

■财富故事 | Fortune Story

# 吴雄杰:从IT高管到获千万风投瓜农

证券时报记者 余胜良

以前,吴雄杰的朋友圈老是晒高尔夫球场,现在经常是瓜果蔬菜。有一次,他以招人恨的口气晒出美食照片,写道:你们有钱,吃不到啊。这是一个IT吃货回家搞热带瓜果蔬菜电商,然后获得千万风投的故事。

前IT高管吴雄杰编过软件,在钢铁公司中任过职,辞职前的头衔是天涯社区华南大区总监。1997年加入天涯初创团队。当然对很多骨灰级网民来说,他们更加熟悉cocoboy这个论坛ID,这是吴雄杰任天涯论坛第一任站长的网名。我要辞职了。”早在今年3月底在香港,他向友人说:我现在收入也不错,但是我不甘心就这样了,我想把海南农产品做出品牌卖出去。”

吴雄杰大概看到了很多发财

故事,他手上很多客户向天涯投放广告,通过广告卖产品,以前传统媒体的豆腐块广告让不少老板闷声发大财,现在有个通俗的名字:流量变现。但做农产品电商的想法还是让友人吃惊,海南农产品、热带水果的确有优势,但是几十年前海南辣椒、西瓜都一车车卖到内地,通过电商就有优势了吗?农产品生鲜电商又出名难搞,运输、标准化都是难解之题。当然,除了熟悉广告平台,吴雄杰做农产品,朋友们觉得还是有另一层优势的,那就是吴雄杰喜欢吃,吃的又不像高端食客那样精细,街边小店小吃也能让他高兴一阵。同样的食品,从吴雄杰口中说出来就加了一道感情。

很快,4月份,海南春暖花开生态农业有限公司成立,“大好啦(fai.cn)”是公司旗下的社群电商平台。但吴雄杰的样子悠闲自在,并不像别的创业者那样苦大仇深。直到最近,吴雄杰突然发飙,网纹甜瓜的旺季来了。有些农副产品适合做电商,比如螃蟹,邮寄到消费者手中还依然生猛,在瓜果类中,网纹甜瓜则比较适合:单价高保鲜时间长。他开始晒出网纹甜瓜的发货单,扇子一样摊在桌子上——就跟有些大款晒钞票一样。

网纹甜瓜,做得好的是山东河南。”吴雄杰表示,但是海南可以做反季节,这在全国只有海南一个地方可以做到。

海南有乐东五个县产瓜。”吴雄杰说,他一个地方一个地方跑,测甜度,找到最好的瓜。其实在网上也有不少人卖网纹甜瓜,但吴雄杰表示,他的优势是在缩短了产业链条,他第二个环节就可以拿到

瓜,一般生鲜电商需要四个环节。除此之外,吴雄杰还准备介入到生产环节,适合网纹甜瓜种植的土地是沙土地,土质很一般,但因为网纹甜瓜水涨船高,一亩地年租金达到2000元,有些甚至达到4000元,我准备介入到农户,直接跟农户合作下订单。”吴雄杰希望海南农产品都能像网纹甜瓜那样卖,他正在试验将杨桃做标准化运输。

最近国内著名投资机构和投资人联合千万元投资春暖花开公司,如果放在去年只是寻常一笔,当时市场上到处是获得千万甚至亿元风投的创业故事,不过现在可是风投寒冬期。吴雄杰认为自己的优势是土生土长的海南人,对海南熟悉。

在友人看来,他的优势并不仅仅如此。在清华大学经管学院EMBA媒体奖学金班,除了一小撮

山羊胡,吴雄杰并不是班上最吸引人的一位,他喜欢穿着户外活动服装,我去见客户,还穿人字拖。”他声音也不大,但在一群人中,大家往往都愿意听他说,他并不邀朋唤友,可好像谁都认识,提到某某人,我认识啊,提到某某事儿,我知道啊”。令同学们吃惊的是,他竟然是芙蓉姐姐“S”型照片的拍摄者。当时吴雄杰从清华论坛发现这个喜欢晒照片的红人,就带着摄影师为芙蓉姐姐拍了一组照片,在天涯社区登出后成了全民符号性人物,拍摄完后,芙蓉姐姐还问我钱”。在清华经管学院没多久,他就和EMBA企业班同学打得火热,这其实是有别于他人的能力:他能很快获得别人认同,赢得他人进一步接触的愿望。

