



吉林科技投资 2018年 第4期

吉林科技投资

TECHNOLOGY INVESTMENT

第4期



把脉科技投资 构建智慧吉林

在AI科技力量迅猛发展的当下，怎样抓住这波科技发展的红利？怎样将这波科技发展的红利落实到吉林大地上？怎样打造出适合吉林的经典智慧城市？怎样推动吉林产业发展创造智慧生活？在此次由吉林省创业投资协会、吉林省科技投资基金有限公司共同主办的“人工智能产业发展论坛”上，有些我们已经得到答案，有些我们看到了诸多的可能……

吉林省科技投资基金有限公司

TEL: 0431-85288737

地址: 吉林省长春市蔚山路2559号/长春市南关区亚泰大街6898号



荣誉出品:
吉林省科技投资基金有限公司



吉林省科技投资基金有限公司

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



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

愿景：做真正的风险投资，实现省内科技型企业投资全覆盖。

核心理念：创新、创业、进取、进步

投资原则：有偿投入、阶段支持、适时退出、循环使用

企业家从来不是导游

懦夫从未启程，弱者死于途中，只剩下我们继续前行。

诺基亚做错了什么？今天再谈这个话题，似乎本身就是一种愚蠢。很多人都可以给出各不相同的答案：决策层失误、组织板结、没有看到新的赛道……但是如果我们换一个问题，如何避免像诺基亚一样失败？答案在哪里？

任正非号称中国最“怕死”的企业家。据说很多年前，华为第一次进入世界 500 强的时候，公司一位高管一大早走进会议室，他说的第一句话是，告诉大家一个坏消息，公司进入世界 500 强了。当时在场的，没有人感到高兴，更不要说提意搞什么庆典了。

企业跟人一样是有生命周期的，越大，越容易看到终点和终局。这是规律。而当下更恐怖的是，在这个不确定性被无限放大的时代，我们正加速老去。

用户在变，技术在变，甚至连机器都开始变得智慧，基于规模经济的工业时代竞争逻辑已经失效。QQ 聚集起 5 亿用户花了 10 年，微信只花了 3 年半。淘宝电商超过线下实体店花了 10 年，而摩拜单车只用了 1 年多时间就覆盖了 7 个国家、180 个城市。过去一个创业公司要想成为一个行业的领军者，可能需要 100 年，现在 3 年就足够了。

未来还有什么“黑天鹅”吗？没有，“黑天鹅”就在我们身边，无处不在。在这个疯狂颠覆的时代，没有旁观者。所以焦虑，才成为这个时代企业家的普遍心态。我们不由得追问，基业常青的秘诀又在哪儿？

事实上，真要去寻找那些伟大企业的成功基因，我们同样可以给出 100 种答案。但是从这些答案中抽象出来唯一的秘诀，只能是人，只能是企业家本身。

无需讳言，世界上大多数企业，无不是以他们的老板作为基准和校准。而企业家，就是引领众人去他们从未去过的地方的人。

有人问，那不就是导游吗？企业家跟导游的最大区别，就是我们向往的那个目的地，就连企业家本人都未曾去过。

正因为经验已经成为桎梏，胜利已经成为包袱，企业家才要不断自我挑战，自我迭代，踏足一片荆棘的未知之地；正因为身处波诡云谲的汪洋大海，企业家才要源源不断生产企业发展的方向感。

站在未来看现在，不要畏惧创新、冒险的短暂失败。我们唯一的选择就是行动。正如耐克创始人奈特所说：“无论你喜欢与否，生活是一场比赛。懦夫从未启程，弱者死于途中，只剩下我们继续前行。”

（摘自《商界》）

CONTENTS

目录



14 科技投资 智慧吉林

- 14 _ 创新决胜未来 改革关乎国运
- 16 _ 孟庆凯:营造投资环境,促进人工智能发展
- 18 _ 把脉科技投资 构建智慧吉林
- 20 _ Noel 教授:人工智能,我们的本意是什么?
- 27 _ 付立伟:拥有智慧的法眼
- 28 _ 蔡临宁:智慧引领产业发展未来
- 36 _ 毛海松:走出自己的城市配运之路
- 37 _ 李敏:无硫造纸,把美国 150 年古老专利去掉
- 38 _ 打造中国产业财团,学霸吴家富的“融”马生涯
- 41 _ 王万军:智能系统将助力反洗钱实现智能风控

46 资本力量

- 46 _ 揭秘中国金融圈“第一集团”
- 50 _ 揭秘国内最大 LP 社保基金的制胜之道
- 52 _ 瑞·达利欧:华尔街投资教父的进化手册

56 大咖慧

- 56 _ 孙宏斌:融创 3600 亿背后的真相
- 60 _ 经纬中国张颖:一样给钱,不一样的酷
- 64 _ 摩根家族的成功秘诀

66 非常道

- 66 _ 抖音从何而来,向何处而去?
- 70 _ 空壳收购,赵薇夫妇被证监会顶格处罚
- 73 _ 那些年我们追崩了的风口

76 行业风向

- 76 _ 看不清这 7 大趋势将非常危险
- 80 _ 5G 带来的 12.3 万亿美元到底该怎么挣?
- 85 _ 香港 VS 新加坡:谁才是亚洲金融霸主
- 86 _ 资管新规落地:VC、PE 行业大洗牌来了?
- 88 _ 玛丽·米克尔:
互联网女皇发布 2018 年互联网趋势报告
- 90 _ 中美科技巅峰对决,“科技冷战”行不通

92 创客讲堂

- 92 _ 霸气雷军:挖人,不惜血本到疯狂
- 94 _ 罗永浩:锤子科技六年,我犯下的五个致命错误
- 97 _ 能“啪啪”、怀孕生子的机器人正急速奔来?
- 98 _ 埃隆·马斯克:所谓创业,就是嚼着玻璃凝视深渊

102 创业邦

- 102 _ 路骋:“斜杠大魔王”的变身魔法
- 104 _ 帮投资人“通天眼”
- 105 _ 凭这三点,我拿到了 2 亿美金投资

106 科技改变生活

- 106 _ 凡是让你爽的东西,一定也会让你痛苦
- 108 _ 改变你,从社交数据开始

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

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

封面题字 _ 王云坤

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

公司地址 _ 吉林省长春市蔚山路 2559 号 /
长春市南关区亚泰大街 6898 号
邮编 _ 130012 / 130022
电话 _ 0431-85288737
投稿邮箱 _ jltz@jlkjtz.com
微信号 _ ZZDKJTZ
网址 _ www.jlkjtz.com
编辑部地址 _ 吉林省长春市自由大路 6426 号
编辑部电话 _ 0431-88600080





空气动力汽车

汽车尾气对环境会造成十分严重的污染。有科学家发明出一种以压缩空气为动力的汽车,可以实现零污染,经济又环保。

这种汽车的工作原理是气体被以极大的压力压缩进储气罐中,根据车辆行驶所需的速度,储气罐中的气体通过可控阀门模块放出,推动气动马达转动,进而推动车辆。可实现“零排放”,噪音小,成本低。

无水洗衣机

洗衣机使用时不仅费水,洗衣粉和洗衣液的化学成分还会对环境造成污染。有一种洗衣机叫 Air Wash,它不用水和化学洗涤剂就可以清洁衣物。机器吸入空气后,将二氧化碳气体通过高压转化成液体对衣物进行清洗,液态二氧化碳能够渗入衣物并去除污垢和尘土,整个洗涤过程既节能又环保。

可以吃的塑料袋

印度一家公司发明出一种可以吃的环保袋,由红薯、玉米、马铃薯和植物油等 12 种可食用的原料做成,就连上面印刷图案的油墨也是可以吃的。韧性和耐用性都不输普通塑料袋。且它具有生物可降解性。如果你不想吃掉它,在野外 180 天或是埋进土里 45 天就可以自然降解,扔进水中 1 天或是沸水中 15 秒就可以完全溶解。

波音公司研发往返太空航天飞机

据外媒报道,美国超音速航天飞机项目 Phantom Express 的首台火箭引擎已经完成组装。据悉,Phantom Express 项目也被称为 XS-1,是波音公司和美国国防部高级研究规划局(DARPA)合作的超音速航天飞机项目,预计将于 2020 年首次亮相。

波音公司表示,该航天飞机能够重复使用,可实现垂直发射并水平降落,将为美国军方“提供快速低成本往返太空”的能力。

按照波音公司的设计,该航天飞机能够像火箭一样发射,可释放二级火箭并将卫星送入预定轨道。然后,它可以像飞机一样降落在跑道上,在几个小时后可再次发射升空。波音公司希望它能够在未来的太空战中发挥至关重要的作用,让军方能够在数小时内连续发射并替换受损的卫星。



苹果手表新功能:可准确判定帕金森症发病状态

苹果智能手表很快就能够追踪帕金森症患者所遭遇的颤抖,来帮助他们管理自己的身体状况。今年年底,苹果公司将公布一项软件升级,让医学研究人员更容易区分随意动作、握手与帕金森症导致的运动障碍之间的差异,并借此给患者用药。

苹果公司是在全球开发者大会(WWDC)上公布这一消息的。一位帕金森症的研究人员,东卡罗来纳州立大学布洛迪医学院的副院长 Peter Schmidt 一直在为苹果公司的健康团队提供建议。他声称,最新的“运动障碍精准判定”服务将为正在进行的研究带来加速,使可穿戴设备能够追踪帕金森症的症状。

仅在美国境内,每年大约有 6 万人被诊断为帕金森症,全球估计有 100 万人患有这种疾病。并非每一位患者都能够使用苹果智能手表或者能够负担得起一块智能手表,但是苹果公司正在与 Aetna 等健康保险公司合作,试图找到方法来解决费用问题。

据 Schmidt 称,如果最终证实结果非常有效,而且医生们了解如何解答可穿戴设备中的数据,那么这项技术将能够给帕金森症的治疗带来改变。Schmidt 称,苹果智能手表特别令人兴奋的一项应用就是能够准确查明患者服用的药物什么时间失效,使患者的服药时间更加精准。





“神器”让渔民捕鱼时 避开保护动物

科学家为渔民开发神器，捕鱼时能避开保护动物。对于渔业来说，误捕是个令人十分头疼的问题，可能导致无数濒临灭绝的动物死亡，而美国国家海洋与大气协会(NOAA)渔业科学家埃利奥特·哈森试图通过新的动态软件帮助渔民避免这种有害现象。

这个名为 EcoCast 的软件，已经被用于允许渔民在加州某些保护区捕鱼，NOAA 正在开发一款相应的智能手机应用程序，可以实时向渔民提供这些动态数据。

美国加州渔民、圣巴巴拉渔民商会成员加里·伯克解释说：“这不仅仅是保护濒危物种的问题。渔民不希望碰到误捕现象，那会弄坏我们的装备，代价高昂。所以，我们想要避免它。”EcoCast 考虑了一系列海洋学变量，生成了一幅流体地图，凸显渔民很可能发现目标物种高度集中的地区，并避开受保护物种。通过每日更新的地图，EcoCast 可以帮助确定在任何给定的行程中，指导渔船驶向哪里。



“自动驾驶船只” 10月试运行

麻省理工学院(MIT)的研究人员，正在利用无人驾驶汽车、无人机上的技术开发无人驾驶船只，用于城市内部的货物和垃圾运送，以便缓解陆路交通拥堵。

这些自动驾驶船只将和传统的船只一起，在城市的运河中穿梭。成群的自动驾驶船只，还能根据需要变身“临时浮桥”，供聚会、音乐会等临时的、人群密集的阶段使用。

MIT 的计算机科学和人工智能实验室主任丹妮·拉鲁斯表示：“我们相信，借助这些灵活机动的自动驾驶船只，能将一些陆路交通运输压力转移到水路上。”罗斯和同事们一直在与阿姆斯特丹的研究机构 AMS Institute 合作，并在当地的运河上测试了机器人船的原型。

这项为期五年的项目旨在开发自动驾驶船只，提供给阿姆斯特丹、威尼斯、曼谷等其他水域广阔的城市。研究人员还认为，自动驾驶船只还可以在纽约、波士顿等大城市使用，也可以在密西西比河、国际航线等主要河流上运输货物。

据了解，该项目得到了阿姆斯特丹市、波士顿市，以及荷兰一家水务公司 WaterNet 的资助。

由人供电的电视遥控器

废弃电池是危害人类生存环境的一大杀手，如何减少电池的使用呢？日本有公司研制出了一种由人提供电力的电视遥控器，主要借由手压下按钮所产生的振荡来形成能源，可以实现开关电视、搜索频道、控制音量等操作。

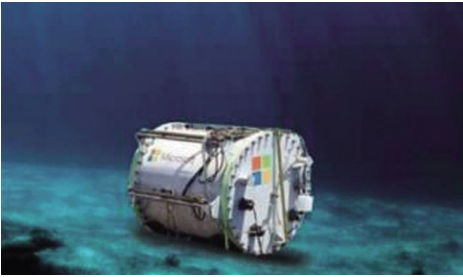
风能手机充电器

在野外，即使携带着移动电源，如果长时间待在野外也会有没电的时候。风能手机充电器可以将风能转化成电能，清洁环保。相比于太阳能充电装置，该装置对天气的依赖要小得多。

能照明的百叶窗

太阳能是最丰富的可再生能源，太阳能百叶窗就是在百叶板上安装太阳能光伏电池，可全天候追踪太阳在天空中的角度，为人们提供清洁的电力。更高级的是，这款百叶窗还有专属的手机 APP，让用户可以用手机控制百叶窗的开合，监控太阳能供电情况。





微软将数据中心 沉入大海拯救地球

据美媒称，微软公司已在水下部署了一个数据中心。该项目的目的是为了研究利用可再生能源向沿海城市提供互联网服务，增加提升上网速度的可行性。此举除了赚钱外还可以由再生能源提供动力，既省钱又环保。

该数据中心位于海面以下 36 米的地方，由 864 个服务器组成，通过奥克尼运行的海底电缆进行供电。

该项目的逻辑很明确：使离数据中心更近的用户收益，减少用户与服务器之间的往返距离，从而让网络更加顺畅。全球的半数人口目前生活在距离海洋不到 150 公里的地方，而且海洋在一定深度之下保持着低温，将数据中心放在海底，可以从预算中节省很大一部分的冷却费用。

对于微软来说，此次部署水下服务器工程是一次探索性实验，拓展商用服务器规模的更多可行性。目前该项目的目标是在 90 天内在世界多数地方大规模部署数据中心，这种部署预计一年到两年时间才可以完成。

把二氧化碳直接“关起来”已接近商用

从空气中直接捕捉二氧化碳(DAC)这一策略被认为是避免气候灾难可能使出的终极招数，但因代价高昂迟迟难以推广。

6月7日，聚焦能源材料的 Cell(《细胞》)子刊 Joule(《焦耳》)杂志在线发表了一项最新研究：这一技术正逐渐接近商业可行性。

这项最新研究是由位于加拿大的空气捕捉技术领导者 Carbon Engineering 公司(CE)的研究人员撰写。CE 公司是少数几家追求“直接空气捕捉”技术的公司之一。自 2015 年，CE 公司就在加拿大不列颠哥伦比亚省运营着一座二氧化碳捕捉试验工厂。

这篇论文指出，根据不同的设计方案和经济假设，从空气中捕捉 1 吨二氧化碳的成本在 94 美元至 232 美元之间。CE 公司每台“直接空气捕捉”设备每年可捕捉 100 万吨的一氧化碳，这相当于 25 万辆普通汽车每年的排放量。

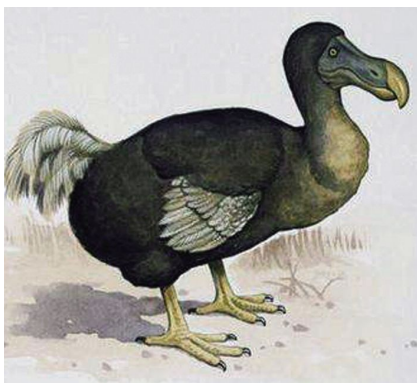
为降低成本，在“捕捉”到二氧化碳后将其转化成低碳液体燃料，公司可以以 1 美元 / 升的价格生产这些燃料。当打通二氧化碳转化为燃料这条链后，“直接空气捕捉”技术的成本就最低能降到 94 美元 / 吨。

值得注意的是，2011 年，美国物理学会当时预计，捕捉二氧化碳的成本为 600 美元 / 吨。也就是说，这 7 年来，“直接空气捕捉”成本下降了 84.3%。

CE 公司表示，他们发表这篇论文，旨在推进有关这项技术成本和潜力的讨论。希望建造一个小型工厂，到 2021 年每天可以生产 200 桶燃料，然后是一个可以每天生产 2000 桶石油的商业工厂，“这是完全可行的工业技术”。



未来或可借助克隆技术复活渡渡鸟



人们一直想复活恐龙，但科学家们认为，比较现实的是，不久的将来就能够通过克隆实验将已经灭绝的一种巨鸟——渡渡鸟复活。

渡渡鸟已灭绝了 400 年，科学家们认为，他们可以通过对渡渡鸟血缘关系最近的一些物种的克隆实验将其复活。

参与这项研究的研究人员称，当谈及克隆恐龙的可能性时很明显答案就是不能，但是最近灭绝的鸟类却更有可能复活，比如说信鸽和渡渡鸟，因为世界上现在存活的一些物种与它们的亲缘关系非常近。

研究人员称：“恢复这些只有数百年历史的鸟类的 DNA 是一种非常现实的提议。借助与它们亲缘关系非常密切的物种的蛋或许就足以实现这一想法。在合适的条件下，我们或许就能够借助它们复活其中一些已经灭绝的物种。”



百度或成为美股中概股 CDR 回归第一股

从接近百度人士处获悉,百度目前正在冲刺准备 CDR 材料,已经确定保荐机构为中信证券和华泰联合,进度反超阿里巴巴和京东集团。由于小米是 IPO

和 CDR 同步,这意味着,百度会成为第一家回归境内市场的已上市新经济巨头。



定制婴儿还很远

据国外媒体报道,日前《大西洋月刊》访问了基因编辑技术 CRISPR 的发现者张峰,探讨了这项技术的挑战、未来应用和发展方向等问题。张峰表示,在这项技术可以用于治疗人类疾病之前,还有很多问题需要解决。

36 岁的生物学家张峰已经取得了两项有望获得诺贝尔奖的发现。其中最重要的是 CRISPR,这是一种基因编辑工具,可以精确改变人类的 DNA。在媒体的宣传中,CRISPR 已经认为是治疗遗传疾病、治愈癌症以及创造定制婴儿的潜在工具。

在此次采访中,《大西洋月刊》和张峰探讨了这项技术的未来应用。

(基因疗法是将正常基因植入基因缺失或有缺陷的人体内;理论上,用 CRISPR 进行基因编辑可以用于插入、删除或修正现有基因。)

基因治疗面临的一个主要挑战是输送。我们该如何将治疗用基因导入不同的组织?在当时的实验室中,有人从事各种病毒载体的研究:莫洛尼鼠白血病病毒、单纯疱疹病毒、腺伴随病毒、腺病毒。这些都是人们探索将基因输入患者体内的不同方式。令人激动的是,研究人员正在“使之成为可能”方面取得了进展。

张峰表示自己非常兴奋的一件事就是关注如何将 CRISPR 变成真正的治疗工具,以便我们可以治疗疾病。“但我们离定制婴儿等目标还有很远的距离。我们还不够了解生物学,我们现在甚至还无法应对导致镰状细胞病的单一突变。”但在未来,不见得不能实现。

AI 教材正式发布人工智能将进入高中课堂

人工智能即将进入高中课堂。近日,我国第一本面向中学生的 AI 教材——《人工智能基础(高中版)》正式发布。

该教材是华东师范大学慕课中心和商汤科技合作,联合全国多所知名中学教师共同编写,由新闻出版总署批准出版并备案。目前,全国已有 40 所学校引入该教材作为选修课或校本课程,成为首批“人工智能教育实验基地学校”。

“与其他教材不同,该教材以‘手脑结合’为主要学习方式,不仅关注对人工智能原理的介绍,更加重视这些原理在生活中的运用。”华东师范大学教授、博士生导师陈玉琨介绍说。

香港中文大学教授林达华表示,目前,人工智能人才面临着全球性短缺,在人工智能和基础教育结合方面,各个国家都还处在探索的过程中,该教材的出版,是人工智能教育的一次重大突破,意味着人工智能将由此走出“象牙塔”,进入高中生的知识范畴。其目的还在于普及原理引发兴趣。

作为一门兼具学术含量和技术含量的学科,中学教师在该领域的知识储备是不足的。“师资是课程的基础。”上海师范大学教授岳龙表示,“开设人工智能课程对教师的知识结构也提出了新的挑战,因此组建专门的师资培训团队非常重要。”

商汤科技有关负责人指出,“校企合作”是解决人工智能领域的应用型人才巨大缺口的重要方式。接下来,企业将开展包括专家讲座、实操训练、教学实践点评等多种方式在内的人工智能教学方面的教师培训,“让企业释放出人才培养的能量”。





自动驾驶汽车 是否该让司机单独考驾照？

特斯拉自动驾驶又出事了，一位华裔苹果工程师不久前在加州山景城驾驶特斯拉 Model X 发生车祸丧生。该新闻被大家所关注的点，可不是司机的苹果工程师身份，而是事后特斯拉的一份回应，让人不得不进行反思。

据外媒报道，特斯拉表示，根据行车记录，事前系统曾提醒司机重新操控车辆，但其本人在事故发生前的最后几秒钟，没有刹车，也没有采取措施避免撞车的行动。责任方面，这位黄姓华裔司机要个人承担。据美国运输安全委员会回应，碍于现行法条规定，他们只能对特斯拉提出安全建议。

虽然这件事发生在美国，可要知道特斯拉旗下 Model S 和 Model X 车型也在中国有销售，此前自动驾驶在中国也发生过车祸致死事故（邯郸特斯拉车主高某某）。虽然在特斯拉中国官网的宣传页上强调了“所有”车型“均配备全自动驾驶功能的硬件”，但从美国这起车祸中我们能够发现一个问题，那就是车辆使用中仍然需要人来配合操作。

一个事实就是特斯拉尚未实现完全的无人驾驶。

科技快速发展，相关政策滞后是应该理解，但在自动驾驶车辆车祸一件一件的发生后，事关公众安全保护，应该谨慎的加以对待。既然 Level 5 才能够真正实现无司机化，那么让驾驶 L0-4 级自动辅助驾驶汽车的司机单独考一个驾驶证或许是一个好办法。

特朗普想将国际空间站私有化

在过去 10 年里，就如何处理国际空间站的问题经常出现。在每个转折点处，美国一再将其运营寿命延长，先是到 2016 年，然后到 2020 年，接着是 2024 年。但特朗普政府有不同的看法。美国白宫发布了一项预算，要求美国宇航局(NASA)到 2025 年停止为国际空间站提供资金支持，并将部分业务移交给私营航天公司。这样，美国宇航局就可以把目前花在国际空间站上的资金用于其他项目，比如研发下一代火箭和执行其他深空任务。

许多科学家、宇航员和政治家都不喜欢这个提议，但特朗普政府似乎并没有放弃这个计划，始终在与“许多大公司”接触，讨论组建一个财团，负责国际空间站的运营，并将其打造为商业平台。

尽管将国际空间站部分或全部私有化的想法并不新鲜，但特朗普政府是第一个在政策提案中正式宣布支持这一想法的政府。



美媒：技术竞赛，美国可学学中国政府的深度介入

据彭博社报道，中美两国正在为两种截然不同的创新体系之间的长期斗争做着准备。为了赢得这场技术竞赛的胜利，美国可能需要开始借用中国元素。

中国被争议的核心是政府所担任的角色，提议美国政府不应再充当旁观者：数十年来，美国政府为科技行业提供法律保护以促进竞争，并为长期研究提供风险资本。尽管如此，没有任何官员要求苹果联合创始人史蒂夫·乔布斯去改变移动计算的模式，也没有要求 Uber 创始人去颠覆出租车服务行业。

而在中国，如今最成功的企业往往都从卑微开始：阿里巴巴最初是马云在杭州公寓里创立的，百度和腾讯最初的规模也很小。虽然这些公司从缺乏美国同行竞争中受益，但它们都是在私营部门成长起来的。

下一波技术创新正在形成不同的局面。中国政府已经确定了他们想要在 21 世纪主导科技行业，从机器人技术、生物技术到人工智能(AI)技术等。在这些领域有项目的中国公司不必费力向风险资本家推销，政府已经向它们敞开了金库。他们不必担心外国对手的竞争，同时可以更多地借鉴创新想法。

不过，事情正在发生变化。美国科技公司开始敦促他们的政府效仿中国政府的做法，以更长远的眼光引导整个行业的发展方向。世界最大的电脑处理器制造商英特尔公司希望成为 AI 领域的领军企业。该公司 AI 政策主管大卫·霍夫曼表示，新兴行业不仅需要开发 AI 技术，还需要打造 AI 生态系统。“解决这个问题的一种方法就是依靠市场，

并随着时间推移予以完善。不过，大多数国家都希望能够参与投资，并提供指导。”

英特尔首席执行官布赖恩·柯再奇指出，采取第二种方式的不仅仅是中国，欧盟、日本和印度也是如此。他在公司网站上写道：“美国是加入这个行列的时候了！”





中国正式交付“人造太阳”首个部件采购包

6月9日,人类目前规模仅次于国际空间站的科技合作计划,也是我国参与的最大规模国际科技合作项目——国际热核聚变实验堆取得新突破。由我国研制的首批国际热核聚变实验堆磁体支撑产品在遵义正式交付,我国也成为首个向该项目批量交付核心产品的国家。

国际热核聚变实验堆,英文简称 ITER,是由中、美、俄、欧盟、日、韩、印度等七方共同合作建造可实现大规模聚变反应的实验堆,以解决人类共同面临的能源问题。由于其原理和太阳发光发热的原理相似,因此也被称为“人造太阳”。

中国承担其中 10%的工作量,负责总共 95 个采购包中的 11 个。交付的“人造太阳”磁体支撑产品,就属于其中一个采购包。它主要负责支撑起实验堆中重达 1 万吨的关键设备,并在异常情况下保障实验堆的安全。而它们恶劣的工作环境,也决定了对设计和制造的高要求。

俄媒:在中国,人工智能正取代讨债公司

俄罗斯卫星网近日发表题为《中国人工智能或取代讨债公司?》的报道称,在中国,人工智能正逐渐取代讨债公司,一些 P2P 借款平台正在试验这种偿还债务的新技术——人工智能在网上寻找有关债务人的信息,包括他亲朋好友的联系方式,并开始打电话,发 SMS 要求还债,同时机器人借助语义分析勾勒出对方的心理肖像,选择合适词语催促他还债。



据统计,P2P 借款平台的到期债务已经达到 1.3 万亿元,因此市场中出现了一些非常规讨债手段的需求,已经引起中国执法部门的注意。

人民大学重阳金融研究院研究员刘英在接受卫星通讯社采访时指出,应用人工智能讨债目前属于合法手段。刘英说:“人工智能催收系统可以对债务人进行上中下游业务层面收款和催收,通过发电子邮件、发送短信和打电话等方式要求还款,但是仅仅到此为止,不能限制或影响到其他与债务人有关的人,比如利用所谓的高科技手段对其亲朋好友狂轰滥炸。金融科技的创新需要配套的专业监管制度,需要有相关的立法作为保障,高科技的应用同样不能跨越法律的底线。”

刘英指出,人工智能之所以能在催收领域得到应用且行之有效,是因为现金贷等互联网金融本身就是一种金融科技,互联网金融和科技信贷具有在线、可记录、可追溯、可链接等特征,使得它们能够与人工智能、区块链技术等技术很好地配合,达到扩大规模经济效益,降低边际成本的效果。

报道称,互联网公司和传统银行机构都在努力发展金融行业技术,考虑到未来在严格信贷限制的条件下存在的数字银行系统,可以推测对机器人讨债的需求只能增加。



美国版滴滴进军网约车、飞机、摩托车

Uber 这样的巨头可不是玩玩打车就到头了,它的目标可是成为包罗万象的全方位交通平台,通过各种方式带你在地之间穿梭,最重要的是它们离自己的目标已经越来越近了。

单车

4 月,Uber 收购了共享单车公司 Jump,一头扎进这个新的蓝海市场。

船

打车和共享单车较为常见,那“打船”你听说过吗? Uber2017 年在埃及就试运营了这一服务,现在它们在克罗地亚开展了正式服务。用户只需操作手机软件就能实现,不过你得自己到码头去。

直升机

Uber 在在迪拜、荷兰及法国南部上线了直升机服务,虽然单人票价较高,但 Uber 的服务居然还是开到了其他城市。当然,只接受用户白天出行,而且如果你携带行李,还要另加钱。

公共交通

Uber 承包了类似谷歌地图的服务。用户通过手机应用可以一站式解决出行问题,先打车再换乘公共交通,大大降低出行成本和耗时。

黄包车

在印度和巴基斯坦,用户可通过 Uber 应用呼叫黄包车,出行价格相当便宜,最低甚至能降至 74 美分(约合人民币 4.5 元)。

摩托车

在印度,你还能通过 Uber 打到摩托车。其服务方式与普通打车类似,骑手还会为你准备头盔。该服务 2017 年正式上线,在印度拥堵的交通中,摩托车受到了巨大的欢迎,价格也相当实惠,起步价仅为 25 卢比(约合人民币 2.25 元)。

滑板车

电动滑板车成了最近一段时间最火爆的概念,Uber 也已在全情投入这一新业务。

暴跌之后寻洼地

文 / 童第轶

换个角度看股市,则大可不必悲观。

对于全球各地的资本市场而言,近期几乎都可以用“灾难”一词来形容,自1月底开始,全球重要指数集体暴跌,其中,标普500最大跌幅11.8%,上证指数最大跌幅14.6%,恒生指数最大跌幅13%。

对于A股和港股而言,下跌如此惨烈的原因首先是受到了美股的影响。近日来,由于美国长期国债收益率快速上行,市场对美联储加息节奏加强以及通胀上行等产生担忧,导致短期内美股市场出现集中性抛售。美国是当前全球第一大经济体,美股的大跌对全球股市的风险偏好都产生了不小的冲击,A股和港股自然也未能幸免。其次是自身也有调整的需求,自去年以来,A股结构性行情波澜壮阔,多只大白马蓝筹股价翻倍,港股则走出了独立的牛市行情,今年开局以来更加激烈,上证指数不断连阳,恒生指数单是1月份涨幅便接近10%,如此快速的上涨之后,调整的风险自然也随之加剧。

对于短期的行情而言,美股大跌的冲击波仍未完全褪去,市场风险偏好的恢复也需要时间,因此仍然需要保持耐心。但如果站在中长期的角度来看,则大可不必悲观。首先看我国的经济面,总量企稳,结构改善明显,消费升级趋势明确,供给侧改革成效显著,龙头企业强者恒强,上市公司经营情况持续好转。其次看估值,上证指数当前PE15倍,恒生指



童第轶

数当前PE13倍,不仅远低于PE25倍的标普500,放眼全球,亦是最为便宜的洼地资产。

别人贪婪时我恐惧,别人恐惧时我贪婪,在股神巴菲特的价值投资理念里,逆向思维是一项很重要的准则。事实上短期的调整并不可怕,即便是牛市,也需要通过调整来蓄力,也需要以时间换业绩。并且随着调整的进行,更低的价格也将出现,或许对于基本面差、估值又较高的资产而言仍然需要防范挤泡沫的风险,但对于基本面好,估值较低,本身并无泡沫的资产而言,短期的调整无疑造就了更为安全的买入洼地。

比如银行,基本面向好趋势明确。去年以来,在供给侧改革和房地产去库存后,经济发展更加稳健,规模以上工业企业盈利大幅好转,银行业不良率改善、息差上升,净利润增速告别了过去几年的下行阶段,进入修复回升期。以工行为例,去年三季报净息差2.17%,较二季度末提升0.01个百分点,不良率也已经连续三个季度下降。估值方面,银行是A股市场估值最低的板块,港股银行则更为便宜,相较A股折价明显,折价最小招商银行港股股价也只有A股的9成不到,折价最大的中信银行港股股价更是只有A股的7成不到。港股银行PB普遍低于1倍,安全边际明显,进可攻退可守,长期配置价值明显。



企业要活得像个生物

文 / 王小川(搜狗公司 CEO)

企业和生物之间有底层共性,但后者传承周期更长。企业向生物学习,才有机会基业常青。

我们经常把企业比作一个生命体,一个生物。那么,真正的生物,比如人类和企业相比谁更强大?

显而易见,人类会强很多。人类存在了几百万年,一直在传承,但是传承百年以上的公司没有几个。所以,企业想要基业常青,应该向生物学习,向人类学习。

我在清华计算机系读研究生时,曾经参与了一个关于基因拼接和测序的项目。我不是研究生物本身,而是关注DNA到底是什么,它怎么通过化学方程变成人。结合此后做企业的经验,我列了几个粗浅的企业向生物学习的方向。

第一,企业不应该参与太多白热化的竞争。竞争太激烈会改变我们自己的基因,会为了生存做一些没那么善良,或者没有那么面向未来的事情。正如那些存在过分激烈竞争的生物族群,往往因为损耗过多,生命周期很短。

第二,要向生物学习开放性。公司大了也很麻烦,员工喜欢在公司内部解决一切事情,但我更喜欢他们走出去,跟客户接触,跟投资人接触,跟其他公司做交流。因为生命需要跟外界不断进行物质能量交换。如果公司有两千多人,只有我一个人在外做交流,伤害会特别大,会进入慢慢死亡的状态。

第三,控制员工数量很关键。在大公司,裁员比招聘更痛苦。对人类也是一样,减肥是一件很伤身体的事情,最好是一开始就控制好体重。

第四,让人推动企业,去流程化。我从来不希望公司是一个机械推动的组



王小川

织,它应该是个有机体,应该释放人的潜能。所以,我特别不喜欢靠流程来解决问题。因为用流程解决问题的话,看起来是带来了保障,但是责任就不是在人的身上,而在流程里。如果环境改变,流程的应变能力比人差很多,所以我更愿意把责任交给别人。

第五,企业要控制衰老的过程,也要注意孵化后代。最近两年,一些80后、90后创办的企业很有活力,大企业可以多孵化这样的子公司,创造新生命。人终有一死,在进化过程中生命赋予我们繁殖的能力,所以要尽可能在自己衰老的过程中抚育后代,做好传承。

生物的运转机制还有很多值得企业学习。而我目前还在思考的一个方向是,如何从局部看到企业的状态,进而改变企业的基因。

我们研究DNA时发现,人体运转如此复杂,中间是极其混沌的过程,但是如果找到中间的一些清晰点,找到了一点点源头,就可以改变它。

企业也是一样,经营者要努力寻找一些关键点,在不大动干戈的情况下,让公司有大的变化。比如一家企业正在遭遇滑坡,不要因此认为整个系统都有问题,也许只是做了一单不适合自己的业务,导致了连锁的“过敏”反应,把这单业务分包出去或许就好了。

生物发展到今天,科学界对它的认知仍然很浅薄。生物和企业之间有底层共性,但前者传承周期更长,企业向生物学习的过程将没有止境。

90 后黑客“1 元购”买走 800 万金饰

近日,湖北省公安厅在通报的“净网 2018”专项行动阶段性成效中,披露了一起黑客攻击某购物平台,一周内,被人以“1 元购”价格下单 106 笔,骗走价值 800 余万元的黄金钻石的案例。

黑客采取攻击后台的方式,每笔仅支付 1 元就让后台系统认为其支付了对应的数万元货款,使得订单通过了审核并发货。该案难点在于,因为是月底结算才发现,黑客作案到报案相隔半月,部分数据难以获得,同时,作案黑客使用多个虚拟身份,给侦查制造干扰。为寻找突破口,民警赴北京、内蒙、河北、广东等 10 多个省市,调查 20 余家银行 100 多个账户,调取 1000 多万条数据信息,于数月后才发现一条有价值的网上交易信息,关联此前掌握的线索,将湖北省云梦县男子张某抓获。

中国商务部： 非常欢迎特斯拉在中国建厂

6 月 8 日,国务院新闻办公室举行国务院政策例行吹风会,现场有媒体提问:近期注意到特斯拉披露了在中国上海建设美国之外的首个工厂计划,这应该也是第一次有外国车企在中国独资建厂,一是想跟商务部核实一下有关进展,二也想问一下这是否也属于中国吸引外资、扩大对外资开放的一个举措之一,接下来会不会有更多类似的投资出现?

对此,商务部外国投资管理司司长唐文弘回答称:“您说的特斯拉在上海建厂的消息我们也看到了,但是我们并没有去核实这个事情,为什么呢?因为如果我们去核实这个事情的话,好像要对他们进行干预似的,我们不希望给投资者留下这样的印象。同时,我们相信地方会提供很好的服务。我们非常欢迎他们能够在中国顺利建厂。这是一个积极的信号,我也非常赞成你的判断。”

今年 5 月 10 日,特斯拉在上海获发营业执照,被外界认为意味着特斯拉的上海工厂已有眉目。在特斯拉公司 6 月 5 日召开的股东会议上,马斯克还向股东方确认了在华投资建厂的消息,该工厂将建立在上海,目前特斯拉正在与中国政府洽谈。

伪装央企招摇撞骗, “北斗”被玩坏

卫星导航系统“北斗”为国之重器,军事用途和高科技的背景让其略显神秘。而在北斗的民用化过程中,各类蹭概念、伪北斗的项目也层出不穷,花样多,套路深。

前不久被业内人士辟谣的“北斗地图 APP”仅是行业乱象的冰山一角,借“北斗”之名进行炒作已构建成了另一种商业“生态圈”,其中不乏胆大者伪装央企招摇撞骗,甚至有地方政府中招。

有一家企业声称将投资建设 100 家北斗小镇,这家公司的“掌门人”范忠福活跃于多个领域。其头衔包括北方北斗基础设施投资有限公司董事局主席、中北斗控股集团有限公司管委会主席等。其官方网站显示其是央企联合体执行机构,是由国内 400 多家北斗高科技企业协作组成。但其实“中国北斗科技产业联盟”、中北斗控股都不存在,而北方北斗目前尚未有实缴出资。但在“央企”和“产业联盟”的名头之下,范忠福竟真的和某些地方政府“对接了项目合作”。

微软复兴与苹果谷相比, 你更看好谁?

最近,微软市值超过了谷歌母公司 Alphabet,成为继苹果和亚马逊之后全球市值第三大的上市公司。沉沦了 17 年,43 岁的微软重回巅峰。

微软复兴,与苹果、谷歌、亚马逊相比,你更看好谁?微软 VS 苹果其实是已经成熟 VS 正在成熟的关系。

公司的生命周期与人相类似,随着年龄的增长会不断发生变化。这是苹果公司现在正在发生的事情,苹果公司并没有失去它的优势,而是正在走向成熟。微软已经证明,中年科技股也可以有很大的发展。

微软并没有花哨的新产品,但其在新市场的表现非常优秀。相反,就像它成熟的操作系统一样,该公司已经削减了一些坏习惯,专注于自身的优势,并计划更好地保持过去几十年的奋斗目标。

从这个角度讲,苹果的发展在很多方面都有微软的影子。尽管许多投资者担心,苹果正在失去对创新和增长的控制,但他们忽略了更广泛层面上的一点,即这家科技股正在成为一家更成熟的公司,可能不会以同样快的速度发展,但仍有大量资金可供选择。





风云二号气象卫星

风云二号气象卫星能提供哪些服务?

目前,风云气象卫星已被世界气象组织纳入全球业务应用气象卫星序列,成为全球综合地球观测系统的重要成员,同时也是国际灾害宪章机制的值班卫星,正在为全球 80 多个国家和地区、国内 2500 多家用户提供卫星资料和产品。

随着我国风云二号 H 星成功发射,将有效覆盖上海合作组织成员国、观察员国、对话伙伴国等各方所在区域,对其气象防灾减灾作出贡献。

风云二号 H 星还首次实现了中国静止气象卫星对大洋洲到中非范围内地球三分之一区域的持续观测,可以为西亚、中亚、非洲和欧洲等国家和地区提供良好的观测视角和定制化的高频次区域观测。可提供实时云图以及晴空大气辐射、云导风、沙尘等数十种遥感产品,为天气预报、灾害预警和环境监测等提供参考资料,丰富全球数值天气预报模式的数据来源。

风云静止气象卫星所覆盖国家在遭受台风、暴雨、强对流、森林草原火情、沙尘暴等灾害时,可申请启动该机制,机制启动后中国气象局将调动值班的风云气象卫星,对受灾区域进行 5-6 分钟一次的高频次区域观测,并将处理生成的图像和定量产品提供给申请国家,为其防灾减灾救灾提供及时的信息保障。

库克:没兴趣竞选总统,将再花 300 亿造新园区

苹果 CEO 蒂姆·库克近日参加了大卫·鲁宾斯坦的节目 (The David Rubenstein Show)。

鲁宾斯坦询问库克,有没有想过竞选美国总统。对此,库克给出了否定答案。“我喜欢关注政策问题。”库克说道,“但由于华盛顿的立法机构和其他部门之间存在功能紊乱的问题,我认为我现在做的事情就能够让世界做出更大的改变。”他认为如果成为总统,他将无法继续参与这些事情,因此,他不会考虑参选。

而关于鲁宾斯坦询问苹果未来的商业计划,库克表示,苹果现约有 2600 亿美元现金,对于如何使用这批现金储备,他透露道,苹果正在创建新的园区,计划雇佣约 2 万人。在未来几年内,他们将斥资 300 亿美元用于资本支出,不仅会对美国做大量投资,而且也会继续回购股票,因为他们认为苹果股票非常有价值。

微软研发免结账技术

据路透社近日报道,微软正在研发零售店中的免结账技术,挑战亚马逊的无人商店。知情人士确认,微软已经向多个国家的零售商展示了这项技术,并和沃尔玛商谈了潜在的合作。

这项技术能帮助更多零售商与亚马逊无人店 Amazon Go 保持步调。

Amazon Go 于 2018 年 1 月在美国西雅图开业,主打不用排队结账、离店时自动结算的购物体验。消费者在店铺的旋转门扫描手机进入商店,摄像头和传感器能够识别他们从货架上移动了哪些物品。当消费者结束购物时,只要直接离开商店即可,货款能够直接从他们的信用卡上扣除。

Amazon Go 接下来还会继续发展,在芝加哥和旧金山开设新店铺。其他零售商也在努力为亚马逊对传统零售业造成的干扰进行应对。有的零售商开始测试消费者购物时能扫描所购商品的程序,但测试结果不是全都顺利。

路透社报道评论称,对微软来说,成为零售商的同盟意味着巨大的生意。除了零售科技之外,微软的云服务也紧跟亚马逊之后,排名世界第二。云服务是电子商务运营的关键。

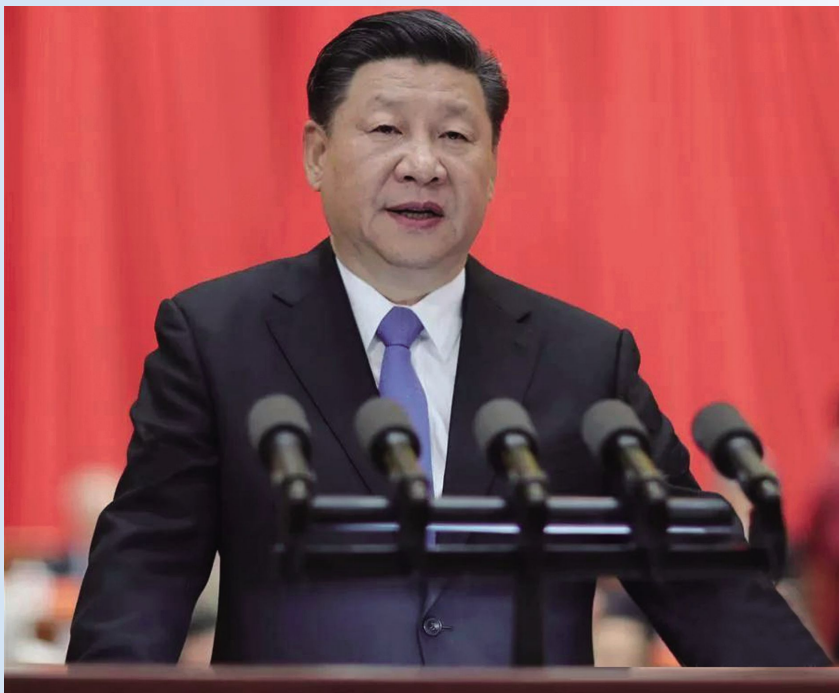
中国将建立追踪汽车的电子识别系统

据《华尔街日报》近日报道,中国正在建立一个利用电子识别系统追踪汽车的全国性项目。这个项目将 7 月 1 日开始实施,届时新车在登记时需要在挡风玻璃上安装一个用于追踪车辆的无线射频识别 (RFID) 芯片。今年内,车主在登记新车时还可以自愿选择是否安装这个芯片,但 2019 年 1 月起,新车将强制要求安装芯片。

RFID 不需要在识别系统和追踪目标之间建立任何机械或光学的接触,常被应用在门禁系统、电子收费系统上。据报道,车辆在通过道路上安装的芯片识别设备时,设备会读出车牌号和车辆颜色等信息,并把这些数据传入公安部。它会在汽车通过某些节点的时候记录位置,但与用于汽车导航的 GPS 不同,RFID 射频识别技术并不会实时显示车辆的位置。

创新决胜未来 改革关乎国运

习近平强调,中国要强盛、要复兴,就一定要大力发展科学技术,努力成为世界主要科学中心和创新高地。形势逼人,挑战逼人,使命逼人。我国广大科技工作者要把握大势、抢占先机,直面问题、迎难而上,瞄准世界科技前沿,引领科技发展方向,肩负起历史赋予的重任,勇做新时代科技创新的排头兵,努力建设世界科技强国。



5月28日,中国科学院第十九次院士大会、中国工程院第十四次院士大会隆重开幕。部分中共中央政治局委员,全国人大常委会、国务院、全国政协、中央军委有关领导同志出席会议。

1300多位两院院士,“百名科学家、百名基层科技工作者”代表,中央和国家机关及军队有关方面负责同志,在京有关科研机构的科技人员和高等院校师生代表等出席大会。

中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平出席会议并发表重要讲话。

习近平总书记在讲话中首先表示此次院士大会为我国科技界召开的一次盛会,并向全国广大科技工作者致以诚挚的问候。然后围绕科技与创新在大会上做了如下重要论述。

重要判断:创新决胜未来

形势逼人,挑战逼人,使命逼人。

有的历史性交汇期可能产生同频共振,有的历史性交汇期也可能擦肩而过。进入21世纪以来,全球科技创新进入空前密集活跃的时期,新一轮科技革命和产业变革正在重构全球创新版图、重塑全球经济结构。科学技术从来没有像今天这样深刻影响着国家前途命运,从来没有像今天这样深刻影响着人民生活福祉。

党的十八大以来,我们总结我国科技事业发展实践,观察大势,谋划全局,深化改革,全面发力,坚持建设世界科技强国的奋斗目标,坚持以深化改革激发创新活力、坚持创新驱动实质是人才驱动、坚持融入全球科技创新网络,我国科技事业密集发力、加速跨越,实现了历史性、整体性、格局性重大变化,重大创新成果竞相涌现,一些前沿方向开始进入并行、领跑阶段,科技实力正处于从量的积累向质的飞跃、点的突破向系统能力提升的重要时期。

创新决胜未来,改革关乎国运。硬实力、软实力,归根到底要靠人才实力。

重要目标:世界科技强国

中国要强盛、要复兴,就一定要大力发展科学技术,努力成为世界主要科学中心和创新高地,以建设世界科技强国为奋斗目标。

当科学家是无数中国孩子的梦想,我们要让科技工作成为富有吸引力的工作、成为孩子们尊崇向往的职业,给孩子们梦想插上科技的翅膀,让未来祖国的科技天地群英



荟萃,让未来科学的浩瀚星空群星闪耀。

要把满足人民对美好生活的向往作为科技创新的落脚点,把惠民、利民、富民、改善民生作为科技创新的重要方向。

实现路径:自力更生 自主创新

科技发展要产业化。

要充分认识创新是第一动力,提供高质量科技供给,着力支撑现代化经济体系建设;要以提高发展质量和效益为中心,把提高供给体系质量作为主攻方向,推动经济发展质量变革、效率变革、动力变革,显著增强我国经济质量优势;要把握数字化、网络化、智能化融合发展的契机,以信息化、智能化为杠杆培育新动能,优先培育和大力发展一批战略性新兴产业集群,推进互联网、大数据、人工智能同实体经济深度融合,推动制造业产业模式和企业形态根本性转变,促进我国产业迈向全球价值链中高端。

科技发展要自力更生。

自力更生是中华民族自立于世界民族之林的奋斗基点,自主创新是我们攀登世界科技高峰的必由之路。我国广大科技工作者要有强烈的创新信心和决心,既不妄自菲薄,也不妄自尊大,勇于攻坚克难、追求卓越、赢得胜利,积极抢占科技竞争和未来发展制高点。要以关键共性技术、前沿引领技术、现代工程技术、颠覆性技术创新为突破口,敢于走前人没走过的路,努力实现关键核心技术自主可控,把创新主动权、发展主动权牢

