

兴泰季

XINGTAI SEASON

2017年07月
第05期 | 夏

- 金融思维，是什么思维
- 着力提升金融服务有效供给 走活振兴实体经济精彩棋局
- 投贷联动，究竟该怎么玩
- 资本+创新，托起城市梦想
- 锚定效应的启示





兴泰季季刊 2017年第03期（总第05期）

总 编：程儒林
副 总 编：倪敬东 应长春 郑晓静
主 编：徐 蕾
执行主编：林生菊
责任编辑：程丹润 刘晓燕 陆 婧
汪 炜 张雷勇 张 旭
郑屹林

编辑部地址：安徽省合肥市政务区祁门路
1688号兴泰金融广场2206室

邮 编：230071
电 话：0551-63753813
传 真：0551-63753801
电子邮箱：xtresearch@xtkg.com

视觉设计：上海伊尚文化传播有限公司
印刷单位：合肥华云印务有限责任公司
印 数：2000册



微信公众号

内部资料，免费交流

声明：本资料面向集团公司内部员工、客户、合作伙伴赠阅，如有地址变更，请及时通知编辑部。本资料所涉及文字、图片、图表等版权均归合肥兴泰金融控股（集团）有限公司所有，未经本公司授权许可不得转载、摘编或以其他方式使用。





金融思维，是什么思维

文 / 编辑部

翻开教科书，金融被定义为：资金的融通。

传统意义上，金融似乎专属少数“精英”，多数人只能敬而远之。

然而，金融并不曲高和寡，它在本质上代表了一种思维方式与行事逻辑，最典型的金融思维，当属金融杠杆。

给我一个支点，我就能撬起整个地球！这是古希腊科学家阿基米德的传世名言，意思是无论是一个重量多么大的物体，只要杠杆够长，就可以撬动它。杠杆原理是一项非常重大的发现，人类完全可以撬动超出自己“力量”范围之外的东西。

金融正是如此杠杆。多年前，邓小平曾说：金融是现代经济的核心。金融搞好了，全盘皆活。不论是国家、地方政府还是个人，都可以利用金融杠杆去撬动并配置更多的资源，实现既定的目标。而金融运作，就是推动资金依次流入最有效率的国家、地区、产业、企业、项目和个人，从而实现资本的增值和扩张，为尚不发达的区域经济带来更加蓬勃的朝气。

值得注意的是，杠杆也有陷阱。放大杠杆不难，难的是杠杆级数要匹配掌控的能力，否则杠杆撬动的负债就会失控。而债务是把双刃剑——既可以让财富成倍增长，也可以让财富加速毁灭。世界发达经济体均经历过金融和资产泡沫膨胀，也经历过或正在经历去杠杆化的过程。追根溯源，所有的经济危机几乎都是因杠杆失控而起！

所以，金融可以是蜜糖，也可以是砒霜。真正的智慧，就是以“拿来”为态度、以信用为支点、设计一个风险可控、能撬动和配置资源的杠杆制度。这才是金融思维的精髓，也是管理的智慧。🌐

目录 | CONTENTS

- PREFACE | 卷首语**
- 01 **金融思维，是什么思维**
- NEWS | 兴闻**
- 04 **季度回溯**
- DIALOGUE | 对话**
- 08 **着力提升金融服务有效供给 走活振兴
实体经济精彩棋局**
——专访合肥市委常委、常务副市长韩冰
- THINK TANK | 智库**
- 14 **投贷联动，究竟该怎么玩**
- SPECIAL TOPIC | 专题**
- 策划**
- 19 / 策划人语
- 综述**
- 20 / 资本+创新，托起城市梦想
- 高层声音**
- 23 / 凌云：我们将一如既往提供最优服务
24 / 张毅：让合肥成为好资本、好项目的“聚宝盆”
- 专家观点**
- 25 / 盛希泰：投资最大的风口是科技创新
27 / Tim Hardin：孕育创新生态系统
29 / 王国刚：发展资本市场，推进去杠杆
- 机构视野**
- 31 / 张文军：合肥怎样构建“资本天堂”
33 / 韩仁东：股权投资的本质是分享
- 旁观者**
- 34 / 创新需要怎样的资本之翼



DOCUMENTARY | 纪实

- 37 **创新启航 乘势前行**
——合肥市兴泰担保行业保障金运营有限公司周年记
- 40 **永葆初心勤耕耘 与时俱进践使命**
——兴泰商业资产运营有限公司两周年转型工作纪实

FIGURE | 人物

- 44 **树青年先锋榜样 勉实干金融梦想**

OBSERVATION | 观察

- 50 **新形势下武装押运业的发展困境与转型路径**
- 54 **以共享思维推动集团业务协同发展**

FORTUNE | 财苑

- 58 **锚定效应的启示**
- 62 **财苑小辞典**
- 63 **“消费 + 理财”，网贷新形势下的时尚潮流**

CULTURE | 尚品

- 65 **尚学**
/ 深学实做打出“组合拳”
- 69 **尚艺**
/ 好家风 引风尚
- 72 **尚游**
/ 纵享迪拜，邂逅沙与海的意外
- 76 **尚影**
/ “小时代”中的“大时代”
- 78 **尚书**
/ 突围集——寻找改革新动力





兴泰控股召开基层党组织书记抓党建工作述职评议大会



为贯彻落实党中央“党要管党、从严治党”的有关要求，推动全面从严治党向基层延伸，落实好2017年党建工作要点，4月1日，兴泰控股召开基层党组织书记抓党建工作述职评议大会，7位基层党组织书记进行述职。集团公司党委书记、董事长程儒林主持会议并作点评。市国资委组织宣教处处长尹玲到会指导。

Board of directors

兴泰控股顺利召开二届七次董事会

4月11日，兴泰控股召开二届七次董事会。会议由董事长程儒林主持，公司各部室负责人及市国资委稽察员列席会议。会议强调，目前集团公司面临的外部环境依然严峻，要按照董事会的各项要求，更加务实、更加扎实、更加努力，突出重点、落实责任、严控风险，力争取得更多更优成绩，为合肥建设长三角世界级城市群副中心，打造“大湖名城、创新高地”作出新的更大贡献。

合肥保安集团联手中科大苏州研究院共建智能实验室



4月14日，中国科学技术大学苏州研究院（以下简称“中科大苏州研究院”）与合肥保安集团举行“共建联合实验室签约暨授牌仪式”，市发改委、市交警支队、中科大苏州研究院及合肥保安集团等单位领导出席仪式。

中科大苏州研究院与合肥保安集团经过前期深入谋划、共同商讨，决定建立“联合实验室”。双方代表黄刘生、应长春签订共建联合实验室协议书并共同揭牌。



兴泰控股举办“兴泰好家风”演讲比赛



4月18日，由兴泰控股纪委主办的“兴泰好家风”演讲比赛正式举行，兴泰控股纪委书记倪敬东出席活动。

本次演讲比赛旨在通过演讲比赛的形式进一步传承和弘扬家风美德和优秀传统文化，不断推动集团公司上下形成注重家庭、注重家教、注重家风的



共识，进一步引导广大员工廉洁修身、廉洁齐家、廉洁从业、廉洁治企，营造文明健康、和谐向上、风清气正的家风、企风、政风。

鄂尔多斯市副市长李国俭一行调研考察兴泰控股

4月18日，鄂尔多斯市副市长李国俭一行对兴泰控股进行调研考察。合肥市政府副秘书长朱明峰出席并主持调研座谈会。市金融办、市投融资办、兴泰控股及合肥科技农村商业银行相关负责人参加会议，并分别围绕我市金融发展及农村金融改革、政府债务化解、地方金融控股集团发展及中小企业融资担保等主题进行交流发言。



阜合产业园区领导考察指导合肥保安集团

4月27日，阜阳合肥现代产业园区管委会党工委委员、管委会副主任吴爱国一行莅临兴泰控股旗下合肥保安集团考察指导，兴泰控股副总裁、合肥

保安集团董事长应长春等陪同考察。

座谈会上，考察团听取了项目组关于阜阳金融服务中心建设进度的汇报。据悉，项目建设按照施工方案正在顺利推进中，5月份结构已封顶。



ACADEMIC ACTIVITIES

兴泰控股积极参与合肥社科学术活动

5月17日，合肥市社科联七届二次全委会暨市社科界第七届学术年会在市政务中心举行。兴泰控股作为全省唯一一家受邀企业参加会议并做专题研讨发言。

本届年会的主题是“‘五大发展行动’与建设长三角世界级城市群副中心”，共收到论文114篇，兴泰控股提交的《地方金融发展经验比较及借鉴》《如何深度推进投贷联动》两篇调研报告入选年会论文集，《支持长江经济带战略实施的对策研究》调研报告入选合肥智库丛书《贯彻五大发展理念 推动合肥创新转型升级》并公开出版。

2017合肥“资本+创新”对接峰会隆重举行

作为第十届中博会系列专题活动之一，由合肥市人民政府主办，合肥市金融工作办公室、合肥市科学技术局、合肥兴泰金融控股（集团）有限公司承办的2017合肥“资本+创新”对接峰会于5月18日正式举行。来自国内外的众多专家学者、知名投资人和股权投资机构、科技创新型企业代表齐聚合肥，把脉产业发展，共商金融创新合作。安徽省委常委、合肥市委书记宋国权，合肥市委副书记、市长凌云出席峰会。



兴泰控股喜获市委2016年度综合考核优秀

5月19日，集团公司召开专题会议，对公司领导班子及领导人员2016年度综合考核结果进行反馈。市国资委副主任、市委第十一考核组组长陈郁，考核组成员朱少春、马轶同志出席会议。

会上，市考核组对公司领导班子2016年度工作给予了高度评价。根据综合考核情况，经市委常委会研究，集团公司领导班子综合考核等次为优秀，党委书记、董事长程儒林同志确定为优秀等次。

“兴泰保障金”入选合肥地方金融大事记

近日，合肥金融网公布了2016年合肥地方金融大事记名单。“合肥市兴泰担保行业保障金运营有限公司于5月31日正式挂牌运营”及“‘兴泰保障金1号’定向资产管理计划于10月31日正式成立”等新闻事件成功入选大事记。

福州市投资管理公司调研考察兴泰控股

5月27日，福州市投资管理公司总经理韩芝玲一行来兴泰控股调研考察，兴泰控股党委委员、副总裁应长春，福州市财政局综合处处长陈杰，合肥市财政局金融处处长吴健、副处长刘志荣等出席调研座谈会，兴泰控股、福州市投资管理公司相关部门负责人参加会议。



保安集团举办武装押运防暴恐预案演练比赛

为检验武装押运防暴恐应急处突预案的科学性、实用性和可操作性，进一步提高武装押运队伍应急处突战斗力，切实提升武装押运队员应对恐怖事件的处置能力，维护合肥市金融安全和社会稳定，6月3日上午，保安集团在押运分公司西门基地举办防暴恐预案演练比赛活动。



国控小贷喜获“2016年度合肥市青年文明号”称号

6月1日，合肥国控小额贷款有限公司荣获“2016年度合肥市青年文明号”荣誉称号。此次获评“青年文明号”称号，是继兴泰控股第四团支部获评“2016年度合肥市五四红旗团支部”后又一殊荣，也是集团公司团委成立以来，开拓进取、立足基层，将团建工作推陈出新，不断锐意进取的又一成果。

合肥市“七五”普法讲师团“法律六进”巡讲活动进兴泰

6月9日，2017年合肥市“七五”普法讲师团“法律六进”巡讲兴泰控股专场讲座顺利举行。本次讲座特邀“七五”普法讲师团讲师——合肥市纪委宣传部部长程俊担任主讲老师，兴泰控股及各子公司领导班子成员、纪检监察系统工作者等共计80余名党员干部职工到场听讲，兴泰控股党委委员、纪委书记倪敬东主持讲座。



庐阳区政协调研兴泰担保

6月9日，庐阳区政协副主席唐亮一行对兴泰担保进行调研考察。座谈中，兴泰担保监事长陈有志首先汇报了公司发展情况。截至2017年5月底，兴泰担保累计为5053户中小微企业提供融资支持274

亿元，先后助力国轩高科、紫金钢管、杰事杰新材料等多家科技型企业登陆A股市场和新三板。



兴泰控股第四团支部赴肥东开展“关爱留守儿童”爱心助学活动

6月16日，兴泰控股第四团支部所在单位——合肥国控小额贷款公司（以下简称国控小贷）赴肥东县山王小学开展“关爱留守儿童”爱心助学活动。国控小贷董事长、党支部书记高祥，副总经理、党支部宣传委员曹永毅，行政总监、党支部组织委员、兴泰控股第四团支部书记高品以及团支部部分团员参加了此次活动，肥东县桥头集镇党委委员黄海波、山王村党支部书记葛金兵等共同见证了此次活动。

AAA

兴泰控股主体信用“升级”AAA

近日，国内权威信用评级机构——上海新世纪资信评估有限公司正式发布公告，确认合肥兴泰金融控股（集团）有限公司（以下简称兴泰控股）主体长期信用等级、兴泰小微债债项评级均由AA+上调为最高等级AAA，评级展望为稳定，兴泰控股由此成为全省唯一一家获得主体信用等级AAA的市级金融控股平台。AAA级意味着偿还债务能力极强，基本不受不利经济环境的影响，违约风险极低。

对话

着力提升金融服务有效供给 走活振兴实体经济精彩棋局

——专访合肥市委常委、常务副市长韩冰



金融与实体经济，一荣俱荣，一损俱损。

在经济迈入新常态，供给侧结构性改革持续深化的大背景下，金融作为现代经济的血液，在着力振兴实体经济中具有重要作用。

近期，合肥市委常委、常务副市长韩冰在《金融时报》以《找准振兴实体经济的金融支点，金融服务实体经济的合肥实践》为题发表署名文章，并在文中强调，只有把握金融规律，深化金融改革，找准振兴实体经济的金融支点，用好杠杆，借力发力，方能助推实体经济行稳致远。

在接受《兴泰季》专访时，韩冰表示，近年来，合肥市始终坚持小微金融、产业金融、政策金融发展方向，不断完善地方金融服务体系，通过着力提升金融服务的有效供给，走活了助力实体经济的精彩棋局。

在合肥，金融与实体经济的互促共生，正源源不断地为全市经济社会发展注入强大动能。

政策担保“保驾护航”，开创小微金融服务的合肥模式

兴泰季：小微企业是市场经济中最活跃的细胞，在国民经济中扮演着重要的角色，有数据显示，小微企业工业总产值占到全国的60%，并提供了75%的就业机会。但长期以来，融资难、融资贵一直是小微企业发展的痛点。请问，合肥市近年来如何打通金融扶持小微企业的“最后一公里”？

韩冰：

小微企业融资难、融资贵是全国性难题，原因是小微企业管理不规范、征信不健全、缺少有效抵押物，银行等金融机构很难与其直接建立信用关系，这是问题的症结所在。怎么办？这就需要引入融资担保机构，在银行和小微企业间架起一座桥梁，提供信息和增信服务，以缓解小微企业融资困境。

但是2015年以来，受经济下行影响，融资担保行业代偿压力骤增，处境艰难，一些担保公司的增信作用甚至不被银行认可，银担合作开始变得不畅，中小企业融资难题更加凸显。针对这一现状，合肥市率先探索构建政策性担保体系，并以此为支点，开创了小微金融服务的合肥模式。

所谓政策性担保，就是将融资担保作为一项准公共产品，采取资本金注入、风险共担、风险补偿等措施，坚持市场化手段，发挥国有担保机构在支持小微企业融资方面的政策性功能。2015年，合肥市出台《关于加快政策性融资担保体系建设的实施意见》，财政连续3年每年安排2亿元，充实市级政策性融资担保机构国有资本金，并按其全年平均在保贷款余额增加额的0.5%，给予最高不超过150万元的奖励。同时，坚持政策性定位，明确要求以服务小微企业为主，小微企业担保户数比重不低于70%，年化担保费率不超过1.5%，单户在保余额不超过500万元。目前，以服务小微企业为主的政策性融资担保体系在合肥已初步构建。

兴泰：政策性融资担保的确可以为解决小微企业融资困境提供帮助，但在竞争日趋激烈的市场环境中，政策性的功能定位，会不会削弱其竞争优势，在经济下行压力下，行业风险如何来控制化解？

韩冰：

融资担保机构的政策性定位，不仅不会丧失竞争优势，而且会形成竞争优势，原因就是政府有形之手的“保驾护航”。一方面，壮大国有融资担保机构，累计投入近50亿元充实各级融资担保机构国有资本金，发挥国有控股担保机构主导作用，目前合肥国有控股担保机构实收资本占比65.3%，在保余额占比88.4%。另一方面，建立资本实力全国领先的政策性融资担保机构网络，以合肥市兴泰融资担保有限公司为主体，在省内率先开展县区国有担保公司整合重组，打造实收资本20亿元的市级融资担保平台，构建市县一体的政策性担保组织体系，增强行业发展集聚度，形成拳头效应。

融资担保行业与经济形势密切相关，近年来，在政策功能定位（年化担保费率不得超过1.5%）

和经济下行的双重压力下，担保行业利润持续压缩，经营风险有所加剧。为此，合肥市以政策性融资担保风险分担和代偿补偿试点为契机，积极推进“4321”新型政银担企合作业务，由全额代偿变为40%代偿，有效减轻政策性融资担保机构代偿压力，仅2016年就为1872家中小微企业放款80.6亿元，项目数和放款总额均居全省第一。同时，合肥还首创建立了全国第一家担保行业保障金运营公司，通过整合财政资源、吸收担保公司出资、撬动金融市场资金等方式，5年计划募集30亿元风险补偿基金，用于增信财政金融产品、提供流动性支持、处置风险资产，建立政策性担保行业风险屏障，进一步优化地方金融生态环境，构建小微金融服务长效机制。

基金丛林“渐成风景”，打造财政金融深度融合的合肥样板

兴泰：作为扩大直接融资的重要抓手，近年来政府引导基金在各地迎来爆发式增长。据我们所知，合肥打造“基金丛林”的力度非常大，请问，我市发展政府引导基金的具体做法和经验有哪些？

韩冰：

政府引导基金自带杠杆属性，且与地方政府联系最为紧密，已成为产业金融政策的重要组成部分。近年来，合肥经济始终保持两位数增长势头，与产业经济的大发展是分不开的，同样也有政府引导基金的一份贡献。合肥在2013年率先启动“拨