不过最近,熟悉吴雄杰的人发现,这家伙的小胡子不见了,也许他真要为那些天使投资拼一把了。

■客官别急 | Easy Investment

## 亲历民间借贷 陷阱多得吓死人



朱凯

刚结束的借款经历,回想起来我仍是心有余悸。更可怕的是,这些亲历的借贷陷阱,对方人员称从未有人提出过质疑”、“一直是这样操作的”,这表明一旦出现问题,借款人将堕入有口难辩的危局中无法自救。

因为购房,我处理掉了另一套闲置房屋。而买我这套房子的人,此前已支付数十万元首付款,剩余的200余万元组合贷款近日也将打入我的银行卡。而这笔钱,已经规划在我置换另一套二手房的首付之中。由于S房网”中介信誓旦旦地承诺某个日期内,我的售房款一定能够到位,我依此与上家房东约定好缴纳首付并进行网签的时间。

天有不测风云。眼看约定的日期一天天临近,可售房尾款始终未能到位。反复确认之后,代发公积金贷款的银行人士说,今年之内肯定没戏,最快明年1月上旬才能放款。他解释道,由于贷款人的家庭公积金申请额达到120万元,大额业务需要拖后发放。他同时称,恰逢年底,公积金中心额度几乎用罄,这也是可以预想的情况。中介当初不应把时间定得如此逼仄,使得你没有回旋余地。”这位银行的贷款老师很同情我。我只好把实情告知我的上家以及同样是S房网”的中介。这时他为我“雪中送炭”,介绍他们公司自己的金融借贷业务。

然而再次令我失望的是,中介人员去后台询问之后告诉我,不管是抵押贷款或是信用贷款,真正放款都至少需要一个星期左右时间。也就是说,我的“大限”只剩两天,这条路已走不通。我想:S房网人员连自家金融业务办理流程都不熟悉,怎么帮助客户未雨绸缪?随后,他为我介绍了两个P2P公司的联系人,说:朱先生,实在对不起,你去找他们借钱吧,放款速度会比较快!”

取得联系后,我被告知要先去中国人民银行进行征信资料拉取。来到上海市南苏州路333号后,竟发现沿途“XX金融”或“XX贷”之类的公司林立两旁。此外,散发业务名片的“欢迎人群”早已恭候在你要经过的道路两侧。不一会儿,我手中已捏着20余张各式名片,大部分都冠以“XX银行”字样及LOGO,但随后询问下来得知,实际上他们与正规银行之间毫无关系。

不错,这些就是民间借贷公司。有的是所谓的P2P机构,但其资金池问题一直为监管及市场诟病。办好征信材料后,我来到中介提供的一家“XX贷”公司,地址位于浦东世纪大道附近。看过征信材料后,他们告诉我,有两种借款方式,一是通过名下的另一套住房进行抵押借款,流程相对快捷;二是依据个人信用状况的“信用借款”,但手续更麻烦,利率也会稍高。因此,我决定采用抵押贷款,对方说次日直接去房产交易中心办理抵押手续及签署合同。

当晚,我将此事告知朋友,他们告诫我,房屋抵押存在一定风险,如果可能,最好还是采用信用借款。但该P2P公司员工告诉我,信用借款需要提供我的银行卡信息并修改取款密码,同时还需抵押身份证件等物件。考虑到乘机等突发需求,以及担心银行卡的后续风险,我还是放弃了信用借款。

签署合同时,我发现该公司的名称并未出现,借款给我是其公司一位风控人员个人,而在其要求我“先息后本”操作时,又要求我在一份署名为另一名风控人员的还款收据上签字。也就是说,借钱给我是张三,而相关利息符合最高法院4倍利率规定的部分以及“咨询费”超出部分的偿还对象却是李四,未来对方一旦不予以承认,我的数万元高额利息就可能白付。

我要求双方提供身份证复印件,并另行签署文字证明张三授权李四代收利息费用。他们不情愿地表示,此前从未有过这个操作,认为没有必要。但我没有妥协。

在银行转账之后,我签署了相关收据。随后,该员工拿出一份“抵押房产授权处置协议”要我签字。我发现,明明是借款1个月,该文件却写成授权时间为1年,而且我要把自有房产授权其再抵押及其他操作。想起房产交易中心工作人员所称:“7天内房产证暂押在中心,7天后债权人将其取走。借款到期后,双方应来办理抵押注销手续”时,我不禁心惊胆颤。

