

GIO 华兴控股

華興人

華 興 商 道 財 富 共 享

2017.04

P09 人民财经高峰论坛 | 总裁葛小松荣获人民企业
社会责任奖

P30 进军体育产业，携手曜为资本产业布局

P37 联合北大光华开启2017MBA整合实践项目



作为一个普通人，我们有时会抱怨自己的圈子太小，没有机会与那些大师和高人交流。尽管现在是一个信息爆炸的时代，各种知识以多媒体的形式展现在我们面前，但这些碎片化的内容如同细雨，打在身上不痛不痒，难以形成体系。

而互联网在提供开放平台的同时，也降低了进入的门槛，让各种夸张、虚假、带有不良动机的信息鱼目混珠，干扰我们的视听。这让我想起了马克·吐温的一句话：如果你不看报纸，你是无知的。如果你读报纸，你会被误导。

在之前华兴的微信平台上，有一个“华兴品读”板块，专门推荐一些书籍。我在这个板块上写过一段话：在书的世界里，我们与德者对话，与能者为友，与智者结缘，

让文字和图画滋养我们的性情，陶冶我们的情操。

是的，也许我们离那些大师并没有想象的那么远。

因此，我拿起了曾经作为家中装饰的书籍，不分内容，只要想看，就坚持看完。所以这段时间里我读了很多书，既有《电影投资分析及风险管理手册》这样的工具书，也有《巨婴国》这样的心理著作，还包括小清新的《林徽因》，以及描写宗教和艺术的冒险小说《但丁密码》。

读书是一件快乐的事，也是一件有成就感的事。当你感觉到无聊的时候，不妨试试拿起一本书，让自己进入别人的思想，看看不一样的风景吧。

GIO 华兴控股集团品牌部



GIO 华兴控股

主办 Host:

GIO 华兴控股集团 GIO Holding Group

地址 Address:

北京市朝阳区永安东里甲3号院1号楼德润大厦B座9层

Floor 9 Tower B Derun Building No.3 Yong An Dong Li, Chaoyang District, CBD, Beijing, China

邮编 Post Number: 100022

电话 Tel: 010-65699866

传真 Fax: 010-85289448

网站 Web: www.hxkgjt.com

总编 General in Chief:

葛小松 Ge Xiaosong

编委会主任 Editorial Director:

张钟玮 Zhang Zhongwei, 季鹿颖 Ji Luying

专家顾问 (排名不分前后)

吉姆·罗杰斯、卞洪登、陈敏、魏庆辉、张燕生、马晓河、王广谦、王国刚、刘世锦、刘慧勇、李德、李扬、张汉亚、张长春、周其仁、陈东琪、贾康、李连仲、何力生、杨丽、姜振东

主编 Chief Editor:

张蕊、邢磊、闫国荣、柴娟

投稿邮箱 E-mail Submission:

zhangrui@hxkg.cc

编辑部电话 Editorial Department:

010-65699866 转 8013

目录 Contents

卷首语	01
企业文化	04
企业动态·新闻速递	05
企业动态·华兴荣誉	09
华兴人物·专访	
北大光华专访葛小松： 怀公益初心，做最深远的投资	18
行业观察	
另类投资：众筹到底是什么？	22
中国已到了财富4.0时代，但大多数人思维还在1.0阶段！	24
GIO 华兴控股进军体育产业，携手曜为资本产业布局	30
华兴焦点	
GIO 华兴控股集团联合海泉基金成立“巨匠文创产业基金”	34
GIO 华兴控股联合北大光华开启2017MBA整合实践项目	37
华兴公益	
公益所在，惠及天下 北大光华管理学院“MBA&MSEM全国公开课”，2017我们再见	39
GIO 华兴控股集团担任中华少年儿童慈善救助基金会“爱心大使”	41
品味·生活	42
好书推荐	58
华兴人	59



华玺财富
HUAXICAIFU

一心为您 实现财富梦想



GIO 华兴控股

GIO 华兴控股集团是一个富有理想和激情的团队，充满着追求创新的进取精神和蓬勃向上的朝气。开拓创新是公司发展永恒的原动力。公司未来广阔的发展空间，是员工最好的职业平台。

公司为员工提供可持续发展的机会和空间，努力创造公平竞争的环境。只要你付出思考和努力，虚心学习，不断进步，最终你必会获得公正评价。更重要的是，这种善于学习的心态本身就是获得成功的要素。

团队意识与强烈的事业心是公司力量不竭的源泉。你会发现个人的聪明才智只有融入团队才会获得更好的发挥、才能取得更大的成就。以公司共同目标和整体形象为前提，公司提倡个性发挥，为员工提供广阔的发展空间。我们期待看到你在这和谐、理想而富有激情的环境中一展才华，和公司一起成长。

企业理念：

诚信合作，开拓创新，人才是公司的生命

核心价值：

通过不断地创新和提高，为客户创造价值

经营宗旨：

遵纪守法、诚信经营、以人为本、尊贤重仕、居安思危、追求卓越

企业精神：

信誉至上、开拓创新、坦诚待人、共创共赢

服务理念：

精心投资、协同共赢

企业口号：

华兴商道，财富共享



葛小松总裁受邀出席第二届中国秸秆产业化发展高峰论坛

9月2日，中国国际秸秆产业博览会在长春举行。葛小松总裁作为国家秸秆产业技术创新战略联盟常务副理事长也受邀参加了本次博览会，并在第二届中国秸秆产业化发展高峰论坛上发表了演讲。



葛小松受邀出席北京国际运动营养健康产业高层论坛

9月13日至14日，北京国际运动营养健康产业高层论坛在北京举行，该论坛自2004年以来已连续举办了6届。葛小松总裁作为资本界代表人物，出席了14日的论坛活动并进行了主题演讲。



GIO 华兴控股 & 北大光华“MBA&MSEM 全国公开课”济南站圆满落幕

9月17日，北大光华“MBA&MSEM 全国公开课”空降泉城济南。华玺财富济南分公司总经理杨其国及多位华兴人参加了本次公开课，现场感受北京大学的学术氛围和聆听光华管理学院的名师讲座。



《英才》杂志专访 GIO 华兴控股集团总裁葛小松

10月10日，《英才》杂志记者对葛小松总裁进行了专访。此次采访涉及了集团对未来投资领域的布局，以及葛总个人对于公益创业和新兴产业的看法。本次专访会刊登在《英才》杂志的年会专刊上。



GIO 华兴控股 & 北大光华 2016 “MBA&MSEM 全国公开课” 完美落幕

11月12日，随着杭州公开课的下课铃响起，GIO 华兴控股 & 北大光华 2016 “MBA&MSEM 全国公开课” 正式落幕。8个月的时间，我们走过了12座城市，一路前行撒播公益与智慧的种子，收获了荣耀与感动。



《英才》年度大会，葛小松总裁作为联合主办方出席活动并致辞

11月25日，“第十六届中国年度管理大会”在京举行。作为《英才》杂志的战略合作伙伴以及“重科技崛起”论坛的联合主办方，GIO 华兴控股集团总裁葛小松受邀出席了本届活动并参加了论坛多个环节。



葛小松总裁出席中国政法大学第二届董事会会议，荣获“教育发展杰出贡献奖”

12月15日，中国政法大学第二届董事会第二次会议召开，在本次会议上，葛小松总裁受聘担任了第二届董事会董事。黄进校长还向葛小松总裁颁发了“中国政法大学教育发展杰出贡献奖”，用以表彰为教育事业做出的贡献。



GIO 华兴控股担任中华少年儿童慈善救助基金会“爱心大使”

12月18日，中华少年儿童慈善救助基金会-天使的梦专项基金（2016）公益年会在北京举行。本次活动以为孩子们插上梦想的翅膀为主题，GIO 华兴控股作为金融界的代表企业在本次活动中担任了“天使的梦爱心大使”。



GIO 华兴控股荣获“国际跨国公司公益贡献奖”

12月8日，“第九届国际跨国公司领袖圆桌会议-一带一路合作发展论坛”举行，GIO 华兴控股荣获“国际跨国公司公益贡献奖”，用以表彰在金融投资领域做出的突出贡献，以及为推进“一带一路”发展进程所做的努力。



GIO 华兴控股与中国政法大学联合举办的互联网金融法律研究院揭牌

12月9日，由GIO 华兴控股集团与中国政法大学联合举办的中国政法大学互联网金融法律研究院揭牌仪式举行。互联网金融法律研究院是中国政法大学的在编科研机构，同时也是中国互联网金融法律领域首家综合性研究机构。



GIO 华兴控股总裁葛小松出席首届人民财经高峰论坛

12月27日，由人民网主办的首届“人民财经高峰论坛”举行。本次论坛官、产、学、研各界精英围绕金融安全、“一带一路”、品牌创新等议题献计献策、交流思想。总裁葛小松作为人民网战略合作伙伴、金融企业代表出席了本届高峰论坛。



GIO 华兴控股联合海泉基金成立“巨匠文创产业基金”

2017年1月11日，由海泉基金主办的“智见未来·娱你相约”2016年海泉基金年度庆典开幕，举行了最新成立的“巨匠文创产业基金”签约仪式，GIO 华兴控股与国家音乐产业基金，中证金葵花和杭州金投产业基金共同成为了该基金的首轮合作伙伴。



GIO 华兴控股集团登上两会特刊《瞭望》

《瞭望》作为两会期间的特别会刊，不仅是一本新闻刊物，同时也是优秀企业的展示平台。在本期报道中，就以《GIO 华兴控股集团：打造助推实体经济发展的航母》为题，展示了GIO 华兴控股近年来在各领域取得的成绩。



GIO 华兴控股与北大光华管理学院举行合作签约仪式

3月14日，北大光华管理学院与GIO 华兴控股举行了签约仪式，就双方在未来的深度合作达成了协议。总裁葛小松、品牌总监张钟玮、副院长吴联生、院长助理赵龙凯、组织与管理系助理教授张闰龙出席了本次签约仪式。



GIO 华兴控股荣获金融消费者权益保护·优秀企业奖

3月16日，由新华网、中国保险学会等联合主办的第三届金融315高峰论坛举行。GIO 华兴控股受邀出席了本届论坛，并荣获“金融消费者权益保护·优秀企业奖”。获得该项荣誉的还有蚂蚁金服、京东金融等知名企业。



GIO 华兴控股联合北大光华开启 2017 年 MBA 整合实践项目

3月18日，2017年北大光华管理学院MBA整合实践项目启动仪式举办。整合实践项目是一项具有社会公益性质的商业教育合作项目，这是GIO 华兴控股第二次参加，与上一届不同的是，本次华兴不仅是参与企业，同时也是本次活动的唯一联合主办方。



人民财经高峰论坛 | GIO 华兴控股集团 总裁葛小松荣获人民企业社会责任奖



2016年12月27日，由人民网主办的第十一届人民企业社会责任奖颁奖盛典在人民日报社新媒体大厦举办。本次活动以“坚守的力量”为主题，共评选出“年度企业奖”、“年度人物奖”、“年度案例奖”、“年度扶贫奖”、“年度海外贡献奖”五大奖项。GIO华兴控股集团总裁葛小松荣获“人民企业社会责任奖-年度人物奖”。

“人民企业社会责任奖”是中国互联网最早、最具影响力的关于社会企业责任奖的评选，也是衡量中国企业履行社会责任的重要标尺。此次获奖肯定了葛小松在

推动中国经济发展、维护行业稳定、履行社会责任等方面作出的努力。

作为投资界的后起新星，葛小松给外界的印象一直是低调儒雅，沉着稳重，被称作“具有公益情怀的学者型投资家”。他所涉足的投资领域广泛，既有能源、农业、地产这样的传统行业，也有互联网、智能制造、生物医药这样的新兴领域。在葛小松看来，投资者应当与时俱进，不断学习和完善自己，才能真正看清复杂多变的市场环境。

在葛小松的带领下，GIO华兴控股集团成立6年来一直坚持产业投资和股权投资双向发展，已先后投资控股或参股共190多家企业和大型集团，现有资产1560多亿元人民币，并与国际知名企业、金融家族建立了合作关系。作为这样一家跨国投资集团的领导者，葛小松长期以来坚持积极履行社会责任，并将其视为衡量企业是否有资格进入新时代的重要标准，提出了“华兴商道，财富共享”的企业口号，通过华兴这一平台，传递着物质文明与精神文明。

在做投资时，除了本身的利润回报外，葛小松同样关注项目所带来的社会价值。华兴的一家下属企业有2万名员工，年利率却只有6000万。对于一般的投资人来说，这种企业是烫手山芋，因为投入的精力与产出不成正比，及时出手才是利益最大化的选择。但葛小松不这样想，他认为，在一个流动人口非常少的小城市，这家企业会为当地解决2万人的就业问题，那么这个企业的存在本身就具有极高的社会价值。

