

■ 财富故事 | Fortune Story |

论坛背后的那些“风投”故事

证券时报记者 汤亚平

在第十三届风险投资论坛上，记者最大的收获莫过于听到许多有关“风投”的故事，前来演讲的重量级创投人物，信手拈来的故事吸引着论坛的参与者，可谓出尽“风投”。

被比尔·盖茨拒投的李宗南

李宗南博士于1977年进入创业投资业界，是最早从事该行业的美籍华人，被誉为华人创业投资第一人。在本届论坛上，快人快语的李博士讲了他被比尔·盖茨拒绝投资的故事。

李博士回忆：“我在1984年的时候要投资给微软的比尔·盖茨，他不要我的钱，因为他爸爸是律师，他妈妈是会计师，这两种人是做创投的要经常打交道的。他爸妈告诉他，创投者的钱不要，因为创投者在美国有一个绰号，叫做‘秃鹰投资家’。他爸爸妈妈叫他现在不要创投的钱，等到快成功的时候，再找他们投资，就不需要放弃很多的股份了。”

这些事情在美国司空见惯的，但是李宗南认为在中国不一定会这样做，因为中国早期创业企业多如牛毛。作为第一个做创投的中国人，李博士认为天下有三种成功的人：第一种人是父母亲对儿女，望子成龙；第二种人是老师，老师希望他的学生青出于蓝而胜于蓝；第三种人就是创投业者，“我把钱投给你，你越成功，我越高兴。”比尔·盖茨爸妈只做到了第一点，而李宗南这三点都做到了。

参加完论坛开幕式，李博士留下这个令人回味的故事，乘下午四点的飞机去浙江大学讲课。

要改变世界”的乔布斯

早在1977年任职于施乐公司期间，李宗南博士就主导了对苹果电脑的早期投资工作。

1979年4月1日，有一个年轻人来到李博士在洛杉矶的办公室。一般有人进来，做创投的人就会问他：你想干什么？这个小伙子很认真地说：“我要改变世界。”这句话一讲，话头就打开了，跟他聊下去了，这个人就是乔布斯。他把自己一大堆的故事讲给李博士听：大学的时候没有念完就退学了，然后背着背包到了印度、马来西亚旅游。他去这些地方是找灵感，结果找回来的灵感就是他讲的那句话：“要改变世界”。

李博士他们那时候想：这个小伙子是挺有胆量的。第一次见到李博士的时候，剃个平头，穿一件T恤，一条牛仔褲，到现在还是这样。一辈子就是在改变世界，用什么来改变世界？用锲而不舍的创业的精神、创业的行动，他和李博士创投的资金结合起来，一步一步走过来——这个小伙就是现在的苹果CEO史蒂夫·乔布斯。

非技术出身的马云

中泽嘉盟投资有限公司董事长吴鹰在论坛上坦言：“我不是什么著名天使投资人，因为我没有做过太多的天使投资，但是后来我想了想，组委会也没搞错，因为我作为UT斯达康的创始人把自己投进去了，从我太太那里‘骗’了2000美金，结果运气很好，企业获得了很好的发展。”最令人感动的，还是吴鹰讲的马云的故事。

马云是很有意思的。他参加了很多的国际会议，因为他是学英文的。虽不是搞技术出身，但他很重视国际的交流，也关注国际上发生的很多事情。早在2001年的时候，孙正义看到UT斯达康上市以后，当年那3000万美元的投资涨了100倍，所以对中国非常有信心，很想投中国的互联网企业。于是就把当时中国互联网做得最好的企业都叫李宗南公司，在办公室跟孙正义等人面试这些企业家，其中就有马云。

有一个很有意思的细节，马云是所有来面试的人中最不够正规的人，穿一个破夹克，拿了半张纸，就来讲电子商务。但是，他把美国的发展状况、中国要怎么做，阿里巴巴要做B2B等讲得非常清楚，非常有激情。他通过了，投资方给他投了1800万美元，后来又追加8000万。这对马云来讲，是继天使投资高盛的500万美元之后非常重要的一笔投资，使阿里巴巴有钱做淘宝网、支付宝等等。这个投完了以后，2005年阿里巴巴要跟eBay宣战，没有银行给他钱，所以需要风险投资来做。马云又通过数字中国（吴鹰当时是“数字中国”的主席）搞了一个IT峰会，杨致远又投给他10亿美元。这个记录今年才被京东商城15亿美元私募融资打破。