这表明,如果我不慎签了字,那原本1个月的“抵押期”被偷梁换柱成了1年,而且还被授权加以随意处置,后果将是不堪设想!这份奇怪的授权书,我本人没有签字,对方竟什么也没说。

这就是我亲身参与民间借贷的可怕经历,希望借此提醒民众一份警惕并增长相关金融及法律知识。一不小心,就可能堕入他们精心设计的陷阱中。对方如果有意违约,类似于我这样逼于无奈的借款者,就可能遭遇抵押物的麻烦或者陷入利息偿还的无尽纠纷中去。

■寻宝 | Treasure Hunt

## 开料 看得见开头猜不到结局

孔伟

最近和田玉市场不大景气,虽然小李实体店+网店销售价格上都没有大的变化,但销售额却下降了30%不止,个别月份甚至不及之前的一半,让他郁闷之余顿生一种危机感。

反正没啥生意,原石也卖不动,不如将之前收的料子拿去切开看看,说不定赌出一两块比较好的料来,增值部分足以抵消销售的大幅滑坡,更何况还可能有意外之喜呢。

说干就干。小李翻箱倒柜挑出几块料子,有青花籽料、青玉山料,还有一块青海黄口,打包送到了加工厂。加工厂的老板和开料师傅算是老熟人了,切料、做活大家可以商量着来。师傅打光看了一下青玉料,发现细密的裂纹已向纵深发展,估计很难有好的结果,建议放弃开料只卖原石,把赌的机会转让给“下家”。

青花料子看上去更烂,老板和师傅甚至不忍心切。眼瞅带来的料子竟有一半原封不动打道回府,小李大有白跑一趟的感觉,坚持拦腰切一刀试试,如果还行继续加工,确实太差就拿回去当边角料卖掉,反正之前拿这块料子的时候比较便

宜,即使亏也亏不到哪里去。

没想到,外观看起来棉多、花多、裂多的“三料”,切开却完全可以大喜过望来形容。最终,这块料子加工出6只手镯,估计均价能够卖到2000元附近,6只镯子至少可以回笼万元现金。更值得高兴的是,手镯芯和边角料当场就有接手,不仅收回了整块料子的成本,连开料、加工手镯的工钱也赚回来了。6只手镯的成本已经归零,这无疑是玩玉之人最喜闻乐见的事。

轮到青海黄口料了。切开才发现,这家伙不仅裂多无法做手镯,并且还翳糖,就连加工珠子都存在问题。小李已经做好了血本无归的准备,不过仍常规性地将料子送到另一家专做玉珠的加工厂,看能不能收回点成本。这实际上也是一种赌博:珠子的加工费用也不便宜,一旦出件效果不佳,不仅收不回部分成本,还可能再搭进不菲的加工费。因为料子翳糖严重,就像是在黄皮肤的“脸”上长了不少“雀斑”甚至“麻子”,出件后的品质必然大打折扣;另一个制约因素是料子里细小裂纹不少,很容易在加工好的成品上出现肉眼可见的裂,严重影响销

售价格。小李千叮咛万嘱咐,尽量剔糖避裂,一定挑干净的玉肉加工,否则宁可不要。

一周后去加工厂取货时,小李吓了一跳:这就是我的黄口料加工出来的珠子吗?不仅黄度好,没有常见的和田黄口发闷的感觉,润度也上佳,还果真无绺无裂无翳糖,简直就是黄口中的极品嘛!

