董事会成员可以是任何自己想要的人，但上市公司需要的董事或多或少是独立的，能够代表更广泛投资者的利益。

上市公司正面临越来越大的压力，要求它们增加董事会的多样性，并要求董事们在战略、薪酬和其他方面和管理层达到平衡。

对于那些认为自己最了解公司、认为公司仍是自己孩子的企业家来说，这可能分外令人沮丧。2006 年，当马塔兰 (Matalan) 的创始人约翰·哈格里夫斯 (John Hargreaves) 将其廉价零售连锁店私有化时，他的一位非执行董事表示：“他在试图用公司手段治理管理一家富时指数 (FTSE) 成分股公司时，感到非常为难。”

第四、改革需要

在公司最好的发展时期，投资者的短期主义可能会

让企业家感到沮丧。但如果该公司需要进行重大改革，它的创始人就更有可能与批评人士说再见。

2013 年，迈克尔·戴尔 (Michael Dell) 牵头以 250 亿美元的价格私有化了戴尔。他表示，他于 1984 年创立的戴尔需要更多空间来投资更好的产品，并为云计算时代的到来而重建公司业务。

五年后，戴尔再次将公司上市，自己手中持有约一半的股份，而收购前这一比例仅为 14%。

第五、上市公司没有西部牛仔的成长空间

从无到有创建一家企业所需的专心致志，往往会严重违反上市公司的法律约束和治理标准。

马斯克就是一个极端的例子。没有哪位正经公司的首席执行官会在 Twitter 上向一名潜水员发送信息。这位潜水员曾像马斯克那样，帮助拯救了困在淹没洞穴中的男孩的生命。

但是，在一家上市公司持有大量股份的创始人，几乎总是会对上市公司的流程和限制感到沮丧。

2007 年 Sports Direct 上市时，一些评论人士质疑迈克·阿什利 (Mike Ashley) 的行驶风格是否适合公开市场。阿什利于 1982 年开设了 Sports Direct 的首家门店。阿什利经营公司更像是一家私人企业，雇佣亲戚，在酒吧举行管理会议，并收购竞争对手公司的股份。尽管反复的猜测，阿什利坚持他没有计划将公司私有化。[6]

(文章来源：网易科技)

土耳其里拉“崩盘” 投资者需知道三件事

土耳其里拉的戏剧性崩跌引发了全球市场的担忧，即该国的货币困境可能波及全球各银行，尤其是欧洲银行。

根据 FactSet 的数据，8 月 10 日，里拉跌破了又一关键水平，美元 / 里拉突破了 6，而这距离有史以来首次突破 5 仅仅一周时间。美元 / 里拉一度触及 6.2832，上涨了 13% 以上。同样，里拉兑欧元也下跌了约 12%。

财经网站 MarketWatch 撰文指出，关于土耳其里拉的崩盘，投资者需要知道以下三件事及其对市场的潜在影响。

1、是否会蔓延到整个新兴市场

里拉兑主要竞争对手的大幅下滑，反映出新兴市场一个更广泛的主题。那些严重依赖外国投资（主要是美元）的国家，一直在与美元走强作斗争。自今年 4 月以来，美元一直处于上升势头。

最重要的是，美国利率上升。美联储预计将启动自 2015 年末以来第八次上调利率，这加剧了新兴市场的压力。新兴市场使用本币来偿还美元债务。

土耳其领导了那些维持高美元债务负担的国家。阿根廷也可以被算在陷入困境的新兴市场经济体中，分析人士长期以来一直推测，拥有巨额美元债务的土耳其和阿根廷可能会成为新兴市场中第一个倒下的多米诺骨牌。

根据国际金融协会的数据，土耳其的年度外部融资需求，包括经常账户赤字和到期债务，将达到 2180 亿美元左右。这个数字可能会增长到 2400 亿美元，占 GDP 的 28%。根据 Eurizon SLJ 资产管理公司的数据，超过一半的债务是以美元计价的。

据英国《金融时报》报道，欧洲央行越来越担心土耳其的状况，担心其问题可能蔓延，尤其是在其金融部门方面。这份报告引发了欧洲股市和英国股市的抛售，反映了投资者目前的担忧。

2、土耳其的经济和政治气候

除了新兴市场的动荡可能会蔓延到整个欧洲的发达

市场之外，里拉的贬值也加剧了土耳其国内的问题，比如高通胀。消费者价格指数在很长一段时间内都处于两位数的水平，7 月的读数为 15.8%，较 6 月的 15.4% 略有上升。

土耳其央行今年已经进行了多次干预以避免里拉下跌和稳定通货膨胀，但收效甚微。与此同时，在埃尔多安 6 月连任之后，他一直强烈批评央行的行动和更高的利率。

在土耳其央行在 7 月下旬的最后一次会议上拒绝提高利率后，市场参与者一直对央行独立性的减弱感到焦虑。自从他的连任以来，他已经积累了更多的权力，并且在最近几周通过在没有获得一会批准的情况下任命部长来加强了这一控制。

8 月 10 日，埃尔多安再次呼吁土耳其公民将他们的的外汇储备和黄金兑换成里拉。

从技术上来说，货币走软使得一个国家的商品在全球市场上更具吸引力，这就是为什么美国总统特朗普经常抱怨欧元等货币兑美元走软。

但对土耳其来说，欧元兑美元汇率也至关重要，因为土耳其与欧盟的贸易以及土耳其的进口，都是以美元计价。

这意味着，如果欧元走弱，土耳其的出口就会减少，进口也会更加昂贵。根据 FactSet 的数据，到目前为止，欧元兑美元汇率在 2018 年下跌了 3.6%。

3、外交关系

更糟糕的是，土耳其与美国之间的外交和贸易争端，在美国福音派牧师布伦森 (Andrew Brunson) 被拘留的背景下进一步恶化，土耳其对释放他的呼吁不予理会。美国已经对此采取了制裁措施。