作为金融行业的从业者，葛小松也一直致力于维护金融行业的稳定，为金融行业的健康发展献计献策。前不久，GIO华兴控股集团刚刚与中国政法大学联合成立了中国首家互联网金融法律研究院，为中国互联网金融发展中存在的监管和法律问题提出可行性建议。在接受

人民网记者专访时，葛小松表示，中国金融行业法律建设需要细化和完善，对实际投资要有更具指导意义的法制措施。在法律法规的保障之下，从业者按照既定规则进行金融投资活动，才能保证金融市场安全有序地运行。如今跨界投资已经成为了必然，只有当法规和监管制度完善，投资者才能有安全感。

葛小松认为，成功的企业不仅仅体现在创造了多少经济价值，还应包括这个企业为社会进步做出了多少贡献。“能力越大，责任越大”，作为新时代的企业，应当成文社会文明的倡导者、传递者和推动者。

“全球300强”发布及颁奖仪式 Top 300 Multinational Corporations in China Awarding Ceremony

主办单

承办单

协办单

支持单



GIO 华兴控股集团 荣获第九届国际跨国公司领袖圆桌会议 “国际跨国公司公益贡献奖”

2016年12月8日，GIO华兴控股集团副总裁杨丽、董事副总裁卞洪登出席了“第九届国际跨国公司领袖圆桌会议——一带一路合作发展论坛”。本届论坛由中国国际跨国公司促进会、联合国开发计划署、联合国贸易和发展会议、联合国环境规划署、联合国工业发展组织、联合国全球契约组织、联合国和平大学联合主办。大会以“开放、包容、合作、共赢”为主题，邀请了多位政界人士、商界精英、学术领袖以及外国驻华大使共聚一堂，共同讨论在“一带一路”的政策指引下，中国企业如何走出国门，开展国际间的投资与合作。

在本届会议的主题论坛上，GIO华兴控股集团董事副总裁卞洪登、世界银行国际金融公司亚洲区首席投资官李耀、印度工商业联合会执行董事阿都尔·达拉科缇、中国对外建设集团副总裁焦涌、拜耳（中国）有限公司副总裁贺孟升围绕“一带一路”发展新机遇、“一带一路”金融合作创新、“一带一路”投资与贸易合作三个话题发表了各自的观点。

GIO华兴控股集团董事副总裁卞洪登表示，GIO华兴集团在丝绸之路的源头苏州和位于新疆的丝绸之路经济带核心区都拥有投资项目，并且还成立了10亿规

GIO honor 华兴荣誉

企业动态
Enterprise's news

模的华兴丝路投资公司。GIO华兴一直在用实际行动支持和推动着“一带一路”发展政策，促进丝绸之路各国的经济发展和文化交流。华兴未来将继续坚持这一道路，依靠资本的力量实现中国与丝路沿线国家的互利与共赢。

在大会闭幕式上，中国九届、十届全国政协副主席、十一届全国人大常委会副委员长周铁农为GIO华兴控股集团副总裁杨丽颁发了“国际跨国公司公益贡献奖”，用以表彰GIO华兴在金融投资领域做出的突出贡献，以及为推进“一带一路”发展进程所做的努力。

一直以来，GIO华兴控股集团坚持“华兴商道，财富共享”的企业理念，积极回报社会，在成长过程中坚持完成时代和国家赋予的责任和义务，凭借资本优势，在政府大力提倡的方向上投资布局，为推动中国经济发展做出了应有贡献。



葛小松总裁出席中国政法大学第二届董事会会议，荣获“教育发展杰出贡献奖”

12月15日，中国政法大学第二届董事会第二次会议正式召开，本次会议以“为建设世界一流法科强校，凝心聚力，共谋发展大计”为主题，着重讨论了政法大学未来的发展方向，以及如何为中国的法制建设贡献力量。

在本次董事会会议上，GIO华兴控股集团总裁葛小松受聘担任了第二届董事会董事。未来，葛小松将以中国政法大学校董身份为学校的发展出谋划策。同时，在促进学校与社会各界的交流、帮助学生实习、就业等方面提供支持。与葛小松总裁同为董事会成员的还包括四川省纪委书记王雁飞、大连万达集团董事长王健林、北京法政集团董事长王广发、国际投资促进会会长王平、天津市人民检察院检察长于世平等多位政商界人士。

黄进校长在董事会主旨报告中介绍了过去两年学校的主要工作情况，以及下一步学校主要工作思考。他表示，世界一流大学和一流学科建设于法大而言既是机遇，又是挑战，法大势必抢抓机遇，迎接挑战，在新一轮高校竞争中赢得主动，在繁荣教育事业，推动依法治国的伟大进程中实现学校更好更快的发展。

在本次会议上，黄进校长还向葛小松总裁颁发了“中国政法大学教育发展杰出贡献奖”，用以表彰葛小松为教育事业做出的贡献。上周五，中国政法大学互联网金融法律研究院揭牌仪式隆重举行，该学院是GIO华兴控股集团与中国政法大学共同设立的国内首家互联网金融法律研究院，旨在通过政法大学的学术优势和GIO华兴控股的实践经验建立智库平台，培养高质量、适应新时代发展的法学人才，并为地方政府、企业、公检法机构提供全方位的学术和理论支持。

高等院校不仅是培养中国未来人才的摇篮，更是许多科研成果和学术理论的诞生之地，未来，GIO华兴控股集团将继续加强与中国政法大学、北京大学等国内外知名高校的合作，实现信息与资源的共享，为培养新时代人才、助力中国经济转型提供贡献一份力量。



GIO 华兴控股集团荣获 金融消费者权益保护·优秀企业奖

2017年3月16日，由新华网、中国保险学会等联合主办，中国消费者协会大力支持的第三届金融315高峰论坛在中国人民大学举行。GIO华兴控股集团受邀出席了本届论坛，并荣获“金融消费者权益保护·优秀企业奖”。获得该项荣誉的还有蚂蚁金服、京东金融等知名企业。

本届论坛以安全、规范、责任为主题，旨在通过整合社会各界力量，共同探讨金融科技时代下的金融消费与安全，扩大对金融消费者权益保护的宣传、教育普及和金融消费风险防范意识，正确引导科学理性投资理财，弘扬倡导金融行业诚信经营理念，树立行业优秀典范，披露行业不良现象，激励金融企业完善经营机制，提高行业自律和企业服务水平，培育营造良好的金融生态环境，促进金融行业健康发展。

金融行业是一个特殊的行业，消费者与企业的关系很大程度是建立在诚信基础上的。因此近年来，随着金融行业的发展，越来越多的企业关注诚信建设。一直以来，GIO华兴控股集团都把诚信作为立足于市场的基础条件加以重视。此前，中国金融行业诚信建设委员会向华兴控股集团颁发了会员单位证书，肯定了华兴控股集团在

投资领域取得的成绩，以及在投融资活动中的履约能力和投标信誉。华兴控股集团将诚信作为企业最重要的核心价值观，在此前提下，把各级员工贯彻的诚信精神升华为强烈的责任心和自豪感，使每位员工的积极性凝聚为一个整体，从而增强了华兴控股集团的生命力和活力。

在诚信之外，GIO华兴控股集团长期坚持履行时代赋予的社会责任。通过与中国政法大学联合成立互联网金融法律研究院，解决中国互联网金融发展中的法律与风险问题。并为一般投资者树立风险意识，普及金融知识，通过消费者与企业的共同成长，实现行业的繁荣发展。

国经济正处在转型阶段，而金融行业同样在互联网时代面临着变革，此时的中国金融最需要的是所有企业携起手来，共同维护行业稳定。“破巢之下，焉有完卵”！行业中的每一个人，都应当抱有足够的危机意识，用诚信筑起最牢固的城墙，让中国的金融业，不再需要3·15。



北大光华专访葛小松： 怀公益初心，做最深远的投资

作者：杨雪 / 北京大学光华管理学院

见他，一身笔挺的西装，温文尔雅，脸上始终带着浅浅的笑容。然不曾想，小编的刚一发问就碰了一鼻子灰。

“葛总，您平时有什么兴趣爱好呢？”

他毫不犹豫地回答：工作。

本想绕开工作，探一探操盘千亿资本的投资大佬的业余生活，还想象着许多高端丰富的业余生活，可这“独特”的兴趣爱好让小编措手不及。

葛小松，GIO 华兴控股集团的掌门人，先后投资控股或参股了 190 多家企业，公司总资产约 1560 亿元人民币。涉及矿产能源、房地产、农业、旅游文化、生物医疗、制造业等领域，其中绝大部分企业，都是产业领先者。

“哪里有天才，我是把别人喝咖啡的工夫用在工作上”。鲁迅先生说的话用在葛小松身上十分贴切。深耕投资领域十余年，坚持每周工作不少于 6 个工作日，葛小松就是这样全心全意沉浸其中。唯一被他挂在嘴边的“闲暇时光”就是自我反思的时间，他认为这是必不可少的事情，每天都让自己要像旁观者一样沉下心，走出浮躁，平静地去看待自己的得失成败，把自己的行为进

行剖析和判定。从财务总监到董事长之路，角色转换途中的坎坷不言而喻，内心所经历的挣扎和苦闷可想而知。他认为，沿途的孤独和艰辛是没有人可以替代和分享的，唯有通过自己的思考去面对，去化解，去战胜。论语有云：“吾日三省吾身”。或许正是他这不起眼的“闲暇时光”让他不断扭正方向，在喧嚣浮躁的投资圈中大步向前。

谈及投资，葛小松神采奕奕，他认为投资项目首先要把握产业方向，其次要有超前的技术，或者特有的资源。他兴奋地与我们分享了一个他引以为傲的投资项目：秸秆深加工产业。他像一个大学教授一样，细致地介绍了秸秆转化成地膜产品的过程。“我们的秸秆地膜，实用效果和传统地膜不相上下，成本却更低，而且很容易在土壤中自然分解掉，不会造成任何污染。同时，农作物的附加值也提高了。拿玉米举例，一亩地大概能收获 1000 多斤玉米，以现在的市场价格计算，也就能卖 1000 多块钱。但如果农民再把秸秆卖给我们做地膜原材料，基本上玉米能卖多少钱，秸秆就卖多少钱，实实在在帮助农民增加了收入。这个技术计量产之后，秸秆



地膜会以显而易见的优势迅速抢占市场。”在该领域，GIO 华兴控股集团拥有全国最顶尖的技术，以及绝对的权威性。农业是华兴控股关注的重点产业，从耕种到农作物深加工，产业链上的每个环节，GIO 华兴控股集团基本都有涉猎。

虽然新兴技术项目对于投资来说举足轻重，可是他的话锋一转，道出了他认为投资判定的最为关键的因素之一：企业领导人优良的品格。葛小松认为技术如金钱，可以创造，易于把握；而人品则如山河，难改难移。

对于人才，“求贤若渴，礼贤下士”的态度在葛小松身上展现得淋漓尽致。当他得知 2016 年北大光华 MBA 整合实践项目启动后，GIO 华兴控股集团积极参与进来。他说：“在这个项目中，不但可以借助光华精英团队解决了公司实际的商业投资问题，还能够挑选匹配到最优秀最合适的人才加入华兴，获益颇丰。”他希望与智者同行，与高人为伍，始终以一种谦卑的姿态，邀约每一位优秀的人才加入他的战队。“通过这个项目，我走进北大，了解北大，还了解了北大人，这是一个巨大的智力库，是一份宝藏。”

作为 2016 年北大光华 MBA&MSEM 全国公开课的联合主办企业，葛小松表示：“每一个有能力的人都应该支持教育事业的发展，北大光华公开课将最前沿的商业理念播撒到全中国，对于个人，对于社会都具有深远的影响。企业应当大力支持这样的项目。这样的“投资”虽然账面上没有利润，可它能带来深远的社会效益和价值传承。因此这份“投资”是影响最深远且最有价值的。”2016 年在 GIO 华兴控股集团的支持下，北大光华 MBA&MSEM 全国公开课走过了 13 场，12 座城市，超 12000 多名听众报名听课，得到了 150 余家媒体的支持

和报道。2017 年 GIO 华兴控股集团将继续支持北大光华 MBA&MSEM 全国公开课及整合实践项目的开展，深化校企合作，继续投身教育公益事业。

“无论是做公益还是做投资，最终的目的都是推动社会的进步。”他站在投资圈的大风大浪中，依旧怀抱初心，追求的仍是心中的诗与远方。

另类投资：众筹到底是什么？

众筹书店、众筹咖啡馆、众筹电影，相信这些名词大家都不陌生。如果说互联网金融是当下最火的金融模式，那众筹就是这团热火中燃烧得最旺的火苗。

众筹：就是聚众人之力筹集资金去办成一件事。在我们中国，婚丧嫁娶的“凑份子”或国企的“集资建房”，都是自发的众筹。

众筹的类型：

1. 股权式众筹：我给你钱，你给我公司股份。

股权众筹是目前最具吸引力，也是最有发展前景的众筹模式。

股权众筹，最成功的莫过于 3W 咖啡。3W 咖啡通过股权众筹，以创业咖啡为契机，将品牌衍生到了创业孵化器等领域。

股权众筹目前有两种成熟的模式，TMT 创业型公司股权众筹，高风险高回报的众筹方式，主要面向互联网创业公司；实体店铺众筹，主要面向吃喝玩乐实体店铺领域，如 KTV、酒店、餐厅等，主要通过店铺经营中的利润进行每月分红收益。

