



【运筹之中】

股权众筹对于草根创业者的帮助远大于对少部分精英创业者的帮助。

股权众筹助力“大众创业、万众创新”

谢宏中

创造“大众创业、万众创新”的新局面,并不意味着所有人都得去创业、都得去创新,更重要的是掀起全民扶持创业、全民支持创新的社会环境。股权众筹,基于互联网渠道向大众募集创业企业早期发展需要的资金,这种近年来兴起的融资方式,有望成为助力大众创业、万众创新的最佳实践形式。

众筹平台——股权众筹的本质是创业服务。众筹平台是连接创业者与投资人的媒介,是实现股权众筹业务的承载体。众筹平台的服务按照流程可以划分为投前、投中、投后,投前阶段,平台在搜集到合适的创业项目后,需要开展大量产品化的工作,包括尽职调查、融

资方案设计、项目产品发布等,将这些项目从普通的商业方案转变成对接资本市场的产品;投中阶段,在创业项目与资本市场的对接过程中,众筹平台需要在投资人明确内容、优化战略、输入资金、获取股权的同时,提供及时的保障服务,使资金和股权顺利完成转换;投后阶段,众筹平台通过开通专项通道提供面向于投资人的风险控制、资源交换等服务,为创业项目的持续经营提供动力,为投资人的投资增值提供保障。以云筹为例,其即将上线的投后管理系统,通过线上操作,让众筹项目的股东能随时查看项目的发展动态和资金流转,也能随时提供指导建议和资源支持,使创业者、创业项目、投资人在平台上实现了动态的对接。股权

众筹平台发展至今,已不仅仅只是一个信息对接的平台,平台运营方纷纷将带有其核心价值属性的服务嫁接于众筹业务中,以提升平台的竞争力。而依托于这些创业服务,创业者也可以获得更多的支持与帮助。

创业者——股权众筹助力草根创业。草根创业,面临着比精英创业更多的困难,而大众创业的掀起,势必需要大量的草根创业者提供适宜的创业环境和更加公平的资源配置。股权众筹依托着互联网媒介,向全社会征集创业项目,为缺乏人脉资源的草根创业者提供了相对低门槛的融资渠道,从这个角度上说,股权众筹对于草根创业者的帮助远大于对少部分精英创业者的帮助。而以资金投入为纽带,来

自股权众筹的投资人还可以为创业者提供人脉、资源上的补充及战略、发展上的建议,进一步优化了草根创业者在这方面的缺失。

投资人——既是投资,亦在创业。天使投资,与其说是投资,不如说是创业体验。一方面,在缺乏财务指标、数量模型等条件下,天使投资人完成一项投资行为,更多依靠的是感性的分析与判断;另一方面,绝大多数天使投资人在完成天使投资后,也会参与到项目的早期开发进程中,为创业者提供实时的帮助。股权众筹,作为天使投资大众化的产物,亦继承了天使投资的“天使光环”。每个参与股权众筹的投资人,通过合理的渠道为所支持的项目提供资源与帮助,这是符合创、投

双方共同利益的行业发展必然趋势。与此同时,在投资人参与投资及投后的帮助过程中,投资的项目或多或少地承载着其自己的创业梦想。所以股权众筹投资人每完成一次天使投资,从某个角度上说,也是在加入一个创业团队,与团队一起开创一个新的事业。

股权众筹,依托行业发展的需求,为创业者提供愈加完善的支持与帮助;依托互联网的属性,为草根创业者提供了低门槛的融资渠道;依托大众投资,让更多的高净值人士成为价值投资者,成为创业团队的一页。“大众创业、万众创新”,这一局面的建成,必将有赖于股权众筹这一创业融资的新型实践形式。

(作者系天使投资人、云筹创始人)



【莹语非非】

最好的方式,也许还是看清大方向,设定自己能理解能安心的维度,然后行动,然后让事情发生。

牙套里的大格局大方向

郑莹

如果有一个问题是:“用1095天的痛苦,换取10950天的快乐?”你会怎么答?