款变投资、资金变基金”的财政支出方式改革，成立了产业投资引导基金、创业投资引导基金，围绕十大重点产业，通过参股设立子基金、直接投资等方式，实现了产业资本与金融资本的互动发展。

经过几年的发展，合肥现已设立1支3亿多元的天使投资基金、2支总规模超40亿元的投资引导

母基金，完成17只子基金设立，放大倍数近6倍，带动形成了500亿元的产业、创业投资基金体系。通过引导基金，吸引了美国德丰杰、中投中财、海通证券、同创伟业等国内外知名投资机构进入合肥，借助合作管理机构开阔的视野和优质的项目资源，嫁接全球资源于智能制造、半导体、TMT产业、节能环保、文化服务、高端医疗等战略新兴产业，先后支持天使项目、重点产业项目、招商引资项目近百个，有力地促进了合肥产业结构调整 and 转型升级。

合肥市引导基金管理有两个显著的特点：一是产业结合紧，引导基金以“聚焦产业、服务双创”

为目标，如以集成电路为主要投资方向的中兴合创半导体创投基金，以招商引资为目的的项目制高新兴泰产业投资基金，专项医养结合方向的怡生医养结合股权投资基金。同时，通过直接投资方式，带动长毅机器人、矽力杰等重大项目落户当地，积极抢占全球产业发展先机。二是市场化运作，采用“管理委员会+管理机构”的运作模式，政府在引导基金中只负责“两端”，即在前端负责审定总体方案，在后端把握基金投资方向。引导基金实行专业化管理，充分发挥市场主体作用，“募、投、管、退”等环节完全市场化运作，引导基金与其他社会资本实行“同股同权”，共享收益，共担风险。

兴泰季：政府性引导基金其实是财政支出方式的一种创新，即是将财政直投转化为金融化的股权投资，是财政金融有机结合的典型。对于企业发展而言，财政政策与金融政策各具优势，如何发挥协同作用尤为重要，作为财政金融部门主管领导，您对此有何看法？

韩冰：

对实体经济而言，财政政策往往侧重于普惠性的减税降费，很少直接支持到特定的微观企业，而金融政策虽因与资金融通紧密相连，能够更多地直接影响到微观企业，但地方可操作的空间有限，由此形成了“财政政策有空间无手段、金融政策有手段无空间”的施政悖论。为解决这一问题，合肥探索将财政资金嫁接到具体金融产品上，围绕财政金融创新多元化，通过“一加一减”，推进财政金融深度融合，创造性走出了一条财政金融相互借力、合力支持实体经济的发展之路。

一方面，通过“融资+”，创新增信模式，促进财政与税务、银行、担保、信托、保险等跨业合

作，形成“大湖名城”系列等20多种财政金融产品，撬动10倍金融资本，为企业提供形式灵活的低成本融资服务。如“创业发展基金”重点为中小微企业提供1-3年短中期贷款；“成长贷”按照财政出资1:10放大，重点向新三板、四板挂牌企业提供股权质押贷款；“政保贷”支持企业提供四成抵押担保获得不高于基准利率20%的贷款；“税融通”对已有纳税记录、无不良信用记录、纳税信用等级不低于B级的中小微企业发放贷款。截至目前，“量体裁衣”式的系列财政金融产品已累计为200多家各类企业提供了逾20亿元资金支持，充分发挥了财政资金的“金融撬动”作用，有效缓解了中小微企业融资难。

另一方面，通过“融资-”去除不必要的中间

环节，打造规模近10亿元的市县两级续贷过桥资金，满足广大小微企业“短快急频”的周转需求，为超过2500户企业提供周转贷款130多亿元，年周转率超过12次。

据统计，合肥每年拿出5%的地方财政收入来做产业政策，一半都是通过金融产品的渠道投放出去的。应该说，合肥创新财政金融合作的一系列行之有效的举措，不仅发挥了财政和金融政策的叠加效应，更是形成了支撑实体经济发展的稳固支点。



金控平台“扬帆起航”：叫响深耕地方金融的合肥品牌

兴泰：随着金融混业经营的发展，市场对金融服务需求日趋多样化，拥有多个金融牌照的金融控股平台，成为金融混业经营、产业资本和金融资本结合的核心载体，重要性不言而喻。请问，合肥在打造地方金控平台过程中有着怎样的谋篇布局和精准发力？

韩冰：

地方金融是指在一定行政区域范围内设立，与地方政府事权相适应的金融机构及金融业务。与全国性金融机构在一定行政区域范围内设立的分支机构不同，地方金融主要为地方法人金融和类金融机构。作为地方政府宏观调控的重要手段，地方金融在动员和引导金融与实体经济对接，提供本地化、特色化、多元化的融资服务方面具有先天的比较优势，在防范金融风险、提升实体经济发展稳定性方面发挥着更为重要的作用。因此，做大地方金融规模、健全地方金融服务体系已成为各地政府的普遍诉求。

合肥在做大地方金融过程中，十分注重发挥金控平台的作用，抓住国资改革的有利契机，着力打造以兴泰控股为代表的地方金融控股平台，健全地

方金融服务体系，切实发挥资本规模、资金协同、资源整合效应，增强地方有效金融供给。

作为合肥市属国有控股平台，兴泰控股以“地方金融服务体系建设者、全方位金融服务提供者、区域金融创新倡导者、区域经济发展促进者”为使命，根据地方经济发展需要，创新性打造“以组建地方金融牌照企业为核心，以构筑地方泛金融龙头企业为支撑，以涉足其他金融或泛金融企业为补充”的“三层”金融服务体系，通过债权投资、股权投资、海外投融资、金融外包服务等“五大平台”，提供涵盖“初创期、成长期、扩张期、成熟期”的全生命周期投融资服务体系，积极为地方经济发展提供多元化金融服务，已逐渐成为合肥市加快创新转型升级发展的有力抓手。

兴泰季：非常感谢韩市长一直以来对兴泰控股的关心和支持，兴泰控股的发展，离不开市委市政府的坚强领导，请问，在兴泰控股努力打造区域综合金融控股平台征程中，市委市政府有着怎样的期望？

韩冰：

兴泰控股作为全国最早一批成立的、省内仅有的两家金融控股企业，同时也是合肥市属唯一国有金融资本运营平台，自诞生之日起，就肩负着代表合肥市委市政府承担建立和完善地方金融服务体系的重任。关于未来的发展，今年的政府工作报告中已经明确提出：加强多层次资本市场体系建设、健全地方金融服务体系，加快打造“基金丛林”……充分发挥兴泰等国资运营平台在推进企业改革重组、培育新兴产业等方面的引导作用。

下一步，兴泰的发展，要围绕市委市政府的战略决策，服务实体和中小企业，服务合肥市的发展方向。一方面，要探索国资金融控股平台的运营模式。按照国资国企改革的顶层设计，结合自身实际，探索形成具有合肥特色、兴泰特点的金融控股平台运营模式，全力打造现代金融控股集团。另一方面，增强投融资发展能力，提升金融服务能级。通过开展投资融资创新、产业培育、资本整合，推

动产业集聚和转型升级，进一步完善合肥市现代金融服务体系，为合肥经济社会发展改革的大局服务。

“十三五”的大幕已经拉开，希望兴泰控股能一如既往地坚守“实干成就金融梦想”，一以贯之地恪守“完善金融体系、支持经济发展”使命担当，不忘初心，开拓创新，充分发挥区域综合金融控股平台的优势，切实增强金融服务实体经济的实效性，为打造“大湖名城、创新高地”、建设长三角世界级城市群副中心作出新的更大贡献。🇨🇳





兴泰智库 以区域金融发展研究为核心的新型企业智库

大业初置，智库襄助。合肥市“大湖名城、创新高地”的建设，需要多方的努力，有决策层的高瞻远瞩，有专家学者的理性思考，有从业者的戮力前行，“兴泰智库”从行业出发，立足于金融经济重大问题研究，汇聚高端智慧，致力于为合肥市区域金融中心建设提供最贴近市场前沿的智力支持。

投贷联动，究竟该怎么玩

文 / 中国社科院金融研究所 王国刚

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》中强调指出：在“十三五”期间，要“开发符合创新需求的金融服务，推进高收益债券及股债相结合的融资方式”。进入2016年以后，在加快“去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板”背景下，商业银行等金融机构积极探索，在推进股债结合中逐步推出了一些新的金融业务运作方式，投贷联动是其中之一。

本期“兴泰智库”特邀嘉宾：
中国社科院金融研究所所长 王国刚



“投贷联动既给商业银行等金融机构带来了业务拓展的新契机，也给一些地方政府和相关企业带来了增加融资的新期待，因此，受到各界的广泛关注。但作为股债结合的一种方式，投贷联动尚不成熟，其中存在着一系列未曾深究的各种风险。”

投贷联动如何运作

2016年4月15日，中国银监会、科技部和中国人民银行联合出台了《关于支持银行业金融机构加大创新力度开展科创企业投贷联动试点的指导意见》（以下简称“意见”），强调指出：“投贷联动是指银行业金融机构以‘信贷投放’与本集团设立的具有投资功能的子公司‘股权投资’相结合的方式，通过相关制度安排，由投资收益抵补信贷风险，实现科创企业信贷风险和收益的匹配，为科创企业提供持续资金支持的融资模式”；在此基础上，对投贷联动的基本原则、试点目标、适用对象、业务管理与机制建设等都做出了明确规定，同时，公布了5个试点地区和10家试点商业银行。

从市场运作角度看，投贷联动已存在多年。它的主要表现方式有三：第一，商业银行在境外设立的从事直接投资业务子公司进入中国境内设立投资公司并进行股权直接投资过程中，该商业银行从贷款方面予以配套，从而，形成“股权投资+贷款”的联动业务模式。第二，商业银行与股权投资机构（如PE）的合作模式，即商业银行通过与股权投资机构签订合作协议（协议中包括商业银行对PE投资企业的贷款约定、商业银行与PE机构的股权收益分享约定等）基础上实现PE机构股权与银行债权之间的联动模式。在这种模式中，根据协议内容的具体约定，又可分为投贷联盟模式和选择权贷款模式。第三，直接向PE机构发放贷款的模式，即商业银行在审贷的基础上直

接向PE机构发放专门用于科技创新型企业的贷款。这是一种投贷间接联动模式。

与这些模式相比，此次中国银监会等监管部门推出的投贷联动特点有三：

一是投贷联动的组织机构由进入试点的商业银行和由其投资设立的投资子公司构成，由此，形成了母子子公司之间的投贷联动机制。

二是对投资对象（即科创企业）做出了明确界定。“意见”指出：科创企业是指试点地区内符合下列条件之一的科技型中小微企业：满足高新技术企业认定条件、获得国家高新技术企业证书，或者经试点地区政府认定且纳入地方政府风险补偿范畴，或者经银行业金融机构审慎筛查后认定。由此，既限制了试点地区之外的各类企业进入投贷联动范畴，也限制了试点地区中的非科创企业进入投贷联动范畴。

三是投贷联动的目的在于，探索符合中国国情且与科创企业发展相适应的金融服务模式。“意见”指出，推出投贷联动旨在“推动银行业金融机构基于科创企业成长周期前移金融服务，为种子期、初创期、成长期的科创企业提供资金支持，有效增加科创企业金融供给总量，优化金融供给结构，探索推动银行业金融机构业务创新发展”。

对商业银行来说，投贷联动扩展了业务范围，使

得它们一方面可以通过具有投资功能的子公司直接介入股权投资领域，分享投资收益（包括股份上市交易的收益、股份转让收益和股份分红收益等等），既达到由投资收益抵补信贷风险，又扩展经营收益的新来源；另一方面，可以扩大对科创企业的信贷规模，支持科创企业的发展，提高金融服务质量和水平；再一方面，可以以此展开一系列相关的金融创新，介入资本市场运作，扩展综合经营。因此，投贷联动是一个

有着多元效应的金融创新。

对科创企业来说，投贷联动扩展了资金来源，使得它们可以获得股权性资金，支持长期性科研开发和市场开发；可以对应地获得贷款资金，保障经营活动的流动性需求；可以借助投贷联动的市场信誉吸引其他多方面的投资和扩展销售渠道。因此，也有着多元效应。

值得关注的运作风险

需要强调的是，投贷联动也存在一系列值得关注的风险，其中包括：

第一，投资风险。投贷联动以投资为贷款的先导。投资从项目选择、项目运作到投资收回是一个长期且复杂的过程，不易简单把握。尽管“意见”规定了“试点机构投资功能子公司应当作为财务投资人”，但财务投资与战略投资之间并无严格的法律界定和金融运作界定（在期限上，受制于各种条件，有时财务投资的实际期限可能长于战略投资），由此，投资风险有可能成为影响投资子公司进而影响商业银行自身的严重隐患。尤其是，投资与放贷虽同属金融范畴，但由于运作机理、资金性质和法律关系等的差别甚大，在业务层面上几乎是两种完全不同运作。商业银行一旦迈入其知之甚少的投资领域就可能露短显怯，由此，引致的运作风险将加重投资风险。

投资项目的选择状况对防范投资风险至关重要。全国有着数以万计的PE机构、上市公司及其他投资机构（如投资公司等），具有投资价值的科创企业只要稍露苗头，众多投资机构就蜂拥而至。在这种背景下，商业银行的投资子公司即便引入了尽职调查团队

和投资运作团队，要选择合意的投资对象也不是一件容易之事。这从一开始就决定了防范投资风险不是一厢情愿所能达到的。

第二，收益风险。在假定被投资的科创企业可能发股上市的前提下，这似乎是一项只挣不赔的买卖。但实际情形并不如此。其一，投资收益可能难以充分抵补贷款利息的损失。按照巴塞尔协议的规定，商业银行发放贷款的规模应受到资本数额的限制。中国银监会规定，一般商业银行的资本充足率应达到10.5%（系统重要性商业银行应达到11.5%），由此，如果某家商业银行设立的投资子公司注册资本为10亿元（假定均由该商业银行出资），那么，对应减少该商业银行记入资本充足率范畴的资本10亿元，受此制约它的放贷能力缩减近100亿元。在存贷款净利差为3个百分点左右的条件下，对商业银行来说，减少100亿元贷款就意味着减少3亿元左右的利息收入。几年下来，利息收入的累计减少数额就可能不是投资股权的溢价收入所能抵补的。其二，股权分割引致收益分割。既然是财务投资者，那么，该投资子公司投入科创企业的资本占科创企业股份比例就不会太高（通常

在5%左右，达到10%就容易进入前5大股东范畴）。在这种条件下，且不说投资子公司和科创企业两层的各家股东持股结构、公司治理状况、各家股东的权益诉求等一系列问题已不是该商业银行可以独断的，就是发股上市（或协议转让及其他的股权退出方式）后，股份的溢价收入也不是该商业银行可独家获得的（但前述的利息收入减少却是该商业银行独自承受的）。这将引致收益风险复杂化。

第三，关联交易风险。在投资子公司投资于科创企业之后，作为母公司的商业银行可以给被投资的科创企业发放贷款，由此，形成了该商业银行贷款与子公司投资之间的关联交易。虽然“意见”明确指出投资子公司“不得使用负债资金、代理资金、受托资金以及其他任何形式的非自有资金”投资于科创企业，但因该投资子公司背后有着商业银行贷款跟随，所以，“贷款”与“股权”之间的价格、数量乃至机制等安排所形成的关联交易还是可能发生。其一，从

价格关联看，因有着后期的贷款支持，投资子公司进入科创企业的股份价格可能较低。其二，从数量关联看，投资子公司向科创企业的投资入股数额与后期商业银行贷款数额将形成一定的比例（联动）关系。其三，从机制关联看，财务投资目的在于，加快科创企业的发股上市（包括新三板等，下同）进程，获得股份的溢价收入。由此，在投贷联动之后，不论是投资子公司还是作为母公司的商业银行都将利用各种资源来尽力争取被投贷联动的科创企业早日发股上市。在这个过程中某些不规范的操作，不仅将形成接受投贷联动的科创企业与未接受投贷联动的科创企业之间的不公平竞争，而且也会给投贷联动带来意想不到的风险。

投贷联动只是股债结合中的一种方式，如果将明股实债和债转股等相互串通、连为一体地考虑在内，那么，它们结合起来的总体风险将可能大于单个相加之和。

如何防范风险

在商业银行的投贷联动运作方式中，不论是“投”还是“贷”，资金均来自商业银行。要有效防范投贷联动运作方式中的风险，对商业银行和金融监管部门来说，至少需要注重解决好五个方面的问题：

第一，通过严格的尽职调查，选择好科创企业。科创企业为数众多且位于不同产业部门，它们各自的技术、产品、市场、成本和发展前景等差别极大。要能够达到通过股权投资来获得股权的溢价收益，首先需要选择那些具有良好发展前景且市场潜力巨大的科创企业，因此，尽职调查成为股权投资的“可行性研究”首要步骤。其次，在对多家科创企业进行尽职调

查的基础上，通过复合对比（包括同类上市公司）选择出那些可能进入投资入股范围的科创企业，然后，再次进行更加深入的市场化尽职调查。由于投资入股的科创企业选择结果直接决定了投贷联动的风险和运作结果，所以，这一环节应当慎之又慎。

第二，制定科学周全的财务规划。投贷联动是一个连续性过程。一次投资入股可能有着多次的贷款投放跟进，在运作中也可能发生投资入股与贷款跟进的交叉运作，或者除投贷联动外，又借助其他金融机制（如金融租赁、发行债券、担保等）推进科创企业的业务发展和市场拓展。要使得各种金融机制能够在运

作过程中协调运用，从一开始就要有一个符合各项金融监管要求且符合市场运作机理的财务规划，对各种金融机制运用的条件、时点、规模、风险、效应和协同等进行周全的分析安排，形成一套具有较强操作性的财务方案，以此，防范运作过程中因考虑不周或程序失误引致的风险。