像马云这样的本土企业家，他能够从国际视野的角度看到电子商务的发展，利用国际资本的力量使他的企业渡过一道道难关。虽然其中因为雅虎在集团公司的股份也造成了一些问题，但是你今天去问马云，他还是会告诉你，当年这10亿美元的投资对他是非常重要的。

所以投资企业的发展至关重要，作为非技术出身的马云来讲，他很看中风险

投资对他的影响，一直跟创投界保持非常好的关系，现在他的很多运作都是跟资本的力量一起在做。

技术型创业者李彦宏

百度公司创始人李彦宏是一个非常典型的技术驱动型创业者。吴鹰爆料说，2003年的时候，用100万美元可以占到百度50%的股份。亚信科技是几个海归一起做软件的，跟UT斯达康是同时上市的。他们当时有钱但做了一个错误的决定，没有投资这100万美元。百度现在接近500亿美金的市值，500亿的50%是250亿。

李彦宏虽然是做搜索引擎的，但他做了一个很重要的事情，就是在搜索上结合中国的国情，一定是本土的透视、本土的结合。比如说当年周星驰演了一部电影《功夫》，在百度上搜索“功夫”和在谷歌上搜索是不一样的，在谷歌上搜索“功夫”，它是告诉你什么叫“功夫”，给你讲的是中国的武术。但是在百度上，一大堆关于《功夫》这部电影的新闻，这是非常本土化的搜索结果。谷歌连续犯几个大的错误，拱手让出了世界上最大的中国市场，这是他们的重大失误。所以从创业企业家的角度和风险投资家的角度来讲，最要看中的是人才。现在有些投资公司，特别是海外的投资公司，非常愿意投留学生回来的企业，他们认为经过美国的培训，有美国的经验、技术、管理，是可以胜任的。但是只看这些是不够的，一定要看这个团队里有没有与本土化人才的结合。从中国的发展来讲，有了互联网以后，本土人才逐渐国际化，并不一定需要留学生的经验。

■ 淘楼淘金 | Gold Rush |

深圳地产新政出台 二手楼市暗潮涌动

证券时报记者 陈英

今天6月8号，不是周末，作为一个（地产）中介本该像往常一样混日子，但令我诧异的是，一整天下来，同事们不停跑动，不停推盘，都在说：“业主降价了！出来笋盘了！大花园社区出来了14000元、15000元的单价；宝安6区竟然有9000元单价的房子，还带宝中学位，难道这真的预示着房价要降了么？这些业主为什么急着卖出去？”这是一位地产中介工作人员在深圳二手房交易新规出台前一天，在某地产论坛上抛出的疑问。很多人猜测这与市场上传闻已久的7月1日后二手房按评估价征税过户”说法有关，估摸着相关政策将要出台，很快，猜测得到了证实。

很快，地产商铺里、地产网络论坛里，一些中介人员开始推销自己的优势资源：“7月11号二手房评估价过户”需要为过户赎楼节省时间的可以找我”、“7月11日按评估价过户，如有需要现金赎楼请联系我”、“红本在手，无赎楼

时间，最快半个月完成过户，有需要的请找我”……中介敏锐地嗅到了短暂的商机。

记者在福田区几家地产商铺采访发现，许多中介人员依旧在路边、门口兜售楼盘，但重点推介的是“五年以上，红本在手”的笋盘。记者以购房者的身份在景田附近一家地产中介咨询楼盘，对方说：“我们现在重点推荐两种楼盘，一种是东莞、惠州的一手新房；另一种就是周边红本在手的二手旧房。7月11日后，二手房按评估价过户，现在不到一个月的时间，要想在那个时间前完成过户，只有红本在手的房子才有戏，最快半个月就可以完成过户。你想买多大的房子？房源有限，现在有些心想卖的业主也主动降价了，是近期买房最好的时候。”