2. 捐赠式众筹：我给你钱，你什么都不用给我。

捐赠式众筹中参与的投资者不得到任何回报或奖励，属于公益性质。

与传统的募捐活动不同，基于捐赠的众筹模式通常是为一特定项目募捐，捐赠者知道募捐款项的具体用途，因而更愿意捐赠更高数额。

3. 奖励式众筹：我给你钱，你给我产品或服务。

奖励式众筹，又叫回报式众筹或预购式众筹，是指项目发起人在筹集款项时，投资人可能获得非金融性奖励作为回报。目前，这类众筹也非常普遍。

国内首部众筹电视剧—《一个老爸三个妈》，就是奖励是众筹。最近上映的电影《大鱼海棠》也是这种模式。

4. 债权式众筹：我给你钱，你给我本金和利息。

债权众筹，就是 P2P 网络借贷。现在无人不知 P2P，就不详细说了。



下面以“众筹客”为例，带大家看下众筹的具体玩法。

1. 看众筹平台背景

众筹客专注同城的吃喝玩乐众筹，因为吃喝玩乐是刚需，而同城商家也方便实地考察。

从披露的融资看，众筹客拿到了小牛的 A 轮投资，实力还算不错，也得到了资本的认可。

2. 分析投资项目

(1) 实地考察投资商户。

由于主打的是同城投资，我们在投资之前，一定要去亲自体验一下这个餐饮店的服务，看下地段。只有你自己觉得这家店有前途，那才能去投资。

(2) 分析该商铺的过往盈利情况

这些都有公示，当然还得实地考察看看。要注意的是，老店经营好，新店盈利概率才更大。

(3) 未来收益预期

从过往的项目来看，餐饮店的股权投资收益不错，

平均年化收益高达 30%。这么高的收益，原因是吃喝玩乐是刚需，餐饮行业利润本身就很高，一个优质的店铺的盈利自然很高。

由此也看出，开个店是真赚钱。我们自己没有经营店铺的能力，而股权投资就是我们花钱，请别人来帮忙打理店铺的模式。

实体店铺股权众筹，享受的是店铺日常经营盈利的分红，按月收到分红收益。

(5) 潜在风险

从众筹客公示来看，也有部分店铺是未盈利的。店铺要想稳定盈利，要考虑的因素很多。比如经营店铺的团队是不是够专业，店铺的地理位置等。有时候某个小地方做不好，都可能导致业绩不佳。

所以，我们还是慎重的选择投资项目，多角度去分析投资的店铺。

3. 风控能力

具体哪些商户可以众筹，这个是平台要控制的。这点可以参考 P2P 平台对借款人审核的思路，众筹平台对众筹项目的审核也非常重要。

4.0

中国已到了财富 4.0 时代，但大多数人思维还在 1.0 阶段！

文 / 水木然

中国创造财富方式已经到了 4.0 时代了，但是大部分人的思维还停留在 1.0 时代。这就是这个时代最大的迷惘，以至于很多人真的不知道自己能做什么了，甚至开始“病急乱投医”，今天我们就来梳理一下其中的逻辑。

财富 1.0 时代的思维——利润差价

载体：实体

市场：卖方市场

这个时代大概是从改革开放开始一直持续到 2002 年，这是一个“产品”相对短缺的年代，此时劳动力充沛又廉价、资源的开发效率较低、人们的需求也很粗放。于是各种物质产品被源源不断的生产出来，然后去努力满足人们的需求。

因为社会需要产品去填充至各个角落，在这种大背景之下，产品的“生产”和“流通”就很重要，负责“生产”的就是各种工厂，负责“流通”的就是各种经销商、批发商、实体店、各种商家等等。

上世纪 90 年代的老家（安徽北部）的集市上，经常会有这样的事发生：有一些勤快又精明的人跑到浙江的工厂里去批发一些面料、被单之类的摆摊来卖，然后每次都被一抢而空，为什么呢？就是因为看到这么漂亮的东西感到很新鲜啊，而且物美价廉。

所以供不应求的状况决定了整个市场是“卖方市场”。这个阶段财富的核心关键词是：差价。工厂赚取的是从

“原材料”到“成品”的差价，商家赚取的是产品从“原产地”到“目的地”的差价。当然，他们都大大的促进了商品的流通，维系了商业繁荣，支撑起经济发展的同时，也给自己创造了财富。

既然是“差价型”思维，商人比拼的就是消息的灵活性。比如浙江温州人就从做小生意开始，在全国各地不断来往过程中，逐渐掌握了各地的产品价格行情。因此他们迅速在全国各地渗透，成了中国第一批经济弄潮儿。

而其中一部分温州人不再满足赚差价，他们开始从家庭作坊做起，自己生产各种产品，（以轻工业、快消费品为主），慢慢就发展成了工厂。工厂再形成工厂群、然后就是产业集群、上下游产业链，中国制造业就是这么发展起来的。

这个阶段一直持续到什么时候呢？一直持续到互联网、电子商务的兴起。

财富 2.0 时代的思维——单品海量

载体：传统互联网

市场：第三方市场

从诞生互联网的那一刻起，这个世界的规则就注定要被改写。

从 2003 年开始，中国就在逐渐进入电子商务时代。此时，社会的“生产”方式依然没有变，但是“消费”方式发生重大变化。

对于商业来说，各种第三方平台将所有的产品（包括价格、质量）在你面前呈现的一览无余，它彻底撕裂了“人为”和“区域”制造的差价信息，再加上交易的信息化和物流快递的发展，商品流通的却更快了。

而此时中国商业地产经过 30 年的发展，同质化越来越严重，现在随便走在一条街道上，十家小店中起码有一半多写着“甩卖”、“清仓”，“全场特价”。于是，一大批单纯靠“信息不对称”来赚取差价的商家也顺其自然的被淘汰了。

然而，一批人倒下，就必然会有一批人站起来，这是铁律。而且当时开“网店”是免费的，成本几乎为零。于是第一批从“实体店”转型到“网店”（最初的淘宝店主等）的人，都是最懂这个时代的人，理所当然的收获了财富。

由于电子商务不受现实空间限制，所以很容易产生

边际效应（即：产品销量越大成本越低），所以很适合“单品海量”的产品，网店们最喜欢的就是“爆款”产品，小米手机、褚橙等等也是当时成功的代表。

此时还有一个重大变化就是：由于第三方平台主导着流量和排名，“卖方市场”迅速变了“第三方市场”。“谁主导市场，谁就在分钱”，这也是个铁律。所以，在电子商务时代，我们可以看到一个现象：最赚钱的是第三方平台。阿里巴巴的利润和市值一直在上涨，京东虽然在亏钱，但是市值巨大。

而那些“网店”们不仅需要研究各种第三方平台的运营规则，还得花钱买广告位和流量，才能引来消费者。再加上“网店”越来越多，而第三方平台的展示位置有限，于是广告费越来越高（性价比也越来越低）。再加上此时商品都是大同小异的，消费者比价太容易，导致价格战越来越激烈，“网店”只有不断的促销、刷单才能产生交易量，所以“网店”的成本不断攀升。

而此时，“实体店”由于生意萧条，房租也在不断降低……

于是“网店”成本在不断攀升，“实体店”成本在不断下降，两者最终达到了统一水平。

但“网店”还有个劣势：太容易比价了。所以“网店”总有一天让商家无利可图，很多干脆烧钱赚吆喝。以杭州的朋友为例，十个有六七是做电商的，现在基本上都在寻找转型。因此，这时再介入“传统电商”显然思维早就落后了。

所以，“互联网+”又把大家带入了价格战、同质化的怪圈。

此时还有一个变化在发生：由于产品一直还在加速生产，已经由“短缺”步入了“饱和”阶段。当消费者的选择余地越来越大，必然开始挑三拣四。这也就意味着一种微妙的变化又将发生了！

财富 3.0 时代的思维——以人为本

载体：产品增值

市场：买方市场

随着市场上的产品越来越多，现在产品已经出现“过剩”了。这也就是我们所说的“产能过剩”，产能过剩是件很可怕的事。在供大于求的情况下，无论是什么产品，都急于出手，反正你不卖有人卖，你不做有人做。

所以这个阶段一定有很大传统工厂要倒闭，政府也在大力提倡“供给侧改革”和“淘汰落后产能”。

但是大家不要忽略了，此时还有一个很重要的变化：那就是大家的消费水平也在升级。也就是说传统方式生产的产品，已经越来越无法满足人们日益增长的要求。

以前人们的需求是如何更加快捷的找到产品，买到性价比更高的产品。而如今产品已经足够丰富、足够多，而且都在打折促销。人们的需求升级成了如何找到“好产品”，或者说是找到属于自己的产品，这就是眼下的状态。

所以，那些能给大家带来“价值”的产品，仍然是短缺的。这就需要我们给产品增值，大概有两个方向：

第一：纵深化。将产品的某种功能做到极致，越来越聚焦、越来越专注，就服务特定人群，引领行业的不断细分。

第二：定制化。给消费者量体裁衣，走个性化生产路线，今后的产品不再是一整齐划一的一刀切模式，这也是工业 4.0 时代的生产特征。

以上两个方向会导致市场的分化，所谓市场分化就是说：市场“大一统”的时代正在结束。

今后的产品很难再有统一的标准，这一群消费者喜欢的“产品”跟另一群消费者喜欢的“产品”是完全不同的，多元化是这个时代最大的特征。

大家彼此之间将完全搞不懂对方在搞什么，当然了我们也不需要懂。你只要生活在属于你的世界里就可以了。

而由于商业的细分，商家同质化竞争和价格战的情况将越来越少了，都属于“闷声发大财”型的。

从这里我们可以发现，商业重心已经转移到消费者这一端，“第三方市场”主导的市场正在变成“买方市场”。

现在最关键的问题是如何圈自己的消费者，最好的切入点就是需求，一切从消费者的需求出发。

以前是先做产品，再去找消费者；今后是先找消费者，再去定做产品，这完全是倒施逆行的逻辑！

我们终于发现：商业的核心最终从做“产品”切换成了聚“群众”。

而按照“谁主导市场，谁就在分钱”的定律，此时消费者将大大受益，并且有权分得产品利润的一杯羹！进而言之，谁拥有聚合消费者的能力，谁就掌控了未来商业。

所以，最好的时代即将到来！

财富 4.0 时代的思维——人格信用

载体：移动互联网

市场：信用市场

马云说：“如果说中国还有什么红利没有被发掘的话，信任、互信是最大的未开发财富。”

的确，中国未来还有一波最大的红利：社会信用关系的重建！

为什么这样说呢？

在传统互联网时代，第三方平台的特点是“强信息、弱关系”。比如淘宝，都是在强调商品信息的正确性、公开性，但是平台上的消费者之间的联动比较小，由于

消费者过于分散，只能任由平台发号施令。哪个商品做活动了、哪个商品能上首页、哪个商品必须得下线，都是第三方平台说的算。

但是移动互联网时代的特点是“弱信息，强关系”。我们每一个人都是一个独立的 IP、一个独立的经济体，而且彼此联动性很强。我们获取信息的方式更大的来自于“分享”，而不是“告知”。

按照我们上面所言，既然商业核心机理从“物以类聚”过度到了“人以群分”。那么今后消费者也必将分散走向联盟。作为一个消费者，今天你不主动把别人团结过来，明天别人也会把你团结过去。请记住这一点非常关键，因为谁主导了消费者，谁就主导了市场，谁就能来分钱。

看看现在的淘宝吧，排名靠前的店铺机会都被“网红”把持了，再看看现在的大 V、女主播、自媒体、各种社群、以及明星自创的品牌等等，都是这种特征的直接反映。

什么才是团结别人的最好工具？当然是：信用！

一方面中国信用市场还未建立，另一方面大家彼此之间失去了信任。我们都把大量精力成本放在了如何互动提防上了。这直接导致社会的运作效率低下，比如团队内耗严重、人与人的配合度很低。