牢掌握在自己手中。

在关键领域、卡脖子的地方下大功夫,集合精锐力量,作出战略性安排,尽早取得突破。

科技发展要全面深化科技体制改革。

科技领域是最需要不断改革的领域,科技体制改革要敢于啃硬骨头,敢于涉险滩、闯难关,破除一切制约科技创新的思想障碍和制度藩篱。

要坚持科技创新和制度创新“双轮驱动”,以问题为导向,以需求为牵引,在实践载体、制度安排、政策保障、环境营造上下功夫,在创新主体、创新基础、创新资源、创新环境等方面持续用力,强化国家战略科技力量,提升国家创新体系整体效能;要优化和强化技术创新体系顶层设计,明确企业、高校、科研院所创新主体在创新链不同环节的功能定位,激发各类主体创新激情和活力;要加快转变政府科技管理职能,发挥好组织优势。要着力改革和创新科研经费使用和管理方式,改革科技评价制度,正确评价科技创新成果的科学价值、技术价值、经济价值、社会价值、文化价值,把人的创造性活动从不合理的经费管理、人才评价等体制中解放出来。

科技创新要对外开放。

要矢志不移自主创新,坚定创新信心,着力增强自主创新能力。只有自信的国家 and 民族,才能在通往未来的道路上行稳致远。树高叶茂,系于根深。自主创

新是开放环境下的创新,绝不能关起门来搞,而是要聚四海之气、借八方之力。

中国科学院、中国工程院要继续发挥国家战略科技力量的作用,同全国科技力量一道,把握好世界科技发展大势,围绕建设世界科技强国,敏锐抓住科技革命方向,大力推动科技跨越发展,勇攀科技高峰。要继续发挥院士群体的智力优势,开展前瞻性、针对性、储备性战略研究,提高综合研判和战略谋划能力,提出专业化、建设性、切实管用的意见和建议,为推进党和国家科学决策、民主决策、依法决策,推进国家治理体系和治理能力现代化贡献更多智慧和力量。

科技发展要人才改革。

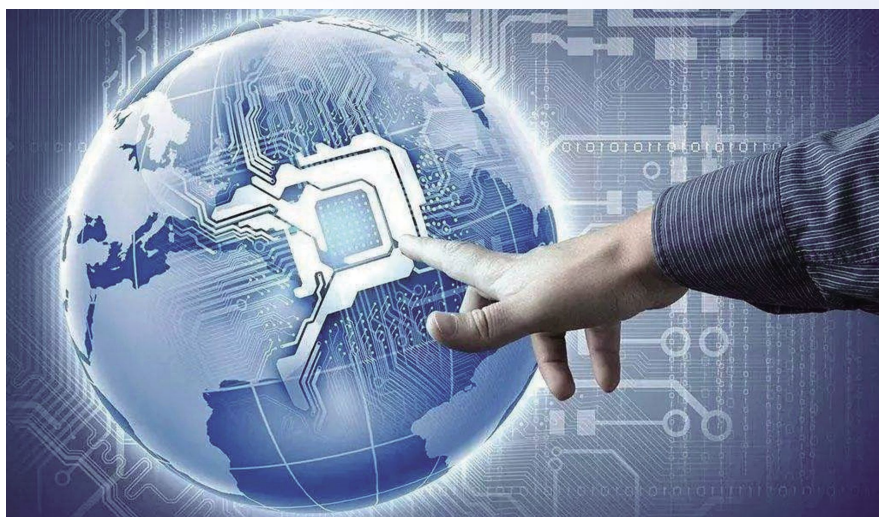
要牢固确立人才引领发展的战略地位,全面聚集人才,着力夯实创新发展人才基础。要创新人才评价机制,建立健全以创新能力、质量、贡献为导向的科技人才评价体系,形成并实施有利于科技人才潜心研究和创新的评价制度;要完善科技奖励制度,让优秀科技创新人才得到合理回报,释放各类人才创新活力;要通过改革,改变片面将论文、专利、资金数量作为人才评价标准的做法,不能让繁文缛节把科学家的手脚捆死了,不能让无穷的报表和审批把科学家的精力耽误了;要营造良好创新环境,培植好人才成长的沃土,让人才根系更加发达,形成天下英才聚神州、万类霜天竞自由的创新局面。

对领导干部的要求:三个“尊重”

各级党委和政府、各部门各单位要把思想和行动统一到党中央对科技事业的部署上来,切实抓好落实工作。

各级领导干部要提高科学素养。要尊重科研规律,尊重科研管理规律,尊重科研人员意见,为科技工作者创造良好环境,服务好科技创新。

青年是祖国的前途、民族的希望、创新的未来。各级党委和政府要放手使用优秀青年人才,为青年人才成才铺路搭桥,让他们成为有思想、有情怀、有责任、有担当的社会主义建设者和接班人。



孟庆凯： 营造投资环境，促进人工智能发展



吉林省科技投资基金有限公司执行董事、总经理、吉林创业投资协会副会长孟庆凯在人工智能产业发展论坛致辞。

在这春光无限的美好季节，荣幸地请来清华大学物流供应链研究中心、美国北卡罗莱纳大学的各位老师和同学们，同时我们也邀请到政府各级部门、科技界、教育界、投资界、企业界的朋友，在此我代表吉林省创业投资协会、吉林省科技投资基金有限公司全体员工对各位嘉宾的莅临表示热烈的欢迎和深深的谢意。

在过去40年改革开放中，我们取得了在国际上公认的发展奇迹，而科技领域的发展是我们重要的支撑。在刚刚闭幕的十九大会议上，更是把科技放到了国之重器、国之利器的重要位置上。

放眼当今世界，科技发展日新月异，在这一大的环境背景下，人工智能作为科学技术和产业革命的驱动力，极大地影响和改变着人类的生产和生活。

多年来，在吉林省投资集团的高度重视、吉林省政府各级部门鼎力支持下，吉林科技投资以推进科学技术成果转化生产力为己任，以打造科技创新创业平台、推动科技进步为目标。积极推进“有偿投入、阶段支持、适时

退出、循环使用”的政府科技资金投入方式。受托管理吉林省科技创新专项资金、吉林省科技风险投资基金、高校产学研引导基金、生物制造产业基金等多项政府专项资金和基金。在生物制造、节能环保、高端装备、新材料等战略新兴产业和高新技术领域，累计投资200余项，实现了吉林省市州的全覆盖，打造了吉林科技投资的品牌。

习近平总书记提出：要坚持创新驱动推动产学研结合和科技成果转化，强化对创新的激励和创新成果的应用，加大对新动力的扶持，培育良好创新环境。在这科技与产业变革的时代，我们举办此次论坛，就是为吉林省未来的创新发展探寻突破路径，为吉林省科技投融资环境的创新，促进吉林人工智能蓬勃发展，提供思想共享的舞台，智慧迸发的课堂。我们将珍惜这一机会，让科技为吉林插上发展的翅膀，让智能提升生产和生活的质量。

报答春光知有处，应须美酒送生涯，借助这次论坛的东风，愿吉林科技投资播下一颗颗希望的种子，愿科技之花开遍吉林大地。



来访专家简介

蔡临宁:清华大学工业工程系副教授,清华大学-北卡罗莱纳大学全球供应链领袖双学位项目(清华-北卡EMBA)创始人,清华大学工业工程系物流与供应链研究中心创立者、主任。主要研究方向包括供应链战略规划、智慧物流,先后负责完成中化集团战略、玉柴集团、李宁集团供应链优化、重庆市化工物流战略布局、郑州航空港战略布局等,目前正在进行中国邮政集团雄安业务、雄安城市智慧物流、齐鲁交通集团服务区物流发展模式、中外运智慧物流体系建设等总体规划研究。



蔡临宁



Noel Greis

Noel Greis:美国北卡罗莱纳大学教授,布朗大学数学系学士,普林斯顿大学博士,物流和数字战略中心主任,物流企业发展的UNC清华中心副主任,全球物流与供应链管理专家。多年来在物流、全球运营战略、技术管理和技术商业化方面的研究获得了多个奖项,帮助多个行业利用数字技术,特别是智能代理,重新设计业务流程。她是全球物流研究所联合创始人,在航空快递业和虚拟团队、互联网的发展和实施管理的物流环境方面均进行过深入研究。

吴家富:沐盟投资集团董事长,CCTV2《创业英雄汇》投资人、嘉宾。国际认证私人银行家、丝路产业与金融国际联盟副理事长、中国财富传承管理师联盟执行会长、美中贸易发展协会中国总部副会长,获得2016年第二届中国国际互联网+金融博览会“2016中国金融行业年度贡献人物”荣誉称号。先后联合签约设立多个过亿基金项目,投资了进化者机器人、他山科技等一批战略新兴企业。



吴家富



毛海松

毛海松:上海裕络物流有限公司董事长,中物联汽车分会常务理事,上海物流企业协会常务理事,清华北卡全球供应链工程硕士。



李敏

李敏:广东省江门市溢远助剂科技有限公司法定代表人、经理,清华大学-北卡罗莱纳大学项目组成员。与团队成员研发出无硫纸浆纤维制造技术,搭建环保纤维制造产业链服务平台,创造绿色纤维产业链。

付立伟:北京桂冠资本合伙人、首席投资官、元创帮合伙人、著名天使投资人、中国创业创新委员会高级导师、中国投资协会创客中国导师评委。



付立伟

把脉科技投资 构建智慧吉林



清华师生与吉林科技投资领导合影

很多人是因为看见而相信,只有很少一部分人是因为相信而看见。人工智能产业就是这样一个存在。

过去一百年,正因为企业家和科学家两个群体的崛起,在社会的进步方面出现了超乎寻常的进展和发展。

每一次大的技术革命都是颠覆性的,人工智能同样如此。在 AI 科技力量迅猛发展的当下,怎样抓住这波科技发展的红利? 怎样将这波科技发展的红利落实到吉林的大地上? 怎样打造出适合吉林的经典智慧城市? 怎样推动吉林产业发展创造智慧生活? ……

在此次论坛上,有些我们已经得到答案,有些我们看到了诸多的可能……

不因看见而相信,只因相信,我们终将于某一天看见理想中的未来。





2018年4月22日,由吉林省创业投资协会、吉林省科技投资基金有限公司共同主办,以“科技投资,智慧吉林”为主题的“人工智能产业发展论坛”在长春市松苑宾馆隆重举行。此次论坛邀请了国内外多名教授学者及知名投资行业人士,针对全球人工智能发展及科技投资行业各抒己见。清华大学工业工程系副教授蔡临宁、美国北卡罗莱纳大学教授 Noel Greis、沐盟投资集团董事长吴家富、上海裕络物流有限公司董事长毛海松、清华-北卡EMBA学员及吉林大学管理学院、吉林省内投资机构、创业孵化基地、吉林会计领军计划等相关机构代表200多人参加了此次论坛。

吉林省科技投资基金有限公司执行董事、总经理、吉林创业投资协会副会长孟庆凯在开幕式上致辞,简要介绍了吉林省创业投资协会和吉林科技投资的职能。论坛由吉林科技投资副总经理万佰主持。

论坛上,清华大学工业工程系副教授蔡临宁、美国北卡罗莱纳大学教授 Noel Greis、沐盟投资集团董事长吴家富、上海裕络物流有限公司董事长毛海松等针对国际国内的科技经济发展趋势各抒己见。同时,吉林省内嘉宾向

来访宾客介绍了吉林省当地经济情况。清华来访团队将自主研发的科技项目向与会嘉宾进行展示,并与吉林科技投资等参会嘉宾共同探讨项目情况,以期实现合作共赢。

论坛上,通过清华学者带来的十余个项目的路演展示,吉林省投资机构及企业家对此表现出浓厚的兴趣,纷纷希望从国内到省内都能有更好的人工智能项目落地吉林沃土。经过对吉林科技投资已投资企业及省内具有代表性企业的参观,清华来访团队对吉林省内企业发展情况有了更深入的了解,为日后清华团队提出适合吉林省当地特色的项目打下基础。

这一次为期两天的论坛,对于吉林省当地的企业而言是一次难得的专家把脉过程。专家们结合吉林省本土特有的环境为各个企业建言献策。

吉林省尽管在人工智能发展和经济发展方面相对落后,但是吉林省有着自己独特的优势,如各大知名院校及省内人才储备。相信经过这一次有针对性的“诊断”之后,本土企业会更好借助原有的优势,抓住弯道超车的机会,助推科技金融在吉林振兴崛起,从而真正起到加速器的作用。



人工智能产业发展论坛现场

专访

Noel 教授：人工智能，我们的本意是什么？

如何超越人工智能的限制需要新的想法，这正是我们未来需要突破研究瓶颈，找到新的模式来更好的发展人工智能的动力。当今的人工智能正在改变着每个行业，也将产生巨大的投资机会。



在此次论坛上，全球物流与供应链管理专家，物流企业发展的 UNC 清华中心副主任 Noel 教授以“Artificial Intelligence: What Do We Really Mean?(人工智能：我们的本意是什么?)”为题分享了以下几个方面的研究：什么是人工智能？人工智能发展过程和当今的人工智能应用在哪里，挑战是什么？人工智能的投资机会在哪里？人工智能的未来是什么？以下为本刊记者根据 Noel 教授的演讲整理。

很荣幸受邀参加此次以“科技投资，智慧吉林”为主题的“人工智能产业发展论坛”。我演讲的主题

是“Artificial Intelligence: What Do We Really Mean?(人工智能：我们的本意是什么?)”

人工智能(Artificial Intelligence)，英文缩写为 AI。它是研究、开发用于模拟、延伸和扩展人的智能的理论、方法、技术及应用系统的一门新的技术科学。

人工智能是机器模仿人类智能行为的能力，它不是人类大脑的还原工程。从 19 世纪 50 年代起，人们就开始探求人工智能，但很多人误以为人工智能就是人类大脑的还原，以至于在 70 年代和 90 年代两次走入人工智能的发展误区，也导致人工智能的发展被搁浅。直到 2000 年，大数据和机器学习重新走进人们的视野，基于规则的系统的深度学习和研究再次被重视，在支持向量机、卷积神经网络、反向传输的研究上有了新的突破。

人工智能是计算机科学的一个分支，它企图了解智能的实质，并生产出一种新的能以人类智能相似的方式做出反应的智能机器，该领域的研究包括机器人、语言识别、图像识别、自然语言处理和专家系统等。人工智能从诞生以来，理论和技术日益成熟，应用领域也不断扩大，可以设想，未来人工智能带来的科技产品，将会是人类智慧的“容器”。人工智能可以对人的意识、思维的信息过程进行模拟。人工智能不是人的智能，但能像人那样思考、也可能超过人的智能。

通过从视觉元素中提取意义和目的的机械视觉；从可读、问题自然且语法正确的文本中提取或生成含义的自然语言处理技术；从自动准确地识别和转录人类语音来进行特定人语音识别；从不需要遵循预先编程的指令即可随时间改进其性能的算法而产生的机器与深度学习；到物理机器人的诞生，深度学习技术逐渐成为人工智能研究的主流。



目前,在机器翻译、语言处理、对图像中对象的分类和检测、面部识别和游戏的应用程序中,深度学习已经取得了良好的结果。由于通过各种开源框架(如 TensorFlow, Deeplearning4j 等)提高了计算能力和此技术的可访问性,深度学习变得越来越普及。

谷歌、百度、Facebook 和微软等大公司都在用强大的人工智能研发来推动研究,谷歌的人工智能系统已经开发出能迅速从人群中辨别出声音的功能。人工智能将持续改进并不断向强人工智能或通用人工智能(即可成功执行任何人类智能任务的机器智能)平稳发展。但所有的研究都表明,深度学习是解决机器学习困难最重要的方法之一。

我相信深度学习是我们迈向真正的人工智能的最好机会。但机器的深度学习有很多局限性有待解决。其一,深度学习是数据的极度饥渴,需要数百万的数据点来训练,而机器的深度学习是非常浅薄的,对抽象事物,比如“正义”等抽象性的概念是不能充分理解的。其二,机器深度学习的局限性在于不能适应新的环境,比如吃东西方面,在美国用刀叉吃东西,但到了中国,用筷子吃东西,它就没有办法自己适应环境进行学习了。其三,还深度学习的局限性还在于它不是一个黑匣子,它有庞大的神经网络,但它不能解释它是如何进行思考的,尽管我们知道这些程序。

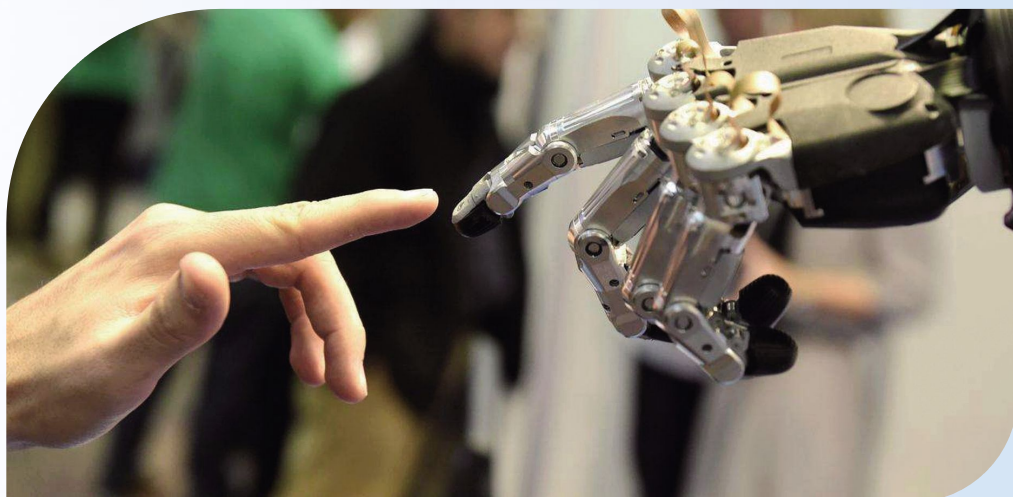
在研究中心,实验员们以群体智能的多主体系统来模拟在紧急情况下人员离开体育场的情景;用机器人间相互教导来模拟共享知识后的不同反应;甚至创造出世界最先进的人形机器人——索菲亚来进行智能的沟通。

在工业制造 4.0 和智能制造时代即将到来的今天,人工智能与人类的互相影响已经在人机交互上得到体现。从工厂的自动装配线到办公室的自动计费 and 会计程序的辅助智能;从私人的电影、书籍等推荐引擎到金融领域的股票市场自动交易,人工智能已经不知不觉地走入我们的生活。

近年来,美国在人工智能方面的投资在逐年攀升,2017 年有 61%的企业表示他们实施应用了人工智能,而 2016 年仅有 38%的企业。有一点值得注意,上一年中国对人工智能初创公司的投资已经超过美国。2017 年全球投资人工智能初创公司的投资总额为 152 亿美元,其中 48%流向了美国,仅有 38%流向了美国。在这里特别说明的是,虽然美国人工智能创业公司比中国多,但中国已经在齐头并进甚至开始赶超。

我发现中美两国对人工智能投资方向是不同的。美国投资更倾向于应用,将智能投向了企业、医疗以及交通方面。中国人工智能投资更倾向于声音识别等技术层面。我看到了两个不同的分支,我期待两个方向会有不同的结果。

最后我们回顾下人工智能的特性,人工智能是专注于专门的服务,仅限于一些特定的应用程序。我们的人工智能已经接近于一种极限性,比如我们说的阿尔法狗等一系列人工智能都是三十年前已经研究过的人工智能。因此很多专家认为,下一次 AI 的改革在于计算机与生物科技的衔接。如何超越人工智能的限制需要新的想法,这正是我们未来需要突破研究的瓶颈,找到新的模式来更好的发展人工智能的动力。当今的人工智能正在改变着每个行业,也将产生巨大的投资机会。



人工智能是机器模仿人类智能行为的能力

延伸阅读 1

马云:未来人类将面临三大技术挑战

文/马云

今天是科学家和企业家最好的时代,第三次技术革命的变革机遇,中国对全世界的担当,决定了今天是企业家和科学家最有作为的年代,科学家和企业家必须完美结合。



马云在第二十届中国科协年会开幕式上发表题为《因为相信,所以看见》的演讲

5月26日,在第二十届中国科协年会开幕式上,阿里巴巴集团董事局主席马云出席并发表题为《因为相信,所以看见》的演讲。马云认为,未来10-20年以内,将有三大技术让人类面临挑战:机器智能、IoT(物联网)和区块链。

特别感慨科技力量发展的迅猛,没有科技、没有技术就不可能有阿里巴巴。阿里巴巴充分享受了科技发展红利。

每次大的技术革命都需要50年时间,前20年是技术革命,后30年是应用革命,互联网技术也一样。

未来的30年不是互联网公司多么成功,而是用好互联网公司的企业多么成功,未来30年是互联网技术的应用时代,越是在快速发展的应用时代,越是要注重基础科学的研究,创新是逼出来的,不是资金和任务能够堆出来或者分配出

来,资金和任务绝不可能堆出创新和科研成果。

今天大家都在谈智能世界,智能世界主要有三个基础要素:互联网、大数据和云计算。互联网我们认为是生产关系,大计算是生产力,大数据是生产资料,大数据不是数据大,是计算大,是计算强,大计算加上云技术才是真正的未来。

我们对互联网、对大数据、对云计算必须进行深入的研究,不能仅仅停留在以快餐式的、浅层次的概念炒作和纯商业应用。

过去我们把人类当成了机器,未来我们将会把机器当作人类来使用,未来不是万物像人,而是要让万物像人一样学习、去思考,未来机器必须去解决人类解决不了的问题,去了解人类不能了解的问题,人类对自己要充满信心,现在大家都担心机器可能会控制人类,我认为

机器永远不可能控制人类,也不可能战胜人类,因为机器只有Chip,而人类有Heart,机器只能快速计算,但人类有真爱。

未来10到20年以内,有三大核心技术,整个社会将会因为这三大技术面临巨大的挑战。

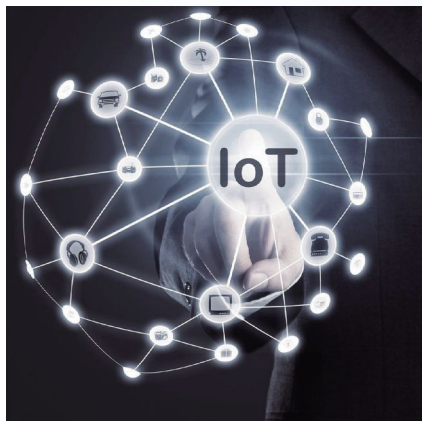
第一机器智能,第二IoT,第三区块链。

机器智能,我们一定要相信,人类是有智慧的,动物是有本能的,机器是有智能的,我认为“人工智能”,人类把自己看得太高,我们人类对自己的大脑了解还不到15%,我们何能让机器像我们一样去思考。

IoT时代也根本还没有到来,今天的IoT仅仅是很多卖硬件或者卖软件的人,找个理由卖得更好而已。

我认为整个区块链技术也正在发生天翻地覆的变化,区块链不是泡沫,但是今天的比特币可能是泡沫,区块链不是金矿,区块链是打开数字金融的一个金矿的巨大的工具和应用,是一个数据时代,隐私和安全的解决方案。

所以面对区块链,面对机器智能,面对IoT,我们必须要有高度的认识,特别由于IoT对制造业的冲击远远超过大家的想象,电子商务对于零售的冲击,很多零售行业没有做好准备,而IoT,我们呼唤着人工智能,我们呼唤着IoT,我们呼



唤着区块链将对我们每个人的工作产生巨大的影响。



现在我们正在研究 AI，未来是 AI 将为我们研究。

科学家要拥抱互联网。

过去我们创新要靠资源，未来我们创新要靠数据。

过去两百年科技让人类学会探索外部世界，我们相信未来两百年，人类将探索内心世界，我认为过去两百年诞生了无数聪明的人，但两百年以前人类靠智慧生存，未来两百年也是人类将会以智慧生存。

所以我自己觉得，智慧和聪明的差异，聪明知道自己要什么，而智慧知道自己不要什么。

所以过去的两百年以制造业带动就业，未来两百年制造业将不带动就业，未来两百年，服务业将会带来巨大的就业。

今天是科学家和企业家最好的时代，第三次技术革命的变革机遇，中国对全世界的担当，决定了今天是企业家和科学家最有作为的年代，科学家和企业家必须完美结合。

过去科学家和企业家互相看不起，科学家觉得我们商人臭铜气，我们也觉得科学家清高自大。

其实企业家是社会经济学中的科学家，科学家是研究领域里面的企业家，科学家没有企业家是市场经济中的瞎子，企业家没有科学家是瘸子。

科学家和企业家的共同点是因为相信而看见，只有创新的精神，只有敢于担当，才诞生了企业家和科学家。

都是社会把资源交给我们去运用好，去利用好，我们要学会，并习惯被怀疑、被质疑，科学家和企业家都相信未来，我们努力让未来变成现实。

科学家是懂得如何正确的做事，企业家是如何高效有结果的做事，科学家要有企业家的敏锐，而企业家必须有科学家的严谨。

如果过去一百年中国诞生了两个了不起的群体，那么未来一百年这两个了不起的群体只有完美的结合，才能让世界、让中国、让我们后代更加持久的繁荣。



在新时代，科技更需要新的生产关系去适应新的生产力的发展。

上世纪研发两弹一星是先进的生产关系，上世纪主要的优秀的人才并不多，集中在大专院校，集中在科研院所，所以集中资金、集中人才是最好的发展方法。但是今天创新的主战场已不是在大专院校，不是在科研院所，而是在企业内部。

旧的生产关系已经不能适应生产力的发展，旧的生产关系往往会出现研而不发，发而不用，用而不灵。

目前企业还是跟着院校走，未来的院校必须跟着企业走，跟着市场走，这是我个人的观点。

因为只有在竞争的第一线，只有在强大的压力下，才有可能诞生最先进的技术。企业与科研院所双剑合璧，就是产学研用一体的新生产关系。

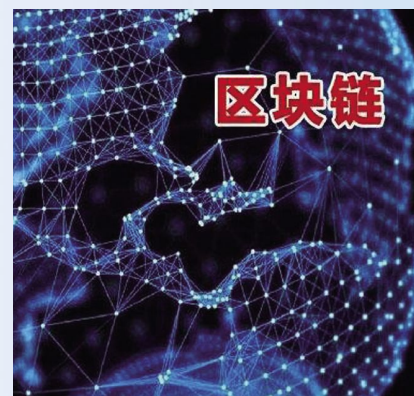
现在大家都讲马斯克很了不起，我认为他最了不起的是用好了科学家，把科学家的观点说成了自己的观点。



我们科学界和企业界，特别是科学界，我觉得我们要弥补的是未来的空白，而不是昨天的空白，也不是今天的空白，不是美国有、俄罗斯有，我们就必须有，而是因为未来需要，我们才去研发和探索，因为世界已经到了新的赛道上面，我们有机会换道超车。

今天很多东西，美国也没有，欧洲也没有，俄罗斯也没有，我们是有机会做出我们自己的东西。

所以研究也不仅仅因为有兴趣，研究必须要有价值，当年在美国的很多研究院所提出研究 For fun、研究 For profit，今天不是研究 For fun，我们不是 Research for fun，也不是 Research for profit，而是 Research for solving problems with profit and fun。我们必须解决问题，同时又有快乐，又有价值和利润，只有这样的研究才能持久的发展，人类没有未来的专家，我们对未来只是探索，我们要相信自己，所有的专家都是昨天的，不学习，谁也成不了专家，谁也当不了学者，只有我们相信自己，相信人类，相信孩子们，因为我们做不到，我们的孩子们能做到，真正的科技能够做到。



延伸阅读 2

科技部打 call: 投资 AI 的八大机遇

普华永道(PWC)近日发布 2018 AI 预测报告《塑造商业战略的 8 大洞察》对未来 12 个月 AI 趋势进行了预测,普华永道重点指出,AI 应用有望全面落地,此外,中国领先的 AI 应用的制造将会刺激西方跟进,成为全行业的领导者。



科技部部长万钢在十三届全国人大一次会议的记者会上表示,要加快实施人工智能关键技术的集成研发,马上就要发布项目指南准则。

万钢说:“目前,中国已经启动了人工智能的开源平台建设,比如说百度致力于自动驾驶,阿里致力于城市大脑智能交通,腾讯在医疗读片、医疗影像资料处理,科大讯飞是在语音识别。还有在模式识别方面的刷脸技术,也逐渐应用到了高铁、车站和机场。”

科技部启动首批

国家新一代 AI 开放创新平台

万钢在答记者问时表示,从上世纪 80 年代开始,人工智能已经是国家科技计划的研究内容,经过这些年来的长期积累,伴随着信息化、数字化、软件硬件方面的发展,人工智能越来越多地被应

用到经济社会的发展中。我们有一批领军企业正在涌现,正是在这样的大势之下,科技人员提出了编制新一代人工智能规划的建议。从国家层面对人工智能发展的系统规划,它强调了以加快人工智能与经济社会深度融合为主线,突出科技引领、系统布局、市场主导、开源开放的基本原则。

万钢补充道,人工智能要渗透到各个领域,最关键的还是要把人工智能的关键技术、基础研究做好,并使它快速拓展到社会的各方面,使每个致力于创新创业的企业家都能够获得 AI。所以,科技部做的第一件事就是启动了首批国家新一代人工智能开放创新平台的建设:依托百度公司建设自动驾驶国家新一代人工智能开放创新平台;依托阿里云公司建设城市大脑国家新一代人工智能开放创新平台;依托腾讯公司建设医疗影

像国家新一代人工智能开放创新平台;依托科大讯飞公司建设智能语音国家新一代人工智能开放创新平台。

“这些就要使它开放开源,使现有的技术、现有的积累,能够在我们的经济社会当中发挥作用,能够为所有的创业者所获取。但是,抓人工智能还是要强基础。”

万钢指出,有三点工作要做:

第一,夯实人工智能发展的科学基础。加快实施新一代人工智能科学基础的关键技术系统集成研发,使得研发成果尽快能够进入到开放平台,在开放使用中再一次把它增强完善。

“马上就要发布人工智能项目指南和细则,来突破基础前沿理论关键部分的技术。”

第二,加快人工智能创新成果的转化应用。推动人工智能应用到产业发展中去,应用到社会生活的方方面面,解决人们所关心的安全问题、健康问题、环保问题等方面。另外,还要知道人工智能既有它科技性进步的一面,也有它促进社会发展的一面,所以要加强政策法规研究,要积极应对人工智能发展可能对社会伦理、就业结构、个人隐私、国家安全等方面的一些挑战。在人工智能的重大项目中,要把自然科学研究和社会科学研究紧密结合起来,从自然科学的角度攻克基础难关,在社会科学研究中解释疑惑,为和谐的发展提供动力。

第三,人工智能是一个国际化的潮流,要加强国际合作,积极支持国内的人工智能企业、研究机构与国际上的合作,在一些重要关键的领域中发挥自己的作用。

投资未来 AI,抓住八大机遇

普华永道(PWC)近日发布 2018 AI 预测报告《塑造商业战略的八大洞察》对未来 12 个月 AI 趋势进行了预测,普华永道对人工智能领域的八大趋势做出分析,并剖析了其中的商业、政府以及社会发展机会。

普华永道重点指出,AI 应用有望全面落地,包括医疗、自动驾驶、零售等在内的八大行业有望迎来全面爆发,为企业策略提供新机会。此外,中国领先的 AI 应用的制造将会刺激西方跟进,成为全行业的领导者。

第一,AI 将提高工作效率,前卫的商业组织很可能成为“第一个吃螃蟹的人”。

普华永道称,67%的管理层认为结合人类和机器的智能,AI 将帮助人们和机器一起工作,获得更高的效率。AI 最强大的优势通常是间接的,因此商业组织可能会希望探索其它的 ROI 度量方法。54%的企业高管表示,在他们的业务中使用 AI 解决方案已经提升了生产力。

第二,AI 应用将全面落地,八大行业面临巨变。

普华永道预测了将实现 AI 落地的八大行业,医疗保健、自动驾驶车队、机器人医生、金融服务、商业零售、能源、制造业以及优化人力和货物流动的智能基础设施八大行业最先面临行业剧变。

中国科技巨头百度在无人驾驶方面已经取得不俗的成绩,在金融领域也作了智能获客、大数据风控、金融云等七大布局。

第三,数据提供商将会蓬勃发展。

数据供应商越来越多地提供公开数据源,并将其组织成数据池为 AI 的应用做准备。更多的合成数据将到来。随着数据变得更加有价值,合成数据和其它精简或增强数据学习技术将加速进步。

第四,数据科学和分析技能人才将成香饽饽。

要使 AI 技术获得成功,目前的顶尖 AI 人才资源还不够。机构需要引入能与 AI 专家合作的领域专家。他们并非一定是程序员,但他们必须理解数据科学和数据可视化的基础,以及 AI 的工作思维方式。除了 AI 技术以外,67%的工作将需要应用数据科学和分析技能。

如果企业希望让 AI 技术更快地迭代和更高效地运行,应该为功能专家提供对 AI 技术的理解能力。

第五,AI 助力网络安全,完善网络防御。

AI 越发展,其对网络攻击的影响就越大。AI 本身,如果不好好保护,也会生成新的漏洞。

普华永道认为,网络防御将是很多公司使用 AI 的第一次尝试。进一步刺激公司接受 AI 的地方在于数据需求。27%的公司高管称其公司今年计划在使用



AI 和机器学习进行网络安全保障方面进行投资。

第六,帮助建立利益相关者的信任。

报告指出,如果 AI 总是可控的,那么它未必总是可理解的,很多 AI 算法超出了人类的理解。很多 AI 供应商没有揭露其程序保护知识产权的原理。在这两种情况下,AI 作出了决策,但其终端用户并不清楚它如何作出的决策。这就是“黑箱”,我们无法看到它的内部是什么。

大部分 AI 可以解释,但是成本高昂。和其他任何流程一样,如果每一步都必须归档和解释,则流程变慢,成本增长。但是打开黑箱将降低某些风险,帮助建立利益相关者的信任。

第七,各国争抢 AI 先机,中国将成为领导者。

据普华永道的研究,人工智能产业规模在 2030 年将达到 15.7 万亿。人工智能可达到的规模已经超过了任何公司,很多国家在研究出台新战略从而获取最大利益。

尽管美国最初很强势,但自 2017 年特朗普执政以来,美国已经放弃了这项计划,政府在消减人工智能研究经费。

普华永道认为,中国的投资将会唤醒西方。如果中国开始制造领先的 AI 应用,西方将会开始跟进。国际合作也会成为趋势。

第八,AI 的应用将进一步打开想象。

据 2017 年 PWC 调查,77%的公司 CEO 认为 AI 和自动化将进一步影响并瓦解他们的业务运作方式。利益相关者想要知道组织和机构正负责任地使用 AI,从而完善了业务,强化了整个社会的联系,AI 的应用场景将大大拓展。

普华永道认为,未来将出现负责任 AI 的新结构。人工智能治理委员会也可能适用于各个领域的企业,不限于科技企业。

延伸阅读 3

AI+ 投资:弯道超车的机会

“人工智能就是下一场核战争”,中国在人工智能的研究丝毫不能懈怠。特别是在人工智能投资与创业环节,那是中国实现弯道超车的机会。

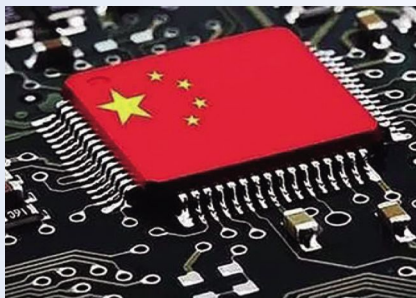
近日,2018 杜克国际论坛在昆山召开,大会以“人工智能:跨境竞争与合作驱动因素”为主题。在人工智能投资与创业环节,IDG 资本全球董事长熊晓鸽、金沙江创业投资董事总经理丁健受邀进行了发言。

金沙江创业投资董事总经理丁健在 2013 年底、2014 年初接触到人工智能,引路人还是时任微软高级副总裁的陆奇。2014 年到 2016 两年,他在所有的场合都在谈应该重视人工智能,他做过一个演讲其中一章写“人工智能:下一场核战争”。然后到了人工智能爆火的这几年,“我已经不讲 AI 了,而是泼冷水。”他认为 AI 已经开始出现一种泡沫现象,尤其是从 2017 年底至今。“我借用李飞飞的一句话,她说‘AI 本身是非常实实在在的领域,它本身不是泡沫,但是它被包了一层泡沫。’”

丁健表示,中国 AI 启动资金数额占全球 48%,超过了美国。但在基础研究领域与美国仍有相当差距。“这种领先程度和我们不是一个‘量’的差别,而是在‘质’上的差别,不是你花几十亿就能追上的。在半导体领域,我们和美国,至少还是差 10 年的时间,差不多 4-5 代的芯片。”再比如深度学习领域,加拿大、英国、美国领先,人才也多被大企业垄断,每个人才的投入大约都是数千万美元。

还值得注意的是,中国的 AI 投资偏于应用领域,包括安防、金融、推荐、客服、交通等。这主要有两大支持因素:政府的大力支持、法律法规包容性更大。

从投资者角度出发,IDG 资本全球董事长熊晓鸽表示,AI 的技术最重要的



一点,就是与实际的应用和场景结合起来。同时他也指出,凭借国内人口红利,BATJ 等公司商业上取得了很好的成功,但是他们的年报也透露出一个问题——海外销售额非常少,另外还包括 2B 业务还是比较少。所以,创业公司想要超越 BAT,可以在两方面做文章,比如推行 2B 业务,以及国际化。

但在另一面,丁健认为中国面临的挑战也非常大。核心原因与 AlphaGo 也有关系,“AlphaGo 给社会带来的期望值太高,大家觉得理论上能够打败最聪明的人,但实际上 AI 还是一个低能儿,甚至连宠物的智商都比它高。”

由于这两方面原因,中国在人工智能的研究丝毫不能懈怠。由于 AI 的应用还是处在一个可扩展性非常差的阶段,极度依赖大数据,需要经常进行人工的干预和调试。“这与传统 IT 行业的进展是不匹配的。整个 IT 之所以能够快速的增长,就是因为它的自动化程度非常高,而我们一旦引入了这种非常强的人工的干预,实际上造成了效率的降低,以及成本的提高。”

“进入壁垒很低,也是一个很重要的原因。”丁健还表示,“虽然我们目前有几个所谓的独角兽,但是实际上他们用到的

的大部分都是开源算法,即使不是开源的,在很多改进方面也是有限,而开源也变成了一个趋势,道理很简单,就是因为整个目前在深度学习方面它所起到的作用是有限的。”另外还包括价值链的不完整、用户的体验、人才奇缺等问题。

而 AI 未来的挑战更严峻,关键就是 AI 安全以及社会影响。丁健举例道,最近美国卡车工会已经正式宣布反对无人卡车上路测试,这说明社会已经意识到人工智能对于工作的危险。另外像国际关系,美国已经在谈怎么样限制人工智能的交流。

而应对之道则是从基础结构、数据平台的共享、人才教育、基础科研入手,另外还要强化安全与社会责任,并通过国际合作解决 AI 这些真正的问题。

熊晓鸽也表示了类似的观点,他指出中国当前的 AI 项目重复投资得太多。许多项目基本上大同小异,而美国投的钱虽然没有那么多,但是更有原创性。尤其美国是一个国际化的市场,所以在这一点上来讲,中国和美国可以琢磨一下一起合作。

“举个例子,特斯拉的第一辆样车是在台湾组装的,95%以上的电子的元器件都是亚洲提供的,所以我有一个判断——特斯拉如果只在美国生产,永远不可能盈利。目前它相当于晚礼服,很好看,但是一年穿不了几次。”

那么在当前的局势下以及科技巨头的存在情况下,中美两国推进合作是否会有阻碍?

对此,熊晓鸽表示,“贸易摩擦是短期的事,实际上工业、技术界的合作是完全没有国界的。”



专访

付立伟：拥有智慧的法眼

对于事情的发展、发生、发现，本身要有自己的一套独特的见解和解决事情的逻辑。而关于未来，关于风险，可以是并存的，因为没有哪一个更完善的。



在此次论坛上，北京桂冠资本合伙人付立伟在场下畅谈吉林人工智能产业发展趋势，号召共建吉林。

付立伟作为吉林人，作为从事风投的专业人士，他认为，科技推动了人类的进步，解决了效率问题，商业驱动解决了社会的文明。走访了很多吉林投资机构的他，眼界相当宽广。他希望社会上的投资机构有多种运作方式去助济创业者。金融是服务商业体系的，但是传统的商业体系更多是以银行、小额贷款形式出现的。互联网类的创业者，与实体商业创业者不同的是，没有抵押物，或许只有几台电脑或者科技产权，银行是无法为他们提供服务的。今天，真正助济这些创业者，需要风险投资机构去发挥他们的效应。怎么样合理的控制风险，付立伟总结了以下两点：

第一，金融本身就是风险与挑战共存，只有少数的人与少数的机构能够从事这样的领域。但是如何规避风险呢？付立伟个人认为要有更专业化的运营团队。他们有个口号，是不以盈利为目的，同时付立伟希望，通过举行本次论坛这样的大会，让更多的年轻创业者能够找到适合自己的投资机构。

同时也希望省政府引导基金能够在投、管、退方面，更多地借鉴于专业投资机构的管理办法和合同文本，包括投后的辅导。付立伟走过很多省会城市，据他了解，每个城市都设有政府引导基金，但是更多引导基金的管理机构只是在项目的前期考察和调查，这意味着，项目是投资机构来

调查的，但是否能投出这笔钱，投资机构的话语权特别小。这点在政府引导基金里特别突出。因为表决权主要集中在投委会手里，但是投委会的人只是看到了项目的一个点，并没有从项目的开始到完成全部看清楚，这样给表决带来了很大的不便。

付立伟个人认为，从政府的角度来讲，互相间有着更多的制约。论坛上项目的路演十分钟甚至半小时是不能展现出他的全部的。所以他希望投委会的成员里面，更多的加入一些在投资机构任职的员工也好，或者是管理员也好，这个比重多多增加，这样才能在项目行使表决权的时候更客观。否则就变成了哲学化，不是那么相对的真实。

第二，金融机构的风险，付立伟觉得应该从专业的合同文本、专业的投后辅导、找到合适的“创业者”这三个方面进行控制。

每家投资机构都有各自看人的方法和策略，但是经过他八年来的总结，付立伟认为成事的人有相同的基因。

第一点，他的认知和专业一定要相匹配；第二点，他人生主要经历的80%要放在他的工作上；第三点，他的家庭以及夫人、孩子要无条件的支持他创业，“中国企业只有企业没有家”；第四点，诚信很重要；第五点，他要善于分享，同时能够成为一个团队的领袖。什么样的人有着能够成为团队领袖的精神呢？我们说的团队领袖并不是翻译上的口述，是他能够把他公司的部分股权通过合理的方式授予他的团队，这样我们才认为他是一个合格的领袖。否则光说德惠苍生，厚德载物，付立伟认为这只是个口号，他不是付立伟想找的创业者。“你不要跟我说什么，我要看你是怎么做的。”

还有一点就是对于事情的发展、发生、包括发现，要有自己一套独特的见解和解决事情的逻辑。关于未来和风险，付立伟认为可以是并存的，没有哪一个更完善的。他认为吉林在这之前已经走了很多的弯路。那我们如何赶上，是需要我们新吉林人，甚至出生在吉林，上学在吉林，远在吉林之外的人，能够多次回到家乡做出他们应有的贡献。

专访

蔡临宁：智慧引领产业发展未来

智慧应该是为美好生活服务的。小到一个社区大到一个城市,都应该以群众获得幸福感为出发点,通过创新技术应用,充分发挥大数据作用,继而实现智慧生活蓝图。



在此次论坛上,蔡临宁教授以《智慧——生活与产业》为主题进行演讲,就如何打造智慧城市、智慧生活如何推动产业发展、智慧产业和智慧生活的未来展望等方面做了详细介绍。

清华大学,中国乃至亚洲著名的高等学府之一。在供应链领域的教学与研究位列中国大陆地区第一位。作为这里的教授,全国顶尖的“高精专”人才,背后需要付出多少心血和努力,旁人又知几何?

初踏教学岗位之时,便受“大龄学生”种种刁难;全世界都有他的课堂,练就一身“空中飞人”功夫;工作没几年便出版教科书,但多年来一直没时间再去再版;为知名企业设计物流仓储模型,也是2008年奥运物流规划主力军;肩负教学、科研、行政等多重工作职责的他,连吃饭时间都需要抢。他就是清华大学工业工程系物流工程实验室主任、

物流与经济研究中心主任、清华大学-北卡罗莱纳大学全球供应链领袖双学位项目主任、副教授蔡临宁。

疲惫,但为肩负的使命而感到光荣

一间大约15平方米的房间内,三个书柜、一张办公桌、一张小小的茶几,还有一辆山地车,书柜和办公桌摆满了各种书籍,这看似有点普通、有些狭窄的办公室,就是蔡临宁教授工作多年的地方。

每个月,至少有一周的时间需要往返国内外,除了频繁的国际调研、考察之外,蔡教授国内行程同样不少。“对于国内,主要是针对一些重点物流节点城市进行实地考察。这些调研活动大部分会带领学生一起前往,以便边考察边教学。”在设计每一次全球教室的时候,会从经济、产业、产业链和文化四个维度着手。只有这种立体严谨的设计,才算得上是一套完整的全球教室,学生才能有真正的收获。

科研服务产业大学教授往往分为两种,即理论研究型、应用研究型。清华大学也不例外,蔡教授正是属于后者。另外,据蔡教授介绍,他的授课内容,主要侧重于两个方面,即厂内物流与厂外物流。厂内物流也就是当今的“智能物流”;厂外物流,指的则是供应链管理。“其实,无论厂内物流还是厂外物流,我的教学目标只有一个,那就是让学生学会如何实现企业的降本增效。”蔡教授说。

据了解,近年来,蔡教授除承担大量教学科研工作,也为众多大型企业做了大量的物流、供应链设计工作。如神华集团、中石化、中外运、李宁、中兴等大型企业的物流网络设计、厂内外物流设计、企业整体战略设计、终端配送网络优化等工作,为这些企业的降本增效等方面做出了重要贡献。

挑战高质量教学与时俱进

1999年,刚从清华大学机械工程系博士后毕业的蔡临宁,选择走上清华大学的讲台,开始了自



已精彩而又充满挑战的教学之路。

“少师”与“老生”的激辩。“这些年来,由于我主要给 MEM、EMBA 班讲课,所带的学生大部分也都是在职人员,其中 85%以上都是董事长、总经理。记得 1999 年那年,刚满 30 岁的我初上讲台,就体会到了老总们的各种‘下马威’。”蔡教授回忆说。

的确,在职学生不同于一般在校大学生,他们来自“不同的轨道”,且都打拼多年,有着丰富的实战经验。因此,他们不会如一般大学生那样去崇拜老师。

而更多的时候,他们则是用一种“居高临下”的心态去审视老师所讲的内容,甚至毫不留情地批评、刁难他们认为“讲得不好”的老师。“记得在一节刚刚开始 EMBA 课堂上,针对我提出的理论观点,一名学生提出不同的看法,我俩便‘唇枪舌战’地争辩了整整一节课的时间。最后我‘大获全胜’,但同时也惊呆了在场的每一位同学,最终我赢得了全班同学热烈的掌声。”蔡教授笑言。

虽然取得了那场争辩的胜利,但蔡教授也进行了反思。他开始根据学生自身特征,主动调整自己的知识结构、教学方法,注重理论与实际的高度融合。“对我而言,适当与学生发生一些分歧,不乏是一件好事。因为通过这种争辩,让我更加了解学生的所思所想,这也是我与学生达成进一步沟通的对话通道。”蔡教授认为。

更注重结合实际的教学。新时代,大家都在讲创新、创业,去年李克强总理提出“大众创新、万众创业”,今年教育部又把创新、创业作为大学的常设课程。而据蔡教授介绍,其实清华大学早于

2012 年就开设了这样的课程。

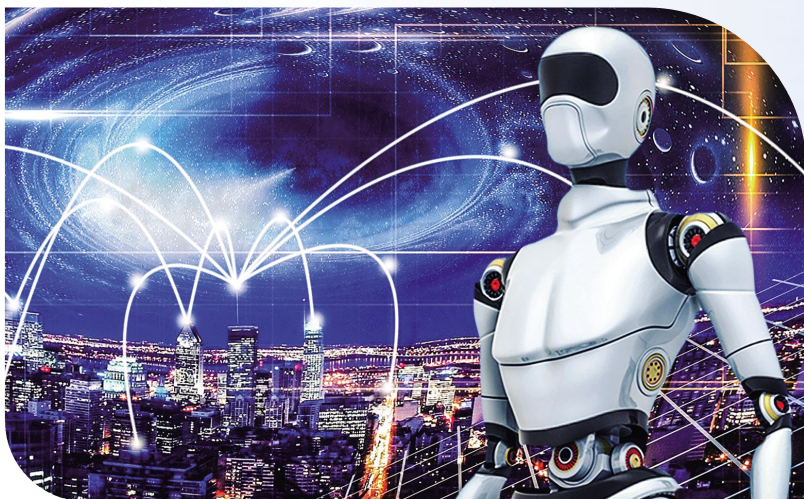
“大部分来清华读 MEM、EMBA 的在职人员都是怀着创新、创业的目的而来,他们注重知识的实用性,对于物流从业者而言,更是如此。因此,物流教育必须重视与实际相结合,现场教育也就至关重要。”蔡教授说,“如今的教师职业已不能单纯地被定义为脑力工作了,而是应该更注重‘动手’能力。”

“学生在‘learning by doing’中才能学到真东西。”蔡教授强调,“这也是我在多年教学过程中感触最深的方面。”据蔡教授介绍,为了开创高级工商管理教育新模式,在他的倡导之下,他出任主任的清华大学-北卡罗莱纳大学全球供应链领袖双学位项目开设了全球教室,涵盖包括德国、荷兰、意大利、俄罗斯、以色列、迪拜、日本等在内的标志性国家及地区,并在教学设计中设置了创新、创业课,希望培养出具有国际视野和创新思维的,既有扎实管理理论、又有丰富管理技能的商界领军人物。

“培养具有全球化视野、工程师思维、企业家精神的产业新领袖,就是我的目标。”蔡教授强调。

教学也需运用互联网思维。当今,在互联网技术飞速发展的冲击之下,各行各业集体“触网”,教育行业也不应例外,互联网思维教学模式是大势所趋。但“互联网+教育”这一新模式,对于一部分教师来说却是一种挑战。而对于蔡教授而言,这一压力已相对较小。为什么这样说呢?“前段时间受某省级政府机关单位邀请,给当地官员开展电商与物流方面课程。在接受该项邀请之前,我首先要求他们设立一个微信群,而且必须通过该群回答我若干问题。因为只有提前了解到当地发展电商、物流的问题所在,才能进一步明确讲课的落脚点应该放在哪里。当然,如果他们连微信都不用,那也做不好电商了。”蔡教授说。

由此可见,蔡教授早已把互联网思维逐渐渗透在他的教学过程之中了。“通过微信群方式,不仅有助于快速调整教学方案,同时,还可以在群内抛出一些问题,进行教学测试。这样既可以改变课堂上‘你一言我一语’较为混乱的课堂场景,又提高了教学效率。这种做法我称之为‘教育的 O2O’。相信未来五年,我国教育势必会走出一条线上、线下结合之路。另外,今年下半年我将推出在线课程,为学生提供不同渠道的学习通道。”蔡教授进一步补充道。



附：
蔡临宁演讲精华截选

很荣幸受邀来参加吉林省科技投资基金有限公司主办的这次论坛。我演讲的主题是《智慧——生活与产业》。

党的十九大报告提出,加快建设创新型国家。其中,智慧社会作为建设创新型国家的重要组成部分,一经提出,即引起广泛关注。目前,我国创新能力建设正迎来一个重要机遇——“智能互联”。那么如何理解智慧社会和智能互联?人工智能又将如何改变你呢?