对方告诉记者，此前，景田片区放出的二手房源非常多，许多业主处于观望状态。虽然，市场上一直传闻7月二手房按评估价征税，但消息一直未有证实，放盘的业主不肯轻易让

价。但9号政策正式出台后，有少量业主主动让价，松动价格最高能达到5万到10万左右，这在前几个月是很难见到的，这两天看盘的人也明显增多。这位工作人员还告诉记者：新税政策出台后，我们内部就组织了两次培训，结合政策，分析目前的销售策略以及后期市场策略。分析师认为，尽力稳住二手房市场的同时，努力在一手房地产市场寻找更多的机会是目前的工作方向。新的二手房调控政策出来，短期内，可能会刺激二手房的成交量，但以后成交肯定会受影响，重回观望态势可能性很大，届时，二手房成交量更低迷，所以我们在推介二手笋盘的同时，也要向客人介绍一手房，希望将来多卖几套一手房来弥补二手房的损失。从最近咨询的情况来看，5年以上、8年以下的房源比较受欢迎，但这方面的房源的确非常少。现在市场还在消化阶段，很多细节需要解释，有些客户急着签合同，对于那些费用没算清，短期内无法确保完成交易的房源，我们也不敢接手的。”

近期，记者身边也的确出现了不乏关注二手房买卖的朋友。王小姐一直有意买房，此前以比较满意的价格卖掉了自住房，这两个月一直在寻找新的大户型。新税政策的出台，加快了王小姐的步伐，她告诉记者：“我已经锁定了一套120多平的四房两厅，此前也看过，感觉装修有点老套，现在考虑它，更多的是因为业主红本在手，只要签约，月底就能够完成过户。何况，我们准备全额付款，交易时间应该会更快点。这房子，现在还抢手得很呢，政策一出台，中介就给我们电话了，听说有几家客户都盯上了，我和老公商量了下，很快就下了决定。没办法，再等一个月，交易费用就不是现在这点费用了。早买早省心，现在一切都在交易过程中。”

从成交和均价上看，政策出台后近一周的二手房市场仍然比较平静。据国土局的数据显示，6月9日深圳二手房成交364套；10日，二手房成交475套；13日共成交469套，14日共成交483套。也许，更多的成交数据还在运作中。

■ 寻宝 | Treasure Hunt |

玩小籽的小子

孔伟

大约半年前，古玩城来了一位胖乎乎的年轻人，见人自带三分笑，自称是玉石的门外汉，却又独钟和田玉。见我似乎稍懂一点和田玉方面的知识，便很执着地要拜我为师。不过碍于面子，不在人前叫师傅，只口称“老大”，整得跟黑社会似的。

慢慢地大家知道，他在网上自称“菜鸟”。于是乎大家都这样称呼他，或者更亲切一点，叫他菜鸟。

菜鸟有一份不错的工作，在一家比较大的酒楼里任行政总厨，也就是一群厨子的头。他曾邀我去他任职的酒楼吃饭。当我赶到酒楼门口时他却不在，接待小姐问我找谁，我说找你们行政总厨。她一愣，随后笑笑说，哦，找彪哥啊，我带你去。原来，在酒楼里大家都叫他彪哥或者阿彪，他也很自然地在菜鸟与彪哥之间“切换”：工作时是总厨彪哥，而到了古玩城则摇身一变，成了玩玉的菜鸟。有一次，一个摊主听见我们叫他菜鸟，后来又听说他是厨师，便以为他姓蔡而叫他“蔡

厨师”，惹得一行人哈哈大笑。

一般而言，玩和田玉的人大都比较在意原石的块度。也就是说，在品质差不多的情况下，块大的肯定比块小的受欢迎，除非是大约100-150左右、形状不错的天然把件料。道理很简单：块头大，可以考虑做手镯、摆件或者把件之类比较大的玉件，可选择范围大，增值的幅度相对也大。即使开料后裂纹比较多做不了大件，也还可以改作挂件、平安扣、圆珠等小件，反正不会浪费；而小料子加工本身就受到比较大的限制。即使雕刻也只能做小件的东西，而一旦有裂或者有棉有僵，就很难再加工作什么了，不仅选择的余地小，浪费料的可能性也因此增大，因此大家在选购小料时都比较谨慎。

菜鸟则不然，他最喜欢的就是小指头尖大小的小籽料。有一段时间甚至对大一些的料子正眼都不瞧一下，一到市场上就直奔卖小籽的店铺、摊子而去，以至于有小料的卖家知道内情后，一见他急匆匆地赶过来，开价立马跳跃式上