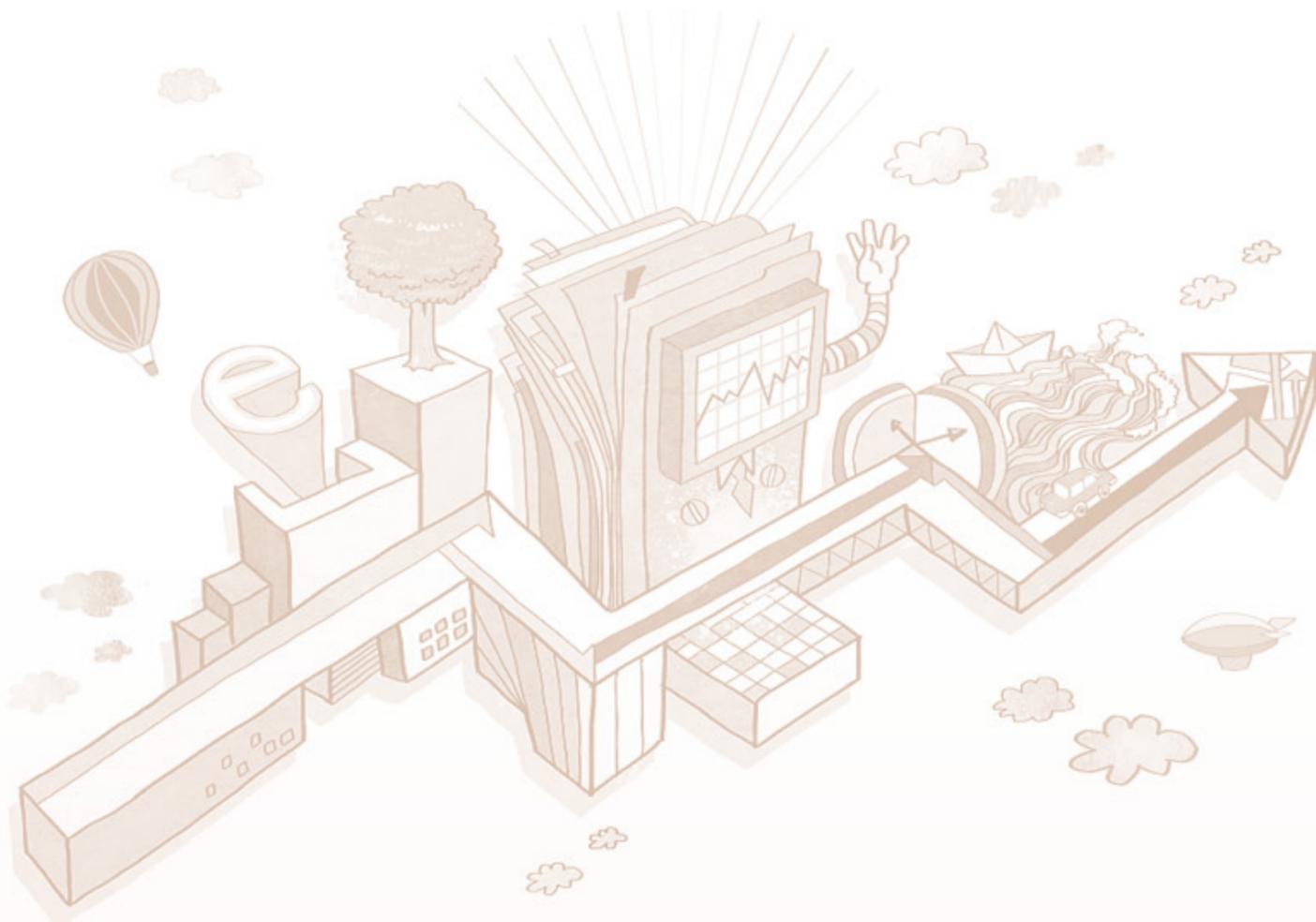
第三，确立资产组合管理思维，推进资产组合管理运作。对投资入股而言，理想的结果当然是“每单必中”，但科创企业的运作风险常常难以预期（更难预先选择充分的方法予以完全防范）。在海外创业投资领域有着“十投一中就可满意”的说法。中国的股票市场不如海外成熟，科创企业发股上市也不那么容易，这决定了对商业银行及其投资子公司来说，从一开始就要有资产（包括股权资产、贷款资产及其他资产）组合管理的思维，避免急功近利式的冲动和追求每一投资项目的成功。

第四，强化公司治理，发挥程序性机制的功能。投贷联动涉及到商业银行和投资子公司两层的公司治理，要避免因信息不对称、道德风险和逆向选择等引

致的投资运作风险或贷款运作风险或二者的联动风险，就需要发挥商业银行和投资子公司各自公司治理的独立性。杜绝因内幕交易可能引致的重大风险。

第五，建立投贷联动项目的评估和淘汰机制。科创企业属于创新型高风险企业范畴，其中相当多企业的技术、产品、成本、价格和市场等均处于尚未成熟状态，与此对应，它们的资产规模、管理模式和运作方式也尚未定型，这决定了即便予以投贷联动的支持，也不见得能够每项均成功如意。鉴此，在跟踪分析中，需要及时地对已展开投贷联动的项目进行系统评估，对那些难以达到预期目标的项目应及时转让已持有的股权和退出投贷联动运作。

与此对应，对那些确实已经失去发展前景的科创企业，即便前期已有较多的投资和贷款，也应坚决退出，不应再展开所谓的债转股等运作。另一方面，对那些虽然还有发展前景但空间不大或与其他同类企业相比劣势明显的科创企业，也应考虑逐步退出股权，不应简单选择“明股实债”的方式运作。🏦



XINGTAI SEASON

专题

Special Topic

策划人语



5月18日，阳光明媚的合肥，风云际会，2017中国·合肥“资本+创新”对接峰会拉开帷幕。

“融到钱了吗？”这是对接峰会上不少企业问候语。这场盛会不仅是高新技术精英们聚会和产品技术展示的平台，同时也成为一个资本的平台，100多家资本大鳄齐聚合肥，200多家高科技企业参展，共同见证这座省会城市发生的日新月异的变化以及这里正孕育着的新财富传奇。

在这背后，蕴藏的是资本与创新所共同汇集的强大力量。

中小科技创新型企业是合肥产业的中坚，也是合肥的未来，这些企业需要“生养”、“喂养”、“培养”的过程，而后两项都需要创投的参与。一个充满创新活力的资本市场，对激活企业创业热情有巨大的作用。

近年来，合肥汇聚科技智力，打造科创高地，科技创新成果频频亮相，且多项成果已达国际先进水平。2017年初，国家发改委和科技部联合批复合肥综合性国家科学中心建设方案，合肥由此成为继上海之后国家正式批准建设的第二个综合性国家科学中心。

在建设综合性国家科学中心的进程中，资本力量与创新基因一起，将合力托起这座城市的光荣与梦想。

综述

作为第十届中博会系列专题活动之一，2017中国·合肥“资本+创新”对接峰会于5月18日举行。此次峰会，由合肥市人民政府主办，合肥市金融工作办公室、合肥市科学技术局、合肥兴泰金融控股（集团）有限公司承办。

来自国内外众多专家学者、知名投资人和股权投资机构以及企业代表齐聚合肥，共同把脉合肥产业发展，共商金融创新合作。省委常委、市委书记宋国权，省政府金融办主任何昌顺出席会议并见证签约。市长凌云在会上致辞。市委副书记汪卫东，市委常委、秘书长韦弋，市政府秘书长柴修发等出席会议。市委常委、常务副市长韩冰主持会议。

资本+创新，托起城市梦想

文 / 兴泰控股金融研究所

本次峰会以第十届中博会“创新发展新理念、‘一带一路’新机遇”为主题，通过举办战略合作签约、主题演讲、基金发布、“科创项目秀”及“创新合肥”、“投资合肥”等专场活动，搭建股权投资机构与上市公司、新三板挂牌企业、高成长性科技型创新企业及研究机构对接平台，共同探索构建服务合肥实体经济发展的金融体系，力促合肥全链条推进产业创新，全要素搭建创新平台，全方位激励创新创业，为合肥加快建设世界一流的综合性国家科学中心，打造具有国际影响力的创新之都融资融智，奋力开创长三角世界级城市群副中心建设新局面。



高端智慧“把脉”金融领域创新风口

金融市场不仅是现代经济的核心、实体经济的血液，更承担着支持实体经济转型升级的重任。在本次峰会中，中国社科院金融研究所所长王国刚，洪泰资本控股创始人、董事长盛希泰以及浦发硅谷银行副行长、企业银行部总经理Tim Hardin分别围绕“发展资本市场推进去杠杆”、“利用资本市场，推进产业升级加速”、“创新生态何以让种子‘不愁长’”等话题发表主题演讲，深度解读当前宏观经济形势及资本市场和投资基金行业关注焦点。

在“创新合肥”专场活动中，知名股权投资机构及合肥本土科技型创新企业代表围绕“信息技术”、“智能制造”、“大健康”、“新材料新能源”四方面话题展开圆桌讨论，共同探索我市资本和产业对接的新方式和新途径。除精彩的讨论环节外，还分别设立了相应产业的23家精品项目进行融资路演，展示合肥企业风采，促进资本和项目的深度交融。

在“投资合肥”专场上，合肥招商局、高新区发表报告，选派优质企业进行主题演讲+项目路演的形式进行展示。极光创投、华山资本、清芯华创、同创伟业等国内一流投资机构创始人、合伙人以及合作基金投资并计划落地合肥的部分项目代表汇聚一堂，以主题演讲和项目展示形式，展现基金招商为我市产业投资发展带来的新机遇、取得的新成果。

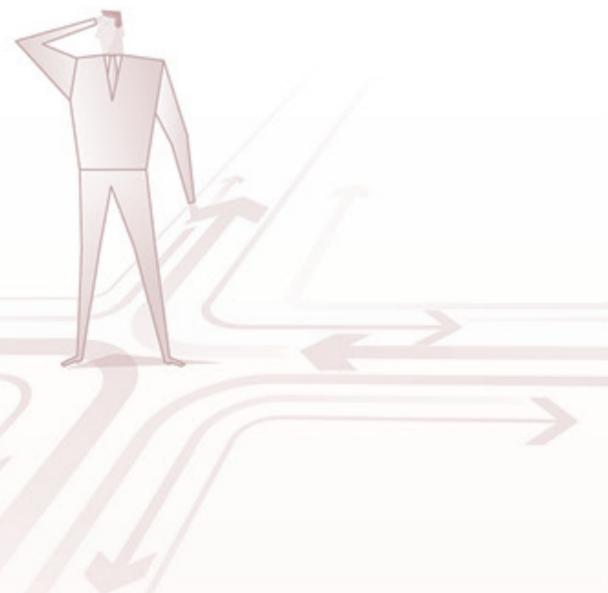
除丰富的议程设置外，特色环节也大受投资机构和企业项目的欢迎，科创项目秀开创了全新的项目展示形式，让企业更充分的展示项目，也让投资人更深入的了解项目优势。VC会客室更是通过私密高效的对接模式，让专业投资人给科创企业深度“把脉”，既给了双方深入沟通合作的机会，也为企业未来的融资方式提供了建议和思路，开拓了视野。

搭建优质项目对接资本的“高速路”

据全国中小企业股份转让系统副总经理张梅介绍，截止到5月16日，安徽省在新三板有挂牌公司342家，其中合肥市的挂牌公司有102家，高成长科技创新型公司在合肥市的102家里面占比超过了七成，新三板同时以小额贷款迎合多元的融资机制，大幅缓解了创新创业企业融资难的问题。截至2017年4月末，合肥市的企业完成了股票发行75次，融资20亿元，同时新三板在退出渠道的畅通，在带动早期投资方面也发挥了积极的效应，其中1230笔通过新三板挂牌退出，目前新三板市场中私募股权投资基金和创业投资基金持有的挂牌公司数量超过了60%。

为了鼓励更多的企业股份制改造、引导中小高新技术企业上市、挂牌融资，推动上市公司实施再融资、并购重组等资本运作，在当天的峰会上，合肥市人民政府分别与上海证券交易所、深圳证券交易所、全国中小企业股份转让系统签署战略合作协议，这也标志着合肥市多层次资本市场体系建设再度迈上新的台阶。

与此同时，为充分实现对接目标，峰会当天集中宣传了203个高成长性、高技术含量科创企业，现场展示70家优秀科创企业，邀请10多家知名科创平台、30家上市公司、25家新三板企业参会，向投资机构全面展现合肥科创实力，增强合肥在资本市场中的吸引力。



“基金丛林”助力新兴产业升级发展

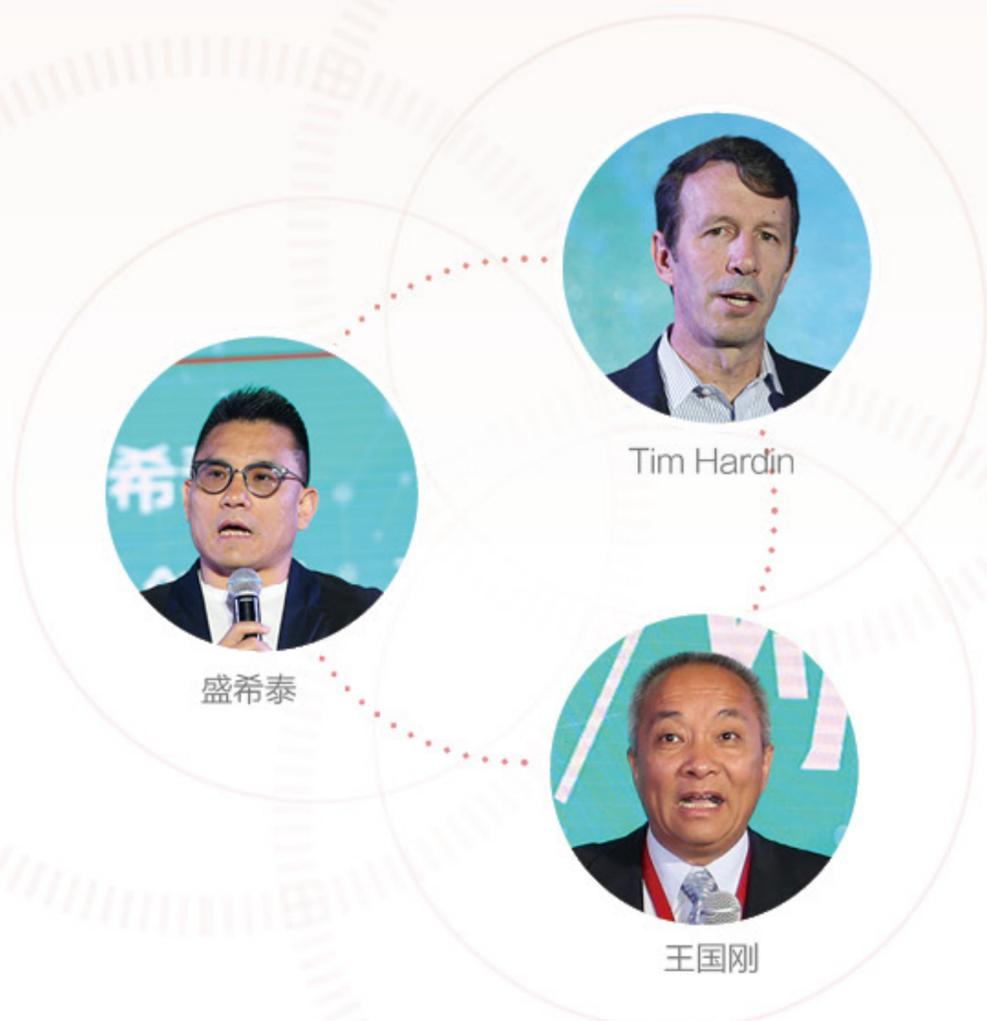
投资基金是经济发展、产业升级的资本纽带。近年来，合肥市充分发挥政府投资引导基金的引导作用，围绕合肥重点产业，与国内外优秀基金管理机构合作，设立各类产业基金，有效推进了传统产业转型升级和战略新兴产业快速发展。峰会上，合肥高新兴泰产业投资基金和安徽省集成电路产业投资基金两支基金“新秀”也正式发布。

其中，合肥高新兴泰产业投资基金母基金（简称“中合母基金”）由合肥兴泰金融控股(集团)有限公司与合肥高新建设投资集团公司、中投中财基金管理有限公司共同发起设立，目标是打造国际一流母基金，首期50亿元规模将要形成150亿的基金集群，预计将带动全市约500亿元的新兴产业投资总额，通过3-5年形成母基金在行业内的知名度和影响力，跟国际上领先的产业基金和股权投资基金建立起联系，让中合母基金成为中国母基金最一线的品牌。

值得一提的是，这也是合肥市首支开创了招商新模式的母基金，对合肥市地方经济乃至地方企业发展，都具有深远意义。

众所周知，近年来地方招商引资并非易事，而兴泰通过与一流的投资机构合作设立母基金的方式，积极拓展招商引资新模式。母基金通过与全国优秀的投资机构及优秀的企业合作，围绕合肥重点产业，嫁接全球优势资源，有效推进了合肥市传统产业转型升级和战略新兴产业快速发展。

中投中财总经理唐亮表示，希望所投资的子基金，对合肥的产业发展做出相应的贡献：“第一，是吸引世界500强、知名龙头企业落户到合肥。第二，是能够协助、支持合肥的产业‘走出去’，包括合肥当地的上市公司、准上市公司、海外并购以及在中国



的并购，促成当地科研院所的科技成果转化。第三，是支持合肥当地的投资机构做强做大。”

同时，母基金将推动和支持合肥的产业升级，一方面是支持现有的这些产业进一步升级，另一方面是在重要的关键性新兴领域里，支持合肥市完成产业布局。推动实现产业集群，而不只是一两个公司落地。最后是实现合肥投资模式和母基金投资模式的双向输出。进一步强化了基金的集聚效应，必将为全市乃至全省的产业转型升级提供巨大助力，提升安徽产业整体核心竞争力。

合肥乃大湖名城、创新高地，是世界科技城市联盟会员城市，也是全国首个科技创新型试点市，具有得天独厚的优势条件。本次会议的举办，不仅响应双创热潮，更是深入贯彻落实“五大发展行动计划”，抢抓合肥获批综合性国家科学中心战略机遇。未来，合肥将加快构建金融和资本创新服务体系，搭建股权投资机构与上市公司、新三板挂牌企业、高成长性科技创新型企业、科研机构对接平台，深化政投企合作，发展壮大战略性新兴产业，支持大众创业、万众创新，奋力开创长三角世界级城市群副中心建设新局面。 

高层声音

凌云：

我们将一如既往提供最优服务

合肥居皖之中，连南接北，区位优势明显，产业基础雄厚，作为现代制造业基地和综合交通枢纽，是我国实施“一带一路”战略和推进长江经济带建设的双节点城市。近年来，我们牢固树立五大发展新理念，坚持创新转型升级发展不动摇，大力构建现代产业体系，加快建设大湖名城、创新高地和长三角世界级城市群副中心，经济总量位居省会城市前十名，成为经济增长最快二十强城市和中国发展最强省会城市之一。