8 月 10 日，特朗普在推特上表示，鉴于里拉汇率走软，现有的铝和钢铁关税将翻倍。

土耳其与德国的关系在过去一年里也变得更加糟糕，市场参与者指出，北约盟国之间的这种内讧是极不寻常的。[图](#)

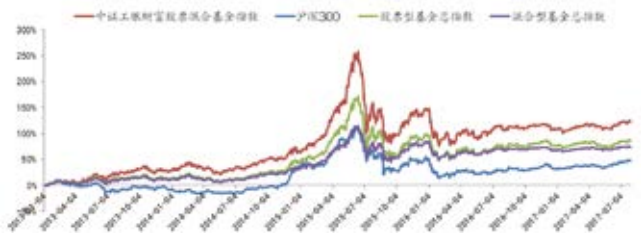
(本文来源：FX168 财经)



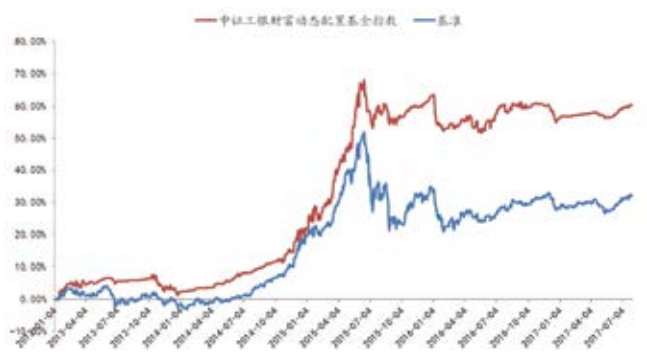
2017 年 7 月 12 日，“中证工银财富基金指数”正式对外发布。“中证工银财富基金指数”是中国工商银行与中证指数公司合作开发的国内首款银行定制基金指数，也是目前市场首支主动管理的基金指数。

“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”。[图](#)

债券怎么买

从 2006 年至今，近十年债券基金平均年收益率 9.51%，相比之下，股票基金、混合基金的年平均收益率更高，当然风险也会更高。

文 / 金鹰基金

债券型基金，就是主要投资债券的基金，规定基金资产 80% 以上要投资于债券，也可以有一小部分资金投资于股票市场、可转债、打新股等等。

债券基金的特点

债券基金风险相对较低、收益波动相对平稳，是资产配置不可或缺的一部分。

风险小。债券基金主要投资于包括国债、金融债等等债券，这些债券收益稳定、风险较小，因此债券基金风险较小。与其他类型基金相比，风险由小到大：货币基金 < 债券基金 < 混合基金 < 股票基金。

费率低。债券基金一般申购费低于混合型基金和股票型基金。

收益稳定，但不高。由于债券是固定收益产品，定期有利息回报，到期承诺还本付息，因此债券基金收益相对稳定，但是收益率并不高。

从 2006 年至今，近十年债券基金平均年收益率 9.51%，相比之下，股票基金、混合基金的年平均收益率更高，当然风险也会更高。

债券基金分类

按照投资方向不同，目前国

内的债券基金可以分为三大类：

标准债券型基金即纯债基金（可细分为中短期纯债基金、中长期纯债基金）

普通债券型基金（可细分为一级债基、二级债基）

其他策略债券基金（如可转债基金等）

常见的几种类型债券基金包括纯债基金、一级债基、二级债基还有可转换债券基金。

怎么买债券基金

在买债券基金时要关注这 3 点：

1、风险

首先应该要明确自己的目标，是追求低风险、稳定的收益，还是追求相对较高的回报等。然后，根据自己的风险承受能力，选择相应的债基种类。这几类债券基金的风险由小到大：中短债基金 < 纯债基金 < 一级债基 < 二级债基 < 可转换债基。

纯债债券下的短期债基主要投资固定收益类产品，相当于货币基金升级版，所以以长期纯债型基金为例。

风险承受能力相对低的投资者可选择一级债基或纯债基金。风险承受能力强、希望获得相对较高收益的投资者，可选择二级债券基金、可转债基

金。

补充一点，债券基金主要投资包括国债、金融债、企业债、央行票据、可转债等等，这些品种收益风险特征有较大差异，基金的配置比例不同会导致基金的风险不同，选择的时候要关注一下债券基金的资产配置情况。

2、利率

买债券基金时，可以关注一下利率环境。债券价格的涨跌与利率成反向关系。如果有降息、存准率下调的动作时，债券价格就会有上涨，债券基金的收益也会上升，反之如果利率上升，债券价格便会下滑。在近年央行连续降息后，国内利率下行，对债券是有利的哦。

3、收费方式

同一只债券基金会有 ABC 三类，分别代表三种不同的收费方式，A 类债基代表前端收费，B 类债基代表后端收费，C 类债基代表无申购费但有销售服务费。买债基根据持有时间长短，选择收费方式更划算，如果是短期投资，应选择 C 类债基，如果是长期持有那就可以选择 B 类债基，如果你不知道投资多久，那就选择 A 类，不过，现在很少有 B 类后端收费的基金了。☒

（文章来源：金融界基金）

您身边的银行 可信赖的银行



ICBC

银医服务

自助挂号 便捷缴费

银医服务让就医更轻松



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



中国最危险的村庄： 四周被悬崖绝壁包围，只靠一个铁笼子进出天险



湖北鹤峰县铁炉白族乡渔山村是一个被绝壁和深谷三面包围的村庄，里面住有 200 个左右的村民，走路出大山要花 1 天时间，靠“铁篮子”只需要 17 分钟，所以村民更愿意坐这个铁篮子。

