



# 关注

国投财富APP  
理财专家 伴您左右

WHO ARE YOU |

# 国投财富

SDIC Fortune

刊头题字: 王会生

2017年9月15日 总第17期  
双月 15日出版

**主管/主办 Published by**  
国家开发投资公司  
State Development & Investment Corporation  
(SDIC)

**出版单位 Created by**  
国投泰康信托有限公司  
SDIC TAIKANG TRUST

**出版人 Producer**  
叶柏寿 Ye Baishou

**总编辑 Chief Editor**  
傅强 Fu Qiang

**副总编辑 Deputy Chief Editor**  
李涛 Li Tao

**编委会 Editorial committee**  
傅强 Fu Qiang  
李涛 Li Tao  
刘桂进 Liu Guijin  
姚少杰 Yao Shaojie  
江芳 Jiang Fang  
包恋群 Bao Lianqun

**执行主编**  
刘彩虹 Liu Caihong

**责任编辑 Editor in Charge**  
苏小宁 Su Xiaoning  
李哲 Li Zhe  
刘彩虹 Liu Caihong  
管静 Guan Jing

**视觉总监 Creative Director**  
解谢 Xie Xie

**总法律顾问 General Counsel**  
刘桂进 Liu Guijin

SDIC Fortune  
国投财富

北京市西城区阜成门北大街2号楼 邮编100034  
No.2 Fuchengmen North Street, Xicheng District,  
Beijing, China  
Postal code: 100034  
电话TEL: (010) 83321810 传真FAX: (010) 83321811  
E-mail:liucaihong@sdickttrust.com



## CONTENTS

2017.09

### 16 | TOP STORIES 封面故事

## 重磅!《2017年慈善信托报告》 出炉——慈善信托经验总结

### 27 | MARKET 市场

## 九个指标透视信托业收入 迈入23万亿

1 / 企业广告

2 / 版权

4 / 资讯

8 / 视觉

26 / 市场

44 / 科技

48 / 研究

54 / 党建

66 / 生活

42 / 区块链距离规模化商用

38 / 高净值人群是怎么理财的

52 / 重新审视监管新规后的征信业务

59 / 母亲与家风——献给母亲

64 / 波澜壮阔的隐秘心路——《战天京》读后感

66 / 熬了114年,保温杯终于红了



## 1 23万亿信托业进入集中登记时代

历经半年的意见征求后，8月30日，《信托登记管理办法》（以下简称《办法》）正式出台。自9月1日起，信托登记平台将正式上线，信托登记正式启动。

所谓信托登记，是指中国信托登记有限责任公司（以下简称“中信登”）对信托机构的信托产品及其受益权信息、银监会规定的其他信息及其变动情况予以记录的行为。

对于信托公司来说，如果被监管机构发现信托产品存在违法违规行为，将被处以相应的监管措施。

## 2 国投泰康信托荣获2017企业社会责任典范奖

7月19日至20日，以“中国经济新图景：转型与变革”为主题的第六届中国财经峰会在北京举行。峰会会通过颁奖礼的形式向推动经济增长与社会进步的企业与人物典范致敬，国投泰康信托由于在慈善信托领域的突出贡献，荣获“2017企业社会责任典范奖”。

慈善法实施当日，国投泰康信托推出国内首两单慈善信托，在“创新扶贫模式，引导社会资金投向”方面发挥积极作用，引发央视、新华社、央广等权威媒体的关注与报道。在推出慈善信托的同时，国投泰康信托发布了《2016慈善信托研究报告》。报告共分6个章节，就慈善信托发展趋势、运行基本框架和具体业务模式、所需的政策支持等受到社会公众、慈善组织、信托公司、监管机构等各方广泛关注的问题进行了探讨。

## 3 韩国乐天百货损失惨重 欲为中国业务继续砸钱

因“萨德”风波遭受重创的韩国乐天百货，正在考虑为公司的中国业务注入更多资金。报道称，这家韩国最大的百货业公司今年3月已向中国市场注资3.15亿美元（约合人民币21亿元），集团计划在香港发行新一批由韩国进出口银行担保的债券。外媒引述乐天百货一名高层说，这批债券总值约3亿美元，一部分融资所得将用来支持公司的中国业务。

尽管中国业务深受“萨德”风波影响，乐天集团高层之前曾表明，暂时没有撤出中国的计划。不过集团属下乐天百货一名高层向外媒透露，如果情况到明年上半年依然没有好转，公司可能会调整在中国的业务组合，或是对一些商店进行重组。

## 4 金砖国家厦门峰会顺利召开 这七大成果值得关注

金砖国家领导人第九次会晤于9月3日至5日在福建省厦门市举行。会晤主题为“深化金砖伙伴关系，开辟更加光明未来”。国家发改委和财政部召开吹风会，介绍了金砖国家峰会在财政金融领域可能取得的七大成果。

首先是促进金砖国家和世界经济的增长。第二是深化在二十国集团(G20)框架下的财金合作。第三，本次峰会将会推动金砖开发银行发展。第四，针对金砖国家面临的共同发展的任务，金砖国家将共同推动政府与社会资本合作(PPP)领域的合作，为金砖国家PPP合作奠定坚实的基础。第五，各国将在本次峰会上就会计准则趋同和审计监管等效开展合作，主要是为金砖国家债券市场互联互通做一些准备。第六，完善税



收合作，特别是国际税收合作，提高政策协调的及时性和有效性。第七，金融合作。

发改委和财政部表示，七大成果将为金砖国家和世界经济发展，完善全球经济治理做出新的贡献，也将把金砖五国的务实合作推向一个新的高度，为下一个金砖十年开一个好头。

## 5 国企试水住房租赁市场：探索改建闲置厂房或商业用房

随着住房租赁市场相关政策不断加码，拥有土地、房屋等优势的地方国企，也瞄准了这块市场。今年以来，上海、南京、武汉等地的国企，都在探索将闲置厂房或商业用房改建为租赁住房，既增加房源供应又盘活企业存量资源。

根据住建部、国家发展改革委等联合发布的《关于在人

口净流入的大中城市加快发展住房租赁市场的通知》，各地要支持相关国有企业转型为住房租赁企业。鼓励住房租赁国有企业将闲置和低效利用的国有厂房、商业办公用房等，按规定改建为租赁住房。

## 6 证监会：上半年证券市场融资同比下降近5000亿

根据证监会网站8月10日公布的6月份市场统计数据，今年上半年证券市场企业境内外筹资共计16179.67亿元，同比下降近5000亿元，仅为2016年全年的三成余。其中，A股首次公开发行(IPO)金额为1162.52亿元，定增7324.73亿元，可转债发行323.11亿元。首次公开发行保持了常态化，定向增发较去年同期略微下降。可转债发行规模大幅上升为去年同期1.65倍。



### 7 征求意见稿下发 私募基金行业统一规则即将落地

8月30日,国务院法制办公室发布了《私募投资基金管理暂行条例(征求意见稿)》,共计11章58条,分别从私募基金管理人和托管人的职责、资金募集、投资运作、信息提供、行业自律、监督管理、法律责任等方面确立了监管规则,这意味着私募基金业的顶层设计即将落地。

近年来,我国私募基金行业快速发展,但也存在以私募名义变相公开募集资金、部分私募基金资金募集和投资运作不规范等问题,有必要制定专门的行政法规,为规范私募基金

活动、保护投资者合法权益提供有效的法律依据。

### 8 国资委:中央企业由117户调整至98户

国资委今天召开央企重组情况通报会,统计显示,按照“成熟一户、推进一户”的原则,国资委先后完成中国南车与中国北车、宝钢与武钢、中国远洋与中国海运、中国国电与神华集团等18组34家企业的重组,中央企业由117户调整至98户。

通过“压减”工作,缺乏价值创造能力的企业被关停注销,资产质量不断夯实。“压减”工作开展一年来,中央企业累计减少法人5744户,减少比例超过11%,法人总数已从53036户



下降至49105户(含新增1813户)。在被“压减”的法人中,非盈利企业达3495户,占比高达60.8%。

### 9 没有金牌榜的全运会:全民参与,品牌唱戏,明星也贴标

时代在变,全运会的意义与观众的关注点也在发生着变化。

在这样的新时代下,作为全国最大的综合性运动会,全运会也做出了适时的改变,取消金牌榜和奖牌榜,增设19个群众比赛项目,吸引8名华侨参赛,部分项目打破省区市界限……种种迹象表明,全运会创立时为国家的奥运战略锻炼新人、选拔人才的任务一定程度上被削弱了,取而代之的则是“全民全运”的新趋势。

据了解,本届全运会一共设置群众比赛项目19大项126小项,包括马拉松、轮滑、龙舟、太极拳、攀岩等覆盖广泛的项目,最终吸引了上万选手汇聚天津参加赛事。

除此之外,“我要上全运”全民健身网络竞赛活动,包括

吸引万千大妈的广场舞比赛、棋牌项目网上赛事,另外还有摄影书画大赛和体育达人秀,辐射用户更是广泛。

### 10 央企混改第二家? 中铁总向阿里、腾讯、顺丰等发出邀请

继中国联通之后,中国铁路总公司也有望推行混改。

中铁总官网消息称,铁路总公司已经分别向阿里、腾讯、一汽集团发出了参与铁路总公司混改的邀请,而这个阵营将要进一步扩大。

另据媒体消息,被中铁总邀请参与混改的还有顺丰控股。本周一,顺丰控股在接受机构调研时表示,公司过去几年和铁路总局一直有很好合作,有数十架电商专列在运输公司货物,未来公司仍将继续加大与铁路总局合作力度,充分利用高铁成本低、速度快等优势。关于铁总的改革,公司将会进行认真研究并积极参与。





01/ 02/

刘晓旻摄影作品

01/ 苏州城内最爱的一个角落：艺圃的一抹红，从秋到春，经冬不败

02/ 天一生水，水佑天一阁。四百年风雨，世事如水流云散，而文脉书香绵延不绝



01/ 02/

01/  
成佳摄影作品  
疑是银河落碧潭

02/  
曲洋摄影作品  
井冈山山顶眺望: 远处是湖南安祥的小山村





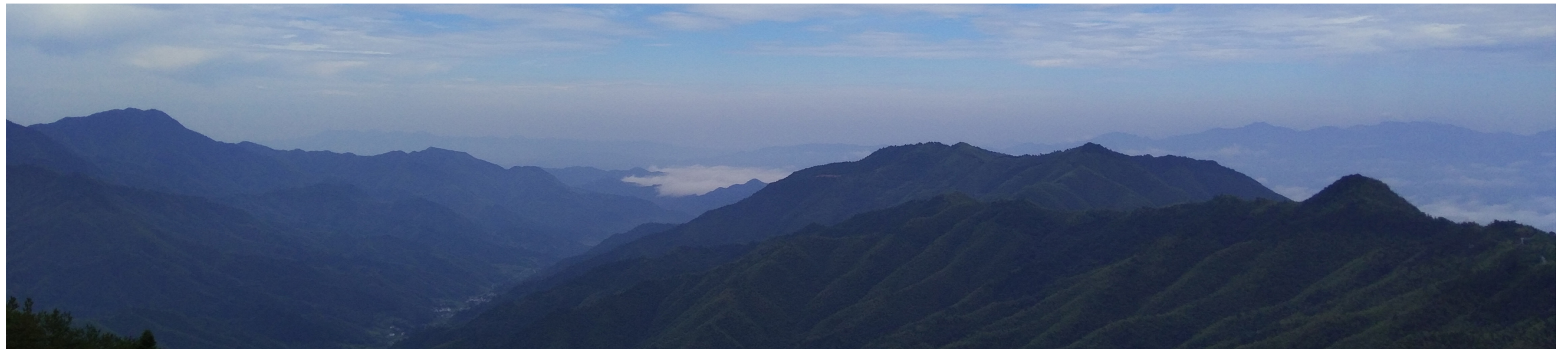
01/  
02/

曲洋摄影作品  
01/井冈山龙潭瀑布, 波澜壮阔  
02/井冈山黄洋界眺望远方云海: 美不胜收!



01/ 02/  
03/

成佳摄影作品  
01/红色井冈 青绿山水  
02/方寸天地 打开新世界  
03/千里江山 云霞浩渺



# 2017年 慈善信托研究报告

2016年9月1日,《中华人民共和国慈善法》正式实施,慈善信托作为一种更加灵活高效的新型慈善方式,也在期待中正式落地。一年以来,信托公司与慈善组织对慈善信托都展现了极大的热情。根据全国慈善信息公开平台的统计信息,截至2017年8月底共备案了38单慈善信托,慈善信托合同规模近8.6亿元。信托财产类型取得突破,交易结构、决策机制的创新更是层出不穷。在监管制度逐步完善的保障下,慈善信托显示出强大生命力。

文/研究发展部



## 一、慈善信托运行一周年回顾

### (一) 38单慈善信托完成备案

据统计,自2016年9月1日《慈善法》施行以来,全国共有38单慈善信托在民政部门完成备案,信托合同规模近8.6亿元。已成立的、慈善信托表现出以下特点:第一,慈善信托的受托人以信托公司为主。38单慈善信托中,信托公司独立担任受托人的有32单,慈善组织独立担任受托人的有1单,以信托公司和慈善组织共同担任受托人的有5单;第二,信托公司与慈善组织合作是主流,超过三分之二的慈善信托明确由信托公司和慈善组织合作设立和运行,发挥慈善组织在项目实施、慈善资金募集等领域的专业优势;第三,慈善信托目的以教育和扶贫分布最多。慈善目的已经从救灾、扶贫、医疗等传统慈善领域向教育、环保、科技等更广泛的领域发展,符合慈善事业范围不断扩展的趋势。

### (二) 非货币财产信托取得突破

4月21日,由国投泰康信托担任受托人的“国投泰康信托2017年真爱梦想2号教育慈善信托”在北京市民政局完成备案。这是自《慈善法》实施以来国内首单以股权财产设立的慈善信托,突破了以往慈善信托全部以货币财产设立的模式。与货币型慈善信托相比,股权慈善信托更能发挥信托制度持久

的优势,推动慈善活动从传统消耗型模式向自生型路径转变。随着以股权为代表的非货币性财产逐渐成为社会公众持有的重要的财产类型,首单股权慈善信托对于扩大慈善信托财产范围、满足社会各界多样化的慈善需求具有重要的创新和探索意义。

### (三) 慈善信托规则体系基本建立

2017年7月26日,银监会、民政部联合发布《慈善信托管理办法》,对慈善信托的设立、慈善信托的备案、慈善信托财产的管理和处分、慈善信托的变更和终止等操作流程作出具体规定。这标志着我国慈善信托以《信托法》为一般法,《慈善法》为特别法,《慈善信托管理办法》和地方性慈善信托管理办法为操作规范的规则体系已基本建立。此外,在监管实践中,民政部门对慈善信托也探索出“事前备案、成立公示、年度披露、运行评估”等全流程的慈善信托监管规范。

### (四) 慈善信托成为战略业务

在慈善信托的实践过程中,信托公司积极探索慈善信托业务。中信信托、长安信托以及国投泰康信托等信托公司已经将慈善信托作为一项重要的战略性业务,形成格局特色的业务风格。中信信托与知名基金会、上市公司等外部资源合作,成立规模大,落地单数多,引起了社会的广泛关注。长安信托

一方面成立了长安信托公益基金会,打造了专业的公益平台;另一方面将慈善信托与自身的财富业务紧密结合。国投泰康信托的慈善信托特点体现在一是与股东资源充分协同;二是以慈善信托领域的专业研究能力为基础;三是具有显著的创新驱动型特点。

## 二、受托人如何实现全流程受托管理

### (一) 设立阶段

#### 1. 确定慈善目的

有明确的慈善目的是设立慈善信托的基本要求。为确定慈善信托的慈善目的,受托人往往需要与委托人进行多次沟通,开展必要的尽职调查工作。通过深入了解委托人的真实想法,综合考虑信托财产规模、信托财产交付方式等因素,引导委托人适当聚焦慈善目的,为其制定可行的慈善项目实施方案,保障慈善目的实现。以保证慈善目的合法合规。

#### 2. 设计交易结构

慈善信托的交易结构是在与委托人及备案主管民政部门的反复沟通中逐步完善的。受托人在设计交易结构时需要重点考虑三个因素:一是税收优惠。如委托人要求在设立环节就一次性拿到捐赠票据,则考虑采用“基金会+信托”或者“共同

受托人”的结构;根据是否有足够的利润用于抵扣捐赠支出,决定是否采用分期交付、分期抵扣的方式享受税收优惠。二是项目可操作性。在针对某个慈善组织的具体慈善项目发起的慈善信托中,考虑慈善信托的后续运营管理与慈善组织现有的工作流程相衔接,尽量减少慈善信托运行成本。三是委托人意愿体现。通过灵活设立决策机制,保障慈善财产的运用严格按照委托人的意愿进行。

### 3. 签署文件及备案

签署信托文件之前,受托人需要履行必要的决策程序,在受托人内部就慈善信托进行充分讨论,考虑慈善信托后续环节可能出现的问题,并在信托文件中就这些问题做出详细约定。除此之外,信托文件中还应当对受益人范围及选定程序、受益人取得信托利益的形式和方法、信托财产的管理方式、信托事务的决策机制等与慈善目的实现相关内容做出明确的约定。信托文件应当获得拟备案民政部门认可。

### (二) 运行管理阶段

#### 1. 信托财产管理

让慈善财产在安全的前提下获得更多投资收益,是受托人尽职尽责的体现。信托文件对慈善财产的管理方法仅做出原则性约定,如可以投资于货币基金、银行理财等。慈善信



托成立后,受托人要根据信托文件约定的投资范围将闲置信托财产投资到具体的产品中去。受托人要根据慈善项目的资金需求特点,制定具体资产配置方案,综合考虑安全性、流动性、收益性等因素,筛选具体的投资产品。开展投资前,受托人还应当获得必要的授权,履行必要的决策程序和告知义务。

## 2. 信托利益分配

慈善目的的实现方式便是向受益人分配信托利益。慈善信托受益人的选定方法和程序是信托文件中进行约定的。实际操作中,委托人、慈善项目执行人都可以推荐具体的受益人名单。但受托人要对慈善项目和受益人进行严格把关,通过

查询相关支持文件等手段,确保慈善项目符合本信托的慈善目的、受益人与委托人不存在利害关系、慈善支出的金额和比例符合信托文件的约定。不符合信托文件约定、不符合慈善信托目的的情况下,受托人具有否决的权利。

## 3. 信息披露

受托人的信息披露主要有两类:一是向委托人的信息披露。信托成立后,受托人应当根据与委托人在信托文件中约定的方式和频率,及时向委托人报告信托事务处理情况、信托财产管理使用情况。二是公开信息披露。受托人应当在民政部门指定平台和自有平台上,发布慈善信托设立情况的说明;每年至少一次将信托事务处理情况及财务状况向其备案的民

政部门报告,并向社会公开。公开信息披露报告应当经监察人认可或者接受必要的审计。

## (三) 终止清算

目前为止,还尚未有慈善信托完成终止清算。慈善信托终止有两种情形,一种是信托正常到期终止,另一种是触发终止事件而提前终止。终止清算阶段,受托人的责任主要有四个方面。第一,确定终止日期,受托人应当于终止事由发生之日起十五日内,将终止事由和终止日期报告备案民政部门;第二,制定处置方案,在信托财产处置前将处置方案报告备案民政部门;第三,处置清算,受托人根据处置方案的约定处置信托财产,或经民政部门批准后运用于近似目的;第四,信息披露,受

托人应当向备案民政部门提交经委托人或监察人认可的终止报告,以及经会计师事务所审计的清算报告。

## 三、《管理办法》出台对实践操作的影响

### (一) 《管理办法》对慈善信托的促进意义

《管理办法》一共九章六十五条,涵盖了总则、慈善信托的设立、慈善信托的备案、慈善信托财产的管理和处分、慈善信托的变更和终止、促进措施、监管管理和信息公开、法律责任、附则等九个方面内容,对慈善信托运行的整个流程做出详细的规定,对慈善信托的发展具有重大促进意义。

一是促进慈善信托更加规范。《管理办法》在总结全国各地慈善信托试点的基础上,对慈善信托文件应当载明的内容、备案材料、慈善财产管理运用的方式、慈善信托变更情形及方法等都进行了细化,提供了规范性操作依据;二是促进慈善信托财产管理更加专业。《管理办法》明确一个慈善信托可以有两个或两个以上受托人,根据各自所长进行分工;同时突出了信托公司的专业性,信托公司可以根据与委托人的约定开展除认购低风险金融产品以外的投资;三是促进慈善信托设计、变更更加灵活,扩大了慈善信托变更事项的范围,包括增加新的委托人,增加信托财产,以及变更信托受益人范围及选定的程序和方法等,使慈善信托的操作更加灵活,更加有利于产品的灵活设计,以满足不同委托人和慈善事业发展的需求。

### (二) 对实践操作的五大影响

#### 1. 信托财产交付成为备案要件

去年以来的慈善信托试点,对备案时信托财产是否交付没有统一规定。此次《管理办法》明确受托人向民政部门申请慈善信托备案时,应当提交信托财产交付的证明材料。这就要求当事人在设立慈善信托时,有具体的信托财产内容、信托财产交付安排。资金信托的财产交付方式是转账给信托专户;不动产及财产权利信托的交付方式则是完成相关财产的过户登记、权利凭证变更;动产信托则是完成动产的直接占有移转。

#### 2. 须在信托文件中约定年度慈善支出比例或金额



慈善信托的慈善支出具有高度灵活性，并没有类似基金会每年一定比例的支出要求。先前民发[151]号通知也未对慈善信托设立后的年度慈善支出做出具体规定。此次《管理办法》在保持慈善信托支出的灵活性的同时，要求在信托文件中约定年度慈善支出的比例或数额。该比例或金额并没有具体底线或上限要求，信托当事人依旧可以根据委托人或者慈善项目的实际需求灵活安排慈善支出。但在设立慈善信托时，需要形成慈善项目的资金支出计划，以此为依据在信托文件中承诺年度支出比例或金额，并在后续运行中严格遵守上述约定，接受公众监督，保障慈善目的实现。