金融是经济的血脉，创新是时代的主题。“十二五”以来，合肥抓住合芜蚌自主创新示范区、国家创新试点城市建设等机遇，注重发挥政策引导作用，积极深化与国内外投资机构的战略合作，金融资本对接创新的助推作用越来越大，目前全市境内外上市公司达到43家，位居全国省会城市第7位，新三板挂牌企业超过100家，面向“十三五”，合肥将以打造具有国际影响力的创新之都为统揽，系统推进全面创新改革实验，加快建设综合性国家科学中心和全国性产业创新中心，大力发展新型平板显示、集



合肥市委副书记，市人民政府市长：凌云

成电路、高端装备制造、太阳能光伏、新能源汽车、生物医药等战略性新兴产业，以科技创新引领转型升级，以金融资本助推产业腾飞。

本次峰会以“资本+创新”为主题，旨在搭建股权投资机构与上市公司、新三板挂牌企业、高成长性科创企业、科研机构的对接平台。在座的都是业内精英，大家围绕峰会主题把脉产业发展方向，共商金融创新良策，必将对合肥创新发展提供有利帮助，希望大家在肥期间多走走、多看看，感受创新之城的魅力，拥抱发展的良机，我们将一如既往的为大家提供最优服务、创造最优环境，共谱合作共赢新篇章。🌐

张毅： 让合肥成为好资本、 好项目的“聚宝盆”



合肥市金融办主任：张毅

“十三五”是合肥市实现跨越发展的重要时期，加强金融服务创新，加快建设多层次资本市场体系，对于培育新的经济增长点，推动产业转型升级至关重要。在峰会上，市政府分别与上海证券交易所、深圳证券交易所、全国中小企业股份转让系统签署了战略合作协议，此举将推动和鼓励更多中小高新技术企业上市、挂牌融资，提升资本运作水平。

同时，合肥高新兴泰产业投资基金和安徽省集成电路产业投资基金两支基金的正式发布，也意味着未来将有更为充沛、优质的资本注入我市战略性新兴产业和先导产业发展，这对于我市实施创新驱动战略，加快调结构、转方式，推动产业转型升级，大力构建现代产业新体系，推动经济社会持续健康发展具有重要意义。

在创新创业的大潮下，很多高成长性企业、科技型企业自身创新能力强、发展潜力大、市场前景好，



但与此同时也存在融资难、融资贵的发展困境。所以，本次对接峰会的目的就是畅通优质项目对接高端资本的“高速路”。

其亮点之一就是“规模大”：我们邀请了100余家国内外优质股权投资机构与200多个合肥市高成长性、高技术含量科技创新型企业（项目）进行接洽；

第二个亮点就是“重实效”：为了避免峰会在形式上“走马观花”，在效果上“蜻蜓点水”，我们创新性设置了“创新赢未来——科创项目秀”和“VC会客室”等特色环节，真正让高端资本与优质企业（项目）进行零距离“无缝对接”，确保金融扶持实体经济取得实效。

思想是行动的先导，前沿观点是金融创新的思想源泉。对于合肥的新一轮发展而言，不仅要融资，更要融智。在本次峰会上，我们邀请了中国社科院金融研究所所长王国刚，洪泰资本控股创始人、董事长盛希泰以及浦发硅谷银行副行长Tim Hardin进行主题演讲，深度解读当前宏观经济形势及资本市场和投资行业关注的焦点，探寻合肥产业发展、金融业发展的新机遇。

总而言之，我们希望以此次对接峰会为平台，让国内外金融专家学者、知名投资人、股权投资机构、创新型企业汇聚一堂，在创新理念的引领下，携手谋划我市金融创新合作的新机遇，让合肥成为好资本、好项目的“聚宝盆”，共同推动合肥又好又快发展。🇨🇳

专家观点

洪泰资本控股创始人盛希泰： 投资最大的风口是科技创新



洪泰资本控股创始人盛希泰

据说合肥的上市公司数量，全国排第7位。我也看到新闻，合肥2020年要做到70家上市公司，包括中外上市股份，我觉得这个目标非常好，合肥想要更先进点，这个目标一定要有。

我的老家是山东山区，今年我回去那里房价要8000元/平方米，为什么会这样？因为我们这个县有6家上市公司，这是一二十年最大的变化。这个变化是最翻天覆地的，我觉得一个地区的房价几乎是这个地区经济发达的标志。房价高两个原因，要么是本地人口很有钱，要么是流动人口多。其中，上市公司造福于民最明显，我觉得这就是资本的力量。

北京在整个创业领域的占比40%，上海、深圳加起来有30%，这三个城市占到70%，下面就是武汉、成都、杭州，合肥我相信应该是在前十名之内。因为合肥有优势，材料显示合肥科技基础的水平在全国仅次于北京和上海，排全国第三。如果说风口，这是当今这个时代特别大的风口。现在投资最大的风口是科技创新，也是今天第二个主题，我觉得这方面政

府有很多机会可以发力，比如拿出一部分钱到企业、金融机构，可以起到很大作用。

《未来简史》中提到，知识型经济的中心在于资本和技术。发展与资本正相关，因此纽约华尔街只能出现在美国，不会出现在非洲，也不会出现在中国。二战以来，我们人均GDP达到了20万美金，去年中国GDP占到全球的14.8%，故而中国资本市场的规模也是排第二，然后才是英国和日本。一个国家的经济地位、江湖地位与资本市场的力量是完全吻合的。

国内现状是，目前中国有8000万家经济体，A股扩容不断加速，而上市公司只有3000家。上市公司是区域经济发展的新引擎，市级的公司包括上市公司的数量，跟这个地区的经济发展水平几乎是绝对正相关。因此，政府大力发展上市公司是一个非常大的探索。

前面说的是资本，再说一下创业创新对区域经济发展的影响，“双创”是区域经济发展的第二个引擎。

原来我做资本市场，我不太清楚早期资本投资，我现在知道中国的美元基金和人民币基金，基本上是两条线，美元基金一般比较牛，因为它一般做的比较早，钱比较多，案例比较多，最近这几年人民币超过了美元基金。我认为这种升级说明中国真的是：第一钱多，第二意识开始觉醒。原来中国人有钱也不投资，现在各个地方政府都在拿钱出来，来推动这个局面。2015年、2016年的发展速度是不可思议的。

“双创”和“一带一路”将打造中国改革开放的升级版，这是我的说法，未必准确，但我真的认为双创带来未来。我去美国比较多，发现只有中国和美国开始创业，非洲没有人创业，欧洲很多地方主体的国家都是市场覆盖，只有在中国和美国能感受到创新创业的氛围。创新创业代表着绝对的未来，会有不断的新引擎出现，这是我对中国经济充满信心的根本原因。中国经济+“双创”等于中国经济转型发展的新引擎，等于产业升级，等于经济结构发展，中国经济+“一带一路”意味着支持中国企业拓展海外市场，包括资本输出。

全球进入知识型经济模式，区域竞争在于资本和技术，国内一二级资本市场不断完善并助力实体经济，区域经济发展在新形势下拥有新机遇，需要利用资本力量，推进产业和经济升级加速。

“

中国经济+“双创”等于中国经济转型发展的新引擎，等于产业升级，等于经济结构发展，中国经济+“一带一路”意味着支持中国企业拓展海外市场，包括资本输出。

”



浦发硅谷银行副行长 兼企业金融部总经理Tim Hardin： 孕育创新生态系统

当我们讲到创新的时候，其实有很多重要的因素。其中有三点我认为是很重要的：一是创业者；二是环境；三是资本。这三个因素对于塑造一个健康的生态系统都很重要。这些元素怎么样和合肥生态经济有更好的结合呢？

首先是创业者。创业者最主要的是有很强的教育背景，我过去的25年中有21年在硅谷银行，我发现好的创业者都是来自于很好的大学和教育机构，没有例外，不管是在美国还是中国。当然，并不是说这些人要非常的聪明，因为我们发现在日本和新加坡，虽然都有很多很聪明的技术人才，但是他们并不敢于承担一定的风险。在中国，我们看到有大量有良好教育背景，并且敢于承担风险的人才。我不是第一次来合肥，与中科大、合肥工业大学等高校有一些交流合作，我发现这些人已经存在，而且他们也在寻求外部的一些机会。因此要留住这些人才，让这些人才在合肥本地生根发芽。

第二点是环境，就是生态系统。创造一个好的生态系统非常困难。一个好的外部环境，可以帮助我们在创业的时候，尽量降低风险。当这些创业者在创业的时候，有很好的同伴，有很好的导师，可以给他们支持和启发，帮助他们迈过创业中的一些槛。创业生



浦发硅谷银行副行长兼企业金融部总经理Tim Hardin

“

一是创业者；二是环境；三是资本。这三个因素对于塑造一个健康的生态系统都很重要。

”

生态圈包括很多内容，比如财务顾问、律师、人力资源等等，也包括银行家，他们都会帮助创业者在创业过程中降低风险。另外很重要的一点是，创业过程中需要流动性，这也是为什么今天峰会现场有很多专家来自于上海证券交易所、深圳证券交易所及股转系统。

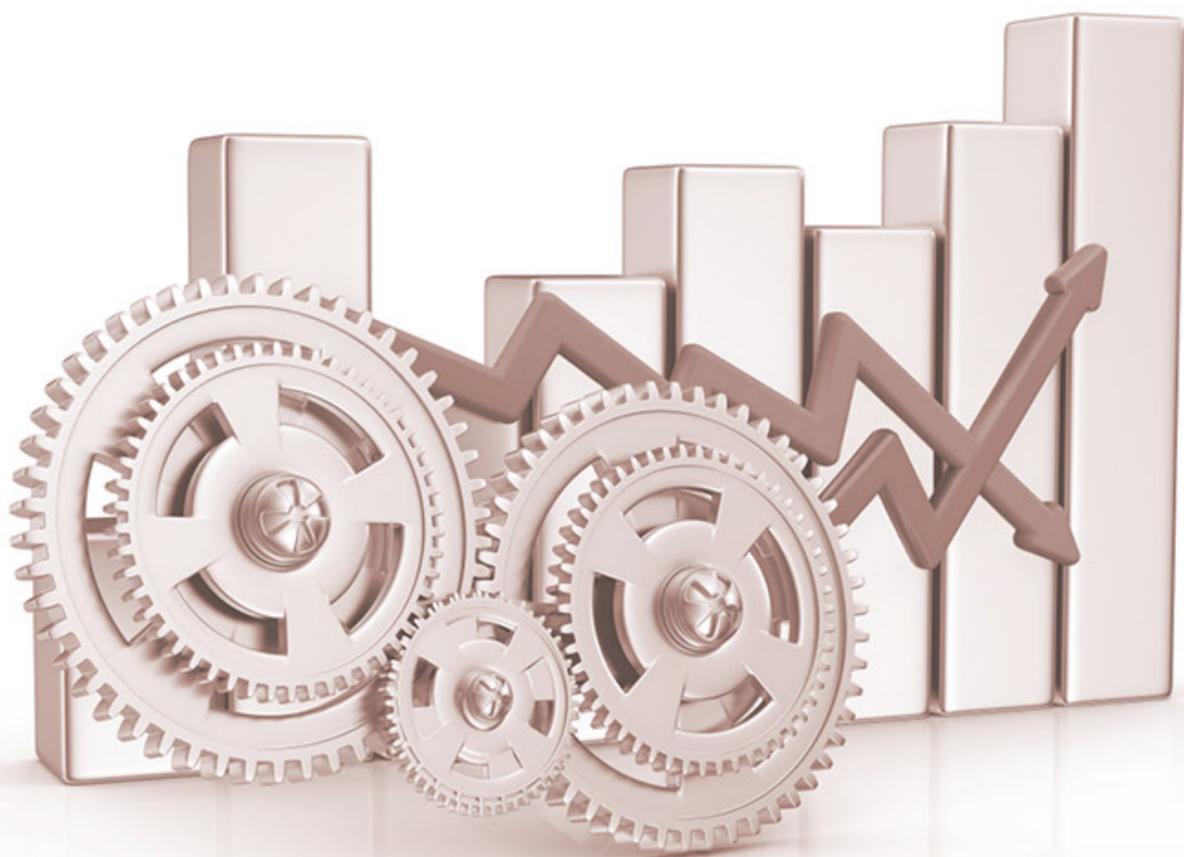
第三个重要的因素是资本。这里所说的资本，不是说资本要追求量的投资，更重要的是有质量和专注的投资。我认为资本要有足够的耐心，并且要足以成长。举个例子，在硅谷银行，我们也接受坏账，在我们的定义里面，并不认为是坏账或者损失，而认为是学费。对于合肥来说也需要这样的资本，敢于接受风险，愿意为成长付出学费。

在创新的生态系统里，不仅要有股权的支持，

也要有债权方面的支持。股权往往追求高风险、高回报，债权的风险则适当会降低。如果这个市场不能完全运转，主要原因是股权投资人承担了一些债权的风险，但债权人更多的承担了一些股权的回报。我们要认识到股权的风险和股权的回报，以及债权的风险和债权的回报要相互匹配。

中国很多城市也都在搭建创新系统，不仅是北京、上海、深圳，像杭州、成都、重庆也都有很多创新基因。比如在杭州有5个金融科技公司，它们都不是阿里巴巴，而是被阿里巴巴的生态系统吸引到杭州来。这就会像滚雪球一样越滚越大。

当我看到合肥的时候，我看到中科大、合工大，我们也看到了创新的种子已经在合肥播下！



中国社科院金融研究所所长王国刚： 发展资本市场，推进去杠杆



中国社科院金融研究所所长王国刚

今天我们论坛的主题是“资本+创新”。资本这个话题在市场经济中，既让人兴奋，又让人沉重。我们大致上可以感受到，市场经济方方面面，无不与资本有着千丝万缕的联系。

中国从1992年十四大提出建立市场经济新机制，资本的问题就越来越频繁地摆到我们面前。二十多年来，在这条路上，培养出大量经济主体，为中国经济打下了基础，但也留下了许许多多值得我们不断去思考、去改进、去创新的地方。

毋庸置疑，一讲起资本市场就得讲讲资本市场取得的成绩。以上交所设立为例，中国二十多年走过了西方发达国家一百多年所走的路，如今我们每个成交额都在世界上名列前茅。到今年第一季度，社会融资存量规模是162万亿元，而与此相对应的是境内非金融机构股票融资6万多亿元。我们的股票市场发了这么多股票，二十多年有3000多家上市公司，总融资额占社会融资规模的比重却不足4%。并且在这二十多年中，我们屡屡提出要大力发展资本市场，要加快发展资本市场等等，这就是值得我们认真反思的事情。是因为我们缺钱吗？如果缺钱怎么会有这么多的社会融资总量？这样的结构又说明了什么？

当大量的资金转化为债权债务资金的时候，实际上中国整个经济是在高杠杆率的基础上运行，这种运

行有多少风险都可以继续往下排。

按照宏观经济学的说法，两部门模型告诉我们说，企业的资金、产商的资金最后都是靠居民部门提供的。在这个过程中，可以看到居民部门所能提供的资金量是非常大的。2016年达到60万亿左右，但是只存在银行存款上。通过什么样的机制，运用什么样的创新，能够使得居民手上，乃至社会其他方面的这些支出，能够有效的引导到我们现在所需要它聚集的地方，让它形成融资，而不是简单的都往银行方面转。资金进到银行，出来永远是债权债务，就会产生杠杆，因此杠杆在不断上升，也就是我们所讲的货币供应过多。

而当企业讨论资金短缺的时候，第一时间也是去银行贷款。这是一条越走越窄的路，不一定规模越来越大，而是风险越来越大。2015年中央经济工作会议强调要“三去一降一补”，特别说了去杠杆。中央经济工作会议特别强调，要把防范系统性金融风险摆在

更加突出的位置。实际上从2015年开始，一行三会、国家发改委等等各个部门出台了一系列防范性措施。这就表明在这条路上，实际上我们走的已经很远了。

回到资本市场，十八届三中全会指出在经济体制改革过程中，要处理好政府和市场的特殊关系，其中特别强调了要发挥市场在资源配置中的决定性作用，更好的发挥政府的作用。当我们把这句话带到中国的金融领域的时候，应该怎么办？

所谓资源配置的决定性作用，是中国当前金融领域中银行在配置80%的资金吗？还是金融领域中由金融市场决定配置金融资源的配置？如果强调在金融领域中，应该由金融市场性决定金融资源的配置，就意味着我们原有的金融体系需要重大的改革。这种重大改革的任务、使命，理所当然就加到了中国资本市场的肩上。因此，当讨论资本的时候，我想应该把眼界放宽一点，如果只是讨论几家上市公司，或者哪家公司IPO、定向募集是一码事，如果讨论中国的金融体系又是一码事。当我们回顾了1990年上交所设立，以及这二十多年中国经济的发展，需要讨论一下我们今后该怎么走。

中国这二十多年走过来，有几件事需要特别关心。

关于高新技术产业化，在中国已经讲了很长时间，几十年了，改革开放以来就不断地讲，在1998年，我们接到任务，对高新技术产业化问题做全面梳理，要设立中国高新技术产业化的创新机制，最后形成了中央七部委文件。在这个过程中存在一个问题，很多人把公益性的高新技术和商业性的高新技术讲混了。很多企业拿钱到中科院、高校，给名家教授们，

请他们研发产品。但高校的这些研究人员，他们头脑中的高新技术是某个原理的突破，某项实验室技术研发，某项新的发现等等，是用来写论文、评奖评职称的。

1999年，当时在股票市场发行加速期，搞过一个两方论证。也就是说通过两方论证的高新技术企业可以直接发股上市，但这项政策落实的时候，据我所知，没有一家企业通过两方论证。原因是我们找来论证的是那些搞公益性课题的，而企业需要的是商业性论证。因此，商业性方面不可能有公益性的创新，两个创新的标准不一样。这就需要我们知道，当要推进资本市场发展的时候，需要的高新技术是商业性高新技术，不是得了多少奖，不是在某个杂志上发表以后，不是这样的发明，两者需要分开。

与此同时，市场需要的东西不见得都是刚性、硬性，它需要有弹性、有包容性。因此，如果说我们要把资本跟创新结合在一起，创新就不能仅仅指技术创新，还包括体制机制创新，包括整个运作环境。

最近我们提出容错机制，非常好。要允许犯错误，包容性特别重要，要把这些创新给连接起来，如果这些创新不能有效的整合为一个系统，而只是在某一方面突出了，到最后可能事与愿违。🚫