二十年以前，渔山村后山的两百多村民要出村，得从一侧的山下到谷底，过了湊水河，再爬上另一侧的山。

索道的修建是在 1997 年，为了解决出行困难，他们修建了一条长近 1000 米的钢缆索道，配备一个载人载物的“铁篮子”，当时坐这个出山只要三分钟。



这是运东西出山的照片，村民说，20 年来，除了只有一次有个女士在出发的时候脚踩空没有登上铁篮子摔下山谷之外，索道没有出过安全事故。不过也出现过突然停电、在 500 米高空悬了一个多

小时的情况。这个经过 2013 年报道后广受关注，当地对该工程进行了一些安全系数提升，720 米的跨度没有变，当年单独的一根钢索，如今被三根新钢索替代，钢索上浸满了黄油，防止生锈。



不过动力从柴油机换成电机速度放慢了很多，以往单程三五分钟，现在要将近 17 分钟。村民渴望修建一条公路。



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



茶马古道 馥郁芳香

——浅析普洱茶文化及其收藏和投资

“喝熟茶、品老茶、藏生茶”，只要玩家能够把握节奏、控制风险，定能够在品味、收藏、投资普洱茶的过程中大有收获。

文 / 本刊通讯员 郭子枫

普洱茶主要产于云南省的西双版纳、临沧、普洱等地区。普洱茶讲究冲泡技巧和品饮艺术，其饮用方法丰富，既可清饮，也可混饮。普洱茶茶汤橙黄浓厚，香气高锐持久，香型独特，滋味浓醇，经久耐泡。

一、茶·源

普洱茶历史非常悠久，早在三千多年前武王伐纣时期，云南种茶先民濮人就已经献茶给周武王，只不过那时还没有普洱茶这个名称。邦崴过渡型古茶树是古代濮人栽培

驯化茶树遗留下来的活化石。历史文献中记载最早种植普洱茶的人是唐吏樊绰，在其所著《蛮书》卷七中云：“茶出银生城界诸山，散收无采造法。蒙舍蛮以椒姜桂和烹而饮之。”据考证，银生城的茶是云南大叶茶种，也就是普洱茶种。所以银生城产的茶叶，应该是普洱茶的祖宗。所以，清朝阮福在《普洱茶记》中说：“普洱古属银生府。则西蕃之用普洱，已自唐时。”宋朝李石在他的《续博物志》一书也记载：“茶出银生诸山，采无时，杂菽姜烹而饮之。”元朝有一地名

叫“步日部”，由于后来写成汉字，就成了“普洱”（当时“耳”无三点水）。普洱一词首见于此，从此得以正名写入历史。没有固定名称的云南茶叶，也被叫做“普茶”，逐渐成为西藏、新疆等地区市场买卖的必需商品。普茶一词也从此名震国内外，直到明朝末年，才改叫普洱茶。

普洱茶虽然有悠久的历史，但国内市场鲜有接触，绝大部分是满足港澳台的狭小市场需求而生产。所以过去普洱茶的现状是：喝的人少，存留下来的茶也少，普洱茶制

作方式以及用料都在一个狭窄的空间运行。直到2003年开始，普洱茶经过港澳台茶商的推广，才逐渐被国内市场认同，伴随着中国经济快速发展的步伐，大陆品饮群体的消费开始升级，普洱茶作为一种有品位、有文化又有内涵的茶叶开始越来越被茶客们推崇，喝普洱茶的人开始增加。

二、茶·韵

从总产量来说，90%以上的普洱茶原料都是来自于台地茶，现在云南的台地茶大多已改造为生态茶园，拥有良好的生长环境和较为完整的生态系统。所谓古树茶和老树茶产量少，自然物以稀为贵，但是从理化成分与矿物质含量来看，古树茶与生态茶各有千秋，不能简单、武断地讲谁优谁劣、谁好谁差。古树茶中的灰分、水浸出物、钙含量显著低于台地茶，从平均含量上看，老树茶的茶多酚、儿茶素、总糖、寡糖和铁、铜、锰微量元素含量较台地茶的高，而生态茶在灰分、水浸出物、氨基酸、多糖、黄酮及硼、锌、硫、磷、钾、钙、镁的含量上则高于老树茶。古树茶收藏潜力胜过台地茶，但是生态茶收藏成本会低很多，并且生态茶经过良好的制茶工艺和仓储，不论是口感还是增值空间都不见得比古树茶低多少。

回甘和生津是普洱茶价值的主要表现，任何茶都有苦涩，所以任何茶都能引起回甘生津，这是茶的基本展现。但普洱茶尤为突出，这主要是由普洱茶原料的化学成分和制作工艺决定的，这种普洱韵主要表现为：一是回甘生津特别悠长；二是原料、配方、工艺决定其回甘生津的时间长短和平衡；三是储存决定回甘生津的转化；四是品质决

定回甘生津在人体部位的反应，越好的品质越产生体感，且体感越深，余留时间越长，越舒服，而体感越好，则说明茶品质越好。

普洱茶产品一向被世人称为可以喝的活古董。普洱茶之所以“活”，一是源于普洱茶产地，独特的云南立体气候造就独到的云南普洱茶产品；二是源于品饮“活”，在国内著名茶学专家陈宗懋院士的茶学系统中，中国茶叶分为六大茶类，普洱茶谓之黑茶，相对于其他茶类的茶叶制品，普洱茶产品的优越性在于“越陈越香”，先“存”后“陈”而“香”，因此，普洱茶的品饮之“活”，可以是刚制作出来的晒青毛茶，可以是刚压制的普洱茶新茶，可以是三五年、十年、二十年等等不同年限的普洱茶制品；三是源于普洱茶自身的属性“活”，可以是饮品，可以是理财产品，还可以是“古董”等。这便是下文要介绍的普洱收藏与投资。