智慧社会的影响是全方面的,是社会经济、政府治理、公民素养、人民生活、能源环境、社会文化等领域的全面渗透。说到智慧社会,就不能不提到智慧城市。“智慧城市”不仅是国家层面实施的强国战略,而且是两化深度融合的主战场,更是撬动工业转型升级的重要杠杆。智慧城市的基础就是利用互联网和大数据,加快开放共享,推动资源整合,提升治理能力,推动人们的衣食住行等生活方式向智慧互联演变。

那么我们如何实现这一目标?人工智能无疑将成为推动智慧社会的新引擎。

作为人工智能代表的互联网尤其是移动互联网,已经成为普惠化信息基础设施,推动人们的衣食住行等生活方式向智慧互联演变。现在,通过手机微信等智慧应用平台,我们可以轻松缴纳水、电、煤气、交通违章罚款等各种费用。从购物、点餐、理财、社交到旅游、看电影、医院挂号都在快速数字化。“一部手机走天下”的生活方式已经成为现实。随着人工智能、物联网、云计算等技术不断成熟及应用,人们的生活方式必将迎来更大的突破和变革。“吃了就走”的餐厅、“拿了就走”的超市、“刷脸入住”的宾馆,或将成为城市生活的新潮流。

到2030年,将会迎来智能产业的大飞跃。针对长春,如果想打造智慧城市还需要做些什么?怎样用创

新来推动产业发展?我认为智慧生活才是产业发展的驱动力。

对于任何一座城市来讲,智慧城市的建设都不同。重要的是要把本市数字化和网络化发展现状,跟智慧城市概念的主要差距找出来,在此基础上,有针对性地提出建议,审慎地确定智慧城市建设的长远目标、近期目标,并制订一个切实可行的智慧城市发展规划,即一个实现智慧城市的蓝图。

其中,规划的目标和产出应该是明确的、可以测量的,而不是抽象、概念化的,规划要从大处着眼,从远处着眼,要有充分的洞察力和想象力。

我认为智慧城市应该是为美好生活服务的。所以智慧城市解决的途径和方法应该具体,小到一个社区大到一个城市,都应该以群众获得幸福感为出发点,从百姓的实际需求入手,解决一个个现实存在的城市顽疾。

例如,为了更高效便捷地为市民服务,我们应该以群众获得幸福感为出发点,大力推进智慧城市建设,通过“互联网+”技术应用,充分发挥大数据作用,将服务管理与现代智能化相结合,向市民提供信息化服务和特色便民服务,推动“服务+管理”的落实,真正做到让群众少跑腿、让信息多跑路。

“起步要小”,从小的、容易实现的、效果明显的项目起步,确保“初战必胜”。通过创新技术应用,充分发挥大数据作用,继而实现智慧生活蓝图。“智慧”和“聪明”的评价自然会出现在人民群众的口碑中。

此次受邀来长春参加人工智能发展论坛,我感触很深。近年来,我除了承担大量教学科研工作,也为众多大型企业做了大量的物流、供应链设计工作。如神华集团、中石化、中外运、李宁、中兴等大型企业的物流网络设计、厂内外物流设计、企业整体战略设计、终端配送网络优化等工作,为这些企业的降本增效等方面做出了贡献。这次带着团队的学员来长春,他们也是很欣喜的,因为长春一直以人情味著称,同时还是东北老工业基地以及大学城和北方电影摇篮。长春这座人杰地灵的历史文化名城,光机所、吉工大、汽车产业等等都是这座城市的核心,在这个能够代表风土人情、历史风貌的“道”渐消失的今天,长春智慧城市的发展方向特色鲜明、对症下药,未来会做得更好,让百姓能够感受到智慧和温暖。

而且此次与许多科技金融方面的企业接触后,我感受到了长春在迅速发展奔跑。期待看到长春美好而智慧的未来。

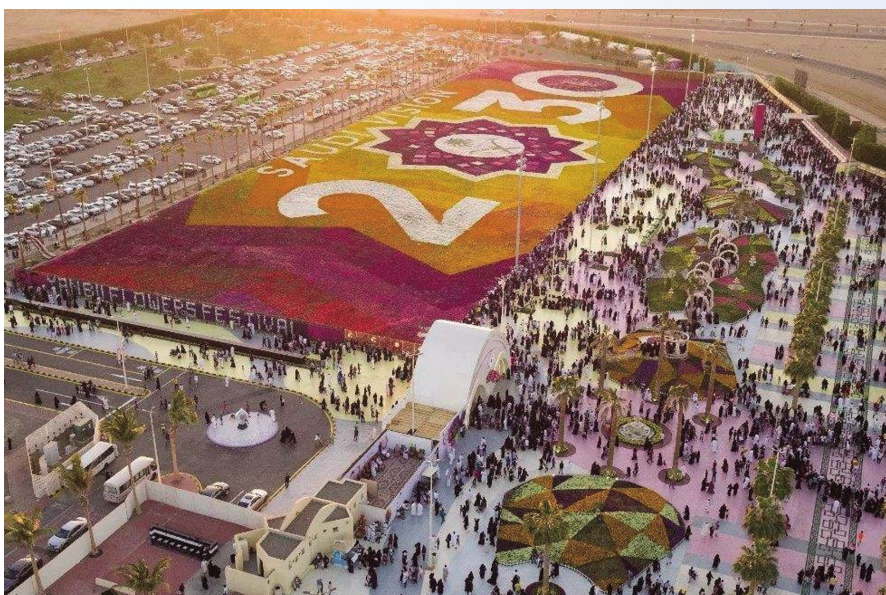




延伸阅读 1

何为全球智慧城市典范？

打造智慧城市、智慧生活必然推动产业发展,在一定程度上,更体现了当地经济、政治、文化等各个方面的发展状况,是一个城市魅力的体现。因此,顺应时代潮流推进智慧城市的建设是大势所趋,也是时代发展的需要。



沙特延布， 一个智慧城市的经典案例

2017年11月,全球智慧城市博览会在西班牙巴塞罗那会展中心举行,备受瞩目的当属“全球智慧城市大奖”评选,一共有来自58个国家的309个项目进行角逐。华为承担打造的沙特延布智慧城市项目在博览会上斩获“数据与技术奖”。

延布是红海重要的商港与油港,以石油行业为主,使得产业发展较为传统且单一,沙特政府希望通过对延布进行智慧城市转型升级,为市民创造更好的环境,同时也吸引更多投资者。

在此战略下,延布皇家委员会主持开发了城市管理平台,支撑智能公共设施、应急响应、智能警察,完善市政治理。同时部署了智能停车,智能称重,智能垃圾箱,智能能源管理,场馆人群分析,智

能井盖,以及由上海三思提供的智慧路灯等多项应用,大大提高了城市管理效率。

智慧城市应当像是一个有机生命体,而赋予城市生命力的,是神经系统。这个神经系统,不仅包含城市大脑,还需要从大脑到末梢的神经网络。从端点感知、信息传送、大脑分析决策、再到反馈指令、完成行动,需要一个完整的神经网络来实现闭环。

延布智慧城市升级中采用了LED智慧路灯以及智能路灯。针对智慧路灯产品,三思团队在其通用功能模块(照明、WIFI、视频监控、传感器、信息发布、紧急呼叫)基础上,专门针对延布这个城市的特点新增了两个功能模块。

太阳能供电系统:智慧路灯加装了太阳能供电系统,在光照充足的白天将光能转化为电能并经由内置电池存储下

来。夜晚当城市发生突发断电情况时,也能保证智慧路灯的正常运行。

公共广播系统:延布政府、学校以及其他机构,可通过智慧路灯公共广播系统向市民广播重要信息或者通知,保证信息传递的可达性和有效性。

智慧路灯就像是整个智慧城市神经系统里的神经元,通过每个端点的信息收集和传送,再到接收中心指令完成对应动作,成为了整个智慧城市系统结构和功能中必不可少的基本单位。

每座城市都是一个有机生命体,不同的智慧城市也在寻求不同的定位,但是最终目的只有一个,那就是让城市更宜居。

新加坡或成智慧城市典范

新加坡是全球智慧城市建设样板,也是全球实践智慧城市建设的标杆国家,拥有良好的基础。不仅有充足的人才,且法律体系也相对健全,在信息科技发展和应用方面,长期以来都处于世界领先地位,传感、摄像追踪等技术被广泛运用。多年前就提出了“智慧国家2025”计划,这是全球第一个构建智慧国家的蓝图,如果不出意外,新加坡有望建成世界首个智慧国。

新加坡政府发布了一项名为 Smart Nation 的计划,通过大量传感器和摄像

头来追踪一切事物，比如在禁止吸烟的地方抽烟的人，马路上车辆的数量等。

这些传感器就像是一份周密、综合的计划的触角，可以重新定义城市是如何利用科技来改善社会的，并为政府提供一种全新的监控方式。

但日常生活中大范围地收集数据，不可避免地引起那些认为政府监控本身就存在问题的人的隐私担忧。

新加坡外交部长兼 Smart Nation 负责人 Vivian Balakrishnan 在一封电子邮件中提到，“我们希望新加坡成为一个不断尝试、试验新方法的地方，这不仅能让我们的市民和企业从中受益，也有利于鼓励其他城市创造出解决方案。”

这个富裕的城市国家有自己的一套规则，其安全和效率胜过市民的自由，比如言论自由。（为保证街道的干净整洁，新加坡颁布了口香糖禁令。）

新加坡拥有自由的贸易政策和受人称赞的教育体系，使其人口规模达到了 500 万，是世界上最有名的城市之一。与此同时，新加坡面临着资源有限、人口出生率低、人口老龄化和保护主义日益加剧的现实。

据联合国估计，到 2050 年，世界上 66% 的人口将居住在城市。Smart Nation 将起到一定的模范作用，同时它也是生命线一样的存在。

2014 年，新加坡总理李显龙公布了数字倡议，称这是与私营部门的合作，有利于推动经济发展，改善新加坡人的生活——包括预约看病时间和支付账单的方式。他想要在今年加大推行力度，所以在其办公室设立了一个部门来监督协调各方面的工作。

新加坡正在研究可以简化交易流程的无现金支付和数字识别技术。他们还把 40 多英里的道路用来开发自驾车。

成千上万的传感器分散在城市各处，有助于根据载客量重新安排公共交

通运行路线，监测行人是否随地乱扔垃圾，还可以通过无线传感器追踪老年人在家里的活动，如果这些老年人使用洗手间时遇到意外情况而不能移动了，那么追踪器就会及时通知他们的家人。

官员们还计划追踪一种传染病的传播情况，以及预测面对恐怖袭击时群众的反应。他们表示，这个系统还在不断发展，该系统将带来的可能性仍然未知。

斯坦福大学城市研究的讲师 Deland Chan 说，“我们以前在美国看到过这种类型的计划，但计划涉及的规模并没有达到整个国家的范围。”

洛杉矶也建立了一个数据库，帮助官员找出脏乱差的街道。纽约则使用空气质量传感器来检测汽车和其他污染物带来的影响。美国许多城市已经启动了一些项目来监测交通、有问题餐馆的卫生情况。

技术升级促进智慧城市建设

打造智慧城市、智慧生活必然推动产业发展，城市的发展不仅展示了城市自身的形象，在一定程度上，城市的发展更体现了当地经济、政治、文化等各个方面的发展状况，是一个城市魅力的体现。



智慧路灯

因此，顺应时代潮流推进智慧城市的建设是大势所趋，也是时代发展的需要。

如何在新时代推进智慧城市建设，如何实现地区间有效联动，促进智慧城市又好又快地发展，成为了各个地区首要解决的问题。

在智慧城市的建设过程中，需要各种技术的支撑，多种技术的综合运用促进了智慧城市的建设和发展。直到今日，智慧城市技术革新仍在进行。

日前，外媒 LUX 评出了前五大智慧城市，包括巴塞罗那、洛杉矶、新加坡、哥本哈根和旧金山。以巴塞罗那为例，我们来分析一下智慧城市建设究竟采用了哪些先进的技术。

巴塞罗那因其智慧城市的非凡魅力而闻名世界。路灯上的箱子里放置着精心调校的计算机系统，可以测量交通状况、道路污染、人群，甚至是在特定街道上的 Instagram 上发布的照片数量。

在巴塞罗那的街道上，安装在路灯和地面上的传感器还可以应用于检测巴塞罗那的天气情况。智能传感器可以测量雨水并且分析地面的灌溉水平，这些信息可以用于调整整个城市的洒水系统以节约用水，这对于节约资源非常有利。这些技术的应用大力的促进了智慧城市的农业发展并且推进了农业现代化进程。

与此同时，巴塞罗那还开发了 Sentiilo 传感器平台，作为开放资源。这个平台的开放有助于全世界的人们把巴塞罗那智慧城市的建设作为案例，来共同探讨世界智慧城市的发展经验。在资源自由流通的时代，各个地区只有加强交流和沟通，充分的开放和共享信息，才能在发展的浪潮中共享经验和成果。

许多城市像巴塞罗那一样，在多种技术的推动下发展，在发展的过程中面临着诸多新的特点。这些特点随着环境的变化而不断发生变化。



智慧城市发展彰显时代特色

智慧城市在发展过程中呈现出多样化的特点,具体可以分为以下几个方面:

首先,全面透彻的感知及便利高效的互联网应用。各类有线、无线网络技术的发展为一个城市中人与人、人与物、物与物的全面互联、互动提供了条件。宽带等广泛存在的网络作为智慧城市的“神经网络”,便捷的提供了智慧城市获取信息并且及时进行信息反馈的渠道。

其次,多种智慧技术的综合应用。现代智慧城市的建设是一个开放并且多元化的过程,新一代全面感知技术的应用增加了城市的海量数据。

在智慧城市建设的过程当中,“云计算”等技术飞速发展,多种技术的综合应用可以实现对于海量数据的存储、分析和计算等。这对于推动从“云”到“端”,从云服务到设备的应用,起到了推进作用。

随时、随地、随需对海量数据进行整合和应用,进一步彰显出技术与人们的需求不断融合的特点,彰显了个人参与的力量。

立足于本地区发展的实际,从整体上制定好改进方案,才能在发展的过程中少走弯路。虚心向其他国家学习,才能整合其他国家发展的经验,为我所用。

在日新月异的新时代,优品质、高质量、个性化的生活方式已经成为很多人的追求。不同于以往的任何时期,现在的智慧城市发展在发展速度和发展规模上已经呈现出新的特点。

如今的智慧城市建设向着更加环保、更加高效、节约资源等方向发展。综合来说,就是以智慧的理念规划城市,以智慧的方式建设城市,以智慧的手段管理城市,用智慧的方式发展城市。

在智慧城市发展的过程中,还存在着基础设施建设落后、数据采集不够准确、管理落后、相关政策法规不够明确等相关问题。我国的智慧城市建设在探索



中前进,智慧城市的建设将会越来越全面和多元化。

智慧城市的建设非常注重提高城市空间的综合利用效率,使城市更加具有活力并且能够取得长足的发展。如今的智慧城市处于新时代,面临着多变的环境。智慧城市建设在日益推进,未来会发展的更好。

更集中的系统与限制

当然,因为没有先例,在智慧城市的建设过程中有些方面必然是摸索着来的,自然就会有些不尽如人意的地方。

“新加坡人已经习惯了政府收集大量数据的行为……他们认为这是安全的。”新加坡新闻记者 Kirsten Han 说。

但是,政府的数字系统看起来就像是一个黑客的宝库,里面装满了医疗数据和个人识别码。对于提倡隐私保护的人来说,这足以令人恐慌了。

总部位于旧金山的数字版权组织——电子前线基金会的高级律师 Adam Schwartz 提到,“如果新加坡收集的数据不是为了识别市民,而是为了监测温度,以及是否存在氨气泄漏,那还可以接受。但如果他们公开收集人群和地点信息,那么这种监视就会令人不安。”

Balakrishnan 是提倡 Smart Nation 的部长,他说,政府已经建立了一个网络安全机构来实现对信息的保护,并采取了

措施来控制信息的使用情况。他还提到,在决定如何处理这些数据之前,新加坡不会建立大规模收集数据的系统。

新加坡国立大学法学院院长 Simon Chesterman 说,“新加坡的立法很少有关于保护个人隐私权利的,因为立法是一整套管理信息流动的工具。”

未来新加坡的设想图将出现在一个开放式办公室里,办公室的屏幕上会显示出这个城市的三维图像,可以全面显示出这个城市的数据,甚至可以根据这些数据计算出这座公寓里的自行车架数。

这一特性类似于谷歌地图,是该系统的关键。它可以获取传感器数据,这样官员们就可以设定无障碍坡道的走向,或者模拟从着火的建筑物中逃生的路线。该项目由法国软件公司达索系统和大学、私企共同开发,耗资 7300 万美元,将于明年启动。

许多新加坡人相信,这一计划对他们这个独特的国家来说是一项有价值的举措,因为人们愿意接受这些服务,选择自己最喜欢的应用程序。

当然也有不同意见,39 岁的 Jeanine Foo 坐上了一辆公共汽车,她身后的数字地图就精准地显示出了她的数据,“如果细想一下,其实没有什么是绝对安全的。”所以限制干涉个人数据也是一个迫在眉睫的问题。

延伸阅读 2

互联网+时代下智慧城市发展五大趋势

关于趋势,人们总是高估短期(2到3年)的影响,但往往低估5年后或更长期出现的新趋势对社会、媒体、文化甚至是人们生活方式的影响。比如乔布斯也不会想到智能手机和移动互联网的出现对今天人们生活的影响。智能硬件及移动APP正在以惊人的速度影响着人类的生活和社会的变革,引发了新一轮的发展趋势。



信息为王

我国移动互联网发展进入全民时代。据相关数据显示,世界范围内仅Apple一家在2015年出货iPhone达2.26亿部,预计今年出货量将达14亿多部,移动终端的普及带动了整个移动互联网产业链的发展,其中包括智能硬件、软件、云、大数据等等。据了解,亚洲是移动互联网最活跃的地区,净使用率约为18%。

在移动互联网获取信息的比例占个人信息量的81%,超过50%的手机端用户都会用到浏览器阅读相关内容;而在中国,腾讯公司的QQ和微信用户更是不容小觑,其中光微信月活跃用户就达5.4亿,覆盖国家达200多个!信息为王的时代,移动互联网提供了绝佳渠道连接了人与人之间的信息交流,收集、传递和

分享,使其成为生活中不可缺少的一部分。

移动互联网融入生活

移动互联网正在改变人类的生活。据相关数据显示,到2018年,我国的互联网市场将达7.65亿!相比2015年增长129%。传统企业转型互联网企业进一步加速并逐步应用到智能终端。

我们每天的生活很好的应证了这一点,如今我们只要手握移动终端,包括购物、营销、搜索、游戏、阅读等都可以“一键搞定”,并且服务越来越精细化、人性化、便捷化,另外移动互联网还可随时分享、随地连接,极大地迎合了消费者的心理,加之目前传统企业都意识到这点,积极向互联网靠拢,布局网络市场,我们有理由相信,之后的移动互联网市场将会更

大、体制更健全、功能更完善、服务更精准。

移动互联最大的好处是可以将个人的空余碎片化时间利用起来,各种支付APP、社交APP让人们在互联网中沟通畅通、消息传播不再受时间、空间限制。同时,移动终端使得消费者的娱乐生活更加便捷并且操作体验也是绝佳,消费者可随时在现实和虚拟世界中来回切换,做到随时娱乐、生活。

不可否认,移动互联改变了人们的生活习惯、社交方式、关系网络,随着移动互联网对现实生活的全面渗透,移动互联网将被应用到消费者现实生活中的每个角落,从而进入一个真正的全民“移动生活形态”的时代。

数字化、智能化成主流

数字化、智能化已经成为当今科技发展的重要方向及领域,智能化+已经逐步渗透到各行各业,并逐渐成为当今文化形态的中心,呈现出新一轮的文化生态,如iPad打破了传统纸媒与数字媒体的界限;LeTV打破了传统电视与网络电视的界限,形成四屏互动、多屏合一的新的媒体流。

数字化、智能化概念提出最好的



“代名词”就是如 AR、APP、O2O、LBS 等。同时在这个概念的“绿荫”下,普通大众也享受到了科技带来的福泽,如现在的 Facebook、微博就将很多平民大众的想法、话语通过智能化媒体与全球相连、传播,并随时随地分享自己的所见所闻,也就是我们经常所说的“自媒体”,不断推陈出新的“新概念”,给传统媒体带来前所未有的挑战和压力。正如麦克卢汉所言,新媒体从来就不是旧媒体的附加物,它也不会让旧媒体在那里高枕无忧,在新媒体为自己找到表现形式与应有位置之前,它从来不会放松对旧媒体的压制。

大数据引时代变革

大数据一词不用重复,大家也应知道近期它是有多火,大数据分析可以从海量内容、数据中瞬时抓取有价值信息。目前,大数据分析已然成为一种商业基础,为企业带来丰厚利润。

除此之外,大数据还为企业营销和传播带来了革命性的变革,通过大数据分析,企业可以掌握消费者的兴趣爱好、行为轨迹、购物轨迹等相关数据从而近

乎准确地将消费者进行划分并根据相应属性去做一些精准营销及优化。

可以预见未来的大数据时代,品牌传播通过对数据的处理获得精准的活动效果的评估,每一步都有精准的数据呈现,品牌主所有决策都会在精准数据支持下减少决策风险。因此,对企业而言,数据成为与企业技术、资金、品牌同等重要的资产,并以数据致胜,形成数据化决策。

互联网融合思维

大数据、云、智能硬件、AR、VR、3D 打印等技术的背后其实最重要的就是互联网思维,包括碎片化思维、创新思维、非线性思维,实现碎片化的重聚等。

无边界聚合是突破行业与行业差异的联合体,实现了产品、业态、商业模式及用户体验的聚合。其提供的是跨行业、跨媒体、跨界经营的融合产品与服务,这种无边界的聚合所产生的能量成为各行业未来新的发展道路,它所爆发的能量是病毒式、裂变式的。无边界聚合被称之为“一场极度聚合的革命”。互联网思维特别是移动互联网思维,使碎片化走向重聚,其实任何人最不能忽视的是来自行业外的聚合能力。

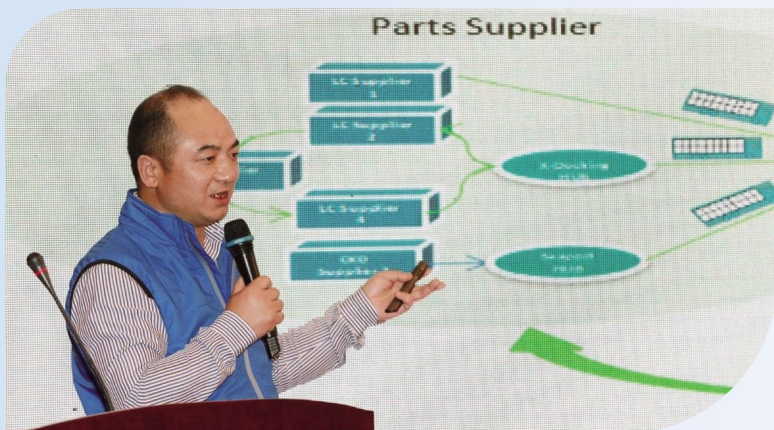
互联网思维重点在于用户思维、大数据思维、跨界思维、媒体思维、平台思维、创新思维、迭代思维、流量思维等等。其最终目的是尽可能抓住用户、提升用户体验、打破行业边界、汲取他人经验、提高宣传能力、提升创新效率,加强品牌管理、形成数据决策、建立生态系统、实现共赢局面。真正的互联网思维是对传统企业价值链的重新审视,互联网思维已经绝不仅仅是停留在营销环节,而是涉及到企业经营的方方面面。



专访

毛海松:走出自己的城市配运之路

选定目标,紧盯科技前沿,埋头做事时不忘与行业领先者进行交流学习。



在此次论坛上,上海裕络物流有限公司董事长毛海松以“汽车零部件物流和供应链可持续优化”为题分享了裕络物流在汽车配件物流方面的发展历程和成长心得。

过去一年物流行业乃至汽车行业整体下滑,作为汽车零部件物流第三方供应商感触更深,具体体现在:一、由于汽车客户在乘用车市场的调整,导致汽车物流的业务量缩减;二、汽车品牌竞争激烈,导致车辆价格相比以往大幅缩水;三、GB1589的政策出台对物流行业影响巨大;四、汽车物流企业的运作成本逐步增长。

上海裕络物流公司从2008年开始做城市配运,从汽车的入厂起步,再到厂内物流包装,再到产品化延伸,目前旗下已成立五家公司,分别涉及行业物流解决方案、第三方物流服务、铁路及卡车运输、物流包装即易宝循环包装,未来包装业务将作为裕络的业务发展核心,同时致力于将每个行业的信息化解决方案做成一个开放的平台,提供给客户免费使用。

入厂可持续化

根据汽车零部件物流的需求特点,在实际运作中面对最大的难题就是将线路优化和装载优化如何进行匹配,裕络在2015年的时候已经成功解

决这个挑战。

众所周知,为汽车主机厂和汽车零部件供应商提供服务的物流公司,每年向主机厂供货都有年降标准,但物流公司的实际人力成本却在每年增长,这也是我们在入厂及厂内物流方面所面对的矛盾。

裕络从2009年为某德系发动机工厂提供入厂服务,开始着手系统优化,从而给客户带来优化,在厂内由原来简单的外包转换成单台结算背景下的整合服务外包。在入厂方面,从早期的卡车装载优化、线路优化,最后转向为资源整合优化及干线端应用铁路资源,这些看似简单的资源市场的转换,也是裕络经过两年实践和大量的协调才得以实现。如水运的货物,由于天气影响,导致库存加大,但是如果配合上铁路资源的利用,在运输时效和成本上就会得到很大的改善。

在厂内物流方面,从早期采用劳务外包的方式向客户的主机厂提供服务,到目前裕络自己开发系统,帮客户提供厂内物流的规划,包括信息化和设备的应用,和客户直接做单结算。从前期规划到最后落地有相当大的挑战,我们已经实现了部分规划,还有部分是目前我们正在探索的。

包装优化和入厂、厂内包装服务模式

裕络从初期做汽车物流的入厂厂内服务中,发现客户在包装方面面临很多操作难题和成本控制问题,由此产生了产品包装这个新的服务内容,将裕络的物流网络和包装运营租赁整合,从而为客户节约成本。

裕络希望未来在包装设计、包装产品的信息化和智能化、包装运营服务这一整个包装过程进行不断完善。裕络的包装管理系统,主框架已构建完成,预计年底将会上线。毛海松规划今后在包装管理系统上可以往资产管理发展,强调可视化,希望能和物流包装方面的行业领先者进行交流学习。



专访

李敏：无硫造纸，把美国 150 年古老专利去掉

李敏团队的平台致力于和客户一道培育出一个绿色环保的造纸产业。有了目标，就要有执行力。现今社会进步飞快，我们是技术的受惠者。理性创业有了，大趋势有了，成功的机会自然就有了。

在此次论坛上，借助项目对接会的平台，以目标战略为基础，李敏团队把“环保纤维技术平台”搬上了讲台。无硫技术以中国为示范基地，向东南亚甚至全球推广无硫环保制造纤维技术，并且有了成功示范模式。

为了适应新兴资产阶级在文化上的利益和要求，使人类的知识能够更快更好的发展，纸张的横空出世如一道霹雳将禁锢人类古老文明的枷锁打碎，纸张替代了竹简、羊皮书卷。

传统的造纸是由多个加工过程构成的复杂工艺。制造纸张的原料是各种纤维原料，例如木材。全球超过 40% 的砍伐木材被用来造纸，同时消耗大量水资源。木材作为原料切碎并蒸煮制成纸浆，并产生强烈恶臭味的高浓臭气，具有较强的腐蚀性、毒性和爆炸性。通常对高浓臭气的处理方法是送入石灰窑、动力锅炉和碱回收炉进行燃烧处理，但是处理的流程却异常的麻烦。由于硫化钠的添加，所以整个系统是硫污染的，这个是一直都没有办法改变的事实。

全球造纸都在产生硫的恶臭气体，它在空气中的含量只要有十亿分之一，也能闻得出来，要完全除去恶臭很困难。

如何能够没有硫的污染？如何能够不产生恶臭气体？150 年来，无数的科学家想破脑袋也无法达到的事，李敏团队做到了。



他们采用了一种环保的添加剂，专门设计了一种耐高温的离子液体。这个过程中，把硫化钠完全取代了。整个系统没有硫的添加，制造出来的纸纤维也没有硫的污染。由于造纸是一个非常长的工艺，所以李敏团队的战略目标，是实现创造绿色纤维产业链；提供无硫高端生活纸；解决棕榈燃烧污染；做到无硫棕榈纤维产业链平台。

李敏说：“我们用中国的技术，把老美的硫取代掉了，我们是无硫的操作系统。”

有了目标，就要有执行力。现今社会进步飞快，我们是技术的受惠者，对纸的要求也越来越高，家里用的大多数是环保的本色生活纸。他们对目标客户集中于在生活用纸方面有较高环保要求的中等收入群体，李敏团队的平台致力于和

他们的客户一道培育出一个绿色环保的造纸产业，把无硫纸作为他们一个首要的目标，而且已经取得了初步的成功。

有趋势，有理性，就会有机会。正所谓“不知未来者，无以谋当下；不知世界者，无以谋中国；不知宏观，无以谋微观。”李敏团队通过了大量数据和 VRIO 模型分析，得出如下结论——

首先是项目的优势：第一点，以无硫纤维制造技术专利为核心，专利所有人即为项目负责人，对于项目能够做到完全掌握；第二点，项目的商业模式十分明确，即搭建环保纤维制造产业链服务平台，通过平台与战略合作伙伴分享创新科技，最终与合作伙伴分成增值的盈利；第三点，帮助纸业生产公司降低处理污染物的成本。目前该平台已经有企业入驻，与广西马山纸浆厂和河北港兴纸业公司达成战略合作伙伴。

其次是所在市场的机会：第一点，近些年，中国政府出台了严格的环境保护法律。造纸企业的生产成本也随之上升，因此对有效、低成本的去硫技术存在巨大的需求；第二点，随着中国“一带一路”战略的推进，森林资源也是国家战略的关注重点。该技术能够对森林资源最大化利用，解决东南亚棕榈纤维燃烧污染问题；第三点，支持国家环保而研发的纤维制造技术专利，与未来的环境发展趋势相吻合。符合国家战略定位，易于得到国家资本的大力支持。

专访

打造中国产业财团， 学霸吴家富的“融”马生涯

学而优则仕，“学霸”buff 加身、三年的村官历练，他始终怀揣着一颗初心。而后转身金融，身体力行推动农村经济发展，开启了一段传奇的“融”马生涯。

“融”马控恣，俯仰之间，正应产业转型之机，再展宏图，在一带一路更大的疆场上，吹响了进军的号角。既然选择了远方，便只顾风雨兼程。一位创业者怀揣着打造中国产业财团的梦想，风雨无阻前行。



在此次论坛上，吴家富做了《智能新商业时代来临》的主题演讲。他认为，从科技产业的角度，要做具有世界影响力的科技产业财团，机遇与挑战并存。并表示，对于下一步的布局，仍会聚焦于一带一路。

走进沐盟集团董事长吴家富的办公室，夺目而入的是一个大书柜，册册著作尽是《资治通鉴》《史记》等史书，还有一本《能源革命》也独特而亮眼。更多的是智能科技类书籍，一架书柜，囊括了

上下几千年，眼界包容了过往与未来。

饱览科技书籍，让吴家富融汇全球化视野，吸纳工程师思维，注重企业家精神。而读史多忧思，吴家富在智能产业投资的江湖中惯看春秋，但内心的沉静总使他忘不掉当初从“融”的初心。

清华出身，转政从“融”

吴家富的学生青春，简直是“学霸”buff 加身：清华大学全球供应链 EMBA、美国北卡罗莱纳大学 MBA、清华大学工业工程系硕士。学而优则仕，毕业后吴家富成为了北京市第一批“下基层”的大学生村官。

在了解农村实际生产状况，深入思考“三农”问题后，吴家富看到农村经济落后的深层次原因——社会产业服务断层，金融创新薄弱，系统性投资布局阙如。在党校学习的时候，吴家富也为经济学的魅力折服，在深刻认识到金融事业对社会改造的重要作用、金融发展需要有创新精神后，当了三年村官的吴家富转政从融，于 2009 年进入金融街，正式开启了他的“融”马生涯。

在证券公司工作多年后，过而立之年的吴家富看到业态转型的新时机，他决定横刀跃马再展宏图——创业。

2014 年，与吴家富创建沐盟集团的七八个合伙人，都是在金融行业干了十年以上的老兵，“那个时候，传统金融机构还有很多地方做得不到位，我们可以将金融服务做得更加有效率。”

但在做的过程中，吴家富发现单做金融无法构建稳健的商业模式。这些出身清华、北大的创业者，发挥了自身的优势，“引入了国家级智库、行业



级专家来给我们指导，我们团队和整个行业显著不一样的地方就是这个科学导师团队。”

建立了科学导师制度后，公司战略完全梳理清楚，吴家富不断去完善组织体系，增强人才储备。“从今年开始，无论是传统的金融机构同僚，还是像华为系、沃尔沃等产业的精英纷纷加入我们团队。”

目前，沐盟集团资产管理规模近二十个亿，除了一些老客户外，沐盟也不断得到市场的认可。2016年，与世纪金源集团合资成立了世纪金服，在世纪金源社区探索智能社区服务和社区金融服务，“对世纪金源这种在中国非常有名的企业，能够认可我们——主动与我们这个当时还很小的公司合作，这是我们价值得到认可的荣耀。”吴家富还介绍道，“最近我们和中国金天经济技术中心合作成立了一个智能科技公司。”

产业加速模式

一路走来，善于总结反思、超拔提升的吴家富对于企业发展，一直探索着一条独特的模式。对企业发展、企业升级深入研究之后，吴家富总结、提炼出了一种产业加速模式——“FBI”模式。

何谓“FBI”模式？

F是金融——finance，B是商业——business，I是产业——industry，利用商业资本，消除金融资本同产业资本间的分离和对立，产供销一体形成互助护航，才能全方位提高产业和社会进步的效率，引领产业快速实现转型升级。

沐盟集团以“产业投行”思维支持被投资企业，



小胖机器人

致力于培育智能新兴科技产业。对产业链各环节不同企业，不仅提供资金、技术支持，更会提供投后产业升级指导和专家团队扶持。通过“FBI”闭环经济模式，凝聚各路人才，实现技术优势极致发挥，大幅度提高被投企业的创新能力。在联盟内部塑造“你中有我、我中有他、利益共同体”，资金长期稳定合作，推动企业持续创新。

传统的供给式经济模式是由于物质匮乏，采用以产业为核心的商业发展，带动投资模式。而当下已经升级到以商业为引导促进产业发展提升投资的体验式经济模式，沐盟预见到未来将进一步升级为以金融为主导，引领新的文明和消费，加速产业升级增进投资发展的新经济模式。吴家富说：“从更长远的发展来看，金融才是社会最核心的主体，金融在引导着社会文明进步。”

怀揣着科技财团梦想

“我们的目标是希望成为世界级具有竞争力的科技财团”，在系统研究了美国、日本、韩国等发达财团后，吴家富认为，财团是经济社会高度发展后企业之间深度关联的一种形态。

但他的这个梦想刚一提出的时候，就被不少人否定了。

“这个想法刚出来的时候，同行有很大的争议，在他们看来我们资历尚浅且不具备太大的产业背景”，吴家富被人追问：“你凭什么做这个？”

令吴家富感动的是：“无论是我们的客户，还是我们的科学导师、我们的合作伙伴，都非常的认同，都支持我们。”沐盟的导师团队以及客户给公司提供了很多支持，这让吴家富记忆尤新。“到今天这些逐渐变成现实，从争论再到现在的确信，甚至是一种自信，这是巨大的改变。”吴家富感叹着这种变迁。

国家产业转型升级已经启动，“中国改革开放才三十年，特别成熟的财团体系还没有看到。”但债转股、推动成立投资集团等政策上的支持，让吴家富的思考更加活跃而坚定——瞻前，研究其它国家的财团；顾后，产业转型升级去向何方。“最终转型升级之后去向何方，社会下一步发展会是什么形态，我们感觉可能会是财团的形态，企业之间的关系会更加紧密，产业的秩序、效率会更高。”

致力于打造科技财团，对吴家富来说机遇与挑战并存。未来“至少是万亿级别甚至十万亿级

别”，这让吴家富对智能科技投资的前景充满了坚定的信心。

沐盟集团目前专注在科技，尤其是智能科技为主的投资，最显著的特点就是以创新来驱动发展，吴家富说：“无论对社会，对国家，还是对我们自己，都是一个很大的挑战，同时也是很值得去做的事情，我们希望做好这件事。”沐盟集团已经先后布局人工智能、现代医疗技术、现代农业技术、VR/AR 技术等，投资了南孚电池、猪八戒网、进化者机器人等一批高净值企业，目前持有或控股 6 家上市 / 新三板挂牌公司。现在，沐盟投资的小胖机器人在市场上表现极为抢眼。

布局“一带一路”走向国际化

大鹏一日同风起，吴家富的科技财团梦想有着更大的布局，“做有世界影响力的科技产业财团”。吴家富正带领着 100 多名员工，乘风破浪，立足国内、布局海外。“从科技产业的角度，要做具有世界影响力的科技产业财团。沐盟集团不会局限在国内发展，也会放眼全球，希望把中国发展的红利展示给世界，让世界变得更加和平，更加文明。”

2017 年 1 月，沐盟集团发起设立了 100 亿的“中阿一带一路产业基金”，布局“一带一路”科技产业。对于参与设立中阿 100 亿科技产业基金，吴家富说：“一带一路对国家来讲是国家战略，势在必行。同时也充满了挑战，因为国外投资无论是文化习俗、伦理风情都不同于中国，还有法律问题等等，最重要的可能还涉及到政治风险、战争风险，一不注意投资就没了。”

尽管充满着挑战，但经过反复权衡和评估，沐盟找到了切入点：“经过深思熟虑的科学导师团队战略推演，集团提出了两个要点：第一要从科技

产业入手，第二从基金角度切入做这个事情。”

吴家富介绍，布局“一带一路”又有了切实的行动：“除了在今年年初，我们在人民大会堂第十四届企业家年会上提出发起成立 100 亿的中阿科技产业基金。今年 5 月份，我们成为‘一带一路’丝路产业与金融国际联盟副理事长单位。丝路金融国际联盟是官方目前关于‘一带一路’级别最高的联盟，联盟的发起单位一个是全国政协的丝路规划研究中心，另外一个是国家发改委的国际合作中心。联盟的成员有各大央企，华润、中信等等，有这么大的一个平台，才可能撑起这样大的战略，所以这也是我们对‘一带一路’的重要推动。”

在去年 9 月份，沐盟又联合相关单位成立了中阿国际科技产业联盟，“我们在做一系列的工作去推进科技和基金的国际发展。”

对于为什么比较关注阿拉伯世界，吴家富有着独特的战略眼光：“阿拉伯世界是一带一路的战略要点，同时阿拉伯世界也在转型。虽然石油是阿拉伯世界的生存支柱，但科技的进步，也在推动他们进行产业转型，所以沐盟与阿拉伯世界有很多要合作的地方。”

目前，中阿“一带一路”产业基金的一个特点是“既有中国的资金，也有阿拉伯优质投资”，“阿拉伯人可以共享中国发展的红利，也可以规避很多投资风险，同时我们还会投资阿拉伯国家高净值项目，协助中阿共同发展。”

对于下一步的布局，吴家富表示仍会聚焦于“一带一路”，“总体我们称之为‘一带一路基金’，会推出一系列产业基金，除了我们自身发起的，还有联盟成员发起的产业合作基金，大家马上会看到很多变化。”对于未来的海外投资，吴家富充满信心：“我们的本质就是一只国际化的基金。”





专谈

王万军： 智能系统将助力反洗钱实现智能风控

人工智能已经运用到各行各业,科技智能时代的来临,意味着大数据结合人工智能在信用分析评估、风控、反欺诈、反洗钱等领域,将能发挥极大的作用。

在此次论坛会后,恒泰长财证券有限责任公司首席风险官王万军分享了他对于科技与大数据助力反洗钱的一些观点。

一直以来“智慧城市”和“人工智能”这些专业的词语都是人类很美好的一个愿望,而在人工智能飞速发展的今天,这些已经都运用到了我们的生活中,而且在金融领域也开始有效的发挥着作用。随着人工智能技术的快速发展,多个领域都迅速收获了突破性成效。具体来说,人工智能已经运用到各行各业,金融更是很重要的一个领域。近年来,政府对金融风险的关注度日益提升。那么科技智能时代的来临,意味着大数据结合人工智能在信用分析评估、风控、反欺诈、反洗钱等领域,将能发挥极大的作用。

让科技金融助推经济发展

恒泰长财证券有限责任公司副总经理、合规总监王万军认为,作为吉林省而言,尽管在人工智能和经济方面发展相对落后,但是我们有着自己独特的优势,比如吉林省内的知名院校以及吉林省人才的储备,我们可以借助我们的优势引入全国各地的资金投入我们的洼地中来。

从经济学角度讲,我们要借助原有的优势,抓住弯道超车的机会,助推科技金融在吉林振兴崛起,从而真正起到加速器的作用!

为了更有效地推动科技投资这一行业的发展,从政府层面规范,政府本身制定政策应该对这类的公司更多地给予支持,给予政策性的倾斜,比如建立形成产



业园等等。目前吉林省 GDP 在全国处于落后,这样的时代,更应该去着重解决财政投入问题,给企业一剂定心丸,让企业更有底气。

科技与大数据时代的结合

随着大数据信息时代的来临,“智慧城市”这个新生代的信息技术支撑,可以及时传递、整合公共资源、管理服务、生态环境等各个方面的信息,让每个人的生活更加智慧,让政府等部门可更加高效科学的工作。王万军认为,科技不容忽视,尤其是金融领域。2018年首届欧亚反洗钱与反恐融资高峰论坛上,腾讯财付通反洗钱中心的负责人表示,新技术、新业务的发展及应用,使得反洗钱面临新风险和新挑战,这迫使我们要有新思路、新方法来应对。

大数据风控的核心是人工智能。大数据运用人工智能的处理方式,对海量数据进行梳理和分析,从而应用到金融领域。

随着反洗钱监管压力的持续加强和

市场新进入者不断加剧市场竞争,金融机构在反洗钱合规方面需灵活应对。被动地应付合规要求既消耗成本又效率低下,并非长久之计。

那么何为洗钱呢?巴塞尔银行法规及监管实践委员会定义为:从金融交易角度讲,犯罪分子及其同伙利用金融系统将资金从一个账户向另一个账户作支付或转移,以掩盖真实来源和受益所有权关系;或者利用金融系统提供的资金保管服务存放款项。

智能系统助力反洗钱

王万军说,在大数据时代,金融机构可以利用人工智能技术加强对反欺诈技术的提升,如用户的登录行为(包括登录时间、设备、IP地址及归属地、登录类型、登录结果等)、用户图关系(用户间的社交关系、资金关系等)、弱可信(刻画消费习惯,如喜欢在某个时间购买某种类型的商品)等,实现实时性更高,个性化更强,且覆盖人群更广的智能风控。弱相关数据是对强相关特征(泛化性差)的有效补充,可更全面的刻画交易,识别出不明显的欺诈模式。

传统的投资顾问相当于私人银行中的客户经理,通过与客户的深度沟通,结合客户个人的风险偏好和理财目标,传达给后台技术人员制定理财配置模型,再由客户经理将此方案传递给客户。智能投资顾问可被理解为将私人银行的后台标准服务线上化。相比传统投资顾问,智能投资顾问拥有可简化流程,适合全民理财,可定制短、中、长多周期投资方案,可进行风险预警等优势。

花絮

由吉林省科技投资基金有限公司、吉林省创业投资协会共同主办,以“科技投资,智慧吉林”为主题的“人工智能产业发展论坛”4月22日、23日在长春举行,会后,参加论坛的重量级嘉宾赴长春合心机械制造有限公司参观、考察。



长春合心机械制造有限公司副董事长王立志、副董事长助理杨君及合德咨询副总经理杨植作为已投资企业代表参加了本次峰会。

新生态、新认识、新共享、新机遇,当人工智能深刻变革人们生活的时候,企业也将面临这新一轮的挑战,但挑战也预示着机会的到来,在经济全球化的驱使下,更需要各方企业相互融合、互帮互助,更要通过产融结合来达到优势互补,这与合心机械的战略不谋而合。

当前,中国正在大力推动互联网、大数据、人工智能和实体经济实现深度融合,人工智能已经成为企业创新发展的新引擎,“行业+人工智能”正在成为企业转型升级的新方法、新模式。

23日下午,清华大学团队在吉林科技投资相关领导的陪同下,来到了合心机械参观考察。2015年吉林省科技投资基金有限公司投资长春合心机械制造有限公司,助力其成功并购德国百年企业GRG集团。也正是从并购GRG集团之后,合心机械形成了亚洲、欧洲、美洲的全布局,客户遍布全球。

蔡临宁教授直言合心机械近年来的快速发展让人感到惊叹,同时也备感欣慰。一个企业能量有多大,最主要的就是研发设计团队的实力有多强,很高兴合心机械拥有这么多的高精尖研发人员,是他们的共同努力,才能打造出这样优秀的企业。未来只有大力培养高端技术人才,才能更好的完成强国梦、中国梦,也希望在日后,双方能够建立更广泛的合作。

通过本次清华团队及企业家学员的来访,为合心机械提供了很多产业协同、产融结合的合作模式和发展方向。相信在吉林省科技投资基金有限公司的助力下,合心机械也会以振兴东北为己任,以“为全球客户提供中国人的智能解决方案”为企业愿景,以“吉林装备、装备全国,中国装备、装备世界”为奋斗目标,打造一家国际化的优秀企业。



当日论坛现场，长春优狐科技开发有限公司创始人、CEO 胡章优针对 AI 的发展，与美国北卡罗莱纳大学教授 Noel Greis 进行了提问交流。

胡章优：未来，AI 的发展，最终产品形态，会因为区域文化属性差异而导致 AI 底层愿景差异吗？

Noel：尽管区域文化不同，但是各区域的科学家是相同的。工作在百度的人工智能科学家也可以工作在谷歌。这是在技术层面的不同，关于应用的具体情况会因为区域的不同而有相应的应用程序。

胡章优：针对您讲的 AI 不是逆向工程人类，而是计算机，它可以像人类一样自我学习、思考、成长。那么，人类在几千年的发展，拥有了感情，学会了欺骗，AI 是否也会走向这条路？作为 AI 的造物主，是否考虑过针对这个情况进行一些规避措施？

Noel：类似于 Facebook 或一些研究人工智能的公司已经出现了类似于欺骗的这种新闻。这个问题我们目前正在解决，我们不知道到底能否解决，但是我们正在试图解决这个问题。这个问题提的非常好，这也正是我们一直所关注的问题。



长春合心机械制造有限公司杨植与清华大学工业工程系副教授蔡临宁进行了提问交流。

杨植：中国的物联网行业与世界顶端技术差距到底有多大？

蔡临宁：我刚介绍了物联网三层模型，即传感器、网络 / 通信层、应用层，我国在传感器层非常薄弱，应用层较强，也就是越往上走越有优势，因为我们有市场；而越往下走差距越大。智慧产业的核心，其实就是芯片，我国有北斗系统，美国有 GPS 系统，欧洲有伽利略系统，北斗系统是军民融合的产品，在感知方面占有一定的优势，但在其他领域或者说成绩方面，都处于劣势。

杨植：如果遇到技术封锁，哪些行业或方面会遭遇严重打击？

蔡临宁：这肯定是芯片领域。因为芯片一直是我国的一个痛点。我们跟清华微电子系也一直在交流这个问题，我们的确存在太多的欠缺。其实每次我们讲“危机”，这里的“危机”可理解为“危险就是机会”。芯片从股市表现上已经验证了这一点。虽然中心股价在下跌，但芯片的价值一直在上升。我相信，我们国家会投入大量的资金在芯片上，寻找更大的技术突破。比如华为，曾提到要给两万名员工两亿美金来打响这个市场。

杨植：从产业链管理的角度，基金公司管理和龙头企业管理，哪个更具有优势？

蔡临宁：其实这里有两种做法，一种是由龙头企业来做这个产业链，这样会存在一定的先天劣势，因为他会带来一定的排他性，对手不一定都愿意与其合作，自己为了生存也会有一定的保留；如果采用基金的方式进行管理，具有资本的力量。举个例子，对于物流产业来说，大家都能感觉到中国快递行业将会发生巨变，以前很难进行协同，近年韵达、顺丰都已经上市了，其实都是靠的资本的力量。企业或者基金管理产业链，一个更加平台化，一个更加信息化，这两种方式各有缺点，也各有优点。

花絮

智慧物流园 李明



互联网外卖平台 王芳



2018年4月23日上午,在松苑宾馆B座3楼长白山厅,清华大学代表、投资机构代表、参会相关企业与论坛主办方吉林省科技投资基金有限公司举行了项目对接会,进行了相关项目的路演和互动。

本次对接会希望为人工智能领域相关企业搭建找政策、找项目、找资金、找落地的成果转化资源平台。清华大学代表李明、李敏、靳海等人将智慧物流园、环保纤维技术平台、智慧工务等项目的特色、定位和运营模式等做了详细介绍。本次对接会由清华大学代表主持。

此次对接会和论坛是吉林省内投行和企业家共同探讨深入合作实现共赢的良好开端。通过本次论坛,为吉林省科技投资基金有限公司和清华大学工业工程系物流与供应链研究中心搭建了互相沟通、学习的桥梁,为双方的深入合作开启新的一页,为吉林省内院校与清华大学工业工程系物流与供应链研究中心学员、清华-北卡EMBA学员及企业会员提供了交流探讨的机会。

语联网 - 传统翻译与 AI 的深度结合 曾美玲



智慧工务 靳海



清华大学项目路演



吉林省科技投资基金有限公司副总经理马天夫、万佰和清华教授蔡临宁对路演项目进行讨论。



清华师生



项目路演完毕,投资机构给予了点评。

环保纤维技术平台 李敏



揭秘中国金融圈“第一集团”

文 / 零和

在中国互联网金融圈,有一个神秘派系。他们要么在巨头公司身兼要职,要么自己创业打天下,还有一些成为传统金融机构创新部门的核心高层。该派系被称为“第一集团”,因为成员都是从 Capital One(美国第一资本投资国际集团)归国的精英。



他们大多智商极高、沟通能力极强,而这个帮派图腾般的烙印,就是对数据和逻辑“宗教般的信仰”。

两年时间内,“第一集团”如何夺下中国互联网金融的半壁江山?