3. 信托财产开展低风险以外投资，要与信托公司进行约定

民发[151]号通知支持闲置慈善资金开展投资管理，以实现保值增值目的。当事人在信托合同中另有特别约定的，也可以将信托财产开展低风险以外的投资。《管理办法》考虑到慈善组织与信托公司的投资管理能力不同，提出如果慈善信托由慈善组织担任受托人，则闲置慈善资金只能开展低风险投

资。委托人想要对慈善信托财产进行更加积极的投资管理运作的，应当委托信托公司担任受托人，或者委托慈善组织和信托公司共同作为受托人。

4. 慈善信托可灵活变更：增加委托人、增加信托财产、更改受益人

《慈善法》实施以来，关于慈善信托除受托人以外的变更事项缺乏具体规定。一些地区的监管部门在前期试点阶段要求慈善信托成立后不能增加委托人，并未充分发挥慈善信托灵活高效的制度优势。此次《管理办法》则对慈善信托的变更事项做了更多规定，根据信托文件约定或者经原委托人同意，可以增加新的委托人、增加信托财产，变更信托受益人范围及选定的程序和方法等。未来设计慈善信托交易结构时，可以做开放式设计，引导更多社会资源支持慈善事业。

5. 以非货币财产成立慈善信托有更多操作规定

此次《管理办法》对以货币财产设立慈善信托做出进一步规定。一方面，明确委托人设立慈善信托的财产包括财产权利。除常见的股权、不动产、动产以外，版权、商标权、甚至

委托人持有的具有清晰法律关系的信托受益权等财产权利也应当可以作为信托财产设立慈善信托。另一方面，明确非资金信托的当事人可以委托第三方保管信托财产。如对于股权、版权等财产权利，可以由受托人自行保管信托财产；对于艺术品等动产，由受托人聘请专业的保管机构进行保管是更加恰当的。

#### 四、信托公司开展慈善信托业务面临的问题

##### (一) 直接收益无法覆盖成本的问题

短期内，慈善信托带来的直接收益无法覆盖成本。从已有的慈善信托实践案例来看，大部分信托公司仅收取较低的信托报酬，部分公司不收费。而每单慈善信托的设立都需要花费很大精力，包括与委托人、监察人、慈善项目执行人、监管机构等参与各方的沟通成本，后续管理还涉及信托利益分配、信托财产投资、信息披露、信托清算等环节的管理成本和人工成本。

##### (二) 各地监管尺度不一的问题

慈善信托由受托人所在地县级以上民政部门备案。实践中，不同地区民政部门对慈善信托的理解和认识存在差别，对慈善信托备案和后续监管的尺度并不完全统一。一些地区的监管部门持比较开放的态度，对慈善信托公开募集资金，不断追加委托人等创新尝试表示认可；一些地区则采取了较为谨慎严格的监管态度，在慈善信托交易结构、信托文件签署方式、慈善目的实现方式、信托财产管理规范、信息公开披露等各方面都严格要求。

##### (三) 税收优惠具体操作还未落实的问题

税收优惠是慈善信托操作中最受关注的问题之一。《慈善法》肯定了慈善信托可以享受税收优惠，但是相关税收优惠的具体操作至今尚未落实。对于资金信托来说，可以通过与具有可抵税捐赠票据开票资格的慈善组织合作，由其为委托人开具捐赠发票的方式，解决委托人的抵税需求。对于以股权等非货币财产设立慈善信托，不论是个人委托人还是机构委托人，在信托财产交付环节都面临一定的税收风险。委托人财产交付可能被认定为“视同转让”而缴纳所得税，并根据不同财产类型还需缴纳增值税、印花税等其他相关税费。

##### (四) 非货币信托财产的登记问题

除税收优惠问题外，以非货币财产设立慈善信托，还涉及

信托财产登记问题。信托财产登记的功能主要体现在两个方面。一是完成财产转移，使信托生效。依据《信托法》的规定，以依照法律应当登记的财产设立信托的，必须进行登记，否则信托不生效力。二是财产公示，表明该财产已经成为信托财产，更好地体现信托财产的独立性，明确受托人身份，取得对抗善意第三人的效力。但由于我国信托财产登记制度一直缺失，部分类型的非货币财产设立慈善信托受到阻碍。

#### 五、解决慈善信托目前问题的建议

##### (一) 处理好成本与收益的关系

由于短期内慈善信托本身的直接受益无法覆盖成本，这就要求股东以及公司层面对发展慈善信托形成共识，作为一项长期的战略型业务，愿意承担一定期限和规模的亏损。同时信托公司也可以在慈善信托业务上加强宣传，强化对公司品牌的贡献，并加强与营业信托业务的协同，助力公司信托业务、财富管理业务的发展。

##### (二) 比照慈善捐赠落实税收优惠

慈善信托作为运用信托制度开展慈善活动的一种新型慈善方式，与慈善捐赠在本质属性、运行机制以及监督管理等方面具有共性，根据税收公平原则，相关当事人应当享受与慈善捐赠相同的税收优惠待遇。一是在设立环节。委托人设立慈善信托准予在计算企业所得税或个人所得税的应纳税所得额时扣除。二是在设立时的信托财产交付环节，委托人交付非货币财产设立慈善信托，无须就财产增值部分缴纳企业或个人所得税。

##### (三) 推动非货币财产设立慈善信托

以非货币财产设立慈善信托，在设立环节的所得税税收优惠，除按照一定的交付价值享受所得税税前抵扣以外，还涉及财产交付产生的所得税的优惠政策。这不仅要落实慈善信托比照慈善捐赠享受税收优惠，也还需要继续完善慈善捐赠本身的税收优惠政策。例如，企业以股权设立慈善信托，应当进行慈善信托“税前扣除资格”认定。建议税前扣除资格由受托人所在地省级以上民政部门会同财政、税务部门联合确认，由上述部门在次年年初联合发布公告，明确慈善信托的税前扣除资格。委托人凭借慈善信托备案文件、慈善财产交付证明以及民政部门备案回执等材料，以交付财产的历史成本为依据确定股权转让收入额进行汇算、清缴。



## 慈善之业当累日月

文/胡萍

### 慈善法实施近一年有感

在慈善法实施近一年之际,《慈善信托管理办法》(以下简称《办法》)于7月26日出台,这一文件因承载着各界期待而受到广泛关注及热议。有的人士从实务角度详解《办法》在具体实施过程中应注意的要点和难点,有的人士从法律规范角度解读《办法》并对尚存缺陷和不足提出建议,还有的慈善组织人士从自身利害出发呼唤更多公平与政策倾斜。不论站在何种角度,诸多观点或立场持有者的初衷都是希望在慈善信托中发挥各自作用,推动我国慈善事业走得更远更好。

习近平总书记指出,“慈善事业是惠及社会大众的事业,是社会文明的重要标志,是一种具有广泛群众性的道德实践,慈善事业在促进社会和谐中的作用日益显现”。慈善事业更是需要社会各界广泛参与的社会事业。纵观慈善事业在我国的发展,慈善信托的出现可谓具有里程碑意义,它开创了我国慈善事业的新手段和方式。从通过企业、个人进行捐赠,建立专业慈善组织、基金会运营,再到将信托模式和理念注入慈

善事业,慈善信托逐步被打造成我国慈善事业的重要渠道,中国慈善事业迎来创新发展新阶段。

当前,我国慈善信托发展大致呈现三个特点:其一,慈善信托规制体系进一步完善。慈善法和信托法是其发展的法律基础,与信托法关于公益信托的内容相比,慈善法对于慈善信托制度的规定具有重大进步,如把“慈善信托”列为专章加以规范,明确了慈善信托的重要地位;实行备案制;明确慈善信托的受托人;简化了慈善信托的信息披露要求等。2016年9月,慈善法实施之后,各地各部门陆续出台慈善信托细化政策,如今年7月,银监会、民政部联合印发《办法》等。这些法律、部门规章、政策指引切实解决了慈善信托实践中的瓶颈和障碍,为慈善信托发展奠定了重要的基础条件。

其二,慈善信托创新实践成效初显。信托公司从2001年开始公益信托探索,但进展缓慢,直到慈善法实施后慈善信托纷纷落地,成为慈善事业的新动力。据统计,自2016年9月1日慈善法施行以来,共成立慈善信托32单,实收信托规模约1.24亿元,涉及扶贫、教育、留守儿童等多个慈善公益领域。就在《办法》发布当天,中信信托宣布,规模为5亿元人民币的“中信·何享健慈善基金会2017顺德社区慈善信托”正式设立,仅这一单的规模就远超前一年的总和,而这一单被称为真正意义上的家族慈善信托,实现了家族慈善本质的升级。

其三,坚持比较优势各展所长。尽管慈善组织在成为受

托人的道路上屡有尝试,但截至目前,32单慈善信托中,慈善组织作为单一受托人的仅有两单。慈善组织与信托公司合作,仍然是当前慈善信托运作的主流模式。对于二者合作,通俗地讲,一个擅长管钱、一个擅长管事,可以各尽其能、优势互补。正如《办法》中提及的,应坚持比较优势,充分发挥信托公司和慈善组织在慈善信托中的积极作用。

十二届全国人大第四次会议通过的慈善法专设“慈善信托”一章。如果说,这一法规充分体现了信托制度将在我国慈善事业发展中发挥重要作用,那么,《办法》的出台则将进一步激活信托机制在慈善领域的运用。《办法》诸多条款也体现出鼓励开展慈善信托的精神。如:信托公司开展慈善信托免计风险资本、免交信保基金;在目前信托公司监管评级中,开展慈善信托也是加分项;鼓励各地出台便利和促进慈善信托发展的措施,但不得设置限制性条件;将税收优惠作为促进措施提出等。可以说是“能给的优惠都给了”。

“让慈善插上信托的翅膀”,从我国本土实践来看,对于社会公众,这是一种新的慈善选择项,可调动更多的社会资源参与到慈善事业的发展中来;对于信托公司,慈善信托是公司社会责任的重要体现,也是信托制度运用的全新业务领域及转型方向之一;对于慈善组织,慈善信托是可以满足特定慈善项目所需要的新型慈善方式。

“让慈善插上信托的翅膀”,结合境外慈善信托发展来

看,这一理念也并非空谈。中国信托业协会牵头的课题“慈善信托研究”中介绍,英国作为慈善信托的发源地,已有百年历史,慈善信托仍然是英国慈善机构的主要组织形式之一;美国采取法人制的私有基金会的规模远大于慈善信托,但本质上仍采用以委托人与受托人为基础的信托关系。

问题是,如何让二者的结合更为深入?记者认为,无论是慈善组织抑或是信托公司,二者对慈善信托的最大期待莫过于给各自行业带来更多资源,从而在资源整合、客户共享等多层次进行深度合作。慈善组织的项目资源与信托公司高净值客户的慈善需求进行对接;信托公司也可以整合慈善项目资源,为客户提供定制化的慈善信托服务。再比如,能否通过信托的方式为慈善组织处理非货币类捐赠提供完善的解决方案;在项目端,某些扶贫产业项目中的生产要素,如农民土地收益权等能否以信托的方式归集,从而更好地保障贫困农户的权益等,这些或许都是可以尝试的。

我国慈善信托才刚起步,仍在尝试本土化的创新实践。相信未来慈善信托理念会更加深入、慈善信托政策将进一步完善、相关参与方的实践也会更有新意。正可谓,慈善信托利千秋,欲攀高峰积跬步。政策春风及时雨,润泽神州幸福花。

(来源:金融时报)



## 九个指标透视信托业迈入23万亿

文/蔡越坤

9月4日,信托业协会公布了2017年2季度数据。截至2017年2季度末,全国68家信托公司受托资产达到23.14万亿元。总体上,信托业正摆脱狭窄的通道业务路径依赖,以服务实体经济的大局意识为指导,回归本源。

### 指标一: 资产规模破23万亿

截至2017年2季度末,全国68家信托公司受托资产达到23.14万亿元。从季度环比增速来看,2016年4季度环比增速为11.29%,2017年1季度环比增速为8.65%,2季度环比增长5.33%,要比上两个季度更加平稳。

季度同比增速可见,2013年2季度增速达到高点,此后逐季下降,至2016年2季度为此次周期性波动阶段的低点;2016年3季度同比增速再次提速,经过3个季度的加速增长,到2017年2季度的增速已进入趋缓阶段。

复旦大学信托研究中心主任殷醒民教授点评称,有效防范风险隐患正成为信托业的共识,适度控制增速,实现平稳增长,信托业已将可持续发展能力作为业务开拓的指导思想,预计下一季度的增速将延续平稳特征。

### 指标二: 固有资产同比增25.61%

截至2017年2季度末,固有资产规模达到6129.68亿元,比2016年2季度末的4879.78亿元增长25.61%,环比1季度增长6.17%。与信托资产同比增长的周期性低点相似,所有者权益同比增长的低点也是2016年2季度。

2017年上半年,有9家信托公司完成注册资本的工商变更登记,注册资本共计增加193.35亿元,较去年同期有了提升,

预计下半年增资状况将延续。

殷醒民表示,信托公司增资潮是固有资产规模持续扩大的主要推动力,增资一方面是应对信托公司净资本约束的资本要求,更主要的是充实资本金,为转型做准备。增资扩股,在提高公司自身资本实力的同时也有利于支持实体经济,施展拳脚。

就资产类别来分析,投资类资产一直是固有资产的最大部分,自2016年2季度末以来所占份额处于小幅上升,2016年4季度占比为74.28%,2017年1季度和2季度分别为75.90%和76.85%,逐季上行1个百分点。

货币类资产规模为573.22亿元,比1季度末的509.41亿元增长12.53%;占比为9.35%,比1季度末的8.82%略高0.5个百分点。贷款类资产的绝对数则是下降的,2017年2季度末为295.31亿元,比1季度末的309.76亿元下降4.66%,减少14.45亿元;占比从5.37%跌至4.82%。

从所有者权益的构成来看,截至2017年2季度末,实收资本为2218.12亿元,占所有者权益的45.41%,比1季度末46.51%占比下降了大约1个百分点。2017年2季度未分配利润为1490.34亿元,所占比例为30.51%,比1季度的29.26%要高1个百分点。较多数量的未分配利润有利于提高信托公司风险化解和风险控制能力。

### 指标三: 风险率总体下降

2017年2季度末信托行业风险项目581个,规模为1381.08亿元;风险项目个数比1季度末561个增加20个,金额比1季度末1227.02亿元增加154.06亿元。

在1381.08亿元的风险项目中,集合类信托为632.97亿元,

占比45.83%；单一类信托为736.80亿元，占比为53.35%。2017年2季度末，信托资产规模达到23.14万亿元，不良率为0.60%，与1季度末的0.56%不良率差不多。

截至2017年2季度末，信托赔偿准备为195.79亿元，与1季度的195.42亿元基本持平，同比增长21.36%，比2016年2季度末的161.33亿元多34.46亿元。

殷醒民表示，在信托资产规模处于稳定增长的背景下，2016年3季度以来信托资产的风险率总体呈下降趋势。

#### 指标四：业务收入成利润增长主要来源

2017年2季度，信托业实现经营收入281.02亿元，比1季度216.80亿元增加64.22亿元，环比增长29.62%；同比与2016年2季度的281亿元相同，主要是利息收入有小幅减少。

2017年2季度，信托业务收入为194.68亿元，环比1季度160.21亿元增长21.52%；同比2016年2季度182.53亿元增长6.66%，确实呈现一个稳定增长的态势。

信托业务收入占经营收入之比为69.28%，比1季度的73.90%略有下降。在经济增长好于预期的态势下，2017年2季度投资收益为61.52亿元，同比2016年2季度的61.88亿元下降0.58%，环比1季度37.43亿元增长64.36%；投资收益占比为21.89%。利息收入16.14亿元，同比2016年2季度下降3.93%；占比为5.74%，比1季度的5.67%略高一些。

殷醒民表示，信托业务收入已经超过固有业务和其他业务，成为行业利润增长的主要来源，这一收入结构调整是信托业回归信托业务本源的积极努力结果。

2017年2季度，信托业利润为209.48亿元，同比2016年2季度199.43亿元增长5.04%，环比增长34.83%。

殷醒民表示，从利润总额的同比增长态势可以看出，尽管利润环比增长数相对较大，其同比增速是逐渐下行的，毕竟2016年2季度、3季度和4季度连续3个季度的同比高增长仅仅是一个阶段性现象，2017年1季度增长率就开始往下走了，2季度则相对平稳些。

#### 指标五：受托管理成效显著

2017年6月单月清算项目1445个，年化综合实际收益率为7.01%，比1季度末上升正好2个百分点。平均年化综合报酬率为

0.51%，与1季度末的0.52%基本持平。

殷醒民表示，当前，经济结构调整不断深化，产业结构调整加快，适应消费升级的行业和战略性新兴产业快速发展，经过多年培育的新动能开始发力，以市场配置资源方式大大提高了经济运行效率，信托产品收益率有了稳步上升的迹象。

#### 指标六：事务管理类信托占比持续上升

自2015年3季度以来，事务管理类信托业务占比呈现出快速上升的趋势，投资类信托和融资类信托占比则处于下降通道。

按功能划分，截至2017年2季度末，融资类信托为4.49万亿元，同比2016年2季度末的4.09万亿元增长9.67%，与信托资产同比增长33.86%相比，相对较低的融资类信托同比增长是信托业转型不断取得进展的体现。

融资类信托自2013年4季度末为47.76%的较高比率开始一路下降，2014年1季度为43.94%，2016年2季度末已经下降为23.68%，2017年2季度则又下降为19.40%。在3年半的时间里整整减少近28个百分点。

投资类信托规模为6.17万亿元，同比2016年2季度末的5.73万亿元增长7.81%；投资类占比也经历了一个下降过程，2017年2季度末占比是26.68%，比2016年2季度末的33.13%下降了6.45个百分点。

有降必有升。截至2017年2季度末，事务管理类信托规模为12.48万亿元，比2016年2季度末的7.47万亿元增长67.11%，环比2017年1季度末的11.48万亿元增长8.68%；占比达到53.92%，比2016年2季度末的43.20%上升了10个百分点。

#### 指标七：单一资金信托占比明显下降

截至2017年2季度末，集合资金信托规模为8.52万亿元，占比36.82%；单一资金信托规模为11.11万亿元，占比48.00%；管理财产信托规模为3.51万亿元，占比15.18%，要比2016年2季度末的11.35%高了近4个百分点。

在2016年4季度前，以机构客户为主导的单一资金信托规模一直占50%以上。2017年2季度末，单一资金信托占比明显下降，比2016年2季度末的56.06%减少8个百分点。与此同时，集合资金信托和管理财产信托各增加了大约4个百分点。



6月成立的集合信托平均预期收益率为6.63%，较5月份上升0.08个百分点，市场表现良好，预计未来仍有一定的上行空间。

#### 指标八：支持实体经济为主

工商企业是最大的实体经济部门。截至2017年2季度末，信托资金流向工商企业有5.15万亿元，同比2016年2季度末的3.62万亿元增长42.18%，同比多1.53万亿元，比2017年1季度多增加4261.55亿元，是五大领域中增长最快的。其占比为26.24%，比2016年2季度末的23.64%上升2.6个百分点，而2016年4季度末占比为24.82%，2017年1季度末为25.28%；

截至2017年2季度末，对金融机构的资金信托为3.87万亿元，同比2016年2季度末的3万亿元增长29.03%；环比2017年1季度增长3.54%。资金信托流向金融机构的占比是比较稳定的，2017年1季度末和2季度末分别是19.99%和19.71%；

基础产业是资金信托配置的第三大领域。截至2017年2季度末，资金信托规模为3.10万亿元，同比2016年2季度末的2.65万亿元增长17.00%，环比2017年1季度末的2.97万亿元增长

4.40%。从占比来说，2017年2季度末占比是15.82%，与1季度末的15.91%接近；

截至2017年2季度末，流向证券投资的资金信托为2.81万亿元，同比2016年2季度末的2.70万亿元增长4.13%；环比2017年1季度末的2.87万亿元则下降2.12%；

截至2017年2季度末，流向房地产的资金信托为1.77万亿元。房地产的占比从2017年1季度的8.43%温和上升到9.02%。

#### 指标九：信托公司应回归本源提升业绩

殷醒民点评称，在经济处于弱下行周期向新的上升周期过渡、行业转型和强监管的大环境下，信托公司应当根据经营环境的多重变动所带来的市场机遇，摆脱狭窄的通道业务路径依赖，加大对新兴产业的金融支持，找准定位，向专业化进行聚焦，回归到信托本源业务上来提升经营业绩。

（来源：经济观察网）

## 银监会：银行对自有理财及代销产品的销售过程需同步录音录像

文/胡志挺



为整治银行业金融机构误导销售、“私售”飞单等乱象，银监会明确要求银行在代销国债及实物贵金属之外，对自有理财产品及代销产品销售过程同步录音录像。

8月23日，银监会发布《银行业金融机构销售专区录音录像管理暂行规定》（以下简称“《暂行规定》”），进一步规范销售市场秩序和银行业金融机构自有理财产品及代销产品销售行为。这是银监会首次对专区“双录”管理作出比较系统性的规范。

近年来，不少银行争相扩大同业业务、通道业务、理财业务规模，这也使得“飞单”“萝卜章”等问题频频出现。2017年上半年，民生银行北京航天桥支行近30亿元理财产品“飞单”事件闹得沸沸扬扬，随后又出现了兴业银行与建设银行间疑似“飞单”事件。

