

■财富故事 | Fortune Story |

技术达人用技术创业新媒体时代

证券时报记者 陈楚

家住深圳南山区的老陈今年刚刚42岁,目前为创业的事情忙得不亦乐乎,这位在大型央企和名企技术部门担任重要职位的技术达人,如今把创业的方向,定位为为新媒体的创业者提供技术支持,同时要求能否入股,也就是采取技术入股的方式。老陈说,新媒体创业者大多是不懂技术的,而新媒体的创业对技术要求相当高,自己给这些创业者提供技术支持,相当于给这些创业者解决了一个大难题,而老陈的公司也可以通过技术入股的方式获得回报。

老陈此前的职业生涯,主要在一家大型央企和民企,这两家企业都是同属一个行业,只不过大型央企是上市公司,民营企业其实效益更好,没有上市公司而已,但体制要活得多。老陈先后在这两家企业干了十多年的技术岗位的工作,从一名普通的技术工作人员干起,最后到部门的财务总监。以收入来说,老陈在深圳可

以悠然地过起中产阶层的日子,虽然发不了大财,但也不缺吃少喝,一家老小也没多大压力。

但互联网和移动互联网时代的到来,激起了神州大地的创业潮,眼瞅着身边的人一个一个地创业,老陈虽然不是赶时髦的人,但确实引起了他对自我的反思:到了40多岁的年龄,如果再不努力一把,这辈子可能失去创业的机会了。此时不搏,更待何时?而移动互联网时代的来临,又给创业提供了空前的条件和土壤,老陈记得一位新媒体的大佬说过,未来一切行业都是媒体行业。按照老陈的理解,这位大佬显然不是指传统媒体,而是新媒体。既然新媒体是未来的方向,创业朝着这个趋势去走,就有希望。

今年3月份,老陈和一位新媒体的创业者聊天时,这位创业者直叹息:以前对技术一点都不懂,创业型团队搭建技术队伍成本太高,一两个技术人员又不济事,技术已经成为创业型团队的一大软肋!这

位创业者的忧虑,给我老陈一个启发,自己在技术岗位积累多年,如果将自己的技术优势发挥出来,专做新媒体创业团队的技术支持,那岂不是两全其美的事情?但如果仅仅是做创业型团队的技术外包服务商,收取一点费用,一方面技术团队不会特别用心,很难取得创业型团队的认同,毕竟只是“一手交钱,一手交货”的买卖;另一方面,创业型团队日后成长壮大,技术支持团队也无法做到和创业型团队一起成长壮大。只有当两者的利益绑定在一块时,双方才会尽全力去做好各自的事情。

最终,老陈想了一个主意:就是以技术入股的方式和新媒体创业型团队合作,不收任何现金费用,只要求对方给予一定的股份,他日创业成功,老陈的收益就不会是一点现金收费那么一点了。与此同时,因为技术入股,老陈的团队会竭尽全力做好新媒体创业型团队的技术支持和服务工作,两个创业型团队的利益彻底绑定在了一起。定下了创业思路后,就是找合伙伙

人,找投资方,老陈拉上了自己的两个以前的老同事,招了5个小伙伴,也引入了500万的天使投资,在南山区科技园租了办公室。老陈的第一个合作伙伴,是和一家报社合作,这家报社利用自身的区域影响力,做了一家农资电商的互联网项目,老陈负责全部的技术支持,占这家农资电商类公司10%的股份,这种技术支持要贯穿到企业的自始至终。这就相当于把两个创业型的团队牢牢绑定在了一起。

第二个合作伙伴是老陈的一位校友,这位校友创办了一个具有社交性质的90后交友项目,主要是创业方面的交流和互利合作,老陈的团队提供全部技术支持,占有8%的股份。老陈说,创业型公司的技术支持主要在前期初创阶段,这个时候需要老陈团队的大部分人去开发系统,一旦公司初步进入运营阶段,一般只需要技术维护团队,除非产品有大的迭代,这样老陈的团队就可以转身开发下一个创业项目的技术系统支撑。如此运作,就可以把团队每个

小伙伴的都有足够多的事情可以做,同时,小伙伴们只要是骨干员工,都可以获得股权激励,最终形成两个创业型公司之间、自家公司和员工之间的利益都完全绑定在一块,这样就比较容易调动大家的积极性,让创业型公司少走弯路。