半壁江山

近两年,中国信贷市场觉醒,消费金融强势崛起,成为互联网金融中势头最猛的主力军。而“第一集团”的渗透,就是从那时开始的。

上百位 Capital One 精英陆续归国,经过两三年的渗透,圈下互联网金融半壁江山,很多巨头公司风控、产品等核心部门,都被“第一集团”把控。

他们进入巨头公司,如蚂蚁金服网商银行风险的负责人余泉、百度的副总裁黄爽;他们也在互联网金融领跑者中担任风控要职,如小米金融信贷业务负责人陈曦、宜人贷原 CRO 潘奕婷、拍拍贷 COO 章峰、陆金所原副总经理姚志平等;还有一批,成为创业者,很多公司的估值已高达几十亿,如融 360 的创始人叶大清、挖财总裁顾晨炜、量化派的创始人周灏、明特量化 CEO 李英浩、读秒 CEO 周静。

甚至有人说,“第一集团”已握住了金融科技的命门和密钥。

而“第一集团”成员的身价,也在水涨船高。

猎头 Lisa,最近大半年的时间都在美国。

她在 Capital One 的总部,弗吉尼亚州的麦克利恩长期驻扎、蹲点。她的工作,就是每天约 Capital One 里面从业 6 年以上的华人吃饭、喝咖啡、聊天。

“国内的很多互联网金融公司,都点名要 Capital One 的人,开价一个比一个高”,Lisa 称,对于经验丰富能担任 CRO 的人,目前价格已开到年薪 200 万到 400 万,另外,还分干股。

一个人曾在 Capital One 做了一个月实习生,回国后成为某金融公司的首席风险官,结果公司估值生生涨了一个亿。

“第一集团”在国内的势头惊人,不论是公司,还是投资人,对贴上 Capital One 标签的人,都充满了狂热。

刚开始,Lisa 也觉得这种追求有些“迷信和夸大”,但等她仔细研究过 Capital One 的发展历程后,才参透背后的逻辑。

在全球的消费金融发展史上,Capital One 是其中必不可少的主角之一。

时光回到 1988 年,创始人理查德·费班克觉得自己太过超前了。他提出了“数据驱动一切”的理念,而此时的信用卡业务,依然用着“经验评分模型”。理查德遭遇的,都是不屑和质疑。只有弗吉尼



亚州的一家地区银行 Signet，下面的信用卡部门，决定冒险一试。

谁也没有想到，这个小小的部门，将成长得枝繁叶茂、势不可挡，一路过关斩将，沿途出现的几十位竞争对手，要么被它斩落马下，要么被它直接收购。

如今的 Capital One，在世界 500 强公司中排名第 112 位，员工人数 47300，资产规模超过 3000 亿美金，成为全美第二的消费金融公司。

这段传奇的进击之路，成为美国乃至全球的消费金融经典案例。

从 1998 年到 2003 年监管危机到来之前这 6 年，Capital One 飞速扩张，并推出了一系列创新产品，被认为是最有活力的“黄金 6 年”。

而经历过这 6 年时间的 Capital One 华人，正在成为“第一集团”的中坚力量。

我们追寻这一批人，去寻找 Capital One 和“第一集团”背后强大的基因密钥……

精英天堂

至今李英浩都还记得，出了机场发现一辆“加长林肯”在等待的场景。

包往返机票，包宾馆住宿，甚至豪车接送，对于还只是一位研二学生的他来说，显得太过隆重了。

2000 年，正在佐治亚大学就读应用经济学的李英浩，通过了 Capital One 校招前的两轮笔试，并飞往总部，参加正式面试。等待他的，还有几轮恶战。

上午，现场几十个人进行持续 3 个小时的笔试。

“题目很有意思，有点类似奥数题目，但更偏数理逻辑。”李英浩回忆，最有趣的是，还有性格测试题，比如，如果你的团队中有两个人反对你，你该怎么办？

下午场的面试，几十个人就只剩下几个人，面试官拿着一套案例题，让李英浩当面解答。

他并没有在规定时间内做完，甚至最终答案也是错误的，“其实面试官并不在乎答案，只是想看你思考的过程，推导答案的方式”。

现在已是百度金融副总裁的黄爽，依然记得当时的场景，面试官不停“诱惑”她，试图让她把答案画成“图表”。

一天的车轮战面试，最终能够留下来的，可能不到 5%。

而对于 1996 年更早进入的顾晨炜来说，严苛而有趣的面试流程，甚至是选择留在 Capital One 的直接原因。

当时的他，手上已拿了微软和投行的 offer，Capital One 的面试，不过只是体验而已。

“考试就像闯关游戏，充满了智力挑战。”顾晨炜说，早期，Capital One 的面试更为严苛，他前前后后经历了 17 场面试，飞往总部三次。

最后一次面试，出题人是创始人理查德，做完以后，顾晨炜就趴在桌上开始睡觉。

理查德略显不悦，当他知道顾晨炜已把题做完之后，颇为惊讶，本来 20 分钟的面试，他们聊了 40 多分钟。

第二轮面试，是 Capital One 的联合创始人，理查德当着他的面说：“无论你怎么看，这个人，我肯定要。”

正是这一幕，让顾晨炜放弃了微软和投行，义无反顾地来到这个公司，“它给了我某种期待，感觉在这里，有无穷的机会和可能性。”

“你进入这家公司后，很快就会发现，身边的人如此相似。”李英浩身边的同事，就如同一个模子刻出来的，他们几乎具有完全相似的特质：阳光开朗、智商极高、沟通能力极强。

而在经历上，这群人也有共同点，他们曾遭遇挫折，并迅速站起来。

“每一个人都特别好沟通，大家特别聪明，是同类型人，如果你跟不上大家，你就会自惭形秽，而选择离开。”黄爽称。

仿佛是一个漏斗，Capital One 刻意搭建出一个精英天堂。

而这套精密招聘系统的形成，全部来源于他们多年用人数据的沉淀。

“他们会给人贴标签，再根据表现，决定这个标签的权重和配比。”黄爽称。比如，哈佛毕业的员工，如果他们表现不尽人意，那么“哈佛”的标签权重会降低。

Capital One 这种对于数据近乎神明的崇拜，一度让陈曦难以理解。

有一次，陈曦的部门要招一个管理者，看简历，已完全匹配，但招聘部门还是要求考试，“HR 在公司特别强势。”黄爽称，“就连招个 COO，都需要考试。”



不论出身,不论国籍,不看过往简历,只看你的资质和潜力——就是一个英雄不论出处的地方。

除了招聘外,任何职位的升迁,当事人也要经历考试,且分数在其中占很大比重。

在多个场合中,理查德不无骄傲地都说过一句话:“拿我们公司前 10%的人和别的公司来比,可能没什么了不起;但如果拿前 80%的人来比,那简直高出好几个档次。”

理查德将这么一群独特气质的人聚集起来,组成了 Capital One 早期的精悍部队。在他看来,具有这些特质的人,适合去掀起一场“数据驱动”的革命。

结果论证,正是如此。

在 Capital One,“数据驱动”贯穿了所有的毛细血管,不论是人员招聘,还是组织架构。

而所有产品的推出,更是将“数据说话”,推到了极致。

当时刚毕业不久就加入 Capital One 的周静,也被公司内部系统所震慑——整个公司,就如巨大的创新机器,每一个小部门,就相当于内部创业的小团队。

“只要你有 idea,且有数据论证可行,就可拉动全公司的资源和人力,开始推进。”周静称。

而基于数据的测试和学习(test and learn),是 Capital One 这个创新机器内部,轰隆作响的发动机和心脏。

“我们几乎每个月就将全美国人的数据,刷一遍,去找潜在客户,开发新产品,或迭代原有产品。”黄爽称。

上一个新的产品之前,Capital One 会将同一个客群,分为数百组,针对不同组的客户,营销不同价的产品,来测试接受度、坏账率以及利润,从而选出最优方案。就如在一片土地上,撒下不同的种子,等待发芽开花,并挑出最优品种。

“每天,Capital One 都有上千,甚至上万组这样的测试在进行。”曾在 Capital One 担任统计部资深总监的刘志军称。

测试的细节,细到什么程度?

“你发信的时候,是粉红色的信封还是粉蓝色的信封,给客户的邮件,是需要签字还是不要签字等等,都要去测试,看反馈的数据来决策”,周静称。

一旦产品被数据反复验证后,就进入“审判”阶段。

在一个偌大的会议室中,台下坐着 Capital One 整个公司的业务负责人,“你要像律师一样上台,用事实和雄辩去征服他们。”黄爽将其称之为“上庭”。

这个过程让黄爽感觉无比刺激,同时紧张万分,“你的产品要有漏洞,在台上会被问死”。

一旦通过了“审判”,公司这个创新机器就会全

力发动,调配所有资源,唯你所用,推动你的产品。

这简直是一场场的智力赛跑。

“2003 年之前的 Capital One, 不像一个金融公司,更像一个互联网公司。”黄爽称,公司就如大学校园,大家都不修边幅,明显的“学术校园风”。“当时,公司最爱提的口号是 reach for the star(仰望星空),不断追求,不断超越,身边环绕的青年才俊们,挺吃这一套。”黄爽也曾被这句话,搅动得热血沸腾。

“你失败了,没有关系,公司可以为你的失误买单,不需要接受惩罚。”陈曦称,但你要承受无法“仰望星空”的压抑和自责。

“好几个个月不开张,你会很紧张。”黄爽称,你会害怕“穿西装”。

只要业绩表现好,在 Capital One 你就会有一项特权,你可以随意穿便装,那些天天穿着夹脚拖鞋、大裤衩的人,仿佛带着满身勋章,说明他们业绩斐然。但如果你天天穿着西服打着领带,“就有点让人抬不起头了”。

在这里,激情四射的竞争文化,浇灌着每个年轻人的心;而对试错的包容,让他们肆意成长。

几乎每一个人,都被那段激情岁月刻下“烙印”,并将伴随一生。

而正是靠着这群人的反复试错,Capital One 诞生了非常多的创新产品,比如信用卡返点——任何消费的刷卡,都有 2%的返点。

“每单刷卡都返点,怎么可能赚钱?当时所有的银行都想不明白,因为刷卡的手续费都比 2%要高”,刘志军称。

但 Capital One 怎么可能做赔本买卖?

“其实是可以挣钱的,因为不是所有的人都会当月还清,有一部分会因为还不上而产生利息”,刘志军称,Capital One 通过大量数据测试,计算出其中“还不上人”的概率,从而设计出这款产品。

“在 Capital One,对数据,是如宗教般的信仰,根深蒂固到每一个细节,每一条毛细血管”,李英浩称,这是 Capital One 遥遥领先的基因密钥,也是其一次次躲过危机的潜在原因。

创业就如最危险的棋局,每一个棋子都落对,“几乎从未犯大的错误”,不可能都归结于幸运。

在 2008 年金融危机到来之前,正在做房贷的 Capital One 监控到数据异常,“尽管市场对于房贷,已疯狂得一塌糊涂,但数据不会撒谎,公司果断卖掉了房贷业务”,李英浩称,正是这个举动,让 Capital One 避免次贷危机的致命伤害。

正是靠着“数据崇拜”,Capital One 安然度过了史上最大的金融危机。



回国浪潮

这群年轻人享受着 Capital One 带来的冲击和成长,但很多人在这里待上 5 年之后,就陷入困顿。

Capital One 招聘了太多的精英,但晋升的职位有限,导致后来有大量的人员流失。

“公司发展早期的精英策略是正确的,但后来就要收敛一点。”黄爽称,聪明的人,野心同样不小。

另一方面,华人在美国的金融公司,极难升到很高的职位。“因为那代出国的中国人,都太谦虚,不善于表现自己,因此,他们更擅长分析岗位,却不善于需要谙熟美国文化的管理型岗位。”李英浩称。

金融危机残酷的洗礼之后,这代已成熟饱满,吸收了 Capital One 精华的精英们,开始将目光转向国内。

2013 年,余额宝降生之后,中国的互联网金融时代到来,风云激荡,万物生长,机会丛生,金融换轨,驶入科技的高速车道。此时,百年难遇的机会就在大洋彼岸,向他们挥手。

他们纷纷踏上了归国之路,试图将 Capital One 吸收的基因和烙印,带回中国落地。

“你为什么要回国?”面对这个问题,每个人的答案会略有不同,但核心逻辑,都是中国的市场,太值得期待。

“在美国,你能看到已知的未来,但中国的未来,是未知的,太值得憧憬。”这是黄爽的答案。

融 360 的 CEO 叶大清,建了一个 Capital One 的微信群。群里已挤了满满 500 人,其中的三分之一,都已经回国。

在各种金融科技的峰会、论坛、聚会上,很多成员都来自 Capital One,“结果都变成了 Capital One 的线下聚会”,大家开玩笑地称。仅仅用了两年时间,这批海归精英,就渗透到了互联网金融的核心。

为什么是 Capital One? 为什么是“第一集团”?

互联网金融的发展,正是金融领域的一次科技革命。而 Capital One 的“数据驱动”基因,暗合了这次科技革命的奥义和精髓。

“Capital One 非常成功的一点,就是充分开发了次贷人群”,陈曦认为,目前中国互联网金融的崛起,核心服务对象,正是传统金融机构还没有触达的“次贷人群”。而这片土壤,甚至比美国更大。

在美国,信用卡渗透率高达 80%,而在中国,只有 30%,大量的金融空白,等待开垦。市场巨大,前景可期,但要把 Capital One 的精髓提取出来,因地制宜地根植在中国的大地上,还需漫漫征途。

“对于数据驱动的理念,很多公司表面接受了,但内核还没有松动。”陈曦称,暖化冻土的春风,才刚刚吹来。

早在 2009 年,顾晨炜回到中国,做了一家名为“信策数据”的公司,试图将 Capital One 的数据驱动理念,落地到中国的传统金融机构,为他们提供数据和反欺诈服务。

顾晨炜一家家银行去谈,做了两年,“我们期待做成金凤凰,结果养了一只老母鸡,不亏钱,但也看不到未来。”

这些理念实在是太新了,即便是 3 年后,陈曦回国创业,情况依然没有好转。

这批雄心勃勃的归国者,在刚回国的前两年,都要经历痛苦的磨合期,来接受本土化改造。

“模式不可能照搬,需要一些中国化改良。”陈曦称,要读懂这里,要因因地制宜。“第一集团”正在努力,孵化和改良 Capital One 的基因。

陈曦加入了小米金融,成为了信贷业务负责人。周静成为了 PINTEC 旗下读秒的 CEO,在个人信贷业务上延续 Capital One 的全自动化。顾晨炜创业项目和挖财合并,他也成为挖财的总裁。李英浩创办了明特量化,正在 C 轮融资。

而黄爽,加入了百度,试图用最新的人工智能,再造金融传奇。

“我们产品和理念,都延续了 Capital One 的基因。”李英浩仍在寻找当年模板的人:沟通能力强,经历过挫折,并能迅速爬起来。

而顾晨炜遇见特别看好的面试者时,他就会对副手说:“无论你怎么看,这个人,我肯定要。”

“第一集团”经常聚会,他们如大学校友般谈笑风生。拍照时,他们就会伸出一根手指,举在胸前——这是“第一”的标志,也是他们的精神图腾。

老的一批人,他们刚适应了中国土壤,渐渐开花结果,而新的一批种子,刚刚埋下,等待发芽……

(摘自《名人传记·财富人物》)



揭秘国内最大 LP 社保基金的制胜之道

文 / 三雨

投资蚂蚁金服,5%的股权换来浮盈 400 亿的回报,这不禁令人感慨这是非常成功的投资。更牛的是,成立 18 年竟赚到了 1 万亿。



近日,蚂蚁金服的一则消息备受业界关注:蚂蚁金服正在进行的 100 亿美元融资受到了投资者的追捧。推动蚂蚁金服估值超过 1500 亿美元,这让业界对同属于阿里巴巴旗下的金融部门预计明年上市充满了期待。

自从蚂蚁金服被爆出进行 100 亿美元融资的消息,很多业内人士就认为经过这次融资后,蚂蚁金服将成为全球最大的金融科技公司和最大的初创公司。

成为巨无霸独角兽背后,少不了各方力量的支持。

5 月 17 日,全国社保基金理事会原理事长王忠民的一次演讲,透露了全国社会保障基金(以下简称社保基金)投资蚂蚁金服 3 年就获得了逾 400 亿人民币的回报,这笔投资成为社保基金所有另类投资中最赚钱的,而当时社保基金仅仅投了蚂蚁金服 5% 的股权。

5% 的股权换来 400 亿回报,不禁感慨这是非常成功的投资。作为国家队基金,因蚂蚁金服的这笔投资,社保基金成为国内最大 LP,今天我们就来看一看社保基金成立 18 年以来那些亮眼的成绩单。

18 年赚来 1 万亿,4 成来自投资收益

如果不是蚂蚁金服公开进行 100 亿美元的融资,谁也不知道这个巨头独角兽背后的投资方已经赚得盆满钵满。

早在 2015 年 7 月份,社保基金已经开始着手于投资蚂蚁金服,这也成为社保基金首次直接投资创新型的民营企业。彼时,实际出资 70 多亿元,占股 5%,如今蚂蚁金服新一轮融资估值已经达到了 1600 亿美元,换算过来,蚂蚁金服还给了社保基金一定程度的折扣。

社保基金是指全国社会保障基金理事会(以下简称理事会)负责管理的由国有股转持划入资金及股权资产、中央财政拨入资金、经国务院批准以其他方式筹集的资金及其投资收益形成的由中央政府集中的社会保障基金。

规定社保基金投资运作的基本原则是,在保证基金资产安全性、流动性的前提下,实现基金资产的增值,是独立于理事会、社保基金投资管理人、社保基金托管人的资产。也就是通常所说的可以进入股市的“社保基金”。

到 2018 年,社保基金已成立 18 年时间,王忠民曾在会上表示,“社保基金到现在已经有 2500



亿,挣来的钱已有1万亿。”这庞大的数字着实让人惊讶,原来社保基金已经取得了如此成绩。

计算来看,社保基金的年化收益已经达到8.4%左右,而管理规模也从开始的几百亿增长到现在的2.5亿,挣来的1万亿,意味着社保基金这18年来的总规模4成全部来自投资收益。可见社保基金利用投资发挥了非常大的作用。

实际上,从2004年6月开始,社保基金已经开始运用直接股权投资的方式进行金融布局,成功投资了交通银行100亿,是最早一批对国有金融机构进行投资的基金。之后,社保基金先后成功投资了工商银行、中国银行、中国农业银行、京沪高速铁路、中国银联、大唐控股、中节能风电、中航国际、建信人寿等多个项目,获得了丰厚的回报。

而蚂蚁金服作为社保基金首次直接投资的民营企业,大概也是社保基金一次新的尝试。根据《第一财经》报道,2015年,在蚂蚁金服完成的A轮融资中,投资方不仅包括全国社保基金,还有国开金融、国内大型保险公司等在内的8家战略投资者。而全国社保基金持股比例为5%,是所有投资方中持股比例最高的。

王忠民在公开演讲时曾表示,社保基金是管大家未来社会保障的钱,所以要万分之小心,亿分之努力。在几万亿资产当中一定要配置未来成长、能发展、能挣钱、能有高回报的。所以会有私募投资,也会有直接投资。社保过去十几年当中都有布局、都有成长,而且这些已经给社保带来了丰厚回报。

社保基金总资产的10%可以投资与私募股权投资,也就是PE,还有一小部分VC阶段的投资,王忠民表示,这实际上是一种股权类的间接投资,而社保基金较早开展了这类,也获得了成绩。

从2017年的统计数据来看,尽管社保基金可用于私募股权投资的部分占到总资产的10%,但目前这一投资比例仅为2%,距离10%的比例上限还差得很远,这也意味着,社保基金在用于私募股权投资的资产方面,未来仍有很大的上升空间。

想必社保基金自此将在私募股权投资市场进行大规模掘金。

社保基金的制胜之道

在回顾社保基金过去的这18年时间,王忠民说,“我们走了一条社保基金独有的基金的路子,和大家走的不太一样,这就是走了一个还没有母基金这个称呼,还没有母基金这个业态的时候,社保基金事实上走了一个母基金的投资方式。”

在他看来,母基金的路子是社保基金成功投资的

重要原因。

社保基金所采取的母基金运作方式,不直接选择项目投资,而是委托基金操作、投资,这一方式要早于现在已经成熟运行的母基金产业生态,基本上属于国内较早一批真正形态上的母基金。

这样操作的好处是,有效地增加了激励机制和约束机制,即便社保基金作为事业管理单位,无法进行市场激励,还能选择专业的管理者、专业的基金,去按照市场制约机制落实,以保证社保基金的收益和回报。在选择投资更多基金的同时,还能培育出更多专业的机构,并与其一起成长。

王忠民还透露,社保基金天然的本质的本质是监管主体会给予免税的优待,因此在18年以来,社保基金挣到1万亿,以免税的逻辑全部滚存到社保基金的本金当中继续投资,这1万亿的资金就有1/4,即2500亿是复利带来的回报。

也就是说,复利雪球滚得越大,用来解决养老和社会保障问题的基金也就越雄厚,让更多的人能够老有所养,对社会保障也就更有信心。

另外,社保基金获得巨大收益也离不开对基金管理人的正确选择,从公募基金最开始的少中择优,且面临着众多不成熟的产品,社保团队都需要一个一个斟酌、筛选,为了找到更好的基金管理人、托管人,自然需要谨慎筛选。

王忠民坦言,直到此后的七八年,市场上才出现了大量的成熟的产品,才能有针对性的进行相关的委托。在选择委托的基金管理人时,社保基金只有选择了市场中优秀的基金团队,才能通过个股选择获得阿尔法收益,实现波段操作。

在考核的过程中,社保基金会根据业绩评比、团队制度,动态对一些管理人进行淘汰。这种优胜劣汰的机制促使社保基金在近些年来一直保持着较高的增长收益。

(摘自投资家)



瑞·达利欧：华尔街投资教父的进化手册

文 / 王筱

对于达利欧而言，赢得更多战斗、取得更多回报，已然不再是他生活的重心。如果商业、事业等层面的成功，都是可以基于某些原则下、某种择优算法的成功，那么慈善事业和帮助他人，则可以被定义为关于生命境界的、原则的终极运算——在他看来，人生由三个阶段组成：依赖他人与自我学习、被他人依赖与自我奋斗、帮助他人成功与自由体验生活。



“我一生主要的义务就是使其他人受益，这也是我为什么写《原则》这本书。”2月26日中午，全球最大对冲基金桥水基金创始人瑞·达利欧来到《原则》简体中文版发行后的“中国之行”第一站——国际公益学院北京分校。

“我一生中中学到的最重要的东西是一种以原则为基础的生活方式。我取得的任何成功都是由于我遵循的原则，而不是我本人的任何特征，所以遵循这些原则的任何人都有可能创造大体相同的结果。尽管如此，我不想让你盲从我的（或任何人的）原则。”他在书中写道。

2017年10月，《原则》甫一上市，即在美国亚马逊商业畅销书排行榜与《纽约时报》商业畅销书排行榜上排名第一，推荐者包括微软创始人比尔·盖茨、彭博社创始人迈克尔·布隆博格、黑石集团创始人苏世民等。

2018年开年，《原则》中文版上市。不说畅销书排行榜，甚至在最具文艺气息的豆瓣，如同工具书一般严肃的《原则》也在春节期间牢牢占据了最受关注新书榜第一名。

“身体只是生命的载体，但精神境界会和更大的存在连接并永续。”在国际公益学院北京分校的学员见面会上，达利欧说，在他看来，人生由三个阶段组成：依赖他人与自我学习、被他人依赖与自我奋斗、帮助他人成功与自由体验生活。

对于达利欧而言，2017年正是从第二个阶段向第三个阶段转型的最后一年。在人生的第三个阶段，他的热情和乐趣，将是慈善事业、海洋事业以及“让我关心的人在没有我的情况下取得成功”。

原则至上

《原则》受到如此关注，除了书本身的价值，也因为达利欧的光环太过耀眼。

1975年，达利欧在一个两居室小公寓里创立了桥水基金。时至今日，桥水已是世界上最赚钱的对冲基金公司，管理资金超过1500亿美元。除此之外，他还在2007年便成功预测到了美国后来的次贷危机；入选《时代周刊》世界100位具有影响力人物；跻身《福布斯》世界前100名富豪行列……

美国投资界重要刊物《CIO》称达利欧为“投资



界的史蒂夫·乔布斯”，不仅由于他独到的投资准则改变了基金行业，也因为其在桥水创造了独一无二的管理文化。桥水企业文化的核心原则是在极度透明和极度求真的基础上实现创意择优——确保最优的想法脱颖而出。

所有员工都可以当面指责对方，无论级别高低、年龄长幼，只要致力于探究真相、解决问题；各种商业决策，都要对员工开诚布公，以保证所有人了解真实情况，从而做出准确判断。

自始至终，达利欧认为“原则”这件事至关重要，他也热衷于和来自不同领域的思想者探讨他们的原则。国际公益学院董事会主席、原招商银行行长马蔚华第一次见到达利欧是在七八年前的达沃斯论坛上。当时达利欧对他说的第一句话就是：“你的银行搞得不错，谈谈你的原则。”初次见面就开始谈“原则”，马蔚华“当时以为翻译翻错了”。

达利欧多次表达过他对所看重的人所持原则的好奇。在《原则》中他写道：“人们很少把自己的原则写下来与别人分享，这太令人遗憾了。我很想知道阿尔伯特·爱因斯坦、史蒂夫·乔布斯、温斯顿·丘吉尔、列奥纳多·达·芬奇等人奉行的原则是什么，这样我就能弄明白他们追求的目标是什么，他们是如何实现目标的，并对他们的不同做法进行比较。那些希望我给他们投票的政治家，以及所有那些影响到我的人，我都想知道在他们看来，最重要的原则是什么。”

“确实，他之所以成功，和他非常讲究他的这套原则是有直接关系的。”达利欧在中国的公益事业的主要负责人、北京达理公益基金会理事长汪建熙评价他的这位老友，“首先他能坚持不懈地去归纳总结、修改提高，这很重要。另一个很重要的方面是实践。我觉得这和咱们中国大家都挂在嘴边的一句话相似，‘不忘初心’，我觉得他在这个方面一直是（这样的）。”

进化至此

言必称“原则”的达利欧，经过大大小小数百条原则的千锤百炼，仿佛一架经过反复调试的机器一样运转平稳。但他并非天生如此，甚至有着相反的桀骜天性。

1949年，达利欧出生在美国纽约皇后区一个普通的意大利裔中产阶级家庭。幼时的达利欧甘愿冒险，宁愿失败也不愿面对乏味和平庸，因为“糟糕的事至少给生活增加了滋味”。

1971年，大学毕业的达利欧以优异的成绩被哈佛商学院录取。之后，在美林证券、纽约证券交易所等处有丰富实习经验的他高薪受雇于中等规模的证券公

司 Dominick&Dominick，之后又跳槽到另一家证券公司 Shearson Hayden Stone。

达利欧天性中近乎莽撞的勇敢在这时到达了顶峰，1974年，达利欧跟部门老板发生争执，结果挥拳打了对方的脸；同一年，据说他在一场年会上请来脱衣舞演员当众表演。

被解雇后，达利欧在他的两居室小公寓里成立了自己名为桥水(Bridge Water)的公司。很快，他就因为对美国经济和股票行情的错误判断遭遇了一次人生的重创。之后许多年里，达利欧在许多场合不厌其烦地重复这件事并狠狠嘲讽当时自己的混蛋和傲慢。

那次失败对达利欧而言不仅是金钱的损失。很早之前，他就发现，尽管能赚到钱很好，但是对他来说，最重要的是“有意义的工作”与“有意义的人际关系”，财富只是追逐这两者时的附带结果。这一次打击让他几乎同时失去这两者，达利欧称这次事件是“极具羞辱性的”，让他“心碎”，“直到今天，我都为当初的自以为是感到震惊和难堪。”

这次低谷成为达利欧人生中最重要的一课。“回头来看，我一败涂地是在我身上发生过的最好的事情之一，因为它让我变得谦逊，而我正需要谦逊来平衡我的进攻性。”

这件事之后，达利欧的思维从认定“我是对的”变成了反复问自己“我怎么知道我是对的”。他认为，回答这个问题的一个好方法是找到其他独立思考者，通过辩论与交流，用压力检测自己的观点——将桥水打造成一个聪明人基于原则做事的创意择优机构。

自此，达利欧有意识地开始了自己的进化历程，不断思考那些像多米诺骨牌一样的一连串政治经济事件背后的原因，并且试图从历史中寻找答案。他隐隐约约捉摸到“历史总是在不断重演”的规律——似乎只要熟悉历史，找到正确的规律，就能预测未来。



从这一时期开始,达利欧把每一笔投资的决策标准记录下来,以供之后与投资结果进行对照和总结。后来,他将这些规律编写成电脑公式,代入数据进行处理与检测,并不断改进这些公式,以提高投资决策的效率,并将这一做法从投资事业扩展至所有需要决策的领域。

25年前,达利欧开始把决策过程当中的一系列原则写出来,正是这些素材,积累成了今天的《原则》。而《原则》可以说是达利欧的“进化手册”。

慈善算法

对达利欧而言,“进化”理论不只可以用于对商业的判断,也是人生必然的过程,是人从成长到成熟、从发现自我到实现自我必经的阶段。人必然随着年龄以及身份的不断转变,不停“进化”。

“随着时间的推移,我关心的人和事物的范围不断扩大,年轻时只有我自己,成为父亲后我关心自己和家人,变得更成熟后我关心自己所处的社群,现在我关心这个社群之外的人,以及整个社会。”

“进化”到了人生的第三阶段,回馈与分享变成达利欧人生中最重要事情。“搞清楚如何以最好的方式把钱捐出去,与搞清楚如何赚钱同样复杂。”美国达利欧基金会成立后,达利欧和家人开始边做边学。

慈善的回报并不像商业那么容易衡量,达利欧“把捐助视为投资,希望确保这些钱能够产生高慈善回报”,鉴于衡量的困难性,基金会养成了优先支持可持续性社会事业的习惯。

“我们考虑的另一个问题是,我们的慈善机构要有多大、应该实行什么样的管理机制,以确保慈善决策的高质量。”看到许多慈善投资能同时产生经济和社会回报,而整体社会错过了这些投资机会,令达利欧痛苦。

达利欧认识到,不可能有足够多的财富去帮助所有的人,所以必须有所取舍。

达利欧鼓励家人追求各自钟情的慈善领域:芭芭拉热衷于帮助康涅狄格州公立学校的差生或贫困生;麦特致力于发展中国家数十亿仍然不使用电脑与互联网的人提供廉价而有效的计算机技术,以扩大和改善其医疗、教育、金融机会;其他几个儿子与其伴侣关注野生生物影片制作、心理健康事业、抵御气候变化、动物福利等。达利欧自己则对海洋探索非常着迷,他正在努力传递一个观念——“海洋探索比天空探索更重要、更振奋人心”,以争

取更多人支持海洋事业,并使海洋得到更合理的管理。

除此之外,位于深圳的国际公益学院的建立,也是达利欧在中国优先建立“可持续性社会事业”的重要决策之一。

2012年12月《财经》杂志主办的“财经年会”上,王振耀一番有关未来公益慈善发展的讨论,令达利欧产生了支持他的想法。2013年初,王振耀到达利欧家做客,达利欧告诉他:“我得支持你,你做的事情太有意义了。”王振耀问:“你支持我什么?你这样的人物,是支持我做课题或项目?还是像洛克菲勒家族在中国创办协和医院影响中国医学百年那样,建一所公益教育学院?”达利欧愣了几分钟,想了一会儿后说:“我就是应该做这样的事,应该办一座像协和医院那样的公益学院。”在王振耀随身携带的小本上,达利欧开始比画自己的思路:应该让中国的慈善家和美国的慈善家一起参与(公益学院),比如比尔·盖茨等。他越想越激动,最后决定,先拿出500万美元让王振耀上哈佛大学讨论怎么做培训项目。

达利欧认为,(公益学院)应该有一个机制性的建设,而不应该由他单打独斗。2014年元旦,北京师范大学中国公益研究院与美国东西方中心在夏威夷联合举办了第一届东西方慈善论坛,达利欧向“半条华尔街”的人介绍了王振耀,之后他说服了比尔·盖茨加入。

至此,王振耀认为,“有你和比尔支持,我觉得足够了。”但达利欧坚持,他们是美国人,“越有钱、有影响力的人越不应该在中国慈善领域指手画脚。”他建议多找几位中国慈善家合作,由中国人担任公益学院董事会董事长一职。

2015年11月12日,国际公益学院由比尔·盖茨,达利欧,以及老牛基金会创始人、荣誉会长牛根生,北京巧女公益基金会会长何巧女,浙江敦和慈善基金会名誉理事长叶庆均等5位中美慈善家联合倡议成立。公益学院的目标是通过GPL项目(全球善财领袖计划)、EMP项目(国际慈善管理)、公益网校、专题讲座等,为致力于慈善的企业家、管理者、普通人打开视野,对接世界慈善家与慈善资源,学习慈善。

“我觉得‘慈善’这个词不能准确概括我们做的事。”达利欧强调,他并不觉得有人“应该”或者“必须”做慈善。在他看来,慈善这个词显得过于正式。就像某种人生算法,每个人都有自己的选择,不做慈善完全可以,而“帮助自己关心的人摆脱困境,这



是由于我们能从中得到快乐，就像帮助朋友得到快乐一样。我们在做慈善时只关注那些我们乐于帮助的人和事”。

用对的人做对的事

达利欧讲究原则，但并非不尽人情，他在意“用对人”，也真正关心他选择的这些人。

“比做什么事更重要的是找对做事的人。”达利欧在《原则》中写道，“人们常犯的错误是关注该做什么事，而忽略了更重要的问题，即该赋予谁权力来负责决定做什么事。”他认为一个机构就像一部机器，最主要的两个部件就是文化和人，文化由达利欧自己一手塑造，剩下的最重要的事情就是选择谁来做事了。

据许多桥水员工说，达利欧是一位非常体贴的老板，“他对于情感的抵触只在于事关分析与决策的时候。”而据王振耀回忆，对于自己关心的老朋友，达利欧总会抽出时间，在他们过生日的时候专门飞过去，或者每次有机会时都去家里拜访。顾泽清的先生去世时，达利欧放下所有事情，专程飞到香港办好签证，再飞到北京为这位当年每天骑车接送麦特上下学的老人送行。

每次来中国，达利欧会请当年他认识的老友喝顿茅台，如高西庆、王波明、汪建熙等。这些老友打趣他，问他为什么这么喜欢中国，达利欧答：“我知道，你们说我上辈子是中国人。”

汪建熙、马蔚华、王振耀在提及达利欧时都提到了一个词，“务实”，每次见到他基本都在聊基金会项目、学院工作或者交流分析时事，没有大话空话，是一个以做成事情为导向的人，会一步步推着事情走。

“务实”的达利欧在中国的慈善事业，包括对国际公益学院的支持，都是通过2014年1月成立的北京达理公益基金会进行的。达利欧是北京达理公益基金会的创始理事，一直持续为北京达理基金会提供善款支持。北京达理的成立，也与“对的人”之间的契机与信任有关。

2013年，作为中投副总经理的汪建熙即将退休，早就想好退休后投身公益的他与达利欧一拍即合。这位能说一口流利英语的老先生早年曾在海外工作多年，在证监会、中金、中投等有大量工作经验，有着和达利欧类似的务实精神。

作为一家非公募捐赠型基金，北京达理公益基金会致力于向儿童福利、教育和社会组织创新等领域提供资金支持。成立4年多来，基金会资助了在残障孤儿救助、智障青少年陪伴和就业辅导、流动儿

童和留守儿童教育等领域工作卓有成效的公益组织，包括春晖博爱、融爱融乐、蒲公英中学等5个公益组织与国际公益学院。其中，春晖博爱承接了美国半边天基金会自1998年以来为中国孤残儿童成就的事业，也合并了中国关爱基金会的业务。

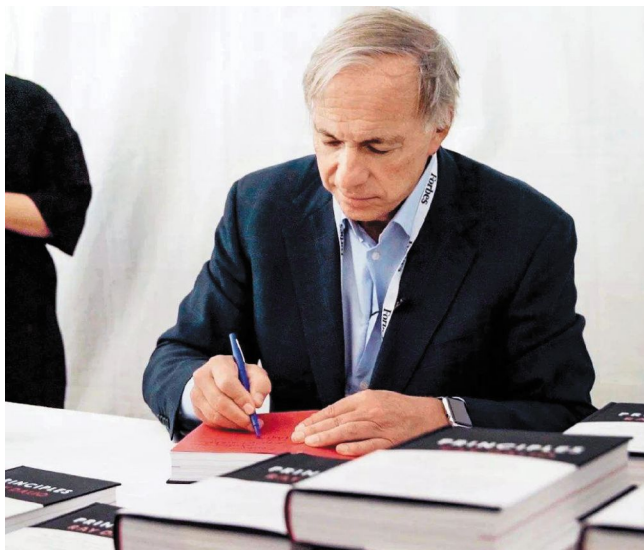
“我们的专业程度受到民政部的认可，2011年民政部正式邀请我们成为官方合作伙伴，开始跟着民政部到全国各地的福利机构进行培训并对儿童福利系统的从业人员进行资质认证，其中包括保育员、福利院里面的老师和职工，还有福利院院长。”春晖博爱原负责人薛一心表示，专业程度是春晖博爱最引以为豪的地方。

与达利欧的慈善原则一脉相承，尽管开放申请，但北京达理公益基金会始终抱持着审慎精神，在捐赠方面着重考量通过示范效应、专业水准等扩大影响力，而非盲目追求规模。其赞助的春晖博爱与公益学院等5个公益项目，都是达利欧本人原本便有资助的项目，仅有北京感恩公益基金会“一校一梦想”项目为2017年独立发展。

尽管北京达理公益基金会的工作得到达利欧的信任与认可，但负责人汪建熙依旧十分审慎，不希望盲目扩大基金会规模。事实上，如果不增加项目，汪建熙在资金方面考虑进一步缩减预算，督促其资助的组织获得自身成长，把项目做精，不断扩大影响力，而不是盲目扩张。

“英文中这叫 Duty of Loyalty。”汪建熙强调，这种管理层对投资人理念的负责叫“忠诚义务”。而对于把“不同人之间达成最佳合作”也当作一种算法的达利欧而言，这次他应该又“算”对了。

（摘自《中国慈善家》）



孙宏斌：融创 3600 亿背后的真相

文 / 刘学辉

联想、顺驰时代都已经成为历史，独一无二的融创模式才是孙宏斌迄今为止最大的商业成就。抛开孙宏斌具有传奇色彩的跌宕人生，融创中国在战略定位、战略执行、风险控制、投资并购、企业文化与团队建设等领域的出色表现，才是他带给中国商业界的最大财富。



2017 年，因为相继战略投资乐视网与收购万达集团旗下的 13 个文旅项目，让房地产企业融创中国备受瞩目。但大家把目光过度的聚焦在这两场投资并购案时，却忽视了融创中国本身作为一个优秀企业的出色表现。

2014 年，融创还位居中国房企销售排名第 12 位，2015 年实现销售金额 734.6 亿元，业绩上升至全国房企第 9 位，2016 年销售金额达到 1553.1 亿元，位列全国房企第 7 位。2018 年 3 月 29 日，融创中国发布 2017 年度业绩报告，全年实现销售额高达 3620.1 亿元，较 2016 年同比增长 140.3%，行业排名由第 7 位跃升至第 4 位，仅次于最近 3 年轮流登顶的销售冠军万科、恒大与碧桂园，超过了保利、绿地、中海、龙湖、富力、华夏幸福与华润置地等一众老牌知名房企。

同时业绩报告还显示，融创计入 2017 财年的营业收入达到 658.7 亿元，同比增长 86.4%；毛利达到约 136.3 亿元，同比增长 181.1%；毛利率由 2016 年的 13.7% 提升至 20.7%；归属公司股东的净利润达到 110 亿元，同比大幅增长达 344%。

另外，融创中国 2017 年新增土地储备约 6764.2 万平方米，权益土地储备约 5252.5 万平方米。截至 3 月 29 日，包括旧改等协议状态的土地，融创土地储备共计约 2.18 亿平方米，位居行业第 3 位。融

创中国所持有的土地储备整体货值约 3 万亿元，其中超过 96% 的货值都位于一线、二线及环一线城市，充足且高质量的土地储备，将有力保障和支持融创接下来几年的稳健发展。

从财务数据来看，融创中国已经站到中国房地产行业的舞台中央，在未来几年，其都将稳居中国房地产行业第一阵营。

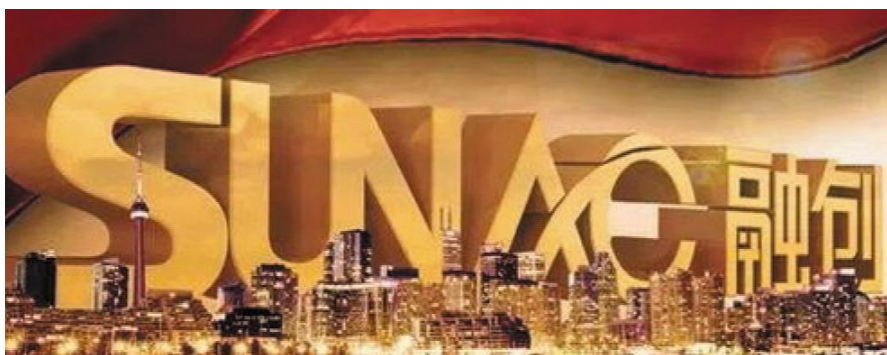
市场规模大，销售毛利高，使得中国房地产行业汇集了国内最聪明的一批企业家。在强手如云的中国房地产行业，融创中国却能稳步上升，并在短短几年晋级一线房企，堪称现象级的商业案例。

在融创中国取得 3600 亿销售额的现象级表现背后，是其在战略定位、战略执行、风险控制、投资并购、企业文化与团队建设等领域的出色表现，值得行业研究与学习。



战略定位是一个企业发展战略的核心，是否具有清晰的、差异化的战略定位，是一个企业能否取得成功的基础。

2008 年，当大多数房企还在拼命圈地扩张时，融创中国董事长孙宏斌经过深入思考，将“区域聚焦和高端精品”作为融创坚定不移的战略定位，聚焦一二线城市，走高端精品路线，这使得融创成为中国房企的另类代表，因为中国大多数企业最擅长的是做低端产品，打价格战，而很少有企业有定位高端的勇气。



孙宏斌的判断是，在房地产大规模开发之后，地产行业的驱动力正在从规模扩张向资源增值回归，行业发展导向也在由“土地红利”向“风险控制导向”转移，一线核心城市的风险会较二三线城市小得多，同时他坚信高端产品比低端产品卖得要快，越调控，越限购，高端住宅越好卖，因为限购背后是惜购，客户会选择买好房子。

根据中国各大房企发布的公开数据显示，2017年融创销售金额为3620.1亿元，合约销售面积只有2229.8万平方米，合约销售均价高达人民币16380元/平方米，居中国房企10强第一位，奠定了融创中国高端住宅第一品牌的地位。

坚持城市深耕战略，就是要把单个城市做透，将本地市场的价值进行充分挖掘。融创中国主要聚焦于北京、华北、上海、西南、东南、广深、华中和海南八大区域的一线、环一线及核心城市，其3600亿的销售业绩只是依靠其布局的不到30个城市来完成。而碧桂园与恒大都采取了跑马圈地的方式，在一到五线城市全覆盖，相继进入200多个城市和数百个县镇，即使也以聚焦核心城市著称的万科地产也进入了76个城市。

目前，融创在所进入重点城市的市场地位持续保持领先，在27个核心城市销售排名均位列前十，在天津、重庆、上海、无锡等重点城市都稳居销售冠军，单城销售金额达到数百亿元。在2013年融创销售额超过500亿时，其当时只有5家分公司，8个城市，而一般500亿规模上的地产公司，通常至少要进入20多个

城市。

凭借区域聚焦和高端精品的战略定位，融创成为中国房地产大变局中的赢家。自2010年至2014年的楼市调控之际，各大房地产企业在二三线城市出现了大量库存积压，而融创中国聚焦在核心城市的高端住宅却逆势而上，销售额呈猛增趋势，快速挤入主流房产阵营。2015至2017年，融创更是借助积累的品牌优势与产品优势，再进一步，跻身中国房企第一阵营，短短几年，融创做了其他房企10年、甚至20年也做不到的事情。

中国不缺乏大打价格战取得成功的商业案例，而融创“区域聚焦与高端精品”的战略定位，是中国为数不多敢公开宣称主打高端的企业。之所以做出这样的战略定位，是融创创始人孙宏斌对中国房地产市场发展趋势的精准判断，对消费者需求的敏锐洞悉，以及他对品质的不懈追求。



实现高端精品的战略定位，最核心的是需要相匹配的产品与服务支撑。

孙宏斌对融创中国开发的每个项目，无论是规划设计、用材还是工艺，都有着极为严格的要求，他一直表示，“我现在的梦想就是做出传世的高品质产品，让融创稳健、从容、长远”。孙宏斌认为，每一座城市都应当有一个足以代言城市高度的经典作品，并适度超越市场、引领市场。

为了打造高端精品，融创中国对高端客户进行了深入研究，从而充分理解

高端客户的生活方式。例如，北京的西山壹号院在定位之初，融创方就曾深入访谈柳传志等诸多顶级富豪。在重庆，融创的每个项目在定位前都要探访数百组客户，项目建设中也会就外立面、户型与景观等让客户提意见。

孙宏斌说，普通产品找到一个优点，就可能促使客户下单，但高端产品往往挑出一个不足，就会令客户放弃。所以，融创在所有的项目都倡导“工匠精神”，并采用先进的设计理念和严格的管理监控体系，致力于不断提升定位、产品规划设计、建设和服务能力。

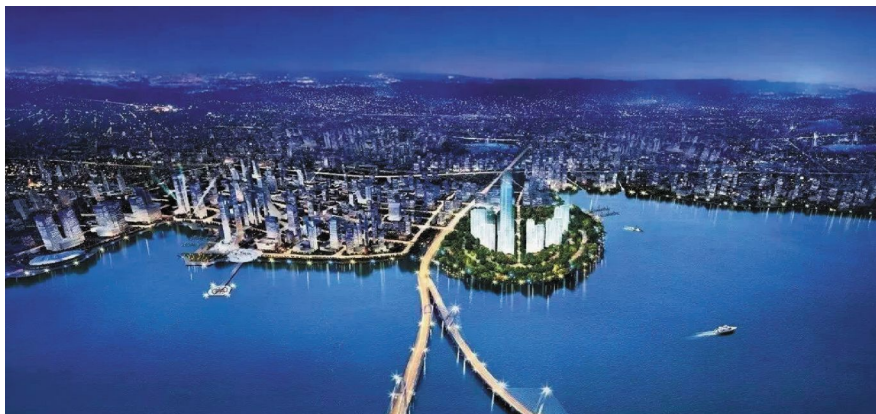
以融创在杭州的项目杭州印为例，仅仅在建筑设计这一环节，就投入一亿多元。在天津王府壹号项目的园林景观打造上，融创给自己提出的要求是所有的石材，误差不能超过1毫米，行业标准是3毫米；在重庆的玫瑰园一期项目，前后设计了二十几套规划都不甚满意，最终邀请国内现代设计重要奠基人之一王受之教授指点迷津方才落稿。每个房间木地板的铺设和施工管理、房间地面的大理石拼花、一个小小的门把手的材质选择，融创团队都经过数十次对比、实验，从中选择最优质的产品，找到最佳的处理办法。