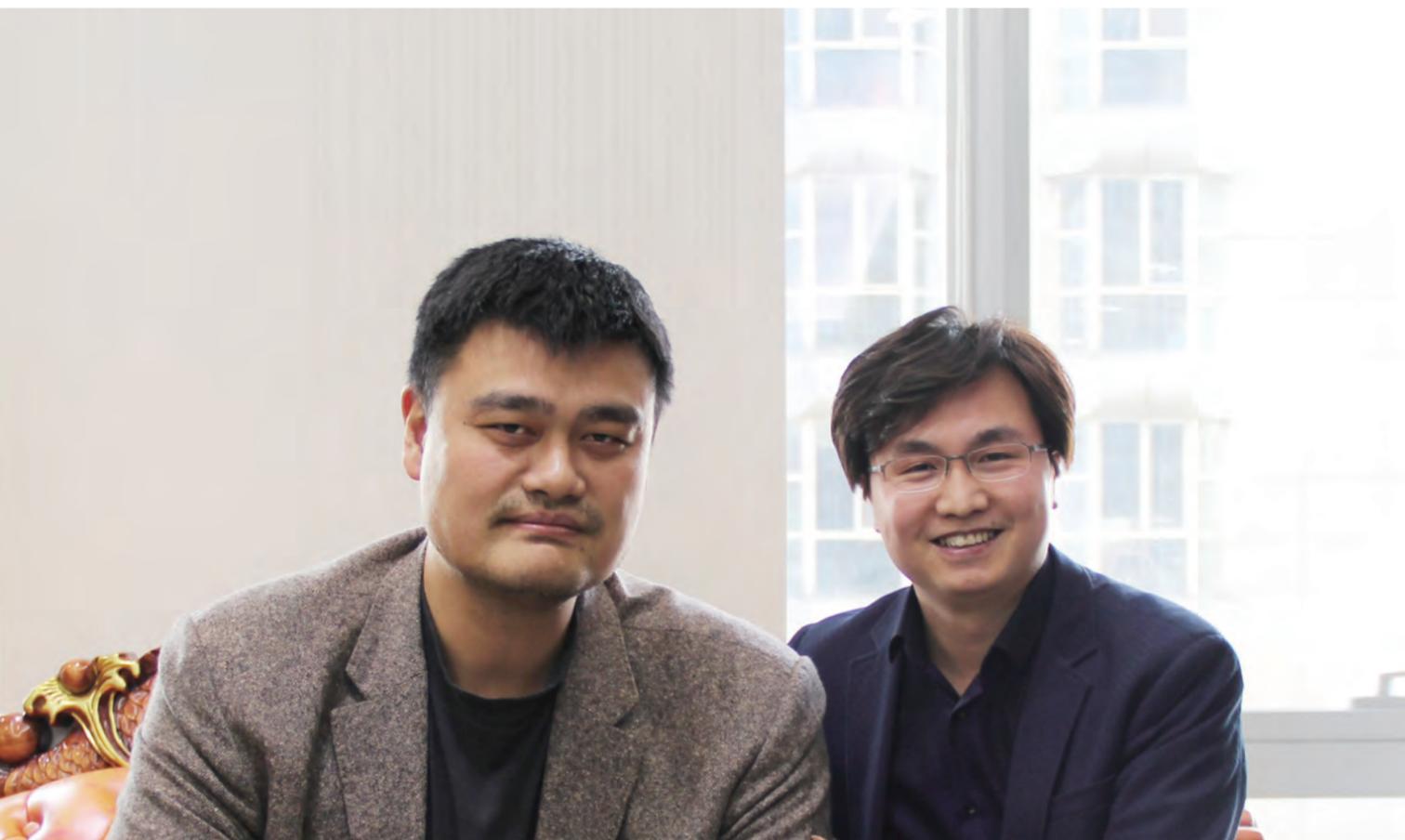
但是在移动互联网、大数据、云计算的驱使下，中国信用市场正在建立。一旦信用市场建立，它的意义不仅在于整个社会的运作效率大大提高，而且意味着人们开始遵守规则，信奉契约精神，这是找回信仰的第一步，中国人的聪明才智将大有用武之地。



这就是为什么马云会认为“互信”是最大的待开发红利。而今后的市场一定是“信用市场”！“链接力”将成为未来最重要的一种能力。

对于未来每个人来说，信用会变的格外重要，未来的财富路线是这样的：行为——信用——人格——财富。可以这样归纳：最好的营销是内容，最好的内容是产品，最好的产品则是信用。这也是移动电商和传统电商的根本区别。

总之，只有抓住商业变化的精髓，深刻理解商业变化规律，才能在市场上立于不败之地！



GIO 华兴控股进军体育产业，携手曜为资本产业布局

经过半年时间的筹备与全面深入的考察，GIO 华兴控股集团参与投资了由篮球巨星姚明创立的曜为资本体育基金，目前该基金已正式成为全球最大搏击赛事 GLORY（荣耀格斗）的大股东，并参与投资了腾讯旗下的微赛体育消费平台。发掘具有巨大成长潜力、能够成为中国体育行业中下一个“独角兽”的标的公司，以及“不鸣则已，一鸣惊人”的投资策略为投资界带来了巨大反响。



曜为资本 (Yao Capital) 由前篮球超级巨星、奈史密斯篮球名人堂成员姚明，前万达首席投资官兼总裁、凯雷投资集团董事总经理韩大为先生，姚明长期商业合伙人、姚之队负责人章明基先生以及其他两位资深合伙人发起创立。曜为资本的独特优势是顶级的专业投资团队与顶级的体育行业资源的完美组合。

今年 3 月 14 日，姚明与韩大为、章明基先生一同率管理团队专程来到 GIO 华兴控股集团与葛小松总裁及王欣总监共同围绕体育产业投资布局进行了深入的沟通与交流。研讨之后，双方明确了一同进军体育产业的合作意向，并随后积极参与了曜为资本在体育投资领域的一系列相关投资。

近期，中国已经相继获得了 2022 年冬奥会、2019 年男子篮球世界杯以及 2022 年亚运会的举办权。不仅

如此，中国足协主席蔡振华在今年的国际足联大会上明确表示，中国有迫切申办世界杯的意愿。随着一系列世界大赛的成功举办，中国体育产业发展也将驶入快车道。

随着中国经济稳增长的措施加码，体育产业还将成为中国推进消费的重点产业。2014 年 10 月国务院公布的《关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》指出，要加快政府职能转变，进一步简政放权，并将全民健身上升为国家战略，把体育产业作为绿色产业、朝阳产业培育扶持，破除行业壁垒、扫清政策障碍。到 2025 年，中国体育产业规模将达到 5 万亿元。也就是说，未来 11 年中国体育产值须以每年 29% 的高速复合增长率才能实现规划的要求。中国体育产业近年来发展较快，产业规模迅速扩大，对经济增长的贡献度不断提高。体育产业的发展得到了国家各个层面的高度重视，从顶层设计到底层执行都有详细规划，以确保体育产业的发展

取得实际效果。国家和部委密集出台支持体育产业发展的政策,《意见》公布两年来已有 30 个省相继出台了配套措施,几乎隔月便有政策出台,从整体规划到局部布局,涉及面之广支持力度之大前所未有。

2014 年 9 月 2 日,国务院总理李克强主持召开国务院常务会议,表示要优化市场环境,大力发展中国体育产业,增强体育产品和供给,支持体育企业成长壮大,推动体育健身与医疗、文化等融合发展,大力发展体育旅游、运动康复、健身培训等体育服务业。让体育产业强健人民体魄,让大众健身消费助力经济社会发展。

随着国务院相关政策的出台,未来体育产业发展潜力巨大,必将迎来黄金发展期。统计数据显示,2013 年全国体育及相关产业总规模已突破万亿元大关,达到 10913 亿元,实现增加值 3564 亿元,占当年 GDP 的 0.63%,比 2012 年增长 10.8%,明显高于同期 GDP 增长的速度,体育服务业所占行业结构比重由 2010 年的 19.47% 提升至 2013 年的 21.44%。根据 PRE 数据,美国 2012 年体育产业总值为 4350 亿美金,占 GDP 比重为 2.59%,中国体育产业占 GDP 比重为美国的 1/4,体育产业总规模为美国的 1/10,人均体育产值为美国的 1/40。

从这组数据对比不难发现,中国体育产业规模尚小,在国内经济结构转型、新型城镇化、消费升级的大背景下,体育产业对经济发展的推动日益重要。伴随着人均 GDP 和居民收入的提升,消费升级推动健康娱乐等高质量现代服务需求的崛起,体育产业作为现代服务业重要内核面临着巨大的发展机遇。除去政策推动产业改革深化外,经济转型与消费能力的提升和城镇化率不断提高也将是主要因素。

从经济转型与消费能力提升方面来看,体育产业中大部分行业属于服务业,正契合了中国调整经济结构,拉动内需,发展第三产业的经济发展方向;且随着居民收入水平提升,居民消费逐渐从基本消费、功能消费过渡至健康消费、体验消费,从而促进体育产业需求的有效释放。体育产业具有产业链条长的优势,与科技、旅游、餐饮、广告、文化、卫生、教育、会展等第三产业能够形成强力互动,还能带动纺织服装、装备制造等加工制造业的发展,形成强大的辐射效应。专家表示,作为绿色低碳产业、健康产业,发展体育产业符合中国产业结构优化方向。“这一领域的开放和发展,将为民间资本提供新的投资空间和发展机遇,也有利于增加就业岗位需求,进一步扩大消费需求,促进社会稳定。”

同时,随着收入水平的提高和生活质量的改善,城乡居民对体育健身、体育娱乐、体育竞赛、体育技术培训、体育康复等体育服务的需求显著增加,并且更趋个性化、专业化、潮流化。但是,目前中国体育服务供给不足、



发展不平衡的矛盾仍很突出,规模、品种和质量难以满足需求,体制机制尚不完善。多层次、多元化的体育消费需求对更加灵活有效的市场供给机制提出更加迫切的需要,体育产业的加速发展和结构的优化升级势在必行。

从国际发展趋势看,体育产业正在日益趋向与文化、医疗等多种行业融合发展,跨行业的复合型产品和服务愈益丰富。例如,体育文化旅游业将历史、民族、地方人文等文化旅游与户外运动体育健身方式、特色养生方式等相结合,体育竞赛表演业将具有观赏性的竞技体育项目演绎为文化演出产品,健身娱乐业将体育、医疗的健身方法以娱乐品的形式使消费者受益。有专家认为,“目前,中国体育产业与文化、医疗等行业融合发展的市场开发与商业运作,还有相当的潜力有待挖掘。”

中国城镇化率的不断提高将为体育产业发展提供巨大空间。2013 年中国城镇化率达到 53.7%,而随着中国经济结构转型和户籍制度改革,预计未来 10-15 年中国城镇化率仍将以较快速度提升。城市的发展带来人口和财富的聚集,从而推动体育产业的发展。同时体育也可以成为城市的一张“黄金名片”,将城市内涵品牌化,为城市带来更大发展空间。

从另一个角度看,一个空间巨大、高速增长、国家支持、市场认可的行业,一定会受到投资者长期的追捧,这些标的也将在资本市场上脱颖而出。体育产业正在经历翻天覆地的变化,由于国家战略和政策支持,以及经济发展的实体支撑,一定会有一些优秀的公司脱颖而出,享受行业的盛宴。首先,一级市场投资体育产业热度逐渐升温。这些先知先觉的资本翘楚,在政策出台之前就已经开始布局体育产业,政策出台后继续加大力度。据统计,截至 2015 年 4 月,共有 56 家体育创业公司公布获得多项融资,按项目统计,其中综合 25 个、足球 7 个、

高尔夫 5 个、健身 5 个、骑行 4 个、跑步 3 个、户外 2 个、滑雪 2 个、篮球 2 个、汽摩 1 个以及搏击 1 个。从投资领域看,大多是综合性、高端化、大众化子行业。这 56 家公司融资情况为:2014 年之前 4.45 亿元、2014 年 25.05 亿元,2015 年截至 4 月已达 12.25 亿元,表明机构积极参与体育产业 PE 市场且投资额度逐年增加。

其次,二级市场上市企业也在积极布局体育产业,目前已经有 30 多家上市公司涉足体育。它们涉及体育的方式各有不同,主要有以下四种方式:成立体育产业并购基金,如国旅联合、贵人鸟;收购体育产业公司,如苏宁云商、浙报传媒;通过产业链延伸切入体育产业领域,如乐视网;对已有业务做大做强,加大投资额度,如探路者、嘉麟杰涉足体育产业相关上市公司。

近年来,华兴控股一直致力于推进体育领域的投资工作:2014 年提出“进军体育产业”规划、2014 年、2015 年全面推进“欧洲俱乐部合作及收购”工作、2015 年投资乐视移动,并和乐视体育及乐视网进行深层次的战略合作及商务开发,2016 年投资曜为体育产业基金,2016 年还与罗斯柴尔德家族开展离岸基金业务,各方面稳步推进、成效显著。作为体育产业发展的基础,需要深入洞察体育产业发展趋势、精准定位细分领域、培育体育人才及实施高绩效管理、打造体育赛事品牌、以及解决体育相关领域产品的可持续发展等经营难题,这其中,资本的介入与专业体育人才的经验必不可少。