小李非常满意,不仅按之前的约定支付了加工费,还特意请老板和师傅大吃了一顿。席间老板告诉他,其实还有一些比较难看的料子加工的珠子,品质则与交付小李的部分堪称天壤之别。饭后再回到加工厂的小李只瞟了一眼那些“下脚料珠子”,大手一挥,很潇洒地说,这些就送你了,你拿去赚一倍的加工费没问题吧?老板乐呵呵地赶紧将珠子藏进保险柜里,并许诺卖出后给加工珠子的师傅提成。

晚上看电视,央视一个频道正在播介绍玉雕大师马进贵的片子,当看到马大师花两万多元买的一块青玉山料,准备用来加工金銀錯工艺玉器,不曾想切开却是烂料一块,银子、精力、期许全都报废,马大师不停感叹:现在好料子越来越少了。相比之下,小李这块黄口料算是“赌涨”了。



一块“石灰”里居然藏着好糖玉(左);烂青花切出好手镯(右)

孔伟/摄 官兵/制图

但这股兴奋劲还没过呢,小李又郁闷了:将黄口珠子串成项链,拍照后准备传给网上几年前卖他黄口料的那个老板得瑟一把,却被他店里跟自己切开的那块黄口料成色差不多的料子的开价吓了一跳:3.5公斤的黄口山料,竟高挂10万元!而自己刚切的这块料子接近3公斤,3年前的拿货价才不过

5000元,加工出来的项链满打满算可以卖两万元,而如果单卖原石,却能到手好几万!

本以为赌赢了的料子,现在不管怎么看,都怎一个输字了得。小李一瞬间做出了决定,柜子里还放着几块黄口料,打死也不拿去开料了,赶紧找出来实体店摆上网店里挂上,单等下家看中,卖原石赚大钱!

■财经书籍 | Business Book

## 打通市值管理的定量评价之路

陆玮

从2012年7月编著《市值管理方略》到今年下半年编写《市值管理新论——从定性到定量》,上海融客投资管理公司董事总经理、上海社科院市值管理研究中心执行主任毛勇春先生在我国上市公司市值管理领域的推广上不遗余力,也是国内资本市场市值管理领域的集大成者。

本人读完《市值管理新论》后

通过资本运作工具保证公司市值与内在价值的动态均衡;希望上市公司和相关机构正确把握市值管理定性到定量的评价之路,溢价协同模型的问世无疑也代表着资本市场市值管理领域的最高水平。市值管理从理念提出至今已经有十多年时间,并在2014年5月纳入了国家关于资本市场的顶层设计文件,其对于上市公司及上市公司主要股东的重要意义已成为市场共识。此前,市面上主要从定性、理论的角度评价市值管理,并无突破性创新,《市值管理新论——从定性到定量》面世后,成为我国资本市场中第一次给予上市公司市值管理评价水平定量化评价的书籍。

谈及市值管理,监管层曾多次在公开场合阐明市值管理的主要目的是鼓励上市公司通过制定正确的战略、改进经营管理、培育核心竞争力,实实在在地创造公司价值,以及

市值管理水平评价重要意义后,毛勇春先生围绕着量化市值管理水平的主线,结合市值管理概念形成以来的实践及观点交锋,以溢价协同模型为基础,阐述了市值管理水平量化评价的方法与初步成果,并用案例作了定性与定量分析与评判的比较。读完此书,本人相信,各领域专家学者们将对我国市值管理领域未来发展方向有全新认识。

在系统性介绍市值管理如何量化评价后,毛勇春先生阐述了市值管理未来可能有的高度与广度,并作出了在市值管理写入“新国九条”背景下,市值管理已经成为资本市场国家战略的重要支撑、市值管理将是中国特色管理学科新分支、各类市值管理基金有望成为市场新亮点等重要论述。读完此书,我相信许多读者和我一样,对我国资本市场上市公司市值管理定量化评价的发展充满兴趣,希望为资本市场的健康发展贡献微薄之力。

在市值管理写入“新国九条”的背景下,本人坚信上市公司主动积极地采取市值管理手段将是维护上市公司市值与价值动态平衡、提升上市公司主要股东市值效用的有效手段。国家一系列的政策和文件也表明国家鼓励上市公司建立市值管理制度,市值管理制度的建立和发展有利于促进资本市场健康发展、健全多层次资本市场体系。在我国经济转型期,以资本市场为核心的直接融资体系将为支持实体经济发挥巨大作用,建设强大而富有活力的资本市场已经成为国家经济战略的重要一环。因此,《市值管理新论——从定性到定量》将促进市值管理的科学规范发展,该书是市值管理写入“新国九条”后的最新力作,一些著名人士为新书作序及发表热情肯定的评论也就不足为怪了。

(作者系上海社科院市值管理研究中心研究员)