经过多年的操作积累，融创成功打造了多条具备行业影响力的产品线：壹号院系、桃花源系、府系和桃源系等，在众多核心城市的标杆项目都引领了当地高品质产品的最高标准。其中位于北京市海淀区圆明园西路药用植物园北侧的西山壹号院，与位于苏州市金鸡湖、独墅

湖双湖核心位置的桃花源项目，更是在房地产行业享有盛誉。

除了产品之外，物业服务也是房地产企业打造高端精品的重要一环。虽然融创的物业服务能力处于行业领先地位，但其还邀请了第三方评测机构，从业主角度审视产品品质及服务水平。根据第三方权威机构塞维咨询的数据，2017年融创客户总体满意度达85分，物业服务满意度达89分。

优质的产品与服务为融创的高端精品战略打下了坚实的基础，使得其在所进入的每一个城市都产生了强大的市场影响力，获得了很好的口碑。



高周转战略是很多房地产企业都非常重视的战略，但有些人认为高周转战略只适用于价格便宜的房子，可孙宏斌不这么认为，他说，“高周转战略并不是只能用在价格便宜的项目上，销售速度快慢与否，与房子的价格无关”。

融创是中国少有的既能坚持高端定位，又能保持高周转的房企。

将高端产品做到快周转，必须依赖产品能力和产品品牌的积累沉淀，加上有效的企业管控和执行力，否则不可能实现。融创中国行政总裁汪孟德在一次公开论坛上讲到，“融创多年来形成了一个完整的运作体系，并非一般企业能够

学会的”。

首先，融创的高周转优势来自于强大的产品力。

融创对工程节奏要求严格，与之相匹配的是成熟的产品线、严格的工程开发流程以及为市场更快接受的品牌效应，而这背后涉及到市场、营销、研发、工程等方方面面的体系能力，缺一不可。

以融创最顶级的产品系列壹号院系为例，北京壹号院、上海滨江壹号院和陆家嘴壹号院已经广受客户认可，同时也具备了大量的品牌美誉度和忠诚度。这一顶级产品线复制到了武汉、苏州等核心城市后，一样受到业主热烈追捧，在多

个核心城市形成了“壹号院现象”，苏州壹号院在2016年11月首次实现开盘即售罄，武汉壹号院在蓄客期间就已展现出一房难求的态势。

其次，融创的高周转优势来自对城市消费力和市场需求的精准把握。

融创的销售能力，本质上是源于对市场的洞悉能力和对业主需求的精准研判，建造符合市场需求同时能够超过市场预期的产品，再加上融创的执行力，才能够真正实现快速去库存化。

再次，并购拿地给融创带来了更大的高周转优势。

融创中国当前超过70%的土地储备是通过收并购交易而来。收并购的土地

周转快，占用资金少，资金使用效率高，能够快速产生销售回款。

上述三个原因，才是让融创中国得以在保持高端产品定位的同时实现高周转的核心原因，而并非外界一直高度关注的融创狼性营销。

当然，融创团队在营销领域强大的执行力也必不可少，融创营销铁军以结果为导向与强大的拓客能力闻名，使得融创在进入的每个城市和区域，其项目销售额都是当地第一。

孙宏斌在个人微博中曾讲到，融创的销售没有秘密，与其他地产公司并无本质不同，最大的区别是执行力。“我们的感觉是，产品要好，要高佣金，发放要及时，找到最好的销售员，把信心与热情传递给客户。”

融创中国能在做高端精品的同时，还能实现高周转，靠的是融创独一无二的体系能力，而非单纯的销售力。

外界很多人对融创中国董事长孙宏斌的印象还停留在顺驰时代，以狂人、枭雄来形容，却没有注意到今日的孙宏斌已经攻守兼备，其在企业的风险控制上非常重视。

2017年，在销售额、收入与净利润同步快速增长的同时，融创的财务表现也极为稳健。截至2017年12月31日，融创中国账面现金高达967.2亿元，同比增长约38.5%，净资产规模大幅度提升至606.4亿元，同比增长约71.2%，净负债率水平较2017年6月30日下降约60个百分点。

2017年业绩发布会上，融创中国行政总裁汪孟德表示，2018年，融创将坚持加快周转，坚决去库存的思路，大量的销售回款将使得集团保持充裕的流动性，将谨慎控制投资节奏，控制负债率，从容应对市场可能的波动，同时有能力把握土地市场的机会。

孙宏斌也表示，房地产最大的风险



就是地买贵了,他判断由于 2018 年政府政策在不断调整,现在整个资本市场也比较紧,融创重点是要控制风险降杠杆,让自己绝对安全。在拿地策略上,融创将保持谨慎,在现金流绝对安全的情况下,合理补充高质量的土地储备,以保持和进一步强化集团土地储备的竞争优势。

5

除了区域聚焦、高端精品与高周转,独树一帜的收购模式也是融创不得不提的特色。孙宏斌很早就判断,未来房企之间的收并购是大趋势。

融创 2017 年从容应对过热的土地市场,在公开市场采取更加谨慎的土地获取策略,控制投资风险,同时充分发挥集团在并购和合作领域的品牌和口碑优势,通过并购、合作方式获取了大量优质项目,进一步为融创补充了优质土地储备,巩固了集团土地储备的战略优势。

孙宏斌在业绩发布会上称,融创 2017 年能在规模快速增长至 3000 亿量级的销售金额,同时拥有绝对优势的土储,正是源于融创把并购作为增长土地储备的主要方式,这又得益于融创建立的“好名声”——这来自于融创品牌的硬实力和软实力。

在孙宏斌看来,融创品牌分为两部分,一部分是硬实力,另外一部分是软实力。

硬实力,指的是高质量的产品、客户满意的服务、价值观与文化等,这是“TO C”的信用和口碑;软实力,指的是企业的信用、在并购和生意上的口碑,这是“TO B”的。“在老板的圈子有口碑很重要”,孙宏斌称。“TO B”的信用、口碑等软实力,是融创能在 2017 年拥有更多并购信息、并购机会,从而赢得规模扩张机会的关键。2017 年,房地产已经走到了整合并购的大时代,“所有的企业都想做并购,为什么会来找你呢。”孙宏斌直言,“因为我孙宏斌有口碑,有信用,说话算

数。”

融创 2017 年总资产有大幅提升,至 6231 亿元,所有者权益达到 606 亿,增长了 77%,主要原因就是收购了 13 个万达文旅项目。融创中国的行政总裁汪孟德表示,“本次对万达是采取最严谨最保守的评估,住宅部分会有 30%-40%以上的毛利。相信几年后文旅将成为集团业务的主要利润贡献点。”

融创中国管理层判断,2018 年,政府整体放松房地产调控政策的可能性很小,土地市场的并购可能出现较好的机会,进一步促进行业的集成,融创中国将会继续抓住有可能出现的较好的并购机会。

6

战略决定组织,组织决定成败。即使企业拥有再前瞻的眼光,如果没有一支强大的团队,前瞻的战略都无法很好的执行。融创的战略执行力,正是得益于孙宏斌打造了一支行业里最为稳定的核心团队。

汪孟德是孙宏斌最仰仗的助手,2006 年就加入融创,在加入融创之前,



其 2005 年至 2006 年担任顺驰中国控股有限公司的运营总监及财务总监,与孙宏斌共事 13 年之久。

另外,帮助融创中国在各大区域攻城略地的八大区域公司总裁、如首席运营官、区域公司董事长等,都是跟随孙宏斌 10 年以上的老人。

所有的核心高管都是公司内生培养,这大大增强了融创团队的向心力与执行力。

在融创中国 2017 年业绩发布会现场,有记者提问融创对员工的激励机制是什么?孙宏斌答道,“激励机制不是靠钱,靠钱肯定是没有用的,我们靠的是精神。”

这些高管之所以选择长期跟随,除了孙宏斌从不吝啬对员工的激励,最重要的是孙宏斌的战略眼光、领导魅力与充分授权。有高管称,孙宏斌是一个能让高管无条件相信其战略方向,能放心跟随并能吃上肉的人。

7

孙宏斌注定是中国商业历史上的一位传奇企业家。

有很多人对孙宏斌的联想牢狱之灾与顺驰败局时的传奇故事依旧津津乐道,也有很多人对融创收购绿城、佳兆业、融科智地、金科地产、乐视网与万达文旅等纵横捭阖的资本交易心生敬佩,还有些人对孙宏斌在公开场合的嬉笑怒骂甚为追捧,奉为明星,但外界对融创中国的真实认知却很少。

联想、顺驰时代都已经成为历史,独一无二的融创模式才是孙宏斌迄今为止最大的商业成就。抛开孙宏斌具有传奇色彩的跌宕人生,融创中国在战略定位、战略执行、风险控制、投资并购、企业文化与团队建设等领域的出色表现,才是孙宏斌带给中国商业界的最大财富,值得我们学习与借鉴。

(摘自投资潮)

经纬中国张颖：一样给钱，不一样的酷

文 / 粥左罗

他投资了陌陌、滴滴、饿了么，他说：“努力工作，玩命生活，这是我一直深信的价值观。”他认为，做一个多元、有亮点、有魅力、有气场、又很酷的人，本身有助你工作和事业的成功。



你可能还不知道他，但你一定知道陌陌，及其痞子 CEO 唐岩。

唐岩很拽，除公司内部会议外，他说一切需要拿麦克风说话的会都挺傻逼。但张颖的场子他会去捧，记者现场问起他，他就说那个观点从没变过，“那我今天就过来当一回傻逼呗。”

张颖，经纬中国的创始管理合伙人。2011 年，经纬领投陌陌 A 轮，在陌陌最困难时对唐岩鼎力相助，一直陪陌陌走到上市。

唐岩说他对经纬和张颖的感激，其它机构给的所有钱加起来都比不上：“就我自己来说，经纬给我最大的帮助，是拿其它机构的钱得不到的，那就是张颖会陪我聊天。创业很孤独很寂寞，有人过来跟我聊天，而且还能跟我聊到一块儿。更重要的是，张颖比我先有钱，他会教我怎么玩，我原来是一个屌丝嘛。”

和唐岩一样，张颖也讨厌参会，但他喜欢发微博，唐岩就经常跑过去挤兑他。一次公开场合，唐岩调侃说，“张颖微博都太鸡汤了，挺烦的。”

唐岩其实应该是喜欢，不然怎么会老盯着看。如果非要说那种东西是鸡汤，那最爱看鸡汤的，其实是创业者和投资人，不然以张颖为灵魂人物的公众号 @ 经纬创投怎么会有超过 50 万人盯着看？

“努力工作，玩命生活。”

这是张颖说得最高频的一句话，也是最打动人的一句话。一般大家都是说“玩命工作，努力生活”，怎么还玩命生活？

细一琢磨，这人高明，因为过好生活，比做好工作更难，也更重要。而且通常，越是精英，就越会工作，越不会生活。

努力工作，玩命生活

张颖是最有资格说这句话的人之一。什么叫努力工作？

2008 年初，张颖创立经纬中国。10 年过去，经纬投资的公司超过 430 家，成功投出陌陌、瓜子二手车、饿了么、滴滴、ofo、VIPKID 等众多明星创业公司。他甚至公开放话：经纬想进的案子，都能进得去。同样时间点，同样估值，别人抢不过我们；同样估值，不一样时间点，我们可以晚进。

什么叫玩命生活？

那是不可描述的酷，极限运动、全世界旅游、深入荒野、沙漠骑行、摩托车、徒步、看书、看碟，再稍微宅一点。而且，张颖工作和生活切换非常无缝。

有人说关于创业的最大谎言，就是所谓工作和生活可以平衡。一旦启动创业，就全是工作，没有生活。

张颖显然不这样认为：“努力工作，拼命生活，这一直是我深信的价值观。工作方面，对投资这个行业来说，就是凶



悍厮杀,抢到最优秀创始人;而生活也是我认为很重要的一件事情,这是一件与工作同样重要,甚至更为重要的事情。工作之外,我对这个世界有非常强烈的好奇心,动的方面就是摩托车越野看世界,最多背包徒步;静的就拼命看书、看纪录片、看严肃内容。”

生活和工作很难平衡,但不能因此放弃生活。

这种对世界的好奇以及对生活的热爱,跟他独特的成长经历有关。

1973年,张颖在上海出生。父母都是上海人,但他没在上海住过。父亲在新疆兵团做军医,母亲大学毕业后要去泰安制药厂,他生下来就跟母亲去了山东。

6岁时,张颖全家搬到安徽马鞍山。母亲在那边做老师,父亲做医生。14岁时,张颖全家又移民到美国。他在美国读初三、高中、大学,拿到加州大学生物学学士后,他在学校研究所工作了3年。从西北大学硕士毕业后,他转行加入投资公司。30岁时,公司把他派回中国开展业务。

张颖到美国后读的是林肯高中,旧金山最烂高中之一:每天每时打架,学校经常有警车不停巡逻。墨西哥人打华裔,华人打华裔,越南人非常团结打黑人。那是一个大炼炉,ABC不喜欢台湾人,台湾人不喜欢香港人,香港人不喜欢上海人,所有人都讨厌上海外的大陆人。处在金字塔最底端,又不太会打架,张颖每天都要学习怎么保护自己。

从小到大,在很多地方住过,又经常被人家追着打,他觉得人生无常:“把人生中的每一天当成最后一天,我觉得这有点过度扯淡。但是,你可以把每天当你最后一年或者两年的一天。如果我还有一年或两年能活,当然我希望更长一点,我可能在家看看美剧,再出去疯狂骑摩托车、去看世界、去安排工作、去跟家人生活。反正我就觉得人生苦短,最终结果大家都是一样的。”

无法生活好的人没法做大事

张颖认为,创业是一个长征的N次方,不可能一蹴而就。所以,不要把每秒都投入进去,要控制节奏。

2008年9月,傅盛从360离职。彼时经纬中国成立没多久,张颖看到这条新闻,他对这个名字有印象,于是立即找电话约傅盛。当天下午,两人就在经纬办公室——北京东三环嘉盛中心见了面。

傅盛当时处于人生低谷,讲起自己在360的经历,情绪很差。除了邀请傅盛来经纬做EIR(入驻企业家,拿经纬薪水,作为再创业前的一段过渡期),张颖还利用自己的经验,建议傅盛先去丽江附近虎跳峡徒步,而且当即吩咐秘书马上去准备虎跳峡徒步资料。

一年后,也就是2009年,傅盛离开张颖去创业,张颖投了他100多万美金。

张颖认为,做一个多元、有亮点、有魅力、有气场、又很酷的人,本身助你工作和事业的成功:“今天已经跟10年

前不太一样,10年前遍地机会,你埋头苦干,能杀出重围;今天创业难很多了,你要吸引到优秀的人帮助你,再去实现你的梦想。今天的90后、00后,他们对人的这种认可,是要很多多元化的,他不会对你盲目认可。所以我觉得作为创始人,你要提升自己魅力、气场。”

作为一个投资机构的创始人,张颖也凭借自己这种魅力征服了很多创业者。比如饿了么创始人张旭豪。

经纬在B轮领投饿了么。张旭豪在接受采访时,两次问记者:“你有没有看过他微博?你一定要去看看他微博。”

2013年12月,阿里上线淘点点,与饿了么的战争一触即发。张旭豪给张颖打电话咨询,得到的答案是:“很好,巨头来了,说明你们已经在风口上了。如果输了,你不过是回到起点,这也是创业的常态。赢了,你的估值就会增加一个零,再乘以两到三倍。”

记者问张旭豪,当时为什么想到的是求助于张颖,这位CEO的答案是:“我看了他微博很多年。一定程度上,我是一个被他价值观影响的人。”

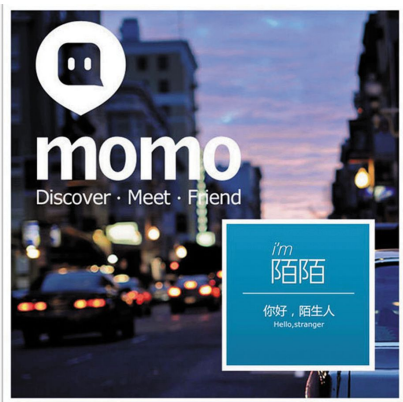
最让张旭豪触动的是,作为投资人,张颖能真为创业者考虑,他说创业者不需要等到上市,在C轮、D轮时就可以拿一部分钱出来,作为对核心创业团队的激励,这种激励是很重要的。

这个观点其实也来自张颖“努力工作,拼命生活”的价值观,原话如下,来自张颖在涛峰私董会上的分享:

“很多创始人苦哈哈勒紧裤腰带打拼,但我建议你们B轮、C轮融资金额比较大的时候,在那一轮拿10%到15%的老股套现,奖励自己核心团队。

在恰当时,考虑拿点钱回去给老婆和孩子,要不然家人觉得你神经病,透支生命地在工作,生活又苦哈哈的,好几年一分钱拿不回来。

比如你融了2000万美金,你们套现



个10%-15%,200万到300万美金,给你最核心的六到七个人。比例可以自己考虑,不要自己拿太多。创始人股份多一点,拿30%-50%,剩下给兄弟们分一下。至少他们拿一些现金回去,只会更加团结,长远地打仗。

很多投资人在这方面想不清楚,总是想去考验人家的人性底线,这真的很讨厌,而且特别傻。投资界里面这类傻子特别多,我不知道今天在座的有没有同行,但就算有同行在,我还是会这么说。”

然后,那次分享上,他也不可避免的、非常直接的跟大家聊,如何做好工作和生活的平衡:

“这周末,就有三个创业公司老总跟

我聊,他们身体多多少少都出了一些小状况,需要休息两周。基本上都是被动休息,甚至要做小手术。

对每个人来说,没有健康的身体,谈何职场上的辉煌,根本谈不了。

你今天看任何行业的大佬,都是一个自然筛选的过程。最顶尖的那些人,身体都比较好,抗压能力比较强,工作节奏都是其他人觉得比较奇葩、不能理解的,比如马云、李彦宏、刘强东。这是一个自然筛选的过程。可能有些人的能力不比他们弱,但身体的原因或者节奏的原因跟不上。

我工作极限差不多一个月,如果不出去一次,我就觉得工作效率直线下降。当然,每个人情况和条件都不一样。但我自己觉得,一定要争取时间,一定要争取平衡。每个人都有自己降压的方式。

我爱骑摩托车,比如说出去十几天,骑摩托车回来,我半天之内就能进入工作状态,过了一两天觉得之前出去的事情发生在十年前,根本是很遥远的事,可以专注工作。

我的工作从九点半、十点开始,可以工作到晚上一点、两点,非常高效。我在工作时会尽量避免在外面出行,我没有任何饭局和聚会、社交。我不习惯跟太多人交流,我自己工作之外的群大概就三到四个。

健康方面,为了自己和家庭,为了公司员工,还是要注意的,要有意识去调整。你们都是掌舵手,每个人都是一艘船的船长。

很多东西最难的是意识。你去看行业里所有牛逼的人,刚才我们说的马化腾、马云、刘强东,再往下层说58姚劲波、傅盛,一天到晚打了鸡血一样。从早

到晚保持活力和斗志,这就是一个自然选择的过程。

如果他们有一切,但没有健康的身体,今天也到不了这个位置。

很多时候是意识,怪不了别人。不能说工作太忙,节奏太快,没有办法。这是扯淡的。这是你自己的事情,你怎么找到一个平衡,我觉得这是非常重要的。也不需要过度锻炼。好像每周两三天,你的心律达到一定频率,二三十分钟就够了。”

工作出成绩才有玩命生活的底气

所有这些,都让张颖看起来很酷,不是一面的酷,而是立体的酷。

经纬创投 Slogan 是“一样的给钱,不一样的酷。”所以,张颖人很酷,做的事很酷,做事的方式更酷。

那张颖自己是怎么定义酷的?

他的回答本身也够酷:“没有投资业绩就不要扯。等你有投资业绩,你再叠加,就是1后面的那些0。有这个1,后面的0就是多元化的放大。”

所以,酷不是装出来的,而是靠实力。他对自己手下人,也是一样要求:比如一个投资经理某件事做得不错,出成绩了,张颖会先表扬肯定,给他更多空间,过程中看他成长。但他如果high了,自大了,很多东西开始做不好了,张颖就会放大地去打压,打压到他万分痛苦。

张颖相信这种严格要求对双方都好:“我打压他是因为他不知道今天他拿着经纬投资人名片,能敲开多重的门。投资团队每个成员都有一夜暴富的可能,经纬有很好的口碑,你有可能明天就能抓住下一个滴滴和ofo,甚至下一个阿里腾讯百度,因此而变成富豪。如果经过我的打击还活下来,在压力下做得更好,你



就出来了。你承受不了,那就去你的吧。这种打压,第一当然是为了经纬整体利益,第二是为了他们成长。”

张颖认为,一个人的成长,是锯齿形往上走。他特别讨厌看到投资人膨胀,包括自己同事膨胀,人一膨胀,过度自信,就不会再成长,就会犯错。碰到这种情况,他就会打压。

张颖坚信,如果对方能扛住这样的打压,就会有断崖式成长。他自己也是这样快速成长起来的:“我20多岁在投行那两年非常明显。之前我从来不是所谓精英,非常懒散。我在旧金山上的中学、大学,都是二三流的,到1999年我在西北大学读完硕士进到所罗门兄弟投行部。他们的工作强度,让我非常痛苦,经常在礼拜五派给你一大单活干,然后你的周末就完蛋了。我们交上去的PPT,老板看了不满意,会直接砸你,完全是狼性文化。茶杯、烟灰缸、包,什么都砸,砸得你满身一塌糊涂。然后你还要捡起来,再滚出去。这种环境,搞得我们很变态,但这段经历对我非常重要,收获巨大。2008年经纬中国成立,整个过程中我能把握住自己,在经纬发展得非常好的时候居安思危,保持头脑冷静,我认为跟之前投行这段心性磨练密不可分。”

所以,“努力工作,玩命生活”这句话,是努力工作在前,玩命生活在后。虽然生活比工作更重要,但工作上没有做出成绩,就没有玩命生活的底气。

玩命生活从来都不是享乐主义

张颖说的玩命生活,从来都不是享乐主义,也绝不是去过那种奢侈生活。

实现“财务自由”后,张颖说,自己有过大概4个月膨胀期。有天,他犯了个傻,学人家跑去买了辆豪车,花了200多万。“我只开过3次就再也不开了”,他完

全不觉得享受,膨胀本身已经让人不舒服了,“我就觉得自己又傻X了。”

所以,张颖说的玩命生活,是能偶尔放下工作,去疯狂的看世界、感受世界,所以他频繁的去骑行、徒步、穿越、探险。

张颖觉得这些事非常有意义,所以他不仅自己去做,也希望带领经纬系创始人们一起去做,“除去业绩好这个重要也最基础的支撑之外,经纬一直在思考怎么做一家独特的,不一样的VC。一样给钱,不一样的酷,我知道我们能做到,而且能让我们酷到无法超越。”

2017年,张颖带领团队开始做“经纬出行”。

其实在正式做之前,他们已经试运营了两年多,只不过之前都是低调而神秘的组织的,在@经纬创投公众号上,一个固定栏目“经纬低调出行”记录着这些精彩出行。

2017年3月,他们一起深入贝加尔湖无人区,历时8天,成为史上第一支完



成此线路全镜穿越的中国团队。

之后,他们去了澳洲。17天,全程6000公里,从澳洲东部穿越到西部,从太平洋驶到印度洋,越过无数沙丘、碎石和无止尽的红土路,穿过袋鼠骆驼横行的旷野,睡过魔幻帐篷,每天篝火露营、没有手机信号、在一百多米深的湖中洗澡,成功挑战了澳大利亚最长、最艰难的内陆牧道——甘巴雷尔公路,同时也成为第一个完成此行程的中国骑行团队。

2017年7月,经纬出行再次去到俄罗斯,进入全球最适合荒野求生的堪察加半岛开启“蛮荒之旅”。10辆ATV、7辆4×4越野车、3辆摩托,他们又成为第一批ATV穿越登顶戈列雷火山的中国团队。

……

这就是努力工作最好的回报,这就是生活该有的样子。

张颖说:“在经纬,我们努力做好投资,赚大钱,但更拼命去生活,去体验,带着经纬系CEO们多去看世界,没有一丝松懈。从蛮荒世界,到缤纷城市,从壮阔中国,到世界尽头。”

张颖说:“如果你知道自己为什么而活,对待生命不妨大胆冒险一点。想要真正体验生命,你要试着去站在生命之上,高效地去做喜欢的事,执着地去追逐自己的目标。”

张颖说:“努力工作,拼命生活——如果你和我一样,能幸运地将自己喜欢的作为战斗终生的职业,那么就享受吧,努力吧;但也不要忘记拼命去生活,这是人生中最重要的一部分,如果论起来,甚至比工作重要10倍。人生路长,没人知道下一分钟会发生什么,所以全力以赴地去找到你的乐趣、你的生活,无畏前行。”

(摘自《VC/PE/MA金融圈》)

摩根家族的成功秘诀

文 / 公子介

世间望族种种,摩根仅此一家。两次挽救美国,全世界都欠它钱,这个神秘家族繁荣百年,成功秘诀却超级简单。

105年前的3月31日,美国银行家J·P·摩根去世。

如果现在给他写一段墓志铭,美国前国务卿基辛格的这句话再合适不过了——谁控制了石油,就控制了所有的国家;谁控制了粮食,就控制了所有的人;谁控制了货币,就控制了整个世界。

而J·P·摩根,就是这样一个曾经控制美国、影响世界的人,其一手缔造的摩根财团,时至今日,仍然拥有着举足轻重的地位。

名副其实的世界债主

说摩根财团控制美国,并非夸张。

1895年和1907年,美国发生金融危机,J·P·摩根凭一人之力,力挽狂澜,最终挽救了美国的经济,被称为美国的救命恩人。

而他创建的财团,实力更是惊人。鼎盛时期,摩根财团拥有全美企业资本的25%、金融资本的33%、保险业的65%,控制着全美钢产量的65%、铁路的30%……

摩根财团还先后为法国、英国、墨西哥、阿根廷等国家发行债券,成为名副其实的世界债主。

时至今日,摩根财团虽然已大不如前,但依然控制着近40家世界500强企业,以及难以统计的新兴创投公司。

据不完全统计,摩根财团控制或密切关联的企业有——

摩根大通:财富500强,世界最大的银行集团之一,总资产超过2.5万亿美元;摩根士丹利:财富500强,世界最大的投资银行之一,2017年营业收入380亿美

元;GE通用电气:财富500强,2017年营业收入1266亿美元;通用汽车:财富500强,2017年营业收入1664亿美元;AT&T:财富500强,2017年营业收入1638亿美元;IBM:财富500强,2017年营业收入799亿美元;通用动力公司:财富500强,2017年营业收入313亿美元;格鲁曼飞机公司:世界第三大军火企业,美国航母、战斗机的主要生产商之一;美国钢铁公司:曾经的世界第一大钢铁企业;汉诺威公司:全球著名的石油装备制造制造商。

……

除了GE、GM、IBM等耳熟能详的跨国企业,值得一提的还有摩根士丹利。作为摩根财团的正统“嫡系”,摩根士丹利是全世界唯一与高盛一较高下的投行,其规模和影响力,十几年前更是远在高盛之上。

这么说你可能会更有概念,摩根士丹利作为世界上最大的承销商之一,承销了包括Facebook、Google、阿里巴巴等上市行动。

两次豪赌,一跃成为金融巨子

说起摩根的发家史,就不得不提“战争”两个字。

世代经商的摩根家族,虽然17世纪就来到美国淘金,却一直名不见经传,直到19世纪,才通过战争中的两次豪赌,声名鹊起。

1862年,美国的南北战争正打得不可开交。一天,J·P·摩根偶尔得到消息,在一次战役中,北军伤亡惨重。

颇具商人头脑的J·P·摩根立马意识到,北军新近战败,黄金必涨,正是投机的



J·P·摩根



好时机。于是，他很快联合商业伙伴，秘密买下了四五百万美元的黄金，一半汇往伦敦，另一半留下，然后有意地把往伦敦汇黄金的事泄露出去。

北军战败造成恐慌，纽约金价果然大涨，连伦敦的金价也被带动得节节上扬。J·P·摩根抛售黄金，发了大财。

就这样，J·P·摩根在南北战争中崭露头角，不过他的父亲朱厄斯·摩根，也很快就在普法战争中一战成名。

1870年，普法战争爆发。法国政府派人到伦敦融资购买军火，伦敦银行家却无人敢借钱。这是因为，此前，伦敦银行家们已向普鲁士发放过贷款，普鲁士宰相俾斯曼威胁伦敦银行家，如果放款给法国，德国占领法国后将让法国拒还借款。

更关键的是，法国在战场上节节败退，如果借款给法国，一旦法国战败，真有血本无归的风险。

就在伦敦银行家纷纷拒绝之际，朱厄斯·摩根站了出来，向法国发放了1000万英镑的贷款。

不出所料，第二年，法国果然大败，接着又爆发了巴黎公社运动。动荡的局势，眼看让1000万贷款打了水漂，朱厄斯·摩根陷入了绝境。

可让人意外的是，法国虽然战败，却信守承诺偿还了债券，朱厄斯·摩根因此净赚了150万英镑。

于是，这两次豪赌，让摩根父子从籍籍无名的银行家，一跃成为纵横伦敦、纽约的金融巨子。摩根家族自此站到了世界舞台。

不满足于金融业，摩根家族还将触角伸向了实业。

先是将爱迪生通用电力公司与汤姆

逊·休斯顿公司合并，成立了一家新公司，即今天的通用电气公司。

后又斥资4亿美元收购了安德鲁·卡内基的钢铁公司，吞并了700多家相关钢铁企业，最终组建了世界第一大钢铁企业美国钢铁公司，一举控制了美国钢产量的65%。

以货币为媒介，摩根财团纵横捭阖，先后控制了美国的金融、钢铁、铁路、军火工业等行业。

在美联储成立之前，摩根财团实际上充当着美国央行的角色。基于强大的财力和影响力，摩根家族在金融危机中力挽狂澜，多次挽救了美国。

二战前后，摩根财团不仅基本垄断了英美两国之间的资金往来，还积极投身于与上层阶级的社交中，比如与各国皇室、政要、企业家保持密切联系。

摩根财团甚至与墨索里尼、日本军国主义者、墨西哥独裁者和纳粹财政部长关系也非常密切，真是刀剑跳舞、火中取栗。

虽今非昔比，却依旧不容小觑

树大招风，以摩根财团为首的华尔街势力，终于引起了美国政府的警觉。

1930年，美国国会通过了格拉斯-斯蒂格尔法案，将金融机构的商业银行业务与投资银行业务分离。

巨无霸的J·P·摩根公司被一分为二，这就是今天的摩根大通和摩根士丹利。即便如此，这两家公司仍然双双跻身财富500强行列。

虽然摩根财团的势力已不大如前，但仍然举足轻重。就在近日，摩根士丹利的一份报告就让微软股价上涨了5.5%，

影响力可见一斑。

摩根财团不仅在本土做生意，跟中国也有着不少来往，最早可以追溯到清朝末年。

改革开放以来，摩根士丹利深度参与了中国电信、中国联通、中石化、中国建设银行等多个大型国企民营化的上市项目，赚得盆满钵满。

1911年，J·P·摩根公司担任了湖广铁路债券发行承销团主承销商，发行规模达750万美元。

赚钱，却不贪钱

看到这里，估计很多人最想问的问题就是——摩根家族的成功秘诀是什么？

如果非要追因溯源，当然与摩根家族世代相传的天赋、精明有关，更得益于美国的崛起。

摩根家族从其原始积累到鼎盛一时再到没落，完全就是脱胎于整个美国金融经济发展之大趋势。

这些无疑也是对当今企业的最大启示——要紧紧把握当前中国的发展趋势，与中国共成长。

其中最值得一提的，是J·P·摩根对财富的态度。

J·P·摩根去世后，人们惊讶地发现，富可敌国的他，属于个人的财产只有区区6000万美元。

难怪同时代的“亿万富翁”洛克菲勒评论说，这点财产甚至还不足以让摩根称得上是一个“富人”。

一个最会赚钱的人，却为自己留下了与自己所赚总量相比九牛一毛的钱财，这或许是对世人一个极好的启示。

（摘自《世界华人周刊》）

抖音从何而来,向何处而去?

文 / 薛芳 李儒超

5月7日,今日头条 CEO 张一鸣在朋友圈晒战绩:抖音海外版下载量排名世界第一。素人们的天天向上,加上平台相对公平的算法机制,将抖音送上了宝座。那么又是什么使得抖音成为一款现象级的产品?



今日头条内部人士是这样解读的,“抖音的崛起,一是跟智能手机的普及有着莫大的关系,二是抖音团队用了各种辅助的方式和手段,降低了拍摄短视频的难度。”

的确如此,罗振宇曾经回顾 2011 年影响他从央视走出来创业的几件重要的事,其中一件就是:佳能的 5DMark2 降到了 2 万块,可见在那时视频的生产工具依然是如此重要。

而当下任何一个素人,只要拥有一部智能手机,就可以完成一条 15 秒的短视频的拍摄。抖音平台配备的音乐、各种道具和拍摄风格的选择,使得一个新手在不懂拍摄视频的状况下都可以拍摄一条比较像样的小视频。

这些标配方便了抖音的内容生产者。在抖音官方组织的活动中,4 月 19 日下午,有着近 60 万粉丝的抖音红人马 mini 和另一个有着 7 万粉丝的抖音红人以色列人高佑思一起跳了一只拍灰舞,整个拍摄过程两分钟不到。

抖音爆红还有另外一个原因——资本的助力。易观发布的《2017 年 Q3 中国短视频市场季度盘点分析》数据显示,整个 2017 年第三季度,短视频市场投融资事件达 24 起,超过 8 亿元。

这些都是成就抖音神话的助力。

因此,有专家把抖音现象称之为“抖音时代”,并指出抖音时代根植于消费社会的土壤之中。消费社会的基本特征是最大限度的攫取财富,不断为大众制造新的欲望需要为目的;随着消费意识的转化,超前消费和一掷千金成为消费社会的精神表征。

抖音里,舞蹈、段子、才艺、模仿、励志鸡汤、景色、恶搞、交友、炫技是最受欢迎的,流量高。你关注什么,你的抖音世界就会呈现什么,比如关注美容和健身,就会看到很多变美和变瘦的视频……而这会限制抖音的社会意义吗?

很难说,因为几乎没有人能抗拒成为一个红人的诱惑。

成为一个红人,意味着很多利益的馈赠。KFC、京东、支付宝、雪铁龙、滴滴、vivo、优衣库、华为手机,以及百威啤酒……都是投过抖音红人的广告主。抖音上的千万粉丝红人的广告报价,堪比一线明星。

来自于监管层的压力也不容忽视。

4 月 10 日,由于今日头条旗下内涵段子永久被封,大量“内涵段子”用户涌入



抖音,并在评论不断刷屏,抖音官方不得已关闭评论。此外,抖音也于4月10日推出了反沉迷系统。

这款大热的短视频APP,因为“模仿”也引发了一些社会问题:比如“学抖音高难度动作,爸爸失手,宝贝脊椎受损”、“抖音一用户想当网红,爬上火车碰到高压线被烧伤”、“8岁男孩学抖音在门上贴透明胶带,致6岁表弟摔伤缝10针”……

诸多因素导致了抖音官方在面对媒体时候,如履薄冰。今年4月份后,抖音所有签约红人的外部采访都要经由抖音运营编辑同意。

抖音再定位

和映客、小咖秀等曾经大热的产品类型,抖音上的普通创作者正在遭遇困境。

2016年底至2017年底,抖音从零发展到4000万日活用户,这一阶段是抖音的窗口期。一位MCN机构人士表示,当时将旗下账户放到抖音,很快就能达到数百万日活,“即便是缺乏专业机构支持的素人,也很容易到达几十万的量级”。

没有数量庞大的大号,众多中小号百花齐放,抖音一度是草根创作者的天堂。

但形势很快发生了转变。据了解,过去数月,抖音官方悄然签约了大约2000左右的“素人”,几乎完全覆盖旅游、美食、体育等各个细分领域;这些官方签约的“新大号”与明星、MCN机构入驻的艺人一起,正逐渐垄断抖音的头部流量。

“官方对这些签约达人的扶持力度很大”,一位接近抖音的人士透露,抖音官方将其分为低级和高级等两个档,前者每月至少有2000元补贴,后者至少3000元。大约20多人的运营团队掌握着这2000余人的达人大军,其产出的内容常会被收入“精选”。

“精选”有着庞大的能量。去年,一个“精选”往往意味着至少三四万的粉丝,今年这一数字仍在不断上行——这就意味着,能否进入抖音的“体制”内,对于内

容创作者至关重要。

这并不容易。此前抖音签约的达人,已经在各个细分领域完成了占位。“现在上面跳舞的人太多了,除非你跳的比这些人优秀太多,颜值高太多,才有可能突围”,一位尝试在抖音上通过舞蹈成名的用户说。

同样的境况也发生在美食、体育等细分领域,如果做不到充分差异化,视频大概率会石沉大海。

红利期正在消退,一些机构和内容创业者表现出程度不一的忧虑。即便是被认为有能力获取头部流量的MCN机构,也在官方支持减少的现在,开始重新审视与抖音的关系。

“我们本来就没有倚靠抖音活,哪个平台火、哪个平台被广告主认可,我们就去哪个平台”,一位MCN人士称。

与热情依旧高涨的内容消费者不同,日益明显的“中心化”趋势,正撼动着抖音生态中各个参与者的心态。

短视频版微博

抖音的胜利,曾被认为是“去中心化”的胜利。

微博是“中心化”产品的代表之一。其主要特征在于产品流量主要聚集在少数用户上,如大V、明星、KOL等;由于流量集中,必然是强运营驱动,诸如微博会为少数大V提供一对一服务。

“去中心化”与之相反。以Instagram为例,其产品理念在于鼓励用户创造UGC内容,产品流量并不对个别账户有着高度依赖。

无论是抖音还是快手,其初始发展路径均秉持着“去中心化”的理念,只是所吸引的种子用户,决定了二者调性迥异。

但与快手坚持“轻运营”不同,抖音在随后的发展过程中,不断加重运营的比重,并一度成为其爆红的重要原因。

诸如在抖音设计中,有一个功能叫做“挑战”,抖音通过设置挑战的方式,来引导用户参与。类似的专题设置及对应的优渥的奖励设置,调动了各层次用户模仿跟进的积极性,从而丰富了平台内容——即便这种内容,往往存在着高度同质性。

一位达人曾表示,在快手去年底刚刚爆红时,如若跟随官方设置的头部话题并获推荐,往往能获得不逊于“精选”的推力,吸粉过万并不难。

“最重要的是,这种模仿只要更早、更快就行了,在制作质量上没有太多门槛”。

这激发了众多90后、00后的明星梦想。如同当年刚刚爆红的小咖秀一样,抖音上的年轻人,在运营大棒的挥舞下,乐此不疲地加入模仿大军。

诸如此类强运营,让抖音与快手在模式上渐行渐远。后者在运营力度上不咸不淡,三四五线城市的人们乐于向好友分享自己的生活,至于明星做了什么、达人做了什么,于他们无关痛痒。

当快手的弱社交网不断成型,抖音通过强运营加强的“中心化”趋势,却令其媒体属性不断加重——无论用户如何通过推荐算法刷新,其关注领域的达人内容或模仿达人的内容,总是可以高效地分发到用户终端上。



VS



由此，抖音得以成为一个短视频版的微博。

在今年1月开始的明星入驻潮中，这一趋势已经颇为明显。当时，抖音在付费邀请周冬雨入驻后，随之获得明星群体的自发入驻，粉丝也纷至沓来。

相似的情景发生在2011年前后微博大量出现明星之时。虽然在很多从业者眼中，抖音并不能完全替代微博，但二者几乎相同的传播性质，使得微博媒体属性中的视频职能极有可能被抖音取代。

一位文娱领域投资者甚至表示，随着抖音不断“中心化”，一个可期的未来是，越来越多的文娱明星、机构，有可能会将对外的曝光迁移到抖音上来。

这并不是一个遥远的未来，并且，已经部分成为了现实。

抖音无战友？

在抖音金字塔型的生态中，庞大的内容消费型用户牢牢霸占着底部。

在推荐算法的帮助下，有内容可看的特性将他们吸引而来，但他们自身却并不具备内容生产能力。真正决定着这个平台未来的，依旧是腰部及以上具备一定原创能力的人群。一旦这部分人群陷落，底部的用户群体极易失去。

如何维护平台腰部以上的人群，抖音拿出了两套截然相反的方案。

其中，对于并无MCN机构、普通经纪公司的“素人”，身为平台方的抖音直接站出来，充当了其经纪人的角色——即自身成为一个大型“MCN”。

类比微博的发展路径，单纯的媒体属性在帮助平台赚取营收上作用十分有限；feed流广告对于DAU增长的高依赖性，使得DAU增长一旦放缓，财务上的想象空间即戛然而止。这曾是微博在发展初期面临的困境。

微博当时给出的解决方案是，一旦成为泛娱乐链条的一部分，诸如宣发环节，就有可能从中分一杯羹。相较而言，直接签红人的抖音，对产业有着更深的介入度。

据了解，抖音已经在帮助达人对接活动、广告主等资源。只是，考虑到抖音一个运营人员需要负责100多名达人，为数不少的达人反映，其艺人经纪模式进行的并不细致。

好在，抖音官方当前尚未在这一链条中有任何抽成行为。

这一模式具有相当前景，但现在抖音仅仅只是将其牢牢握在了自己手中，暂未出现更专业的操作。后续操作的缺位，促使部分走红的“素人”开始在外寻求专业经纪公司独立发展，洗白其在抖音的“发迹史”。

另一方面，对于和自己做着相似

事情、却比自己更专业的MCN机构，抖音与其的关系正越发微妙。

MCN机构本不是抖音的战友。与对待“素人”大力扶持态度不同，一开始抖音对于机构持抵触态度。但在去年年中左右，抖音不仅开始引入部分机构，还将“精选”权益大量向其开放。这促成了如今抖音红人与MCN机构各占半边天的态势。

然而，随着抖音自建达人体系，以及入驻机构越来越多，分给单个机构的“精选”资源已经越发稀缺。二者之间的维系，正日益稀薄。

在合作层面，抖音对MCN机构的苛刻要求，也开始让部分机构对之不再格外上心。

据了解，MCN机构与抖音的合作，很多时候也是要求一个月十几个视频，月末统一结算，达到了就留在体系，达不到就被剔除。但事实上，结算的金额本来就不高，还施以高压，愿意留下来的机构就越来越少。

更重要的是，在众多MCN机构人士看来，仅仅依靠平台自身提供的补贴或者流量带来的分成，并非机构的本意。

在视频领域，真正蕴含着庞大金矿的，并非平台本身，而是各个广告主。

以去年《中国有嘻哈》与抖音的合作为界点，之前广告主并不认可抖音。业内人士称，在《中国有嘻哈》选手入驻抖音后，抖音才真正进入主流视野；10月之后，广告主对抖音的态度已经出现了明显的变化。

有趣的是，抖音在淘宝的刷量产业也几乎在这时开始起步。“没有利益是没有人来刷的”，一位熟悉抖音红人的人士表示，随着广告主认可的提升，广告主对达人的结算就完全根据播放量、点赞数来。

“一个百万级粉丝的达人，15秒的视频大概可以卖出25万左右的价格；如果只有十几万粉丝，大概能拿到四五万的收入。”这与抖音补贴仅仅停留在千元已不在一个量级。





在这一模式中,MCN 机构牵线广告主与艺人,并从中抽成,抖音作为被认可的平台出现。一旦抖音认可度降低,机构也可以迅速跳跃到其他平台,二者几乎没有相互绑定的必要。

而广告主这个金矿,或许早晚是已经成为“MCN 机构”的抖音,准备发掘的新盈利点。在这样一条路上,抖音可能并不需要伙伴。

粉丝忠诚度隐忧

摒弃专业 MCN 机构的帮助后,抖音捧红自有达人之路并不平坦。

“抖音又是运动员又是裁判,在自己平台是优势,到其他平台成了劣势”,一位 MCN 机构人士表示,艺人经纪最为关键的是通过各种手段建立艺人的核心粉丝群体,但抖音在这一核心能力上并不足。

以此前在抖音爆红的张欣尧为例,其在抖音平台的粉丝高达 1037 万,在微博的粉丝仅 89 万。

这已经是抖音红人在其他平台的最高一级水平。粗略统计,绝大多数在抖音百万粉丝的达人,其在微博的粉丝很难超过 10 万。

事实上,作为当前艺人经纪最具代表性的两个平台,微博与抖音的粉丝流动高度不对等,“我们可以很轻易的将微博粉丝引入到抖音或者其他平台,但想将抖音原生粉丝引到微博,就很艰难”。

在艺人经纪链条中,核心在于艺人自身的号召力,如果无法将粉牵引出平台之外,有可能意味着粉丝缺乏忠诚度。

这正是抖音做艺人经纪的挑战——平台媒体属性不断强化,并未及时通过社交属性对粉丝进行培养挖掘,而缺乏后续的跨平台、跨媒体的专业运作,使得达人常常被圈在了抖音的一亩三分地。

这进一步导致了在电商业务上,抖音粉丝转化率也比想象中要低。

一家投放了多个抖音达人账户的淘



抖音爆红的张欣尧

宝商铺表示,根据此前他们的数据,百万粉丝的抖音红人,如果能将播放量做到 60 万,转化的订单数只有数百,并不比其他平台有优势;在部分账户中,甚至出现了转化率低于行业平均水平的情况。不过,也有业内人士指出,一些高度垂直领域,如母婴、宠物等,转化情况要好很多。

但总的来说,对于如今的抖音,其影响力与粉丝转化能力并不成正比。

事实上,抖音盛世之下的隐患,不仅在于创作者的阶级固化正使得普通创作者抑或是机构望而却步,更是在于媒体属性强化后,平台还能否对内容创作者进行再赋能。

毕竟,Time Killer(打发休闲娱乐时间)占据主流的用户群,无论是在泛娱乐领域还是电商等衍生链条中,往往只是一个单纯啃食内容的“爬虫”。

如何对“爬虫”进行再发掘,如何维持普通创造者的黏性并以此建立社交关系链,将是抖音下一阶段不可忽视的重点工作。

而另一方面,抖音也要避免成为一款让用户“娱乐至死”的产品。

在这个时代,抖音现象并非孤立个

案,这个产品与过往的那些现象级产品一样,它的爆红,暗合了这个时代的文化消费的某种诉求。

波德里亚在《消费社会》一书中谈到,“在消费社会中,大众文化的本质是一种消费文化,消费社会文化的内在精神会逐渐丧失,最终取而代之的只是一种‘文化再循环’”。

波德里亚解释,大众有权做的只是每月或每年对自己的整套文化进行再翻新,他们能做的只是忍受这种时尚般的永运动荡着的简单摆动的约束,人们消费的本不是文化本身,而是一种套路。

抖音达人发布创意视频之后,抖音平台还会通过运营引导普通用户模仿。在某一类创意视频火爆的时候,机器也会对这类视频做更多推荐,吸引普通用户参与。同时,抖音官方和用户都可以发布话题挑战,引导用户在同一个话题下进行创作。

抖音上,海草舞、C 哩 C 哩、手势舞、《甄嬛传》华妃表演片段、《新白娘子传奇》白蛇蜕变成人片段……大量的短视频都以搞笑和模仿的形式呈现。

这一切与 1932 年赫胥黎在科幻小说《美丽新世界》中描写的未来世界并无二致。他眼中的未来世界是这样的,人们获取信息不费吹灰之力,沉迷在欲望、无规则游戏和感官刺激的海洋里。

洋葱集团联合创始人聂阳德认为,“目前的抖音也好,还是其他一些竖屏的 APP,它们这种全屏沉浸式体验,是很容易让观众兴奋,多巴胺分泌上升,也很容易产生上瘾的行为。”

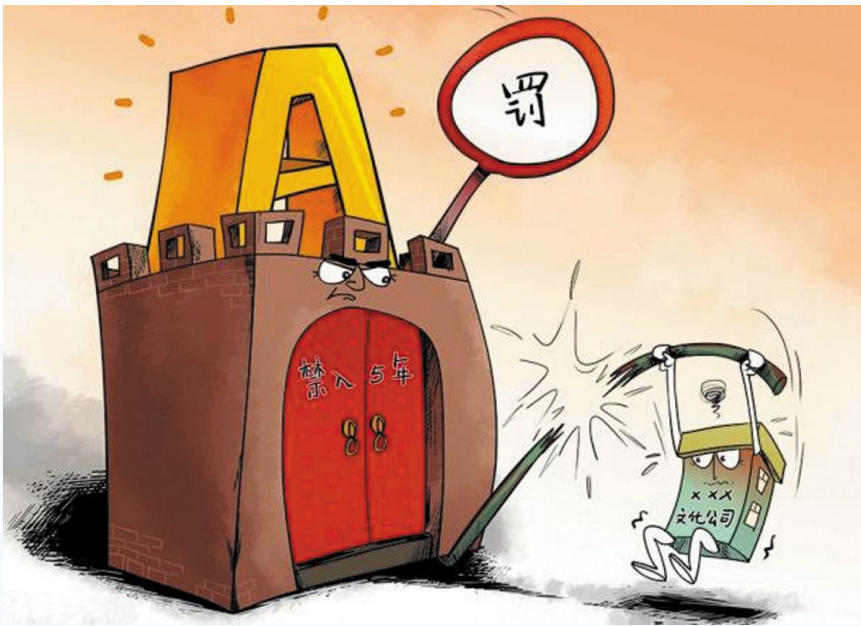
抖音也正在尝试做出一些改变,此前已宣布推出“美好生活”计划,声称将弘扬优秀传统文化作为未来内容打造的重点。最近上线的文物戏精大会,试图在文物严谨性、时代创新性与用户需求的交融中寻找契合点,收获不少外界正面评价。