所谓专区“双录”，是指银行业金融机构在营业场所销售自有理财产品及代销产品时，应设立销售专区，并在销售专区内装配电子系统，对每笔产品销售过程同步录音录像。

银行销售的理财产品有自有产品和代销产品之分，《暂行办法》则进一步明确了专区“双录”适用的产品范围，即除了银行业金融机构代销国债及实物贵金属，可根据实际情况自行决定是否纳入专区“双录”管理外，银行销售的所有理财及代销产品均应实施专区“双录”管理。

在销售专区管理上，银行业金融机构在营业场所销售理财产品，应建设销售专区并安装配备录音录像设备。所有产品均应在销售专区内进行，不得在销售专区外进行产品销售活动。消费者通过自助终端等电子设备进行自主购买的除外。

银行对自有理财及代销产品的销售过程需同步录音录像。

从银行近期销售的理财产品来看，收益率普遍高涨。不少银行销售人员在向客户推介理财产品时，纷纷建议通过手机银行等自助终端购买。《暂行办法》对银行服务的话术标准、自助购买过程中的销售人员的操作要求进行了规范。

比如，银行业金融机构的服务话术中至少应包括产品类型、发行机构、风险等级、收益类型、产品匹配度等内容，真实、全面反映产品的性质和特征，不得误导消费者购买与其风险承受能力不相匹配的产品；有销售人员介入进行营销推介，消费者则应停止自助终端购买操作，转至销售专区内购买。此外，严禁销售人员在自助终端等电子设备上代客操作购买产品。

2017年4月，银监会印发的《中国银监会关于银行业风险防控工作的指导意见》也曾明确指出，不得误导客户购买与其风险承受能力不相匹配的理财产品，严格落实“双录”要求，做到“卖者尽责”基础上的“买者自负”，切实保护投资者合法权益。

作为银行业乱象里最突出的领域之一，银监会一直在加大对理财业务的整治。比如，2017年7月，上海银监局共对民生银行、江苏银行、宁波银行三名员工作出顶格监管处罚。三人因涉嫌私售非本行产品或者推荐未经总行批准的私募产品，构成非法吸收公众存款罪，被禁止从事银行业工作终身。

附1：银监会有关部门负责人就《银行业金融机构销售专区录音录像管理暂行规定》答记者问

近日，银监会发布《银行业金融机构销售专区录音录像管理暂行规定》（以下简称《暂行规定》），进一步规范销售市场秩序和银行业金融机构自有理财产品及代销产品销售行为，维护银行业消费者合法权益。银监会有关部门负责人回答了记者提问。

### 一、发布《暂行规定》的背景是什么？

近年来，银行业金融机构自营理财及代理销售业务发展较快，产品种类逐步增多，复杂性日益提升，规模不断扩大，部分机构在开展业务过程中出现了误导销售、私自销售产品等问题，致使银行业消费者相关合法权益遭到侵害。为规范银行业金融机构销售行为，切实维护银行业消费者合法权益，我会于2016年2月印发《中国银监会办公厅关于加强银行业消费者权益保护 解决当前群众关切问题的指导意见》（银监办发〔2016〕25号），对于银行业金融机构实行销售专区录音录像首次提出了原则性的指导意见及工作要求。

截至2016年底，绝大部分银行业金融机构已基本上完成了销售专区“双录”的建设工作，并取得了良好的实际运行效果，有效保障了银行业消费者合法权益。但同时，销售专区“双录”工作在实践中也遇到一些新问题，监管要求有待进一步细致及深化，以推动相关工作的规范化、标准化发展。银监会通过开展专项评估检查全面掌握目前工作中存在的实际问题，并在内部充分研讨论证、广泛征求意见的基础之上，制定了《暂行规定》。

### 二、《暂行规定》的主要内容是什么？

《暂行规定》共六章三十条，主要包括以下内容：

第一章总则。明确了文件的制定目的和依据，阐述了销售专区录音录像的定义、适用对象及适用范围。

第二章产品销售专区管理。明确了销售专区的设立要求，

并就公示销售人员资格、建立产品信息查询平台、规范产品宣传资料、公布咨询举报电话等事项作出具体规定。

第三章录音录像管理。明确了产品销售过程同步录音录像的要求，并就自助终端设备、录音录像质量、资料的保存及销毁等事项作出具体规定。

第四章内部管理制度。明确了银行业金融机构内部管理制度的要求，并就日常管理、操作流程、监督检查、责任追究、应急预案等事项作出具体规定。

第五章监督管理。明确了银监会及其派出机构的监督管理职责。

第六章附则。明确了解释主体及施行时间，设置了2个月左右的过渡期。

### 三、《暂行规定》在哪些方面有新的要求？

《暂行规定》首次对专区“双录”管理作出比较系统性的规范，主要有以下几方面的新要求：一是进一步明确了适用的产品范围。《暂行规定》第二条规定，银行业金融机构代销国债及实物贵金属，可根据实际情况自行决定是否纳入专区“双录”管理。除此之外的理财及代销产品，均应实施专区“双录”管理。二是对自助购买作出规范。《暂行规定》第十一条对自助购买过程中的销售人员代客操作、介入营销等事项作出限制。三是要求机构设计统一的服务话术标准。《暂行规定》第二十条规定，话术中至少应包括产品类型、发行机构、风险等级、收益类型、产品匹配度等内容。

### 四、如何确保工作取得实效？

一是强化机构主体责任。各银行业金融机构要切实履行消费者保护主体责任，建立健全销售专区录音录像管理制度，通过加强内部监督检查、完善激励约束机制、强化责任追究等方式确保政策要求得到贯彻落实。二是强化评估检查。各级监管机构要通过评估检查等方式，及时发现问题，并督促机构严肃整改。三是强化问责。银行业金融机构违反相关要求，导致消费者合法权益受到严重损害或产生恶劣影响的，各级监管机构要依法采取监管措施或实施行政处罚，并追究相关人员责任。

(文章来源：澎湃新闻)

## 习近平提出“金砖+”模式 抛出首期5亿元金砖国家经济技术合作交流计划

文/新华网

9月4日上午，习近平主持金砖国家领导人第九次会晤大范围会议上提出，中方将设立首期5亿元金砖国家经济技术合作交流计划。用于加强经贸等领域政策交流和务实合作，向新开发银行（又名金砖银行）项目准备基金出资400万美元，支持银行业务运营和长远发展。

除了延续“一带一路”的国际战略之外，另一个很明显的信号——习近平主席提出，推动“金砖+”合作模式，扩大金砖合作的辐射和受益范围，打造开放多元的发展伙伴网络，让更多新兴市场国家和发展中国家参与到团结合作、互利共赢的事业中来。

而核心基石，还是经济的发展。此次大会或许会对未来新兴国家的世界格局产生积极影响，所以本次金砖国家的再度相聚也受到世界各国的关注。而从经济的视角，我们不能错过哪些关键信息？虎嗅从习近平主席的此次演讲中进行了摘编，对演讲实录的顺序略有调整。

### 一箭易断，十箭难折。

10年中，金砖国家探索进取，谋求共同发展。2008年爆发的国际金融危机突如其来，直接导致世界经济急刹车，至今未能重回正轨。面对外部环境突然变化，我们五国立足国内，集中精力发展经济、改善民生。10年间，五国经济总量增长179%，贸易总额增长94%，城镇化人口增长28%，为世界经济企稳复苏作出突出贡献，也让30多亿人民有了实实在在的获得感。

10年中，金砖国家务实为先，推进互利合作。我们五国发挥互补优势，拉紧利益纽带，建立起领导人引领的全方位、多层次合作架构，涌现出一批契合五国发展战略、符合五国人民

利益的合作项目。特别是新开发银行和应急储备安排的建立，为金砖国家基础设施建设和可持续发展提供了融资支持，为完善全球经济治理、构建国际金融安全网作出了有益探索。

10年中，金砖国家敢于担当，力求在国际舞台上有所作为。我们五国秉持多边主义，倡导公平正义，就国际和地区重大问题发出声音、提出方案。我们五国积极推动全球经济治理改革，提升新兴市场国家和发展中国家代表性和发言权。我们五国高举发展旗帜，带头落实千年发展目标和可持续发展目标，加强同广大发展中国家对话合作，谋求联合自强。

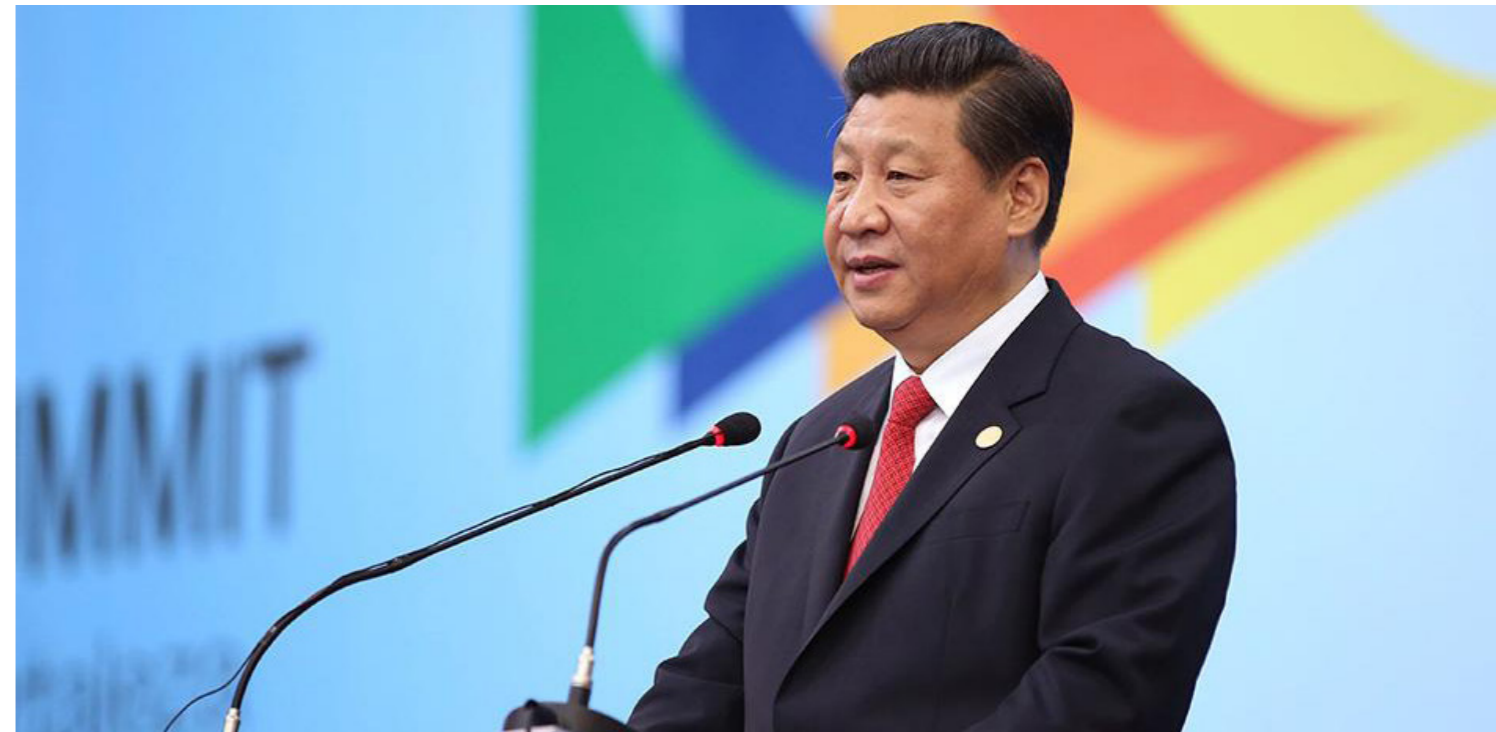
现在，有人看到金砖国家等新兴市场国家和发展中国家的增长出现起伏，就断言“金砖失色、褪色”。毋庸讳言，受内外复杂环境影响，金砖国家发展难免遭遇不同程度的逆风。

### 如何保持“金砖不失色、不褪色”

#### 第一，深化金砖合作，助推五国经济增加动力。

近年来，金砖国家凭借大宗商品供给、人力资源成本、国际市场需求等优势，引领世界经济增长。随着五国经济不断发展，资源要素配置、产业结构等问题日渐突出。同时，世界经济结构经历深刻调整，国际市场需求萎缩，金融风险积聚。金砖国家经济传统优势在发生变化，进入到滚石上山、爬坡过坎的关键阶段。

如何跨越这一阶段？答案是不能片面追求增长速度，而是要立足自身、放眼长远，推进结构性改革，探寻新的增长动力和发展路径。要把握新工业革命的机遇，以创新促增长、促转型，积极投身智能制造、互联网+、数字经济、共享经济等带来的创新发展浪潮，加快新旧动能转换。



经济合作是金砖机制的根基。我们应该紧紧围绕这条主线，落实《金砖国家经济伙伴战略》，推动各领域合作机制化、实心化，不断提升金砖合作含金量。今年，我们在新开发银行和应急储备安排建设、电子商务、贸易和投资便利化、服务贸易、本币债券、科技创新、工业合作、政府和社会资本合作等领域取得了一系列成果，拓展了经济合作广度和深度。我们要继续努力，落实以往的成果和共识，让现有机制发挥作用，同时积极探索务实合作新方式新内涵，拉紧联系纽带，让金砖合作行稳致远。

#### 第二，勇担金砖责任，维护世界和平安宁。

和平与发展互为基础和前提。要和平不要冲突、要合作不要对抗是世界各国人民共同愿望。

#### 第三，发挥金砖作用，完善全球经济治理。

唯有开放才能进步，唯有包容才能让进步持久。由于近年来世界经济处于疲弱期，发展失衡、治理困境、公平赤字等问题显得更加突出，保护主义和内顾倾向有所上升。世界经济和全球经济治理体系进入调整期，面临新的挑战。

#### “一带一路”突破改革深水区

不可否认的是，随着中国改革进入攻坚期和深水区，一些深层次的矛盾和问题凸显出来，需要下大决心、花大气力加以破解。中国有句话叫“良药苦口”。我们采用的是全面深化改革这剂良方。

这5年来，我们采取了1500多项改革举措，推动改革呈现全面发力、多点突破、纵深推进的局面，经济结构调整和产业升级步伐不断加快，经济稳中向好态势不断巩固，经济持续发展的新动能不断积聚。今年上半年，中国经济增长6.9%，第三产业增加值占国内生产总值的54.1%，新增城镇就业735万人。事实证明，全面深化改革的路走对了，而且我们要继续地大步走下去。

面向未来，中国将深入贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，不断适应、把握、引领经济发展新常态，推进供给侧结构性改革，加快构建开放型经济新体制，以创新引领经济发展，实现可持续发展。

今年5月，中方成功主办“一带一路”国际合作高峰论坛，29个国家的元首和政府首脑，140多个国家、80多个国际组织的1600多名代表出席，标志着共建“一带一路”倡议已经进入从理念到行动、从规划到实施的新阶段。各国代表在会上共商合作大计，共谋发展良策，达成广泛共识。

需要指出的是，共建“一带一路”倡议不是地缘政治工具，而是务实合作平台；不是对外援助计划，而是共商共建共享的联动发展倡议。我相信，共建“一带一路”倡议将为各国实现合作共赢搭建起新的平台，为落实2030年可持续发展议程创造新的机遇。

(文章来源：新华网)



## 区块链距离规模化商用

文/薛洪言

关于区块链如何具有划时代意义及其潜在的巨大影响，相信很多人都已经略有耳闻。而关于区块链何时才能真正改变世界，大多数人则莫衷一是，一些人看到或参与了区块链的初级商用实验而变得乐观，一些人则关注区块链的潜在制约条件而愈发悲观。

问题来了，2009年至今，在近8年的时间内，区块链如何一步步进化并趋于壮大的？取得了哪些突破？距离规模化商用，还存在哪些限制性条件？下面笔者做些抛砖引玉的思考，一家之言，欢迎大家留言交流。

### 区块链的由来及其演进逻辑

区块链（blockchain）一词来源于比特币，比特币区块链也是最早的区块链，可视为区块链1.0的典型代表。

中本聪在第一版比特币程序中，把保存比特币交易数据的文件夹命名为blockchain，这一名称被其他加密数字货币延续下来，区块链成为指代加密数字货币历史交易数量的专有名词。从2015年开始，主流金融机构开始研究加密数字货币的系统，把系统的底层技术和上层业务做了分离，用blockchain technology来指代这套底层技术组合，便形成了目前区块链的概念和范畴。

因此，区块链并非单项的技术创新，而是对多种已有技术的创新性组合应用，既包括密码学、网络拓扑学、一致性算法、博弈论等基础学科的知识，在其进化过程中又相继加

入了工作量证明、智能合约、侧链、闪电网络等新的模块和特性。在此过程中，区块链的内涵日趋丰富，距离走入现实世界也越来越近。

回顾区块链的演进历史，便要从第一个区块链——比特币区块链讲起，比特币区块链的各种内在缺陷是区块链自身演化的主要驱动力。

比特币区块链是迄今为止分布节点最多，也是最去中心化、最安全的区块链，但存在区块限制和扩展性差两大难题。

区块限制表现为数据吞吐量、交易延迟（大约10分钟一个区块）、交易最终性（一般要等待6个区块即60分钟才能确认为最终交易）等问题。通俗表达的话，比特币区块链每秒钟只能处理7笔交易，每笔交易要等待约60分钟才能最终确认无误。在这种限制条件下，比特币区块链只能支持几十万用户半正常地使用，或最多支持几百万人每月使用两次以内。

早期少有人问津时还能应对，随着比特币生态圈的扩大，比特币区块链便出现了交易拥堵现象，很多交易需要排队等待被写入区块链，为了提高优先级，还不得不支付较高的手续费。

扩展性差则是另外一个难题，意味着比特币区块链虽然是最大、最安全的区块链，但除了比特币交易外，很难便捷地应用于其他领域。若区块链仅限于数字货币领域，则其意义显然要大打折扣。

为了改进这种缺陷，便衍生出两种不同的思路，一种是不

排斥（或不脱离）比特币区块链本身的前提下进行的创新，一种是通过再造一个区块链来解决这个问题。

因此对权益类投资就多了一些要求，需要多学习和了解相关的行业知识，看清故事的本质，分辨故事的真伪，以防买错成为泡沫的接棒者。

再者，所有权益类投资，建议大家要做一做基本面或数据分析，不要抱有我是短线、超短线投资，不需要了解基本面的想法。如果业绩不好，就算拉升也是短暂的，你迎接的会是更深幅度的下跌。

### 几个关键的创新

第一种思路下，衍生出了彩色币、侧链、闪电网络等一系列创新；而第二种思路下，通过全新的底层协议和对比特币各类创新提议的针对性吸收，便诞生了以太坊、瑞波、比特股、EOS等竞争币区块链。

从现阶段来看，比较关键的创新大概有这么几种：共识算法的进化、图灵完备的智能合约平台和闪电网络。

### 共识算法的演进

共识算法解决的是在分布式网络中各个参与主体如何就关键问题达成一致意见的问题，包括内容的准确性、有效性、时间顺序等等。正是有了共识算法，才能依靠分散、独立的节点处理各类复杂的问题、应对各种潜在的攻击，确保区块链安全有序运转，达到去中心化、去信任、不可篡改的效果。

举个不恰当的例子，看上去杂乱无章、缺乏智能的蜂群，如何建立起精致的蜂巢？又是如何在恶劣的自然环境下确保蜂群的基因延续？靠的也不过是一些简单的规则，这些规则，大致可类比区块链里面的共识机制。

共识算法的重要性可见一般，区块链的进化离不开共识算法的演进。比特币区块链采取的是工作量证明机制（POW），优点是公平、去中心化，也最安全，缺点则是依靠算力的机制对电力存在巨大的消耗且达成共识的效率比较低。如美国分析师曾测算，按照目前矿机的演化速度，到2020年挖出一个比特币可能耗费5500度电。若不能在共识机制上进行创新，仅仅基于环保和能源保护的考虑，便很难再出现第二个、第三个比肩比特币的区块链，区块链的广泛应用更是一句空话。

于是，POW机制之外，我们又看到了POS、DPOS、PBFT、

Casper等等共识协议，大幅推动了区块链在环境保护、共识效率等方面的进步，也使得各种各样的区块链成为可能。

### 智能合约

所谓智能合约，是指能够自动执行合约条款的计算机程序。有了智能合约，便能把链下的很多业务搬到区块链上，可视为连接区块链与现实世界的桥梁。

比特币的脚本系统是对智能合约概念的第一个基本实现。不过，比特币区块链的可编程性仅仅停留在“将比特币变成可编程的电子货币”，去实现一些基础性的智能合约，延展性非常有限，复杂的应用系统很难在比特币区块链上运转。

在提升区块链延展能力上，区块链社区做了很多尝试，以太坊是最为成功的一个。以太坊实现了一个更为灵活的图灵完备的智能合约平台，图灵完备的语言提供了完整的自由度，让用户搭建各种应用，合约所能提供的业务，几乎是无穷无尽的，它的边界就是你的想象力。

### 闪电网络

闪电网络解决的则是交易效率问题，其目的是在不牺牲安全性和可证性的基础上，将绝大多数交易带离比特币区块链，从而可以大幅提升比特币的交易效率。

闪电网络的核心思想在于把比特币区块链由结算平台变成清算平台，闪电网络内的交易视为清算，通过闪电网络在链下实现，需要脱离闪电网络进行交易时视作清算，通过比特币区块链实现，这样便大大降低了比特币区块链的交易数量，间接地提升了整个比特币区块链的交易处理能力。同时，由于极少地使用到区块链，所以交易的手续费支出也大大降低。

若引入闪电网络，比特币区块链处理能力的瓶颈将被彻底打破，时延、最终性、容量甚至隐私问题也迎刃而解。基于这个原因，比特币社区甚至认为：“闪电网络”的论文对比特币的重要性仅在中本聪的创世论文之下，排名第二。

