

媒说

据说

30%

世界经济论坛发布最新一期《人力资本报告》称,目前全世界仅有65%的人力资本在其职业发展阶段得到充分利用,其余超过三成人力资本未被挖掘。报告显示,从利用不同年龄段人力资本来看,全球对于15至24岁青少年人力资本的开发和应用并不成功,难以培养出未来所需技能,实现教育向就业的顺利过渡。

7.8%

国际咨询机构贝恩公司6月28日与凯度消费者指数发布报告指出,中国本土公司继续从外资竞争对手手中抢占大量份额。中国本土快消品市场销售额在2015年增长率为7.8%,对市场增长的贡献为109%,外资品牌的整体增速下跌了1.4%。

8000

《工业机器人产业规范条件(讨论稿)》浮出水面。这份工业和信息化部提议的文件旨在规范日趋火热的机器人产业,防止产生“虚火”。据介绍,中国机器人企业正急速增加,不完全统计有800多家,其中整机企业200多家。但很多企业并没有技术积累,只是依赖进口零部件的组装。

2292亿

伴随中国由“制造大国”向“制造强国”迈进,智能制造成为本土资本市场的热门投资主题。数据显示,上证和中证智能制造主题指数总市值分别为2292亿元和1.3万亿元,自由流通市值分别为1200亿元和7069亿元。

万科之争重新定义资本与智本关系

在6月27日的股东大会上,万科股东通过否决2015年董事会和监事会报告,向管理层投注一记不信任票。这对处于权力中心的万科管理层来说,无疑是不容乐观的。

不过,在这场权力斗争中,指责王石为首的管理层也好,针砭不尽合格的公司治理机制也罢,最终要通达的善意是鞭挞争斗各方,不应因争斗使一个质地不错的公司,最终光环陨落,若如此,那可就是满盘皆输了。

实际上,若单纯地将这场争斗聚焦到王石和管理层的去留上,靶心显然偏了。其实,万科控制权之争,透射出在公司治理层面上更前沿的规范性议题,即构建什么样的公司治理结构和机制,才能有效协同、平衡好资本与智本间的关系,而不是在资本(万科股东)

与智本(万科管理层)间争论一个对错出来。这是万科权斗背后隐现出的在商业实践中亟须面对的真命题。

当前的公司法等法律体系以及现代企业制度框架,都是基于资合这一主线勾勒的,而在这一体系建立之前,人们对资本与智本的关系还处于懵懂之中。但在当时委托代理机制下,资本与智本间的利益冲突相当突出,缓解双方的矛盾主要基于公司制度设计实现人才、股权和资本的融合。虽富有成效,但也不尽完善。

随着新经济增长理论、企业家精神和索洛剩余理论被广泛接受,智本逐渐以一个独立的概念出现,且在资本与智本的关系上,过去的雇佣与被雇佣关系正在淡化,而逐渐探索一种新的关系,即资方与智本

的合作和协同共享关系。

万科之争某种程度上可以理解为资本与智本的冲突,即资本与智本谁更占优的公司治理权问题。对万科来说,失去了现有的管理层,万科是否还是万科,显然不能单维度地从所有权理论的角度解决。万科的员工、其他利益相关者都是其慎思的对象,这也是近年来微观经济学和现代公司制度提出的利益相关者假设命题。且话说回来,若万科因为管理层的变动而风光不再,这也是全体股东不愿看到的。

目前,国际上在重新定义资本与智本关系上进行了很多探索。如美国市场认同的AB股份制度、进化版的优先股制度以及无形资产定义的拓展等,实际是在探寻如何更好地协调资本与智本间的关系。美国正

在采取的SNA2008GDP统计制度,也为智本登上商业舞台提供了发展空间。

当前资本与智本已不再有主次、优劣之别,资本与智本的结合才是完整的财富创造主体。因此,万科权斗剥去对错的躯壳,背后实质是资本与智本的冲突。若万科能探寻出资本与智本的合作新机制,资本不再将内附智本的管理层看作是雇佣者,智本也不将资本看作是单纯的财务投资者。

不管王石最终是否出局,万科优秀的职业经理人团队和文化能通过新探寻的制度沉淀下来,构建资本与智本相互尊重、相互依存和共享通建的新制度体系,万科的权斗闹剧也将是其重生的插曲。万科之争也就具有了真正的商业经典价值,否则纷争过后,势将是遍地瓦砾。

面孔

今后创业最大的挑战是从0到1



6月28日,赛富亚洲投资基金创始管理合伙人阎焱在上海发表主题演讲。阎焱认为,这是最好的创业年代,因为政策好、钱多、成本低,但创业成功仍是一个小概率事件,非常考验创业者的眼光、动手能力、组织能力。