(摘自腾讯深网)

空壳收购,赵薇夫妇被证监会顶格处罚

文 / 唐维

赵薇夫妇收购万家文化被证监会顶格处罚,申辩也被证监会一一驳回。其实总共 120 万的罚金对他们而言不过是九牛一毛,之所以提出申辩,关键在于或将面临的巨额索赔和 5 年市场禁入。



事件回顾

证监会 4 月 16 日晚公布了对万家文化的行政处罚决定书和有关人员市场禁入决定书:

- 1、驳回赵薇夫妇、龙薇传媒、万家文化及相关当事人的申辩;
- 2、对黄有龙、赵薇、孔德永分别采取 5 年证券市场禁入措施;
- 3、对万家文化、龙薇传媒责令改正,给予警告,并分别处以 60 万元罚款;
- 4、对孔德永、黄有龙、赵薇、赵政给予警告,并分别处以 30 万元罚款。

这个处罚决定,与此前证监会《行政处罚及市场禁入事先告知书》一致。

这纸罚单,源自 2016 年的一场股权转让。

2016 年 12 月 27 日,万家文化发布公告称,控股股东万家集团将向龙薇传媒转让其持有的 1.85 亿股万家文化无限售条件流通股,占万家文化已发行股份的

29.135%。此次交易完成后,龙薇传媒将成为万家文化的控股股东。

然而,后续由于龙薇传媒方面融资不能到位,交易方案几经变更,直至最终以放弃收购而告终。

二级市场显示,龙薇传媒期初向万家集团抛出橄榄枝之时,万家文化的股价应声大涨,公司股价曾一度上涨至 25 元/股。然而,随着这场闹剧的散场,万家文化股价一路下跌。

证监会调查显示,龙薇传媒注册资金仅为 200 万元,于成立后一个多月即拟收购境内市值达 100 亿元上市公司(控股权转让谈判时)29.135%的股份,收购方案中自有资金 6000 万元,其余均为借入资金,杠杆比例高达 51 倍。

同时,在本次控股权转让过程中,龙薇传媒未进行资金的充分筹备,在境内可支付资金有限的情况下,运用高杠杆收购境内上市公司,在股权转让协议签署后才着手寻求金融机构融资。

2016 年 12 月 23 日至 2017 年 4 月 1 日,龙薇传媒收购万家文化控股权转让事项不断变更,由控股权转让变更为 5% 股权转让,后又完全终止股权转让。龙薇传媒在期间多次信息披露存在虚假记载、误导性陈述。

据《行政处罚及市场禁入事先告知书》称:“上述行为造成万家文化股价大幅波动,引起市场和媒体高度关注,严重影响了市场秩序,损害了中小投资者的信心,影响了市场的公平、公正、公开。”



随后，黄有龙控股的香港上市公司顺龙控股发布了一则关于《董事会资料之变更》的公告。在这份公告中，黄有龙和赵政表示，已打算向中国证监会提交陈述和申辩意见，并要求举行听证会。

但此次证监会公布的处罚决定显示，黄有龙、赵薇等人的申辩均被证监会驳回，未予采纳。

证监会最后指出，当事人如果对本决定不服，可在收到本决定书之日起60日内向中国证券监督管理委员会申请行政复议，也可在收到本市场禁入决定书之日起6个月内直接向有管辖权的人民法院提起行政诉讼。复议和诉讼期间，上述决定不停止执行。

5年禁入或将面临巨额索赔

关于处罚金额，赵薇夫妻二人加起来也就60万元，如果算上龙薇传媒处罚金额，合计120万元，以赵薇夫妇的身家，这120万元的处罚的确是九牛一毛，但他们真正在意的是5年的证券市场禁入以及可能面临的股民巨额索赔。

根据《证券市场禁入规定》，被采取证券市场禁入措施的人员，在禁入期间内，将不得从事证券业务或者担任上市公司、非上市公司董监高职务。此外，所投资的企业也不得参与上市公司并购重组、定增等相关再融资业务。

据天眼查显示，赵薇目前担任5家企业法人，持有16家公司股权，持股比例在50%以上的就有9家，并在8家企业担任管理职务。

孔德永更多，他的公司有45家，商业角色有68个，处理起来将更为棘手。

浙江裕丰律师事务所厉健律师在接受记者采访时表示，证监会对祥源文化处以60万元罚金、对赵薇等个人处以30万元罚金，属于顶格处罚，充分表明其违法情节严重，监管部门严惩此类违法行为。

厉律师称，由于揭露日争议较大，根据司法解释，暂定索赔条件：

1、在2017年1月12日至2017年3月31日期间买入祥源文化股票，并在

2017年4月1日后继续持有或卖出该股票的受损投资者可以索赔。

2、在2017年1月12日至2017年2月27日期间买入祥源文化股票，并在2017年2月28日后继续持有或卖出该股票的受损投资者可以索赔。

最终索赔条件以法院认定为准。投资者可以先交资料，在律师审核后，选择合适时机起诉。

厉律师提醒投资者依法维权、理性维权，并不是上市公司被处罚了，所有亏损的股民都可以获得赔偿，最终是由法院来决定索赔条件和赔付金额，因此，提醒投资者不要贸然起诉，可以先咨询专业律师，根据自己的交易情况，选择合适时点，分批或暂缓起诉。虚假陈述索赔专业性很强，索赔周期可能长达两三年，可以根据自身交易情况，分批或暂缓起诉，避免给法院造成巨大审判压力，同时，也可以降低索赔诉讼风险。

广东奔奔律师事务所主任刘国华表示，证监会虽然对祥源文化、赵薇等人予以行政处罚，但罚款总额也仅仅二百余万元，且罚款需收归国库，投资者的经济损失并未得到丝毫弥补。投资者唯有提起民事索赔诉讼，才有可能挽回自身损失。

刘律师表示，本案的管辖法院为杭州市中级人民法院。杭州中院之前曾经



审理过“杭萧钢构案”(全国法院十大调解案例榜首)、“中捷股份案”、“新嘉联案”等多起重大证券虚假陈述纠纷案件，起诉的投资者绝大部分获得了赔偿，这无疑极大地增强了投资者依法维权的信心。在正式处罚出来之前，已有诸多受损投资者将祥源文化等诉至杭州市中级人民法院。

回顾一下龙薇传媒与万家集团协议股权转让期间的股价走势：

祥源文化2016年11月28日停牌，停牌时股价为18.83元。

2017年1月12日复牌后，祥源文化连续两个交易日涨停，第三、第四个交易日继续收涨，最高涨至25.00元，涨幅高达32.77%。

2017年2月8日，祥源文化再次停牌，停牌时股价为20.13元，停牌期间公告股份转让比例由原29.135%变更为5%。2017年2月16日复牌，当日下跌8.49%，第二个交易日下跌6.89%。

2017年4月1日(休市)，祥源文化公告《解除协议》，次一交易日下跌2.39%，后续该股持续下跌。2017年6月2日，祥源文化股价跌至最低点8.85元。

截至2017年7月21日，祥源文化收盘价为9.03元，较2017年1月17日股价最高点25元下跌63.88%，较2016年11月28日首次停牌前下跌45.20%。

祥源文化从2017年1月12日至2017年10月14日的成交金额，累计高达463亿元，暴跌导致流通股股东蒸发的市值也高达数十亿，一旦启动索赔，金额将是天文数字。而这，才是赵薇夫妇等人不能承受之重。

证监会逐一回复申辩

根据处罚文件，五项违规事由如下：

1、龙薇传媒在自身境内资金准备不足，相关金融机构融资尚待审批，存在极大不确定性的情况下，以空壳公司收购上市公司，且贸然予以公告，对市场 and 投资者产生严重误导；

2、龙薇传媒关于筹资计划和安排的信息披露存在虚假记载、重大遗漏；

3、龙薇传媒未及时披露与金融机构未达成融资合作的情况；

4、龙薇传媒对无法按期完成融资计划原因的披露存在重大遗漏；

5、龙薇传媒关于积极促使本次股权转让交易顺利完成的信息披露存在虚假记载、误导性陈述。

赵薇、黄有龙、赵政、孔德永等人分别向中国证监会提交陈述和申辩意见，祥源文化也提出行政复议，希望免除上市公司遭受的处罚。针对他们的申辩，证监会又是如何应答的呢？

赵薇申辩：

第一，本人并非龙薇传媒就上交所询问回复事宜的直接负责的主管人员。

第二，本人不是上市公司的“董监高”，对龙薇传媒披露的信息不负有法定保证责任，监管机关应举证义务。

第三，《告知书》指责“名人效应”“严重误导市场和投资者、致使万家文化股价大幅波动、严重扰乱正常市场秩序”的因素没有依据。

第四，不存在违反法律、行政法规或者中国证监会有关规定且情节严重的行为。

证监会回复：赵薇作为龙薇传媒控股股东、实际控制人、法定代表人，在《股份转让协议》《借款协议》上签字，为公告以及银行融资方案提供个人资产情况、个人征信查询。赵政在询问笔录中表示，“收购事项的进展情况她（赵薇）是知道的……两次材料我们在公告之前都发给

过黄有龙看过，他同意的，赵薇也知道的”。因此，我会认定赵薇为龙薇传媒涉案违法行为的直接负责的主管人员，并无不妥。

黄有龙申辩：

第一，参与收购的初衷和目的是促进艺术事业和文化产业的长期、协同发展，而不是谋求短期利益。

第二，参与交易的行为是善意、诚信、合法的，最终的失败是多种因素作用的结果。

第三，《告知书》混淆了不同主体、行为及其法律责任，适用法律错误。

第四，已尽到审慎义务，没有过错，且没有虚假陈述的动机、目的和必要。

第五，龙薇传媒的信息披露不构成“情节严重”的情形。

证监会回复：在案事实和证据足以表明，黄有龙组织、策划、指派相关人员具体实施本次股权转让事项，实际与孔德永进行控股权转让谈判，决策收购万家文化控股权，并指派人员进行融资安排、信息披露，知悉并决策本次收购的进展情况，了解两份回复公告所涉内容。

赵政申辩：

第一，《证券法》对收购人及其工作人员信息披露的要求不同于上市公司，对回复公告给予了充分审慎的审查。

第二，《告知书》认定龙薇传媒“未完整披露款项支付方式将随金融机构的审批情况进行动态调整的情况”“对无法按期完成融资计划原因的披露存在重大遗

漏”，与客观事实不符，依法不能成立。

第三，本人一直积极配合调查，并严审自身问题和不足，《告知书》拟处罚过重，请求免除或减轻处罚。

证监会回复：赵政受黄有龙指派，具体负责本次控股权收购事项，参与收购谈判、寻找资金、组织回复上交所问询函，并实际进行后续股份转让比例变更和解除协议的谈判。

孔德永申辩：

第一，《告知书》未查证、说明和告知申辩人所存在的违法事实，违反了《行政处罚法》第四条、第三十条、第三十一条的规定，程序违法，法律适用错误。

第二，万家文化不是信息披露义务人，仅是龙薇传媒履行法定信息披露义务的通道，仅负有按照目前监管要求和行业公认的标准，在形式检查后“原汁原味”地代为公告。按照《上市公司收购管理办法》的规定，该等信息披露是否真实、准确、完整的义务由收购方负责，涉案违法事实与上市公司无关。

第三，万家文化已经由于本次信息披露违法行为遭受巨大损失，其直接结果是导致中小投资者和其他股东的利益受损失，若再对其进行处罚，将直接导致中小投资者的二次伤害。

证监会回复：万家文化董事长孔德永全程组织、策划并参与控股权转让、融资过程、股权转让的变更等事项，是对万家文化上述行为直接负责的主管人员。孔德永为龙薇传媒联系金融机构寻求融资服务，并将中信银行杭州分行介绍给龙薇传媒，孔德永知晓中信银行内部审批方案，知晓中信银行融资审批失败事项，且孔德永在万家文化项目微信群中，与相关各方详细讨论并策划回复所涉内容、文字表述等。因此，孔德永作为万家文化的董事长，是对万家文化涉案违法行为直接负责的主管人员。

正式处罚决定书的篇幅特别长，对认定事实和处罚理由做了详尽记载，足以让处罚对象心服口服，这对其他证券市场参与人来说，也是很好的警示教育资料。

（综合摘编自《财经国家周刊》、中国经济网）





那些年我们追崩了的风口

文 / 蓝岸

直播遇冷、单车卖身、货架撤柜……创业的风口你还敢追吗？很多时候，猪没飞起来，却死了很多人追风的少年！



曾几何时，多少创业者被雷军一句“站在风口上，猪都能飞起来”鼓舞得激动人心，于是各位创业者拼命寻找风口，拼命赶风口，没在风口上也要给自己设计一个和风口沾边的业务名称，仿佛这样，自己的公司就能成为那只顺势腾飞在风口上的猪，像朝阳一样冉冉升起，光芒万丈，自己也能顺势登上福布斯财富榜，走上人生巅峰。

然而，更多时候，这些所谓风口上的猪并没有因为风口而腾飞，他们可能真的是猪，但是风口却不一定是真风口。因此，他们通常被吹起来不久后，就跌入了深渊，与他们一同跌入的，有无数追风的少年，还有无数想趁着风口大赚一笔的投资人。这些投资人被亏的血本无归，投诉无门，只能痛恨自己辨别真伪风口的能力实在太差。

今天，我们就来理一理近几年都有哪些伪风口坑坏了创业者和投资人。

无人货架

去年下半年，无人货架突然火爆了，备受资本青睐。一时间，各种品牌的无人货架如雨后春笋般涌现。

果小美、便利蜂、猩便利……40多家无人货架公司以气吞山河的势头，拿下资本30亿元融资。然而，这个行业融资速度远远赶不上烧钱补贴的速度。跑马圈地攻占办公室大半年后，无人货架开始频繁撤柜、节节溃败。

伴随风口极速回落的头部玩家果小美似乎也没有逃过。从2017年6月末获得第一轮融资，到爆出果小美已撤退传闻，只经历了240天时间。

业务覆盖59个城市，铺设货架终端近10万台，无人货架当家花旦果小美疯狂扩张一年后，传出倒闭的消息。

今年5月4日，无人货架头部玩家“果小美”解散的消息流出。这则消息大意为，果小美即将解散，货架上的食品免费赠送，大家江湖再见。尽管果小美官方微博迅速澄清这是造谣，但果小美多地撤退货架、业务停滞已成事实。

无人货架行业里糟心的不止果小美一个。便利蜂因供应链短缺大规模撤柜、猩便利被爆拖欠部分供应商货款……无人货架似乎真的“凉了”。再过不久，或许街头露天场所堆积如山的废弃单车旁，将出现被遗弃的无人货架。

一位投行人士说，“VC已经闻无人货

架色变了。猩便利和果小美就是个碎钱机,把整个行业都带沟里了。去年猩便利亏欠供应商货款的事,波及了全行业,供应商基本不给无人货架企业账期了,这对创业公司来说压力非常大。”

只是没想到这阵风停的这么快,无人货架很难再拿到钱。

共享单车、共享充电宝们

2017年,共享经济似乎迎来了风口。

共享单车的两大巨头摩拜和 ofo 纷纷以“新四大发明”之名走出国门;美国共享办公大咖 Wework 进入中国;共享雨伞、共享服装、共享洗车、共享篮球等等打着“共享”旗号的项目也频频亮相。IT 桔子发布的季度报告显示,2017 年第二季度共享经济领域投资 58 起,融资 481.63 亿,约占整体市场融资的 30%。

然而,这股共享经济的风并没有刮多长时间,2017 年中旬便开始出现了“伪风口”的状态。

随着资本和政策的收紧,靠资本推动、盈利模式难寻的共享经济遭到冲击,“倒闭潮”蔓延到各个共享领域。一家又一家共享单车倒闭;3 万把共享雨伞一周内全军覆没;刚刚开业的共享睡眠仓被关停;陆续有共享充电宝公司被投资方劝退。一年来有接近 20 家以共享为概念的企业正式宣布倒闭,退押金难随之成为行业通病,公众对共享经济渐渐失去信任。

除了投资 ofo、摩拜的投资人收获了回报,其他的跟风者皆全军覆没,就连单车巨头——摩拜最终也选择了卖身美团。

如今,人们除了出地铁偶尔骑一段共享单车外,还有谁会提起其他的共享项目呢?

O2O

2015 年,O2O 成为互联网新宠,不管是百度入局,阿里巴巴做口碑,还是美团、大众点评、饿了么,巨头们都在不断完善 O2O 服务。



然而,不到两年时间,这个风口已经过去了,大量的洗牌吞并出现,O2O 市场一片哀嚎,死掉的项目不胜其数。上门洗车平台相继倒下,大厨上门平台门可罗雀,生鲜上门广横遍野……太多靠烧钱为生的 O2O 项目终于耗尽了资本的热情,O2O 死亡名单越拉越长。有媒体曾做过统计,截至 2016 年上半年,之前拿到投资的数千家 O2O 企业,只有不足四分之一进入 B 轮,其余的都走到了生死边缘。

O2O 项目备受质疑,资本撤离,2015 年的投资低潮期由此而来。

根据艾媒咨询权威首发《2016-2017 年中国 O2O 市场发展状况研究报告》显示,2016 年中国 O2O 市场规模达到 6659.4 亿元,较 2015 年增长 42.7%,由于市场刚需拉动,即使在资本遇冷的环境下,2017 年中国 O2O 市场规模仍将保持缓慢增长,达 8343.2 亿元。

艾媒咨询分析师认为,各行业 O2O 市场领域不断拓宽,用户需求逐渐被放大。但是,随着用户消费行为趋于理性,“伪需求”泡沫被戳破,不同行业 O2O 模式推进过程略显艰难,造成大量 O2O 创业公司由于企业亏损严重、资金链断裂而倒闭,行业规模发展受到限制。

VR

在中国,VR 创业来势凶猛,席卷全国,前年这个时候,创业者们高喊“2016

年是 VR 元年”。

热潮之下,从未涉足 VR 的公司也杀了进来,动静最大的当属阿里。阿里先成立了 VR 实验室,在影视和购物两个方向发力,其中影视内容输出到优酷平台,购物方面则是启动了 Buy+ 项目。双十一时,Buy+ 项目正式发布。

其他大公司也没闲着。腾讯在 2015 年 12 月公布了侧重于游戏方向的 VR 平台战略;乐视发布了侧重影视方向的 VR 内容生态;小米成立了探索实验室,其首个科研项目就是 VR;锤子当时也宣布进军 VR 领域;华为推出了自己的 VR 眼镜,有些型号的手机还配发类似谷歌 Cardboard 的简易 VR 眼镜。

风口之下,投资人和创业者相谈必称“VR”,要不都不好意思跟同行打招呼。

但也有评论人指出,“VR 的确是下一代计算机平台,同时也是一群浮躁创业者的坟墓!”兴冲冲冲进 VR 领域的创业者没有想到,这句话竟很快变成了现实,“VR 元年”还没有展开就结束了。

2016 年 9 月开始,VR 公司倒闭、转型、裁员的消息不断见诸媒体,涉及的企业包括暴风魔镜、米多娱乐、众景视界等。曾发布过鹿晗 VR 演唱会、拿下《我是歌手 4》和吴亦凡 IP 的米多娱乐,更被传出欠薪新闻,其不少前员工向媒体反映,公司拖欠他们半个月到 4 个月的工资,“整个技术部门半年多的工资都没发!”

暴风魔镜的处境可能更具有参考价值,这家出身于“妖股”——暴风科技的 VR 头盔公司在 2016 年 10 月 20 日被曝出裁员新闻,据报道,团队规模从 500 多人裁减到 300 人,办公室空了一半。好在其母公司家业大一些,相关善后工作都已处理妥当。

事后,暴风魔镜 CEO 黄晓杰在接受采访时称,“这次的资本寒冬很冷。”

3D 打印

2013 年,大量的 3D 打印专利保护到期,以美国 Stratasys 公司为首的老牌



3D 打印制造商释放一大批专利,降低了许多企业进入 3D 打印领域的门槛。这带来了硬件市场的繁荣,更让 3D 打印的风潮从海外刮向了国内。

同年,国内开始加大对 3D 打印的扶持力度,资本市场也对 3D 打印的前景十分看好,推动了中国第一波 3D 打印创业潮,像老牌 3D 打印企业北京太尔时代就在 2014 年初获得数千万人民币 A 轮融资。

从那时起,初创企业开始遍地开花。一些创业者只是购置了若干台桌面级设备,便打算卖 3D 打印模具、手办和人像了。在这些面向消费市场的创业项目中,扩张规模最大、最有代表性的莫过于 3D 打印照相馆和提供 3D 打印服务的平台。

3D 打印照相馆被视为 3D 打印向大众普及的先行者,发展的比较好的可以开出几十家连锁店,每家店每天能接 7 到 8 个单子。在短暂的猎奇后,商业模式的问题开始显现。

3D 打印价格昂贵,很难让消费者接受。其次,人心浮躁,期望 3D 打印机可以在不培育市场和用户的前提下直接进入家庭市场。2015 年是一个分水岭,部分急功近利的投机商制造了成批低质量的 3D 打印设备,破坏了 3D 打印领域的口碑。另外,3D 打印之所以“火”,不排除投机商借概念炒一把,将 3D 打印渲染成“万能打印”,而忽略了其应用领域和范围。这使得部分不成熟的产品在走向消费市场时,让消费者看了大跌眼镜,更进一步诱发了社会舆论本能的逆反。

消费者的失望情绪加上低迷需求逐层累积,令资本方也逐渐看清 3D 打印的局限性,继而导致大量创业者的融资无法及时跟进,带来沉重的打击。

P2P

在过去的两年,P2P 平台在国内经历了野蛮增长。

2016 年,国内股市将近下跌了 10%,

而 P2P 平均贷款收益率在 10%以上,将近是银行存款收益率的 3 倍,许多人在没有更多可选项的情况下,只能将资金投入 P2P。

然而,随着监管机构对行业乱象开始了紧锣密鼓的整顿工作,互联网金融行业的日子正在变得“很难过”。

2016 年,风投对金融科技的热情衰减,而这种衰减主要表现在对借贷初创的投资方面,保险科技和监管科技逐渐代替网贷平台成长为了新的投资热点。相比于只针对互联网,更实质的业务将是未来互联网金融行业的一个发展趋势。

2017 年,P2P 平台的数量逐渐减少,更有不少网贷公司出现了估值缩水的现象。监管的收紧、资本的流出以及政府的“冷落”将令风口的“猪”们随时面临着摔落到地的危险。

直播

2016 年,我们还没有来得及做好迎接的姿态,就急匆匆的在资本寒冬的呼声中进入了“全民直播”的时代。

据不完全统计,截至当年 6 月,中国网民规模达 7 亿 1000 万,其中,网络直播用户规模达到 3 亿 2500 万,占网民总数的 45.8%。保守估计,具有即时、鲜活、亲近等优势直播平台超过 500 家。

可以说网络直播以铺天盖地之势席卷了整个互联网行业,成为其中最火的热点。但随着行业内大量平台的诞生和

资本巨头涌入,问题开始逐渐显现:直播服务的运营成本正在急速增加,商业模式同质化也日益严重。而这两大问题导致众多直播平台几乎难以盈利,只能鏖战在烧钱混战阶段。

广电总局在这个节骨眼上下发了通知,责令映客、花椒、一直播、小米直播、六间房、快手、在直播等直播网站进行全面整改,更加速了整个行业的洗牌。

这种变化体现在直播巨头陌陌的身上更加明显。

2016 年直播元年来临,早已布局直播的陌陌全面转型,直播业务气势如虹。当年全年财报显示,2016 年陌陌净营收 5.5 亿美元,同比增长 313%,其中直播业务占比 80%;净利润为 1.45 亿美元,而 2015 年净利润仅为 1370 万美元。

然而,这份历史最佳财报发布之后,火了一整年的直播热潮退去。陌陌的直播付费业务开始下滑,付费用户增量不再,投资方开始逐步减持股份。从 2016 年 Q3 到 2017 年 Q1,阿里和经纬中国多次减持,阿里从持股 21%下降到 5%以内,直接退出主要股东行列,累计套现 9 亿美元以上;而经纬从持股 17.2%下降到 10.6%。同时,唐岩本人也通过减持套现 1.5 亿美元。

昔日红极一时的直播,也没能逃脱“伪风口”的宿命。

(摘自投资家)



看不清这 7 大趋势将非常危险

文 / 管清友

讲讲现在的小周期,并讨论如何去看待股票、房地产、债券等市场。再讲讲未来的大周期,预测未来企业、产业、区域会出现比较明显的分化和集中,整个中国经济步入一个“核心的时代”。



本文根据如是金融研究院首席经济学家管清友博士在“陆家嘴资本夜话”系列讲坛上的演讲整理而成。

现在的小周期:紧缩的时代

微调开始,2018 会是拉长版的 2014?

过去十年,经济周期的规律和过去很不一样,尤其是最近五年,很多人觉得经济周期消失了,但其实并没有,仔细分析,你会发现十八大以来的经济和金融周期依然非常明显。

2013 年是典型的经济过热,货币市场表现好,导致金融监管加强,政策紧缩。2014 年紧缩的后果开始体现,经济出现衰退,债券市场走牛,流动性衰退性宽松。

在无风险利率下行的刺激下,估值驱动的中小板、创业板相比较主板表现更好。2014 年下半年到 2015 年上半年,随着货币大宽松的启动,股债双牛,直到 2015 年股灾。

2016 年经济进入复苏阶段,商品和地产走牛。2017 年经济超预期,出现过热迹象,尤其是规模以上企业表现很好。这导致货币政策开始回归中性,

金融监管强化,金融上行周期结束。

总的来说,近五年经济政策经历了三个阶段。先是提三期叠加,十八大刚刚召开后,提出了三期叠加的判断,也就是增长速度换档期,结构调整阵痛期和前期政策消化期。

后来,又提出了“新常态”的判断。最后,2015 年中央经济工作会议正式提出供给侧结构性改革。这三个提法分别解决了怎么看、怎么干和具体的实施路径的问题,所以我们也能够感受到,政策也是不断的相机决策。

经济周期其实只是变得相对钝化。对比过去几轮周期,从政策刺激到经济反弹需要的时间从两、三个季度到五、六个季度,越来越长,政策刺激起到的作用周期越来越长。

从紧缩到衰退,则从一个季度拉长到两、三个季度。这主要是市场预期变了,经济主体对于政策的反应“钝化”了,但还是有周期性的。

现在我们处于什么周期?看上去很像是 2014 年的衰退前夜。

2014 年,我们在经历了 2013 年的经济过热之后,从 2013 年的钱荒开始,房地产和财政同步紧



缩,经济开始加速下行,政策被倒逼宽松,2014年上半年的时候,实施了定向降准和差别降息,到2014年的下半年全面开始降准降息了,步入一轮小幅的宽松,全球的量化宽松也在继续。

回头看当下,2017年以来我们面临的紧缩环境很像是2013年到2014年初,甚至比那时候更严重,这一年多来我们面临的是四重紧缩。

第一是货币紧缩。

我们的货币政策一直在强调稳健中性,实施稳健的货币政策和积极的财政政策。2016年12月,中央经济工作会议定调2017年货币政策:从稳健变成稳健中性。2017年12月,中央经济工作会议对2018年货币政策基调依旧是稳健中性。稳健是不变的老话,加个中性其实就是说以前不够中性,央行在货币市场的加息就是在落实这种调子。

第二是金融紧缩。

我们都知道庞氏金融的崩塌。现在来看,凡是货币政策宽松的情况下,一定会出现资产端和资金端不匹配,最终导致中间的各种业态、模式、业务出现问题。大量的并购、收购,然后融资,导致了大量的资金空转。银行发理财,把老百姓的钱放到银行的资金池里,再委托给专业的机构管,当专业的机构发现资产收益率没有办法保证的时候,有些就买同业存单或者收益率更高的理财。

所以引发了金融和实体的脱节,金融行业称为“过度繁荣”。2017年上半年以来,银监会下了十几道“金字招牌”,证监会也出台了监管措施,包括最近出的资管新规,概括起来就是要把过度的繁荣消灭掉,回归本源和理性。

第三是财政紧缩。

财政紧缩发生过两轮,一轮是对于平台公司、城投公司的管理,财政部43号文开始剥离平台的融资智能。后来借着PPP模式的推广,地方政府又找到了新的融资模式,金融机构也进行快速的推广项目,但大部分都不是真实意义上

的PPP,这其中就隐含了很多风险。因此,从2016年开始,财政部开始规范PPP模式。

第四是地产紧缩。

2016年开始房价快速上涨,先是北上深等一线城市,然后是杭州、南京等“新一线城市”,到今年甚至波及到了部分三四线城市,房价上涨似乎又在重复2013年的疯狂故事。

很多地方房价翻了一倍,这当然不是好事,政策当然也不会容忍,从去年的317开始,各种各样的限购限贷措施层出不穷,房贷的利率已经在持续上行,地产政策的紧缩还在继续。

站在2018这个时点,未来的经济似乎逃不出2014年的大方向,但是节奏会有所区别,结果很可能是拉长版的2014。我们预测,经济下行压力没有当时那么大,应该是一个微调的开始,政策层面会相机抉择。

从今年年初的降准来看,我觉得既应考虑保持流动性松紧适度,降低一下市场绷紧的程度,同时也应该考虑对冲贸易摩擦对我们的影响,并不像2014年那么坚决,那么宽松。所以这是我们一个基本判断:2018年有点类似2014,但不会简单重复2014年,是一个微调的开始。

这对资产配置意味着什么呢?我们逐个市场来说一下。

1.股票市场

总体上还面临从资金端去杠杆到资产端去杠杆的压力。所谓资金端杠杆,就是融资融券和场外配资,这种杠杆在股灾时已经清理的差不多了。目前两融余额占A股流通市值的比例已从2015年的4%左右降至2%左右。

现在的压力主要是资产端去杠杆。前两年的业绩改善主要是因为供给侧改革带来的涨价因素和上市公司的加杠杆扩张,但现在这种老路走不通了。一方面PPI见顶,随着产能缺口的修复,涨价的逻辑正在消失。另一方面并购重组越来越

越严,融资越来越难,外延式扩张的逻辑也在弱化,这就是所谓的资产端去杠杆。

资产端的杠杆怎么加的就要怎么去:一是股票质押,二是PE+上市公司的模式。

随着资管新规出台,银行的理财将逐步回归本源,多层嵌套和通道业务受限,这种变相的杠杆也将难以为继。

从结构上来看,2017年的股市是价值投资的春天。上证50全年涨幅25.08%,沪深300全年涨幅21.78%。概念板块中白马股指数涨幅最高,为48.16%。茅台涨幅为111.89%,市值破万亿,挤进全球前四。

这些核心资产有价值是肯定的,但



真的如此有价值吗?其实在一定程度上也是一种泡沫。

过去的泡沫体现为垃圾资产的泡沫化,现在的泡沫体现为核心资产的过度溢价。

过去是全局性资产荒,所有资产鸡犬升天,现在是结构性资产荒,虽然大部分资产被打回原形,但核心资产被过度追捧,核心资产变得拥挤。

这可能是未来很长一段时间的资产配置逻辑,我们更应该关注涨的少的二线核心资产。

2.债券市场

长期来看终点是牛市,但道路是很



曲折的。2014年跑的最好的是债券市场,但今年和2014年不大一样。从宏观上看,经济下行幅度没那么大,需求没那么弱,货币也没那么宽松,所以债市的基本面并没有好到那种程度。

从微观上看,债市的资金来源也没法和2014年比,那时候是资产荒,大量的机构资金无处可去,又可以加杠杆,现在是资金退潮,去杠杆,在微观基本上几乎是反着的。而且今年有很多公司股权质押都出了问题,信用债的风险还在扩散。

3. 房地产市场

房住不炒之后,逻辑已经完全变了,现在不要只去关注增量,也关注存量,未来不太可能再出现全局性的机会。2017年底,房价的上涨从一二线扩展到三线,房价上涨进入后期。而进入2018之后,一线房价其实已经开始调整,接下来二三线也有压力。核心原因是前期政策的紧缩已经非常到位,需求肯定是回落的,销量我们已经看到在明显下滑。

从短周期的角度看,现在处于地产政策紧缩的中期,房贷利率还在上浮。接下来等经济下行到一定幅度的时候,货币和地产政策可能会有对冲性的放松,但可能不会出现2015-2017年那样的暴涨。

从长周期来看,中央对房地产的定调变了,房住不炒,根本原因是房地产的基本面已经发生了质变。

一是人口拐点,2012年之后,人口

老龄化加剧,刚性需求趋势性下行。二是政策拐点,不否认未来还会有宽松,但一定不是2009和2014年式的大宽松,稳健中性,房住不炒。三是市场拐点,人均住房已经达到1套,增量市场到存量市场是必然趋势。

4. 商品市场

我觉得确实有一定的风险。不论从短期还是长期来看,我们的需求都在减弱,而从供给来看,去产能的边际影响也在减弱。从估值来看,商品的价格又因为前期的金融投机处于高位,几个市场里出清最不彻底的就是商品。

5. 外汇市场

人民币还有升值空间。2017年是单边趋势扭转的年份。美元由升转贬,欧元由贬转升,英镑由贬转升,人民币由贬转升。

2018年是全球汇率进入新一轮重新定价,美元偏弱;欧元波动加大或小升;英镑升;日元贬;人民币个人感觉还是升值的逻辑:一是中国经济不弱,尤其是横向来看;二是资本流动已有所改善,2017年结售汇差额翻正,外占、外储回升;三是美元指数走弱预期,美国预期还会有两次加息,若加息后经济基本面不及预期,美元承压。

未来的大周期:核心的时代

在整个经济从总量扩张向结构调整转变的过程中,其实不光资产配置讲究

核心,整个国家的生态都在分化,都在向核心集中。

1. 核心的政治

党和国家机构大力度调整改革,充分体现了以习近平同志为核心的党中央治国理政的历史担当。

政府机构、党的机构、人大、政协等全部进行改革,力度空前。中央机构全面升格,领导小组升格为委员会,顶层机构常态化,国家治理架构出现了新的变化,主要思路还是强化核心,加强执行力。

2. 核心的外交

全球进入政治强人时代,强权人物接连登台,美国、俄罗斯、德国、英国、日本等等,有些连续执政,有些风格鹰派。强权人物的特点是雄才大略,不会按常理出牌。

不能按照对政治家的一般化的模型去理解。我们现在在外交上遇到了挺大的挑战,扑朔迷离,但最核心其实就是和美国的关系。

长期来看,我个人觉得,这是G2最后一个超车弯道,中美之间的博弈,早来晚来,早晚得来。

按照我们传统教科书里讲的比较优势理论,中国充当世界工厂,生产鞋袜衬衣,美国生产飞机大炮。

但现在中国几乎成了一个全能选手——不光是生产中低端产业,还能造航母。我们拥有了最完整的工业、制造业基础,拥有工程师红利——中国有最优秀的工程师,从码农到高级工程师,中国的理工科教育确实还是不错的。

我们在中高端产业与一些高新技术领域和欧美发达国家的差距在缩小,那么这个时候,基于原来自由贸易和比较优势的理论所确定的世界经济和贸易的基本格局,其实是被打破了。

中美两国的现状,其实是我们对美国的依赖更大,在中美两国的博弈当中,我们更脆弱,要实事求是的认清这个现实,然后再来想应对的变化。美国占到



49%顺差，而中国的很多产业是难以进口替代的，这就是现在我们面临的难题。

未来十年是一个博弈、交锋的高峰期。大国领袖之间的博弈才刚刚开始，我们有幸生在这样一个时代，能够看到政治人物之间你来我往。

3. 核心的产业

硬核心主要就是发展高新技术产业，特别是从企业这个角度来讲，关键还是要遵循经济规律、产业规律，国家引导还是要让企业唱戏，企业家比政府更清楚这个行业、这个技术的前景。

我们实际上在很多产业经营理念、品牌管理方面和世界一流企业还是有差距的。搞企业，还得靠企业家。

软核心的意思就是说需求拉动生产。中国人均GDP水平到了8600美元了，进入了一个消费升级的黄金时代。升级有很多表现，核心一句话，人民对美好生活的向往就是我们的努力方向。

对于我们未来的产业，其实很简单，人民对美好生活的向往，就是我们企业经营的方向，就是我们投资的方向。

4. 核心的技术

2018年是核心技术元年。中兴通讯的事件给我们提了一个醒，要大力发展核心技术。我们的高铁虽然先进，但依然从国外进口了大量的技术元器件、零配件。

中国的特高压技术是比较领先的，但特高压电网输送的过程中电损太大，一直在业内有很大争议。我们在一些领域确实缺少核心技术，芯片只是其中一个缩影，这促使我们去反思，到底应该走一个什么路。

5. 核心的企业

产业集中度提升，其实就是企业出现了分化。无论是传统行业还是新兴行业领域，企业出现头部化。无论一级市场还是二级市场，都出现了“强者恒强、胜者全得”的特点。金融行业是一个典型，门槛会越来越高，小机构越来越玩不起。

举个最近的例子，近期证监会下发证券公司的股权管理意见，要求券商的控股股东净资产必须超过1000亿，全国这样的企业都没几家，而且大部分是国企。再去看看国内主要的券商股东，没几个能满足，头部化是必然趋势。

6. 核心的企业家

中国过去四十年出现了四代企业家——84派、92派、99派和15派。84派和92派处于市场化的前期和初期，基本是突破体制，做第一个吃螃蟹的人，模式并不复杂，关键是抓住了从0到1的先机。

99派主要是吃了中国经济从1到100过程中的红利，城镇化、全球化、工业化、信息化，风口遍地是，抓住一个就可以成王。

最近15派算是真正意义上的创业企业，移动互联网的崛起提供技术动力，金融体系的扩张和转型提供资金动力，未来还会有更多的企业家在新金融、新技术的孕育之下诞生，与此同时，随着金融泡沫的退潮，也会有一个大浪淘沙的过程，浑水摸鱼的创业者会被淘汰，市场养不起，而真正的核心创业家会涌现出来。



7. 核心的城市和区域

先说城市，静态来看，中国最发达的是一线城市，动态来看，中国最有增长潜力的是一批“新一线城市”，比如杭州、成都等等，他们的发展速度很快。

这里有几个原因。一是互联网的发展，二是高铁和航空的发展，郑州就是典型的案例。这些地方都是集全省之力发展这一个城市。所以，“新一线城市”的崛起，对传统的一线城市压力是非常大的，北上深应该有紧迫感，广州已经落后了。

再说区域，现在的区域战略很多，自贸区也很多，但我觉得真正的改革开放高地就两个，北面雄安，南面海南，这都是中央最高层亲自推动的两个增量重点。雄安是要建一个新的模式，新的试验田，而不是一个简单的高新区。

比肩的是当年的浦东和深圳。海南则是第一个省域自贸区，目标是打造自贸港，对标的是香港和新加坡。

未来地区之间、城市之间两极分化现象会越来越明显。实践证明，市场化程度越高，政商关系越清楚简单的地方，它的后劲更强。西北和东北几个省份，如果不痛下决心推动新旧动能转换，差距会被越拉越大，这对于我们投资布局、产业布局其实是具有指向性意义的。

最后，简单总结一下，中国经济正处于一个分化和集中的历史进程中，核心的资产、核心的要素会成为最后的赢家，而投机的泡沫终将被历史淘汰。

中国过去这四十年运气还不错，我相信接下来的四十年我们也有理由乐观：第一，我们有最大的消费市场，人均GDP从8000美元到2万美元，三四线城市向一二线城市靠拢，都将带来史诗级的消费升级；第二，我们有最好的产业基础，世界工厂的历练是一笔宝贵的财富，关键看我们怎么利用。

还是那句话，对平庸者，这是最坏的时代，但对睿智者，这是最好的时代。

(摘自创业财经汇)

5G 带来的 12.3 万亿美元到底该怎么挣？

文 / 杨智杰

有了 4G 带来的幸福生活,人们对 5G(即第 5 代移动通信系统)格外期待。进入 2018 年,一切有关 5G 的话题都热了起来,人们似乎听到了 5G 的脚步声——按计划,今年进行 5G 规模试验,明年预商用,5G 标准的最终制定将在 2020 年完成,正式商用。那么 5G 带来的 12.3 万亿美元到底该怎么挣?



如今,我们每天都享受着 4G 带来的巨大红利——随时随地的直播、视频通话、移动支付、互联网打车、玩手机游戏等等,这些都得益于无线网络网速的提高。中国移动研究院无线与终端技术研究所总工程师刘光毅参与过 4G 的研发,但他根本没想到,随着智能终端的发展,4G 快速普及,人们使用手机的行为习惯彻底发生了改变。如今,刘光毅的团队又参与了中国移动的 5G 研发。

标准制定:竞争与合作

在全球 5G 行业,中国是重要的竞争者与合作者。

按照最主要的 5G 国际标准制定组织 3GPP(第三代合作伙伴计划)的工作时间表,今年 6 月,R15 技术规范标准冻结,这意味着下一步华为、诺基亚等设备制造商们可以按照标准进行产品开发,电信运营商开始部署。5G 已经走过前几年业界给社会“画饼”的阶段,离商用又近了一步。

通信行业有一句行话:一流企业卖标准,

二流企业卖专利,三流企业卖产品。如果自己的方案最终被纳入到 3GPP 的标准中,在未来 5G 发展中就会有更多的话语权。成员们提交提案的过程,自然就成了一种博弈。

“5G 的竞赛首先体现在大家参与制定标准的过程中,这个赛场竞争有时候很激烈,甚至可能是你死我活。”刘光毅曾代表中国移动参加过 3GPP 的会议。该组织成员包括网络运营商、终端制造商、芯片制造商、基础制造商、学术界、研究机构和政府机构,成员根据自身的市场需求和技术发展情况,在 3GPP 大会上提出不同的解决方案和技术,随后进行现场讨论。

刘光毅印象深刻的一次是,中国移动的团队在现场通过大屏幕展示自己对无线信号传输格式的提案,主席坐在台上主持。他们一念完提案,有家设备商代表就起身提出反对意见并提问。“这家设备商在该技术上已经有了专利,他们觉得,如果你再定一种格式,我将来就要多制定一种。从终端基站建设角度看,开发的资源和投入增多,测试



的复杂度也会增加。同时,对于拥有专利的公司来讲,出现一个新的格式,他们原有的知识产权就不是必选的,会影响该公司的价值。这时候,别人就会想方设法阻止你,不让你写进去。”刘光毅说。

北京邮电大学网络与交换技术国家重点实验室主任、IMT-2020(5G)推进组专家组成员张平说,标准制定上激烈的争夺是常态,每一个提案背后都代表了利益,大多数提案并非不可替代,大家有很多选择,这就要看在整个标准系统里你的标准是否做得圆满、成体系,当然也不乏有人为因素存在。

在标准制定上常常出现的情况是,很少有提案是不可替代的,所以一项技术被纳入 3GPP 就要面临竞争,因此每个成员都会就具体的细节反复辩论以及在前台、后台进行博弈。如果现场大家意见达成一致,主席就把提案内容写在会议纪要中。若争议较大,主席会建议大家在会议之后继续讨论,形成共识后继续在会议上展示。“但最终决策还是由技术驱动的,各方会有博弈,也会有一个妥协的过程。”刘光毅说。

市场研究公司 Moor Insights & Strategy 创始人及首席分析师 Patrick Moorhead 撰文说,相较于那些以提案数量多为荣的公司,有质量的提案其实更为重要。提案的重要性在于其通过扩展生态系统的新特性和领域,能在多大程度上促进移动生态系统向前发展。

国内企业比如华为、中兴等也参与 5G 相关技术标准的制定。在 3GPP RAN1 #87 次会议上,5G 短码方案的表决被称为“没有硝烟的战争”。2016 年 11 月 16 日,会议的讨论异常激烈,几乎所有公司都参与到方案的讨论中,各方互不相让。次日凌晨,华为主推的 Polar Code(极化码)方案获得更多赞成票,被 3GPP 确认为 5G 控制信道 eMBB(增强移动宽带)场景编码方案,与之竞争的是美国主推的 LDPC、法国主推的 Turbo2.