涨。刚才对别的卖家报价100元的小料子，喊出500元也不算什么稀罕事。饶是如此，菜鸟仍十分执着地在一堆堆“投长开”的小料子里逡巡穿梭，讨价还价，收藏展示，自得其乐。上千元一粒的小籽他买，数百元一颗的小料他要，一两元的小料子更是被他“吃”下不知多少。很多老玩家看见他心急火燎地收小籽就发笑，不解地摇头说，这样的小东西拿来干嘛？泡水喝？把钱花在这上头太冤枉了。甚至有入揶揄地开涮，说菜鸟的脑袋大并不是“原装”，只不过是脑子进水了。菜鸟自己却不以为意，仍然我行我素，看见大料没感觉，一见小籽便两眼放光。

一个周末，菜鸟又来到古玩城，打开一只小小的装着小籽的密封袋，向一干玉友展示他自己配的原籽手链。由于还没有打孔，大家一时间没看出手链的雏形。但当他把小籽摆成一圈之后，在场的玩玉的新老朋友都感到吃惊：呈现在大家眼前的一副手链籽，不仅大小匹配、料型规整而漂亮，而且有红有白有墨有黄有绿，甚至还有一颗十分稀罕的偏蓝色的小料！在南

方，戴原籽手链的人不多，但在北方，喜欢类似手链的人却不在少数。以大家的玩玉经历，都知道这样的原籽手链的价值，便问他打算什么价转让。没想到菜鸟不住地摇头，说，这是非卖品。他曾经将这副手链籽挂到网上，很快就有人开价数万元欲购，被他拒绝了。据说，还有一位在玉石界较有知名度的人物也对这串手链感兴趣，向他询问转让价格，也被他婉言相拒。

大家这才明白，菜鸟并不是真的“菜”。只不过是大家都拥挤在玩玉的“华山一条路”上的时候，他却独辟蹊径，专攻小籽而已。其实，“非卖品”也并不是他的终极目标：在那串“极品手链”吊足了众多爱好者的胃口之后，他便逐渐将自己这段时间以来收、配的其他手链逐渐转让出去一些，用他自己的话说就是“以玉养玉”……

在不少玩大料的玩家家里藏品越来越多，甚至开始为存放地担忧的时候，菜鸟却仍然悠然自得地玩着他的“袖珍玉石”，并以他的“小打小闹”给大家、也包括我这个师傅上了一课。

财经BOOK

外来的和尚会念经

书虫



《富爸爸 房地产投资指南》
【美】罗伯特·清崎著
宋宏宇 译
南海出版公司

俗话说“外来的和尚会念经”。这句话一般有两层意思：一方面是说外面的和尚比本土的和尚有真本事，确实比本土和尚会念经；另一层意思是本地少数一些人总认为外来的东西就是比自己的好，没有看清本土的人同样具有实力。“富爸爸”罗伯特·清崎就是这样一位会念经的“外来和尚”。他和他的团队在《房地产投资指南》一书中给了中国投资者很多实用的投资建议。

“富爸爸”的读者们都知道罗伯特·清崎是从房地产行业攫取人生第一桶金的。从2001年始，富爸爸的投资理念被介绍到中国，无数中国版“富爸爸”、“穷爸爸”开始学习与与实践书中的投资原理，并取得了财务上的富足。时隔十年后的今天，在全球经济低迷的大背景下，本书首次披露了罗伯特·清崎及其合作团队从事房地产投资的秘诀，为读者带来了他们投资房地产的策略和理念。

“我厌倦了听那些所谓的专家在媒体上给出的各式各样的房地产投资建议，尤其是听那些自己都没有过实际投资经验的人瞎扯。”正如此言，罗伯特·清崎携20位房地产合伙人共同执笔，就其各人在房地产领域内的经验得失进行回顾，在此回顾的过程中向读者传达房地产投资方面的实战技巧。正如作者在书中所言：“我希望通过这本书，通过那些经历了房地产市场的起起伏伏仍坚持下来的人们的真实故事，告诉大家如何进行房地产投资。”