我戴了3年正畸牙套,整整1095天。在此之前为了戴不戴牙套做正时,犹豫不决了两年整整730天。

直到有一天我做了一个推论:这犹豫不决的730天没有行动,自然是没有结果的。如果第一天戴上牙套开始就倒计时,1095天之后结果就有明确预期。如果正畸完毕还可以使用30年的话,在这10950天里,我就可以充分享受一口整齐的好牙。而当我成为一个老太太的时候,至少我可以是一个有整齐牙齿、美好微笑的优雅老太太。

这几个数字让我感受到时间是一个如此相对的概念。一直认为戴牙套需要3年真是漫长难忍,如今悟到仅

是犹豫不决就已消磨两年。3年相对30年,或者更长的人生岁月来说,弹指一挥间。于是,我在一周之内完成咨询和拔牙工作,顺利开始了戴牙套的日子。

如今回头一看,3年确实弹指一挥间,取下牙套的一刹那镜中倒影,一个词:“齐白美”,一个字:“值”! 1095个日子里收获无数昵称如“牙套妹,钢牙妹”之类,如今已狠狠踩在脚下,心中油然而升起咧咧嘴牙迈向10950个日子的豪迈。

真的,时间太相对了,好多事情取决于我们自己如何设定这个关于自己生命的维度。

我们都知道最近股市起大风了,在风口的猪票们飞舞起来了,涨势喜人但是又叫人担心这喜悦如梦似幻太不真实过于短暂,于是这一类问题多起来了:“这股票/基金净值已经涨得很高了,该不该买呢?”“这股票/基

金还不应该拿住呢?”

这类问题往往都让人不由得要先应和一句:“是啊,你考虑得很有道理。”对风险的担忧总是人类对一个事情认知最开始的惯例,一上来就否定风险总是不成熟的表现,在没有兑现之前,鲁莽、勇气、先知还是幼稚,谁能说得清。

可是,如果30%-50%的涨幅就叫“涨得很高了”,那么如此多的100%涨幅甚至更高的股票/基金怎么出现的呢? A股历史上不乏好几倍涨幅的基金,但是成千上万的人,居然没有几个是从头至尾地分享其收益的,不是过早退出,就是过晚进入,在进进出出之间看它涨涨跌跌,不说把鱼从大吃到尾巴,连中间一段好像也没吃完吃上。咋回事呢?

前几天和一帅哥聊天谈炒股的心理和行为,说多数都是买了就跌,卖了就涨,每天都要看无数遍,红红

绿绿感觉十分揪心。他开玩笑说是不是给自己设定一个铁律,买了就不允许自己看了,完全放弃不闻不问。我哈哈大笑表示十分理解,这一定是股市伤心的人,不过,任何反人性的铁律,实际上都是无效的。更何况如今无孔不入的移动终端时代,何必让自己如此纠结呢。

最好的方式,也许还是看清大方向,设定自己能理解能安心的维度,然后行动,然后让事情发生。

在A股大浪潮中,没有什么比趋势更值得我们普通股民们关注的事情了。精准标需要大量时间精力的专业研究,但是大的经济转型格局,国民经济发展的大方向,所有公开信息我们都能充分享受到,这时需要问的是对未来的信心有多少和将来能大概率胜出的行业会是什么,自己是参与还是不参与,这是大格局的把握。

参与之后,如果你把时间维度设

定为一个月,那么你可以安心30天;如果设定为一年,那么可以安心365天;如果设定为3年,那么可以安心1095天。

而我们看到所有股市的数据都明明白白地显示,在一个向上的长期趋势中,至少3年的长期投资获得的回报远高于不断的短期的倒腾。如果我们投资前能先确定大格局,再确定大方向,告别经常性的纠结就是大概率事件,期间经历的小波折,也或许能安然度过。

如同好多次在半夜被牙套疼醒,面对排骨无法下牙,不小心吃大闸蟹崩掉了牙套这种小波折,都被对未来10950天能享受好牙的信念打败,如今齐白美的好牙,才能归我所有。

愿我们都能自己做主,把自己的方向把握好,自己要什么搞清楚,才能明确地得到。

(作者系从容投资联合创始人)