机构视野

张文军： 合肥怎样构建“资本天堂”

作为土生土长中间又离开过合肥的老合肥人，明显感觉到这几年合肥的变化非常大。

一方面，产业发展方向明确。无论是以京东方为代表的光电产业，还是集中发展集成电路产业，以及在人工智能、智能制造产业上的布局，都是准确把握了产业发展方向。这些都是千亿级规模的产业，投入的资本量很大，将为合肥提供广阔的发展空间，对城市发展来说是极大的利好。

另一方面，投资氛围和环境的好转。主要体现在：一政府在产业布局、招商引资方面具有前瞻性，设置了很多引导基金，让产业落地；二是城市基础设施明显改善，基建投资量很大，包括地铁开通，巢湖划进来之后，人口增加，城市面积扩大，大湖名城变得名副其实，为未来的发展奠定了强大的基础；三是人才在回流，不少出去外面工作的安徽人，甚至一些外地人，也愿意在合肥扎根落地了；四是较为丰富的科教资源，科大、工大等高校，还有一些科研院所，对人才有集聚效应。人才的回流，以及当地培养的高素质人才的不断涌入，对合肥的发展非常有好处。这是合肥相比其他城市最大的优势，尤其在知识经济时代，无论是知识密集，还是资本密集，最重要的都是人才。

这几方面对投资机构都是有吸引力的。当然相比江苏、浙江，合肥资本市场还是有差距，但是现在这种差距在逐渐减少，同样差距也意味着更大的发展空间。这几年正是合肥发展空间集中释放的时候，从房价的上涨中可见一斑。

与北上广深等一线城市相比，合肥产业比较有特点。北上广深更多的是TMT行业，互联网类的、信息技术的企业很多，合肥比较侧重于集成电路、科技型企业，包括下一步打造人工智能



同创伟业董事总经理、合伙人 张文军

“

人才的回流，以及当地培养的高素质人才的不断涌入，对合肥的发展非常有好处。这是合肥相比其他城市最大的优势，尤其在知识经济时代，无论是知识密集，还是资本密集，最重要的都是人才。

”

产业，合肥可以发展出自己的特色。发展智能制造、人工智能这类高端产业，合肥非常有优势。特别是人工智能，是合肥可以好好做文章的地方。

相对不足的地方在于数量上不够多，虽然行业比较有前瞻性，但绝对数量上还是少了，在合肥能找到发展不错的、有一定规模的企业有一两百家就不错了，而在北上广深至少能找出几千家。

因此，目前来说，合肥的发展思路是对的，发展自己的特色产业。当自身的特色产业形成集群效应了，资本自然会上门。

下一步，政府在扶持产业中，一定要有意识的扶持自己的优势产业。可以利用政府资金，结合产业特色，做基金的LP，而不是简简单单的补贴。

企业则应把重心放在合肥，另外要注意与一线城

市的交流。要把离上海近、离苏杭近的这些优势利用好，深圳的制造和北京的创新，这些都值得去学习。企业要主动走出去，参加一些会议，与一线城市优质的企业、投资机构多对接，多交流，接触先进的管理理念，更好的把握行业前沿动态。这其实也是合肥企业欠缺的地方。如果在北京、上海、深圳，企业主动找投资机构的很多，在合肥就很少。一是意识欠缺，二是信息相对滞后。

政府层面可以多组织这种对接活动，一方面将外面的机构请进来，另一方面加强对企业的引导，让企业自己走出去。在深圳，基本上每周都有这样的对接会，都是民间机构自发组织的。活动的目的就是为了交流，短期内可能没有现实效益，但远期肯定大有益处。只有信息的不断流通，资本需求方与供给方才能充分对接，这是一件共赢的事情。🌐



韩仁东： 股权投资本质是分享

企业通过资本市场实现自己的增长，是必须要做的事情，这是壮大自身的必经之路。股权投资其实是一种分享。我们安徽人很聪明，但分享意识并不强烈。分享带来的东西是多方面的，从银行借钱借的仅仅是钱，但是向投资人开放的话，投资人带来的不仅仅是钱，更是一种观念，以及产业链上的各种资源。

举个简单例子，我最近在投一个公司，接触之后发现它的供应商我基本都了解过，这种情况下，我在采购配件的时候自然会倾斜我投过的企业。这样就会形成一个联动，企业有什么需求反馈给我，我可以利用我在这个产业链上的资源优势，让供应商做出更符合企业需求的配套。而由于我了解这个产业链，我能发现企业在生产工艺等方面的不合理，这时候我又能反哺企业，在生产线、设备方面提出改进意见。这些不合理可能企业自身也能发现，但需要三到五年，但我们指出来一两天就够了。

引入股权投资人，带来的边际效应很高，会产生协同效应。如果没有投资人，企业会更多研究竞争对手，而很少研究产业链的上下游。正是因为投资人不只投一家企业，当他对这个产业链熟悉之后，能够为企业带来启发性的观点和建议。这是股权投资更重要的价值。

我一直有这样一个观点，股权投资除了带来钱之外，最重要的是能够发挥各自优势，实现产融结合。产业自身发展很好的时候，资本进入之后，能创造出比钱本身更大的价值。

美国的资本市场，一般第一股东占比都很小，后面都是投资人。积极股东主义在美国非常盛行，这样大家会各倾所能，用尽自己的资源，共同去打造一个企业，而不是企业老总一个人去发展企业。这就是产融结合本身的意义，合肥要把产融结合的效应发挥出来，增加企业家这种共享意识，共同把企业做大。

总体来说，合肥是个非常好的城市，不论是交通还是资源、人口结构，但也存在一些短板，比如不太能留住人才，城市缺乏闯劲的气质，配套的产业、人才政策还不够等等。可能二线城市普遍存在这些问题，但如果合肥想脱颖而出，就必须要有独特的东西。 



中新融创汽车产业事业部总经理
韩仁东

“

股权投资除了带来钱之外，最重要的是能够发挥各自优势，实现产融结合。产业自身发展很好的时候，资本进入之后，能创造出比钱本身更大的价值。

”

创新需要怎样的资本之翼

文 / 兴泰控股金融研究所 张旭

全国四大科教城市之一，综合性国家科学中心，国家首个科技创新型试点市，首批国家小微企业创业创新示范城市，各项创新指标稳居省会城市“十强”……一连串富有含金量的名片与数据，描绘着合肥“大湖名城，创新高地”的城市发展蓝图。

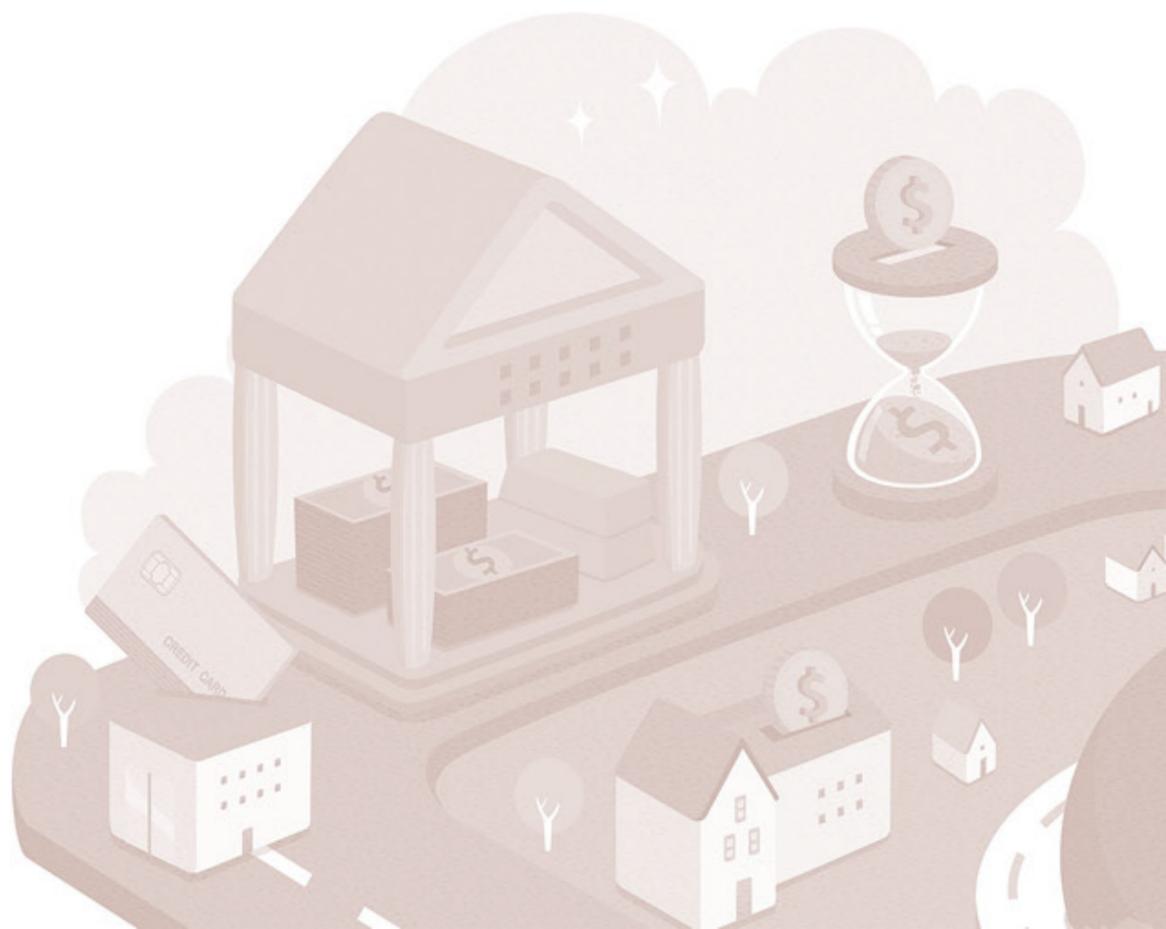
近年来合肥市将创新驱动作为城市发展主战略，举全市之力打造国际有影响力的创新之都。其中高成长性、高技术含量的科技创新型企业是这张“创新”版图上最活跃的因子。而为这些“创新因子”融资聚智正是本次对接峰会的题中之义。那么，对于科创企业来说，需要怎样的资本支持呢？峰会结束后，我们对70余家参会企业进行了回访。

股权投资解资金之渴

科技创新型企业作为创新发展的主体，决定着地方经济发展的活力，尤其对于正进入高速发展通道的合肥，科技创新企业已成为推动城市经济奋力跨越的重要力量。数据显示，十二五以来，合肥高新技术产业增加值年均增长近15%、达到1384.1亿元，占生产总值比重22%，其中规模以上高新技术产业增加值1294.2亿元，占规上工业增加值57%。

资金问题却一直困扰和影响科技创新企业的发展。由于自身高风险以及轻资产的特点，处于种子期、初创期的科创企业，很难从银行获得融资。

正如参加本次峰会的锐能科技的负责人所说，“目前银行贷款只能做保理贷款，公司因暂时未购置不动产，贷款抵押物不够优质，故而其他贷款有困难”。这种情况在合肥的科创企业中并不少见。据相关部门统计，合肥市约80%的民营科技企业认为融资难是企业发展的主要制约因素。



怎么办？从发达地区的经验看，借力股权投资是普遍做法。

小微科创企业高成长性与高风险兼具的特点，使得其“最先一公里”融资最理想的对象就是天使投资和创投。2015年上海市便发布《关于促进金融服务创新支持上海科技创新中心建设的实施意见》，其中明确提出推动股权投资创新试点，将上海建设成为天使投资、创业投资及各类私募股权投资基金的主要集聚地，缓解科创企业“最先一公里”的融资来源问题。

目前合肥市也在积极推进多层次资本市场建设工作。截至5月末，全市境内外上市公司43家，境内上市公司数量在全国省会城市排第七，尚有过会待发企业2家、在会待审企业数8家、在安徽证监局辅导备案企业16家，新三板挂牌企业数量达到102家。然而在融资渠道中，股权融资占比依然较低，今年5月份合肥市新增直接融资额222.22亿元，其中，债权融资193.97亿元，股权融资仅有28.25亿元。

可见，融资渠道缺乏创新性仍是当前合肥科技创新企业面临的融资现状。正是在这种背景下，本次峰

会以“资本+创新”为主题，试图搭建科创企业与投资机构交流与合作的对接平台，为科创企业插上股权融资的“资本之翼”。

搭建平台是现实需要

“股权投资是推动公司进入资本市场，实现快速发展的重要手段。但是对于股权融资而言，一方面企业与股权投资机构信息渠道不畅通造成了信息不对称；另一方面企业缺乏这方面的知识，需要专业的指导。”七天教育负责人道出了目前合肥科创企业在股权融资上存在的问题，一是信息不畅通，二是专业知识欠缺。

找到症结方可对症下药。为缓解科创企业与投资机构之间交流不畅的局面，本次峰会一方面邀请了200多家股权投资机构，其中不乏国家集成电路基金、洪泰基金、国科控股、海通开元、北极光创投、同创伟业、中投中财等国内外知名投资机构，广泛嫁接“资本”资源，推动合肥股权投资集聚中心建设。

另一方面，广泛挖掘创新资源要素，通过集中宣传、现场展示、专场路演等多种方式，全方位多角度向投资机构全面展现合肥科创实力，增强合肥在资本市场中的吸引力。

为了牢牢把握“对接”主线，峰会筹办之初就将项目筛选和展示作为重中之重。“筛选展示项目的时候，有两套方案，一套是展示最能代表城市科技水平的高精尖研究成果，另一套方案是站在市场的角度，选择最需要资金支持而资本又最可能有兴趣的产品。前者可能更吸引眼球，而后者更能留住资本，为资金困难的项目和企业带来实实在在的资本补给。”合肥市科技局的工作人员表示，综合各方意见后，决定以实现成功对接为目标，选择第二套方案。参照专业投资机构综合评分，最终挑选出70家更符合资本方偏好



的项目进行展示。

与此同时，为了兼顾现场效果，峰会从70个展示项目中选取16个进行特装展示，合肥瑞硕科技有限公司便是其中之一。作为一家在台湾有将近20年工业历史的机器人公司，其市场部的负责人表示，“通过峰会的平台，我们的项目和产品得到展示，在与众多投资机构的沟通交流中，了解了我们自身的优劣势，是一次难得的成长经历”。

项目路演也是形式多样。上午主会场的“科创项目秀”选取了三家最能够代表合肥创新实力的科创企业，面向200多家参会的投资机构进行路演展示。三家企业同时上台，通过视频播放、现场演讲、互动提问及投资专家犀利点评的形式，不仅展示了企业的创新亮点，也启发企业反思与成长。“创新合肥”、“投资合肥”两个专场则分别从企业向投资机构展示与投资机构自身实力展现两个不同角度开展对接，“VC会客室”更是直接让企业与投资机构一对一、零距离接触，双向选择。

“非常荣幸能参加这次峰会，在路演环节我们通过8分钟PPT演讲向投资机构代表等参会人员介绍了企业基本信息、项目介绍、下一步开发项目、公司技术团队、产品优势以及发展规划等多方面的情况，阐述了企业的成长能力与融资需求，得到投资评委们的好评，也与投资机构建立了初步合作意向，对企业来说是一次非常好的推介与学习的机会。”安徽惠邦生物工程有限公司的负责人如是说。

优化股权投资生态圈

在会后的调查回访中，66家科创企业43家予以反馈。其中，有40家表示本次峰会对企业融资有很大帮助，有35家希望有这种常规性路演平台，还有35家表示有投资机构在峰会中与之对接，更有26家表示与股权投资有下一步合作计划。然而一次对接峰会的力量是有限的。

在峰会前，尽管23家路演企业进行了专业的路演

培训，但在路演现场，仍然有不少路演企业不能严格遵守路演的基本原则，出现了超时、PPT冗杂、重点不突出等问题。参展的70家企业很多第一次接触投资机构，对股权投资机构尚不够了解，更不知道该如何从全国8000多家投资机构中寻找到适合自己的机构。回访中，八成以上企业希望有常规性路演平台。

全国范围看，在众多资本市场后发地区，路演平台的常态化已成为趋势。2017年5月24日，“石家庄科技金融路演中心揭牌仪式暨石家庄高新区科技企业投融资常态化路演”在石家庄市高新技术开发区科技大市场项目发布厅顺利举行。该中心将现场路演与网上路演相结合，企业可以在路演厅进行线上路演推介，而投资人可以坐在这个世界上任何一个有网络的地方，通过PC端、Pad端和手机端在线观看路演、与企业实时交流，以经济、高效、透明的方式促进投融资信息对接，旨在打造永不落幕的路演平台。

无独有偶，2016年10月，长江日报联手长江产业基金共同举办生物医药大健康专场推介路演活动，聚集湖北战略性新兴产业，用常态化的路演活动，为企业的发展、资本的增值、湖北产业的向上提升创造无限可能。

各地集中落子常态化路演平台，本质上反映出企业对于股权融资专业辅导的迫切需求。对于合肥来说，伴随着综合性国家科学中心的建设，伴随着金融服务实体经济步伐的加速，定期开展分行业、分阶段“小而专、精而准”的路演活动，将不仅是科创企业的呼声，更是打造具有国际影响力创新之都的必然。

而完善常态化、层次化的投融资服务机制，建立规范化、动态化的企业项目共享平台，支持本地化、规模化的股权投资机构发展，为科创企业打造路演中心、众创空间、孵化器、加速器为一体的“股权投资服务生态圈”，将是破解科创企业融资难题更为重要的保障。

成功孕育成功。当每一个创新因子都能嫁接上资本的翅膀，创新高地从纸上落到地上将不期而至。

创新起航 乘势前行

——合肥市兴泰担保行业保障金运营有限公司周年记

文 / 合肥市兴泰担保行业保障金有限公司 彭辉 刘华昌



时光荏苒，岁月如梭，凡是过去，皆为序章。

当时间的钟摆从2016年5月走至2017年5月，合肥市兴泰担保行业保障金运营有限公司（以下简称“兴泰保障金”）迎来了一周岁的生日。

一年间，兴泰保障金在合肥市委市政府的关怀指导下，在市国资委、市财政局、市金融办的大力支持下，在合肥兴泰金融控股（集团）有限公司（以下简称“兴泰控股”）的科学领导下，紧紧围绕“财政风险缓释资金的管理人、担保行业持续发展的稳定器、地方特殊资产管理的探路者”三大职能定位，脚踏实地开展工作，业务模式逐步明确，发展方向更加清晰，在类金融机构流动性管理和特殊资产管理领域创新成效显著，各项工作取得良好开局。