如今,老陈已经给8个创业型团队提供了技术支持,有3个创业型团队开始有了盈利,老陈也在和几家PE机构商谈A轮融资的事情,好几家PE机构都表示出了极大兴趣。老陈说,实际上他也相当于一是一家股权投资机构,只不过不是用资金来投资,而是用技术。哪些项目有前途,哪些项目应该坚决回避,老陈除了看商业模式以外,主要还在于看创始人。老陈这种以技术入股的模式,实际上也开拓了股权投资的一种新形式。在老陈看来,新媒体时代的创业团队,技术支撑是必备项目,未来的确实会越来越外包化,这其中就隐藏着巨大的机会,技术入股将被越来越多的创业型团队所接受。

■客官别急 | Easy Investment |

买房历险记



朱凯

对于房地产领域的定调,刚结束的中央经济工作会议提出:房地产去库存的措施之一是要落实户籍制度改革方案,允许农业转移人口等非户籍人口在就业地落户,使他们形成在就业地购房或长期租房的预期和需求。

业内人士看来,这代表了高层对国内市场房地产去库存的高度重视。若要草根的角度对此解读,我认为城市尤其是一二线城市房地产需求有望增大,供需矛盾或逐步缓解,一定时期内的房价上涨仍需控制。巧合的是,我本人也被裹挟进了这场买房的洪流之中。从今年9月至今,折腾了3个月,正式买卖合同终于签好了,房产交易中心的“审税”与“审限购”已办妥,银行贷款审批材料也已递交上去了……但说实话,因为自己“失幼稚”,已经无端多付出了数万元的“学费”以及数不清的烦恼和耗费了大量精力。对于购房者而言,和你打交道的绝不是冷冰冰的房子,也不是出售房产的房东上家,你最需要认识清楚的,其实是房产经纪公司的中介人员。

有人安慰说,学费交了,下次注意就是。但在中国当前的高房价面前,能够“吸取上次买房经验”的机会其实并不多。在上海、北京这样的超一线城市,动辄数百万元的巨额支出购买一套房产,再考虑到各种税费,频繁买卖明显是不现实的。也就是说,在购买行为发生之前,做好充足功课非常必要。

首先要注意控制好最上游的资金到位时间。这种情况,多发生在置换购房环节。据不完全统计,至少在上海地区的二手房交易行为中,通过卖出一套再购入一套的所谓置换购买行为,占据到六成以上,这还不包括购置一手房的情况。这表明,最上游的卖出行为,其对应的买家过户之后,如果银行贷款无法及时到位,那么将会影响到后面一连串的资金链。你根本不清楚你的上家的上家,是不是也是在置换买房。我也深受其害。购买我房子的下家A,今年11月初与我一起去交易中心办理过户手续,11月28日顺利过户,A拿到了更改户主姓名后的房产证,我名下少了一套房产。按照中介人员“打包票”的承诺,从最初办理过户手续时算起大约35天后,我的账户可以顺利收到其全部银行贷款。根据这一承诺,我与出售房子给我的上家B签订定金合同,约定在12月15日支付除定金外的剩余首付款。很明显,我的首付款完全依赖于A的银行贷款到账。

然而,中介人员有意无意“忽略”了两个基本事实。第一,A的贷款是由120万元的夫妻两人公积金与数十万元商业贷款构成。上海地区规定,上述个人60万元(含补充缴纳)公积金额度是今年4月15日刚由40万元上调而来。也就是说,A夫妻俩选择了最上限的使用额度。

第二个被中介忽略的事实在于,预计放款时间恰好在年末。据上海公积金中心及相关商业银行贷款部门人士透露,公积金额度每逢年底都会告罄,今年由于上调标准,申请满额贷款的购房者暴增,相关部门或按照“超过100万元的公积金贷款一律延后发放”原则,优先照顾小额贷款人群。而如果要银行垫付相应公积金贷款,又面临利率倒挂的难题,因此并不现实。相关人士说,有经验的房屋中介,当碰到年末到款情况时,应当适当延长放款预期1个月左右,以免造成购房者资金链断裂。

上述显而易见的,中介并未向我作特别说明。当按照这一盲目乐观预期设定的与B交易时间到来之时,我的账户仍然空无一文。被逼无奈,只得用另一套在住房屋作为抵押,向民间借贷公司申请了与B约定首付额度一致的贷款,并支付了实际高出最高法定利率标准的“高利贷”。

麻烦远未结束。对于“幼稚”的购房者来说,这一切都完全无法预料。值得注意的是,当类似于我这样的购房客户出现燃眉之急时,中介人员无一例外会伸出“援手”,比如说此时,他们便向我介绍了P2P等第三方民间借贷公司,也没有作出相关风险提示。如果他们之间有利益输送约定,那么最终受害的肯定就是购房者。而事实证明,民间借贷暗藏的陷阱不胜枚举。客户既是中介佣金的“金主”,很多时候也可能是“组上鱼肉”。除非购房者本身对行情相当熟悉。