闪电网络的理念始于对比特币区块链的改进，之后被其他竞争币区块链采纳，如以太坊便推出了类似的雷电网络概念。闪电网络解决了区块链处理能力的瓶颈，也必将成为区块链走入现实世界的重要推动力。

（文章来源：虎嗅网）



## 后VC时代：从资金为王到项目为王 现在是退出为王

文/GPLP

其实没有什么前VC和后VC时代，每个时代都有每个时代的发展路径，甚至每年都会有新的不同，一成不变只会被淘汰，保守不是价值投资的代名词，激进也不是投机的代号。

VCPE也遵循“环境—变化”守恒定律。改革开放以来，中国经济飞速发展，这个时候，胆大是成功第一要素，谁敢先出来做谁就赢得先机。背景是能出来的前提。所以你看2000年左右出来的有背景的VCPE现在已经都是大佬了。

VCPE本应是理性的慢投资，可王侯将相宁有种乎，欲望让人心躁动，抢钱，抢项目，抢人才，天下武功唯快不破，所以你看2009年以来九鼎等一批新秀后起直追，老牌机构态度也从藐视到重视。

而今天，时光机的指针指到2017年，VCPE已经过了野蛮生长的阶段，随着政府引导基金3万多亿入市，险资开闸，母基金的春天，高净值人群纷纷到期清退的时候，资产荒让财富管理机构也纷纷杀入资产管理市场。

各类机构合伙人出走自立门户，上市公司也纷纷加入战场，房地产老板也财大气粗的闯进来，一堆有点闲钱和资源的人也要打酱油式的参与参与，过去VC多以TMT互联网为主，而今天BAT已经实现垄断格局并且他们不缺资本更懂互联网产业。

有市场规模或技术护城河的企业也被创业板新三板洗刷过一遍了。更可怕的是那些身跨金融和产业集团的巨无霸

系，和那些同时拥有财富管理和资本运作平台的资产管理机构。2017,募资市场格局大变，2017各路英豪群雄逐鹿。

### 2017如何应对？

#### 1、大平台小特种部队阿米巴生态自发展自组织。

创业维艰，VCPE创业更难。可大机构的有本事的大小合伙人要么出来自己做了，要么蠢蠢欲动等待时机。外表光鲜内心挣扎，成功概率极低又充满了诱人的魅力。说到底VCPE最终是做的人的生意。

合伙人——这些又能找钱又能找项目，有自己的行业经验和清晰的投资逻辑，有足够的人脉资源和社会影响力，并且能调动和促成事情的成功案例的人。如何让他们发挥最大的价值，人只有为自己的事业工作才会发挥出超人的潜力。

如九鼎等大规模组织化工厂化的野蛮时代过去，各种问题已显现，VCPE到了从资金为王到项目为王，现在已经到了退出为王的阶段了。PEVC机构上市公司等保守估计也得有30000多家，平均每家每年投资1个项目的推算，市场大约每年总计投资30000个项目，而每年上市的公司和并购的才千余个。大量的投资项目无法退出，大多数都是忽悠LP。

做投资还是要精耕细作包产到户，做精品做回报率，做好投后管理，做好退出安排，而不仅仅是找项目，现在90后小孩找项目的能力都不见得比你弱。而大平台则可以已品牌的影响力带来资金给各个合伙人提供GP孵化器式的母基金

模式，内部形成自发展自组织的生态，并且形成协同效应。

#### 2、跨市套利，以退为进。打通资产与资本。

金融的一个逻辑就是博傻理论。天使忽悠VC，VC忽悠PE，PE忽悠IPO，IPO公司忽悠股民。最终忽悠的还是老百姓小散们。小散各个以为自己是股神，明明是短线却变成价值投资套住做股东。这年头，傻子太多，骗子不够用了。

如果你做VC的企业没融到BCD轮你就只会喊资本寒冬，如果你做PE的项目迟迟不能IPO或被高价并购，都只能说自己其实也被沦为傻子之列。一切不以退出为目的的投资都是坑LP的血汗钱。少讲布局赛道，少谈论理想情怀。那些只能把自己也变成脑残。只不过这个高级脑残代价有点高。

VC也好PE也罢说到底就是做交易，只不过是牺牲时间和机会成本换取更大的价值空间。做交易择时择票，低买高卖，所以要以退为进。VCPE又是及其不确定的行业，项目有太多不确定性。

把不确定性降到最低就是现在机构要修炼的内功。自成体系，跨市套利，真正打通资产和资本的通道上要下功夫，不单单是过去搞定证监会那么简单，3000多家上市公司你有没有打通？香港美国的资本有没有打通？最不济新三板总要打通吧！

#### 3、建立自己的资金管道，打通资金与资产。

2017募资格局突变，不要再说资本寒冬，钱很多，政府引导基金动辄几百亿，PE基金少于10亿都不好意思说，过去认识的各路小朋友都能忽悠三五亿。经常有人感慨，现在市场上到处都是新PE/VC，有的听都没听过。有的看着光鲜，其实只是品牌做的好，现在流行VC网红，PE演讲家。

而大多数VCPE都只是一两只基金，没有靓丽的业绩又不太会包装忽悠，后续募资当然很难。即使是很多已成规模的大机构也不见得募好。因为业绩也不见得去哪。业绩不好更多是因为募资时给LP的预期太高，只说成功上市后几个项目，却不说几百个没退出的项目。而中国LP的成熟程度还需要几轮经济危机才能教育出来。

所以建立自己的资金管道至关重要，无论市场好还是不好都能源源不断的输血。而市场证明，往往市场不好的时候才更容易拿到又好又便宜的项目。投资往往是逆周期的。

所以你看郭菲特大量的收保险公司使用长期资金可做长线跨周期产业投资，你看到沈南彭投的诺亚歌斐逆天的

财富管理破千亿，所以2017你会看到大量的金融机构被收购整合，大量的财富管理机构洗牌转型，大量的互联网金融，大量的家族办公室涌现。背后都是VCPE的杰作。

#### 4、先名后实，名副其实，内容创业，建立品牌新秩序，打通资信与资源。

每到年底，各种排名，大机构拿奖真的是拿的手软，更有更多自媒体也参与到发奖大军中，对大VCPE来说满不在乎，江湖地位已定。我没见过一个大VCPE的首席大佬去领奖（徐小平李开复等做天使的除外，他们其实是为了演讲去了）。但移动互联网时代大家不再只关注琅琊榜，更多的喜欢江湖百晓生爆点料。

而VCPE的媒体基本是属中央电视台的。2016是内容创业元年。这股风已经吹到了创投圈。2017注定是创投内容创业大年，也是一个构建VCPE新认知新品新秩序的绝好历史机会。要成功先成名，不光是为了募资容易，找项目容易，招人容易，就连项目找接盘侠都得问问你A轮谁投的。找上市公司并购都得看看项目背后的VC是谁？

你是谁很重要，更重要的是让人知道。内容创业用思想干货和八卦爆料取代传统创投媒体歌功颂德的造星运动的口碑营销方式，连广告费都省了。

#### 5、强强结盟，构建生态，自成体系。打通资源与资产

一个企业家的基因决定了企业的基因，而企业很难从基因上改变自己的行为方式和价值标准。企业家尤其自负。过去VCPE是泛行业财务投资，但现在VCPE已经发展到要有自己独特的路径的专注行业上来，专注所以专业，专业所以强大。专注必和产业结合，所以强强联合不管你要不要迟早会来。

弘毅联合联想，IDG联合泛海，王石联合深铁，董明珠联合王健林，马云都联合郭台铭，你还在可悲的单打独斗吗？拼爹的年代过去，2017改拼兄弟了。没有兄弟怎么出来混。

这是最坏的时代，也是最好的时代。2017打通资信、资源、资金、资产、资本，VCPE不单独是找项目做上市的时代了，这或许就是后VC时代。

（文章来源：界面新闻<http://www.jiemian.com/article/1599933.html>）



## 高净值人群是怎么理财的

文/胡润百富

俗话说的好：30岁之前靠人生钱,30岁以后主要靠钱生钱! 所以小富趁热打铁就再来一篇干货“带你看看高净值人群是怎么理财的”。

### 高端财富管理是怎样的市场

在讲更深入之前,我们得先来了解一下高净值人士的理财市场,不要觉得这和你没关系啊,你步入这个高净值门槛也是早晚的事儿。

首先,有数据可查,从潜在的市场前景看,高端财富管理的潜在规模将是非常巨大的。

其次,从需求上来看,高净值人士的理财需求与普通人群不太一样。普通理财人群更关注收益率与稳定性,而高净值人士的理财需求更加深入。偏向于财富增值、价值观传承、公益慈善。

其三,从特点上来看,相比于普通理财,高端财富管理具有定制化、体验性、私密性、可信任性的特点。

最后,从具体的产品和服务来看,针对高净值人士的产

品,除了固定收益、股票、基金、保险等大众投资产品,还包括信托、私募股权、家族信托、家族办公室、房地产金融、海外投资等产品。

### 我能从高净值人群身上学到哪些?

敲黑板划重点,可以说全是干货!

小富身边有一些朋友,他们的投资理念和逻辑基本上反映了大多数中国投资人的情况,“找个好时机,选个好资产”买进去,等着升值。

不用说资产配置的理念了,很多连基本的【风险优先】的理念都没有,在这种【投资意识缺失】的情境下,很难选择或者做好资产配置。

还有那些一窝蜂的,见啥都是好的,看一个赚得多了,我也要掺和一脚,非得等到“咣当”全没了,才冷静下来对好友吐槽“玩完了,全没了”。

对于投资者来说,在对市场认知不是很清晰的情况下,首先要调整好心态,要有一个学习的心态,而不是看别人怎么有

那么高的收益,我怎么没有呢。对于市场认知度不足的投资者来说,在投资这个行为上还是应该把大比例的资金放在比较稳健的产品上,一定要给自己的安全度最高的。

所以这才有了“三步走”概念。

想来想去小富还是得更正一下前提概念:1000万资产,如果是纯想投入金融资产的话,才算是刚刚迈进高净值的门槛,可以做一些专业的资产配置哦。如果是算上房产等其他资产,就是个中产阶级的水平,毕竟北上广深的房子都快这个价了。

第一步:根据【风险偏好】+【风险承受能力】+【资金量】去确定一个投资组合,再调整。

第二步:根据市场情况,定期对组合进行调整。“当市场的有效性缺失,定价出现失衡时,就是我们赚钱的时候”,因此我们进行调仓再平衡的时间就是看准市场的“非有效”的时刻。

当市场发生特殊情况时,及时调仓才能保证组合的内资产的相关性不发生很大变化,目的是确保组合。

第三步:就只需保持一种“持续复利”的投资心态,坐等时间的红利即可。

### 关于全球资产配置问题

高净值人士的境外资产配置仍然集中在储蓄和现金、股票和债券类产品等主流投资类别。而资产规模越大的高净值人士境外资产配置越为分散。

目前资本市场上最常见的投资标的分为两大类:投资和投机。

在投资类下面,有:

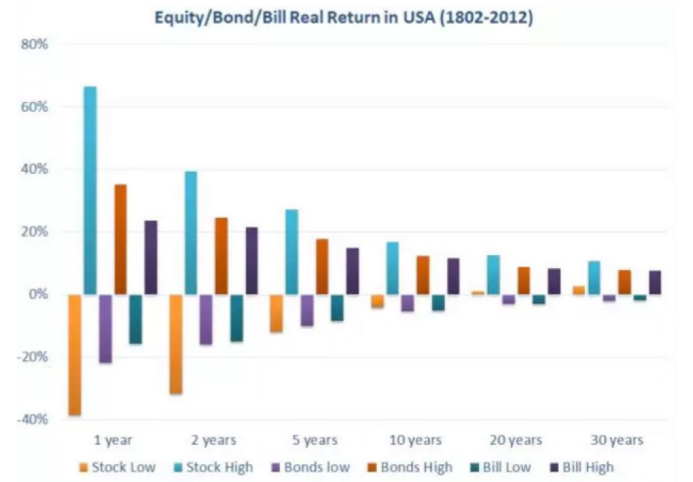
1.公司股票:因为公司股票可以给予投资者红利(即部分的公司盈利)。这是我们购买股票的本质原因。美国的一位投资大师John Burr Williams曾经说过一段很有名的话:股票就是母鸡,红利(dividend)就是鸡蛋。言下之意是他从来不会去买一只不会下蛋的母鸡。

2.政府和公司债券:债券(如果是投资级别的)基本上可以保证本金(在绝大多数情况下),并且有利息收入。

3.银行存款:理由同上

4.房地产:租金收入就是房地产这只母鸡下的蛋。

运用相同的逻辑,也可以将一些投资标的归入“投机”类,比如郁金香(荷兰著名的郁金香狂热),艺术品等等。这



些“投机”标的共同的特征是:标的本身没有内在回报(不下蛋),因此其估值很大程度上取决于市场(即其他人)的钟爱程度。

结合实践,对国内的高净值或家族投资人,一般配置海外时先以欧美发达国家为主,包括股票基金、对冲基金和VC、PE。

国内的投资人群对收益的要求一般较高,可能希望年化8%甚至10%以上,那么就需要多配置一些权益和另类资产了,包括一些高贝塔的对冲基金、VC、PE、私募房地产、私募能源等。

需要避免的是盲目追求高回报而不顾自身的风险、流动性限制。比如要求年化15%的回报、每年8%的现金收益、资产的50%以上还要保证半年内可流动,那小富就只能“祝君好运”了。

### 海外资产配置中的股票和债券

我们以美国为例。

美国过去200多年股票政府债券现金的历史真实收益

在过去200多年的任何时间段(不管是1年,2年,或者20年,30年),股票的收益总是最高的。但同时,股票的波动率(风险)也是最大的。

比如说,在过去任何一年中,股票的收益(扣除通胀后)在-40%和66%之间,而政府债券的收益在-20%和35%之间,现金的收益在-15%和25%之间。在时间足够长的前提下(比如超过20年),唯一可以给予投资者不亏钱的回报的资产是股票。

(文章来源:腾讯财经)



## 民宿生意经：浙江乡村旅游是如何做到“越贵越火”的？

文/姚建莉 徐凯文 吴佳宝

从上海坐高铁到浙江德清，每天有早晚两班直达车，这两班车的商务座和一等座总是最先售完。还有更多的游客，选择的是上海-杭州-德清这样的中转路线或两个多小时自驾路线。

在如今很多城市的星级酒店还卖不到1500一晚的价格，在德清莫干山的民宿，这个价格在旺季却一房难求。

“九山半水半分田”的浙江，放在全国来看并不是一个旅游资源很丰富的地方，但这几年已经成长为长三角第一旅游目的地，其独有的绿水青山风光和商业模式，以及坐拥长三角消费人群的优势，共同催热了高端乡村旅游这种新业态。

今年7月，国家发改委等14部门联合印发《促进乡村旅游发展提质升级行动方案（2017年）》（以下简称《行动方案》），称乡村旅游因其既融合三产，又连通城乡，更富含“乡愁”，适应城市群居民日益增长的周边短途休闲度假消费需求的独特优势，呈现出超出一般旅游业态的蓬勃活力。

数据显示，2016年，浙江省农家乐特色村1103个，直接从业人员16.6万人，接待游客2.8亿人次，全年营业收入291亿元。

21世纪经济报道记者接触浙江多个地区旅游部门、高端民宿老板以及旅游行业专家等发现，地处消费市场需求量大、市场化程度好的长三角区域，又是在上海周边两三小时自驾

游都市圈；相对公正安全的经商环境、政府和社会的契约精神以及以市场为主的服务理念等，都构成了浙江乡村旅游爆发的“核心竞争力”。

### 越野越奢，越贵越火

从观光打卡到泡酒店度假，国人的旅游方式随着观念的转变而变，带来的是消费的升级。而对于莫干山来说，以休闲度假为主要卖点的高端民宿，是这场大转变的主要载体甚至发动者。

从德清高铁站开车约40分钟，便进入莫干山谷里一处民宿聚集区“仙潭村”，沿途风景优美、建筑古朴。

“莫梵Marvel（洋家乐）”是这个村子里最早一批做起来的高端民宿，也是一家“网红”民宿。不同于裸心谷等知名酒店基本来自工商资本，莫梵的主人沈蒋荣是地道的山里人，是莫干山当地人做高端民宿的成功代表。

山间清风竹海，清晨看日出，夜晚观星海，甚至可以开车上山看一看停留在童年记忆中的萤火虫，在这样的环境里住上几天，对在上海这样的都市看惯了钢筋水泥的人群而言，确是奢侈又惊喜的享受。

7月下旬的一个周一，尽管是工作日，当时一晚最低房费1300多元的莫梵民宿，还是达到了80%-90%的入住率。据沈蒋荣告诉21世纪经济报道记者，7、8月是民宿的旺季，基本能达到90%以上的入住率，而且最贵的2000多元一晚的“日出房”最早被预订。

以最耳熟能详的裸心谷为例，尽管一晚的价格高达五六千，通常还是要提前一两个月预订。很多周边城市尤其是上海的“小资”们已经把去过裸心谷作为一种生活品质的象征。

安吉、宁海也都有类似的情况。安吉县旅委副主任、总规划师王正南表示，他们在今年“五一”假期做了抽样调查，发现当地500-1000元价位的房间卖得最好，其次是1000-1500元的，最差的是200元以内的。宁海县旅游局副局长刘根旺则表示，当地高端的民宿定价在1000元/晚以上的，通常都很火爆，而低端的民宿现在生意反而清淡。

出现这样的现象，在当地人看来都离不开以上海为中心的长三角地区高端消费人群，他们愿意为乡村里的“奢侈”买单。

随着消费升级，人们的旅游理念从过去的观光旅游转变到现在的休闲度假，“乡村旅游的休闲体验成分更多，反映

的是中高端市场的需求，如中产家庭出游、企业带薪休假、高校暑假等，而浙江早早地把休闲度假作为一种生活方式来引导。”浙江大学旅游与酒店管理学系副主任王婉飞说。

莫干山过去一直就是上海的“后花园”，山上还有不少民国时期上海滩名人留下的公馆。而如今，距离上海两三小时的车程，更是让其成为了上海市民的周末自驾首选。

目前莫干山已经聚集了550多家民宿，其中有56家精品民宿。仅2016年，裸心谷120间客房年收入就达2亿，几乎相当于两家五星级酒店的营收。

在这股潮流下，靠近莫干山的湖州安吉县，同样距离上海200多公里，并且拥有更好的全域旅游基础，也做起了高端乡村旅游项目，短短一两年时间，已经聚集了阿丽拉、JW万豪、云端溪谷等高端酒店或民宿。

距离上海300多公里的宁波市宁海县也不例外，趁着这股势头发展起了高端乡村旅游，目前已拥有拾贰忆、楠山南等高端民宿，并且“裸心谷”品牌打造的“裸心泉”以及君澜集团等项目不久都将在宁海的森林温泉旅游度假区开始运营。

为了达到长三角高端消费人群的消费需求，在这些民宿中，万元床垫、高端卫浴、中央空调、地暖……基本已是标配。有山有水、风景优美、空气新鲜配上高端硬件和热情的民宿主人，再配有一定的运动娱乐设施，就能满足这些都市“逃离者”们的度假需求。

### 从“落魄县”到“百强县”

如今依靠旅游业实现经济腾飞的莫干山镇和安吉县，曾经在浙江都属于落后地区，甚至安吉县曾是浙江省最落后的25个县之一。

这两地最早都是“靠山吃山”，经济结构中主要是以竹子为主的农业和一些传统的加工业。“退二进三”（缩小第二产业，发展第三产业）后，很多传统企业逐步关闭或外迁，年轻人都外出打工。

莫干山镇旅游办主任闵瑛介绍，如今，莫干山旅游产业大概占当地GDP的1/6，民宿税收占财政总收入约1/3，实际上很多民宿税收还没有完全纳入征管，如果加进去的话旅游业税收可能与工业旗鼓相当。

上世纪90年代的安吉也还在大力发展工业经济，纺织、

印染、造纸都有。直到1998年，太湖蓝藻爆发，国务院启动“太湖零点行动”后，安吉作为黄浦江的源头、太湖的源头，不得不走上一条生态发展的道路，从1999年到2000年，安吉所有国有企业几乎全部关停。

“如今我们已经从浙江最落魄的25个县之一到现在的百强县，应该说是成功转型了。”王正南说。

云端溪谷的主人夏芳萍就是安吉本地人，后来嫁到了北京，她印象中小时候的安吉就是一个环境很好但经济落后的地方。

尤其是距离安吉县城二十来分钟车程的鲁家村，低丘缓坡占了9成，2011年村集体收入只有1.8万元，2011年有关部门对全县187个村的卫生检查中，鲁家村排名倒数第一。

然而，如今的鲁家村已开出了18个家庭农场，还修了10公里长的绿道和4.5公里长的铁轨。村集体收入也超过了150万元，是远近闻名的美丽乡村示范村。

这18个农场的土地是从村里面统一流转，再转给农场主，“引进社会资本来投资这些农场，现在大概有七八个是本地人投资的，其它的都是外部工商资本。”安吉乡土农业发展有限公司副总经理李贵川指出。

除了这个特殊的村庄转型模式，安吉多地也在培育中高端民宿业态。

原本在星级酒店做高管的夏芳萍，2015年左右开始对安吉的整体情况进行市场调研，2016年底在当地开出了第一家以亲子为主题的酒店，今年6月底她的另一家高端民宿正式开业。

让她意外的是，刚开业的高端民宿没多久就达到了80%-90%左右的入住率，“除了我们本身积累的人气，也看得出现在的需求很大，安吉已经不是过去那个贫困山区了。”