太监盗皇木与政府采购

黄波

“翩翩两骑来是谁?黄衣使者白衫儿。手把文书口称敕,回车叱牛牵向北。一车炭,千余斤,官使驱将惜不得。半匹红绢一丈绉,系向牛头充炭直。”唐代诗人白居易的这首《卖炭翁》在中国可谓妇孺皆知。卖炭翁千余斤的炭,太监砍下“半匹红绢一丈绉”就蛮横拉走了,读者不能不为其遭遇一掬同情之泪。

白居易信奉“文章合为时而著,歌诗合为事而作”,其作品尽管难免文学艺术所需要的夸张,但多有时事背景。这首《卖炭翁》也不例外,其锋芒所指,正是“官市”中滋生的乱象。

何谓“官市”?“市”者,交易也,通俗点说,就是到民间市场上采购宫廷里需要的消费品。如果不对传统中国

里宫廷和政府作硬性区分,把这两者看为一体,那么无论是宫廷还是政府采购物品,其性质都与今人所称的“政府采购”相似。既然是采购,是两个主体之间的交易,那么公平自愿应该是其中最重要的原则,然而试看《卖炭翁》中所写,太监们之作为哪里是正常的交易呢?

太监们这么干,皇帝知道吗?事实求是地说,多数时候,皇帝本人其实是一个受蒙蔽者。读过《卖炭翁》的人往往会议正辞严地抨击“官市”,但皇宫、朝廷里的人们所需要的物品不向民间采购,难道还要其自行生产?问题的要害并不在于“官市”本身是不是个坏东西,而是其如何在实践中变质,以至这种“坏”为什么连皇帝都还常常蒙在鼓里。

古代皇帝中,明太祖朱元璋由于

来自底层,对政府采购中的弊端算是认知较深者,在其建立明朝之初即郑重告谕臣民:今后但系光禄寺买办一应用物件,比与民间交易价钱每多10文。且如肉果之类,及诸项物件,民人交易100文1斤,光禄寺买办须要110文。按照这一圣谕,宫廷向民间买办物品不但不能如白居易所写的那样强拿,而且最后给值还要比民间成交价格略高。

朱元璋的初衷当然不错,圣谕大概也实行了一段时间,但到了明宪宗时代,见于正史者,即有官员奏称:“近光禄寺遣人于街坊市物,不复计值,概以势取,虽称赴官领钞,未必皆得;纵有得者,钞皆破烂而不可用。负贩者,幸遇之,辄号呼痛哭,如劫掠然。”

明太祖所立的祖制居然也管不了几代,在传统中国,政府采购中的“概

以势取”诚非罕见。原本应该是公平自愿原则下的等价交换,结果成了“概以势取”,此种格局之下,作为卖方的普通百姓无疑是最大的受害者,但谁又知道,皇帝也可能是另一个受害者呢?

《金瓶梅》第34回,西门庆与应伯爵在翡翠轩饮酒,讲了一个案子,“刘太监的兄弟刘百户,因在河下管芦苇场,赚了几两银子,新买了一所庄子在五里店,拿皇木盖房。……”此处的“皇木”需要略作解释。皇宫大兴土木需要上好的木材,因派官员往各地采买,这种木就叫“皇木”。《明史》记载,万历年间“采楠杉诸木于湖广四川贵州,费银九百三十万两”,看来,皇帝为这桩采购花费甚巨,然而这样昂贵的成本中,究竟有多少属于完全必要?

皇帝花了不少银子,相当一部分很可能就打了水漂,因为有刘太监们

及其兄弟在其中发挥着特殊的作用。《金瓶梅》所写并不奇特,清朝那位节俭的道光皇帝连鸡蛋都不敢多吃,因为按照内务府所开账单,吃鸡蛋实在是一笔不小的开销,以致皇帝偶然听一位大臣说早餐要吃三个荷包蛋时禁不住要大吃了一惊了。

皇帝向民间采购物品,结果要么引得老百姓怨声一片,要么连皇帝自己也被蒙蔽成了利益受损者,其故何在?说简单,就因为这种采购并不是现代意义上的“政府采购”。作为现代意义的政府采购,其每一笔交易都是在两个独立、对等的市场主体间发生,商人是否吃亏完全不必依赖皇帝个人的善意,而且采购资金在列入预算到使用都遵循严格的程序。在《金瓶梅》时代,这种政府采购怎么能够出现?