此次与篮球名人堂殿堂级人物姚明先生及投资界巨擘韩大为先生的合作,可以说正处在中国体育金融发展的风口之上,是同时也是 GIO 华兴控股集团在产业投资上的一次探索和创新,从目前良好的发展态势来看,它将为今后“体育+金融”的发展模式提供宝贵经验,进一步加强集团在产业投资领域的深度和广度。



GIO 华兴控股集团联合海泉基金 成立“巨匠文创产业基金”

2017年1月11日，由海泉基金主办的“智见未来·娱乐相约”2016年海泉基金年度庆典在北京盛大开幕，多位投资界代表人物出席了本次庆典。作为本次活动的重头戏，举行了海泉基金最新成立的“巨匠文创产业基金”签约仪式，GIO 华兴控股集团与国家音乐产业基金，中证金葵花和杭州金投产业基金共同成为了该基金的首轮合作伙伴。

年会现场，胡海泉表示：“文化投资具有更多的社会意义，不仅仅是投资人的回报价值。文化是一个民族的脊梁，生活中太多琐碎的烦恼都来源于某些变了质的文化影响，而投资内容和创意是改变的开始，在文化产业投资布局中，海泉基金既要投项目也要投项目团队，还要服务项目产业链中的相关公司。”

据了解，胡海泉在娱乐圈已经出道18年，可以说是娱乐圈的资深人士，积累了丰富的经验和人脉资源。早在

2010年，胡海泉成立北京巨匠文化发展有限公司时，就曾琢磨过“泛娱乐”这张大网如何铺，他认为演唱会、音乐会、网络视频、影视剧，甚至包括手机移动终端应用、手游等内容都可以通过整合以及深度的互动营销来提升传统行业价值，但之后并没有成型，经过6年的酝酿，今天他正式推出巨匠文化产业基金，涉足文化娱乐类投资。

据了解，巨匠文创产业基金首期3亿资金，旨在打造中国首个泛娱乐产业生态圈，参与泛娱乐内容创业领域投资，主要涉及影视、音乐、经纪、网娱IP、网络综艺、游戏、文学、演出等众多领域。目前，巨匠文化产业基金已经在这些细分的行业展开布局，比如与排名前五的落地卫视开展深度合作，推动世界规模最大的电子音乐节UMF（ultra music festival）在国内落地等等。

2015~2016年间，我国文化产业发展整体呈波状上升趋势，表明了文化产业的生产力、影响力、驱动力都

在均衡发展。这其中，文化产业链结构不断优化，附加值显著提高，产业链前端创新能力显著增强，IP 跨界成为内容原创动力；产业链中端受 VR、“互联网+”等技术革命推动，规模化、集约化生产水平大幅度提升；产业链末端文化企业发力品牌建设，文化消费潜力得到进一步释放。此外，人才、资金、版权等文化产业要素市场不断完善，为发展注入了新动力。

一个国家、一个民族的强盛，总是以文化兴盛为支撑。一直以来，GIO 华兴控股集团非常重视文化产业领域的投资布局。到目前为止，集团针对文化产业已累计投放数千万元，有力地支持了文化体制改革和文化产业发展，对推动全国文化领域结构调整、合理配置文化资源、优化产业发展整体布局发挥了重要作用。前不久，集团首次资本跨界合作的《漂亮的李慧珍》已在湖南卫视和网络媒体播出，并斩获了青春剧场首播最高收视以及全网收视冠军。此次联合成立“巨匠文创产业基金”，是根据集团战略发展规划与海泉基金在文化资本运作上的一次深入合作，同时也是 GIO 华兴控股集团在文化领域的又一个崭新起点。



GIO 华兴控股联合北大光华 开启 2017MBA 整合实践项目

3月18日晚7点，2017年北京大学光华管理学院 MBA 整合实践项目启动仪式在光华管理学院1号楼成功举办。整合实践项目是一项具有社会公益性质的商业教育合作项目，是 MBA 全日制与国际班的必修课，旨在通过企业和学校联合打造的实践平台，解决企业当前存在的实际问题，并提高 MBA 学生的综合管理能力。这是 GIO 华兴控股集团第二次参加 MBA 整合实践项目，与上一届不同的是，本次华兴不仅是参与企业，同时也是本次活动的唯一联合主办方。





本年度整合实践项目亮相的第一天，光华管理学院副院长、MBA&MSEM 项目主任吴联生教授、北京大学光华管理学院龚六堂、姜万军、赵龙凯、张闰龙、江亭儒、杨东宁、林苑娟、王铁民、王新超、肖婷 10 位项目指导教师出席了本次启动仪式，来自 10 家参与本年度整合实践项目的企业代表也集体列席。

活动开始后，吴联生教授代表学院向每一个参与整合实践项目的企业和教授表示了感谢。他指出整合实践项目强调整合性和实践性，对于 MBA 学生来说是一次难得的走进企业、将所学知识、技能整合运用于实践的机会，对于企业来说也是一次吸收到最新鲜的商学理念，用于解决实际的企业问题的机会。整合实践活动是体验式学习的一种，是一种在参与真实项目中进行学习的方法，在整合实践项目实施的三个月中，来自北大光华 MBA 的同学们将深入企业和机构进行实地调研，配合来自学院教授的理论指导，将会对企业提出的实践性问题提出系统性的解决方案。同时，企业在项目过程中也会扮演“实践导师”的角色，帮助学生更好更快地将所学知识与实际操作结合起来。

集团合伙人、华东区总裁李刚作为 GIO 华兴控股集团代表出席本次活动，并登台致辞。李刚介绍了集团近

年来的发展情况和取得的成绩，勉励学员珍惜此次难得的实践机会，为将来进入社会打好基础，成为推动中国经济发展的中坚力量。华兴控股集团将全力支持学员们的实践活动，让学员在这 3 个月里真正学到有用的知识。

在本次启动仪式上，GIO 华兴控股集团共签约了两组学员。今后的 3 个月时间里，他们将由北大光华组织与战略管理系张闰龙教授带队，全面分析集团所提供的课题，规划策略方案，最终提交项目解决报告。

当 20 组项目小组都完成项目答辩后，对于有案例开发需求的企业，北大光华案例中心还将进一步对接，深入开发案例，将显性的知识内化为企业解决实际问题的同时，也将隐性的知识外显为课堂理论教学提供更丰富的案例支撑，进一步探索 MBA 教育模式。

培养了解前沿的商业知识、成为具有在复杂环境下分析、解决问题的能力 and 勇于承担未来挑战的创新性人才，是 GIO 华兴控股参与整合实践项目的最终目的，为此，我们将与北大光华 MBA 携手行动！



公益所在，惠及天下 北大光华管理学院“MBA&MSEM 全国公开课”， 2017 我们再见

随着杭州公开课的下课铃声响起，GIO 华兴控股 & 北大光华管理学院 2016 “MBA&MSEM 全国公开课”正式落幕。8 个月的时间，我们走过了 12 座城市，16 位教授登台授课，超 4000 人亲临现场，一路前行，撒播公益与智慧的种子，收获了荣耀与感动。一幅幅照片，记录了那些难忘的瞬间。

新的一年，GIO 华兴控股将继续无偿支持北大光华“MBA&MSEM 全国公开课”。我们坚信，知识的普及，会给中国的未来带去希望，公益的种子，将在人们心中生根发芽。



GIO 华兴控股集团担任中华少年儿童慈善救助基金会“爱心大使”

12月18日，中华少年儿童慈善救助基金会——天使的梦专项基金（2016）公益年会在北京隆重举行。本次活动以为孩子们插上梦想的翅膀为主题，邀请了文艺界、商业界、体育界多位代表人物出席，旨在号召全社会帮助困境中的孩子，帮助他们实现梦想。GIO 华兴控股集团作为金融界的代表企业在本次活动中担任了“天使的梦爱心大使”。

当选“天使的梦爱心大使”，对于 GIO 华兴控股集团来说既是一份责任，又是一种鞭策。去年，GIO 华兴控股集团出资修建了西柏坡华兴幼儿园，为老区儿童解决了入学难的问题。今年我们再次前往西柏坡，为孩子们送去了空调、电脑、数码相机等生活学习用品。此外，华兴还在北京大学设立了奖学金，与中国政法大学联合成立了互联网金融法律研究院。我们认为，无论对象是儿童，还是即将步入社会的未来栋梁，教育公益的核心是告诉他们什么是爱，让他们在爱的氛围中成长。当他们进入社会后，一定会将这份爱继续发扬光大，传递给更多的人。

关爱儿童的公益行动需要持之以恒，这既是企业的一种担当，又是体现市场经济力量、建立公益秩序的正常轨迹。公益不是花拳绣腿和面子工程，也不是企业之间较量的筹码，而是一场没有胜负、没有利益、没有终点的马拉松。能坚持下来的企业，才是拥有勇气和大爱的企业。

在以事业和财富标准考量成败的今天，抛去功利，用公益创造另一种正能量的社会效益，是华兴与所有企业应尽的义务，也是金钱无法比拟的另一种成功。今天种下的种子，一定能在未来开花结果。希望通过我们的努力，让我们的子孙后代，拥有一个充满爱心的美好未来。



二战“胜利之吻”照片女主角离世为何备受关注？

1945年8月14日，为庆祝二战胜利，一名美国水兵在纽约时代广场忘情亲吻一名陌生女护士，这一镜头正巧被摄影师拍成照片，并取名为“胜利之吻”，成为象征二战结束的经典照片。据美国多家媒体报道，照片女主角于8号在美国去世，享年92岁。

时代广场留下经典“胜利之吻”

△ “胜利之吻”

1945年8月14日，纽约街头和广场上到处都是庆祝二战胜利的人群，人们情绪亢奋，素不相识的人也彼此拥抱和亲吻。在时代广场，一名水兵和一名白衣护士偶然相遇，他们也相拥在一起，深情而吻。两人拥吻的场景正好被摄影师阿尔弗雷德及时拍摄下来并刊登在了美国《生活》杂志上。从此，这张被誉为“胜利之吻”的照片广为流传。

女主角因肺炎不幸离世

照片的女主角名叫格雷塔·弗里德曼。据弗里德曼的家人透露，弗里德曼因感染肺炎于弗吉尼亚州去世。报道称，时年21岁的牙医助理弗里德曼被18岁的美国水兵麦克达菲忘情亲吻以庆祝二战胜利，尽管二人完全不相识。

弗里德曼曾表示，当时她毫无准备，水兵因为对战争中救死扶伤的护士心怀感激，因此和她拥吻。据《今日俄罗斯》报道，两人曾于上世纪80年代重聚过，并成为朋友，而照片的男主角已于1998年去世。

首登杂志至今不承认主角身份

据悉，弗里德曼并不是唯一一位宣称是该经典照片

中的女护士，另外一名自称是该照片的女主角的沙恩于2010年6月去世。沙恩生前除从事护士工作外，还当了30多年老师。1995年，她参加纪念二战胜利50周年活动，成为舆论关注焦点。而另一方面，在“胜利之吻”照片刊登后的数十年中，至少有10多名二战老兵出面宣称自己就是当年照片上的水兵。

最初发布“胜利之吻”照片的美国《生活》杂志对此一直持谨慎态度。《生活》杂志编辑部主任萨利文曾表示，由于摄影师本人已经在1995年过世，《胜利之吻》中的人物身份将成为永恒之谜。而《生活》杂志此前在《胜利之吻》的一次专题报道时，曾有一行明确的说明：“《生活》杂志从未确认过谁就是当年的男女主人公，以后也永远不会。”

△ 市民在纽约时代广场庆祝二战胜利70周年 模仿“胜利之吻” / 视觉中国

象征着和平、爱、浪漫的《胜利之吻》，比其他二战照片更受到人们喜爱。每年8月14日，都有数百对男女在时代广场重现“胜利日之吻”，以纪念二战结束。



迦拿的婚礼

文 / 张佳玮

丁托列托制造另一种群体雕塑般的质感。这种风格不像委罗内塞那么让人愉悦，但深刻而动人，真是像极了一台话剧的摄影。

上古中人若要信仰宗教，但是说话不够，得显示些神通方好。譬如《西游记》里，孙猴子一个筋斗云走起，众位立刻拜服：原来真有神通也！基督教方面亦然。耶稣他老人家有信徒，固然是他道理讲得好，身体力行，神通也不能少。《约翰福音》里有个典故，叫做迦拿的婚礼，说：耶稣和他的门徒，一同参加迦拿地方一场犹太婚礼。主人的酒用尽了，耶稣的母亲告诉耶稣：“他们没有酒了。”耶稣答道：“妇人，这与我与你有什么相干？我的时候还没有到。”耶稣的母亲对仆人说，“他告诉你们什么，你们就做什么。”