三、茶·商

就普洱茶的自身价值而言，其属性在于品饮价值。然而，人们发现，经过一定时期陈化的老茶才更适合市场的消费需求，大量新茶都因茶质寒凉、滋味苦涩而不适合现饮，需要继续存放，而老茶过少，因此未来市场存在很大的空缺和商机，于是这一阶段开始出现大量投资普洱茶的群体。于是，在市场的推动与资本的介入过程中，普洱茶的品饮价值远远轻于金融价值，即投资价值与收藏价值。所以，对普洱茶产品的器重点在于普洱茶后期的陈化价值，这就是普洱茶制品从具有品饮属性的产品跨越到具有投资与收藏属性的金融理财产品的原因。按投资品种来分，通常普洱茶投资

分为以下两种：

一是直接投资老茶。普洱老茶适合经验丰富的投资者，因为其牵涉的金额大、风险高，除了要考虑投资品种的升值外，还牵涉到复杂销售渠道。其消耗群体都是高端消费层。虽然老茶投资门槛很高，但也有优点，一来它不需要太大的仓储空间保存货物，空间小，容易管理，存放起来相对简单，二来由于其存世量小，故而识别度很高。

二是投资新茶。对于大多数普洱投资初入者，还是应从新茶入手，因为新茶从毛料制成成品后，经过的环节不多，价值接近原料成本，也意味着未来投资升值幅度会较大，同时风险更小。但也存在绝大部分新茶的升值幅度较慢、变现也相对较难的问题。这时就要特别看重普洱茶制品的一些特性，比如其产品原料出于何处、哪山哪寨，是头春茶还是二春茶，是哪一家茶企品牌哪一批次的产品，这些追根溯源的问题远比茶叶品质本身更为重要。

由于普洱茶行业属性所致，普洱茶新生茶的价格远远低于老茶的价格，这对于普通普洱茶投资者而言，现存一些优质的高品质的普洱茶新生茶可以大大减免购买老茶的高额开支。比如，可以花更少的钱收藏一批比较优质的新生茶，待三五年、八年十年之后便可品尝年份茶，十年二十年后即可开启普洱茶老茶的味觉之旅。老来之日能够有一饼好茶消遣，也是人生之大幸。所以，类似于集邮，藏茶也会被作为一种爱好。就如中国“普洱茶第一人”邓时海先生所说的“喝熟茶、品老茶、藏生茶”，只要玩家能够把握节奏、控制风险，定能够在品味、收藏、投资普洱茶的过程中大有收获。**商**

提笼架鸟 佛里佛气

——中国民间鸟笼的收藏与投资

收藏鸟笼，看起来是玩，但实际上演变成了一种民俗文化的积累和传承。

文 / 本刊通讯员 郭子枫



▲清乾隆掐丝珐琅鹦鹉鸟笼

“提笼架鸟”是清代皇亲贵族日常生活的一部分，这个词在以前多半是对玩鸟人士的调侃和讽刺，意指一些达官贵族、纨绔子弟无所事事、贪图享乐。但实际上，国人自古就有养鸟的习惯，养鸟也非贵族子弟的专利。鸟笼作为中国鸟的重要文化载体，其制作手艺延续了长达数百年且从未衰退，到了清朝乾隆年间更是达到极盛。当时，清宫造办处组织全国能工巧匠，专门为宫中制作鸟笼，其艺术品位和价值都达到了较高水平。在皇家影响下，全国各地的文士、官员纷纷仿效，养鸟玩笼之风愈演愈烈，一直沿续到清末民初。今天，我们就来聊聊小小鸟笼的收藏与投资。

一、鸟笼的文化沿革

自古以来，玩鸟已成气候，百姓也会通过养鸟为普通生活增添乐趣。《庄子·外篇·至乐》就讲过养鸟的故事：“昔者海鸟止于鲁郊，鲁侯御而觞之于庙，奏九韶以为乐，

具太牢以为膳。鸟乃眩视忧悲，不敢食一禽，不敢饮一杯，三日而死。此以己养养鸟也；非以鸟养养鸟也。”唐代苏州诗人裴夷直就用“劝尔莫移禽鸟性，翠毛红嘴任天真。如今漫学人言巧，解语终须累尔身”来写鹦鹉，而在宋代八大家欧阳修的笔下，一只活生生的画眉鸟又跃然纸上：“百啭千声随意移，山花红紫树高低。始知锁向金笼听，不及林间自在啼。”这些诗咏鸟言志，可见鸟类自古就与文化、文人相依存。而这样的活动越到近代，便越是长盛不衰，成为我国民俗文化极为重要的组成部分。在老舍先生的《茶馆》里，“松二爷和常四爷都提着鸟笼进来，王利发向他们打招呼。他们先把鸟笼子挂好，找地方坐下。松二爷文诌诌的，提着小黄鸟笼；常四爷雄赳赳的，提着大而高的画眉笼”。最后大清国倒台，皇上被赶出宫，旗人断了钱粮，松二爷落魄了，但还是不能委屈了自己那只黄鸟，松二爷有句经典台词想必大家都还记得：“我饿着不能叫鸟饿着。”虽说松二爷只是老舍先生笔下的一个人物，但是艺术是源于生活的。既然养鸟文化的历史如此悠久，那么用来养鸟的“装备”当然也必须讲究，既要有艺术性，又要有文化性。

根据可考的典籍，鸟笼的出现已有上千年历史，按出产地分为南笼和北笼。南笼的笼丝多为弧形，笼形有方形、圆形、六边形等，雕

工精细，常被漆成深色，其中尤以川笼复杂精细的装饰风格为代表。与之相对的北笼则显得有些朴素，仅上清漆，以黄色为主色，笼丝呈直线，笼形以圆形、方形为主。在北笼中，又以“大欧鸟笼”的经历最为传奇。