实干筑梦，为这方热土尽责

民族复兴的伟大中国梦，开启了中国人民实现伟大梦想的新征程。

兴泰保障金的梦想就是在生于斯长于斯的江淮大地上履职尽责，深耕细作；三百多个日夜，秉持实干兴业的执着追求，砥砺前行。

这一年来，引领多方合作，构筑四位一体建设体系。

政府引导：市政府鼎力支持，安排2亿元资金参与保障金建设，首期1亿元资金已经到位；同时，整合财政金融产品风险缓释资金纳入保障金体系，“大湖名城成长贷”等财政金融产品风险缓释资金已顺利归集。

兴泰牵头：兴泰控股作为市级金融控股平台牵头投入，认缴资本2亿元；先后引入蜀山区、长丰县国资平台战略投资，开创保障金建设“市区联动”新模式。

行业互助：全市12家政策性担保机构就共同推进保障金建设签订战略合作协议，一年时间转存保障金逾4.5亿元。

银行合作：合肥科农行、中信银行、华夏银行三家合作银行在全省首次将担保机构保证金降低到5%，其余部分全部纳入保障金体系。

短短一年，担保行业保障金总规模已突破7亿元，为构筑行业风险防控屏障奠定了坚实的资金基础。

这一年来，直击痛点要害，发挥担保行业保障功能

兴泰保障金深入研究行业发展痛点，突出流动性管理，为全市政策性担保行业保驾护航。一是试点直接流动性支持，累计金额突破1亿元；二是推出类资产证券化产品，释放行业流动性约2亿元；三是运作“过桥续贷”资金，间接缓解担保机构流动性压力，累计

投放逾8亿元。

在新型“政银担”试点方案框架下，结合全市“双创示范城市”建设，市财政局授权兴泰保障金为政策性担保机构提供小微企业担保代偿补偿，累计补偿约300万元，有效缓释行业风险，释放小微金融资源。

这一年来，坚持投行思维，创新管理处置特殊资产

为提高资产处置效率，兴泰保障金探索特殊资产处置协同模式，参与草拟不良债权协同处置方案，试点受托管理类金融机构部分特殊资产，合计金额约2.5亿元。

为提高资产变现价值，兴泰保障金从资源整合出发，通过债转股、资产剥离、配套融资等综合方案介入债务关系较为复杂的项目主体，主导的达美装饰“债转股暨引入新投资者”方案已全面落地，化解债务风险近6亿元。

探索创新，怎一个精彩了得

唯改革者进，唯创新者强。

2016年初，市委市政府决定在全国首设融资担保行业保障金，并纳入全面深化改革领导小组年度工作要点和普惠金融发展重点工作。作为全国首家担保行业保障金运营机构——兴泰保障金因创新而生。

2016年10月，兴泰保障金在省内首推类金融债权定向资产管理计划“保障金1号”，总规模2亿元，专项用于受让管理类金融机构特殊资产。“保障金2号”“保障金3号”年底也相继落地，管理标的也扩大至银行不良资产收益权等金融资产，总规模近4亿元。

2016年12月，兴泰保障金牵头创设全省首个政策性融资担保行业管理方案——“政保银担合作机

制”，以“12+1”的政策性担保机构联席会议为平台，在“政府、保障金、银行、担保”四方参与下，推动行业管理创新升级，并荣获兴泰控股年度创新管理奖。

2017年2月，兴泰保障金力促全市首笔大学生创业创新贷款快速落地，从审批结束到完成放款用时仅3个工作日。该产品是我市建设“双创示范城市”的重要举措，通过设立大学生创业创新引导资金，为在校大学生和高校毕业生提供纯信用、零利息的贷款支持。

2017年3月，兴泰保障金利用金控集团协同优势，为资产收购方提供“一条龙”的配套金融服务，推动押品2个月完成变现，实现省内首笔“政银担”业务代偿追偿，为打通“政银担”业务链条提供了示范样本。

2017年4月，市金融办向市委改革办专题报告兴泰保障金成立以来改革发展情况。市委改革办高度认可，并作为我市重要改革创新成果上报省委改革办，这无疑是对兴泰保障金一年来改革创新工作的精彩注脚。

内外兼修，练就发展真功夫

软实力是企业持续发展的核心竞争力，兴泰保障金从党建、制度、人才和文化四方面下功夫，为发展提供强大引擎。

抓党建，强根固魂。将党建工作纳入公司章程，把加强党的领导和完善公司治理有机统一；围绕“两

学一做”学习教育，引导党员干部牢固树立“四个意识”，努力在践行五大发展理念、落实五大发展行动上干在实处、走在前列。

抓制度，重在执行。通过“部门牵头、全员讨论、意见征求、班子会审”的机制体制保障制度制定科学；上线移动办公系统，以业务信息化实现流程标准化，辅以制度宣讲和奖惩办法，推动制度全面贯彻执行。

抓团队，以人为本。不断完善人才引进和培养机制，打造体现岗位价值的绩效考核体系和多层次宽领域培训体系。开展学习型组织建设，每周以专题讲座和集中讨论等方式学习政策理论和业务技能，全面提高员工素养。

抓环境，文化立身。通过“党员干部率先垂范、组宣部门加强引导、全体员工学习讨论、家庭成员广泛参与”的体制机制，辅以工会群团丰富多彩的活动平台，营造充满正能量的工作环境和家庭环境。

旧岁已展千重锦，新年更进百尺杆。未来属于脚踏实地的实干者，属于毫不懈怠的创新者。兴泰保障金将继续勇于创新，实干苦干，在服务兴泰控股区域领导型综合金融控股集团建设中砥砺奋进，为合肥市加快打造“大湖名城、创新高地”、奋力开创长三角世界级城市群副中心建设新局面贡献新的力量。

永葆初心勤耕耘 与时俱进践使命

——兴泰商业资产运营有限公司两周年转型工作纪实

文 / 合肥兴泰股权投资管理有限公司 芮志刚



两年茁壮前行——他们披荆斩棘，驰骋沙场；

两载砥砺前行——他们勇于开拓，敢于实践；

两年精彩蝶变——他们敢为人先，追求卓越。

短短两年时间，他们从过去业务较为单一的物业管理，发展到如今涵盖：房产运营、资产交易、房屋租赁、停车场运营、物业管理等多个领域，实现了由小到大，由弱到强，由强到优的跨越。

这，就是合肥兴泰商业资产运营有限公司(以下简称商业资产运营公司)，他们不畏艰难始终站在商业资产运营发展的最前沿，用智慧与汗水肩负起管理国有商业资产保值增值的重任。

笃行筑梦，精彩蝶变

“改革”迸发新活力

众所周知，商业资产运营公司是兴泰股权全资子公司，前身是合肥天达物业公司。随着经济形势发展，传统物业管理布局分散、业务单一、效益低、市场恶性竞争等突出问题，曾一度影响并制约着公司的发展。

瓶颈如何破？以吴辉为班长的商业资产运营团队意识到，不改革就没有出路。商业资产运营公司要做大做强，必须变革内部组织结构，实现精简高

效。要在产品升级、管理升级、产品创新上大做文章；要在整合现有各种生产要素上大做文章；要在发展中形成核心品牌竞争力与影响力上大做文章。组建一个集中度高、专业高效、资源控制力强的资产运营公司，迫在眉睫！

在危机与压力的倒逼之下，如何承担改革新使命、新要求？为此运营团队全面梳理并深入剖析当前运营环境，围绕“打破旧观念，树立新思维，确定新目标，落实新责任”开展讨论，一场自上而下、由内而外、从思想到行动的转变在蔓延……

正如兴泰股权董事长秦震强调，名称变更与部门整合只是改革第一步，商业资产运营公司要高标明晰自身发展定位，要勇于突破自我，勇于改革创新，敢于勇立潮头争一流的精神；未来要承担更多更重任务使命，把公司旗下所有商业存量资产整合一起，通过市场化、资本化运营实现资产价值最大化。

目标如何实现？

“关键在人，源泉在创新，活力是保证。必须引入岗位竞争机制，打破‘铁交椅’，形成能进能出用人通道，最大程度地激发活力，让想干事、能干事、干成事的人有舞台；同时要实行捆绑式责任追究，压紧压实责任。”吴辉如是说。

两年来，岗位竞争机制的引入，换来了作风、能力和知识大转变，工作中人人有压力有动力，“庸懒散”被“能勤严”取而代之，“活水引入”真正起到了激发人、约束人、考核人目标，逐步锻造了一支凝心聚力“清如许”的资产运营铁军。

两年来，从当初资产总额1000万元，到如今3900多万元，净资产1400多万元……改革迸发新活力新动力进一步得到显现。

以增为基，有限多元

“推进者”创新实干

人用两条腿走路才能走得稳，企业也一样。作为商业资产运营团队领头人，吴辉深知思路决定出路。管理盘活资产首先要盘活思维，管理与盘活如“车之两轮、鸟之两翼”，须双轮驱动齐发力才能达到理想效果。要实现商业资产公司的大发展、大跨越、大繁荣，就必须要有大胆识、大气魄、大手笔，想常人不敢想，做常人不敢做。

多元发展，新增长点在哪里？“商业资产运营

公司绝不能搞全面开花，搞低效益运营，必须要大力发展低成本高效益资产运营，要做强做优资产运营主业，实现国有资产价值最大化！”吴辉的话掷地有声。

2016年1月，公司与合肥百盛签订的《房屋租赁合同》将到期，按照市纪委《关于进一步规范我市国有（集体）资产出租管理工作的意见》规定，国有资产出租必须进行公开招标。如何做到既不影响原承租户正常经营，又能保证资产出租延续性，实现国有资产保值增值，这无疑考验着公司决策层的智慧与魄力。

怎么干？思路在哪里？如何突破？一份高难度答卷摆在了运营团队面前。

在对市场进行充分科学调研的基础上，运营团队用“三个强”交出一份运营答卷——

强宣传，确保招商公开透明。主动与银泰百货、合肥百大等合肥市知名商业巨头沟通联系，争取更多的意向客户，同时积极与原承租户合肥百盛进行协商和沟通，争取最大程度的理解和支持。

强策略，提前启动招标程序。确保资产出租的延续性和租金收益最大化。

强创新，引入创新机制实现共赢。合理延长租赁期限，报上级批准把租赁期限从6年延长至不超过12年，吸引更多有实力的客户参与竞标；同时实行短期与长期履约保证金相结合模式，实现共赢。

答卷完成怎么样？市场最有发言权。

2015年9月16日，在合肥市公共交易中心，通过“公开、公平、公正”的竞价原则，合肥百盛以年租金4391.1万元人民币的竞价夺得中标权。通过此次公开招租，该处商业资产年租金增幅达157.4%。与此同时，2016年对香樟雅苑剩余房产

进行了公开转让，实现了16套房产全部成交，成交价3819.60万元，高出评估价1280万元，交易价格与评估价相比溢价150.4%……交出了一份漂亮成绩单。

众所周知，三荣大厦地理位置优越，资产长期闲置，社会负面影响大。要取得改造重启的成功，不仅需要资金投入，还要精心组织设计、施工、招商洽谈、运营管理等大量基础性工作。

“大厦运营思路怎么走，方案怎么定，举措行不行，不能闭门造车，不能拍脑袋、想当然，唯有实干、创新，深入市场、深入实际去找思路、找答案，要善于学习借鉴别人成功经验，取长补短实现弯道超越。”吴辉坚定地说。

大厦筹备组同志曾清楚记得，为了搞好运营规划设计，其间多次赴长三角发达城市学习取经。白天实地调研，晚上开会研讨大厦运营改造方案，说哑了嗓子，熬红了双眼，没有上下班，没有休息日，一心扑在工作上。

数字是枯燥的，但最能说明问题。2016年4月份完成了大厦产权证的登记及土地证的分割办理；6月份完成了项目改造及招商方案，并报政府相关部门，请求政府相关部门对前期规划报批、施工许可证办理、图纸报审、消防登高作业平台划定等工作；9月份，初步完成大厦外立面改造方案规划审批；10月份，完成了监理单位及施工图设计单位的招标工作；12月份，三荣改造项目工程消防设计审核申报。

与此同时，一方面在抓好改造工作同时，另一方面也多渠道拓展招商工作。与百盛、之心城、以纯等多个有实力的商业资产运营公司进行了实质性洽谈，较好地扩大三荣大厦知名度与影响力。谈到如今的成就，吴辉脸上露出欣慰笑容。

以人为本，凝心聚力

画好发展巨大同心圆

文化是企业的灵魂，也是推动企业进步的动力。“以人为本，待遇留人、事业留人、感情留人、环境留人”，为了让人才留得住，商业资产运营公司提高待遇、实行动态跟踪管理等方式，有效地稳住了人才队伍，促进公司健康发展。

两年来，每逢夏日灵活采取各项措施缩短室外作业周期，发放防暑降温物品。同时把鼓励职工子女励志成才作为推进亲情化管理的重要组成部分，高考期间，凡是家有考生员工可以调休、换班或休年假方式外出陪考，不做缺勤处理，对被重点院校录取的职工子女给予助学奖励，全体员工在良好企业文化的感召和激励下，团结奋进、爱岗敬业。公司上下形成了“心齐、气顺、劲足”良好局面，连续两年被集团评为“优秀基层先进单位”。

尽心尽责，勇挑重担

打造跨越发展安全屏障

安全是最大的效益，一个事故不断的企业是不可能稳定发展的，安全生产永远都是“现在时”，时时刻刻都不能麻痹大意。

面对商业资产点多、面广、线长，安全基础薄弱，安全管理难度较大的实际，吴辉旗帜鲜明地指出，要大力推广和应用新技术、新装备，提高劳动效率，用“责任+技术”模式保障生产，打造跨越发展安全屏障。两年来，公司安全生产费用投入总计约278万。与此同时，将安全工作作为年度评优评先重要依据，与薪酬挂钩，最大程度激发了人人讲安全、事事讲安全良好氛围。

2016年初，三荣大厦西边门面房燃气泄漏引



发火灾，大厦筹备组人员第一时间拿起灭火器参与灭火，协助消防队展开灭火救援。

4月份，宏图大厦毗邻建筑二商局大厦一楼门面房起火，大厦管理处人员以最短时间扑灭火灾，避免了火势殃及宏图大厦资产。

8月份，百盛广场南楼毗邻建筑建信大厦一楼消控室空调外机着火，引起供电线路起火，火势蔓延，值班人员当机立断，建立防火分隔带，阻止火势蔓延，并扑灭了火灾，将百盛广场南楼的供电线路损失降到最低……

2017年除夕，正是家人温馨团聚时刻，他们却坚守工作岗位上。为确保安全，吴辉亲自带队与相关值班人员一起，除夕夜在逍遥津停车场值守，直到凌晨2点多烟花燃放结束，清理完现场才离开……

用心服务，敬业奉献

用微笑传递兴泰人温度与内涵

“喂，您好！这里是兴泰金融广场管理处，请问有什么可以帮助您？”每当在遇到问题拨打内线号码“3800”时，您就可以听到这样如和风般的动听话语；当您的问题获得圆满解决后，您是否感受他们的真诚服务轻柔地温暖着您的心田。是的，

她们就是兴泰商业资产公司金融管理处的客服们，平均年龄不足三十岁，这群朝气蓬勃的年轻人心怀梦想，用青春和汗水践行自己使命，传递兴泰人的温度与内涵。

“兴泰金融管理处”这支年轻集体，从进驻之初就把“工匠精神”熔铸于真诚服务中，小到解决驻厦单位日常维修，大到应对突发事件，始终做到细致与果敢，以专业的技术手段，保障设施设备运行；以严谨的工作态度，做好每天的食物安全，每天凌晨四点钟准备早餐，从无怨言、从无出现差错……不论是炎热的酷暑，还是寒冷的严冬，他们勤勉敬业，始终以饱满的精神面貌做好服务，在单调而又枯燥的服务工作中尽职尽责，用一颗热情的心在不平凡的岗位上放射出不平凡的光彩。

扬帆举棹正劲时，乘势开拓谱新篇。目标明确，路径清晰，站在科学发展、跨越发展的更高起点上，全体商业资产运营人正走得越来越坚定从容。在谈及未来的发展时，商业资产运营公司总经理吴辉的回答简短而坚定：“永葆初心勤耕耘，与时俱进践使命。”



树青年先锋榜样 勉实干金融梦想

文 / 合肥兴泰资产管理有限公司 陆婧

习近平总书记曾说：“一个国家的进步，刻印着青年的足迹；一个民族的未来，寄望于青春的力量。”作为社会上最有活力、最具创新精神、最富责任感和使命感的群体，青年是每一个时代发展和进步的主力军。一个有远见的民族，总是把关注的目光投向青年；一个有远见的政党，总是把青年看作是推动社会进步最活跃的力量。民族如是，政党如是，企业也必须如是。

2017年4月末，在迎接“五四”运动98周年来

临之际，在兴泰控股集团成立十五周年，在兴泰控股共青团成立的第二个年头，在“五四”运动98周年来临之际，共青团合肥兴泰金融控股（集团）有限公司委员会首次开展“青年岗位能手”评选活动，兴泰控股集团及下属各级子公司的14位青年代表济济一堂，用植根于各自岗位的优秀青年代表以及他们的成功、成长、成才的故事，树立兴泰进步青年榜样风范，共勉兴泰青年实干成就金融的梦想。



1、岗位能手——兴泰典当 张磊

在“兴泰”的工作是他职业生涯中的“起点”，他视之如“初恋”。7年时光，他从一个初出茅庐的大学毕业生，成长为兴泰典当风控部门负责人。在岗期间，他连续多次被授予兴泰典当乃至兴泰控股年度“先进个人”“优秀党员”等称号。工作的忙碌没有羁绊其学习的脚步，在岗七年时间，其先后取得了司法从业资格证、基金从业资格证、会计从业资格证、高级财务管理师等业内含金量较高的职称证书；其发表的多篇文章相继被中国典当联盟、徽商典当转载，还曾被商务部录入并在全国行业内进行推广。在他的带领下，团队7年700余笔业务合规率100%，近3年新增业务回收率99.91%，存量风险项目回收率65%；其所在公司在集团公司组织的子公司业务风险互查工作中，获风控制度类小组第一。