从1997年-2016年，安吉旅游业接待游客人次增长65倍，旅游收入增长777倍，速度之快令人诧异。

和安吉、德清不同的是，宁海县一直以来是浙江经济靠前的县（市），据宁海县旅游局副局长刘根旺介绍，宁海在发展旅游业前，在全国百强县排名73-75位，一直以工业“取胜”。所幸当地对部分自然资源进行了合理的保护，比如森林温泉等旅游门类还非常丰富。

据悉，目前宁海的中高端民宿定价一般在1000多元，“部分低端的农家乐，我们也希望通过对他们的培训、引导等，慢

慢转向高品质的精品民宿。”刘根旺说。

### 工商资本的促动

浙江高端乡村旅游的起步，主要靠的还是工商资本，而且目前莫干山、安吉、宁海的高端乡村旅游业态中，投资者还是以外来为主，包括外地人和在外经商的本地返乡者。

最具代表性的就是裸心谷的创办人高天成，他的高定位，奠定了莫干山民宿如今的整体行业水平。

“不仅价格，来自大城市的投资者把先进的市场营销、运营以及服务的理念带到了莫干山，无形中提高了当地人的认识。”闵瑛指出。

从上海驾车三四小时进入宁海县内直到森林温泉公园，一路只见植被茂密的群山和隐逸在山谷中的瀑布。由于没有过度开发，又是过去的疗养避暑之地，这里几乎看不到人工打磨的痕迹，气质恰好是开发高端乡村旅游的理想地点。

拾贰忆就是隐藏在这山脚之下的野奢民宿，低调的茅草木门、穿溪而上的小木屋，再配上屋内天然的温泉池，成为了周边都市人向往的周末放空处。“我们现在80%左右的客人都来自上海，中式古朴元素融合现代化设施，都是充分考虑到了大都市消费群体的喜好。”陈凯弘说。

在刘根旺眼中，陈凯弘的民宿是他们招商进来的代表项目之一，“我们现在重点就是需要引进这类理念先进又有运营经验的投资者。”

多位受访对象指出，目前工商资本也是良莠不齐，一些风投公司对资本的回报要求比较高，对现金流控制得比较严，对资源开发建设追求短平快，因而对资源的破坏比较大，“前几年圈山圈水的现象在多地都有出现，圈了以后又没有实力开发运营，就浪费了资源，或者重新转让”。

因而，现在浙江各地都对新开发比较慎重。“毕竟浙江的资源要素和环境承载力都有限。”浙江省旅游局产业促进处处长李伟钢向21世纪经济报道记者表示。

### “商人思维”式的政府服务

从旅游到度假，转变的不只是当地的村民，更有当地的政府。采访中，几乎所有的民宿业主都会反复提到在这场乡村大转变中，政府理念、服务的转变。

要做到公平、服务意识强并不难，但要做到在这基础上还敢闯敢做，有“商人思维”，这在他们看来全国最有代表性的非浙江莫属。

像沈蒋荣不仅是他们村做民宿的“带头大哥”，还是当地民宿行业协会的副会长，他认为当地政府主动性特别强，只要看到有需求就会马上跟进配套，比如政府正在莫干山民宿周边规划停车场等设施。

良好的基础设施水平，是浙江发展乡村旅游的首要基础。从上海驱车前往有着中国大陆第一家阿丽拉酒店的安吉杭垓镇梅子湾景区，有两条公路可达，21世纪经济报道记者体验发现，浙江境内的乡道更为完善。

另外，相比很多省市，浙江的政府和当地人的契约精神让不少投资者印象深刻。一位曾在其他省份做过民宿后转投浙江的投资者说，浙江不是国内最早的民宿聚集地，如今浙江民宿业全面领先，就是赢在了政府管理上。

比如安吉，第一个在全国县级层面成立旅委并调整列入政府组成序列，第一个在全国设立旅游“总规划师”职位，第一个在全国创新实施乡镇个性化分类考核，给当地整体旅游业发展提供了充分的政策保障。

另外，近两年浙江省提出“最多跑一次”改革倒逼各级各部门简政放权，从诚信和规范的角度，给予了市场更多的空间。王婉飞表示，浙江在这方面可以说领先全国。

陈凯弘也强调，浙江的政府一直比较重视旅游发展，是因为清楚在浙江的资源禀赋条件下旅游发展才能带动整体经济，这是一种“商人思维”下的服务理念。

相比安吉和德清，宁海由于距离上海更远，在吸引上海等大都市消费人群方面的优势相对较弱，因而，除了正在规划的跨海大桥外，宁海方面正在通过共享电动车设施、全面布局到景点的通勤公路等打通“最后一公里”的交通难题。

“莫干山以前经济落后，工商资本投资当地民宿后，第一解决了就业问题，第二交通发展带来了便利性，带动了整个市场，6年前，这里一栋房子才租5000元，现在市场价是3万-5万，从商人的角度应该善待这些投资者。”李贵川说。

特别有意思的是，王正南告诉21世纪经济报道记者，因为旅游部门在改善安吉当地人收入水平方面贡献巨大，他们到一些乡镇去非常受欢迎，而且在乡镇的考核中也有绝对的主导权。

### 绕不过的人才难题

跟随民宿的热潮，在民宿服务的阿姨收入都从一月两千多涨到了三千多，还有奖金和每年一趟出国游。然而，像莫梵

所在的仙潭村，目前已经出现了明显的“阿姨短缺”，已经开始从周边村子“拉人”。

“我们四幢楼总共13个阿姨，有负责烧菜的、负责卫生的，都忙不过来。”沈蒋荣指出，9个管家更是已经有外省请来的。

王婉飞指出，浙江的高端乡村旅游要进一步发展，还需要在服务管理上更加个性化、定制化，从服务上锁定竞争力。

受访的民宿主人们都不否认这点。如今硬件设施上都可以做得很高端，但拼的就是服务，优质的服务则需要优质的人才，这也是目前所有民宿业主最头疼的方面。

李贵川指出，乡村旅游都会比较偏的地方，他本人在北京生活多年，刚开始去莫干山时也很不适应，即使工资比城市里面要高，“买生活必需品都要跑到山下，如果没有车很麻烦。”

“想招一些形象好点的小姑娘小伙子，可他们在这根本待不住，我们这山里离县城都要一小时车程，缺少娱乐生活，年轻人多数都喜欢大都市的生活。”夏芳萍说，包括山里招的阿姨待遇都要比他们在县城开的酒店好一些，否则就招不来人，人才的问题常烦得她失眠。

在浙江大学旅游与酒店管理系主任周玲强看来，民宿其实还算一个新生事物，一种原生态的产品，遇到了一群高消费又住惯大都市高标准的五星级酒店的客人，互相之间还需要一个磨合的过程。另外，政府和民宿业主的管理服务水平也需要再提升。

根据国家的《行动方案》，2017年各地要鼓励采用政府购买服务等方式，组织本地人员就近就地参加乡村旅游食宿服务、管理运营、市场营销等技能培训，重点培养1000名以上乡村旅游带头人。而且明确了2017年全国乡村旅游实际完成投资达到5500亿元，年接待人数超过25亿人次，乡村旅游消费规模增至1.4万亿元，带动约900万农民受益的目标。

在政策和市场的双重推动下，业界普遍看好浙江乡村旅游未来的发展趋势。但面对目前的这些难题，周玲强表示，浙江的乡村旅游如果要进一步推进，还是要在生活方式的体验上花细功夫，并注意挖掘乡村的文化资源，以及乡村社区度假的运动休闲产品。

而关于人才，只能通过多种方式慢慢培养。

（文章来源：界面新闻<http://www.jiemian.com/article/1596252.html>）

## 苹果的健康生态故事： 从三圆环开始的漫漫征途

文/晓光

硬件产品永远是苹果发布会上的明星，即便是WWDC这样本应轮到软件当主角的大会，也被新电脑们抢了戏。而那些关于健康的只言片语，则被藏在了主角身后的角落里。



苹果的健康故事 从Apple Watch开始

自2014年提出HealthKit概念，苹果亮出了自己手里这副贯穿运动与健康的拼图，它的每一片就藏在你的iPhone或Apple Watch、以及苹果自带或第三方编写的App中，它们远不如微信或王者荣耀这么有存在感，但又无时无刻不在默默运行，关注着你的心率、卡路里或睡眠。

在这个系统中，有上百个难被发现的细节、以及更多难以描述的概念。

新浪数码上周走访了苹果以及一些相关公司与开发者，希望讲出这个健康生态的完整故事，让我们的网友看到一个已经发展多年，每天都在你身边却鲜受关注的健康生态。

### （一）一切从三个圆环开始

2014年，三星给自己的S5手机装上了心率检测器，可是直到三年后的2017年，苹果仍没有给iPhone配上类似装置。

虽然从未公开说明过原因，但这家公司一向有种物尽其用又不刻意存在的执拗。最终，他们只让心率传感器出现在自

己的手表产品上，并加入了三个圆环作为数据表达方式。

苹果的健康故事，此时才算真正开篇。

时尚和健康是Apple Watch发布三年来坚持两条主线，其中最为人熟知的，便是Apple Watch的健身记录显示方式，简单的三个圆环充满机巧：不用直线进度条，不用数字，也不用任何百分比。一切运动参数只要三个圆环表达便足够，三个必要目标清晰明了，直观且一看就懂，闭合完成，没闭合继续努力。

历经一年，三圆环和奖章系统被用户认可后，苹果在watchOS 3中加入了社交因素，成就共享和分享继续黏住它的用户更长时间佩戴这块表，“您已经超过XX%的好友”是一句中国软件厂商创造的笑话，但对大部分人来说，这也是最直接的刺激（炫耀）方式。

在Apple Watch更新到第三版系统时，苹果把三圆环的数据接口开放给了第三方开发者，一名参与苹果健康生态建设的员工为我们演示了一个“challenges”的App，它将三圆环挑战的机会发放给了世界范围内的用户，你可以组建自己的圈子，例如“新浪员工”，让更多熟人参与圆环挑战，对认识且能每天见到的人来说，成绩这个事的刺激会更直接。

本以为苹果会自己做这个功能，现在看，苹果更想要的是更灵活的方式，所以把接口交到了开发者手里，这情景仿佛iOS App Store生态的初始。虽然，watch的生态发展比预想的慢。

在洛杉矶，一名苹果美国的员工告诉我，自从她加入了苹果员工的challenge圈子，每天早上都会看看中国同事们的进度如何，然后琢磨下自己今天得锻炼多少才能达标。（注：因为时差缘故，苹果中国的员工永远领先美国一天）。

### （二）从记录仪到健身教练

如果给六月WWDC发布的watchOS 4系统总结个亮点，首当其冲的，大概就是机器学习。

当世界上每家科技公司都开始谈AI的时候，苹果也终于将它加入了自己的手表系统里。用途是让Apple Watch从一个记录者的角色，朝着健身教练的角色转化。

从机器到“人”的变化，是一个从被动到主动的过程：健身的通知有了学习能力，它知道你何时戴上了手表，又何时摘下了它；不再是死板的4小时通知一次运动量，而是看情况通知你该动动了；它根据前一天表现给出当日运动建议；它根据游泳时候反复循环的距离自动计算圈数；它根据手腕



WatchOS 4加入机器学习机制

动作检测你的泳姿，或是在开启某个体能训练时候开始放音乐。

所有的提醒或检测，最终目的都是让佩戴者多运动，之后通过手表上的传感器收集，再通过苹果开发的算法量化，最终变成三个圆环，汇入苹果的健康系统。从你运动开始流的第一滴汗开始，完成了一次微妙的循环。

但苹果看起来并不比满足于此，他们还希望调用更多运动器械参与进这个循环。

### （三）GymKit希望你的手表跟跑步机对话

GymKit这个词是出现在今年的WWDC上的，目前可参考的资料并不多，它是苹果主导的健身器械智能化技术平台，也是Apple Watch变成健身教练的一个未来环节：在理想状况下，用户进入健身房，将Apple Watch碰一下健身器械，手表便可与健身房里的器械们同步数据。

在谈起GymKit的时候，苹果公司健身和健康技术总监Jay Blahnik说：我们希望简化有氧运动的体验，让它比以往任何时候都更精确。在即将到来的秋季，你就可以在自己最喜欢的有氧运动设备上快速点一下，之后看到设备间的实时的双向数据交换。用更少设备实现最精确的测量。

根据苹果官方公布的消息，GymKit将会支持Life Fitness、Cybex、TechnoGym、Matrix、Star Trac、StairMaster和Schwinn等厂商的健身器材，主要是跑步机、椭圆机、室内自行车和踏步机，首批兼容机型将在今年秋天问世。

GymKit凸显了苹果布局一个生态不嫌麻烦的做事方式：这类机器远看并没什么特别，无非是多了个碰触式NFC天线



GymKit跑步机“刷表”

（就像刷公交卡）。之所以说“理想状况”，是因为在现实中，健身房通常几年才会更新一次器械，并且这笔投入并不小。

所以在见到那台支持GymKit的跑步机之前，我所有的疑惑都是它的普及要多久？

苹果公司的一名相关人士也承认，这件事“确实不是短时间内可以做成的”，但同时，她也坚持认为，这是健康这块版图上值得做的事。言外之意，见效慢也要做。

在苹果看来，一些数据是Apple Watch上没有的，比如跑步速度；另一些则是器械上没有的，比如心率；还有些数据比如身高体重在“健康”App中，所有这些数据都汇集在一切，数据才算完整。

苹果希望健康这盘棋是硬件、算法（具体可见我们去年探访苹果健康实验室时候的情景），App、或其他所有因素的汇总。



苹果健康实验室里采集数据的员工



高尔夫设备上的传感器

#### （四）满身传感器的世界

GymKit是苹果刚刚拿到手里，又还没放到棋盘上的那颗棋子。只有落子之后，这些因素都具备，才算一个完整的健康生态。

为了达到这个目标，“满身传感器”一定是未来的标配，除了GymKit的跑步机，我还看到了尾端带着运动传感器的棒球棍，网球拍，甚至底部装着传感器的冲浪板。

这些设备自动追踪着你每次挥拍统计或是冲浪次数，然后把数据回馈给运动者，告诉他们球速、旋转、最佳击球点；冲浪长度、实时浪涌测量、或是跳跃高度，将运动表现与心率和卡路里燃烧结合进行分析。再次今如那个循环中。

这一切的核心依旧是手机和手表，并且后者正在成为主角。Jay解释说：iPhone和Apple Watch已经担任了接收讯息以及控制各种配件的作用；但其实在很多情况下，用户希望能够直接用手表而不是手机来做这件事，watchOS 4系统和CoreBluetooth框架，让用户能更便捷的实现此功能。

以常识来判断，Jay描述的情况很容易理解，谁也不想打球或冲浪还装着手机，此时，能用手表把该解决的都解决好，显然是更好的体验。

Zepp Tennis的网球设备广告图显示了它监测运动的方式听起来很悬很高科技？其实很多中国用户现在就正这么干，五年前也没人想过今天会用微信拼步数。对此习以为常之后，



高尔夫设备上的传感器

在每个地方加上传感器，要求获得更精准的数据便习惯成自然。

#### （五）苹果也在考虑检测你的睡眠

Apple Watch一直没有睡眠记录功能，这个问题，我曾在库克访华或是苹果发布会后至少问过两次相关人士，答案一直很统一：苹果不认为带着手表是件正常的事。

但这并不代表苹果没有考虑过睡眠记录这件事，你看，在iOS 10系统中，自带的时钟就悄悄加入了“就寝”功能，它用光线传感器和陀螺仪分析你睡觉时候是不是够安稳，起床后给

出睡眠分析图表。

就寝功能被放在时钟里，主要目的不是为了提醒你起床，而



iOS系统自带的就寝功能

是提示睡觉，苹果的理念是鼓励规律睡眠，如果每天作息时间不同，两条横线之间的橙黄色竖条就会长短不一，变得比较难看。

但仅有iPhone来收集数据是不够的，于是关于睡眠的这个话题会再次回到那个满身都是传感器的世界。

在苹果的某个样板间中，我们在床上看到了一个名为Beddit的睡眠监测带，这个长条状或许更符合苹果对舒适睡眠的理解：它不是Fitbit或Jawbone那种需要睡觉都还戴在手上的

东西，藏在褥子下，不需要穿戴在身上。用户躺在床上，通过运动传感器监测睡眠时的翻身次数，以此来得出深度睡眠时间、判断睡眠质量。

beddit睡眠检测器这家厂商刚刚被苹果收购。

Beddit和GymKit跑步机做了两件相反的事，一个希望你安静不动，一个希望你不停运动，最终它们的数据仍会全部汇总在健康App下，成为使用者健康状态的分析依据。

Beddit并不是一个超出人们想象力的产品，我认为它还在雏形阶段。对了，这家厂商在今年5月被苹果收购了。从这也能看出苹果未来想要做什么。

这些App解释的是除了运动和睡眠外，衡量人类健康的另一个元素：吃饭（营养摄入），除了LoseIt，类似的还有关于食物怎么做营养成分如何的食谱应用Meal Prep Pro，或是饮水摄入工具H2O Pal。

食物摄入分析一直是很多健康App都想做（也在做）的事，也是一个比运动记录要难得多的命题。

#### （六）下一个十字路口

从三圆环到运动分析，再到饮食和病历分析，历经数年漫漫征途，苹果这盘关于健康的棋才算刚刚放好棋子。其中有些部分才开始有人研究，到用户普及阶段可能还要十余年之久。

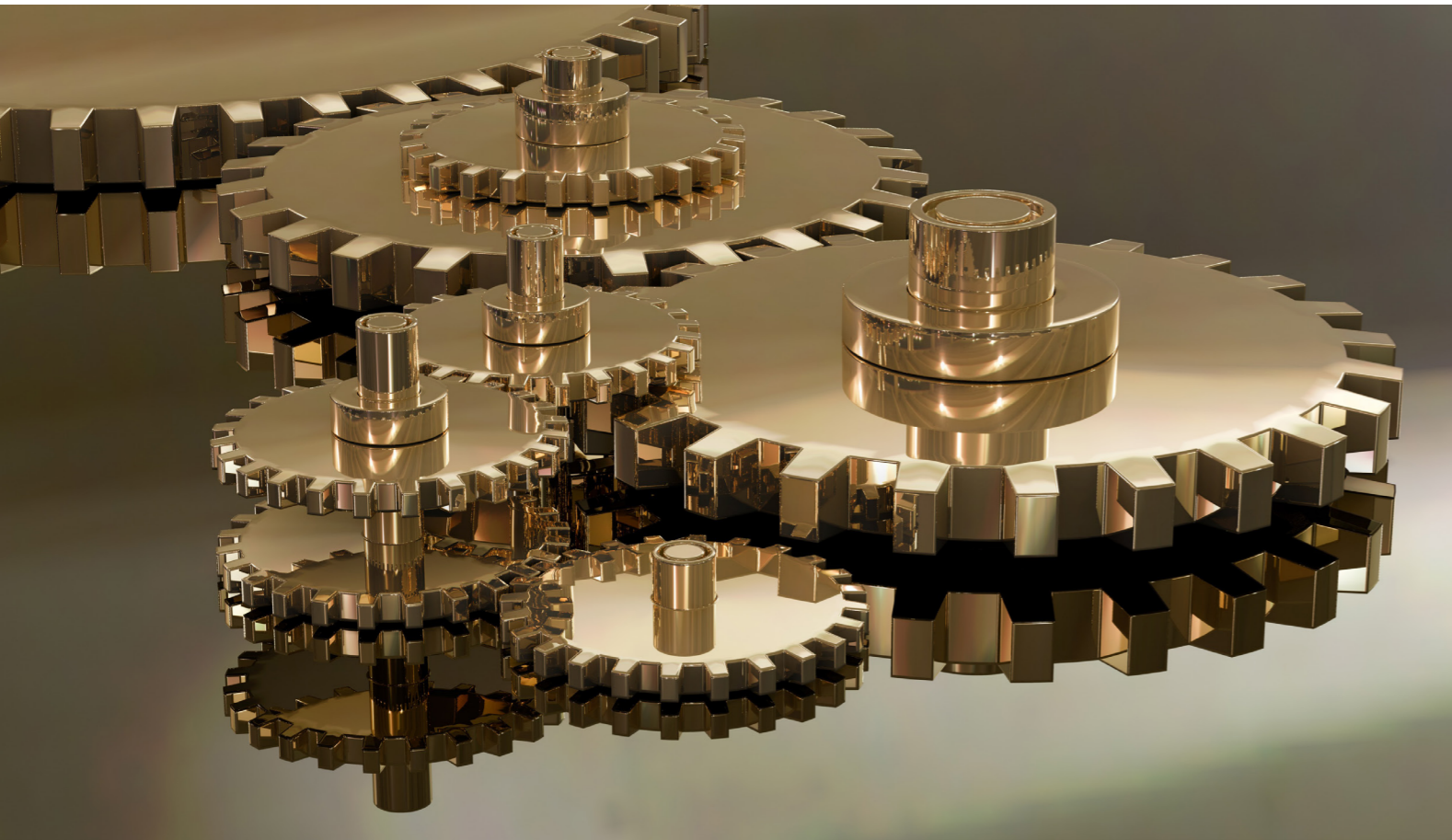
这盘棋会将手机手表的用途从打游戏看电影延伸到身体健康层面，最终目的是为了记录并分析一名人类在每天生活中吃什么，怎么吃，摄入多少卡路里又通过什么消耗掉的问题；它的记录方式应该是悄无声息，完全不引人注意，最好的存在是让人感觉不到它的存在；而不是如果每吃一口食物，每喝一口水都要想着在手机上记一笔账，那是科学的养殖，但不是正常的人类生活。

健康生态是另一个人文与科技的交汇点。

在这个生态里，无论是苹果自己，还是参与到健康生态的第三方厂商，解决问题会朝着两个各个方向走：1 解决精准记录问题；2 解决数据记录与自然随性的人类行为之间的矛盾。