说到在中国创业今后的挑战,阎焱认为,在过去20多年里中国的创业主要是从1到

N,今后的挑战是从0到1。

他认为,在中国,过去的创业有两种模式。第一是从0到1,第二种是从1到N,一种是人类历史上没有的产品和服务,还有一种是人类历史上没有的商业模式。

从1到N是指用已有的技术和商业模式以更低的成本和价格为用户提供产品和服务。在过去20多年里,中国的创业主要是从1到N的创业,“中国的创业更多的是拷贝,把别人已经有的东西抄过来做。”

在阎焱看来,当所有的东西已经抄完了以后,就会进入一个无人区,在今后的5年、10年乃至50年,中国创业最大的挑战是从0到1。

话说

创业要符合历史趋势

“未来的电商要挣中产阶级的钱,大家要更好、更快、服务更优秀。给创业者的建议是‘聚焦’。因为我们是磕磕碰碰一路走过来的,做供应链、做物流、做小店,还有最后一公里的配送。这与我们团队的积累有关。对于各位创客,我建议大家一定要聚焦,找突破点,符合历史趋势。”——爱鲜蜂创始人 张赢

当下最核心的是聚焦

“现在是创业最好的时代也是最坏的时代,在这个时代里最核心的一点就是聚焦。不管是在什么样的环境里,我不担心巨头的排挤或者是竞争,

其实最可怕的是来自后来者新模式的颠覆。我们一定要聚焦人群、聚焦品类,聚集一个优秀的团队后,通过商业模式的快速迭代与升级,持续占领市场。”——贝贝网联合创始人 柯尊尧

电商创业应关注中产

“供给侧改革是值得电商创业者关注的方向。未来的5-10年中,中国将会开始发生新一轮消费变革,追求高品质的生活方式将成为‘新常态’。中国的创业公司关注点应该从‘屌丝’消费转换到中产消费,从符号性消费转换到内涵性的品牌消费。”——达晨创投合伙人 傅仲宏

话题

懂点经济常识,才能少受骗

大半年以来,不断有P2P平台跑路或资金链断裂的消息传出,更有不少投资理财公司被警方调查,如e租宝、中晋资产、望洲财富等。这些公司运作方式花样翻新,但大多涉嫌非法集资或诈骗。他们跑路的背后,是大量中小投资者的血本无归。

“庞氏骗局”蔓延而屡禁不止,原因之一是有大量的无意识追随者,太多的投资者被眼前的巨额收益所吸引,只单纯关注表面回报,而看不懂背后的风险。近几年来民间高利贷四处崩盘,尤其显示出国人金融常识的匮乏。

经济常识是诈骗行为的照妖镜。普通投资者只要具备健全的生活经验和基本的经济——投资常识,就可以躲开这些金融陷阱。实际上,普通人都要具备一些基本的经济学常识,这是中国社会想要实现现代化转型的一堂必修课,这不仅仅关乎自身的财产安全,还关乎市场经济能否高效运转。

对大部分普通投资者来说,应当对以下基本常识有所了解:

首先是对投资回报率的认识,即什么水平算是合理,什么水平算是不合理。当前宏观经济形势下行压力较大,将在较长的一段时间内维持L形经济走势,在这种经济大环境下,但凡承诺资金年回报超过15%以上的,都需要抱着怀疑的眼光去审视。要知道很多制造业的老板累死累活一年也挣不到10%的收益。巴菲特是世界顶级投资大师,在他59年的投资生涯中,年均收益率也不过27%,而索罗斯从1968年算起,年化收益率也仅为22%,这就是金融投资可参考的坐标系。

GDP的增速可视为社会财富创造速度的平均数(当前中国为7%左右),金融资产的收益率可以此为参照坐标系,当然,有极少数企业财富创造速度高于此。但应注意那些极少数高收益率的投资标的,往往是不需要通过大型金融机构以外方式来融资的。

此外,特别要避免人格化交易,即不要简单地“相信熟人”。现代金融业靠的是体系的力量,而不是简单的依靠个人。即便是亲戚朋友,他们虽在金融类机构工作,但本人未必对所在的体系有真正的判断力。

归根结底,投资核心在于分析具体项目本身:产业前景是否光明,融资企业运转是否健康,发展是否良性,对方为什么要用这种方式而非银行贷款等其他方式来融资等等。此外,必须要了解投资资金的流向以及资金的盈利模式,因为从原理上说,投资者的资金只有在具体的项目中产生了收益,才有可能产生真实的回报。正如经济学家熊彼特所指出的,资本的“剩余”利息来自企业家利润的分配。如果没有企业的利润作为支撑,金融高收益将成为无本之木和无源之水,势必不能长久。如果一家理财机构说不清楚或不愿意告诉你资金流向了什么地方、这些资金是如何获得收益的,那么显然存在风险。

总之,现代经济是个复杂系统,要想合格参与,必须要不断学习,了解经济运转基本规律和中国经济基本面。内功越深厚,对经济和商业的理解越深刻,也就越能合理规避陷阱和安排投资。