在宋朝，云南人欧艳芳带着家眷，自云南一路向北迁往山东，到了今天即墨市西北一带，并在那里定居建村，这便是赫赫有名的“大欧戈庄村”。清同治版《即墨县志》记载，大欧村编制鸟笼始于明代中期，距今已有 500 多年历史。养鸟玩笼之风明清最盛，始于京城，大欧村的鸟笼制作工艺是一位吴姓老手艺人从京城带到村子里的。这门手艺逐渐在村子里流传开来，成为大欧村民的集体技能。大欧鸟笼工艺复杂、造型美观、质量优良，又有独到的欣赏和收藏价值，到清朝顺治年间，大欧鸟笼进入北京市场，为京城的王公贵族所赏识，一时声名大噪。到了 2009 年，“大欧鸟笼”制作工艺被列入山东省非物质文化遗产。目前全村 460 多户村民中，从事鸟笼制作的有 320 多户，每套鸟笼价格在数十元到上万元不等。每年销售额达到近 2000 万元。

二、鸟笼的艺术价值

中国最早的设计著作——《考工记》对器物的设计有这样的诠释：“天有时，地有气，材有美，工有巧，

合此四者然后可以为良。”也就是说，制造器物的时候，也必须按照其特点和要求来选择最为适合的劳动时间等，这样制造出的器物才是精良之作。“天时”“地气”是指自然界的客观条件，“材美”“工巧”则是强调主体方面的主观因素。中国民间鸟笼形态各异，雕饰精美。对称的几何图案，有序排列的粗细均匀的笼丝和龙栅，再辅以精巧的食盆和水槽，既能体现出材质本身的“天时”“地气”，又能反映出古典文化的“材美”“工巧”。

在古代，雕饰俱佳的观赏鸟笼是财富的象征。鸟笼在材质上分为竹、木、铜、银、铁、象牙等，在用途上分为百灵笼、画眉笼、绣眼笼、八哥笼等，在形态上又以馒头形、方形最为普遍。馒头形带有流畅的线条及空间感，方形则更多地具有棱角美和威严感。俗话说得好：“养鸟遛鸟，溜的是鸟，练的是人。”譬如画眉鸟笼通常设计成四角笼。因为画眉鸟只有腿部有力，鸣叫时才能站稳。这就要在遛鸟时单手抓稳四角笼抓的一脚，徐徐用力摆动鸟笼，帮助鸟儿锻炼腿部及爪的力量，这对人而言也是一种锻炼。鸟笼虽小，五脏俱全，鸟笼的顶部称笼顶，笼顶配笼钩，笼钩的品种很多，有金钩、银钩、铜钩、象牙钩、牛角钩、玉钩等。鸟笼中的配食缸，品种也很多，有瓷缸、玉缸、象牙缸、紫檀木缸、红木缸，以及玳瑁缸、景泰蓝缸、犀牛角缸等。这些制品使中式鸟笼在文化上更为丰富多彩。

除了造型和配饰，鸟笼文化独特的艺术价值还展现在其独特的雕刻艺术上。鸟笼雕刻精华荟萃大体在笼架、笼门以及盖板之上。不同社会阶层的爱鸟者会根据自身爱好，设计符合身份的雕刻图案，比如有

地方特色的文化图腾、龙凤呈祥，或者是梅兰竹菊、神话传说、民俗故事等等。因为雕刻的面积小，所以需要极为娴熟的技巧，往往要投入极大的精力。一件名家的鸟笼往往需要数月甚至数年的时间才能制作完成。说是汇聚万千匠心于一笼也丝毫不为过。

三、鸟笼的投资价值

综上所述，鸟笼选材、制做、工艺十分复杂，每张鸟笼的制做都是独一无二的，尤其是一些艺术大师创作的更是极难仿制。所以随着社会生活水平的提高，鸟笼收藏不同于瓷器、书画，赝品极少。所以，鸟笼于今人，又有着独特的收藏投资价值。

2007 年，巴黎佳士得拍卖会上，一件清乾隆掐丝珐琅鹦鹉连雀笼拍出 204.8 万欧元。2008 年，中贸圣佳上拍一件清乾隆掐丝珐琅鹦鹉鸟笼，这款鸟笼由笼架、托盘、鹦鹉、鸟食罐组成。笼架通体鎏金，下部有一椭圆形小门，其上镂雕掐丝珐琅花鸟纹。托盘下承三足，近底部镂雕缠枝莲纹，内底施天蓝色珐琅釉为地，装饰折枝莲纹和螭纹。鹦鹉采用鑿胎与掐丝相结合的技法，其中翅膀的轮廓鑿胎，羽毛细部掐丝，填施各色珐琅釉。鸟食罐一个呈敛口钵形，另一个呈圆口方形，皆饰天蓝釉地折枝莲纹。这件鸟笼完全仿照常见的竹质笼制作而成，鹦鹉雕琢得栩栩如生，釉色纯正，掐丝流畅，鎏金灿然，可以视为乾隆朝掐丝珐琅工艺发展到顶峰的代表作。中贸圣佳的这件清乾隆掐丝珐琅鹦鹉鸟笼估价为 480 ~ 800 万之间，最终拍得逾以 1344 万的惊人高价，成为鸟笼收藏领域的一