(作者系湖北杂文家)

出其不意

木木

“出其不意”这个词,应该带有中性偏褒义的色彩。由这个词连接的双方,加诸“甲方”,就往往隐含着主动、聪明、优势、控制的味道;而那个“乙方”,也就几乎天然地被戴上了被动、不太聪明甚至愚蠢、劣势、被控制的帽子。鉴于差距是如此之大,双方之间往往就形成对立甚至敌对的关系。

最早把“出其不意”的奥秘昭示天下的,大约应该是那位闻名世界的孙子,在《孙子兵法》的第一篇《计篇》中,老先生就强调,与敌人作战,就是要千方百计、挖空心思地“攻其无备,出其不意”,只有这样,才能占得先机,进而

取得最终的胜利。在随后的漫长历史中,许许多多的政治家、军事家都循规蹈矩地遵守了这个斗争原则,其中的出类拔萃者,甚至还变通着玩出了不少花样,让人看得眼花缭乱、大呼过瘾;那一幕幕的政治剧以及沙场上以少胜多的战例,几乎无不闪烁着“出其不意”的耀眼光芒。

打仗、治国,离不开“出其不意”,普通人的生活中许多时候也离不开“出其不意”。为我们这一代人最熟悉的“出其不意”,似乎莫过于“半夜鸡叫”的故事了。周扒皮为了不让工们早起、多干活,不惜每天更早地起床,爬到鸡窝边儿给鸡们“示范”如何吊嗓子;他的高超手段,很是把长工们出其

不意得怨声载道。这个故事是如此地有传奇,乃至现在“半夜鸡叫”似乎已经成为“出其不意”的最高境界。

其实,“出其不意”曾经淡出过中国普通人的生活很长时间。再次让人们熟悉起来,应该归功于2005年前后时任总理温家宝的那次很著名的“出其不意”的表态,针对当时有些国家、有些人强烈要求人民币升值的情况,温家宝表示:“人民币升值和汇率体制的形成,我们不仅要考虑本国的利益,而且要考虑对周边国家和世界的影响;何时出台,采取什么方案,这可能是一个出其不意的事情。”

大约是那次“出其不意”的效果比较不错吧,于是引逗得一众精英人士

们也纷纷不管不顾地、照猫画虎地有样学样起来。不过,这些后来者显然没有学到“出其不意”的精髓,陆陆续续搞出的一个个令人莫名惊悚的“出其不意”,似乎总是错错了要“搞”的对象,时间一长,次数一多,就难免把千千万万自己的同胞们逐渐“出其不意”到自己的对立面去。

由于被“出其不意”的一方,往往都意味着要付出或多或少的代价,遭受或多或少的损失甚至伤害,所以,在这个世界上,但凡精神正常点儿的,大约没人愿意时不时地就被别人“出其不意”那么一下子。如果有人总喜欢不管不顾地对大多数人搞一下突然袭击、搞一下“出其不意”,甚至昨天还拍

着胸信誓旦旦地保证如何如何,今天就翻脸不认人,希望以此渔获利益、博取功名或者仅仅为了显摆一下自己的智商,时间长了,自己就难免也让别人搞一下“出其不意”。

现代经济社会,一切事情,最讲究“可预期”。如果关系到国计民生的事情,人人都“可预期”,估计所有的工作乃至多领域、更深层次的改革,推动起来,阻力就会少得多,我们前进的步子也相应地会大一些、快一些。所以,对千千万万的普通人、对自己的同胞,最好还是不要搞“出其不意”那一套,要让大家“可预期”,只是赢得绝大多数人支持、拥护、尊重的基础。

(作者系证券时报记者)



【缘木求鱼】

如果关系到国计民生的事情,人人都“可预期”,更深层次的改革推动起来,阻力就会少得多。