2、岗位能手——兴泰资产 牛永涛

近一米八的身高和超180斤的体重，让人很容易记住他的“将军肚”，但是比赛现场的他却略显羞涩。他笑言：谈业务是他的强项，谈自己，可能还不是很擅长。自2014年担任兴泰小贷业务二部负责人以来，在行业资历浅、部门人手少、经营环境差的情况下，快速融入岗位角色，带领部门员工有效拓展业务，在部门平均成员不足三人、风险项目为零的情况下，两年多时间累计向社会中小企业和个人提供流动资金7亿多元；相继实现与安徽金安实业总公司、宁国市城投、蜀山新产业园等国有企业有效对接，并为其提供委托贷款2.17亿元，打开了公司与省内国有企业业务强强联合的新局面。

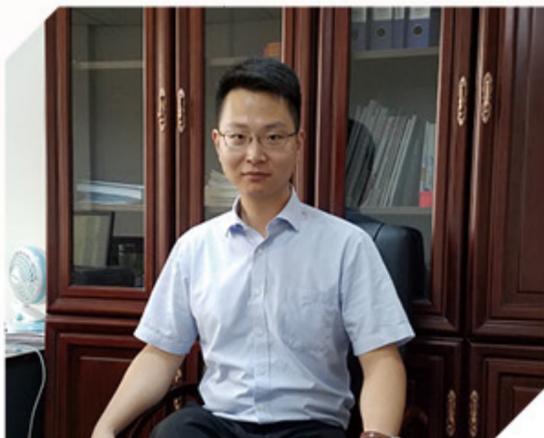


3、岗位能手——集团公司 张雷勇

集团公司人力资源部业务经理，中国科大本硕博连读，“匡河论坛”坛长。工作中低调内敛，平易近人；学术上，博闻强识、好学不倦；论坛上意气风发、舌战群儒。一岗多责、一专多能，在党务和人事工作中独具匠心、颇有创新。作为主发起人在国资系统第一个搭建起党建专题网站；发起标准化党务工作指导手册编写；提出“体系共建、资源共享”的培训框架以及“管理培训生”招聘模式。业余时间持续开展经济学、反垄断等方面的学术研究，入司以来发表4篇有影响力的学术论文，其中1篇获得中国科学院专题报道。前后发表27篇学术论文，获得同行引用超过260次。



4、岗位能手——兴泰担保 葛力阳



现任兴泰担保住房置业担保分公司业务服务中心主任。2015年至2016年上半年，国家房地产利好政策引燃了合肥火爆的房市，公积金贷款担保业务量井喷式增长，书案客户材料一度以米计算，他与同事奋战在业务一线，加班加点优化业务流程，2015年为30905户合肥市民提供了购房款担保服务，担保金额106.7亿元；2016年服务合肥市民30111户，担保金额达到119.6亿元。2010年至2015年，连续6年被评为公司“优秀员工”，2016年获集团公司“先进个人”荣誉称号。八年的“兴泰”生活不仅充实了这个年轻人的职业生涯，也让他收获了甜美的爱情和幸福的家庭生活。



5、岗位能手——兴泰资本 孙亚东

“90后”新晋奶爸，却是兴泰资本的“老人”。他是总规模11亿、累计投放21亿的“大湖名城系列基金”“操盘手”之一；是“小微企业扶持债”发放任务的主要跟进人，在“小微企业扶持债”资金募集到位一个月内，完成4.985亿资金安全高效投放。



6、岗位能手——兴泰租赁 吴其琪

兴泰融资租赁业务一部负责人。面对新进员工多、存量项目多、业务类型复杂的业务困局，他给自己下了个“军令状”，带领部门成员要把业务“硬骨头”给啃下来。加班到晚上九十点甚至凌晨实乃常事，回顾一天工作，他总觉得仍有许多未尽事宜。付出必有回报，2015年，他交出了首张答卷：部门实现收入10071万元、利润3199万元，个人为公司创利900多万元；2016年，奋斗脚步未曾停歇，个人为公司创利达1300余万元，实现了近50%的高速增长；其所在部门业务增长良好，投放项目零不良，获兴泰租赁“优秀部室”称号。

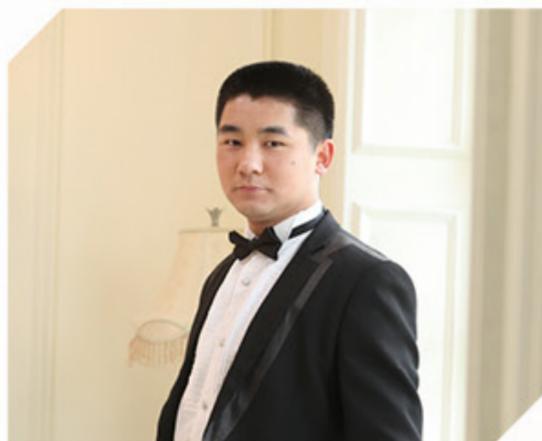
7、岗位能手——保安集团 杨金堃

“我的工作不一般，我为业主安全来把关，要问我是哪一个，顶天立地一保安。我骄傲！”2009年春晚小品《吉祥三宝》引起了保安集团杨金堃的共鸣。2007年，在驻派某大型国企的工作中，面对同伴被绑，他敢跟盗贼斗智斗勇，顺利解救同事，并为客户挽回损失100余万元，擦亮了保安集团的金字招牌。2011年，他领着为数不多的工资、租住在30平方米左右的小房子里养着一家老小，却能坦然将在银行巡查中拾获的8万元双手奉还失主。他心怀感恩不忘回报社会，主动关怀服务街道孤寡老人，发动志愿团队将社会温暖传递、传承。他是“最美合肥55人”，是“合肥好人”，是“中国好保安”，也是值得每一位为之骄傲的“兴泰人”。



8、岗位能手——兴泰担保 吴斯恩

兴泰担保庐阳分公司业务经理。2016年末实现在保余额约5亿元，较2015年实现翻倍；在保户数同期增长200%以上；荣获担保集团2016年度“业务标兵”称号。他参与政府采购贷业务流程制定，并实现公司第一笔政府采购贷项目放款；完成部门第一笔税融通项目，并将该业务作为项目承揽的利器，发挥兴泰人敢于“创新”的精神；他与同事共同创新“抵押模式”，完成公司第一笔权益类国开基金项目放款。



9、岗位能手——兴泰保障金 杨振辉

“跨界新兵”，2016年9月由银行零售岗位转入全国首家担保行业保障金专业运营管理机构；入司半年时间，先后参与设计、发行“兴泰保障金”系列资产管理计划产品，产品创省内或国资系统内多项第一，参与“政府、保障金、银行、担保”四方共建的省内首个政策性融资担保行业创新管理机制——新型“政保银担”体系构建，该机制荣获兴泰集团2016年度“管理奖创新”。





10、岗位能手——国控担保 徐良

合肥国控担保商业担保部业务经理。坚信“严谨与勤奋的工作态度是对客户最大的尊重”。2015年9月借调至安徽公共资源交易集团学习交流，因工作踏实努力，赢得招投标群体一致好评。在挂职期间，他利用个人休息时间兼顾公司业务，2016年完成担保项目64笔，出保金额8.05亿元，在未发生一笔担保代偿项目的情况下，实现个人业务量50.7%的增长。



11、岗位能手——保安集团 郭展

90后“霸道女总裁”，性格温柔，长相甜美。不足30岁的她，自2016年起任合肥城市泊车投资管理有限公司副总经理。虽满头青丝，却也见证和推动了合肥城泊自脱钩改制以来的成长变化。虽然是女领导，但面对倾斜的路牌标示，她“横穿”马路，踩着细弱高跟鞋，冒着被同行友人取笑的风险，也要去确认下这个路牌是否具有安全隐患。她带领着城泊公司实现了业务管理水平的飞速提升，实现了“智能泊车”方案的落地开花。



12、岗位能手——国控小贷 许鹏扬

“小岗位也能有大作为”，身为国控小贷一名普通的财务人员，他将繁琐而枯燥的岗位工作变成了自己发挥创新思维的舞台。在面对“财务手工开票效率低、准确率低”的常见问题时，这个年轻人决定自己做一个增值税发票联打程序，财务开票工作效率一次性提升17倍。

13、岗位能手——兴泰股权 黄珊

新晋宝妈一枚，她笑谈“青年岗位能手”风采展示现场是她的产后首秀。就职于合肥兴泰股权投资管理有限公司投资发展部，她是为数不多冲在业务最前端的“女战士”。她经手了庐江兴泰创业投资有限公司、合肥兴泰新型城镇化发展基金合伙企业（有限合伙）两支基金的成立，参与了兴泰股权与蜗牛旅游管理公司联手打造的“定制旅游服务业务”的方案设计；配合公司完成了“西递1047”项目对接……孕后期，虽不能冲在业务最前线，但她甘愿做业务人员最坚实的后盾——产前两小时，这位“女战士”依然辛勤奋斗在自己的工作岗位之上。



14、岗位能手——兴泰香港 孔颜

兴泰香港投资发展部业务经理，主要负责金融投融资业务、金融研究和综合管理工作。新形势下，她配合公司领导实现了公司内部运营框架的搭建，做好后勤服务工作，保障公司在港的合规运营。新环境下，她以优异成绩通过香港当地两门金融从业考试，满足公司业务发展的需求；新体系下，她一人多岗，兼顾业务拓展、行政后勤和人力资源管理，满足公司多元化和本地化双重要求，服务公司发展。立身国际市场，这位多面能手依然不忘初心，坚持自己在业务领域的专业性研究，受邀为安徽国资、合肥国资、合肥日报等相关机构撰写专业理论性文章多篇。



新形势下武装押运业 的发展困境与转型路径

文 / 合肥保安集团有限公司 应长春 芦广

武装押运是保安业的一个重要子集，起步较晚，相对区域垄断，信息化水平低下。目前又处于脱钩改制及深化改革的国家发展形势背景下，仍是一个有待开发和拓展的新型产业，潜在市场空间巨大。在移动互联网、电子支付的影响下，全社会的现金流通使用量不断下降，在“移动支付时代”，国内传统武装押运行业普遍面临着新的挑战。未来，我国武装押运行业该如何发展才能突破瓶颈，成为当下武装押运行业亟须解决的问题。



当前面临的新挑战

实行守押服务外包是国内各家商业银行的普遍选择，守押服务市场已经覆盖到全国绝大多数省、市和城乡，形成了拥有460余家武装守押公司、30余万就业岗位和年营业规模数百亿元的安全服务行业，在解决了银行后顾之忧，得以专注于经营主业的同时，也为扩大社会就业，促进经济增长发挥了积极作用，实现了多方共赢。身处加速创新变革的时代潮流，加上历史原因和行业特殊性，武装押运业的发展面临困境。

一、押运服务市场割裂，服务领域狭窄

目前，绝大多数从事押运服务的保安企业服务区域是划地而治，仅限于本地区行政区域，成为若干相互独立、彼此封闭、以城市甚至县域为边界的小市场。“我也不出去，你也别想进来”，以致于对外难以拓展市场、对内市场需求饱和，发展空间极其受限，难以形成规模发展效应和可持续发展。

从内部环境来看，绝大多数的押运公司基本上都停留在传统的单一押运业务上，即提供现金、有价票据、金银珠宝、高级艺术品等标的物的安全押运服务，以确保贵重财物在存放、运输过程中的安全，处于金融服务外包的最低档次的环节。主要服务对象是银行等金融机构，对押运服务对象、内容等的开发力度仍不足够。

二、押运科技含量较低，精细化管理程度不高

押运行业的整体科技含量较低，信息化程度不够，且缺乏专业的研究机构，对人、车、枪三

者如何有机结合进而提高安全效益、如何通过技防运用，减少人员数量节约成本等问题研究较少，在守护押运的识别、跟踪、监控和管理中缺少科技含量高的信息化装备，不仅人工成本高，也很容易会因人为操作疏忽或突发状况引起资产的损失。

押运企业普遍存在业务流程设计过于粗放，押运线路不够优化，大多是以一家或几家银行网点分布状况而采用线性运营模式，而不是根据某区域各家银行网点布局采取块状统筹运营，这样必然造成人、财、物资源的浪费，运营成本居高不下。优化押运线路，降低运营成本，也是一个重要课题，对客户单位和押运企业来说是双赢。武装押运、金库、清分中心等关键环节独立运营各自为政，整体产业链呈片段化。

三、银行现金流减少是大势所趋，行业发展迎来拐点

今年2月，央行在发行数字货币方面取得了新进展。央行推动的基于区块链的数字票据交易平台已测试成功，由央行发行的法定数字货币已在该平台试运行，央行旗下的数字货币研究所也将正式挂牌。4月18日，无现金联盟在杭州成立。5月20日，马云在武汉考察时提出，希望将武汉打造成为“无现金城市”标杆。这些信号的释放都给押运行业敲响了警钟。

随着时代的进步、科技和文化的发展，支付宝、手机钱包、微信支付等互联网金融平台交易量的不断增加，社会对现金流需求将逐步减少，这也必然降低对现金押运业务的需求，而且现

在全国押运市场已基本饱和，未来已经无地可圈了。货币逐步电子化，支付方式多样化，现金流日益减少，武装押运服务业发展拐点已经凸显，现金押运市场走低不可避免。

四、银行自身经营压力增大，倒逼押运市场变革

经济增长放缓和各项改革稳步推进，使银行业传统发展与盈利模式面临挑战，银行自身面临巨大经营压力，移动支付、互联网金融迅速蚕食着传统银行的存款市场，银行存款流失严重，行业竞争加剧，银行业内人士对开放押运市场的呼声不断。守押服务虽然具有一定的特殊性，但不影响其作为一种安全服务的商品属性。银行与守押公司以合同形式进行守押服务购买，本应完全按市场规律办事，然而现实中却存在诸多非市场化问题。银行方有“被服务”、“被涨价”和“被续约”的被动感受，加上近年来服务价格的上涨，造成了与守押公司存在一定矛盾对立。

为此银行业内专家曾多次建议公安部、银监会、保安行业协会和银行业协会成立联合课题调研小组，立足于顶层设计，统筹研究制定银行守押服务市场化改革发展方案。市场化对处于改制转型期的押运业无疑将产生巨大的挑战和冲击。

创新发展的主要途径

以云计算、物联网、移动互联网、大数据为代表的新一代信息技术正在加速与传统产业融合发展，基于信息化、互联化的新兴商业模式正在重新构建。为适应我国经济“新常态”发展，国家对服务外包产业提出了更高的期许，2014年底《国务院关于促进服务外包产业加快发展的意见》（国发〔2014〕67号）出台，服务外包产业上升为国家战略。武装押运业作为现代服务业体

系的重要组成部分，应主动把握这一重要历史机遇，顺应时代发展和科技进步潮流，创新发展模式，探索转型路径，打造产业新格局。

一、以需求为导向，推进押运业务多元化、集约化进程

为提高核心竞争力，有效分配管理资源，将非核心的业务外包成为银行不可避免的发展趋势。金融服务外包是金融业，特别是银行业提高资本收益率、减员增效、凸显行业优势的必然选择，业务包括ATM设备运营、IT软件开发、业务流程改造、数据处理、IT管理、人力资源、押运等。

押运是金融服务外包业务流程中承上启下一个关键环节，在银行现金链条中起到闭环作用，基本贯穿现金加钞、清机、清分、金库寄放等现金物流链，还能够基于押运切入到监测现金存量、银行货币大数据处理等金融物联网领域的业务。押运企业应当依托武装押运业务优势，不断延伸上下游产业链条，实现押运业务多元化、集约化发展，打造金融外包服务全产业链。

然而，押运企业面临的挑战是金融服务外包市场竞争日益激烈，必须通过自身服务能力的提升赢得市场，要从服务理念、服务流程以及服务技术三方面予以升级、提高，并由产品导向向需求导向转型，适应新的企业发展模式。随着互联网、移动互联网、云计算、智能视频和物联网等技术的发展，必须借助这些高科技手段来提升服务能力和效率；同时还需要整合各种服务资源，打造金融外包服务基地，培养专业人才队伍，树立“一站式”服务模式，实现多元化经营、集约化管理，从提供低端服务迈向提供高端全外包服务，从而顺应银行客户的全流程外包需求。

二、跨区域合作联动，实现押运业集团化、规模化、平台化运营

通过联合、兼并、改组等形式组建具有竞争力的大型专业化的保安企业集团，形成自己具有市场竞争力的拳头产品和特色服务，促使企业乃至整个押运服务行业的良性、健康发展。此外，企业的规模化、服务的多样化、产品的品牌化等，都可以在竞争中通过兼并或股份制重组来实现。打破行政区划界限，投入集团化进程，通过集团化的道路来不断完善、建设和发展自己，使我国的押运业具有雄厚的实力、较强的生命力和自我调节、繁殖及再生能力。

随着城市化进程加快，一线中心城市快速发展，保安押运品牌的日渐成熟和出现，对周边二、三线城市的影响和带动力增强，区域合作，跨省经营活动将日趋活跃，由此推动一线城市间保安押运的陆地接驳传递业务和航空押运业务的快速发展，并逐步形成以一线中心城市为主线，辐射带动周边二、三线城市为服务网络，中心城市间跨区合作，且形成区域联动的全国市场格局。

区域联动，合作共赢，押运行业同盟已经在路上。今年5月22日，在深圳召开的“新形势下中国武装押运企业的坚守与发展”为主题的研讨会，倡议国内武装押运企业共同构建全国贵货押运平台体系，制定平台规则，开拓新型业务市场，各武装押运企业分享平台收益，共同打造全国互联互通的贵重物品押运网络，发展高端物流。

三、加大科技投入和研发，推进押运智能化、信息化转型发展

科技是第一生产力，互联网技术必将给保安业带来革命性、现代化的发展。我国押运行业还停留在劳动密集型产业的阶段，经营必须依靠大量使用劳动力，未来我国押运业首先要做到科技兴企，变

依靠劳动力增加创收为依靠技术提高来创收，通过运用高科技手段，逐步地实现押运业务智能化的操作模式，这样既能减少社会治安隐患，又能降低人力成本，减少武装押运风险。

近年来，国内很多押运企业积极提高押运工作的科技含量，将先进技术应用于日常押运工作，投资配备了新型运钞车及新式防暴枪，建设了运钞车GPS监控报警联网系统、远程红外报警系统和远程监控系统，完善了数字化通讯报警体系，以及多功能智能款箱、车辆智能管理平台、金库智能化管理、人员识别系统、款箱押运全程追踪管理系统等技术也在研发使用中，形成了全方位、立体化的监控管理体系，借助“互联网+”的思维，大胆创新，将先进的科学管理技术、信息安全技术应用到金融武装押运的模式中，以资本投入为纽带，以技术投入为依托，全力打造“技术+安全”为核心的金融服务新模式。