0。此前,LDPC 已被确认是数据信道的编码方案。

最近在社交网络上引起对联想集团巨大争议的,正是两年前的这次对华为极化码方案的投票。

全球证券和投资银行集团杰富瑞去年 9 月发布报告《电信服务——5G 和 IoT(物联网)的地缘政治》,其中重点分析了中国在 5G 研发上地位的变化。报告总结,截至 2017 年初,在 1450 项 5G 网络重要专利中,有 10% 为中国人所有,他们预计这一数字还会有所上升。这其中包含了华为和中兴通讯及其他企业拥有的知识产权。该报告也指出,仅美国高通一家就有 15% 的 5G 专利,诺基亚占 11%,爱立信占 8%。

从移动通信发展的历史看,尽管中国是用户和网络规模全球最大的移动市场,高通、诺基亚、爱立信、三星和 LG 在过去一直主导移动通信技术。中国在 2G、3G 时代并没有话语权,目前在 5G 时代有这样的增长速度,让国外不得不格外重视中国这个竞争对手。

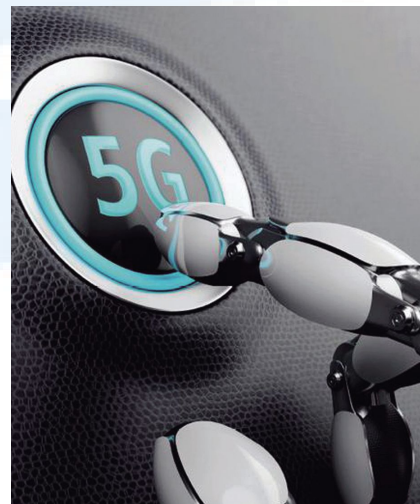
4 月中旬,美国无线通信和互联网协会(CTIA)发布的《5G 的全球竞争》报告中提及,中韩美日等国家在 5G 筹备上表现突出,中国处于领先地位。这些国家明白,无线领域的领导权意味着数十亿美元的经济增长和数百万未来行业的就业机会。

张平这些年的经历从侧面反映出中国话语权的变化。最早他代表国家参加 3G 国际标准化技术会议时,除了中国政府的人以外,技术方面的代表只有他一人。他用 3 个“S”来描述当时中国团队在国外开会的处境,“Smiling——大家面带微笑,Silence——保持沉默,Sleeping——谈着谈着就睡着了,因为跟中国人也没什么关系。”但他发现,现在有很多中国公司和组织参加 3GPP 会议,甚至不少人担任工作组的主席职位,这个变化非常大。

刘光毅用金字塔来比喻 5G 产业链

参与者的构成。在金字塔的顶端是 AT&T、中国移动、韩国的 SK 等运营商,其次是能提供基站、终端、传输设备、核心网等的设备厂商,接下来是生产芯片、基站的某一个模块的元器件商,再往下是元器件商的上游供应链,以此类推,大家关联在一起,形成一个闭环产业链。这些产业链的不少企业为了不被别人甩在身后,都参与到了 5G 标准的争夺上。

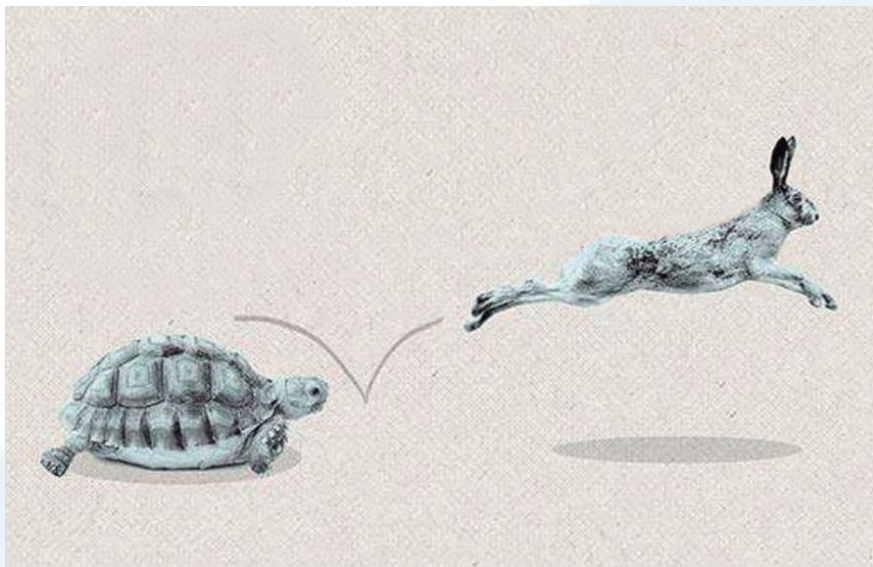
5G 战场上的竞争也存在于金字塔的每一层内部。例如,目前世界上只有 5 家公司做 5G 的基站,分别是中国的华为、中兴通讯和大唐电信,瑞典的爱立信,芬兰的诺基亚。据报道,华为 2017 年



共投入 40 亿元人民币做产品开发,今年在产品研发上的投入会超过 50 亿元。中兴通讯从 2017 年起每年投资 20 亿元用于 5G 研发。谁最先开发出来,谁的性能更好,将来谁就更可能拿到中国、美国、韩国等国家运营商的大订单,获取丰厚利润。

不过刘光毅认为,这场赛跑更准确的说法应该是竞争与合作,“大家有个共同的目标——如何把 5G 做成功,这就需要共同努力,营造一个较好的产业环境,把蛋糕做大,大家才能分得多,这也是竞合关系。”

尽管存在竞争,但 5G 标准走向统



一也是大势所趋。回看通信行业发展的历史,2G时代全球有 GSM 和 CDMA 两种技术标准;3G 时代有 4 个,分别是 WCDMA、CDMA2000、TD-SCDMA 和 Wimax;4G 发展成为一个 LTE 标准下有 FDD 和 TDD 两种制式,这两种制式 90% 以上的技术都是相同的。

在整个移动通信的产业链上,运营商处于上游,也是整个资金的入口。设备厂商的钱来自于运营商,同时设备厂商又是它上游元器件厂商的客户。“如果中国移动没办法从市场上挣钱,生态链里就没钱在流动。没有现金流,问题就来了——厂商的钱从哪儿来?这样的话整个生态链就枯竭了。相当于食物链就断了。”刘光毅说,“别的运营商如果看到中国移动能够成功,他们也可以复制,这样,整个市场规模就会越来越大。大家都是一条绳子上的蚂蚱,产业生态链上,都是你中有我,我中有你,缺了谁都不行。”

华为在接受采访时提到,他们在跟客户沟通时会突出华为的主力作用,这是为了让客户对华为更有信心。但在 5G 的整体发展过程中,华为 5G 产品线首席营销官朱慧敏表示,华为并不想放大

自己的光环。“通信行业被做独了,做垄断了。所以我们不太想强调我们贡献最大,事实上是共同合作的结果。”

5G 商用:全球稳步推进

刘光毅展示了中国移动在 2017 年和 2018 年分别制定的 5G 基础设施建议书,其最新版本今年 2 月份已在巴塞罗那的世界移动通信大会(MWC)上发布。

运营商结合 3GPP 的标准,把自己对 5G 的理解固化在了建议书中,大到框架,小到基站、终端、核心网等具体的技术参数都细致地罗列其中。刘光毅解释说,建议书对其上游的设备厂商起指导作用。

目前,国家发改委已经批准国内三大运营商在部分城市试点建设 5G 网络。中国移动罗列出具体的产品要求,设备厂商及其上游供应商必须生产出满足以上要求的产品才能拿到运营商的订单。这些产品被投入到试点城市试验,验证运营商制定的 5G 网络技术参数是否可行。“设备厂商必须按照我们的要求去开发产品,所以跟着我们走的时间越早,他们 5G 的东西开发出来的时间就越

早。”刘光毅说。

5 月 12 日,中国 5G 推进组组长、中国信通院副院长王志勤发布《5G 创新与发展》报告,据她介绍,目前 5G 进入国际标准制定的关键阶段,今年 6 月将完成独立组网 5G 新空口和面向 5G 的下一代核心网 NGC 标准的制定,其将支持增强宽带和低时延、高可靠场景。明年 9 月,5G 系统将满足 ITU 对于 5G 的所有技术要求。

等到 R15 标准冻结,5G 生态链上的参与者们就可以按照最终版本开发产品了。下一步是等到终端芯片被研发出来,智能终端很快成型,5G 商用就会一切就绪。

目前,国内三大运营商已经公布了 5G 时间表,它们的规划基本一致:今年进行 5G 规模试验,明年预商用,2020 年正式商用。

据王志勤介绍,随着整个标准和频谱生态环境统一发展,各国也更加明确和加快了 5G 的商业应用进程。美日韩在 2017~2018 年进行 5G 适用试验网部署,将在 2019 年部署符合 5G 国际统一标准的设备。欧洲也在 2018 年开展了 5G 技术实验。

在全球稳步推进 5G 的过程中,政府也是一个不容忽视的力量。

中国信息通信研究院 2017 年发布的《5G 经济社会影响白皮书》中提到,信息通信技术的有效使用已成为效率提升和经济结构优化的重要推动力,在加速经济发展、提高现有产业劳动生产率、培育新市场和产业新增长点、实现包容性增长和可持续增长中正发挥着关键作用。

5 月 2 日,美国商务部长威尔伯·罗斯公开表示,建设 5G 移动网络是特朗普政府的首要任务,美国需要 5G,无论是出于防御目的,还是出于商业目的。

高通发布 5G 产业报告预测,到 2035 年 5G 将在全球创造 12.3 万亿美元



经济产出,全球 5G 价值链将创造 3.5 万亿美元产出,同时创造 2200 万个工作岗位。5G 价值链平均每年将投入 2000 亿美元,这将支持全球 GDP 的长期可持续增长。高通预计,2020 年至 2035 年间,5G 对全球 GDP 增长的贡献将相当于与印度同等规模的经济体。

5G 从提出伊始,就不再仅仅是为人服务,重点是连接物与物,各国政府把发展 5G 提升到了战略高度。

欧盟于 2016 年 7 月发布《欧盟 5G 宣言——促进欧洲及时部署第五代移动通信网络》,将发展 5G 作为构建“单一数字市场”的关键举措,旨在使欧洲在 5G 网络的商用部署方面领先全球。

韩国发布的 5G 国家战略提出拟投入约合 14.3 亿美元,并在平昌冬奥会期间由韩国电信开展了 5G 预商用试验。

中国政府也不例外,“积极推进第五代移动通信(5G)和超宽带关键技术研究,启动 5G 商用”被列入“十三五”规划。

刘光毅介绍说,政府看到了移动通信行业对整个社会的带动作用,所以希望在 5G 的发展过程中,不仅带动互联行业,也能带动制造行业,这对国家发展是不可估量的。

5G 热的背后:钱怎么挣?

在铺天盖地宣传 5G 的革命性前景和连接万物的应用场景时,很容易让人们产生 5G 近在眼前的错觉。然而,华为轮值 CEO 徐直军在深圳召开的华为全球分析师大会上表示,虽然 5G 技术更快、更可靠,但消费者不会发现 5G 与 4G 技术之间存在实质性差异。他还说,大多数消费者不会注意到新技术的好处,运营商也将很难从中赚钱。

虽然目前 5G 技术标准在不断推进,国际竞争激烈,但徐直军说出了一些业内人士的心声,也切中了运营商的痛点。

刘光毅也认为,目前全球供应商都

面临着同样的问题——5G 怎么挣钱?“这就相当于你布置了 5G,但是目前很难有新的业务模式让用户愿意多付钱。政府还要求不断降费,这样的话,你投资的回报会慢慢趋于悲观。你是否还愿意为 5G 建新的基站?”

刘光毅分析说,你增加了投入,但是并不会从用户身上挣到更多的钱,只能寄希望于垂直行业。但是,垂直行业的拓展是一个长远的过程,同时政府又从国家战略层面希望运营商建大量的 5G 网络。运营商则面临着很现实的问题:如果赚不到钱,投资该如何收回?

这种不确定性使运营商缺乏大规模建设 5G 网络的信心。因为 5G 带宽变宽,使用的大规模天线阵列(Massive MIMO),天线根数增多,传输网和核心网都要改变。另外,5G 使用的频段高,基站辐射半径变小,要想加大网络覆盖,基站数量就需要增加。综合看来,建设 5G 网络的成本要提升不少。

运营商的痛点在张平看来完全可以理解。在未来 5G 时代,中国移动面临着角色和赢利方式的转变。过去中国移动主要从消费者处获利,但在未来,获取的对象不仅是人,也可以是物。他提到,在 4G 的时候,因为移动互联网的出现,很多增值业务

被颠覆了。“对于运营商来讲,它被边缘化了,运营商变成一个信息通道。整个社会有很多产生利益的其他渠道。所以 5G 对运营商来说也是一种考验。”

运营商的处境在美国也是类似,而且还可能有来自其他方面的新的困难,例如,面临铁塔租金涨价的情况。国外网站 Fierce Wireless 最近报道称,5G 时代越来越临近,最先应用于 5G 商用的 Massive MIMO 相比于现有基站天线的体积和重量更大,所以美国不少铁塔公司有可能向运营商收取更高的铁塔租金。

“从移动通信发展的历史看,网络覆盖和业务渗透,是相辅相成的两个方面。如果没有覆盖,业务渗透会很慢,整个 5G 业务发展也会非常缓慢。”刘光毅说,“5G 的确面临一个问题,运营商是否有信心把投入的钱挣回来,敢不敢大规模部署。”

在他看来,国外运营商的情况比国内还要糟糕,对投资回报的顾虑更大。以欧洲为例,由于欧洲人口数量少,在 4G 上的收入和支出刚实现平衡,怎么找到更多的钱建设 5G 是一个问题。“中国得益于有一个庞大的人群,这是刚性需求。人口越密集,市场足够大,运营商发展得越好。所以中国、日本和韩国这三个国家,还比较有动力搞 5G。”

在目前这种情况下,电信运营商只能开源节流。节流的方式是尽量压缩成本,目前新增站址很难,5G 和 4G 可以共享铁塔资源,技术人员需要增强发射端的发射功率,增加天线数量以扩大覆盖范围。

开源是除了挖掘市场需求外,运营商还要寻找新的商业模式。业内人士已经达成共识,短期内物联网等垂直行业的需求还没有完全出现。工业和信息化部互动媒体产业联盟数字文化工作组组长包再用“鸡生蛋,蛋生鸡”来比喻 5G 和垂直行业的共同发展。无论是设备商还是运营商,都在探索智能汽车、可穿戴



设备、无人机等领域的无线技术应用。

早在 2016 年，中国移动就成立了 5G 联合创新中心，目标是联合通信及垂直行业一起，构建共赢的合作生态。

去年，华为 Wireless X Labs 无线应用场景实验室发布了 5G 十大应用场景白皮书。白皮书以行业对 5G 技术的依赖程度、商业价值、业务成熟度等维度进行评估分析，识别出与 5G 技术强相关、最具商业潜力的十大场景，分别是：云 VR/AR、车联网、智能制造、智慧能源、无线医疗、无线家庭娱乐、联网无人机、社交网络、个人 AI 助手、智慧城市。其中一部分应用场景已经进行了实地测试。

“垂直行业应用的比例上去，5G 的发展才能成功。否则赚不回来钱，肯定没人愿意建网。”刘光毅说。

虽然运营商对未来 5G 的需求感到迷茫，但各方对 5G 的研发仍然没有放缓。正如徐直军所言，华为将继续投资 5G 技术，如果不这样做，就会付出代价。“如果你不擅长 5G，客户连 4G 产品都不会购买。”他认为，运营商也如此，如果有一家运营商推出 5G 网络，其他的公司也必须跟上，即使是处于品牌运作或者营销手段的考虑。

刘光毅也坦言，运营商在被竞争带着往前走。

“我们需要探索垂直行业，但是不要对垂直行业报以太大的期望。”徐直军在华为全球分析师大会提到另一个现实问题，5G 从愿景到真正落地，时机还没有到。

“任何一个行业老大对未来变化都有一种恐惧感，我觉得他（徐直军）对自己未来的认识是对的，但是他要去想办法去应对。”张平说。

华为 5G 产品线首席营销官朱慧敏承认，探索垂直行业对华为来讲前景宏大，但要成功，难度也很大。她说，“我们过去通过搞定 3 个运营商，就可以服务几亿甚至十几亿用户。但垂直行业有一个特点，就是碎片化，一家医院就是一个客户，全国有多少家医院？医院之间的方案也不一样。到了垂直行业，我们的客户就不只是 3 个运营商，而是千千万万个，他们的需求差异特别大。千万个不同企业的需求碎片化，这是个蛮复杂的过程。”

过去舆论夸大 5G 带来的改变时，朱慧敏认为这种声音某种程度上可以帮助大家建立更多对 5G 的信心，保持话题的热度和关注度。但是现阶段，3GPP 的 NSA 标准版本已经于去年冻结，其内容还只是聚焦于对人服务，解决面向消费者的移动宽带需求问题。

北京邮电大学网络体系构建与融合北京市重点实验室副教授路兆铭认为，

“最早定义这个东西（5G 应用场景）时，都是理论上的，真正能不能达到，大家也不知道。可能几年之后 5G 商用时有用，但至少到目前为止，大部分场景还没有实际需求。”他说，“大家刚开始对 5G 的期望值太高，如果把什么都往 5G 上加，对这个产业的发展不好，对于这一点，行业内的人都比较清楚。”

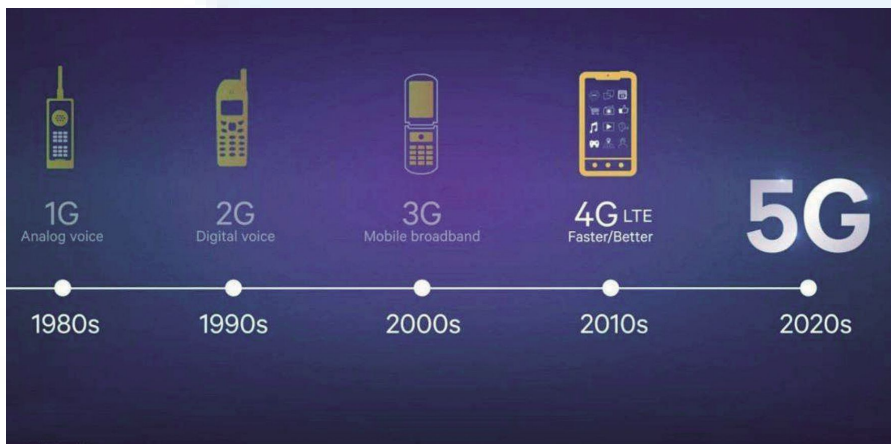
刘光毅认为，5G 提出初期，大家把 5G 描述得非常完美，好像无所不能，但是真正到了开展业务时，要理性地看待这个问题。对 5G 关键能力的要求，很多时候实现时都是要有条件的，并不是任何时候这些条件都能达到，应该是分场景的，并不是所有的指标在同一场景下都需要满足。

在他看来，2020 年计划的 5G 大规模商用，指的是运营商的基站建到一定规模，用户数发放到一定数量，有一定的典型业务在智能终端上运行，而且要和目前 4G 的业务不一样。他目前认为，最现实的几个场景就是：4K、8K 超高清视频，一些裸眼的 3D，还有运用于简单游戏和教育培训的 VR（虚拟现实）技术。

刘光毅和他团队的工作需要去世界各地到处跑，有时候去跟厂商交流，有时候去参加峰会，最终是让更多 5G 产业链上的参与者听到他们的声音，并认可他们对 5G 未来的描述。作为运营商，5G 的全球竞争让他们无法停步，只能去努力带动更多企业朝着下一代无线网络方向努力。

5G 依然在部署中，而张平已经被邀请去参加工信部组织的“6G 座谈会”。他在会上说，“5G 现在还没有开始，我们千万要想想自己的节奏，我们到底要做什么？我们首先要把基础做扎实，而不是去制造概念，假如我们自己没有打好基础，那样反而会落人口实。我们要把握好节奏。”

（摘自《中国新闻周刊》）





香港 VS 新加坡：谁才是亚洲金融霸主

几十年来,中国香港和新加坡就亚洲金融霸主地位展开了基本上还算友好的竞争。近期,双方的对抗变得异常激烈。



新加坡



香港

“作为一家机构,我们通常不会对竞争对手的言论做出回应、夸大其重要性,但我想今天我要破例了。”香港证监会行政总裁欧达礼3月14日在香港的一个公开论坛上说道。

据报道,新加坡交易所一位高管在赴香港推介时表示,中国内地政府对香港证监会具有“一定的影响力”。欧达礼针对这位高管的言论表示,“我不认为这种说法是很成熟的表现。”

这一事件凸显出这两个金融中心争夺股票上市交易的激烈程度。香港和新加坡的交易所最近都提议修改规则,以吸引更多快速增长的科技公

司。过去几年,香港在首次公开招股(IPO)方面占据上风,不过新加坡在其他领域仍然具有竞争力。这两个市场状况如下:

近年来,尽管与阿里巴巴集团的IPO交易失之交臂,但香港仍对纽约的全球IPO冠军宝座构成了威胁,新加坡交易所获得的IPO交易也自2015年开始反弹。这两个城市将很快允许双重股权结构架构,以争取到更多的上市交易。

根据彭博汇编的数据,香港交易所股价自2014年初迄今已上涨逾120%;截至3月15日收盘,其是全球市值第二大的交易所运营商。新加坡交易所的股价同期基本持平。

受益于腾讯控股和建设银行等中国巨头的出色表现,香港成为全球第四大股市。虽然新加坡市场的规模与其相去甚远,但也是东南亚地区里最大的。

新加坡已把自身打造为一个离岸衍生品中心,拥有与中国、日本和印度股市挂钩的产品。香港交易所的大部分衍生品则都与本地和中国内地股市挂钩,不过其也有拓展计划。

新加坡也在与东京争夺亚洲外汇交易中心地位,并计划有一天能够挑战伦敦和纽约。香港也不太落后。

资管新规落地:VC、PE 行业大洗牌来了?

文 / 蓝岸

马太效应不只在项目融资上表现明显,在 VC、PE 的募资上也同样适用。头部的 GP 将吸纳绝大部分 LP 的资金。市场呈现冰火两重天的景象。这种情况下《意见》的出台,无疑会直接减少合格投资者数量,影响中小机构募资。



4月27日晚间,中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、国家外汇管理局联合发布了《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(简称《意见》),从起草到出台,历时大半年的“大资管新规”终于尘埃落定。

5点改变,令行业获得更多缓释空间

正式版《意见》作为资管行业规范系列研究的第二篇文章,与2017年11月17日公布的征求意见稿相比,令行业获得了更多缓释空间。2017年11月,征求意见稿出台后,被业界称为“最严资管新规”。不少业界人士抱怨一些条款“一刀切”,而整改时间短可能会引发流动性风险。

正式版《意见》对资管新规的框架进行普及式梳理。其中与 VC、PE 较为相关的改动有:

1、将过渡期延长至2020年底,金融机构将有更充足的调整和转型时间。至2020年底,对提前完成整改的机构,给予适当监管激励。

2、新增对 LP 的要求——“具有2年以上

投资经历”。

3、资管业务不得承诺保本保收益,明确刚性兑付的认定及处罚标准,鼓励以市值计量所投金融资产,同时考虑到部分资产尚不具备以市值计量的条件,兼顾市场诉求,允许对符合一定条件的金融资产以摊余成本计量。

4、要求监管部门对资管业务实行平等准入,促进资管产品获得平等主体地位,从根源上消除多层嵌套的动机。同时,将嵌套层级限制为一层,禁止开展多层嵌套和通道业务。

5、在统一杠杆水平方面,《意见》根据不同产品的风险等级设置了不同的负债杠杆,参照行业监管标准,对允许分级的产品设定了不同的分级比例,放宽了固定收益类和混合类产品的分级比例限制。

对 VC、PE 行业影响最大的消除多层嵌套、限制银行通道,以及结构化基金的分级比例不得超过1:1等规定,正式版《意见》均予以保留。

LP 门槛被拉高,中小机构“募资难”

《资管新规》对合格投资者作了明确规定:



合格投资者是指具备相应风险识别能力和风险承担能力,投资于单只资产管理产品不低于一定金额且符合下列条件的自然人和法人或者其他组织。

1、具有2年以上投资经历,且满足以下条件之一:家庭金融净资产不低于300万元,家庭金融资产不低于500万元,或者近3年本人年均收入不低于40万元。

2、最近1年净资产不低于1000万元的法人单位。

3、金融管理部门视为合格投资者的其他情形。

合格投资者投资于单只固定收益类产品的金额不低于30万元,投资于单只混合类产品的金额不低于40万元,投资于单只权益类产品、单只商品及金融衍生品类产品的金额不低于100万元。

根据2012年修订的《证券投资基金法》,合格投资者的具体标准由国务院证券监督管理机构规定。

根据证监会2014年8月制订的《私募投资基金监督管理暂行办法》,私募投资基金的合格投资者指具备相应风险识别能力和风险承担能力,投资于单只私募基金的金额不低于100万元且符合下列相关标准的单位和个人:

1、净资产不低于1000万元的单位。

2、金融资产不低于300万元或者最近3年个人年均收入不低于50万元的个人(金融资产包括银行存款、股票、债券、基金份额、资产管理计划、银行理财产品、信托计划、保险产品、期货权益等)。

3、其他当然合格投资者情形。

根据《资管新规》的私募专门法优先原则,证监会2014年制订的私募基金合格投资者门槛标准应该优先适用于《资管新规》门槛标准。

考虑到证监会是《资管新规》联合制订部门,《资管新规》关于合格投资者标准很大概率被证监会在未来的立法中适

用于私募投资基金。

《资管新规》与未来证监会对于私募基金立法的关系,很可能的选项是证监会把《资管新规》考虑进去,在标准制订上相互协同与统一。

与《资管新规》征求意见稿相比,最终稿对合格投资者的门槛界定更为灵活,增加了家庭金融资产不低于300万元的选项,而对个人近3年本人年均收入不低于40万元的要求比证监会2014年制订的私募基金合格投资者关于个人的门槛还要低一些。

但是即便如此,《资管新规》对LP的门槛规定还是令中小机构的“募资难”雪上加霜。

此前,有PE机构创始人透露,现在募资别人上来就问你有多少个IPO的项目,募一只基金太难了。因此很多新成立的机构只能在拿到有明确IPO预期的项目后,再去设法募集单项目基金。

马太效应不只在项目融资上表现明显,在VC、PE的募资上也同样适用。头部的GP将吸纳绝大部分LP的资金。市场呈现冰火两重天的景象。这种情况下《意见》的出台,无疑会直接减少合格投资者数量,影响中小机构募资。

但也有人表示,《资管新规》的出台对于VC、PE来说,短期内会有小的麻烦,但长期来看利好。



并购基金遭遇严重冲击

随着资管新规正式落地,并购基金也遭遇了严重的冲击。按照资管新规降杠杆、降风险的逻辑,借助并购基金撬动高杠杆资金愈发困难。

以往,上市公司或大股东与外部投资者设立的有限合伙制并购基金,以结构化分级设计为主流,具体是由私募基金作为GP,上市公司或大股东作为劣后LP,银行资金认购资管产品作为优先LP,再寻找配套的夹层资金。

近几年,随着“上市公司+PE”式并购基金兴起后,银行资金参与的热情一直比较高。对这些并购基金而言,银行理财资金规模庞大,无疑是其理想的资金来源之一;有劣后方兜底,银行资金安全性高,收益率较为可观。

但如今,在资管新规背景下,银行端资金收紧,换言之并购基金失去银行这个大金主,基金规模缩小。

另外,资管新规明确表示,投资于单一投资标的私募产品不得进行份额分级,投资比例超过50%即视为单一。这一规定对私募基金式的并购基金的打击很大。上市公司为了并购交易设立私募基金并招揽投资者,却不能进行优先劣后安排,无疑降低了对投资者的吸引力。

而限制理财资金期限错配则令并购基金的资金成本提高了。据中国证券报报道,目前九成以上的银行理财产品期限在1年以内,原来银行可以通过滚动发行3个月或6个月的短期理财产品来对接并购基金,现在必须要找期限匹配的资金,这个难度较大。

早在《资管新规》征求意见阶段,一些并购基金项目就已经因为结构化资金募集出现问题被迫搁置。为此,一些并购基金团队开始把目光转向了政府引导基金,希望借助政府引导基金填补杠杆率降低带来的资金缺口。

(摘自投资家)

玛丽·米克尔： 互联网女皇发布 2018 年互联网趋势报告

文 / 卓玛

5月31日,传奇风险投资人、有“互联网女皇”之称凯鹏华盈(KPCB)合伙人玛丽·米克尔在美国加利福尼亚州帕洛斯韦尔德举办的 Code 大会上发布了 2018 年《互联网趋势报告》。



玛丽·米克尔

这是玛丽·米克尔第 23 年公布互联网报告。今年的报告共有 294 张幻灯片,分为用户、电商、广告、消费支出、数据获取和优化、经济增长驱动力、中国市场、企业软件等 12 个章节进行具体阐述。

全球趋势

报告显示,全球互联网产业的人口红利正在消失,互联网设备和用户在过去一年增长持续放缓。截止 2018 年,全球互联网用户已达 36 亿,超过全球人口的一半,但用户增长率仅为 7%,低于上年的 12%,尚未接入互联网的人口变得越来越少,用户增长变得越来越困难。

从上网设备来看,2017 年是智能手机出货量首次未实现增长的一年,这直接影响到移动互联网用户数的增长,但用户使用时长却未受到影响。以美国为例,2017 年美国成人日均使用数字媒体 5.9 个小时,

高于 2016 年的 5.6 个小时,其中约 3.3 小时用于手机。用户智能设备使用时长的增长促进了移动广告的投放,产生了价值 70 亿美元的移动广告市场。

报告还专门提到了云服务在互联网发展中的业务。2006 年,亚马逊 AWS 还只提供一项服务,2018 年已经提升到了 140 多项服务。三巨头亚马逊、微软、谷歌在云服务上的营收逐年保持高速增长,2018 年第一季度云服务增速同比增长 58%。

谈及科技公司的发展时,报告表示眼下科技公司正面临“隐私矛盾”,它们在使用数据提供更好的消费者体验和侵犯消费者隐私之间进退两难。科技公司在美国企业中的比重越来越大,4 月市值占美国市值的 25%,促进增加了美国企业的研发和资本支出份额。

此外,语音技术正处于一个转折点,



目前语音识别的准确率已达 95%。亚马逊 Echo 等语音控制产品正在蓬勃发展。Echo 在美国的安装基数已从 2017 年第三季度的 2000 万人增长至 2017 年第四季度末的 3000 万人以上。

报告指出，人们在医疗保健上的花费越来越多，预计医疗保健公司会提供更现代的零售体验，提供方便的办公室、数字化交易和按需药房服务。技术分裂的速度正在加快，美国人用了大约 80 年的时间普及洗碗机，消费互联网在不到 10 年的时间里变得司空见惯。

移民对美国科技公司仍然非常重要。美国半数以上的高市值科技公司是由第一代或第二代移民创办的。Uber、特斯拉、WeWork 和 Wish 的创始人均为第一代移民。

中国趋势

与往年一样，今年的《互联网趋势报告》同样花了一个章节从整体经济发展形势、互联网使用人数、在线娱乐方式（长短视频和移动游戏）、新零售、移动支付等方面来阐述中国的互联网发展趋势。报告对中国互联网环境的总体判断是充满活力及在零售上持续创新。

报告首先从数据上描述了中国总体宏观经济环境目前仍在持续走强：消费者信心指数创四年新高，制造业采购经理人指数 (PMI) 持续走高，目前中国的 GDP 增长 62% 由消费拉动，而在 2003 年这一比例为 35%。

在宏观经济环境向好的大背景下，中国互联网环境也持续走强。报告称，2017 年中国移动互联网用户数达到 7.53 亿，同比增长 8%，较去年 12% 的同比增

速有所下降。移动端数据使用同比增长 162%，前一年增速为 124%。2018 年 3 月，中国网民在移动端花费的时间是 32 亿小时，其中社交媒体占据了 47% 的时间。

报告深度分析了中国互联网市场的变化与竞争，指出中国正在成为全球互联网巨头的中心。截至 5 月 29 日，全球 20 个市值或估值最大的互联网公司中国占据 9 家，美国有 11 家。其中中国独角兽公司有蚂蚁金服、小米、滴滴、美团、今日头条，玛丽·米克尔对其估值分别为蚂蚁金服 1500 亿美元，小米 750 亿美元，滴滴 560 亿美元，美团 300 亿美元，今日头条 300 亿美元。5 年前，中国只有 2 家，美国有 9 家。中国在全球互联网中的地位与美国的差距正在进一步缩小。

具体到某个领域，长短视频和多人互动移动游戏的在线娱乐在 2017 年出现显著快速增长。其中，中国移动互联网媒体娱乐使用时长在 2018 年 3 月月均每日达 32 亿小时，其中视频占 22%。

在零售创新方面，以阿里、京东为代表的中国企业纷纷提出新概念。目前中国线上零售占总零售的比例为 20%，是全球渗透率最高、增速最快的国家。电子商务同比增长 28%，移动端占到 GMV 的 73%，阿里的盒马鲜生、京东的 7FRESH、美团的小象生鲜重构了线下超市的零售体验，其高质量、便利性和数字化受到大众喜爱。

与此同时，中国在线支付、广告、共享出行等备受关注的领域也实现了快速增长。其中以支付宝和微信为代表的中国移动支付规模同比增长 209%，支付宝市场占有率高于微信支付的 38%，达

到 54%，而二者在国内外的市场争夺战依旧在继续。

关于玛丽·米克尔

1996 年，玛丽·米克尔成为摩根士丹利技术股票分析部的负责人，就像垃圾债券代表了 80 年代华尔街一样，玛丽·



米克尔成了 90 年代华尔街的象征。

1995 年，玛丽·米克尔与同事克里斯·德普开始发布《互联网报告》。这份报告被投资者视为互联网领域的投资圣经，并且成书公开发行，在整个科技行业引发巨大反响。

互联网女皇报告几乎成为当时每个互联网创业者的必读报告，且无异于选股指南。她向投资者推荐的美国在线、戴尔、亚马逊、eBay 等公司股票，都很快带来了超过十倍的投资回报。

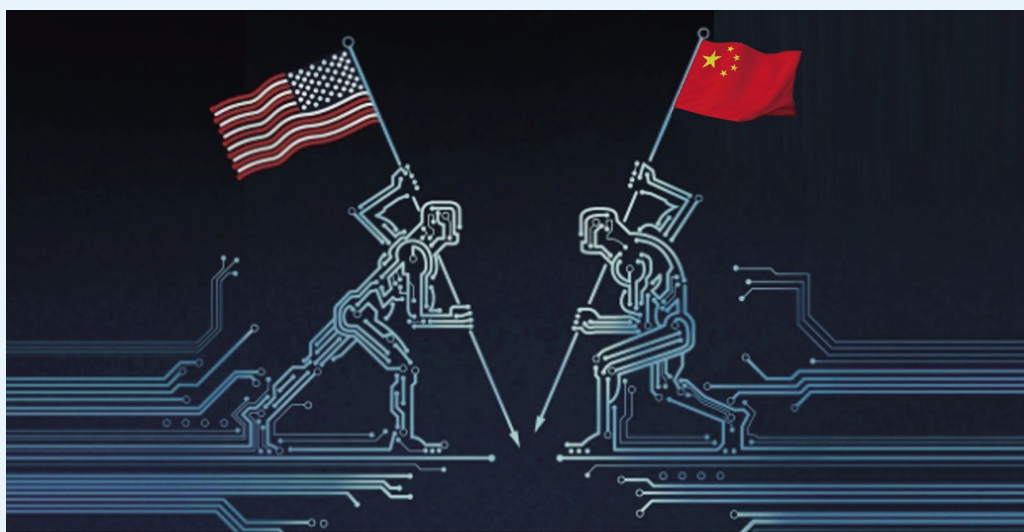
2010 年底，米克尔辞去摩根士丹利董事总经理的职位，离开华尔街，去到加州成为知名风投 KPCB 的合伙人。

(摘自投资潮)

中美科技巅峰对决,“科技冷战”行不通

文 / 徐乾昂

美国一直担心“中国技术威胁”，一直黑中国的英国《经济学人》却说了实话：在科技领域的博弈，中国如今势头正猛，特朗普你能不能有点远见？



曾经不放过任何中国“黑料”的《经济学人》，在当地时间 2018 年 3 月 17 日发表了“封面故事”。以《问鼎科技领域之战》为题，英国人指出，中美之间的技术差距越来越小，有些地方还被中国超越；文章拿“收购案”为例，向特朗普发出警告：不要计较微利，要顾全大局。

巅峰之战，中国优势逐步成型

文章开头直接将睡梦中的美国人拍醒：“如今世界科技领域的格局，已经不是美国动脑、中国出力了！”美国必须重新审视现在中国人的优势在哪儿。

《经济学人》终于明白，“珠江三角洲不再只是一个组装手机的地方”。一边是“每况愈下”、“自身难保”的 Facebook，另一边则是市值加起来已经超过 1 万亿美金的阿里巴巴、腾讯。这让他们成功挤进科技领域所谓的“六人众”里。

不仅如此，中国企业在海外的“扩张”很受关注。中国移动通讯终端企业传音控股，已在 2017 年超过韩国三星，以 40% 的

市场占有率，笑看整个非洲市场。印度第三方支付电子商务公司 Paytem，背后就有阿里巴巴的资金支持；2017 年，腾讯的领投，让印度尼西亚出行软件巨头 Go-Jek 获 12 亿美元融资。

这几家企业风光无限，背后是百度、京东、跳动科技等中国企业的虎视眈眈，“期待出头之日”。《经济学人》认为，这样高强度的竞争模式，拉近了中美之间的差距。

中国已经成为世界上人工智能 AI 科研人员最密集的国家之一。中国有 460 万刚刚毕业于科工专业的研究生，人口只有中国四分之一的美国，在这个数据上与中国相比，只有其八分之一的量。

此外，比世界上任何一个国家都多，中国有 8 亿网民。这对于人工智能、大数据来说，中国简直是坐拥在数据宝库之上。中国近几年在云技术上“爆炸式”的发展，也是得力于此。据中国贵士移动数据公司指出，中国目前的入网终端设备，是美国的三倍。

最后，世界超级计算机 500 强排名中，中国占据其中 202 席，占 40%，目前排世界



第一。美国的 143 套机组，只占了 29.6%。此外，尽管很多中国的超级计算机用的是美国制造的芯片组，但现在不乏有“神威·太湖之光”这种“真·国产货”。《经济学人》写道，这不仅仅是技术过硬，还凸显中国决心。

上述这些，和“买卖电视机、玩具”有着天壤之别。中国领悟到了科技领域竞争的核心，即信息技术的把控——这也是制造业、物流（甚至是大规模杀伤性武器系统）日后能否突飞猛进的基础。一国想要在科技领域称霸，必须拥有强大的政府支持，在这点上，中国现行的管理机制，优于特朗普的美国。

美国“计较微利而无视大局”

报道称，中国政府将“企业”、“消费者”、“政策”三者有机结合。华盛顿战略与国际研究中心(CSIS)管这个叫“健全治理(robust governance)”，实际上和美国著名技术哲学家芬伯格教授提出的“技术体系”概念类似。说得通俗点，就是中国找到了“技术”、“市场”、“管理”之间的平衡点。

为了说服小伙伴，《经济学人》接连抛出这两个生僻的概念，目的并不是向美国重申“技术”和“市场”的重要性，而是告诉特朗普，中国的优势恰恰在“管理”。

中国政府用一双“隐形的的手”自上而下扶持着科技领域的飞速发展。中国曾宣布要“引领高速铁路(HSR)技术”，如今已拥有世界 60%的 HSR 市场。中国在 2014 年呼吁万众创新，截至 2017 年，中国企业孵化器数从 1400(2014 年)飙升到 8000 个。文章写道，就此来看，“中国制造 2025”、“十三五”国家信息化规划等政策、计划，想要实现也只是时间问题。

然而美国 2015 年研发费用占政府支出的 0.6%，这是 1964 年数据的三分

之一。特朗普 2019 年的财政预算已出，他要在 2028 年之前削减 42.3%的非国防弹性预算——这恰恰是科研领域的经费来源。

将技术发展的重任交付给私企们，美国政府却在近年来，以“国家安全”为由，接二连三地叫停企业的并购、收购计划。就拿“博通收购高通”一事来说，经济学人表示惋惜：“两家企业的构成和中国一点关系也没有，却强行咬定其中有中国威胁的成分”。究其原因，正如《华尔街日报》此前的评论所述：美国政府担心博通在收购高通后，会往研发领域投入更少的钱，从而不仅让中国占据技术上的先手，还会造成美国运营商“被迫使用华为设备”的局面。

对此，《经济学人》表示，这是特朗普将“中国威胁论”，笼统并入“保护主义”的体现。若要“遏制中国的发展”，美国需要有一个全局观的判定，而不是简单“膝跳反应式”的接招。目前的特朗普，似乎“目光短浅”，在和中国的抗衡中，有点“计较微利而无视大局”。

总的来说，中国的技术系统更紧凑、更有协调性、政府导向性。这套管理体系也获得别的国家的追捧，例如越南的《网络安全法》草案、新加坡国会在 2018 年 2 月通过的《网络安全法案》等，均效仿了中方的管理体系。

要走“硅谷模式”？

“批评”完后，《经济学人》给美国上起历史课。上世纪 50 至 60 年代，为与苏联的俄罗斯抗衡，加之对日本技术升级的畏惧，美国政府介入了资源自由分配的原则——往教育、科研、工程领域注入大量的资金。“这和现在的情景差不多”，但《经济学人》表示，“只不过现在的中国，是当时两股力量扭在一起的两倍之多。”

这并不是暗示美国要和中国展开

“技术竞争”。全球最大的政治风险咨询公司欧亚集团主席伊恩·布雷默警告：由地缘政治而造成的两极分化，加之两国分别拥有庞大的技术储备，这很可能会造成“科技冷战”的局面，在产品、准则、规范、技术标准上互相施压制衡对方。

《经济学人》认为这种情况不会发生，因为在和中国技术系统的对峙中，美国并没有这个条件去模仿中国模式。所以，英国人给美国开出最终的药方：遵循“硅谷模式”，即吸引外国人才的流入，更



加开放包容。

文章总结道，虽然这场科技领域的巅峰对决中，一些美国企业必然会输，但华盛顿必须把握好自身的优势，和日本、欧洲抱团，才能力争在和中国的竞争中，把中国甩在身后。

围绕科技领域角逐的话题，已经不是《经济学人》第一次为美国操心。这份以“诋毁中国”出名的英国著名政经周刊，在 2018 年 2 月发表了文章，根据十项指标在中美两国科技产业之间作了一次全面比较，对美国是一记当头棒喝。在 2018 年 3 月初，《经济学人》再以“人工智能”为话题，称在 AI 皇冠上钻石的比赛中，中国与美国的差距将越来越小。

(摘自观察者网)

霸气雷军：挖人，不惜血本到疯狂

文 / 雷军

找人，是几乎所有创业公司都会遇到的难题。特别是早期核心人才，更是需要创始人下大功夫寻找。对此，雷军认为创业者至少需要解决两点：人才在何处？如何说服其加入？



雷军因上市公司金山董事长和小米创始人的身份而为人熟知，他在小米初期找到7个“极强”合伙人的故事一度被传为佳话。

也正因为雷军在找人阶段的“正确投入”，让小米在多年后的今天仍然保持强大的生命力。

创业初期如何找人？

当第一部安卓手机出现时，我强烈感觉到安卓机会重现当年PC击败苹果机的场景。于是我决定做手机，尽管之前没有从事过硬件产业，但不想错过中国下一个10年的机会。

年过40，我再次回到创业的路上。2010年4月6日，在银谷大厦807室，14个人一起喝了碗小米粥，小米就此踏上旅程。

但就像一个在手机行业门外观察了很久的人，真正踏入这条河流，才知道跟过去的荣光不能完全融入，仍会遇到很多创业者难以跨越的“痛苦”。

首要的一个，就是找人。无论什么样的企业，找优秀的人都很难。解决这个问题只有两种办法：

一、花足够的时间找人，至少70%；

二、把现有的产品和业务做好，展示未来的发展空间和机会，筑巢引凤！

小米创立初期，规模小，甚至连产品都没有，如何组建极强的团队，如何获得对方的信任？所以在最开始的半年，我花的80%的时间都在找人上。我虽然是连续创业者，但没有玩过硬件，最难搞定的，就是优秀的硬件工程师。

我的做法其实挺“笨”的，就是用韧劲。我用excel表列了很长的名单，然后一个个去谈。我有个观点，要用最好的人，在核心人才上面，一定要不惜血本去找。这些优秀的人大多有所成，你要让他们自己去发现答案，为何要舍去目前的一切和你一起做看似“疯狂的事情”。

那时候每天见很多人，跟每个人介绍我是谁谁谁，我做了什么事，我想找什么人，能不能给我一个机会见面谈谈。

结果失败的比例很高，我每天恨不得从早上谈到晚上一点，仍迟迟找不到志同道合的人，巨大的煎熬。但我相信事在人为，创业者招不到人才，只是因为投入的精力还不够多。

为了找到一个非常资深和出色的硬件工程师，我连续打了90多个电话。为了说服他加入小米，我们几个合伙人轮流和他交流，整整12个小时。

当时他没有创业的决心，始终不相信小米模式能盈利，后来我开玩笑问他，“你觉得你钱多还是我钱多？”他说：“当然是您钱多。”我就对他说：“那就说明我比你挣得多，不如我们俩分工，你就负责产品，我来负责挣钱。”最后他“折服”了。

为了找硬件负责人，我们几个合伙人和候选人谈了有两个月，进展非常慢，有的人还找了“经纪人”来和我们谈条件，不仅要高期权，而且还要比现在的大公司还好的福利待遇，有次谈至凌晨，我们一度接近崩溃。

中间倒是有一个理想人选，一个星期谈五次，每次平均10个小时，前后谈了3个月，一共谈了十七八次，最后一刻，这个人对于股份“无所谓”，我还是比较失望，发现他没有创业精神，不是那种我想要的人。

我找人有两大要素

一、要最专业。小米的合伙人都是各管一块，这样能保证整个决策非常快。我要放心把业务交给你，你要能实打实做出成绩来。

二、要最合适。主要是指要有创业心态，对所做的事要极度喜欢，有共同的愿景，这样就会有很强的驱动力。



三个月的时间里，我见了超过 100 位做硬件的人选，终于找到了负责硬件的联合创始人周光平博士。第一次见面的时候，我们本来打算谈两个小时，从中午 12 点到下午 2 点，但一见如故，一直谈到了晚上 12 点。

后来，他告诉我，愿意加入小米的最后一锤子推力，是我跟他说，必要的时候，我可以去站柜台卖手机。所以，创始人到底有多想做成一件事情，在聊的过程中对方也在判断。

如果你没有我那么多名单可以聊，你可以先问问自己，你最希望自己的合伙人是哪个公司的人，然后就去那个公司楼下咖啡厅等着，看到人就拉进来聊，总能找到你想要的人。我以前还用过一个“笨办法”，到处请教“你认为谁最棒”，问了一圈下来，就有名单了。

找人是天底下最难的事情，十有八九都是不顺的。但不能因为怕浪费时间，就不竭尽所能去找。我每天都要花费一半以上的时间用来招募人才，前 100 名员工每名员工入职我都是亲自见面并沟通的。这样招进来的人，都是真正干活的人，想做成一件事情，所以非常有热情，会有一种真刀实枪的行动和执行。

如何留住核心人才？

1、打造利益共同体

有竞争力的报酬并不等于重金、高薪，我定了一套组合方案。邀请任何人加入的时候会给他们三个选择条件，他们可以随便选择：

第一，你可以选择和跨国公司一样的报酬；

第二，你可以选择 2/3 的报酬，然后拿一部分股票；

第三，你可以选择 1/3 的报酬，然后拿更多的股票。

实际情况是：有 10% 的人选择了第一和第三种工资形式，有 80% 的人选择了第二种，小米工资“2/3 的报酬”也是



雷军合伙人

不低的数字，足够员工照顾生活，因为他们持有股票，非常乐意与创业公司一起奋斗，共同成长，战斗力也会很足。

而小米初期的员工，每个都投了钱，大家是真正破釜沉舟地愿意去参与创业。所以当时我每天都“战战兢兢”，因为每个员工都可以到办公室去问“雷总我们公司办得怎么样了？”但也因为这样，大家花自己钱的感觉是不一样的，不会轻松把钱打水漂。

2、将培养真正落到实处

我们努力去营造一个中高端人才的环境，培养和引进相结合。创业公司都清楚人才重要，所以很重视内部培训和提升，但是往往做不好。

我觉得主要问题是没有设置专项的培训费。没有费用预算，人力资源部不会当成专门的事情来做，也没有办法引进好的讲师和好的课程。落实培训工作，必须有专门的预算和专人负责。唯有如此，才能保证企业有绵绵不断的执行力、创造力。

3、用人，要懂得包容

大多创业者找到人以后，会有一个新问题出现。企业在发展，你追求的目标比你现在的能力总是要高一些，你会发现，很多岗位的人都不合适，同时又付不起很高的价钱来请人，只好小马拉大车。

我本人最开始是做技术的，转换成管



理者的过程之中，我自己最大的一个挑战就是如何学会宽容。在你的眼光看来，这个小马一看上去就不合适，但你要容忍他现在的能力和他身上一些不完美的东西，然后告诉他应该达到什么样的高度，再通过学习和培训帮助他提升能力。

在创业型的企业里面，找问题实在是太容易了。那么，反过来是不是能够一眼就看到这个小企业身上，或者这个人身上的优点？小马能够拉大车，我觉得核心就是宽容，要拿放大镜看他的优点。

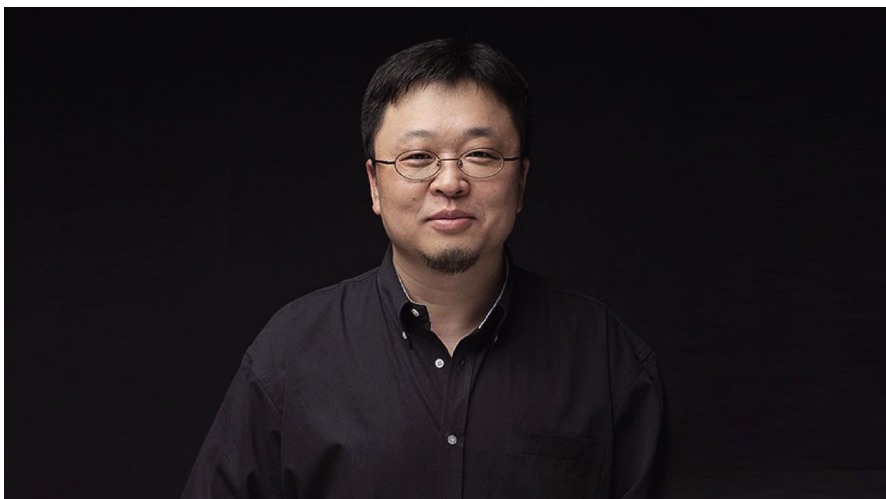
光看到这个人有学习能力还不够，关键还得给他足够的培训和方向指导，一步一步让他提升能力去适应。

（摘自互联网的壹件事）

罗永浩:锤子科技六年,我犯下的五个致命错误

文 / 罗永浩

有句话叫“事倍功半”,如果创业公司选择进入红海,会是“事倍功半”再乘以十。创业是开拓新世界,也是活在竞技场。一旦开始,就永处战时。



锤子科技 CEO 罗永浩近期分享了自己创业锤子科技六年以来所经历的悲剧和收获到的经验与成长。

锤子科技在创业逆境中不断突破,经历从悲到喜,罗永浩认真总结了五条创业感悟,希望你有所启发。

警告! 你该出去谈人了!

作为创业者,我犯的第一个大错是在找人方面投入严重不足。除了技术驱动型公司,或者创始人本身就是科学家出身,否则 CEO 至少要把 30%-50% 的时间投入在找人上。

锤子科技起初在这方面投入严重不足,不是因为我不懂这个道理,而是因为我有严重的社交恐惧症。

如果某个饭局上有六个人,其中四个我不认识,我的压力就会非常大,很可能就找个借口不去了。这是我的个人问

题。如果你们没有我这样的毛病,就更应该投入大量的时间去找人。

只要你找对了主管级的关键人物,他就能撑起一片天空。

大众点评网的创始人和 CEO 张涛以前接受采访时提过这一点:我们有时会觉得某家企业在某个方面特别特别厉害,并且把它厉害的原因想得非常复杂、深刻,但真正的原因,其实就是那个老板找对了一个人而已。

这是我在过去几年里不断有所体会的。我花了八个多月的时间,找到了锤子现在的 CTO 吴德周。那八个月里,我每个月平均见他一次以上。他来了之后,锤子硬件研发上就从以前的业界三流水平,提升到了现在的业界一流水平。

这次讲完,我回去就准备请我的一位书法家朋友,写上一幅“警告! 你该出去谈人了”贴在我办公桌的对面。希望你

们也能引以为戒,保证至少用 30% 的时间出去谈人。

不要过分高估自身优点的作用

一个人年纪轻轻就敢于出来创业,通常是有一些过人的本事。这种人往往就很容易过分高估自身优点的作用。

注意,我说的不是过分高估自身优点。这两者是有差别的。我们怎么高估自己的优点都不为过,但可怕的是,高估了这些优点在成就一个企业的过程中能够发挥的作用。差异这么细微,你们更要严加防范。

举个例子,锤子最开始做手机的时候,参考了一些行业统计数据:40% 的用户买手机的时候,最先看的是手机的外观。我们自己觉得,锤子的工业设计团队是全世界最优秀的工业设计团队之一。

既然 40% 的人最看重外观,那我们在中国就完全没有对手了。我们的团队拿了全世界几乎所有的工业设计大奖,证明我们对自己这个优点的估计是完全没有问题的。但为什么我们的转化效果没有那么好?