匹黑马。2009 年保利四季拍卖会中，一件“清景泰蓝鸟笼”以无底价起拍，最终以 70.56 万元拔得此场拍卖头筹。

除开高大上的艺术品拍卖，鸟笼在民间也可收藏和投资，重点是培养“四看”的本事：

第一是看名头，在现代的制笼大师里，名家不少，北派有刘乐民、孙洪盛、王纯台、徐子明、王胜利等。“北笼第一”当属刘乐民，目前，他制作的一张鸟笼，光是笼腔出厂价至少就是五位数，再加上钩子、盖板、鸟食罐，市场底价最少也得六位数。在南派鸟笼中，现在公认的“南笼泰斗”是颜虎金。近年来，名家制作的老鸟笼行情十分好，每年保持着 20% 以上的涨幅，以前很多不被人重视老鸟笼，现在动辄价格就过万了。

第二看做工，做工越精细价格越高，由于制作鸟笼的竹子脆、硬，且纵向雕刻难度非常大，工艺大师在鸟笼上雕刻栩栩如生的龙、凤、花、鸟浮雕，雕刻越精美，价格越高。最值钱的作品，笼子的边、柱、杠、顶都有雕花。

第三看年代，年代越早，价格越高。

第四看材质，早些时候紫檀、象牙等不像现在这么贵，大师们舍得下材，往往用名贵材料做成鸟笼，传到现在自然价值不菲。还有如云南金竹的质地细腻，抹过香油的陈年老鸟笼呈枣红色，纯朴自然，收藏价值就非常高。

收藏鸟笼，看起来是玩，但实际上演变成了一种民俗文化的积累和传承。于是乎，“提笼架鸟，流里流气”也就转变成“提笼架鸟，佛里佛气”，成为而今新土豪的标准定义了。■



玩虫一秋 玩盆一世 ——苏州陆墓蟋蟀盆的文化背景刍议

昔日的小虫罐如今成为收藏爱好者竞相追逐的珍品。

文 / 本刊通讯员 郭子枫

自古暨今，我国民间就流行中秋前后斗蟋蟀的传统，以此休闲娱乐。蟋蟀又名促织、蛐蛐儿，因为鸣声悦耳，深得人们喜爱。古代文人骚客更是借物抒怀，写尽了蟋蟀之鸣。“五月斯螽动股，六月莎鸡振羽，七月在野，八月在宇，九月在户，十月蟋蟀入我床下。”（毛诗·国风）“置酒高堂，悲歌临觞。人生几何，逝如朝霜。时无重至，华不再扬。莘以春晖，兰以秋芳。

来日苦短，去日苦长。今我不乐，蟋蟀在房。”（陆机·短歌行）“野童来捋拾，田叟去讴吟。蟋蟀秋风起，蒹葭晚露深。”（苏味道·全唐诗）“斜月入前楹，迢迢夜坐情。梧桐上阶影，蟋蟀近床声。曙傍窗间至，秋从簟上生。感时因忆事，不寝到鸡鸣。”（白居易·夜坐）

小小蟋蟀本是微贱不过的凡虫，却因鸣声悦耳、威武善斗而深得达官贵人的喜爱，有着“一朝选在君

王侧”的显赫历史。史载蟋蟀“入宫”可上溯至有唐一代，据《开元天宝遗事》（五代王仁裕撰）记录：“每至秋时，宫中妃嫔辈，皆以小金笼捉蟋蟀，闭于笼中，置之枕函畔，夜听其声，庶民之家皆效之。”南宋顾文荐的《负喧杂录》上说：“斗蛩之戏，始于（唐）天宝间。长安富人，镂象牙为笼而蓄之。比万金之资，付之一啄。”更为离谱的是有宋一代全相贾似道，他酷爱斗蟋

蟀，举倾国之力编写了世界上第一部蟋蟀专著，名曰《促织经》。这是中国古代最早的一部专论蟋蟀的书，其中分论赋、论形、论色、论胜、论养、论斗、论病诸章，系统描写了蟋蟀的种类、形态、斗法、养法，大多为实践经验的总结，堪称中国版的《昆虫记》。贾似道因此有了“蟋蟀宰相”的外号，民间戏称他为“贾虫”。小小蟋蟀登上大雅之堂，作为豢养此虫的容器蟋蟀盆，也便成了一种独特的文化符号。

俗语云：玩虫一秋，玩盆一世。蟋蟀盆的制作和使用始于南宋，盛于元明，按产地大致可分为南北两派，“蟋蟀罐”是北方人的叫法，南方人多称呼“蟋蟀盆”，玩家多合称“南盆北罐”，其器形稍有差别。北方用罐一般壁较厚，胜在抗风保暖；南方用盆一般壁较薄，胜在阴凉解暑，二者用途完全一致，并无本质区别。多数古代蟋蟀谱和现代蟋蟀专著中多使用“盆”作为对蟋蟀罐的统一称呼，北罐以天津为代表，代表人物是明末清初的赵子玉。南盆则以苏州陆墓（现称陆慕）为代表，据《吴门表隐》一书载，明代最出色的蟋蟀盆，当推“陆墓邹、莫二姓，造雕镂极精巧”。陆墓距苏州娄门外五里许，因三国时吴国名将陆逊墓在此而得名。陆墓西侧有个御窑村，素以精制砖瓦闻名，所制砖瓦具有敲之有声、断之无孔的特色。唐宋时因风行斗蟋蟀，陆墓御窑村也有了烧蟋蟀盆的小窑。其制作精选泥料，精心制坯，烧出的蟋蟀盆有乌、黄、白、青等色。出窑后还放在红茶水或河泥中浸泡，