这意思，就有神迹了。

于是耶稣令仆人：空石缸都盛满水。再舀出来时，已经变成了酒，还是好酒。侍应不知道，还对新郎说：您那，违背风俗啦！宴席应该先上好酒的风俗，您却把酒最后上！

这是耶稣的第一个神通，门徒们眼见为实，都服气了。宗教题材的绘画，自然也爱用这个故事。

先是佛罗伦萨的画圣乔托，被认为开风气之先。在他老人家之前，西方壁画大多还是2D式的布局，动作老实得有些呆滞。他老人家被时人认为：一个鲜活时代就此开启，即：多多少少，他画的诸位，疑似立体效果，有阴影，有透视，人物的端正构图，像是正常人在生活。

1500年，杰拉德·大卫画了一个版本。他老人家当年生活过的地方，属于现在的荷兰。比起乔托的画来，一个显著特色是：人物与家具，明显逼真多了，或曰，更接近我们寻常人的观察尺度。从人物面部阴影、衣服的褶皱到酒瓮的质地，都出来了。与佛罗伦萨，那是截然两种风格。

这里就得多说一句了：文艺复兴时，欧洲绘画分为南北派。南派当然以意大利为尊，被拍则是荷兰、比利时、德国这一线。有一段时间，双方风格是不太一样的：意大利讲究素描，讲究人体结构，讲究美；北派讲究色彩，讲究逼真，讲究如镜子般如实描绘事物的材质。

所以，一旦您看见了14到15世纪后，体格健美如雕塑、肌肉鲜活的画，很可能是意大利产物；如果丝绸、金属、陶土之类装饰物纤毫毕现呢？北方佛兰德斯的可能性就大了。像杰拉德·大卫这一副，大家动作沉静，光影分明，各色装饰画得一丝不苟，说是全家福婚礼合影也没毛病：这就是典型的北方风格。

和杰拉德作为对比的，就是南派佛罗伦萨的瓦萨里版本。



这是典型的意大利作品了：在捕捉动态和人物肌体的美妙时，举世无双。人物的形态仿佛雕塑，动作的起伏与眼神，可以想见他们正在聊天，连聊天内容和人物神思，都仿佛可以猜度。很多年后，法国大师普桑去意大利学艺后，回法国后，就提过这种要求：给他一个舞台，让模特们站好，他才好画。

描摹一个场面，一个动态的、交流的场面，而非摆给观众看的姿态。这是意大利，会日佛罗伦萨的精神。当然您可以嫌弃说，这背景画的有些马虎，不像别人那么夺目？佛罗伦萨人是真不在意背景的。当年米开朗琪罗落世奇才，就忙着用雕塑和绘画描摹人体，顺便吐槽：“风景画是给没天分画人体的人准备的。”罗马的画家倒是愿意画背景，但威尼斯人也说过：罗马的许多风景画家主要的野心，其实是去当建筑师。

佛罗伦萨画派和南方风格，都有谱了。还有例外吗？有的。

16世纪时，威尼斯正在其荣光的结尾：城市的富裕度依然在欧洲首屈一指，世俗化生活潮流已经侵袭而来，于是威尼斯画派当时在欧洲，独树一帜：鲁本斯和丢勒这种北方大师，都要专门跑来学艺。

有一种逻辑，是这样的：威尼斯人的画风不同意大利其他城市，是因为他们一如荷兰人，生活在风云多变的地段，每天看云雨起伏、潮水流涌，对色彩与光线有敏锐的感觉，他们的生活又太富裕世俗，不会去一脸肃穆地摆姿态，过苦行僧的生活。他们期待愉悦、明亮与美丽，而不是一看回画就生敬畏心。

于是，当威尼斯大师委罗内塞描绘迦拿的婚礼时，是这样的：这幅画赫赫有名，一半原因是其巨大：994厘米长，677厘米高。如今您去卢浮宫，它就挂在《蒙娜丽莎》正对面。除了端坐最中间的耶稣，其他地方，看不出是宗教画。这是威尼斯画派风格的完美体现：宏伟，

明丽，色彩斑斓，愉悦，世俗化。构图端正，动态起伏。这就是威尼斯的精神了。

在套路上，这幅画也被认为有手法主义风格。这是文艺复兴后期，许多艺术家不太满足于原有端庄明晰的套路，企图表现出一点“看这个，你能认出是我的作品”的劲头。于是从构图上的偶尔夸张，到尺幅上庞然巨大，套路多变起来。这幅画尺幅的巨大，就是一种极为风格化的表现。实际上，“这画这么大，一定是委罗内塞画的”，是许多初级古典美术爱好者的共识。这种巨大的欢宴场面，就是委罗内塞自己的密码。

有长达235年，这幅画在威尼斯放着，知道18世纪末，拿破仑的士兵把它搬回巴黎，搁在卢浮宫。到拿破仑帝国倒台时，教皇想把这幅画要回来，法国人想尽办法，最后把它留下来了，代价是：用查理-勒布朗的一幅画作作了交换。

威尼斯风格的华丽好卖，跟他们的性情也有关。德国大师丢勒，绘画与版刻的全才，到威尼斯后，备受宽带，宠若惊。回去德国后，就闷闷不乐，自称在德国被人当仆从，在威尼斯被人当老爷。威尼斯人尊重艺术家，

难怪画得好啊！

也因此，威尼斯人可以尝试新风格。比如：丁托列托大师的这一幅《迦拿的婚礼》，虽然他与委罗内塞基本同时代，但丁大师就敢这么玩。

比起委罗内塞平衡、华丽、明亮、欢悦的风格，丁托列托这幅画更微妙。首先，他用了透视和短缩法，显得更逼真；然后，他任性地描绘光影。哪位说了：委罗内塞那幅，也有明暗区别啊？但对比丁托列托这幅，敏感显得浮夸很多。

依靠这种夸张的明暗对比、人物动态的瞬间捕捉，丁托列托制造了一种群体雕塑般的质感。这种风格不像委罗内塞那么让人愉悦，但深刻而动人，真是像极了一台话剧的摄影。

这种强烈到不那么悦目的明暗对比，被认为开启了下个世纪的巴洛克画风。当然，那是17世纪的事了。



人生并不如戏

文 / 张静雯

李宗伟，这个马来西亚羽毛球名将一连拿了三届奥运会男单亚军，问鼎金牌总是一步之遥，触不可及。

如果这是一场戏，如果编剧的内心和我一样柔软，大概不会安排这样的结局。毕竟，李宗伟有实力又很努力，却总敌不过宿命，太令人唏嘘了。

可人生并不如戏，遗憾与偶然没法经由心慈的编剧之手被躲避。

“屠刀”不放，何谈解脱

刀光血影铸成大错，漂泊十六载，遁入空门，终得解脱。听起来是不是有点像文艺范大闷片里的故事桥段？现实版本的情节更丰富，结局更“感伤”：外逃十六年的杀人犯，隐姓埋名出家之后步步升为住持，还当选过政协委员，但最终还是逃不过天网恢恢。

故事发生在凤阳龙兴寺，前不久刚刚尘埃落定，硬伤实在太明显，几乎无力吐槽。逃犯做方丈，戏剧性满满，不过洗白身份，取得户籍，重新来过，这一系列“蜕变”，和出家可没什么关系。世俗世界早就打好底稿、埋下伏笔，佛门不过是闹剧杀青之地而已。

说起来，世俗与佛门，真的是两个世界么？看样子是，但好像也不是。本是罪孽深重，藏身山门，过去的污浊好像就皆可洗去，没人细究你从哪里来，仿佛即便你不是人间烟火塑成的也没什么奇怪；可另一方面，当下佛门中人入世深，又几乎是一个心照不宣的事实。逃犯得以“求生”的夹缝，似乎正藏在这种若即若离之中，暧昧不明处，新的“人生”成为可能。

逃犯“重新做人”的故事，倒不止“当住持”这么一个版本。最著名的大概是袭警疑犯吉世光，潜逃时他在横店漂着，演过《潜伏》的配角，当真是人生如戏；还有逃犯是“历史控”，潜逃期间化身“曹操墓打假人”，高调当网红；早些年也有剃度归佛、成为三家寺庙方丈

的逃犯，当地人都道他是得道高僧，久而久之，也不知道他自己是不是也信了。

故事各有摇曳姿态，故事中人也都入戏很深，看起来，在新的角色里，他们仿佛真的解脱了。佛家说“放下屠刀立地成佛”，这“屠刀”可未必一定是杀人的利刃，更多指心中的恶念、执念、妄想和迷惑。假装开启一段新的人生，本身也是一种幻想能够逃脱制裁的执念，这“屠刀”放不下，恐怕即便侥幸终身，沉重的肉身也难有解脱可言。

“露出牙齿，别露太多”

电影版《小王子》开场，母亲带着女儿去面试一所“通往成功大门”的精英学校。等候室里，一脸蒙圈的女儿被妈妈训练“微笑”：露出牙齿，别露太多，嗯，很好。

几天前，听说广州一家培训机构给3岁到12岁的儿童开设“CEO气质培训班”，我忍不住想起了这个电影桥段。不禁好奇，标准的“CEO气质”应该是什么样的呢？是不是和标准的面试笑容一样，比如“抬起头，别抬太高，嗯，很好”？接受CEO气质培训的娃儿，会不会也像电影里的小姑娘一样困惑。

平日里拉拉杂杂看过不少类似的新闻，千奇百怪的儿童培训班，在都市里总能找到市场。培训名目形形色色，什么“领导力”、“竞争力”，之所以让人趋之若

鹭，是因为它们被想象成通往成功的快捷车道。简而言之，它们把抽象的、甚至艺术化的能力，具象为标准的、模板式的路径，用“一切皆可标准化”的执念绑架常识。

说起来，这些都是成年人笃信的套路，却给孩童世界的空气里强行填充，成年人真的不会尴尬么？最可怕的是，如果孩子们从小浸淫套路，越陷越深，其结果必然是放弃独立和主动的思考，只懂得依照剧本念台词。

最近北大考试院院长秦春华的一篇文章挺火，他说他面试的那些学霸，好像都接受过面试培训，跟模具打出来的家具似的，太完美，让他感到“遗憾”。他曾经对着一个张口闭口“子曰”的考生吐槽，“我只想知道你想说什么”，考生哑口无言。“模板”管不着的地方直接两眼一抹黑，秦院长说“遗憾”，我觉得那都是客气。

对了，《小王子》里那个小女孩在面试时被问了一个问题：你长大后想成为什么？她愣了一秒钟后脱口而出：“我有潜力，第一，我……”一头雾水吧？原来母亲根据“数据”，认定考官一定会问一个问题，“你有潜力成为沃斯学院的学生么？”而那些个“第一第二第三”，是她为女儿准备好的答题模板。

你看，现实与戏剧，就是这样无缝地相互呼应着。

全靠演技

山东有个很有个性的公司，它要求员工在老板的微博下面留言，不然就罚钱。都到这份儿上了，员工即便心有怨言，也不敢不从。翻翻老板微博下的评论的内容，多半没什么内容，竖起大拇指点个赞便是。说来也是，老板老是发励志鸡汤，总不能回复“呵呵”吧。点赞是