前者是科技问题，后者是人文问题，在苹果的演示间里，或是开发者们的脸上，显示出的是它们未来交汇的那个十字路口方向。

（文章来源：新浪新闻）



## 信托公司PRE-ABS业务特点及发展思路

文/研究发展部

PRE-ABS业务是信托公司为融资方提供资金支持、参与基础资产形成并锁定后续ABS发行服务的一种业务模式，具有较为广阔的发展前景。

### 一、PRE-ABS业务特点

#### (一) PRE-ABS业务基于ABS业务全流程

PRE-ABS业务是基于后续发行ABS的前提而进行的融资行为，由信托公司募集资金投向原始权益人，原始权益人获得融资后扩大业务，增加基础资产；在基础资产达到一定的规模后，由信托公司担任SPV，通过将基础资产证券化从公开市场或私募市场募集资金，获得资金用于偿还PRE-ABS环节的

融资。因此，PRE-ABS业务实质上是以基础资产现金流和未来发行ABS募集资金为还款来源的融资业务，相当于发行ABS之前的一笔过桥融资，既可以用于创造更多基础资产，也可以用于平滑ABS发行期的现金流。

#### (二) PRE-ABS业务具有综合成本优势

PRE-ABS的业务来源于原始权益人扩大业务规模的融资需求，通过PRE-ABS融资和后续ABS发行相结合的方式，一方面获得资金拓展业务，扩大基础资产规模；另一方面有利于平滑ABS发行前的现金流，盘活存量资产。由于发行ABS融资成本相对较低，虽然PRE-ABS融资成本较高，但资金实际占用的时间并不会太长，前端期限往往在1年以内，对于融资

方面而言，在获得低成本ABS资金后就可以将原有的信托融资置换，这种搭配相对成本也比较低，比单纯发行ABS对现金流的压力更小，也更有利于推进业务发展。

#### (三) PRE-ABS业务有利于控制风险

对信托公司而言，由于前端基础资产的收益率与末端ABS的成本之间的利差足够大，为期限灵活、融资成本适中的信托融资提供了业务机会；通过PRE-ABS业务能够锁定交易对手，信托公司全程参与基础资产的形成、特殊目的载体的设立以及ABS的发行，在前端的PRE-ABS和后端的ABS中均可以获得收入，有利于与客户建立深入合作，也有助于把控风险。

目前已有浙金信托、中建投信托等公司开展PRE-ABS业务实践，交易对手主要为融资租赁公司，募集资金规模2-10亿不等，运作周期4个月到1年，均设提前结束条款，资金募集方式多为集合资金信托。在当前信托产品整体发行收益率偏低的背景下，PRE-ABS相对合适的收益与风险水平是投资者在房地产信托、消费金融之外的替代选择。

### 二、PRE-ABS业务风险控制的主要措施

#### (一) 产品设计阶段的风险考虑

PRE-ABS业务主要面向前端综合收益率较高、风险较分散的融资租赁、小微信贷、消费金融等领域。由于ABS发行受到市场条件和监管政策的制约，需要确保即使ABS发行失败，交易对手也能够基于基础资产现金回流覆盖融资利息成本，因此在PRE-ABS业务中需要设置多重风控和还款保障措施；基于PRE-ABS的过桥资金性质，往往也会加入可以提前结束的条款。

#### (二) 控制还款来源风险

从还款来源看，当前已发行的PRE-ABS产品还款来源和增信措施相对较为完备，第一还款来源为ABS回款，现有项目基本都确定了后续ABS的运作安排，有的项目甚至已经取得了交易所的无异议函。今年以来交易所对于ABS发行审核仍旧比较严格，对基础资产的要求相对更高，个别ABS由于长期审核不通过不得中止发行；如果ABS中止发行，对于PRE-ABS融资而言就已经失去了低成本置换的安全垫。第二还款来源是债权回款，由于PRE-ABS融资额度往往会在基础资产的总估值上打折，个别项目交易对手还针对债权回款不足覆盖本金利息部分执行差额补足义务，确保第二还款来源的稳健性。

#### (三) 强化落实增信措施

从增信措施看，包括母公司担保、结构化安排、债权质押、债权回款监管、ABS回款监管等手段。通过引入具有良好征信背景和征信评级的第三方进行担保及增信由第三方确保资金安全，实际操作中往往选择交易对手的母公司或者大股东；通过债权质押及控制动态质押率等手段，有助于防止基础资产不良率和回款情况对还款造成影响；债权回款及ABS回款账户监管可以确保基础资产回款和ABS募集资金不被挪用。个别谨慎的信托公司还会加入前端放款与形成资产的资质审查，通过介入基础资产的形成过程，实现风控前移。

### 三、信托公司PRE-ABS业务发展思路

一是寻找资金。由于PRE-ABS业务与传统固定期限融资不同，是具有过桥性质的融资，资金期限相对比较灵活，往往集中在3-6个月左右；如果超过期限仍旧无法顺利从ABS筹款，对信托公司而言可能需要先进行垫资或者寻找下一笔资金，因此开展此类业务一定要确保资金方能够接受灵活期限结构和可能的提前还款。除了发行短期的集合资金信托外，还可以考虑设立长期的PRE-ABS投资基金，通过建立PRE-ABS项目池，减少单个项目期限波动带来的冲击。

二是锁定对手。PRE-ABS与前端业务收益率的利差是确保在ABS发行失败时基础资产现金流可以覆盖本息的前提，因此需要尽量选择业务发展前景较好、基础资产规模较大、资本实力较为雄厚、发展战略较为稳健的交易对手。已开展消费金融、供应链金融等业务的信托公司，可以向后端ABS业务延伸，为交易对手降低融资资金成本；已开展融资租赁ABS、小微信贷ABS等业务的信托公司，可以向前端PRE-ABS业务延伸，助力交易对手扩大业务规模。

三是把握时机。PRE-ABS融资成本与ABS发行利率之间存在利差，是交易对手有意愿开展业务合作的基础，也是信托公司确保PRE-ABS融资本息可在ABS发行后顺利置换的前提；但ABS发行的成功与否以及利率水平受到市场环境和监管政策影响较大，因此在选择发行渠道和发行时机时需要重点关注PRE-ABS与ABS的整体推进周期，以及公司内部对此类联合业务的过会决策效率；在发行渠道选择上，如果公募发行ABS存在难度，在成本合适时需要适时转为私募发行，确保PRE-ABS资金顺利退出。

## 《信托登记管理办法》评析 与未来业务构想

文/研究发展部

8月25日银监会正式发布《信托登记管理办法》(以下简称“办法”),9月1日中国信托登记有限责任公司(以下简称“中信登”)信托登记系统正式上线运行,这标志着中国信托行业基础设施建设取得里程碑式的进展。

### 一、产品登记完整上线,受益权登记框架建立

信托登记体系包括财产登记、产品登记、受益权登记等多个领域,《办法》的出台主要解决了产品登记的问题,并对受益权登记建立了框架,为后续推进各项登记制度落地打下基础。

信托产品登记主要围绕信托的金融产品属性,与银行理财产品登记的较为类似各家信托公司将建立专用网络对接中信登的信托登记系统,通过系统提交信托登记信息,日常操作大部分可以线上完成。从登记内容来看,产品登记主要登记信托产品名称、信托类别、信托目的、信托期限、信托当事人、信托财产、信托利益分配等信托产品及其受益权信息和变动情况等。

对于受益权登记,《办法》将信托受益权账户定义为受益人的簿记账户,任一民事主体仅可以开立一个信托受益权账户,配发唯一账户编码,从而使受益人信息在中信登实现了集中管理。然而,目前信托受益权信息并没有要求强制登记,委托人或受益人可自愿申请开立或委托信托公司代办开立信托受益权账户,但只能查询自己的信托受益权信息,对于持有多个信托产品受益权的受益人来说可以实现对受益权的集中展示和管理,但仅仅实现了受益权账户的初级功能。

### 二、实现监管与公示功能,受益权登记有待细化

《办法》的正式发布与中信登信托登记系统正式上线,基本实现了两大功能。一是监管功能,信托公司将产品详细信息在中信登平台进行详细登记,解决了以前信托行业监管信息报送的分散化问题,有助于监管部门统一掌握信托产品的



详细信息,及时准确进行监管分析和判断,从而提高监管的有效性。

二是公示功能。《办法》要求集合信托产品以及部分财产权信托产品信息公示,提高了信托产品的公信力。《办法》出台前,一些网络平台也有部分信托产品推介信息,难免存在信息不实甚至虚假信息情况。在中信登进行集合信托产品信息集中公开披露,有利于防止信息盗用与金融欺诈。

当然,《办法》仍有些许未尽之处,有待未来调整与优化。一是委托人或受益人自愿开设受益权账户问题,信托受益权账户是开展信托受益权流转交易的基础,《办法》提出委托人或受益人可以自愿开设信托受益权账户,这为今后开展信托受益权流转交易提供了想象空间。然而,“信托受益权流转交易”并没有在办法里出现,导致目前开设信托受益权账户

的目的和作用并不明确。

二是慈善信托登记问题。慈善信托是否需要进行信托登记,在《办法》里并没有明确。如果慈善信托进行登记并且公示,将大大提升慈善信托的社会公信力。但是,慈善信托受托人还包括慈善组织,慈善组织作为受托人开展慈善信托时,是否要像信托公司一样进行产品登记?目前尚未有明确结论,而这可能在实际操作中带来一些问题。

### 三、依托信托登记系统的未来业务构想

一是信托受益权流转交易,信托受益人将持有的信托受益权向另一合法主体进行转让,可以是直接划转或基于估值定价进行交易。信托受益权流转交易对于受益人而言,可以将持有的未到期信托受益权进行估值并转让变现,或者与其他受

益人交易各自持有的信托受益权;新受益人可以通过受让信托受益权获得相应的财产权利,也可以灵活调整自身的信托受益权组合份额;而从市场角度来看,信托受益权流转交易既提高了信托产品的流动性,又为估值与风险定价打下基础。

二是信托受益权资产证券化,将具备一定未来现金流的一个或多个信托受益权打包,以信托受益权所产生的现金流为偿付来源,通过结构化设计进行信用增级,并在此基础上公开发行业信托受益权资产支持证券。在信托受益权流转交易的基础上,不同期限、不同现金流特征的信托受益权可以集中到特定受益人手上,通过将信托受益权资产打包重新设计现金流,持有信托受益权的分散化则有助于分散风险;在加入评级与补充增信手段后,可以通过资产证券化盘活存量信托受益权,打通非标信托受益权到标准化市场的交易通道。

## 重新审视监管新规后的政信业务

文/研究发展部

今年以来，财政部对地方政府债务管理持续收紧，在50号文、87号文的双重作用下，融资渠道缩减、增信手段匮乏使得地方政府的融资需求与偿债压力与日俱增，信托公司政信业务机会与挑战并存。

### 一、开源截流政策约束，地方融资需求增加

自2014年43号文以来，中央对地方政府融资渠道的规范力度持续加大，发布了一系列政策，主要遵循两条思路：“开源”和“截流”；其中“开源”指的是开放PPP、地方债这两个地方政府融资渠道，力图使地方政府融资阳光化、透明化；“截流”则是通过限制平台融资、限制对外担保、规范政府购买服务等，目的是减少地方政府的表外债务。但是，由于2015-2016资金面较为宽松，地方政府融资市场反而火爆，包括明股实债PPP、项目股权回购、政府购买服务融资等创新手段纷纷出现，金融机构排队寻求业务机会，融资成本一降再降，风控措施一减再减，政策执行效果不佳。

为此，2017年各部委进一步加强了监管联动，金融领域加强违规融资排查力度，财政领域对政府融资进一步收紧，并对各类规避监管渠道进行了封堵。同时，部分地方政府迫于监管压力，开始向金融机构要求退回之前出具的融资担保承诺函。当前一部分地方政府正在逐步陷入手头无钱、融资无门、偿债无力的困境，融到资金成为首要目标，对融资成本的接受程度也有所放松；从长远发展的需求来看，进一步推进基础设施建设，是维持地方经济稳健增长、确保财政收支平衡和发展地方产业的基础，而PPP和地方债只能满足一部分需求，未来地方政府仍旧将依赖于信托公司、券商、基金等金融机构的资金支持。



### 二、信托公司态度分化，融资成本开始上行

随着政策的变动、资金面的变化和监管的加强，信托业对于政信业务的发展态度也出现较大的分化，有公司审慎观察，一单没做；也有公司把握市场结构性机会，快速扩张。根据用益信托网基建集合信托产品类统计，1-4月基建类集合信托发行规模先是逐步走低，到了5-7月又开始回暖；截至8月25日发行规模又出现了较大的回落。从平均发行收益率来看，1月份成本仅在6.55%左右，2月份迅速上升到6.70%，3-5月维

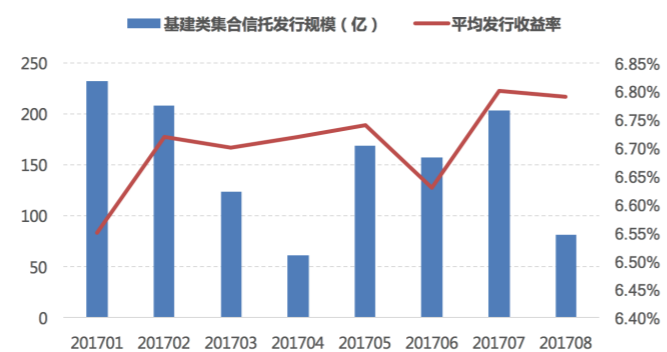


图1 2017年1月-8月基建类集合信托发行规模与收益率统计

持在该水平，6月一度下滑至6.63%，但7、8月份又迅速走高至6.8%左右。根据与一线业务人员的访谈，地方政府融资成本今年逐步走高，近期普遍可以做到8%；从发行收益率与融资成本变化来看，政信业务的利差空间有所上升。

### 三、未来聚焦三大方向，政信业务仍存空间

尽管受到重重政策约束，地方政府的融资需求仍亟待满足。对于地方政府而言，信托融资可以用于各类的融资主体，资金交付效率较高，成本仍旧可以接受；对信托公司而言，只要财政收支稳健、主体信用合适、项目现金流明确、增信手段可靠，政信领域仍有空间，未来政信业务模式需根据监管要求调整与创新。

一是开展信用融资，从依赖财政担保逐步调整为判断融资主体质量、项目现金流等。一直以来政信业务主要依赖于政府出函、出财政担保，随着政策约束的收紧，附加担保难度增大，今后开展政府性融资项目应该更看重项目的质量，关注现金流对本息覆盖情况，并通过法律制度安排来合理调节参与主体之间的权利义务，不再把政府担保作为项目过会的主要

条件和风控底线。

二是转型PPP领域。在PPP已成为未来主流政府融资渠道的背景下，信托资金可以通过“小股大债”的形式参与，需要重点关注能通过后续经营直接创造现金流的项目及能够创造税收、改善经济环境、增加消费需求、提高政府非税收入的项目，如收费公路、桥梁等收费运营的项目、旧城改造和城市更新类项目等。

三是探索PPP+ABS业务。2017年6月财政部发布财金55号文，明确PPP资产证券化分类、筛选、程序和监督具体制度安排，鼓励各类市场资金投资PPP项目资产证券化产品，并提出推动不动产投资信托资金(Reits)发展。PPP+ABS是解决PPP项目资金成本过低、运行周期过长、退出渠道有限等问题的可行途径，目前第一批的四单PPP资产证券化项目已经落地，新一批PPP资产证券化项目正在相继推出；已入库的存量PPP项目已有相当规模，未来增长空间巨大，信托公司需要抓住政策机会，推进PPP+ABS业务试点，布局下一个风口。



## 关于家风感想

文/李燕

家风是一个家族代代相传沿袭下来的体现家族成员精神风貌、道德品质、审美格调和整体气质的家族文化风格。每个家庭都有自己的家风，而家风对一个人的影响是潜移默化的，李家也有着自己的家风，并且深远的影响着我。

家风是诚实。记得小时候，有次考试成绩不是特别好，我就撒谎跟爸爸说没有考试，但是有次爸爸收拾屋子发现了我藏起来的那张试卷，爸爸也没有说我，而是跟我讲诚实的重要性，因为你撒下一个谎，需要撒另一个谎来圆它。从那以后，我就记住了爸爸的话，做人要诚实，这样别人才会相信你，才乐于与你交往。

家风是正直。爸爸从小就教导我们做一个正直的人，他自己也是那么做的，什么东家长西家短的事情，他干脆就不搭理，如果我们做了不正确的事情，他就会变得很严肃，什么事情做错了，他就会很生气，然后指正批评我们。让我们能重新认识到自己的错误。

家风是节俭。家里面吃饭有一个规矩，就是不能剩下饭。

奶奶经常教育我，不要浪费粮食，吃多少，盛多少。奶奶经历过那个缺吃少穿的年代，因此节俭深深烙印在她的心里，因此她不能容忍浪费。在她每日的谆谆教导下，节俭也成了我人生中的习惯。

家风是孝顺。孝顺是中华民族的传统美德，这种美德也在我的家里发扬光大。爸爸在我小的时候经常出差，有时是一个月，有时是半个月，但是每次回家她都不忘给奶奶带点好吃的，不忘去看望奶奶一下。他经常说，自己在外跑，没法经常待在奶奶身旁，因此爸爸经常跟我说，让我多替他照顾奶奶。爸爸的言传身教给了我一个榜样，孝顺长辈的美德深深的刻在了我的心里。

感谢我有这样一个和睦的家庭，有时时刻刻教育我的长辈，他们用自身作为榜样，从小教育了我。也感谢李家的家风，在不知不觉中塑造了我的性格，使我懂得了很多，让我在以后的成长中变得更好！

（第三支部）

## 家风

文/王媛媛

家风，又称“门风”，是一个家庭祖上传下来的某种风气、习俗，与这个家庭的兴衰荣辱相辅相成。良好的家风，是通过父传子，子传孙，子子孙孙耳濡目染，代代相传的无声教育。

自我年幼有意识开始，奶奶家一直有一个小罐里面常年存放各种零钱，我问奶奶为什么？她告诉我说万一有乞讨者上家里来，好随时准备着。记得我上小学，那时候经常可以看到乞讨者挨家乞讨，我们家从未让他们空手出门过，不论是零钱还是食物，力所能及给予帮助，虽不是大富贵人家，却愿意时刻保持善意，这是我家人一直以来这么教导我的。家风是善良！

爸爸妈妈常说，“百事孝为先”。孝顺孝顺，孝敬长辈，就是什么事尽量让他们顺心顺意。在家里，姥姥姥爷说话，我们都要好好的听，就算说错了，也不能当面指责，要换一种他们能接受的方式悄悄的告诉他们。不跟长辈顶嘴，也是孝顺的体现。长辈们说的话，我们小孩子一定要听，让我们做什么事



儿，要立马行动，不能拖拖拉拉的。我们家的家风还体现在饭桌上。一家人开饭了，如果长辈们没有动筷子，我们小孩子绝对不能先吃的。都要等到姥姥姥爷爸爸妈妈到齐了，大家才开始一起吃饭。不知不觉中，这都成了一个习惯了不知不觉印在了骨子里。家风是孝顺！

家风是一种无言的教育，是一个家庭生活的总基调，是一种潜在的、恒久的、无形的力量。感谢我们家的家风影响着我，让我可以从小树树立正确的观念。有时回想起小时候的点点滴滴，感谢我的家人教会我很多！

## 家风类节目《儿行千里》观后感

文/管静

《儿行千里》这个节目是偶尔一次在电视看到的，讲述的是关于一个小伙子从农村出身，最终成为麻省理工大学博士后的故事，刚开始以为是一个励志故事，但原来更多的是发人深省的家庭教育。

主人公叫何江，家乡是湖南宁乡，毕业于哈佛大学博士，是哈佛大学毕业典礼上首位进行演讲的中国人，并通过自身努力考到了麻省理工博士后，近日被福布斯评选为30位30岁以下医疗健康领域青年，这位不到30岁的优秀青年，带着自信的笑容上台，有礼貌地向观众席鞠躬致意。通过他讲述的求学经历，了解到他出生在一个农民家庭，父母文化水平不高，分别是高中毕业和小学毕业，但是父母很看重孩子的学习，即使家里经济条件一般，父母宁愿选择在家喂猪而不是外出打工，每天坚持和孩子一起阅读，更没有想过让孩子放弃学业去工作来帮补家庭。何江还说印象最深的是，父亲无论农活儿干得再多，也会坚持给他和弟弟讲故事。是父母在自己最重要的成长阶段中的陪伴和付出让他能一直坚持自己的梦想。