使泥盆吸足水分，故制成的蟋蟀盆透气、密闭性好。

陆墓蟋蟀盆的工艺流程共达八十多道，质地精良，形状繁复，做工精致，有着广泛的实际用途；同时，因为独特的创作理念和设计构想，又有着极高的文化内涵。这个内涵又以“雅趣”为标准，贯穿于制盆过程的始终。“雅”是指较高的文化韵味，“趣”则是通过雕刻创造人们喜闻乐见的视觉形象，陆墓蟋蟀盆从基本造型区分，有多角盆、马蹄盆、腰鼓盆等种类；按图案分，则有龙凤、鸟兽、花卉、山水和人物等题材；以盖式分，则有笠帽顶盖、平盖、坐盖、天落盖和飞边盖，盖上常有“梅兰竹菊”“龙虎”等字样；以底座分，则有平底、凹底、三足、四足和六足，足型还可分为兽足、圆足、云足和芝足等。可以说“雅趣”在陆墓蟋蟀盆创作过程中良性互动和完美统一，体现了工匠对陶艺与书画、时间与空间、人文与自然、历史与现实的各种碰撞与结合。

著名学者王世襄在其《秋虫六忆》一文中，对蟋蟀盆有过极其精到的描写：“蛐蛐罐犹如屋舍，罐底犹如屋舍的地面，过笼和水槽是室内的家具陈设。老罐子，即使是真的万里张和赵子玉，也要有一层浆皮的才算是好的。精光内含，温润如玉，摸上去有一种说不出的快感。多年的三合土原底，又细又平，却又不滑。沾上水，不汪着不干，又一下子吸干，而是慢慢地渗干，行话叫‘慢喝水’。凑近鼻子一闻，没有潮味儿，更没有霉味儿，说它

香不香，却怪好闻的。无以名之，名之曰‘古香’罢。万里张的五福捧寿或赵子玉的鹦鹉拉花过笼，盖口严密到一丝莫入，休想伤了须。贴在罐腔，严丝合缝，仿佛是一张舒适的床。红蜘蛛、蓝螃蟹、硃砂鱼或碧玉、玛瑙的水槽，凝似清水，色彩更加绚丽。这样的精舍美器，休说是蛐蛐，我都想搬进去住些时。”昔日的小虫罐如今成为收藏爱好者竞相追逐的珍品。早在1998年秋季，香港佳士得拍卖行就曾以73.5万元的高价拍出过一件明万历五彩群猫纹花瓣式蟋蟀盆；在2001年北京中鸿信秋季拍卖会上，一件明宣德蓝釉龙凤纹鼓形蟋蟀盆，成交价达到60万元；尤其值得一提的是2004年10月24日举行的厦门国拍艺术品秋季拍卖会上，一件明宣德青花鹰雁纹蟋蟀盆的拍卖价竟高达200万元，比当时的估价高出近百万元。据一位行内人士透露，该蟋蟀盆在2003年时仅以18万元的成交价被人拍走，时隔一年，其身价竟飙升至200万元，令人叹为观止。在2010年香港富得春季拍卖会上，一件明宣德年间的青花瓜瓞纹蟋蟀盆，构图精巧、寓意吉祥，以298.3万元天价拍出，可见看好蟋蟀盆未来市场行情的大有人在。

小小的蟋蟀盆，从早期民间使用广泛的粘土制成的瓦罐，到进入宫廷、登堂入室的玉罐，再发展成在罐面上有独特图案做装饰、具有独特艺术趣味的民族文化符号，其中蕴含的不仅是百代人的匠心和汗水，更是人对于鸣虫、对于美好自然的无限眷恋。■



肾病是隐藏的流行病

文 / 任琳贤

肾脏位于腹腔上部腰椎两侧，每个有拳头大小，主要负责过滤血液中的废物和毒素，以尿的形式排出体外。它对人体的重要性，如同排水系统对一座城市的意义，如果没有良好的排水系统，再光鲜亮丽的城市都无法回避内涝带来的狼狈。

肾脏是个“内向隐忍”的器官，平日里夜以继日地工作，即使累了伤了，也习惯沉默和忍耐，不轻易闹脾气。而等它真的累倒时，主人往往会措手不及。近日，欧美三大肾病权威学术组织称，目前全球至少有 8.5 亿人患有肾病，这一数字约是癌症患者的 20 倍，相当于世界人口的 11%。庞大数字背后的隐忧是，大部分人根本不知道自己患了肾病。

“我觉得自己像个破包袱”

7 月 19 日，《生命时报》记者

来到位于北京市朝阳区的清华大学第一附属医院血液透析中心，这里的患者几乎都要长期依赖“血透”，每周 3 次，每次 4 小时，有的人这样生活了二三十年。

70 岁的李女士从 1999 年就开始做血透了。她告诉记者，20 多年前，由于感到头晕、烦躁，她便听了朋友建议买了“龙胆泻肝丸”，吃了半年。此后的一次体检中，她查出血尿，进一步检查发现，肾脏已重度损伤。医生表示，这种情况极有可能是乱吃中药导致的。后来，李女士不得不提前退休，定期到医院治疗。如今的她，两个肾、输尿管和膀胱已全部切除。“血液透析机就是我的肾，说起来都是无知的代价。”李女士说。

方先生也是一位需要血透的重度肾病患者，才 34 岁。躺在病床的方先生告诉记者，他做血透没多久，看着自己的血液流出又流入，

还会觉得恐惧。频繁的血透和其他治疗，每月要花上万元，给他的家庭带来沉重的经济压力。为了支撑家庭，方先生的妻子除了本职工作，还找了一份兼职来做。“我觉得自己就像一个破包袱，又重又没用。如果找不到匹配的肾源，不能做肾移植，我的生活就离不开血液透析机了。”方先生说，早在 8 年前，他就查出尿蛋白异常，但没重视，后来出现乏力、腰酸、尿频，还是没当回事，直到头晕得厉害才就医，一查就是尿毒症。

“我国血透患者已超过 40 万人，频繁血透的确会给生活带来很多负面影响。”清华大学第一附属医院肾内科主任卢方平告诉《生命时报》记者，肾病种类繁多，大致可分为原发性和继发性两种。原发性肾病包括急慢性肾小球肾炎、间质性肾炎、肾盂肾炎等；继发性肾病包括糖尿病肾病、高血压肾病、