最聪明的选择，挑不出毛病。

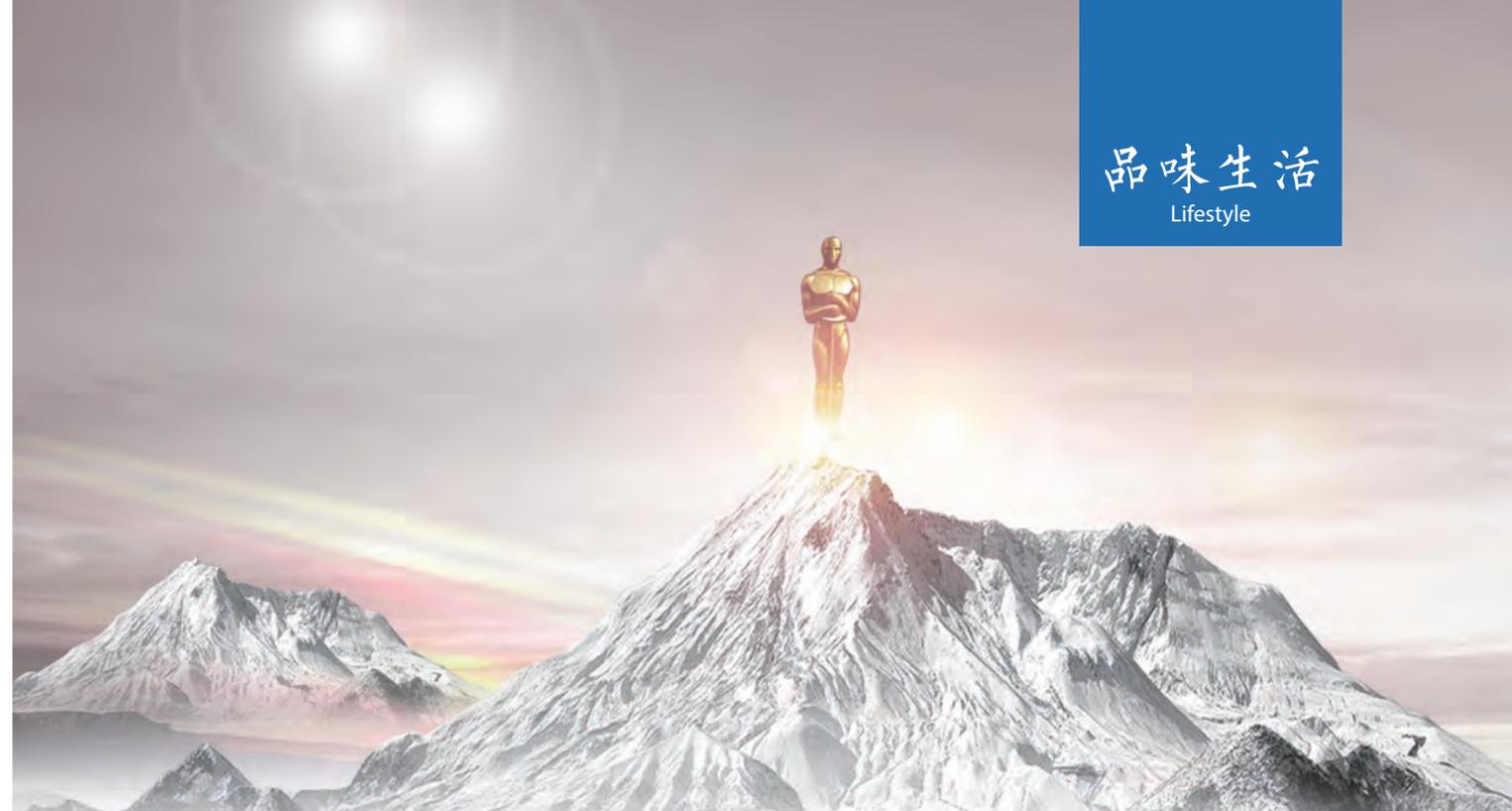
除了要给老板点赞，该公司员工还需要每天晨读公司理念，上下班携带印着公司 logo 的袋子。不由得同情该公司员工 30 秒，并推荐他们阅读表演学名著《演员的自我修养》，在如此戏剧化的地儿干活儿，没点演技担当，怕真是 hold 不住啊。

吃瓜群众看着好笑的规定，在公司高层看来是宣扬企业文化的手段，用他们总经理的话来说，公司能“走到今天”，靠的就是统一思想、严格纪律。

按说这事儿不太打紧，非得叨叨两句，是因为我从中看到了这老板对卡里斯马型领导模式的热衷，希望通过塑造个人魅力来凝聚整个团队。但讽刺就讽刺在，没事儿说说“只要有耐心，走着走着，繁华总会出现在眼前”这样空洞语句的老板，似乎也没有太多魅力。现实也有点残酷，看员工的敷衍态度，仿佛这卡里斯马光环虚弱得很。

在权力结构中，优势地位者的认知错觉、盲目自信，是催生虚假的温床。大家都在被迫表演，靠的全是演技。

借用莎士比亚那句经典得有点烂大街的话，人生是个大舞台，每个人都是演员。只不过，世间万物都有其律动，有时并不以编剧的意志和演员的演技为转移。总得遵从基本的科学，维护基本正义，不然即便台词背得顺、演技大爆发，也迟早会穿帮露馅。



扎克伯格： 真正决定人生高度的，是你做事的速度

面对“社交网站”这个足以带动全球性革命的 idea 的时候，Winklevoss 兄弟迟迟不肯动手，而扎克伯格选择了像疯狗一般地执行。这是个最好的时代，也是个最坏的时代。决定人生高度的从来不是做事的完美程度，而是做事的速度。当你做事的速度足够快，执行力足够强，你会深信：这的确是一个最好的时代。

《社交网络》里，讲述了脸书曲折的创业史以及官司纠纷。我对这些都并不惊讶。最最最让我惊讶的，还是扎克伯格这个人。

尤其是他做事的速度、他的执行力。

扎克伯格被女友甩掉之后，当晚便心血来潮，怒敲代码。在很短的时间内，在电脑上折腾出了一款应用——大头照对比评分应用 FaceMash。简单来说，这个应用就是让校园里的美少女上传照片到网站，让路人去评分。

这个简单粗糙的产品抓住了大学生对美色的窥视欲，抓住了美女们的虚荣心，并且通过评分建立了竞争机制，所以大获成功。

注意一下影片细节，就能发现以下这个事实：

扎克伯格那一天晚上 8:13 回到宿舍。晚上 10:17 开始动手做 FaceMash。凌晨 2:08 同学萨瓦林回来提供了算法公式。该产品上线之后，在大学生中广为流传。凌晨 4 点，网站的流量异常，弄垮了哈佛的校园网，惊动了校方的管理人员。

也就是说，他只花了 6 个小时，便完成了产品的设计、

开发、上线 这可能是一个小型创业团队两天的日常工作量。另外，同在哈佛就读的 Winklevoss 兄弟与扎克伯格是死对头，他俩总说扎克剽窃了他们的创意，才有了之后的 Facebook。

促成小扎与 Winklevoss 兄弟日后的巨大差距的，也正是二者的执行力差距。

当 Winklevoss 兄弟在犹豫是否要全身心投入做社交网站的时候，小扎已经开始动手做 Facebook 了。

当兄弟两个在训练划艇时，小扎的 Facebook 已经上线了。

当 Winklevoss 兄弟发出律师函，等小扎回音时，小扎宣布 <http://thefacebook.com> 进入耶鲁大学、哥伦比亚大学和斯坦福大学。

当 Winklevoss 兄弟去找哈佛大学校长萨默斯告状时，小扎的 Facebook 已经覆盖 29 所学校、7.5 万注册用户。

当 Winklevoss 兄弟还在英国参加赛艇会比赛时，小扎的 Facebook 已经成为剑桥、牛津和伦敦商学院的

劲爆话题。

在 CEO 疯狂的执行与推动下，脸书几乎是以疯狂的速度在美国的校园铺开，然后蔓延到世界的各个角落。

面对“社交网站”这个足以带动全球性革命的 idea 的时候，Winklevoss 兄弟迟迟不肯动手。而扎克伯格选择了像疯狗一般地执行。

除此之外，他还有敏捷的，对项目的跟进能力。

社交产品上线初期，需要不断迭代。有一次，扎克伯格从同学那里得到了“社交网站需要展示学生情感关系”的启示后（单身、恋爱、婚否），立马着了魔一样地赶回寝室，增加了这个功能。

在这部片子里，你能时刻感受到扎克伯格身上有一种平静的粗暴。

一种程序员身上特有的耿直。

出现想法？OK，下一秒立刻去做！

出现问题？OK，下一秒立刻解决！

出现更优方案？OK，下一秒立刻敲代码进行产品迭代！

对，就是下一秒，甚至连下一秒、下下一秒都是晚的。

我刚毕业那会儿，最自鸣得意之处，便是自己不受限的思维、想法、创意，就好像这些东西值千万两黄金一样，就好像这些东西能说服其他公司给我开出高额薪水一样。但经历得多了，才逐渐理解创业圈子里的一句话：“idea 是世界上最不值钱的东西，执行永远是最重要的。”

决定人生高度的从来不是做事的完美程度，而是做事的速度。

比如现在，你饿了，你想烤鸡翅膀吃。你第一件要做的事不是在脑子里构想如何烤一对完美的鸡翅膀，不是去想如何调制腌料，不是去想黑胡椒用哪个牌子的好，而是立刻去菜场买一包鸡翅膀回来。

速度是第一要诀，其他任何一切都建立在速度的基础上。

连鸡翅膀都没买，搞毛啊。

这是个最好的时代，也是个最坏的时代。

当你做事的速度足够快，执行力足够强，你会深信：这的确是一个最好的时代。因为每个人都能通过各自的长处、技能、兴趣，找到一个足以使自己安身立命的去处。当你做事的速度太慢，你会抱怨：这时代，简直坏得不像话。钱都被人家赚了，红利期的好处都被先行者瓜分完毕了，风口上那只飞翔的猪永远不是自己。

你的心态日益扭曲，你原本的激情早就在一而再再而三的拖延中，消失殆尽。

天呐，事实上，这些人都是被自己拖垮的。

大部分人不是没有能力，也不是没有决心。其实就是差那么一点点，只要动动手，日后的所有情况都会发生改变。你不用和那些金字塔尖的牛人比，光是和那些足够成功的普通人比就够了。当你把自己和那些成功的普通人比较，你会发现，你和他之间的差别，其实就是当初“动手做了”和“没动手做”的差别。你和他之间的巨大鸿沟，就是当时一个微小的执行力所引发的蝴蝶效应。

大家都是普通人，普通的容颜、普通的身材、普通的心智。谁也不比谁聪明太多，谁也不比谁机智多少，智商都是中国人的平均水平，大约 105 左右。二话不说

把事先做了的人，成功的几率要远高于那些明日复明日的人。

现在假设，有 100 个人要做事。我确信，其中 50 个人的心态都是：“算了，有时间再说”，或者“下次！下次我一定去做这件事”。其中有 30 个人犹豫一阵，决定小试一下，但还没怎么开始尝试，就觉得太难太烦，于是放弃。其中有 12 个人推进了计划，但是由于种种阻碍的原因，停下脚步。其中有 5 个人，在计划之后完成了个大概，获得少许成就感，就此止步。

只有最后 3 个人，立马开干、雷厉风行、决策果断，抢到了优先权，提前抓住机会，并且时时跟进。这 3 个人做事的速度，最终决定了一个事实。

他们，一定会跑在大部分人的前面。



什么是格局？

有一家庭妇女，一天她买了一件衣服，回头习惯性地跟邻居显摆，却发现同样的衣服邻居比她少花了 20 元钱，于是她耿耿于怀数天。这人的格局就值 20 元钱了。

有一个乞丐，整天在街上乞讨，对路上衣着光鲜的人毫无感觉，却嫉妒比自己乞讨得多的乞丐，这人估计一直就是个乞丐了。

三个工人在工地砌墙，有人问他们在干嘛？第一个人没好气说：砌墙，你没看到吗？第二个人笑笑：我们

在盖一幢高楼。第三个人笑容满面：我们正在建一座新城市。10年后，第一个人仍在砌墙，第二个人成了工程师，而第三个人，是前两个人的老板。

有这样一句谚语：再大的烙饼也大不过烙它的锅。这句话的哲理是：你可以烙出大饼来，但是你烙出的饼再大，它也得受烙它的那口锅的限制。我们所希望的未来就好像这张大饼一样，是否能烙出满意的“大饼”，完全取决于烙它的那口“锅”——这就是所谓的“格局”。

什么是格局，格局就是指一个人的眼光、胸襟、胆识、等心理要素的内在布局！

一个人的发展往往受局限，其实“局限”就是格局太小，为其所限。谋大事者必要布大局，对于人生这盘棋来说，我们首先要学习的不是技巧，而是布局。大格局，即以大视角切入人生，力求站得更高、看得更远、做得更大。大格局决定着事情发展的方向，掌控了大格局，也就掌控了局势。

一个人格局大了，未来的路才能宽！

如果把人生当做一盘棋，那么人生的结局就由这盘棋的格局决定。想要赢得人生这盘棋的胜利，关键在于把握住棋局。在人与人的对弈中，舍卒保车、飞象跳马……种种棋着就如人生中的每一次博弈，棋局的赢家往往是那些有着先予后取的度量、统筹全局的高度、运筹帷幄而决胜千里的方略与气势的棋手。