最让我触动的是，在何江离家求学的十二年，与父母相隔万里，可是他克服时差与繁重的学习任务，从未间断过每天与父母视频通话，和父母说说近况，聊聊家常。

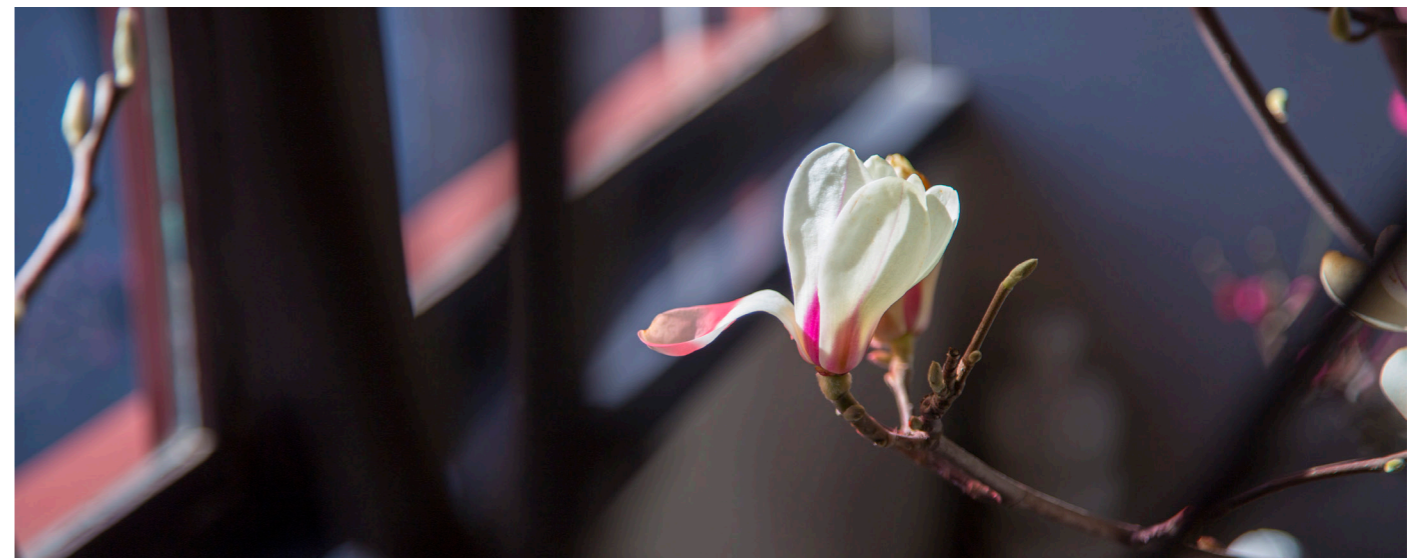
听完这个故事，总结何江一家的家风就是“天天陪伴、天天联系”，让我陷入思考，普通农村家庭凭借如此简单、朴素的家风，教育出如此优秀的人才。看着简单的八个字，但却是很难以做到的，虽然现在通讯比以前发达多了，可是我相信大部分人与父母的联系也没有增加，包括我自己也是感到很自愧不如。为人子女的也会有一天成为父母，组成了家庭，需要教育下一代，父母想要了解子女的近况、思想动态、情绪问题等，同样子女离家后也想要了解父母的情况，这需要双方的加



强沟通，共同营造出正面积极的情感氛围，重视家风建设。而缺乏家风建设的家庭，子女成长阶段很容易会产生问题，可能会被过分溺爱，可能会淡漠亲情，甚至是没有得到正确的引导树立正确的人生观、价值观等，走上弯路。

家风建设看似是家庭的事，其实并不只是家庭受益，更是引导着社会风气。“家风正，则民风淳”，家风是一股潜移默化的力量，默默地影响着家庭的每一位成员，当众多家庭都拥有好家风，社会风气也会有所改善。

(第一支部)



## 论好家风

文/刘行行

家庭是社会的细胞，家庭文明状况不仅是社会文明的缩影，而且可以影响和改变社会风气，营造社会新风尚。所以，良好家风的构建与传承不是小事私事，好的家风利家利民利国，相反则害己害人害社会。

良好的家风是优良品质在家庭中的积淀和传承，是家庭留给每个成员的宝贵精神财富，古有仁智礼义信，今有勤孝谦和思，良好家风因背景各异，也各有千秋：或仁爱宽厚，父慈子孝，兄弟和睦，邻里友爱；或克勤克俭，常怀一粥一饭来之不易之念，靠勤奋兴家聚业，讲节约精打细算；或本分做人，不为富动，尽职敬事，诚信待人。以上种种，在无形中影响着家人，让子女终身受益，其价值取之不尽，用之不竭。

良好家风的形成决非一朝一夕之功，需要长期的熏陶与积淀，应该加强教育，反复训练，注重养成，成为每个成员的自觉意识和行为。

一则要有意识的去培育养成。要明白代代相传的不仅是家财和地位，更应该有内涵和精神。把老一辈留下的美好品德和作风接续下来、传递下去，是造福当代、惠及后人的大事，接力棒在手，我自有责任，让良好家风薪火相传，发扬光大。

二则要在家庭中营造崇尚学习的气氛。古人讲，“非学无以明志，非学无以广才”，知书才能明礼，学习就能升华。要让

家里多一分书香气，茶余饭后，看看书，读读报，谈天论事，让家人从中得到更多的教化和启迪。当然，家庭的学习不同于组织，不需要有计划的开展什么活动，但培养家人的读书情趣，在悠静的家庭环境里畅游书海，总能给人心情恬淡的意境，使人有所收获，有所感悟。

三则长者要做好传与带。家长是塑造孩子的无形力量，耳濡目染影响着孩子世界观的形成，你的穿戴、举止、观点、接人待物等，无不对孩子有着潜移默化的影响，上行下效，近朱者赤，近墨者黑，这样的道德应当人人都明白。

四则要创造和谐文明的家庭环境。居家里外，干净、明亮、整洁、有序。去朋友家串门，有的家庭还很注意家家教化文化，悬挂着激励感人的家训格言，如“积金积玉不如积书教子，宽天宽地莫若宽以待人”、“敦行致远，吃亏是福”、“家和万事兴”等等，让人置身其中，产生良好的心理状态，一种清新雅致的感受油然而生。

好家风就是一所好学校，其教育的方式就渗透在方方面面的密切接触里，谆谆诱导，亲切教诲，热情鼓励，严格要求，无不影响着家庭的每个成员，并且影响到邻里和社会。让大家都来关注家庭文明建设，给社会留下一片和谐、一片温馨。

(第二支部)



## 母亲与家风——献给母亲

文/晨曦

凡论家风、家训之典范，莫不谈古有范仲淹家族八百年兴旺不衰，近有立功立德立言之近完人曾国藩家训家书传世。纵观古今名望家族沉浮，若有积极正直向上之清风，则庇佑家庭后世长盛不衰，代有人才；若有穷奢极欲不良之邪气，必导致身败名裂祸及子孙，害人害己。然众生终皆平凡，所谓家风乃其父其母言传身教之影响而已。

余今虽为人父，但上有高堂老母，下有幼童待哺，何论家训家风？然蹉跎许久，回想成长之路的点滴，时刻莫不被母亲的敦敦教诲潜移默化的影响着，若论家风，得先从母亲说起。

母亲是平凡的、普普通通的一个农村妇女，一生没有什么惊天动地的大作为，一直挂在口头的话语都是：妈是个女的，说话别人都不听。

母亲是伟大的，在国家级贫困山区的八九十年代，小学入学率不到五成、辍学率超过五成，母亲培养了六个完小毕业子女，包括村里的第一个中专生、第一个大学生、第一个研究生。

母亲是孝顺的。母亲的母亲在晚年因半身瘫痪，卧床近十年。都说久病无孝子，但母亲数十年如一日，尽心竭力照顾自己母亲，感动了乡人，也影响着子女。

母亲是善良的。经常说人要积德行善，吃亏是福。偶有过年杀猪等大事，总会给村里条件更差的老人们准备一碗炖好的肉送过去，在力所能及的时候，也照亮别人的生活。

母亲是坚韧的。在吃饭都要勒紧腰带的日子，除了墙上挂的一张奖状，真的家徒四壁，但母亲从未放弃过，常说人穷不能志短，一直坚持供兄弟们上学，直到都小学毕业上不了为止。

母亲是严厉的。在同年孩子都还在睡懒觉的时候，母亲已经早早把大家赶起来去干活了，忙完地里的农活再直接去上学。她不许我们偷懒，要求手脚必须勤奋，随时帮忙干力所能及的事。

母亲是克己的。她总是在说，不要占别人便宜，不要答应别人的事不去办，不要欺软怕硬，她总把自己放在较低的位置，但也不畏强者。

母亲是有大局观的。在当年各种传教横行乡里，家家户户都改庭换面信福音的当下，她总是一口就回绝到访的人，我家儿子是党员，我们家是有信仰的……

母亲的母亲也是伟大的，在一个女性文盲率高达百分之九十九以上的六十年代，在一穷二白的国家级贫困山区，竟然把母亲培养成村里仅有的两个完小五年级女生之一。

母亲的故事还有很多，母亲并没有远大的抱负、崇高的理想，她只是一个善良的人，恪守传统的人，她虽然没有学过儒家“孝悌忠信礼义廉耻”的经典，但她无时无刻不在用她的言行身教影响着我们。

（第四支部）



## 心向光明 豁达千里

文/成佳

当我沉静自己，思考家风的时候，也许并没有一句明确的言语在家族内流传，也许并没有几多精准的用词来管理我的成长，但是，我知道，一切都是一潜移默化的培养与熏陶，一切都是基于做一个光明、豁达之人的家风。

记得小时候，我的父母每每在家中谈论他们成长、求学、工作中的人和事，从来也不是一帆风顺、平步青云，总也有困难，有挫折，有争执，有不公，但是他们从来也没有表现过多

的负能量，总是尽力去克服、去化解、去善待。少不经事的我，虽然不能体会的那么透彻，却也记住了：任何时候都要真诚、善良的待人接物，要努力奋斗，就算结果不能尽如人意，但是只要努力了就不会很糟。

时光荏苒，我也需要面对自己人生中的林林总总了。求学时代的我，每次兴高采烈的展示奖状的时候，父母告诫我人外有人，不能骄傲；考试失利，技不如人的时候，父母鼓励我不能气馁，要相信自己可以做的更好。作为学生干部，有不被同学理解，被排挤的时候，父母教诲我要懂得换位思考、学会体谅、善待别人，坚持原则又不失人情味，正所谓“路遥知马力，日久见人心”，一定会有最好的收获。步入社会的我，有过孤身一人出差做项目的经历；有过独自PK狡猾客户的经历；有过赶工刷夜出报告的经历；有过因为突发状况导致返工的经

历……哭过、笑过、挣扎过、想要放弃过……每一次低谷，我都会想起父母的言传身教，来一次深呼吸，继续胸怀阳光的前进。

这一路走来，我对家风有了更深的领悟。我相信，只要心向光明，胸怀豁达，一切经历都将转化为我人生行囊中的财富。我知道，一直以来，我都有一款用家风编织而成的人生背包，背包里装满了我的过往及当下：有欢快，有忧伤；有勇往，有胆怯；有执着，有彷徨；有宁静安好，有跌宕起伏；有得到，有失去。你问我想丢弃些什么吗？不！不想！无论美好还是忧愁，就安放在那里就好。你问我要尘封过往吗？不！不要！不管是从背包里掉落出来的，还是我自己拣出来的记忆的盒子，我都乐得开启，让她们透透气，并欣然接受昨日重现，哭哭笑笑随她去。你问我会为经历过的情感焦虑吗？不！不会！当一切

的情感继续而来，夹裹我而去的时候，我愿意就站在那里迎接她们，来就来去就去。你问我会将背包安置在某处继而前行吗？不！不会！我要一路背着行囊，充实的奔向前方，那是我无以伦比的财富，绝不丢下。你问我会疲惫吗？不！不会！心灵透亮的人不会让这样的行囊变的沉重不堪，只会让她愈发丰富自己。你问我惧怕未知的远方吗？不！不怕！拥有如此财富的人坚信远方会很好。你问我远方就真的只有美好吗？不！不只！但是即便依旧有悲有喜，那也是值得体验的神奇之旅！要前行！你问我凭什么自信？因为我有时刻陪伴的家风，让我拥有充满阳光的内心和透明的灵魂，让我拥有成熟练达的秉性，让我能够获得青鸟，翱翔天际，一往无前！

(第一党支部)

## 重孝、尚文，有民主

文/曹永启

自己如果能算得上为国家建设贡献绵薄之力的青年人员的话，还得感谢从小来自家庭的熏陶。仔细回想，父母亲重孝、尚文，有民主并以身作则对我影响最大。

打我记事起，奶奶就精神失常，生活不能自理，我父母八年如一日的悉心照顾，从未听过他俩怨言。邻居一谈起这事，都说我父母是难得的孝子女。时至今日，父母从没要求过我做儿女要尽孝，做人要敬老，但他们以他们的行动从小就感染我。

说起尚文，一是家里重视读书，一是家风淳朴。“可以穷衣食，不能穷教育”，这是父母亲一直以此鼓励我读书的话。在我求学的征途中，父母都是倾尽所有地供我上学。听父亲说，我家是乡里世代先生之家，祖上都是私塾先生，直到父亲因为时代动荡才没能求学成功。但家里人待人真诚，做人实在，勤勤恳恳，常被人称为“夫子”之家。虽然“夫子”在当时乡村常常被理解为文弱的讽语，但这些做人原则深深烙在我心底。

曾跟小伙伴闲聊时，很多人无一例外地被父母打骂过。而我，居然神奇地躲过这种经历。从小，只要我做错事，父母都会问我为何这么做？然后指出我为什么做错了，让我反省，却从没向我使用过武力。同时，我很早就是家里的小大人，这得益于父母但凡作家庭决定时都会征询我的意见，让我从小就有参与感和决断力，也让我从小就意识到尊重他人意见的重要。

如今，曾经的小大人已长大成人，身上带着父母很多行为特质，希望把他们重孝、尚文，有民主的家风好好传承下去。

（第一党支部）



## 波澜壮阔的隐秘心路——《战天京》读后感

文/杜亚雄

晚清是一段腐朽堕落走向灭亡的时代，也是绝望中孕育希望的时代。我们在历史书中常常看到的是丧权辱国不堪回首的悲剧，外有英法联军火烧圆明园，内有太平天国和捻军起义，此时清政府的局势已危如累卵，倾覆在即。所谓乱世大概就是这种情况了吧。然而历史却如此的有趣，眼见大厦将倾，偏偏走出一批治世之能臣，乱世之枭雄，硬生生的给大清续了几十年的命！《战天京》这本书讲的就是这一段令人唏嘘又拍案叫绝的故事。

作者谭伯牛，乃是当代一奇人，籍贯长沙，自由职业者。早期仅仅是在非典时期无法出门，百无聊赖之际突发奇想，于是开始在天涯论坛创作自己多年来想写的关于湘军、淮军的故事，自此大受好评，因此生出将帖子内容汇集成书的想法。此后该书一直不温不火，本应寂然于大量曾、左、李、胡的论著之中，偏偏被《罗辑思维》节目看中，并推荐出来，于是大热。可见好货还得好吃喝，酒香也怕巷子深呀。全书并未因为作者本身是湖南人而夹杂私活，也并未过分推崇湖湘文化，而是就事论事，平铺直叙，大量引用书信、章奏等干货。在此基础上，作者抽丝剥茧像一个善于雕刻的工匠，把艰涩难懂的古文翻译成浅显易懂的白话。更重要的是，作者写出了隐含在字里行间的当时人的思考和心理。正可谓“史笔见其真，诗笔见其美，画笔见其巧”（序中语）。

晚清时期，清廷国库空虚，内忧外患。眼看太平军攻城拔寨，咸丰只得老调重弹，鼓励各地组织团练。在此种形势下，丁忧在家的曾国藩只得“就地筹饷”走上了历史的大舞台。当时他虽贵为“节制四省”之钦差大使，实则手无实权，处处掣肘。筹饷则得罪地方官员，不筹饷则打不了仗得罪圣上，曾国藩斡旋于皇帝与群臣之间，一面要应付同僚，一面要跟皇上要权，其中尺度拿捏无一不是官场极深之心机，一不小心得罪皇上就是革职掉脑袋的事情。本书引用了大量曾国藩与皇帝的往来奏折谕旨，作者精心加以解读，其间言语精妙处不亚高手对弈，招招致命。时有大臣胡林翼云：“天

下奏牍，仅三把手，而均在洞庭以南。”这三把手说的就是曾国藩、左宗棠和他自己。本书就用了两章的分量来写曾国藩和左宗棠的恩恩怨怨，其中以奏折相互攻讦、相互保举的文字，攻守相间，精彩纷呈。如果只读原文，没有一定的古文功底，甚难解读，即使明白意思了，没有当时历史背景的知识，也很难发挥延展。作者就为我们一一解读了这些奏折，尽情还原了其中含沙射影，峰回路转之处，读来不由令人抚掌而叹曰：妙极！这里试举一例：

在攻克南京后，曾国荃作为前线指挥官理应第一时间驰奏报捷，这份奏折怎么写哪？曾国藩在攻破南京前半年的来往信件中就好冲动的曾国荃拟定了包括奏折的行为格式、署名次序的范本。

曾国藩给曾国荃的书信中要求，如果南京克复要与彭、杨二人联合上书，彭杨是谁？原来是彭玉麟、杨岳斌，时任水军统帅。曾国荃围金陵，又与彭、杨何干呢？原来，彭玉麟、杨岳斌负责协围水面、运送粮饷，是关键的后勤部队，功不可没，故需联合上书以平衡各方势力。

“其详细情形仍由官文、曾国藩会奏”，曾国荃是前敌指挥，而不是全军统帅，大型战役按照制度是需要曾国藩汇报的，所以他只能先行驰奏大致性情，以慰圣怀，具体的还是需要曾国藩的正式文本为主。曾国藩又为何把远在湖北、并未直接参加战役的官文列在自己之前呢？原来此时曾氏兄弟，作为汉人而又大军在手，朝中早有异议，一旦太平天国覆灭，可能出现“鸟尽弓藏，兔死狗烹”的局势。官文是满人，由他领衔奏报，更能消弭朝廷对汉人据功握权的隐忧，而且曾国藩让出功劳，以避免功高震主的隐患。

“洪秀全之下落、钱银之多寡，不可不说大概，此外介宜略”，这一段就更加的有深意了。洪秀全是“贼首”，他的擒获是太平天国覆灭的标志，必须要说。太平天国肆虐江南多年，聚集了大量的财富，而这些财富又传言都聚集在南京的“圣库”，清廷中许多人已经盯上了这笔钱财，有了这笔巨资甚至就



等于有了造反的资金，如果不说极可能被认为是在筹划谋反。至于其他，比如封赏、战况等，则需要仔细谋划权衡各方，需各方达到妥协，并非短时间内能够达到，说多反而引爆了内部矛盾，故要模棱两可，愈短愈妙。可见说话是艺术，少一分不能达意，多一分则免难惹祸。

以上，都是作者的讲解。这短短一封书信，就隐藏这么多奥妙，背后竟有如此多的考虑，要读多少书，才能这样信手拈来，头头是道呢？读书本身，就是门学问。善学之人能从枯燥的文字资料中，找到一种隐秘的心路：从看似平淡的寥寥数语中读出言语者的心思，从一小事蝴蝶效应般推导出一大事，从纷繁史料中勾勾画画出一幅波澜壮阔的大画卷。

有的人读书看个热闹，但会读书的人一定能看懂里面的门道，《战天京》这本书恰恰就是这种把门道展开来细细讲给你

听的书。我们读书不仅是汲取知识更是要指导实践，让我们做事更有方寸。但往往我们很难从纷繁枯燥典籍中学会这些，于是即使读书很多的人，与人交往起来也很像榆木脑袋，被人说成情商低。归根结底还是没真的读懂书，用好书，读不懂背后的心路历程自然没办法指导实践。因此，读《战天京》这本书最重要的收获不是了解了一段历史，而是提供了一种读史和做人的方法。下次再觉得历史人物行事荒谬的时候不妨设身处地想想他的思考角度；待人接物与人交往的时候不妨思考一下你又能否像书中的人物那样寥寥数语而又考虑周全。

读的乐趣在于思，思之源泉在于读。多读方能有思，有思才有所得。这就是谭伯牛先生这本《战天京》带给我的启发。

（作者杜亚雄为财富管理总部理财经理助理，团支部委员）

## 熬了114年，保温杯终于红了

文/界面

前几周还沉浸在由一个保温杯引发的网络集体“中年危机”中的人们，大概怎么也不会想到，在9月2号的黑豹乐队北京30周年演唱会上，一群年轻人拿着保温杯为偶像打call。

当然，这是一次商业合作。在演唱会的前4天，拥有授权业务的阿里宣布，虎牌以冠名的方式赞助这场演唱会。



黑豹乐队30周年演唱会外场

促成这次合作的，是在社交网络上意外火爆的“保温杯”话题。一位摄影师对摇滚乐手保温杯的无意吐槽，在网友的热烈讨论和媒体的跟进之下，成了一场舆论狂欢，一时间，中年人的三大标志变成了保温杯、热水和枸杞。

不过，微妙的是，一场关于中年危机的讨论却让这个淡出江湖多年的黑豹乐队和无人问津的保温杯品牌重新回到了年轻人的话语体系里。阿里大文娱负责人周桓甚至表示，根据大麦网上的售票数据，“保温杯事件”让更多30岁甚至25岁以下的年轻人走进演唱会现场，成为购票主体。

保温杯这个低调老气的物品，经过画风几次反转和品牌的借势营销，迅速成为了一代网红。保温杯到底代表着中年，还是年轻文化，似乎答案也变得模糊起来。

而中国许多网友们不知道的是，在摸不透时尚潮流中，在国外保温杯其实已经悄然逆袭成为一个漂亮的网红。在时尚达人必备的Instagram里，时常就能看到保温杯的身影。在那些被精心拍摄的图片中，“网红杯”要么是被明星拿在手里假装街拍，要么是被仔细地摆放拍摄，告诉你保温杯可以有許多使用场景，比如野餐、健身、户外旅行等等，凸显出一种精致生活的艺术感。