我在进行最后一环的贷款申请时,银行工作人员口头询问我名下房产情况,我告知了其上述民间借贷的房屋抵押事实。随后对方宣称只要有任何抵押行为,正规按揭贷款都将不予发放。这就是说,我已陷入两难境地。下家A的贷款一日不到账,我的高利贷就无法还清,抵押就无法撤销,向B购房的行为也就无法继续。这样,即使我支付每日千元(注:已付款项的万分之五)滞纳金违约金,B可能也无法应付他对上家C的支付承诺,并将导致B走上与我一样的民间借贷之路,否则可能造成他上家D的资金链断裂……

对于民间借贷公司来说,这正是发财良机。每一位中介人员手中,都有若干个这样的资源。也就是说,他和他都受益于房地产市场的繁盛兴旺。但这看起来日益活跃的交易背后,又有多少酸楚和无奈?

■寻宝 | Treasure Hunt |

河滩边的“桂花玉”

孔伟

前不久,一位在四川合江县工作的朋友大勇发来几张图片,让我帮他看看所拍摄的几块鹅卵石究竟是不是玉,如果确能跟玉搭上关系,价值究竟几何。说是这种玉石很值钱,这边的人都疯了,挖玉的把河滩搞得乱七八糟,石头的价格也从最初的100元一斤涨到500元一斤,极品更是以块论价。“大勇比较郁闷,因为他也去河里淘了好一阵,但好不容易挖出来的几块石头经河边的“专家”鉴定并不值钱。

图片上是几块或黄或白的卵石状的石块,个别的上面还有点纹路,看上去像被指甲掐过一般。从同时发过来的打光图看,透光度还算不错。但无论如何也难以看出明显的玉的质感,我的答复是:这几块基本上是河滩上随处可见的鹅卵石,只有极个别的可能达到玉髓级,也就是人们常说的玛瑙。

我有些纳闷:就这些鹅卵石,值得这么多人“为伊疯狂”?实际上,合江县产“玉”早已不是什么新鲜事了。2008年前后,这里就掀起一波这种石头,有人还从“道贩子”手中买过一些,后来“神秘买家”消失得无影无踪,接手的人才发现上当。

而这一次,更多的人参与了进来,一时间挖玉卖玉、淘玉买玉的“淘玉大军”达到千人级别,不仅吸引了更多人跟风,也引起了政府部门的重视。南滩镇政府不仅对河中挖玉事件密切关注,在做好安全防范的同时,迅速找有关专家对“玉石”进行了鉴定。鉴定报告很快出来了:并不是人们期待中的所谓“桂花玉”

玉”,就是普通的石英石。四川省煤田地质局135队地勘院院长、地矿工程师王祖荣的说法更为直接:这一区域地壳稳定,历史上没有发现过岩浆活动,基本没有形成珍贵矿物宝石的地质条件。由于比较透光,这太好理解了:用强光手电筒照自己的双手试试,不也一样透光?难道我们的手也是玉石、宝石?

不过,也有不少人对这一结论并不买账。稍懂一点的人认为,不是也有石英岩玉一说吗?玛瑙、黄龙玉、晶白玉都是石英岩,咱这里的石英岩咋就不是玉了?甚至有人觉得,鉴定报告是欲盖弥彰,正是因为石头好,政府才不让挖了。

桂花玉,这是当地炒玉人给这种石头起的一个好听的名字。但懂玉的人一听就会发笑:啥玉都听说过,就没听说过什么“桂花玉”,难不成是月宫里吴刚剩下的?虽说“名不正言不顺”,但不少当地人仍然认为这只是个假以时日打开知名度的问题:黄龙玉没成名之前,不也几十块钱一车随便卖?南红没被行家发现之前,谁会要那些锄地老碰坏锄头的石头蛋蛋?现在怎么样,不都成了大家争抢的香饽饽,国内著名的玉石品种。等大家都知道桂花玉值钱以后,还能便宜收到吗?什么是机会?新东西刚出来的时候跟进,很可能就是新的机会。不是已经有人赚钱了嘛!

这话听起来有些道理,也确实,在黄龙玉、南红以及更早一些的巴林石身上得到了验证,但至少也应该看一看石头究竟是什么材质,有没有真正的价值不是?