我们反思,确实是有 40% 的用户最注重手机的外观是否漂亮,数字没有问题,但漂亮的标准就很难说。多数人貌似在选择自己喜欢的东西,其实只是从众而已,在审美的问题上尤其如此。

在中国,卖得好的手机一般来说都是抄袭了 iPhone 的样子。大家的审美已经向 iPhone 靠齐了。我们用了别的外观设计,就会导致一些问题。这就是我们过



分高估了工业设计在成就我们事业的过程中能够起到的作用。

另一个例子是，很多人都说现在大家做硬件的水平都差不多，用户更在意的是软件的体验。

我们在创业初期的时候，也认为自己做人机交互肯定是天下无敌的。如果乔布斯还活着，我们可能不敢吹这个牛。但在今天，放眼望去，我们在人机交互的设计和体验上肯定是全世界最好的。

可是实际操作之后，我们发现在转化手机用户的过程中，这个优点能够起到的作用是非常有限的，进程非常缓慢。虽然用户用过之后很容易产生黏性，但问题在于，他从一开始就不愿意尝试。

硬件上很容易实现的东西，到了软件这里就变得很困难。特别是做互联网传播，传播的视频时长往往不会超过30秒，我们很难用这30秒讲清楚软件交互是如何的优秀。

我举这两个例子是想说明，即便我们对自身优点有充分、正确、理性的把握，仍然有可能过分高估自身优点的作用。商业上的成功是一个系统工程，不是你知道自己确实存在某个优点就可以做到的。

创业讲究“聚焦”

如果你凑巧是一个产品经理型的创业者，你可能会犯一个严重的错误，就是想做的事情太多，也就是所谓的“产品经理的贪婪”。

比如说，我老婆给家里买了一台加湿器，说北京空气太干燥了，经常天还没亮，加湿器水箱里的水就干了，咱们能不能换一个有大水箱的加湿器？

我立刻在京东上买了个水箱最大



的。买回来以后，我们就发现水箱太大，她自己搬起来很吃力，每次都得我去帮忙，但我晚上又经常不回家，她就很痛苦。

我研究了一下，发现几乎所有加湿器的水箱，都是要倒扣过来加水的。作为一个产品经理型的人，怎么能接受让妇女们感到这么不方便的事儿呢？

我想解决这个问题，花了一星期的时间和我们的工程师研究，琢磨了三种不同的、从上面直接加水的方案，各种比较优劣。然后那一个星期，我正经的工作就全耽误了。在我创业的头三年，这种事情经常发生。

产品经理型创业者总会面临“想做的事情太多”的诱惑。

越是懂得、越是擅长做产品的人，在他的眼里，这个世界到处都是残缺的。

这里边最感人的一件事是，乔布斯在去世前的一个星期，每天昏迷的时间比清醒的时间多，挣扎着醒过来的时候，他会和陪在他身边的家人说，那个输液架的设计得如何不科学。

作为一个产品经理，我很喜欢这个故事。如果没什么意外，我将来也会把病房里的东西全都研究个遍，还要改变它，弥留之际也要睁眼看看是不是每个设备



都改对了。

可是，创业的过程，讲究的是一个“聚焦”的概念。你们一定要注意这种产品经理的贪婪。我为这个不知道走了多少弯路，浪费了多少宝贵的时间，特别是在软件领域，我们经常是做了大量的事情之后，才发现这个需求偏离了业务主线。

创业公司的人手有限，不能什么都做，你们一定要克制。

这一点教训还是我们前年和小米谈合作的时候，雷军教给我的。互联网大佬做硬件几乎都不成功，只有小米做的硬

件几乎每一个都成功了。这得益于雷军是一个天才型的产品经理,他懂得这些。

进入红海就是“事倍功半”再乘以十

如果你要问锤子过去五年半遇到的最大的问题是什么,我想应该是:我们进入了一个红海。

2012年,我们拿着900万人民币起步的时候,手机还在所谓的风口上。我倒不是赶着风口去的,我只是想做手机。但我当时是“曲艺界”的背景,没有科技圈的人脉和资源,要想和硬件领域的人合作非常困难。

大家都说900万人民币只能做手机壳,而不是手机。在这么一种没吃过猪肉,甚至也没见过猪跑的情况下,我们想要把手机做出来,至少需要两三年的时间。

当时很多人都劝我别做,其中就包括峰瑞资本的李丰同学。

他坚决支持我从英语学习领域转行做点别的事情,但又说,手机的供应链又长又复杂,操作起来资金门槛、技术门槛

都非常高,不适合我。今天回想起来,这都是金玉良言。但当时他这样讲之后,我就不喜欢他了。

这是很多创业公司的CEO都容易犯的错误。因为你觉得那是你的使命、你的理想、你人生的抱负、你的未来,谁跑出来劝你别做,还说全是为了你好,你心理上是很难接受的。

创业公司身处红海,很多努力会被稀释掉。

后来事实证明,他们劝我的都是对的。很少有风口能够持续长达五年。等我们做出手机再进到这片市场里的时候,风口已经过去了。

最初我只知道自己有非常远大的理想,想要做这个时代最好的操作系统、最大的平台。我觉得即使我们做手机做得晚了,也可以当作是练兵,可以去迎接下一个平台的到来。

但从大策略上讲,创业公司进入红海是非常不明智的。实际发生的事情,比我想象中最坏的结果还要惨烈。这些年我们有很多地方都做得很优秀,但因为身处在这片血海里,所有的努力都被稀

释得七七八八了。

有句话叫“事倍功半”,如果创业公司选择进入红海,会是“事倍功半”再乘以十。

只有革命性产品才能打破僵局

进入红海就会带来另一个问题:我们一路走来,融资始终非常困难。很长一段时间里我一直很纳闷,很多看起来一般的项目都拿到钱了,为什么我们拿钱就这么费劲?

特别是在公司发展不顺的时候,我会觉得有点对不起已经给我们投资的的股东。他们左等右等,我们好像都没有要赚钱的迹象。

虽然我始终坚信他们获得的回报最终会远远超出他们的期待,但除非你有其他很好的方式来解决持续发展的的问题,否则红海里的公司,融资一定非常困难。这一点你们一定要做好准备。

除了赚钱难,在红海里打拼还会有一件令人难过的事:即使你每天都在努力工作,但整体上看,你并没有为这个世界创造价值。别人在混乱中挣扎,你也在挣扎,大家都没有做出革命性的创新。

在这个过程中,你这里赢了一点,那里又输了一点,本质上都是零和游戏。这是最不让人兴奋和激动的地方。

在这种环境里,锤子作为一个产品驱动型的公司,唯一的出路和打破僵局的方式,就是做出一个具有革命性、颠覆性的产品。这也是我们从一开始就坚信要走下去的道路。

它可能不是一个百分之百好的选择,但一旦有所成就,回报会是相当可观的。在红海里,我们做得比竞争对手好30%、40%、50%是没有用的,要比对手好300%—500%才行。

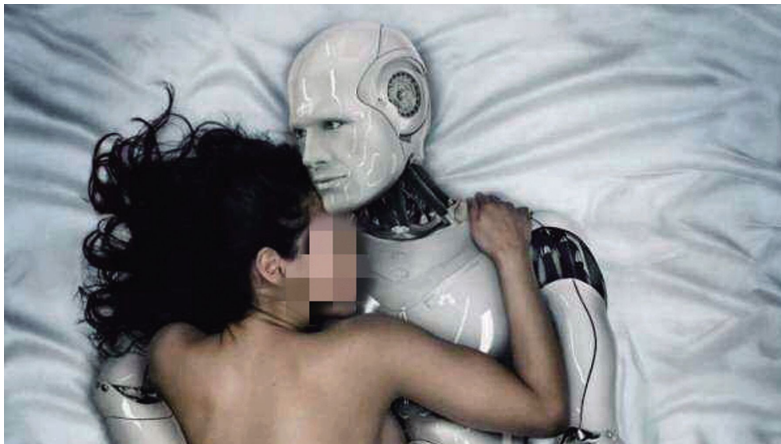
(摘自创业课堂峰瑞资本)





能“啪啪”、怀孕生子的机器人正急速奔来？

继续按照这个思路发展下去,终于有一天,人类会变成机器,而机器变成了人类。



10年内人类和机器人“啪啪”的次数将超越异性？能怀孕生孩子的机器人正向我们急速奔来？是的。是不是觉得太不可思议，是不是觉得这个世界将要乱套了？

不用再怀疑：高智能机器人正从科幻片走进现实，而且将深入介入我们的生活。机器人不止在体力劳动方面、智力劳动方面取代你，甚至还可能将代替你的“性伴侣”。

这不是耸人听闻，英国未来学家皮尔逊就大胆预测，到2025年的时候，女性和机器人爱爱的次数将超越男人，甚至在更远的未来完全取代人类！

更可怕的是，机器人不仅仅可以取代性伴侣，而且还可以怀孕生孩子。

牛津大学相关研究团队正在培育长有人体组织器官的机器人，他们宣称在过去10年来，类人机器人研究取得了令人“激动”的进

步，接下来将研究的方向是在机器人身上复制出人体肌肉骨骼系统，如肌肉、骨骼、血管等，并用于组织移植手术。此类机器人可配备特制的“生物反应器系统”，提供适宜人体组织生长的环境。

生物反应器系统可提供活细胞与组织在体外生存所需的环境，但要想打造真正有效的人体组织移植体，科学家还需研究更加先进的生物反应器。

从事这项研究的团队成员表示，这项研究的意义将不仅仅在于制造很像人类的机器人，更重要的是，将让机器人有更多人类或者自然生物所独有的能力，如孕育下一代。

如果说让机器人代怀孕，绝大多数人还不能够接受的话，性爱机器人的接受度及需求度则大多了。

除了单身的人越来越多这一因素外，皮尔逊表示，机器人的优点非常多，不会累、不会抱怨，也不用取悦它，更省略谈恋爱的过程，“最让人放心的是，机器人保证不会劈腿，也不把性病传染给你。”

日前，美国加州 Abyss Creations 公司就宣布：已经研发出一款可以定制性格，能够学习升级，会为用户产生情感的第一代性爱仿生女机器人 Harmony。别把 Harmony 当做低级的情趣娃娃，它用仿生硅胶材料制作而成，不但能模拟出人体体温，而且还可以定制生殖器和更换面孔。因为有了人工智能，你完全可以和机器人谈一场真实而完美的恋爱。

这样一来，是不是太可怕了？

埃隆·马斯克： 所谓创业，就是嚼着玻璃凝视深渊

文 / 埃隆·马斯克

一个时刻思考如何保护地球、影响人类未来的人，一个梦想发射火箭、帮助人类移居到其他星球的人，一个想要用电动车改变现代人类出行方式的人，这位现实版钢铁侠、特斯拉 CEO 究竟是一个什么样的人？他的创业之路从何而起，又要走向何方？



从马斯克的自述中，我们看到，他也曾像中国无数个创业者那样，在漫漫创业路上承受了许多伤害，也曾因为自己的梦想而“任性”地选择事业方向。

阅读本文，一起看看马斯克怎样走过艰难的初创时期。

商业、科学理论、应用层面面面俱到，马斯克也许就是这样一个人，他对自己不了解的事情没有心理障碍。对于他而言，随时随地都在学习，都在跨界。

读完他的故事，不禁思考，或许我们的认知边界远远不止于当下，也许在未来，在科技和人文的交汇口将会出现越来越多的马斯克。

一种危机感

小时候，人们常会问我，长大要做什么，我其实也不知道。后来我想，搞发明应该会很酷吧，因为科幻小说家亚瑟·克

拉克（《2001 太空漫游》作者）曾说过，“任何足够先进的科技，都与魔法无异”。

想想看，三百年前的人类，如果看到今天我们可以飞行、可以远距离沟通、可以使用网路、可以马上找到世界各地的资讯，他们一定会说，这是魔法。要是我能够发明出很先进的科技，不就像是在变魔法吗？

我一直有种存在的危机感，很想找出生命的意义何在、万物存在的目的是什么。

最后得出的结论是，如果我们有机会让全世界的知识愈来愈进步，让人类意识的规模与范畴日益扩展，那么，我们将更有能力问出对的问题，让智慧、精神得到更多的启迪。

所以，我决定攻读物理和商业。因为要达成这样远大的目标，就必须了解宇宙如何运行、经济如何运作，而且还要找

到最厉害的人才团队，一起发明东西。

开始我只想接近技术的诞生地

我不确定是否该上大学。当初我从南非到北美，只是因为觉得很多尖端科技都是在北美诞生发展的，我了解到的每一项新技术，似乎都是在那里发源的。

于是，17 岁的时候，我独自去了北美，也没有上大学的明确计划，只是想接近技术的诞生地而已。

其实我考虑过两个选择：一个是去滑铁卢大学读计算机工程，另一个是去皇后大学。我去了滑铁卢大学后，发现那边女孩子并不多，就觉得没那么有意思。所以我就去了皇后大学，在那里遇到了我的妻子。

我学的科目范围很广泛，包括电子商务、工程学和数学。有人从皇后大学转学去了宾夕法尼亚大学沃顿商学院，反映说那边很不错。

所以我就想申请沃顿，但我没有钱，要拿到奖学金才能去，我觉得自己拿不到奖学金。不过我还是申请了，而他们居然给了我奖学金。

在沃顿，两年的商学课程，我一年就完成了。因为我没有绿卡，所以我只能留在学校，不然他们会把我驱逐出境。

之所以去读那个博士学位，是因为我觉得斯坦福有好多顶级实验室，可以免费使用，这样我就可以开发电动汽车技术了。

我喜欢物理。我毕业后可以去华尔街，也可以从事技术工程工作。最后我决定投身科学事业，所以就多花了一年，拿



到了物理学的学位。

之后我去了斯坦福大学，我想在那里学习如何研制能用于电动汽车的先进电容器，这也会涉及一些基础物理学，所以这差不多是一个结合了物理学和材料学的项目。但是后来我退学了，开了自己的公司。

创业，我承受了一大堆的伤害

后来，我发现，朋友对我所做的任何事情批评和黄金一样有价值。

通常你的朋友知道什么是错的，但他们不想告诉你，因为他们不想伤害你，这并不意味着你的朋友是对的，但是很多时候他们的批评却是最诚恳的。

这是真的。当你谈到你的想法时，那些最接近你的人通常都想鼓励你。他们最不想做的事就是让你失望。但这些人也是一个宝贵的资源：他们可以深入地告诉你，你的弱点在哪里，你需要改进什么。

当然，当你听到这些批评，关于你或你创造的东西并不完美时，这是很痛苦的。但是，任何有智慧的人都能明白这是一个什么样的反馈——这是一个改善的机会。

你必须尝试那些会错误的方法。然后你的目标就是尽量少地犯错。

当你第一次创业的时候，你很可能，一切的事情都很好，你的幸福指数很高，然后你会遇到各种各样的问题，幸福指数会不断下降，然后你会经历一整个世界的伤害。

如果你进入任何现有的市场，面对那些强大的竞争对手，你的产品或服务必须要比他们好得多，它不能只是有一点点的优势，因为当你站在消费者的立场上时，你总是会购买值得你信赖的品牌，除非这个产品有很大的差异性。

所以，你不能稍微好一点，而是要好得多。

你必须有个创新思维，而不是（创



造)更好的同一性。你做事情不是只需要好出 10%，而是要创造出 10 倍的价值。

想想 iPod 是如何取代随身听的，或者 iPhone 是如何取代黑莓的，又或者 iPad 是如何取代 Palm Pilot 的？

拿出实际产品最有说服力

1995 年，我来到加州（进入斯坦福大学念博士），想要找出提高电动车能量密度的方法，例如，有没有更好的电容器可以当作电池的替代。

但那时，互联网兴起，我面临了两个抉择：继续研究成功率不大的电容器技术，或者投身网络事业。最后，我选择辍学，参与网络创业，其中一家就是 PayPal。

创立 PayPal 最重要的领悟，来自于它的诞生过程。我们原先打算，用 PayPal 来提供整合性的金融服务，这是个很大、很复杂的系统。

结果，每次在跟别人介绍这套系统时，大家都没什么兴趣。等到我们再介绍，系统里面有个电子邮件付款的小功能，所有人都变得好有兴趣。

于是，我们决定把重点放在电子邮件付款，PayPal 果然一炮而红。但是，当初要不是注意到了别人的反应，做出改变，我们或许不会这么成功。所以，搜集回馈很重要，要用它来修正你先前的假设。

PayPal 成功后，我开始想，眼前有哪些问题，最可能影响人类的未来？我认为，地球面临的最大问题是可持续能源，也就是



如何用可持续的方式，生产和消费能源。

如果不能在 21 世纪解决这个问题，我们将灾难临头。而另一个可能影响人类生存的大问题，是如何移居到其他星球。

第一个问题，促使我成立了特斯拉和 SolarCity（美国最大的屋顶太阳能系统供应商）。第二个问题，则让我创立了太空科技公司 SpaceX。

2002 年，为了解决太空运输问题，我成立了 SpaceX。当时跟我谈过的人，都劝我不要做，有个朋友还特别去找了火箭爆炸的影片给我看。他其实也没错，我从来没做过实体的产品，所以一开始真的很困难，火箭发射连续失败了三次，非常煎熬。

但我们从每次失败中学习，终于在

2008年的第四次发射成功,让猎鹰一号进入地球轨道,那时我已经用光了所有资金,幸好成功了。

之后,我们的运输火箭从猎鹰一号做到了猎鹰九号,又开发出飞龙号太空船。最近,飞龙号在发射升空后,成功与国际空间站连接,再返回地球。我真的捏了一把冷汗,不敢相信我们做到了。

但是,想要让人类移居其他星球,还有更多目标要达成。所以,我希望你们也来加入 SpaceX 或其他太空探索公司。

这不是看衰地球,事实上,我对地球的未来还蛮乐观的,我认为有 99% 的几率,人类还可以安居很长一段时间。不过,就算地球只有 1% 的未来风险,也足以刺激我们提早准备,做好“星球备份”。

2003 年,为了证明电动车的潜力,我创立特斯拉公司。以往很多人都认为,电动车速度太慢、跑不远、外型又丑,跟高尔夫球车没两样。为了改变人们的印象,我们开发出了特斯拉 Roadster,一款速度快、跑得远、造型拉风的电动跑车。

所以,想要开公司,你必须实实在在地做出产品原型。因为,再怎么精彩的纸上作业、PowerPoint 报告,都比不上拿出实际产品有说服力。

Roadster 面世后,又有人说,“就算做得出昂贵的限量跑车,你们有本事做真正的量产汽车吗?”没问题,我们就推出四门房车 Model S,证明给大家看。

这就是我一路走来的创业历程。

用科学的方法搞清真相

提出一个问题。

尽可能收集多的证据。

根据证据制定公理,并尝试为每个公理设定一个可能性的概率值。

根据有效性得出结论,以便确定:这些公理是否正确,是否相关,是否必然导致这个结论,以及有多大概率?

试图推翻结论。寻求别人的反驳,进



一步帮助打破你的结论。

如果没有人可以使你的结论无效,那么你可能是对的,但你并不一定是对的。

这就是科学的方法,而这对于搞清楚棘手的事情真的很有帮助。但是大多数人不会使用它,他们更愿意一厢情愿,他们无视反驳,他们根据别人正在做什么和没有做出什么的结果来形成结论。

这样的推理就会导致“这是真的,因为我说的是真的”,但不是因为它客观上是真实的。

我天生擅长工程学,这是我从父亲那里继承来的天赋,对别人来说很难的事对我来说很容易。曾有一段时间,我以为事情如此简单明了,每个人一定都知道这些。

比如房子里的电线是怎么工作的。以及断路器的工作原理,什么是交流电和直流电、安培和伏特是什么,如何混合燃料和氧化剂以制造炸药。我以为每个人都知道这些知识,但实际上不是这样。

而对于这些人我的建议是,想要明白事物的本质,应该读一读书,偶尔也可以逛逛 Reddit,因为我就是靠书本长大的。

物理学为我提供了理想的框架

想理解那些反直觉的新事物,我觉得物理学提供了一个最理想的研究框架。比如说,量子力学就是违背直觉的,现实世界似乎并不是那样运转,而事实就是,并可以通过实验高度精确地验证。

物理学之所以能够在这些反直觉领域取得进展,就是因为它将事物拆分到最基本的实质,再往上推。我觉得这是很重要的方法,事实上也是了解新事物、探索未知领域的唯一有效方法。

在日常生活中,我们非常善用类推方法,我们做别人正在做的事情,做些微小调整。类推提供了捷径,不需要大量思考,这在日常生活中没什么问题。

我们不可能万事都用物理学第一原理,那需要太多计算。但第一原理对于了解新事物极其重要。

现在,物理课的教学方式不对。我们通常让学生背各种枯燥的公式,却没有传递公式的基本含义。

这些公式在现实中代表什么呢?一个公式所能描述的美妙现实世界是令人难以置信的。物理的美妙和神奇没有通过课堂来传递。

另外,我觉得我们的教学应该以问题为重点,而不是以工具为重点。比方说,我们想了解内燃机的工作原理,那最好的方法就是把它拆开,把每个零部件都研究一下,然后再组装起来。

在这个过程中我们需要什么工具呢?我们需要螺丝刀,扳手,以及其他各类工具。当你把内燃机拆开再组装起来的时候,你就知道这些工具的作用了。

但如果反过来,让你先去上一堂关于螺丝刀和扳手的课,那效果就很差了,你很难记住。



我们大脑的进化方式是记住跟我们相关的事物,所以一定要建立相关性,不然记忆的过程会很痛苦,也很困难,因为看上去太抽象而无关紧要。

所以必须有相关性和重要性,要理解事物的原因,才能自然而然地吸收知识。

我创立 SpaceX 的初衷不是为了创业。2001 年,我跟一个朋友聊天的时候,提到为什么我们还没有登陆火星?因为既然在 1969 年就登陆了月球,那现在也应该快登陆火星了。

我访问了 NASA 的官网,想看看有没有登陆火星的时间表,但什么也没找到。后来我了解到,NASA 已经放弃登陆火星了。

所以我想搞一个公益性质的项目,将一个小型温室送上火星表面,起到一个表率作用。如果成功的话,这将是地球生命去过的最远的地方,也是我们认知范围内生命首次出现在火星。

所以我们就有了把绿色植物送上红色火星表面的宏伟计划,我想这应该能激起公众的兴趣,从而促使 NASA 增加预算,那样我们就能延续梦想了。这就是最早的想法。

我甚至还去了三趟俄罗斯,我想买一些用过的 ICMB (洲际弹道导弹),用于火星任务。生意确实谈成了。

但我这时意识到,之前的想法是错的。我们之所以没去火星,不是因为不想去,而是因为认为没有能力去。大家都觉得没有成功的可能,于是就放弃了。

所以我决心创立一家公司,减少太空旅行的开支,同时改进火箭技术,因为火箭技术自上世纪 60 年代以来根本没取得什么进展。

从某种意义上说,火箭技术还退步了,因为将物质送入轨道需要花费的成本更高了。这就是我创立 SpaceX 的初衷,不过在公司刚创立的时候,我觉得公司的存活几率只有 10%。

物理学原理就是最有用的,只要好好研究下物理学原理就能发觉它是最有价值的。

另外我觉得量子力学也很有趣,量子力学现象总是令人感到不可思议,但却都是真实的。量子力学很难学,因为量子力学极其违背直觉。

你在其他很多领域都可以用直觉,但对于量子力学,你不能用惯常的思维方式来推断,因为你的直觉是无效的,所以量子力学很难。此外,量子力学还结合了大量高等数学和统计学的内容。

我觉得应该尽可能广泛涉猎各个科目。很多创新发明都是跨学科的成果。我们的知识储备越来越庞大,所以必须能够融会贯通。

有人精通一个领域,而不了解其他领域,如果你能把不同领域的知识结合在一起,就有机会创造出超常成果,这里有大把的创新机会。

所以我鼓励大家尽可能广泛地学习各个科目。对于工科学生,我建议去学一点经济学,学点文学,或者其他领域。

我建议,在有兴趣的前提下,大家可以学习每个领域的基础知识,然后思考一下如何将不同领域的知识融汇贯通。这样很容易产生奇思妙想。

年纪愈大要承担的责任愈多

很多人问我,成功的秘诀是什么?

第一,非常努力地工作:想创业的人,尤其得如此。我跟我弟弟成立第一家公司 Zip2 的时候,我们租了一间办公



室,直接就睡在沙发上,每天跑到 YM-CA 洗澡,而且两人只有一台电脑。

我们的网站只能在白天上线,因为晚上我要写程序。就这样,每周工作七天,只要是醒着的时候都在工作。

第二,吸引顶尖人才与你共事:企业是一群人集合在一起创造产品或服务。不论你要创业或进入企业工作,关键都在与顶尖人才共事。

你应该设法加入一个优秀团队,跟那些让你佩服的人一起工作。创业的话,更要想尽办法,找到最厉害的人才。

第三,聚焦在信号,而非杂音:很多企业混淆了焦点,花很多钱去做一些不会让产品变得更好的事情。

在特斯拉,我们从不做广告,而是把钱投入研发和生产设计,不断改进产品。每家公司都应该自问,我们所做的这些事情,到底有没有让产品或服务更好,如果没有,就应该喊停了。

第四,不要盲目跟随潮流:物理学研究的第一条原则,不要以类比方式来推理,应该从最根本的真理开始思考。

物理学家就是运用这种原则,搞懂一些反直觉的东西,例如量子力学。所以,多利用这个原则来判断,你做的事情是否真的合理有意义,还是其实你只是在跟随别人?如果你想开创新事业、开发新产品,这是最好的思考方法。

也许这些你已经听过,但确实没有什么捷径了。

对于发现社会上的需求,如果你发觉这确实是大家所需要的,你可以找一些志同道合的人,一起来研究、解决。

我觉得,最适合做这些事情的时候是大学时代或大学刚毕业,因为这个时候你身上承担的责任较轻,不需要养家。

随着时间推移,你身上的担子越来越重,你就需要承担更大的风险。年纪愈大,要承担的责任愈多。你要面对可能会失败的风险时,往往还要考虑到身边的其他人,变得比较犹豫。

(摘自《VC/PE/MA 金融圈》)

路骋：“斜杠大魔王”的变身魔法

毕业半年就拥有私人秘书,4个月从3万做到1.62亿,他说,赚钱其实很简单!



说起京东,你可能对“不知妻美”刘强东的故事不陌生,但未必知道京东的“兄弟连”里还曾有过一位副总裁级别的“斜杠大魔王”。

说到聚美优品,你会想起陈欧“我为自己代言”的广告片,但未必知道聚美的“英雄谱”里曾藏着一位大神,4个月创造从3万到1.62亿的商业奇迹。

他就是路骋,江湖人称“老路”。

1

你一定在好奇,这个路骋是什么来路?

这么说吧,他是前京东集团副总裁、前聚美POP事业部总经理,更是清华大学杰出校友、著名天使投资人……

2005年,他大学毕业后只身前往上海,从电话业务员做起,7天调岗企业策划,2个月升任区域经理,4个月晋升大区总监,5个月兼任企划总监。

不同于我们熟知的那些IT大佬的奋斗史,路骋既没蹬三轮送过书,也没在中关村摆过摊,他步入社会不到半年的时间,就拥有了自己人生中第一间独立办公室和第一位私人秘书。成功来得太快,

令人瞠目结舌。

年少得志,自是意气风发,不可一世。按照电视剧里的套路,路骋应该是“帅不过三秒”,马上要摔跟头。但事实证明,更精彩的还在后头。

如果说从小白到总监,路骋这一路“势如破竹”,那加入聚美的他,就更是“有如神助”。

2012年,路骋加入聚美,据悉,他所分管的那块儿业务,在他到来之前,单天销售额最高时也就3万元。路骋花了4个月的时间,从零开始,对整个部门进行全面的改造。决策方向把控上,他运筹帷幄;指挥团队作战上,他有条不紊,短短几个月的时间,展现了自己超强的领导力、创造力。

2013年3月1日,该业务板块仅单天的销售额高达1.62亿人民币,已与4个月前最高销售额3万元不可同日而语了。

凭此一役,路骋在公司内部,乃至整个商业圈子内,可谓是一战成名,一时间风头无两。

鲜花、掌声和财富一股脑儿的向他涌来,但是路骋没有被盛誉冲昏头脑,他不太恋战,也不太沉溺于过往辉煌。面对老板陈欧给出的一纸期权,他婉言相拒,毅然选择读书深造,回归校园。

要知道,这一纸期权,在后来聚美纽交所上市的时候,价值超过了一个亿。

路骋坦言,当假以时日即可到手的一个亿人民币财富摆在自己面前的时候,的确难割舍。但更难割舍的,是自己“读书的梦想”。

2

很多人不知道,在创造1.62亿的奇迹的同时,路骋还在做着另一件大事——备考清华大学MBA的全国笔试。因为好多年没有碰书本了,笔试压力对路骋而言,并不小。

每天中午背一个小时单词,下班后在一个咖啡厅的固定位置,看书备考到凌晨1点,第二天再去公司带着团队冲刺,每天如此往复,直到考前一天。

考试当天,北京天冷加大堵车,慌不择路之际,他只能弃车,在街边寻找商铺打算借电动车而不得,焦急之时,路骋迎来了自己的“七彩祥云”,一辆



敞篷的三轮摩托蹦蹦车,犹如天降神兵。

尽管司机有坐地起价的“黄牛”嫌疑,但结局总算不错。因为他通过了这场笔试,考了201分,超过统考线三分之一。

考上了!甜蜜的烦恼也来了——因为他考的是清华-MIT的国际班,需要在清华学习、在美国麻省理工学习,需要全日制学习——价值一个亿的期权 or 清华 MBA,选哪个?

最终,路骋选择了校园,选择了MBA。

优秀的人,从不是只会做选择的人,因为人生的任何一个选择都不会直通成功。做出了选择,就意味着承受,好的坏的,你都要全盘接受。

在麻省理工大学和清华大学的这段经历,对路骋来说,似乎并不太好受,甚至有点狼狈不堪的意思。

他是这样描述的:仿佛是个平行时空。另一个世界的我,那个没有选择读MBA的我,刚刚带领着化学反应超级好的团队,创造了电商行业的业内奇迹,功成名就,有钱有权,手上攥着一个亿,到哪儿都横着走。现实世界的这个我,每天背个小书包,骑着二手自行车、啃面包、喝凉水,跟本科生抢图书馆座位。

在课堂上,学习小组里,他成了彻头彻尾的大累赘。外国同学刚开始还礼貌性地带着他,后来互相对呛英语,就干脆不带路骋玩儿了。

清华牛人济济,曾经骄傲的路骋,一下子沦落到毫无存在感,毫无自信。甚至还得了中度抑郁,一度想到自杀,靠着药物才慢慢地恢复过来。

每天6小时泡图书馆,研究商业案例,大年三十儿,吃口饺子就赶紧背单词,恶补英语、恶补专业知识——这是他功成名就以后,还能干出来的事情。触底才能反弹,优秀是一种习惯,凭借强大的意志力,这一关他挺住了。

求学结束,路骋去了一家排名前五的互联网公司任职,对,就是京东,路骋去当了集团副总裁。



路骋在央视财经频道录制节目

当然,这还远远不是终点。剧情再一次出现意外。路骋又一次跳出舒适区,出走京东,离职创业,做起了内容生产和天使投资。

♪

2016年5月,老路商学院正式成立。

而在商学院成立以前,他已经召集了一大批在互联网行业摸爬滚打多年的精英,组成了一支“特种部队”。这支“特种部队”,两年的时间,只做一件事情,就是“打磨课程”。

有人不解,一档音频节目需要打磨这么久?路骋的回答是,他要做内容,做精心雕琢的内容,做真正有价值的内容。

财经大牛吴晓波老师说:“路骋,就是一个在喧嚣的世界里死磕自己的匠人。”匠人,最大的特点是较真,是耐得住寂寞,是追求完美,是将就和瑕疵的绝缘体。

世界顶级学府MBA商学深造阅历,加上多年来一线实战经验,路骋团队志在打造一门人人都能上得起、听得懂、用得上的商学课,让商学知识能够真正惠及到每一个普通人。

谈到商学课和普通人有什么关系,为什么人人都要学点商学知识时,路骋这样解释:我们这一代人,所有的不安全感,所有的焦虑,都来自于我们把最珍贵的一切,投资给了别人,投资给了外物,而舍不得投资一点点给我们自己。

你,有多久没有投资自己了?这是路骋每次走到人生岔路口的自问,也是他开设《老路:用得上的商学课》的初衷。他希望每个人都有自我投资的需求,自我精进的意识。

路骋希望这些商学知识不再是商界大佬和成功人士的私人订制课程,也不再是以动辄几十万的天价学费拒人门外。他想给予的是在这个时代里,最划算的自我投资方式。

在这里,钱生钱的案例,商家不为人知的套路,和那些埋头攒钱的人永远不会知道的赚钱的秘密,路骋都会一一揭秘。

当然,如果只有这些,那很有可能低估了这门课的价值。老路商学课教的不只是具体知识,更是一种思维方式,是身处商业社会里,本应该有但却欠缺的格局观。

当一件事情做到极致,必然会有认可。《老路:用得上的商学课》得到了专业人士的支持,财经作家吴晓波、前微软大中华区总裁唐骏、清华大学经管学院副院长钱小军的强力推荐!

(摘自创业财富汇)

帮投资人“通天眼”

文 / 赵香妹

人们获取知识信息的成本和难度越来越大,每个行业都需要一个“犀牛数据”。



李锦香

创业大潮中,如何在塞满邮箱的BP(商业计划书)中找到最有投资价值的那个,是每个投资人都会头疼的事。

投资这份工作类似狙击手,但现在眼前是千军万马,投资人第一眼压根找不出主将在哪。而且人工筛选不仅成本高,也很难做到巨细靡遗。

戈壁创投VP李锦香,就深有感触。在戈壁创投内部,系统每周会自动推荐给一位投资经理一两百个案子。里面不免有些烂项目,但还是要去点开看一看,翻出团队背景瞧一瞧。累死忙活,挑出来能电话聊的好项目也就5~6个。

后来,李锦香想,为何不做一个辅助投资人的工具出来?

2016年初,她终于壮起胆子从投资人的高台上走了下来。她和戈壁创投CTO杜强等人成立了“犀牛数据”。

创业前,李锦香调查发现,市场上已有的创投资讯平台多以数据库为主,并不能有效提高投资人工作效率。

于是乎,犀牛数据强化了智能推荐、分析、追

踪等功能。简单来说,就是既能够帮助投资人“找项目”,也能帮他们“管项目”。

“找项目”的实现方式是,犀牛数据从技术的方式,集中在网上抓取投资人感兴趣的项目类型,通过App或邮箱向投资人定向推送。

截至目前,犀牛数据已收录20万个项目。但项目这么多,如何甄别呢?犀牛数据的做法是,根据项目质量将可量化的数据,变成标签贴在项目身上,提前帮投资人做筛选。主要衡量维度有7个,如下载激增、招聘活跃、媒体热议等。

如果投资人手上已经有了项目,需要进行“投后管理”。那么犀牛数据则可以帮助追踪投资项目的进展,并自动提取数据。未来,犀牛数据还可能自动生成动态的图表;基于敏感词设置,可以做到实时提醒。

而且,犀牛数据平台会对该行业进行追踪,了解竞争对手的情况。目前,平台上抓取了市面上近百个媒体源,做了一个根据行业的自动分类,选择行业后,相关内容都能够及时看到。这一点,类似创投版的“今日头条”。

目前,犀牛数据已获得800万元天使轮融资。今年7月底,犀牛数据App上线了测试版。目前还是申请制,却吸引了来自近400家机构的超过3000位投资人种子用户,周活率40%。

犀牛数据的开放注册仍在免费试用阶段,未来可能推出收费服务,比如生成动态图表、即时风险监控等。

而且一组由论文联盟收集整理创投内部分享的数据,让李锦香看到了广阔的“钱景”——中国VC、PE每年募资总金额超过了1800亿美金。而在她看来,犀牛做的事儿离钱特别近,所以不用着急收费或变现。“等每个投资人早上醒来第一反应就是打开犀牛数据,看一眼推送时,那个时候什么都成了。”

(摘自《商界》)



凭这三点,我拿到了 2 亿美金投资

文 / 李建(人人车创始人)

最重要的事情是,提升每一个决策的质量。



李建

经常有人问我这样两个问题:1.行业里有的竞争对手比你更有经验和能力,你为什么能拼过对手? 2.行业里有的竞争对手比你更有钱,你该怎么办?

创业一开始,我是无法回复的。2014年第三季度,我对第二个问题有了答案:那时我所有的指标都好过对手。事实胜于一切,对手很厉害,但我更厉害。但两年后的2016年第三季度,我遭遇了一次失误,我们错失了竞争节点。这是整个故事的核心。

基于这次失误,我得出了两个结论:

第一,创业就是一场倒计时的游戏。这种感觉就像火场逃生。21层着火了,所有人都往下跑。我们年轻、跑得快,到15层的时候,对手才跑到17层。那时候大火已经追到了17层半,眼看对手要完蛋了,但那时他选择纵身一跳,我们以为他自杀了,但后来才发现,他落到了10层。

在剧烈竞争环境中的创业,其实就是一场倒计时的游戏,在限定时间内,谁先走出去,这一关他就赢了。

第二,这个游戏的内容,就是大量关于熵增、熵减的决策。尤其对于创始人而言,每天无时无刻不在做决策,或者试图做决策。

我和对手之间的差别到底在什么地方?就是他每一个决策的质量总是比我略高一点,也许我80分,但他是81分。我没有做错什么,但是不知不觉地落后了,输就输在这儿。

所以说,从创始人的角度去梳理最核心的创业方法论,具象地找人、找钱、定战略,都有一堆方法,但这些东西不重要,最重要的事情是,提升每一个决策的质量,让决策变得更有竞争力。

那么,到底什么在影响决策的质量?去年,程维在即将投钱之前,问了我一个问题:你们2016年第三季度出现失误,原因是什么?我用两天反思找到了答案:

首先是必胜。在我看来,很多时候你的决策质量是否足够高,取决于你是否以最强的自信为始,是否以最高的目标为终。

最强自信为始,意味着起点视角要足够高。只有自认为可以改变世界的人才可以改变世界,就是这个道理。最高的目标为终,就是十倍好、千倍好。要强烈相信我一定可以搞定对手。

以前人人车只是一个求胜的心态,即使我没钱我可以生存。但现在我们的想法是,如果我没钱,我一定找到钱。所以有了本质的差异。

其次是偶然皆必然。每一个决策的背后,都有可以反思的空间。为什么会犯这个错误?我为什么战略就不行?要去找到最根本的源头,它能决定后面很多偶然问题的瞬间。

如果说“必胜”是我们内心深处的信念,相信“一切偶然皆必然”是促使我们以最快的速度向前进步的原则,那么我们到底如何以最接地气的方式,找到那个落地的方案?

我们仍然需要最后一个方法论,就是大尺度。当你在一个更大的尺度里试图找答案的时候,就一定可以找到一个最优秀的方案。所有的问题你没找到答案,一定是因为那个答案在你的边界之外。

如果在时间尺度找不到,跨模式、跨行业、跨产业,总有一个在你当前认知之外的新力量。把边界充分扩大,答案自然就出来了。

看清问题本质,找到正确答案,解决问题。

这三个思考,帮助我们在那一次拿到了融资,并且带来此后几个月的快速成长。这个真实故事导出的结论,格外有分量。

(摘自《商界》)

凡是让你爽的东西，一定也会让你痛苦

文 / 水木然

在资本和利益的围剿之下，我们都只不过是一只只小白鼠，安静的立在时代中央等待发落。



自从头条、快手、抖音相继火爆了之后，我们越来越没有耐心去学习或者安静思考一件事了。

因为我们总是轻而易举的享受那些火爆刺激的视频，这会让我们那一瞬间感到很“爽”，从而得到了一个个碎片化的满足，于是我们所有的生活都被它们填满了。

然而，上帝作为整个宇宙的设计师，他最精巧、最公平的一个设计，莫过于给人类设计了一个这样的枷锁：凡是能让你“爽”的东西，一定也能让你“痛苦”。

人性有一种基本特征，会对那些让我们精神和身体感到“爽”的东西产生依赖。这是人最天然的、最原始的需求。

“爽”是如何产生的？

人的大脑里有一种叫多巴胺的神经传导物质，他可以细胞传送脉冲。当人被外界刺激的愉悦时，多巴胺会大量爆发出来，比如一个拥抱、一个接吻、一句赞扬的话都会引起多巴胺的升高，多巴胺直接和人的情欲、妄想以及各种上瘾行为有关。刺激如果够强烈，人的身体就会进入到一种如痴如醉如梦如幻的感官体验，即涌起一阵阵“快感”，

感到很“爽”。

浅层次的刺激有笑话、美食、挑逗、赞美、看热闹，甚至惊恐（不少女孩喜欢看恐怖片就是这个原因）；中等层次的刺激有抽烟、游戏、整容；深层次的有性爱、鸦片、豪赌、毒品，就是俗称的黄赌毒。

对比这三者，如果说 sex 最能让多巴胺含量提升 100%，可卡因让多巴胺上升了 350%，冰毒带来的是接近 1200%，所以毒品的成瘾是很难戒掉的。

现在的世界越来越开放、无束，人们挣脱了很多传统束缚，去最大化的去追求各种“快感”，所以我们时刻都在互联网上寻求关于“爽”的各种体验，约会、娱乐、游戏、八卦秘闻、色情段子等等，抖音上那些千奇百怪的视频恰恰满足了现代人的空虚感。

可怕的是：凡是能让你“爽”的东西，一定也能让你“痛苦”。

比如美女、美食、美言、美丽的罂粟花，都能让人有快乐的体验。但都会给人带来伤害：美食让人发胖，失去健康；美言让人迷失自我，脱离现实；美女让人产生欲望，失去理智；毒品的副作用就更不用说了。

这也是《道德经》里说的“五色令人目盲，五音令人耳聋”。

更可怕的是：人产生快感的阈值，是会不断升高的。比如有的人抽烟从刚开始时两天一包，到一天两包，最后甚至要两根烟一起抽才有感觉。鸦片、吸毒、色情、偷窥、赌博都遵循这个逻辑。

总有人说，只要一种东西有人需要，就可以去生产。如果按照这个逻辑，黄赌毒这三种东西将在社会上大量泛滥，因为黄赌毒才是最容易让人刺激上瘾的东西。

最最可怕的是：现在这种“爽”的感觉，竟然可以被现代技术和算法设计出来。

首先，互联网时代出现了各种应用程序



(APP),大部分 APP 的本质是什么?每个 APP 背后都有一个强大的运营团队,他们用尽最前沿的科技(AR+VR);用更大运算和数据处理能力(云计算+大数据),通过声、光、交互、反馈等全方位途径,再在各种心理学、消费行为学、神经科学等理论指导下,不断的给你刺激,让你持续的“爽”,越离不开它们越好。

前段时间看过一篇文章,提到现在世界上竟然还有一个叫“多巴胺实验室”的公司,对外宣称“能运用神经科学理论,结合人工智能机器学习,用多巴胺让你的 APP 令人上瘾”。

他们为各种 APP 定制这样的服务:在一些关键的地方和时间点设计“奖赏”,比如不断的惊喜和奖励,或物质或精神,从而提高用户的留存度、打开率和停留时间。这也就意味着增加 APP 的打开率,提高打开时间,这会让 APP 更值钱,赚更大钱。因为在资本的眼中,用户数量、日活、月活和平均在线长度等等数据决定了一个 APP 的价值。

如今各种各样的 APP 里,从图文到视频,从网购到资讯,从社交到游戏,从搜索到各种应用,没有一个 APP 不以此为衡量标准,在资本和利益的围剿之下,我们都只不过是一只只小白鼠,安静的立在时代中央等待发落。

头条、快手、抖音都是采用算法主导的自动推荐机制,你越喜欢看什么,就专门推荐给你什么,当你收看完一个内容之后,甚至不需要做出任何反应,系统马上会自动推送给你一个类似内容,看得越多,系统就越了解你的喜好,给你的推动也就越“精准”,就是要无限满足你的胃口。

即便像谷歌这样的以“不作恶”来标榜自己的公司,其产品设计的核心逻辑依然是如何才能提升增加点击率,延长用户使用时间,然后见缝插针、算计地去卖广告,满足这个逻辑的产品才被定义

成好产品。

这些算法会根据你的浏览、搜索、停留时间,计算出你最感兴趣的东西,然后不断的匹配相应的内容对你轮番轰炸,让你在最沉迷的领域里高潮不断。

这就是为什么现在三俗内容越来越多的根本原因。直播平台里低俗无聊的表演、各大卫视里故弄玄虚的选秀、真人秀;云里雾里的玄幻修真小说;网页上关都关不掉的色情暗示等等形形色色的垃圾内容,无处不在故意吊人口味,这些就像鸦片,让大众沉溺其中不可自拔。

当一个人的欲望可以被无限满足之后,离灭亡就不远了。

从来没有任何一种东西能像互联网这样对人性洞察的如此彻底,并且将人类大众玩转于手掌之间。人性的各种阴暗面,诸如窥私、意淫、八卦、暴力、对骂、凑热闹等等都被激发并满足。《娱乐至死》前言里有这样的话:人们在汪洋如海的信息中日益变得被动和自私……真理被淹没在无聊烦琐的世事中……我们的文化成为充满感官刺激、欲望和无规则



游戏的庸俗文化。



这个世界是辩证的。人性有阴暗的一面,也有光辉的一面。

既然凡是让你感到爽的东西,一定会让你痛苦。那么凡是让你感到痛苦的东西,最终也一定会让你功成名就。

那些越能让你在当下感到痛苦的事,越能给你带来真正的价值。比如晨练、运动、阅读、健身、瑜伽等等,都能使你获得长足进步,但这些需要一个人有强大的上进心、克制力、自律。

比如良药苦口,忠言逆耳,寒门出贵子等等。人生,先苦就后甜,先甜就后苦。这也是世界的平衡法则。

你在训练的时候很累,你在早起的时候很痛苦,你在努力的时候很煎熬,但是恰恰是这些让你当下感到痛苦的东西,才是你取得成功的根本保证!

只有经历过地狱般的磨练,才能炼出创造天堂的力量——泰戈尔。

但是随着科技的发展,现在的人们真是连半点苦都不愿意去尝试了,所有东西都可以送到你家门口,所有服务都可以直接上门,科技发展就是以无限满足人的享受和欲望为核心逻辑。

5000 年的中国文化,说白了就是两个字:克己。

克己的本质,就是要适当控制自己的欲望,这就是中国传统文化最大的价值,但是现在主动克制自己欲望的人很少了,当绝大部分人选择被麻醉的时候,只有极少一小部分人选择精进。

所以,只靠自律和修身养性是不够的,社会上必须有一种监管机制,来抑制人性的阴暗面,激发人性光辉的一面。

我们每一个人能做的,就是形成和巩固自己的独立思考能力,学习、修身和正己,不贪图享乐和刺激,在自己专注的领域不断深耕和精进!

(摘自创业最前沿)

改变你,从社交数据开始

文 / 刘鹏 周舟

以大数据为依据推送给你的广告,真的能让你改变主意吗?



脸书公司不久前卷入数据和信息滥用丑闻。一家名为“剑桥分析”的公司被曝以不正当方式获取 8700 万脸书用户数据。

美联社评价说,脸书的确没有直接出卖数据,但他们仍能通过信息滥用渔利。

这些数据来自英国剑桥大学心理学教授亚历山大·科根 2014 年推出的一款向脸书用户提供个性分析测试的应用。下载该应用之后,脸书用户及用户好友的居住地和“点赞”内容等信息被收集后转交给“剑桥分析”公司。

据英国广播公司报道,“剑桥分析”公司利用大数据和算法,只需分析人们在社交网站上的互动情况,就可把人们的性格进行分类。

这种算法应用了心理学界相对成熟的人格结构五因素模型,即从下面五个维度进行分析:

- 开放度——你欢迎新生事物吗?
- 尽责度——你追求完美到什么程度?
- 外向度——你喜欢聚会吗?
- 亲和度——你对他人的同情心有多大?
- 神经质度——你经常担心,容易焦虑吗?

五大因素合成在一起,就能呈现出你的个性,如:冒险型、保护他人型、领导型等。

报道称,实践证明,这一算法“准确得令人印象深刻”。具体准确到什么程度?

你点 10 个赞,它就可以比你的同事更容易猜出

你是什么样的人;点 150 个赞,它就比你父母更了解你的喜好;点 300 个赞,它就比你的配偶更知晓你的个性。

然而,人们每天在社交网站上不止分享自己的“赞”,还有发帖、分享、留言、上传照片等。这些都成为他们的“数码足迹”,客观上为有心者更了解他们提供了更多线索。

参加 2016 年美国总统选举期间,特朗普竞选阵营雇用“剑桥分析”公司。大选开始前,公司前负责人亚历山大·尼克斯就声称已经预测出“每名成年美国人”的人格结构五因素。

那么问题来了:他们如何利用这些信息呢?

答案是:广告!

在脸书上,人们每天都会看到数以百计的广告。这些广告根据脸书用户性格个性来选择性投放,为他们内心深处的需求、情感和恐惧量身打造。

举个例子,竞选期间,特朗普向选民最核心的承诺之一是捍卫美国宪法第二修正案,即捍卫美国人的持枪权。根据用户人格结构五因素,脸书平台投其所好,向他们投送不同的广告。

对冒险型冲动性格用户,脸书向他们推送“以暴制暴”风格的广告,告诉他们消除外界威胁,捍卫自由,“你持枪是为了自由!”

对保护者型性格用户,他们收到的广告可能建议,枪是保护他人不可或缺的工具,如“你持枪是为了保护他人”。

对理性思考、运筹帷幄型性格用户,脸书推送的广告可能传递出保护家人和未来的信息,“你持枪是为了家庭和未来!”

大数据真有帮助特朗普赢得大选么?

“剑桥分析”公司声称他们已经做到这一点。公司称,赋予特朗普竞选优势的,正是他们的数据和研究。

不过,英国广播公司报道说,“剑桥分析”公司的这一说法几乎不可能得到证实或证伪,原因是变量太多,没人能追踪出看了哪条广告的人把票投给了谁。

以大数据为依据推送给你的广告,真的能让你改变主意吗? 答案应该是:能。

(摘自新华网国际头条)