的确，这个诞生了一百多年的物品，经历了全球各国时代和文化的变迁，其实有相当多的故

事可以讲。在营销策划的包装下，保温杯也有了新的可能性。

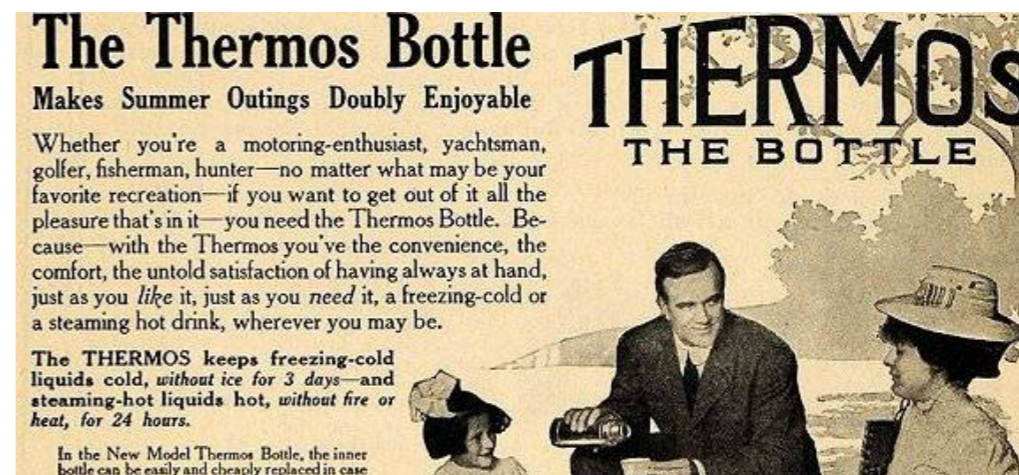
### 低调的保温杯明明有很酷的历史

和许多时髦的单品一样，保温杯也有着很酷很“硬汉”的起源。

保温杯之所以可以保温，原理就在于它有两层结构，中间是高真空状态，就像是宇宙的空间一样，阻挡了对流和散热。另外瓶内增加的镜面功能，也能有效阻绝因为辐射产生的热量散失，从而让杯中的液体保持一定的温度。

不过这种双层真空的容器，起初并不是用来喝热水的，而是用来保存低温气体。1892年，苏格兰物理学家、化学家James Dewar为了进行液化气体的研究工作，发明了全世界第一支双层真空玻璃瓶，并且在两层内部上涂满水银。

真正让这种发明走进生活的是德国人Reinhold Burger。1903年，他获得了保温瓶的专利，并且制定了把它投入市场的计划。于是在1904年，他给保温瓶挑选了一个独特的名字——THERMOS，源自希腊语，意为“热量、保温”，并且在慕尼黑建立了第一家工厂，而这正是如今我们熟悉的保温杯品牌“膳魔师”。



在随后的几年，美国、加拿大、英国分别得到了Reinhold Burger的特许使用权建立了分公司。1911年之后，膳魔师开始了机械化制造，并且通过广告营销活动，让保温瓶这种产品在市场上形成了爆发性的需求。在二战期间，它还扮演了极为重要的角色，和餐具组合一起成为了军需用品。

1989年，日本酸素集团花了300亿日元，买下全球各地的膳魔师，而这也正是为什么如今你会觉得膳魔师是个日系品牌。在1980年代，日本开始改进保温杯的技术，比如使用更轻薄的不锈钢材料，让它耐用坚固的同时更容易携带。

对于大多数人来说，选购保温杯主要在于它的功能性：保温、保冷、外带方便。盖子的设计，往往就是整个保温杯的附加功能所在，比如隔热更强的双层盖、带茶漏的、带手柄的、专门吸引小朋友的吸管盖等等，而外带是否轻便、是否漏水、开车时单手操作是否便捷、是否方便拆卸清洗，都是人们购买时候考虑的因素。

有了保温杯，可以随时喝到一杯热咖啡、热茶或是冰水。看起来，它明明让人们过上了更精

致的生活。

### 它为什么沦为了中老年标志

然而在中国,可以说是一场制造业的审美灾难,和我们的父辈们对于“热水”文化的迷信,毁掉了保温杯的形象。

前段时间爆发的中年危机语境里,保温杯常常和几个场景相联系:热衷养生的中年人、茶叶、枸杞、手串,和微微挺起的肚腩,“老干部”的画面感非常强烈。

从小到大,你一定对“多喝热水”这句话十分熟悉,除了受中医养生的传统文化影响外,在大象公会一篇文章里,这种独特的热水文化和保温杯的兴起还有另外一种解释——1950年代建立起来的社会主义大院生活,和全国性的爱国卫生运动,把群众性卫生宣教活动发展到顶峰,自此,“喝开水”作为一条政治口号,遍布全国各地。后来随着集体锅炉房的消失,更加私人化的保温杯取代了暖水瓶,但不变的还是老一辈对于热水的信仰。

国内保温杯的大规模生产,开始于上世纪90年代初。从日本引进了这项技术后,如今中国已成为全球不锈钢保温杯的主要生产大国和出口大国,也是不锈钢保温杯消费水平最高的市场。

虽然产量很大,但你很难叫出一个响亮的国产保温杯品牌。在大多数人眼中,国产保温杯便宜、性价比高,丢了也不是太心疼,因为它长期就是一个十分低调的存在,而保温杯也常常成为印着各种丑陋字体的活动纪念品。



保温杯纪念品

其实就连主要面向高端市场的日系品牌象印、虎牌和膳魔师,虽然注重产品的质量和研发,但更多强调的还是功能和实用性,很长时间以来在营销上也不是很积极。从赵明义手中保温杯那个黑色、颜值平平的朴实模样,你也可以看得出来,虎牌之前对于成为网红,并没有提前做好准备。

### 社交网络塑造的时尚潮流感,让保温杯有了新的商机

然而在社交网络重塑一切的时代,事情开始发生变化了。

就像网络可以把保温杯打上“中年”的标记,也同样可以把它塑造成代表时尚感的生活方式。在健康精致生活被追捧的今天,保温杯又找到了新的价值。

不同于传统的日系品牌,一些诞生于美国的保温杯品牌一开始就把目光瞄准了那些喜欢潮流的年轻人。

如果说一百多年来保温杯发生了什么最重大的变化,大概就是变得更加好看、好看、好看。

对于时下的年轻人来说,比起实用性,他们更在乎的还是杯子的颜值。一个例子是,你会发现日系品牌保温杯盖子多用塑料,这是为了防止烫嘴,这也让它多少有点土气;而对于美系品牌来说,为了体现出极致的美感,这点功能是可以牺牲掉的——通常采用全金属杯身。

设计感成为了美系网红品牌最强调的东西,比如曾经和星巴克合作、在社交网络上走红的S'well,长得就像牛奶瓶或者保龄球瓶。



S'well和它的创始人Sara Kauss

为了做出一个让年轻人愿意买单的保温杯,品牌创始人Sara Kauss找了很多设计师和制造商,最后和一家在纽约从事工业设计的公司进行合作。2010年,第一个S'well保温杯诞生了。除了外形独特,配色丰富也是它的一大特点,S'well已经推出超过100种不同颜色、图案的水瓶,包括光面和哑光面的纯色系列、金属色系列、撞色系列、木头/石头表面肌理系列、动物花纹系列以及合作款。

另外一个靠网络火起来的品牌是美国的CORKCICLE,它颠覆了传统的圆柱设计,两边削出平面线条,更方便抓握,由此在2016年获得设计红点大奖。

而对于这些新兴品牌来说,除了设计好看,包装出一个好的品牌故事、用时尚化的方式在社交网络上营销同样关键。Sara Kauss推出S'well的初衷,希望设计一款好看的杯子来让大家减少塑料瓶的使用。而CORKCICLE的最大卖点,是号称可以放入冰块、低温保存葡萄酒。

网红保温杯的市场策略,是把它当做一件可以重复购买的消费品。很大程度上来说,这颠覆了日系传统保温杯品牌想要凭借过硬的质量让你使用很久的逻辑。就像服装行业一样,S'well也会推出春秋两季的新品新色,希望你像买新衣服一样收藏。

虽然在国内你还很难发现有这样注重时尚感的品牌,不过经历了这场和摇滚的碰撞,在许多人心,或许保温杯也会摇身变成一个弄潮儿。

(文章来源:虎嗅网)

## 淘宝请了108位神人，但匠人的生意远不止如此

文/李忻融 陈梦茹



锯瓷手艺人王振海用六朝碎瓷片锯成的瓷碗价值1200万，而等着让他修补的瓷器已经排在了几年之外。王振海是《非凡匠心》中拍摄的众多匠人中的一位。

刘兵是华传文化的CEO，而《非凡匠心》就是华传文化打造的一档有关匠人的综艺。

看中匠人的不仅是华传文化，知了青年旗下的《了不起的匠人》也因为关注了匠人甚至得到了优酷的投资。

而最近主持人赵普参与的一个匠人商品APP“东家”也吸引了很多人的目光。据东家APP创始人朱见山在一次公开演讲中介绍，“东家”团队在一年多时间李拜访了5万多名匠人，在平台上有5000个匠人的产品进行售卖，月销售额在4000多万，到年底销售额可能会破亿。

7月8月到20日，在杭州，淘宝开了一场别开生面的“淘宝造物节”，在这次淘宝造物节上汇集了108位淘宝店主，被称之为“108位神人”。在淘宝造物节上不仅可以看到用传统手艺绣出来绣花鞋，也可以看到“三万六千锤”的铁锅。

在这个商业社会里，匠人的生意早已开张。

### 受关注的匠人

《了不起的匠人》节目第二季中的蔺草匠人刘彩云，让一度式微的蔺草编织手艺得以传承。后来，她的手工艺被艺术家看中，并合作编织成帽子、草席、门帘等等，获得了日本MUJI设计大赛，让蔺草手工艺品从乡下走向了国际。值得注意的是，这些由蔺草编织成的草帽售价6千元，草席2万起。

《非凡匠心》第一期节目，张国立带着他的老友张铁林、王刚一起拜访了铜瓷手艺人“王老



王振海



六合盏

邪”（王振海）。在王老邪的作品中，可以看到一个由六块不同年代的瓷片组成的六合盏，王老邪告诉张国立等人，这个由六朝碎瓷片锯成的瓷碗，目前在市场上价值1200万。而寄到他家里让他修补的瓷器，队伍已经排到了几年开外。

这些匠人的故事早已经被商业社会敏锐的眼睛盯上，有关匠人的生意也在打开市场。

最博人眼球的无疑就是视频节目。《了不起的匠人》目前第二季已经完结，一共推出了32位匠人。《非凡匠心》第一季推出了10期节目，张国立担纲节目的邀约人和体验者，以更加具有传播力的综艺真人秀节目展现了十几位匠人的现状与生活。

目前第一季节目已经播完，而第二季还在筹备之中。这档节目已经得到了北汽、首农三元、茅台、汇源等品牌的商业赞助，第二季正在筹划中；《了不起的匠人》做到了第三季，第一季支出和收入打平，第二季开始盈利，两季加起来的招商已经超过了3000万。

淘宝造物节已经举办了两届，第一届淘宝选择了72位商家，而在第二届造物节上选择了108家，并称之为“神人”，重点讲这些神人背后的故事。例如淘宝上有一家名为“同盛永”的铁锅店，

这家铁锅店的店主在民间找了几十位专门生产铁锅的匠人用传统手艺来打造铁锅，并用“锻打三万六千锤”作为淘宝店的卖点。

而“东家”APP的创始人朱见山则称，“东家”团队一年里拜访了5万多名独特的匠人，百里挑一，现在有近5000个匠人的店铺卖家在东家这个平台上，有日本、台湾、韩国，大东亚东方生活美学的提供商。

“茶及周边是我们第一个打的方向。中国人的生活方式，基因里面有一滴墨汁，有一滴水，有茶的生活方式其实是我们可以有体验介入，它没有很大的成本，也不一定有很大的门槛。我们围绕茶周边的板块，估计今年可以做2个亿，就是从茶器到茶叶到茶周边。”朱见山在今年7月份的一次公开演讲中称。

而“东家”除了做APP之外，还做了一档“东家的客厅”的节目，由赵普担任主持人，每个阶段都会采访一些业内大咖。

#### 匠人背后的商业诉求

在刘兵看来，绝大多数中国顶级匠人已经摆脱了生活的困扰，凭借手艺已经生活得很不错，与匠人周围的物质世界相比，他们对于技艺的极致追求、对于兴趣乐此不疲的精神世界会更迷人。

但是让更多人了解这些匠人和技艺，会对这一行业的其他普通匠人带来更多的关注和机会，视频节目的播出、购物平台的加入，都会让这些匠人得到好处，并改变他们的生活。

这一点与李武望不谋而合。以《了不起的匠人》第一季第二期的唐卡匠人旦增平措为例，拉萨政府在看到节目之后，决定奖励他三百万元开设唐卡学校。“还有部分匠人的视频被放到焦点访谈节目中报道，央视也都关注到了他们。”李武望说。这些都是节目播出之后可以看到的直接效果，未来，这些传统文化都将受到更多关注和扶持。

《非凡匠心》即将与京东合作一个“匠人匠心馆”专区，帮助售卖这些匠人们。而《了不起的匠人》之外，娱乐资本论了解到，知了青年扮演着中间商的角色，代理了节目中所有工匠作品的在线拍卖和预定业务，并且淘宝开设店铺。另外，知了青年还在京东和当当上线了节目同名书籍的售卖，李武望透露，书的内容会比节目更加详细。

知了青年还在品牌与匠人之间起到链接的作用，“今年我们就为匠人李晶接了一个惠普的广告代言，在业内有了很大名气。”李晶是在《了不起的将人》中出现的一个80后匠人，他凭借自己的努力恢复了苏州的缂丝团扇，并带领了一帮老手艺人进行了团扇的商业化。目前在淘宝上，一把缂丝团扇可以买到四五千块钱。

除此之外，知了青年还在线下做了关于匠人及其手工艺品的展览活动。比如第一季节目中日本的匠人坂本雅彦，本身在自己国家没什么名气，但是参加完节目之后，很多中国的观众都成了他的粉丝，展览期间大家都围着他合照和签名。李武望说：“很多粉丝都报名来参加，这是我没有想到的，现在北京也开始做展览。”

目前，包括书籍在内，通过淘宝等途径售出的产品，总共已经有几百万的销售额。

#### 活下来的永远都是创新的人

在做节目的过程中，刘兵被所谓传统匠人身上的那种创新精神深深的震撼，很多真正能够流传下来的技艺，甚至能够活得很好的匠人都是能够大胆创新，将技艺赋予新的活力、新的变化的匠人。

例如铜瓷匠人王振海，俗话说：“没有金刚钻揽不来瓷器活”，王振海有一个祖上传下来的金刚钻，但是他已经很少使用，因为金刚钻很硬，很容易把瓷器钻出裂纹，他更喜欢用牙医用的高速钻头。此外，他公开授课，根据个人资质收门徒，也一反所谓“隔代单传”、“传男不传女”的



知了青年创始人 李武望

老鬼设计

传承旧习。

淘宝店主刘学伟的爷爷，是余杭纸伞的非遗传人。刘伟学从小耳濡目染，大学毕业后，他决定继承制伞技艺。油纸伞的制作，分为劈伞骨、削伞骨、糊伞面等诸多步骤，油纸伞制作时间长，同时非常沉，携带不方便。刘学伟在保留传统制伞技术的基础上，对伞骨进行了创新，让它方便携带和开合。同时，刘学伟还准备将油纸伞打成一个IP，除了伞之外，设计了一批油纸伞衍生品，如伞纸做的包、灯等放在店铺售卖，让油纸伞形成了另外的美学概念。

同时“老鬼设计”的创始人老鬼就将中国传统的麻将、扇子、火锅跟包结合起来，设计出了麻将包、火锅包等一系列具有特色的背包、挎包等。在他的计划中，他的销售额接下来会过千万。

刘兵认为，保护传统技艺还是要盘活一方技艺，带动一个区域，影响更多的匠人，让更多的人来关注，《非凡匠心》节目正考虑与赞助商成立一个传统技艺的“民艺复兴”基金，但比筹募资金更难的事情，却是真正为传统民艺找到一个真正接入现代商业运作体系的模式。

李武望也称，随着国家扶持力度的加大，现在很多手工艺人都被国家宠坏了。我们或许可以这样理解，很多手工艺人在申请非物质文化遗产之后，就不再潜心去做这件事了，“国家在保护它们的过程中也破坏了它们。”

“最好的传承就是创新，最好的传播就是分享。”在这个时代，匠人的精神已经有了新的含义，而匠人的生意也将别开生面。

（文章来源：虎嗅网<https://www.huxiu.com/article/209838.html?rec=similar>）

## 英奶牛农场变雪糕乐园 每年有82万人为冰淇淋而来

一个遇上经营危机的旧时奶牛农场，灵机一动成为时髦的冰淇淋乐园。



小黛茜的游乐园和神奇冰淇淋树

1986年在英格兰的柴郡，菲尔家庭农场Sheshire的厨房里，午夜时分，八款风格各异的香草冰淇淋被摆上台面，当年确定下来的这些配方后来都成了他们的标志性产品。

牛奶配额开始实行以后，这个农场迫切需要为他们富余的牛奶产量找到一种增值途径，于是他们决定大胆尝试，引入冰淇淋产品，最初以香草口味试水。这就是“柴郡农场冰淇淋”的起源。

30多年后，这家农场的厨房已经铺上办公室风格的灰色地毯，成了“冰淇淋中央指挥部”。过去300多头奶牛挤奶的厅廊，现在是家庭冰淇淋主题公园（尽管菲尔家族并不喜欢这个词），拥有世界上规模最大的专用冰淇淋厅（吉尼斯世界纪录中有记载）。在旺季，每天会有8000多名游客前来光顾。去年共有82.1万人涌进这家家庭农场大门，让这个农场首次登上了英国最受欢迎的20大免费游览目的地排行榜。

菲尔家族农场的内部工厂一年能消耗20万升牛奶，用于生产超过50种口味的冰淇淋。尽管许多牛奶农面对恶劣自然条件和牛奶价格偏低感到难以为继，菲尔家族的生意却受益于早期的锐意改革，焕发着勃勃生机。“最开始那只不过是次要产品！”73岁的玛格丽特似乎至今仍对今天的一切感到难以置信。

如今，玛格丽特和丈夫汤姆尽管退休了却忙个不停。过去，汤姆总是一大早就到奶棚里干活，如今他的固定习惯改为更休闲的活动：修剪草坪和打高尔夫球。家族生意由他们的儿子、45



岁的乔纳森和46岁的格兰姆打理，两人过去都没计划接手家族奶牛农场。

在1986年，菲尔家的奶牛农场并未面临难以为继的局面，反倒是牛奶产量高得惊人。“当时这里是全国最顶尖的奶牛农场，许多的房子我们后来都没用上，”乔纳森说。

上世纪80年代初，欧盟委员会开始实行牛奶配额限产，那时汤姆是农场的租户，他养了300头奶牛，手里却只有200头的配额，这样他不得不探寻其他方法，让多余的产量得到增值。

菲尔家人一开始向当地咖啡馆、餐馆和酒店供应牛奶。他们自己在农场上也开了一家咖啡店。为了让顾客能看见奶牛挤奶的过程，他们特意建了一座观光台。玛格丽特10年前才不再到冰淇淋餐厅工作，她回忆说：“我总是在家做一些烤松饼带过去，如果我们一天能做十个，就算生意很忙了。”

慢慢地，企业越做越大，汤姆的角色从奶农变成了冰淇淋生产者。最后，在15年前，菲尔全家人都不再亲自做牧场工作，委托另一位农场主打理牧场。2014年，奶牛全数迁至隔壁牧场饲养。菲尔家族租赁包斯沃斯农庄的合同也重新修订了。

“在一家运转中的农场里生产食品，历来不是个好办法。”菲尔说。“环境健康管理规定可是一年比一年严格了。”

乔纳森一离开学校就开始管理家族生意，他是建立家庭探险公园这个主意的主要策划人。

“我有许多朋友的父亲也是农场主，也都不舍得放弃生意。”乔纳森说。他第一个大胆尝试是开设迷你高尔夫和投币式四轮摩托。客人每租用一次四轮摩托收费1英镑，试运作三个月就收回了成本。

后来农场增加了更多的有趣项目，到2012年，现有场所的运作能力饱和了，乔纳森一咬牙，跟国民西敏寺银行谈了一笔据说是该行在英格兰西北部发放的最大一笔无抵押贷款。

2015年，经过升级改造的冰淇淋农场开张了。它不仅拥有世界上最大的冰淇淋厅，还有全欧洲最大的室内沙滩浴场，名叫蜂巢峡谷，还有真正的JCB挖掘机供游客铲挖冰淇淋，还有一棵魔法冰淇淋树，每隔15分钟就会歌唱，并且释放出凉冰冰的雾气。

“这是一件神奇的事，让我们看到冰淇淋牧场能变成什么样。”乔纳森在游乐场设计上充分发挥了不羁的想象力。



农场游乐园现在雇用了275名以上的人手。尽管门票免费，单个的娱乐项目费用标准都在1~3.75英镑之间。

“人们喜欢来这里，自主选择愿意花多少钱，”乔纳森说，他并没有野心将农场建成一个大型主题公园。

尽管父亲汤姆已经将生意完全交给了他 and 兄弟格兰姆管理，后者负责冰淇淋生产业务，但父亲这种做法在农牧场这个行当里并不常见，乔纳森说。

“我有许多朋友，他们的父亲不愿意放手生意，他们还在按过去的传统方式经营。我非常幸运，我父亲有前瞻的眼光，观念进步，所以我才可以有机会参与。”

乔纳森承认，最近的欧洲牛奶危机逼得不少奶牛农场关门，其影响却让菲尔家族生意受益。

“对我们来说很奇妙，因为我们支付的是牛奶的现行价格，它是我们的主要原材料。因此我们的利润率非常不错。但也存在矛盾，因为牛奶价格并不应该这样低，”他说。

汤姆承认他那些开奶牛场的朋友态度显得不那么愉快。“每次我跟他们寒暄问候彼此情况，他们会回答说，还好啦，还没到要做冰淇淋的地步，”他笑着说。

但是菲尔家人并无悔意。“这是一次难以置信的历程，”玛格丽特说。“冰淇淋是带给人快乐的产品。”

(文章来源: 界面新闻)