千疮百孔的河道和所谓“桂花玉”

孔伟 / 供图

石英,也就是二氧化硅,约占地壳质量的12%,可以说是构成地球有型成分的“大宗商品”,大多数岩石甚至几十块钱一车随便卖;南红没被行家发现之前,谁会要那些锄地老碰坏锄头的石头蛋蛋?现在怎么样,不都成了大家争抢的香饽饽,国内著名的玉石品种。等大家都知道桂花玉值钱以后,还能便宜收到吗?什么是机会?新东西刚出来的时候跟进,很可能就是新的机会。不是已经有人赚钱了嘛!

这话听起来有些道理,也确实,在黄龙玉、南红以及更早一些的巴林石身上得到了验证,但至少也应该看一看石头究竟是什么材质,有没有真正的价值不是?

外全都透光良好,与之相反的是,和田玉中部分黑青玉以及一些黑度极好的墨玉却透光度极差甚至丝毫不透光,但这并不影响它们的和田玉“身份”与价值。

那么,买石头的都是些什么人呢?朋友说,大致有这么几种:一是认为里面可能有玉,尤其部分“桂花玉”确实达到或接近玛瑙质地,说不定就是第二个南红玛瑙,买来投资的;二是之前卖便宜了,现在去河里挖既费劲又受控制,还不如花点钱收些回来的“压仓石”运回来的;三是有人刻意炒作,即先囤积数量不菲的鹅卵石之后,借“柯里有玉”之名将手里的石头高价套现,利用人们对玉石并不了解却渴望一夜暴富的心理大发横财。

渐渐地,下河挖玉的人明显少了许多。尤其自从媒体报道了这件事,大家都知道,虽然心里不一定承认所谓“桂花玉”不过是普通的石英岩之后,前来收购的人越来越少,价格越来越低,成交也越来越淡。好在没什么本钱,没人要就放着,说不准啥时候又有人来收了!大多数村民的心态还是比较平和的,不过,在高峰时追涨买进去的,恐怕就没那么淡定了。

炒卖石头人的究竟赚没赚到钱?这恐怕很难说得清。倒是“疯狂”时期现场出售“配套设施”的,比方水裤、铁钩、头灯,甚至卖水、卖吃的都赚钱了。跟美国淘金热时期一摸一样,挖宝的人赚没赚钱另说,不过“卖水”的肯定赚钱了。”大勇说。

■财经书籍 | Business Book |

探索资本“虫洞”与“规则迷宫”穿行之旅

陈英

《博弈与平衡——借壳上市监管制度研究》一书是市场上第一本介绍中国借壳上市制度的专著,在经济新常态下的当今中国,清理僵尸企业、处置产能过剩问题成为供给侧改革的焦点和难点。要打赢这场战役,兼并重组是其中必不可少的重要武器。而借壳上市是兼并重组交易中最复杂也最富争议的一类交易。

越》中展示的一个神奇的资本“虫洞”,连接着实体产业和资本市场,同时,借壳上市又交织着利益诸方的反复博弈,涉及大量的法律法规和监管规则,宛如一座“规则迷宫”。借壳上市俨然我国当前资本市场最为复杂和备受关注的一类交易。眼花缭乱的借壳案例,千变万化的借壳手法,展现着这一类交易的魅力,当然也给资本市场游戏各方带来诸多疑惑。

真正能够说明白何为借壳上市的人并不多,深入思考其制度缘由、存在问题、改进路径的人就更为少见。而《博弈与平衡——借壳上市监管制度研究》一书恰如一艘负载宝藏的宇宙飞船,带你进行一场难忘的资本“虫洞”与“规则迷宫”穿行之旅;该著作又如一个浓缩精华要旨的指南针,指引满怀探索欲的求知者穿过制度迷雾,领略借壳上市技巧及规则的瑰丽风景,达至对该领域一览众山小之山巅。

作者从借壳上市的发展现状及最新趋势出发,引出对借壳上市认定标准的讨论,娓娓道来借壳上市的监管历史,境内外认定标准和监管规则,以及我国借壳上市认定标准和监管规则的不完善之处及其形成原因。从制度的不完善之处引出对当前市场各类纷繁复杂的疑似借壳案例的思考,作者将疑似借壳上市案例分为四类,并分别举例说明,方便读者一目了然地感受到疑似借壳上市交易中的博弈及利益失衡,监

管者面临的平衡难题,并延伸出广阔的思维空间。

总而言之,初品该书,觉得作者选题精而新,与资本市场需求无缝对接;其次,感叹作者对监管精神的精准把握,即监管者与被监管者始终处于博弈状态,监管者在监管和市场发展之间不断寻找平衡;最后,不得不赞叹作者的勤奋踏实,能够工作学术两不误,在工作之余勤于积累,独立思考,这使得本书既贴近实务,又不流于实操,无论从实务到理论,均值得一读。