于丹说得好：成长问题关键在于自己给自己建立生命格局。

为何要有大的格局？局限就是格局太小，为其所限。

在今天这个知识不断更新的世界里，我们是在不断刷新自己的知识结构，只有一点最重要，就是尽量酝酿一种大胸怀。

大境界才能有大胸怀，大格局才大有作为。

成功者运气的背后隐藏着大格局

1. 拥有怎样的格局，就拥有怎样的命运！

拥有大格局者：

有开阔的心胸，

没有因环境的不利而妄自菲薄，

更没有因为能力的不足而自暴自弃。

拥有小格局者：

往往会因为生活的不如意而怨天尤人，

因为一点小的挫折就一筹莫展，

看待问题的时候常常是一叶障目不见泰山，成为碌碌无为的人。

2. 格局不够大，人生成就再高也有限！

一棵石榴种子的三种结局：

放到花盆里栽种，最多只能长到半米多高！

放到缸里栽种，就能够长到一米多高！

放到庭院空地里栽种，就能够长到四五米高！

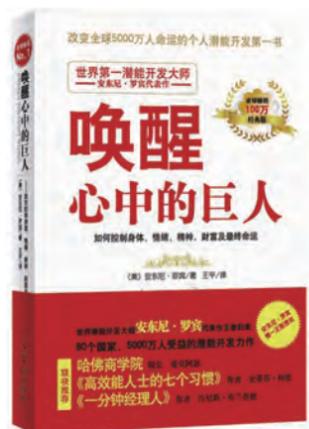
3. “局限”就是一个人给自己设的“局”太小！

人生所能到达的高度，往往就是人们在心理上为自己选定的高度。如果一个人心中从来没想过到达顶峰，那么，他也就永远不会获得成功！

实现大格局的途径

格局不是先天性的东西，和你目前的人生环境也没有必然的联系，格局是一个人对自己人生坐标的定位，只要我们能够调整心态，就一定能够为自己建立一个大的格局。知识和技能是内力，合适的平台和丰厚的人脉是羽翼，如果你能够充分利用这一切资源，让自己的每一天都处于一个上升的阶梯上，那么，未来的大格局与大发展将不仅仅只是一个梦想。

想要放大自己的格局，需站在不同的位置感受一下。测验一个人的智力是否属于上乘，只看脑子里能否同时容纳两种相反的思想，而无碍于其处世行事，其实这就如中国道家文化中说到的“太极阴阳图”，阴中有阳，阳中有阴，看问题更全面，这是一个全面的格局。



《唤醒心中的巨人》

世界潜能开发大师安东尼·罗宾在书中提供了一个基础的循序渐进的课程，使你通过富于灵感和乐趣的轶事、例子和一步步扎实的策略，组成一个控制情绪和财政困难并获得巨人般灿烂生活的程序，用来帮助你发现你的真实目的，并控制你的生活，激发你控制命运的能力。让我们明白了人所做的每一件事情无外乎两个目的：逃避痛苦和追求快乐。



《魔鬼经济学》

《魔鬼经济学》中列维特和史蒂芬·都伯纳取材日常生活，以经济学的方式来探索日常事物背后的世界。书中确立了一个有悖于传统智慧的观点：如果说伦理道德代表了我们心目中理想的社会运行模式的话，那么经济学就是在向我们描述这个社会到底是如何运行的。



专访华玺财富理财中心总经理韩禹： 做最好的自己

作为华玺财富理财中心的负责人，韩禹总经理见证了华玺财富成立至今走过的风雨历程，可谓是公司的元老级人物。为此，品牌部专门对韩总进行了一次专访。说是专访，但更多的是学习与收获，在交流中我们不仅了解了华玺财富的过去，更窥探到了华玺财富的未来之路。

在大海中前行

华玺财富成立之初，当时的私募基金还是新兴行业，人们对这一行业都不是十分了解，市场还没有完全打开。最重要的是，没有可以拿来参考的前车之鉴，就像是在大海中航行，看不到前人的脚印，也没有灯塔指明方向，每一步都如履薄冰，发展之艰难可想而知。

但任何事物都会有一个学习的过程，中国如今规模庞大并逐步完善的私募领域，就是在这种探索中逐渐成长起来的。尽管那时困难重重，但依靠团队的凝聚力，以及我们以往工作经验的积累，最终还是度过了难关。如今，华玺财富在北京已经拥有十一家分公司，在全国拥有近二十家分公司，上海等一线沿海城市的布局也在紧锣密鼓地筹备当中。可以说，华玺财富已经进入了一个高速发展的阶段。

为何会选择私募基金这个行业？

虽然当时私募基金还仅仅只是一个新兴行业，没有太多人重视，各个方面也并不完善，但当时国家在做金融改革，我通过对整个金融行业的分析，看到了它的前景。而且那时候心里是想做事的，虽然还谈不上是一种挑战，但私募基金这个新兴行业确实激发了我的兴趣。

最初接触这个行业时，我也发现了其中的一些问题，一方面是行业不成熟，包括法规与政策扶持都还没有一个明确的方向，另外就是进入这个行业的老板大多不具备长远眼光，都是抱着赚一笔就撤的心态。但如果从宏观的角度去看，当时的中国正处于一个上升期，需要大量资本推动产业发展，所以这个行业本身是具有前景的，同时也具备创业条件。因此，尽管考虑到了未来会遇到各种困难，我依然选择了私募基金领域，而华玺财富今天的发展，也证明了我当初选择的正确。

什么样的员工才是合格的员工？

我认为，好的员工不一定是聪明的，但一定是最勤奋的，所以我评价一个员工好坏的标准就是：肯干，主动，勤奋。每个人的性格不一样，天分也不一样，不可能要求所有人在从事一个份工作时都能做到



最好。但是自己的精神是自己掌握的，业务上的事理解得慢一点没关系，但是你要去主动学习，主动完善自己。

我就很崇尚科比，当记者问他为什么能如此成功的时候，科比反问：你知道洛杉矶凌晨四点钟是什么样子吗？这就是勤奋。任何一个成功者的背后，都少不了努力的汗水。有的人进入公司后做了一段时间，没有掌握要领，就主动放弃了，这种情况我不主张挽留。但是只要他自己不放弃，我就绝对不会放弃他。

业余生活也是工作的补充

能专注于工作的人，往往也能专注于休闲。列宁有句名言：不会休息的人就不会工作。因为工作和业

余生活并不矛盾，相反还能互相辅助。我平常喜欢钓鱼，也喜欢品茶，这不仅让自己放松，更提供了一个安静的空间，让我能静下心来去思考工作上的事情。正如同公司一直提倡的茶文化，“低头品茶，抬头做事”，在品茶的过程中，抛去杂念，细心感受世间万物的流动，寻找期中的规律与必然，最终制定决策。当放下茶杯，抬起头时，就坚定地按照自己的想法去做，无往而不利。

在本次采访中，韩总提到了一句话，那就是：做最好的自己！相信这也是韩总想对所有华兴人说的，做最好的自己，不在乎你昨天是怎样一个人，不在乎你底子有多薄，基础有多差，只要努力，你就可以比不努力的你更好，只要你坚持努力，你完全可以成为最好的自己。



专访华玺财富中心总经理周宇： 选择最适合你的理财项目

第一次见到周总，是在 2017 华玺财富服务之星的颁奖晚会上，周总独特的气质，给我留下了深刻的印象。而本次专访，让我有了一次近距离接触周总的机会，在交谈中，周总直言不讳，站在行业角度，分析了投资理财的发展趋势，同时从消费者心理层面，解读了备受关注的行业负面现象。相信通过本次专访，能对所有有意理财或正在理财的消费者，起到帮助和警示的作用。

选择适合你的理财方式

现如今，市面上充斥着各式各样的投资理财公司，其中有正规的，也有不正规的。很多人把这种状态称为“乱象”，而在周总眼里，这叫做“金融超市混业经营”。

“大概在 02、03 年的时候，当时的私募基金和 p2p 还没有被广大消费者认可，市场由工、农、人、建、交垄断，普通消费者没有多少选择权，想要理财，就是炒股、买贵金属。后来才有了短期理财，消费者的选择才多了起来。7、8 年前，我和一个金融界的前辈聊天，他提出的一个词让我印象深刻，那就是‘金融超市混业经营’。到现在实际上就是这种情况，混业经营不是混乱，而是打破了垄断。包括现在很多民营企业谋求金融牌照、做私募、做 p2p，让这个市场繁荣了起来，消费者也有了更多的选择。”

然而在市场繁荣的背后，我们也看到了很多违规的现象，比如老板跑路，让投资者蒙受损失。每当出现这种情况，政府的监管部门往往成为了“背锅侠”，包括给这类公司站台的名人学者，也免不了被扔一身臭鸡蛋。可是很多人在这个问题上，都有意或无意地忽略了一个重要条件，那就是一个愿打，一个愿挨。



周总认为，很多人在上当受骗之后，说自己不懂金融，不知道怎么分辨正规公司。但是他们肯定知道，银行利率在下降，企业的用工成本在上升。那些正规的、经营了很多年都没有出现问题的大公司，它们的理财收益都在下降，而这时有些公司却在上调收益，这正常吗？不正常的现象，也就意味着风险。

“现在很多人不是在投资，是在投机。他们知道p2p有风险，但是被高回报吸引，就一下买5家，琢磨着总不能都跑了吧。这就是知假买假，是赌博。就好像你去买牛肉，北京牛肉28一斤，但是有个人告诉你他的牛肉8块一斤，你敢买吗？你怕吃坏了肚子不买，但为什么会去买那些同样道理的高收益理财呢？说白了就是奔着风险去的。”

周总的话很直接，给心存侥幸心理的人敲响了警钟，这就是所谓的“你惦记着人家的收益，人家惦记着你的本金”。

那么，心态良好、只想做稳定理财的用户，哪些理财方式更合适他们呢？对于这个问题，周总打了一个比方：你去商场买衣服，琳琅满目有很多款式，你会挑哪一个？你肯定不会挑最漂亮的那一个，而是挑最适合你的。

在“金融超市混业经营”的环境下，有很多理财形式，都可以成为你获得财富的方式，这时不要选择那些看似很赚钱的，而是要选择你了解和适合你的，这样才能有效降低投资带来的风险。

另外，周总还提到，普通人在选择投资时尽量不要分散投资，分散投资看似把风险均摊了，但实际上收益也被均摊了。“你做股票，分散板块买，但是人家还做期货，做期权，归根结底你还是单边市。你觉得你的鸡蛋没放在一个篮子里，其实还是在一个篮子里。尤其是年轻人，赚点钱不容易，把钱拿出来分散投资，投到自己不熟悉的领域，很有可能就变成‘负翁’了。”

“所以做投资要先了解自己，看自己是否具有风险承受能力，是否具备专业知识和时间。如果这些都没有，你又非要选那些高风险，又要经常盯盘的理财项目，那你十有八九会赔本。”

此外，周总还根据自己十几年的股市经验，提出了一个投资期限的概念。他提到，北京人均寿命81岁，好多人到80了，钱没地方用，还在跑银行理财，其实他们是在锻炼大脑。人能理财的期限是50年，这个周期很关键。比如中国股市，和世界股市差不多，周期在5到7年。如果你做的是股票，这一年大涨你没卖，它就降了，5、6年之后它涨的时候你再卖，虽然赚了，但这个周期太长了。你一共就50年，如果这段时间里有赔有赚，你就会被时间拉平了。

如何做一位合格的服务之星

前不久，华玺财富举行了2017服务之星的评选活动，周总担任了活动的评委。在周总看来，一个合格的服务之星，首先要对自己的专业了解，其次就是要做到多方位服务。“比如有的客户会向我咨询，该买什么车，这时候买房合不合适，甚至家里孩子大了你能不能帮着介绍个对象。这些看似和理财无关，但实际上都是你的加分项。一个合格的服务之星，不仅仅是理财产品的销售员，而应当是家庭的私人理财顾问。”

文章开头，小编提到了周总的气质，一身笔挺的西装，透出了周总的干练。而保持这种精气神，周总也有自己的秘诀，那就是坚持健身。以前周总经常讲课，一讲就是三小时，讲完颈椎就木了。后来开始健身，跟着别人骑动感单车，人家骑多久自己就骑多久。“刚练完的时候，回家上楼，发现脚抬不起来，上不了楼梯。这时候上边下来人了，我不好意思，就拿起手机‘喂’，假装打电话，等人家走了再往上搬腿。刚搬上一条腿，结果又下来个人，我接着‘喂’。就这样过了一个月，精神面貌有了很大改观，精气神也有了，也显得年轻了。从开始健身我就没间断过，就算春节健身房关门了，我也会在家里做俯卧撑，一次50个，一天4组。”

在与周总交谈的过程中，感受到了他的直爽、专业

和认真，但你不会觉得和他有很远的距离，即便是一些专业话题，周总也能解释得通俗易懂。在最后，周总也按照惯例表达对所有华兴人的期望：简单的事情重复做，重复的事情用心做。



GIO 华兴控股

华兴商道 财富共享

致力于成为全球领先的资本整合运营商
与华兴一起 共赴前程



敬请关注华兴控股官方微信

北京市朝阳区建国门外大街永安里甲3号德润大厦B座9层 100022 | TEL:010-65699866 | FAX:010-85289448 | <http://www.hxkgjt.com> |

金融 | 矿产 | 房地产 | 商业地产 | 互联网 | 新材料 | 农业 | 文化 | 公益