本书从房地产项目开发、房地产增值、房地产交易、房地产租赁等各个方面展示了各位房地产专家的实战经验。在这些实战经验中，包含有房地产地段的选择、房地产投资、房地产评估、房屋装修置换等内容。在这些真实的案例中，能真切地感受实实在在的房地产投资策略。也许有人认为，这个“外来和尚”确实会念经，但是其所念的经并不一定能适应有中国特色的中国房地产市场。但事实上，如果你认真阅读过此书，就会发现这种顾虑是多余的。书中众多的实战策略正符合当下中国的房地产市场。而作者给出的各种建议，更是能够让中国投资者受益匪浅。

面对中国房地产市场的纷繁喧嚣，面对国家一波接一波的宏观调控，面对房价的泡沫和我们微不足道的收入，我们唯一能做的就是更好地掌握房地产投资策略，寻求一条适合自身的房地产投资策略。《房地产投资指南》正是做到了这一点。

作为一本全景式展现房地产投资策略的指南用书，我们真的不可能奢望其具体策略照搬过来我们就能运用。如果身为房地产开发商、投资商、销售商，抑或是购买者或者转租户，你能从书中掌握对自身有指导和实践意义的投资策略的话，你一定会比现在做得更好。

港中旅鸡公山消夏狂欢节登场

暑期将至，想要感受盛夏都市外的一抹清凉？想要品味秀美山色中的历史风情？想要欣赏精彩纷呈的潮流演艺？想要尽享啤酒烧烤酌狂欢？来港中旅鸡公山，这里能实现你所有的“仲夏夜之梦”！7月2日至8月29日，港中旅（信阳）鸡公山将推出“国际山地消夏狂欢节”系列活动。届时，国内夜秀一线明星东方杰克逊—华仔、小提琴公主—姣姣、快乐男声东北赛区总冠军—大山、梦想中国全国季军—炎炎、赵本山得意弟子—小龙等群星齐聚闪耀鸡公山，劲歌辣舞、潮流演艺、滑稽搞笑、欢乐互动、欧美风情歌舞……为游客演绎缤纷酷暑狂欢盛宴。同时，港中旅鸡公山倾情推出大型历史风情歌舞《传奇鸡公山》，让游客畅享高品质的暑期生活。

绝佳避暑胜地清凉一夏。在崇山峻岭之上，石屋、石瓦、石街、石墙，鸡公山古朴的百年异国风情别墅群掩映其中。不少游客选择来这里小住，以此来体验鸡公山山地生活。走进道夏园，选倚廊小榭，约两三知己，品茗抒怀；或一人独坐，静观行云流水，洞听鸟语清风，享受大自然赐予的心灵的安宁与祥和。晚上，月湖情人大道灯光点点，凉风阵阵，花影摇曳，风光无限，牵手佳缘，让爱情的种子悄悄发芽，让美丽的邂逅成就浪漫的一世情缘。

传奇风情盛宴沉醉一夏。港中旅鸡公山巨资创排大型风情歌舞表演《传奇鸡公山》，以鸡公山悠久历史文化为背景，将最具有代表性的神奇传说、历史文化、山地风情及自然景观，用音乐、舞蹈、话剧等形式，结合精美绝伦的舞台效果，编成一幅流动的舞台画卷。演艺追溯辉煌历史，交汇世界风情，演绎千古传奇，传颂繁华盛世。让游客一品仙山茶源的神奇传说，聆听夜上海舞女的动人歌声，赏国粹京剧的气势恢宏，饱热情奔放的欧美风情，享现代鸡公山的时尚缤纷。

炫彩昼夜演艺狂欢一夏。消夏狂欢节期间，游客们在享受沁凉的同时，还可以在激扬的音乐和动感的舞蹈中享受多彩夏日。花车巡游绚丽夺目、活体雕塑古怪新奇、卡通形象憨厚可爱、山地K歌自助狂欢、许愿之树寄托情思，一起体验3D地画的视觉震撼、分享滑稽小丑带来的幽默欢乐、感受潮流乐团带来的摇滚狂欢、畅玩游戏赢取丰厚礼品……

当夜幕降临，鸡公山万国文化演艺中心从8点半开始一直持续到11点便化为流光溢彩的时尚狂欢地。热辣性感的潮流舞者、魅惑动感的欧美风情舞者，热辣狂野，时尚的曲风、性感的舞姿，浓郁绽放的异域风情让你大饱眼福！

（邓悦）