狼疮性肾病等。两者最大的区别是，肾病的根源是仅肾病本身还是其他疾病的一部分。肾病多是慢性的，从轻到重可分为 5 期：1~3 期时没有明显症状，不易察觉，是治疗的最佳时机；4~5 期，症状已非常明显，疗效就很有限了。尿毒症就是慢性肾病的第 5 期。

卢方平担忧地说，调查显示，我国慢性肾病患者已达 1.3 亿，患病率约为 10.8%，也就是说，每十人中就有一位慢性肾病患者。且慢性肾病发病呈年轻化趋势，20~30 岁的血透患者越来越多。然而，公众对肾病的知晓率却很低，仅为 6%~12.5%，临床上 20%~30% 的患者首次就诊时，其肾损伤已存在不同程度的不可逆成分。为提高人们对肾病的重视，美国肾病学会、欧洲肾病学会和国际肾病学会日前共同呼吁，慢性肾病是“隐藏的流行病”，各国应警惕它悄然流行，提高肾病患者的早诊早治比例。

慢性肾病是什么导致的？北京大学第一医院肾内科于 2016 年发表在《新英格兰医学杂志》上的研究指出，随着糖尿病患病率在我国的不 断攀升，糖尿病相关慢性肾病已超过肾小球肾炎相关慢性肾病，成为中国慢性肾病的首要病因。另有研究发现，我国住院人群中，高血压肾病也呈显著上升趋势，与糖尿病肾病相加，几乎占到了我国慢性肾病患者的一半。北京协和医院肾内科教授郑法雷告诉《生命时报》记者，我国糖尿病、高血压等慢性病患者数量近年来呈井喷式增长，归根结底在于饮食失衡（比如大鱼大肉、吃盐太多）、不爱运动、精神紧张、吸烟酗酒等原因。而很多

肾不好，全身吃不消

人对慢性病控制得也不好，久而久之，肾的健康就搭进去了。

除了慢性病，药物滥用和感染因素也是慢性肾病的重要诱因。郑法雷说，某些中药材中含马兜铃酸，它是公认的肾毒性物质，乱服中药可能增加发生药物性肾损伤的风险。长期、不恰当地服用非甾体类抗炎药、抗菌素、止痛片等西药，会导致同样问题。细菌、病毒、寄生虫等感染也可能诱发慢性肾炎，比如扁桃体炎、牙周炎、肝炎、肺炎、艾滋病等。

肾脏一旦出问题，身体多个系统都会受牵连。卢方平告诉记者，心血管病是慢性肾病患者最主要的并发症，两者互为因果，造成恶性循环。血透患者心血管疾病死亡风险是一般人群的 20 倍。慢性肾病一旦发展到 3~5 期，大多患者并发贫血，表现为面色萎黄、眼结膜苍白、唇甲苍白无光等。慢性肾病患者发生骨折的概率是一般人群的 4 倍以上，原因是，肾损伤会影响机体合成和利用维生素 D，不利于钙、磷等矿物质的吸收，造成骨代谢紊乱。

说到肾病知晓率低，很多人可能不太理解：生活中到处都有补肾保健品的广告，“补肾”“养肾”的概念难道还不够深入人心吗？云南中医学院基础医学院教授王志红告诉记者，西医的“肾”和中医的“肾”概念不同，前者指的就是一个脏器，而后者是对一系列功能的概括。中医的“肾”除了主持水液代谢，还有藏精（与发育、衰老、生殖有关）、主纳气（协助肺的呼吸）等功能，涉及泌尿系统、生殖系统、免疫系统、内分泌系统等。

王志红表示，关于中医“补肾”，

公众存在一些误区，盲目服用药物和保健品反而伤肾。她举例说，腰酸、乏力、性功能减退是最常提及的肾虚症状，但不是所有上述症状都是肾虚导致的。比如，体质湿热的人，由于湿重阻滞造成气机不畅，也会疲惫乏力，影响性功能。这类患者如果盲目补肾，好比火上浇油，越补越糟。此外，血瘀、肝郁、脾虚等也会影响性功能。即使真是肾虚，还细分为肾阴虚和肾阳虚，且要看轻重程度，轻度不会影响正常生活，与西医所指的肾病不是一回事。这都需请专业中医师辨别，有针对性地应对，而不是自行补肾。

生活中如何预防肾病呢？郑法雷建议：1. 养成健康的生活方式，不要吸烟酗酒，注意膳食平衡，控制高油、高盐、高糖食物的摄入，坚持体育锻炼，保持合理体重，不能过度劳累；2. 注重环境和个人卫生，尽可能预防致病细菌、病毒和寄生虫感染；3. 遵医嘱服药，不自行使用抗菌素、止痛片、中草药，以免误伤肾脏；4. 健康人群每年检查一次尿常规和肾功能，有高血压、糖尿病、肾病家族史者及 65 岁以上老人，最好能每半年检查一次；慢性肾病患者应根据病情轻重按照医嘱定期复查。

卢方平提醒，以下表现可能是肾病早期信号，及时发现能早诊早治：睡前没喝太多水，夜尿次数与量却增多；尿液中出现绵细、经久不散的泡沫；尿液呈粉红色或淡粉色；眼睑、手足、脚踝等部位发生水肿；年轻人如无高血压家族史，却长期高血压；频繁腰痛。

郑法雷最后说，一旦查出肾病，不要被吓倒，早中期肾病大多有不同程度的可逆性，只要改善生活方式、配合医生治疗，很可能疗效不错。囍

（文章来源：《生命时报》）



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，您也可以通过他们申请成为会员。

◎ 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