四、加强人才建设，加快押运队伍职业化进程

现代押运企业的核心竞争力在于员工职业化素质的较量，员工是否具有职业化素质以及职业化程度的高低决定了企业自身的未来和发展，也决定了员工自身的未来和发展。职业化是以标准化和制度化为基础的，表现在工作状态的标准化、程序化、规范化、制度化。

作为以有偿服务为前提的保安押运业，为了适应市场化的发展趋势，赢得竞争的优势，在相当长的时间内，推进职业化将是其必须解决的重大课题。同时，押运企业还具有其他企业没有的属性，它是维护社会治安的重要辅助力量，是“金融卫士”，必须承担特定的社会责任，这就更加要求押运业实现职业化，才能保证履行这个特殊行业的使命。

以共享思维推动集团业务协同发展

文 / 安徽兴泰典当有限责任公司 张磊

近年来，“共享经济”越来越火，从共享知识、共享医疗、共享物流到共享金融，种类繁多、目不暇接，比较典型的产品有共享单车、共享雨伞、肺癌帮、啄木鸟等。据中国电子商务研究中心监测数据显示：2016年，中国“共享经济”市场规模达到39450亿元，同比增长率76.4%，“共享经济”平台的就业人数约为585万人，比上年增加约85万人。不管你适应与否，共享经济已经慢慢从一个新鲜事物演变成我们身边不可或缺的部分。那么，对一个金融行业从业者来说，怎么去看待和理解共享经济？

共享经济最早由美国德克萨斯州立大学马科斯·菲尔逊教授和伊利诺伊大学琼·斯潘恩教授在1978年提出的，他们认为个人东西分配给他人使用，或者从他人处获得物品或服务为我所用，这种合作或互利式的消费就是共享消费，由这种消费形成的经济模式就是共享经济。共享经济应具备四个基本要素：借助网络作为信息平台；个人闲置资源；所有权不变下使用权的暂时性转移；重复利用和高效利用。

上述要素确为共享经济的精髓，但支撑这些精髓背后的共享思维更为可贵，共享思维的普及和拓展才能带来共享经济的开枝散叶。那么作为现代经济的核心，金融如何借助共享思维实现创新发展更是值得探究的重要问题。



如何理解金融业务中的共享思维

结合共享经济基本要素以及工作实践，笔者理解共享思维是在建立信任的前提下，通过平台（可以是组织或个人、可以是两方或多方）将闲置资源合理匹配，打破零和博弈，实现多极利益的几何级增长，形成互助互利。金融行业共享思维的延展，我们称之为业务协同。金融行业常见的业务协同模式有两种。

1.一站式协同。代表：中信资产。方式：建立集团层面业务协同部，负责制定规划、制度，统一协调各子平台业务协同。其在2014-2016发展战略规划中提出，应依托金融综合平台优势，加快以协同营销为依托的市场营销体系建设，打造中信资产核心竞争力。通过制定《协同营销激励与收益分配办法（暂行）》，鼓励员工在做好本职工作的同时，积极协同营销公司的其他业务、产品，并明确了协同激励的兑现方式、比例等。从实际效果来看，近四年，其内部协同规模达到22.3亿元，协同效果初显。

2.分业式协同。代表：新力金融。方式：划分业务范围，实行业务互推，建立协同机制保障，避免无序竞争，实现业务资源优化配置。如在业务板块方面，其旗下租赁公司主要匹配上市公司、平台公司资金需求，典当公司匹配房地产类客户资金需求，小贷公司依托供销社资源，匹配农户资金需求。在机制保障方面，由集团牵头，定期召开子平台业务分析会、风险分析会，实现业务资源互推、风险信息共享，推动集团业务的整体发展。

如何以共享思维推动集团金融业务协同发展

兴泰集团是合肥市属大型国有独资公司，业务范围涉及15个（泛）金融领域，控股、参股20家（泛）金融机构，以共享思维推动业务协同发展，既十分必要，也条件充分。其一，集团作为区域性地方综合金融控股平台，存在着能为企业提供长短结合、股债联动多样化资金服务的天然优势，即使是单一企业，也能为其不同阶段、提供不同类型的金融一站式服务。其二，集团子公司虽都属于金融机构，但在业务模式、市场定位、客户选择方面都有较大差异，存量客户大相径庭。如租赁公司主要为上市公司、中小型企业提供中、长期融资融物服务，资本公司主要为新兴高科技企业提供长期股权融资服务，典当公司主要为中小企业提供短期债权融资服务。存量客户的差异化，如能合理匹配、深度挖掘、协同共享，对其他子公司而言都属于难得的可用资源。其三，各子公司同属集团公司管控，在业务协同操

作环节中，不会出现信息失真、恶性竞争等情况，具备最重要的信任要素。

因此，以共享思维推动业务协同发展，是集团、客户、子公司多方、几何级共赢的益事。对集团而言，优化了业务布局，增加了人员交流和互动，为推进集团管控一体化奠定了基础。对客户而言，提供了多样化的融资增值服务，建立了更为稳固和持久的合作关系。对子公司而言，有利于扩大业务规模，推动业务和产品的信息共享、合作开发，拓展客户需求，增加客户粘性，互惠互利效应明显。

根据集团管控实际和各子公司业务特点，以共享思维推动集团业务协同发展，可以从业务协同拓展、风险管理联动、人才资源共享、知识资源共享四个方面来加强联动，形成波纹传导效应。

业务协同拓展方面。机构上可以由集团某一部门具体牵头，各子公司指定具体对接人员，形成内部协同组织。在机制上，由协同组织制定协同计划、机制、政策，如定期组织业务协同交流会、根据实际情况下达具体协同指标、定期表彰优秀协同单位和个人等。信息传导上，可以由集团信息部牵头，对子公司实施一定程度、一定权限的客户资源开放，共享业务信息资源，实现资源合理匹配。方式上，可以借助集团及各子公司宣传工具（如微信号、网站、名片）、客户交流会、第三方合作平台等媒介，联动集团平台资源、子公司客户资源，实现业务营销协同。

风险管理联动方面。借助集团信息化平台，建立集团各子公司客户灰名单和黑名单制度，如在集团整体融资额度到达一定规模，进入灰名单，给予警示和相应风控措施；在集团任一子公司如出现逾期或者不良，则进入黑名单制度，绝对禁止新增。如同一或关联项目在多家平台形成不良，可以协同多方资源、统一处置，形成不良资产处置的联动优势并转化为增量收益。同时，借助集团信息化平台，定期分享中观和微观经济形势、行业形势、区域形势，有针对性的发布类似业务拓展及风险管理指导意见，为子公司业务拓展提供风险预警。

人才资源共享方面。金融企业，最宝贵的资源是人才。可以考虑在集团范围内实现人才资源共享，实施类似不同平台定期轮岗、不同岗位互动交流等制度。一方面，从员工角度来看，多岗位锻炼，接触不同金融领域、不同类型企业，有利于开拓视野，有利于快速成长；另一方面，对公司而言，通过人才队伍的良性内部流动，匹配各子公司人力资源和业务量的矛盾，死水变活水，更好促进各平台自身快速发展，一定程度上避免因人才流失、培养周期过长、人才不足带来的困扰。

知识资源共享方面。各子公司因业务模式、存量客户的差异，关注的制度、监管的政策、涉足的行业背景差异较大，可以建立有针对性的知识资源共享制度，如定期由各子公司业务部门轮流分享业务操作理念方式、聚焦行业研究等知识资源，实现各子公司之间知识资源共享，丰富从业人员知识资源背景，提升集团核心竞争力。

典当公司业务协同发展经验介绍

近年来，兴泰典当在创新发展过程中，始终坚持资源共享、业务共生、发展共赢，初步形成了内部协同为主，外部协同为辅，多种协同方式并存的协同发展模式。

在内部协同方面：1.嵌入式协同。以鲁班贷为代表的供应链业务，通过与合肥城建、兴泰股权协同，解决产业链上合作伙伴的资金需求，近年来已累计投放20100万元。2.衔接式协同。以助力贷、速保贷为代表，通过与兴泰担保、国控担保协同，主要解决客户新旧业务转换过程中的资金需求，近年来已累计投放21543万元。3.互助式协同。以智造贷为代表，通过与兴泰资本、兴泰租赁协同，结合各自业务优势，共享并深度挖掘兄弟单位客户资源，为客户提供增值服务。4.转化式协同。以保障金计划为代表，通过与兴泰保障金公司协同，将非优势业务转化为优势业务，进一步提升公司流动性，目前已盘活2000余万元存量资金。

外部协同方面。1.与客户协同。通过提供增值服务，协助客户打通上下游产业链，提供服务效率承诺，提升服务水平，增强客户体验感，把客户、意向客户、潜在客户、客户身边资源都当成共享平台，运用“互联网+”模式，推送公司及兄弟公司业务产品，提高协同效果。据不完全统计，目前已有效推送至500余户，分享各类产品合计近千条次，受到了客户积极响应，为公司及兄弟公司下一步业务拓展做出了有益探索。2.与省工商联、市中小企业局等单位协同，借助第三方平台，充分利用金控平台声誉优势、资金成本优势，为平台服务对象提供优质金融服务，取长补短，共同发展。

以共享思维推动金融业务协同发展，需要强化协同的广度和深度，通过各子公司客户资源协同、融资信息协同、风险识别控制协同以及人才知识协同，实现由点对点协同扩展到互联互通大协同，最终形成总体上的互补性、互惠性协同，达到向协同要效益、向协同要发展的增值溢出效应，这才是集团共享协同发展的题中之义和必经之路。

锚定效应的启示

文 / 兴泰控股（香港）有限公司 徐加桢

在生活中，当人们对不太熟悉的事物进行评估时，会不由自主的将它量化并寻找对标物。这个过程中，锚定效应往往会伴随发生。



锚定效应及其作用机制

1974年，卡尼曼（Kahneman）和特韦斯基（Tversky）通过实验证实了“锚定效应（Anchoring effect）”：在不确定情境下，人们判断与决策的结果或目标值向初始信息或初始值即“锚”的方向接近而产生估计偏差的现象。通俗的说，就是指人们在对他事某人某事作出判断时，易受第一印象或第一信息支配，就像沉入海底的锚一样把人们的想法固定在某处。

下面的案例可以帮助我们更好地理解锚定效应在生活中的应用：

场景A：某女士在商店看中标价2000元的连衣裙。由于价格较高，与店主讨价还价后最终以1600元成交。

场景B：店庆5周年前夕，某女士看中同款连衣裙，标价2000元，折后1400元，但考虑到几天后促销可能有更大折扣，故没有及时买下。但店庆当天，该女士却发现该店家更改了商品信息，将标价提高到3000元后，再打折以1600元出售。这一结果让该女士颇为不满，最终望而却步。

商品相同，最终售价都是1600元，为什么女士会做出不同的选择？其实，这正是锚定效应在生活中的应用。场景A中，女士心中的初始价是2000元，商品最终售价是1600元，在她看来，自己受益400元。而在场景B中，商品在女士心中的初始价只有1400元，店庆时却变成了1600元，在她看来，自己损失了200元。正是这种最初心理价位的差别造成了女士作出了不同的决定，这也说明，消费者处于信息不对称的劣势时，判断购物是否划算很大程度上依赖于商家提供的初始价位，也就是锚值，而不是商品自身的价值。

锚定效应普遍存在于生活之中：商场中顾客与店家的讨价还价，店家一开始就报出很高的价格，会或多或少的影响顾客的心理预期，使得最终成交价偏高。而一些聪明的顾客也会最初砍价砍得很低，反过来影响店家，最终降低成交价格。

锚定效应的形成，有着深刻的心理机制：当关于同一事物的信息进入人们的大脑时，第一信息或第一印象给大脑刺激最深刻，而大脑的思维活动多数情况下正是依据这些鲜明深刻的信息或印象进行的，虽然这一信息或印象远未反映出一个人或一个事物的全部。

作为一种心理现象，锚定效应普遍存在于生活的方方面面，第一印象和先入为主是其在社会生活中的表现形式。作为锚定效应的第一印象有如下特

征：1、表面和片面性。因为第一印象接受的是事物的外在形态或单方面的信息，因此具有逃离不了表面和片面性。2、先验概念引入。商人进入城市街道，考虑的是在哪儿开店最合适，而司机想的却是道路的畅通与如何走到目的地。3、类别特征。人们提到农民，往往就会想到质朴的印象；提到教授则认为文质彬彬；提到军人，印象则是威武坚强。第一信息一旦被人接受，第一印象一旦形成，便会导致人在认知上的惰性，从而产生优先效应。

锚定效应可以帮助我们理解生活里的一些事情，比如一个服装店，最贵的那件衣服销量不高，那怎么办呢？让设计师再去设计一件差不太多的衣服，价格标得更贵一些，你就会发现，原来那件最贵的，就会多卖出很多。因为有了更高价的那个锚，就会觉得原来的那个价格显得不那么贵了，去电器商场看看也是一样，各个品牌最贵的那个型号，多半都是用来做价格锚点的。租房居住时，房屋中介带租客去看的第一套房子一般性价比都非常低，也是为了更好地锚定租客，提高下一套房的成交几率。

锚定效应与投资

在二级市场投资中，锚定效应表现的更为明显。例如，股票市场过往发生的趋势（上涨或者下跌）和目前的点位往往诱导了投资者对未来走势的预测。投资者对现在的点位设定锚值，并根据既往

的趋势对未来进行预测。当股市在4000点时，乐观的投资者预测未来的点位到5000点甚至6000点；当股市在2500点时，悲观投资者预测未来的点数到1800点甚至1500点或更低。在证券市场，锚定效应无时无刻不影响着我们的投资决策，这其中的锚，就是证券当前的市场价格。换言之，证券市场存在“价格粘性”，当无法判断新信息对证券价格的真实影响时，最好的方法就是去参考它现有的市场价格，并在此基础上加上一定的比例。

从大的范围来看，锚定效应对股市板块的影响也显而易见。中小创业板块股票的价位相对较高，对于散户来说，卖出手中的高价中小创股去买进涨势较平稳的蓝筹股应该是明智的选择。然而，实际上这样“弃小逐大”的人数却很少。反过来，许多只做蓝筹股的人，一直认为中小创股价格太高，而始终意识不到它们具有很大的成长性，所以，他们大多数人也就不会去“弃大逐小”。于是，人的思维锚定就这样把各个板块区隔开了，这也正是创业板、中小板、主板市场等运行相对独立的原因之一。

每个人都有各自的思维方式和投资理念，一旦形成某种思维范式，就很难去接受其他的范式，这样思维也就或多或少被锚定住了。正如一句古谚所说：“在手握锤子的人的眼里，每个问题都像钉子”。所谓的“熊市思维”、“牛市思维”、“点位预测”、“追涨杀跌”等，这都是锚定效应在投资中的体现。在投资趋势明朗时，投资者的锚定值相一致性高，采

取的行动较为一致，所以走势将更加明朗而快速；而趋势不明朗时，投资者的锚定值一致性低，行为也就不一致，所以走势将会剧烈震荡。

如何避免锚定效应

无论是在生活还是投资领域，都充斥着锚定效应。人们很容易被第一印象和先入为主等锚定，然后陷入锚定陷阱。避免锚定效应并非易事，但并不是完全没有方法：首先，我们应该多角度的看待事物，要集思广益，寻求不同的意见和方法以开拓思维，打破原有的条框束缚；其次，在他人介绍基本情况时，要避免他们掺杂的个人观点和倾向，以防限制自己的思维；最后，也是思考问题的一个基本立场——独立思考。

为了避免接受信息时受锚定效应的影响，一方面，我们应该审查对各种信息是否给予了相同的重视，避免只接受符合自己观点的倾向，尽量朝与自己意见相反的方向去想，仔细审查自己的构想，确信它们没有被影响；另一方面，决策时刻需要走出记忆，尽量减少特定或重大事件给思维带来的影响，审视自己的动机，明确自己是在为合理的决策收集信息。

对于投资者来说，要避免锚定效应，应该从多角度独立分析市场，正确辨认市场信息，不要被市场杂音所锚定，避免陷入锚定陷阱。（实习生邵鹏、廖娟娟对本文亦有贡献）



财苑小辞典

【优先效应】

优先效应（Superiority effect）也称首因效应，指的是在信息呈现顺序中，首先呈现的信息比后来呈现的信息在印象形成中有更大的权重。当不同的信息结合在一起的时候，人们总是倾向于重视前面的信息。即使人们同样重视了后面的信息，也会认为后面的信息是非本质的、偶然的，人们习惯于按照前面的信息解释后面的信息，即使后面的信息与前面的信息不一致，也会屈从于前面的信息，以形成整体一致的印象。

【拇指规则】

拇指规则（Rule of thumb）又叫“经验法则”，是一种可用于许多情况的简单的、经验性的、探索性的但不是很准确的原则，指人们在做出判断或决策时忽略一些相对不太重要的因素。由于被忽略的是非主要因素，依据拇指法则做出的决策仍然是近似理性的，即经验法则仅导致了对于完全理性的微小偏离。阿克洛夫与耶伦在1985年构造了一个粘性价格行为模型，通过模拟表明粘性价格行为仅导致单个决策者轻微的损失，从而证明粘性价格符合近似理性的经验法则。

【价格粘性】

价格粘性（Sticky prices）是指商品的价格不容易发生变动，而弹性就是指价格非常灵活。一般认为，在市场经济条件下，价格随着供求变化而不断的发生变动，具有相当的弹性，从而可以促进资源实现优化配置；而在计划经济条件下，价格由政府定，不随市场因素的变动而变动，因此具有粘性。这只是简单意义上的阐述。更深入一点地说，这是模型建立的两个相互对立的假设条件。凯恩斯认为在未实现充分就业的情况下，价格具有粘性，当实现了充分就业之后，随着货币供给的变化，价格就是弹性的。

【信息不对称】

信息不对称理论（Asymmetric information theory）是指在市场经济活动中，各类人员对有关信息的了解是有差异的；掌握信息比较充分的人员，往往处于比较有利的地位，而信息贫乏的人员，则处于比较不利的地位。该理论认为：市场中卖方比买方更了解有关商品的各种信息；掌握更多信息的一方可以通过向信息贫乏的一方传递可靠信息而在市场中获益；买卖双方中拥有信息较少的一方会努力从另一方获取信息；市场信号显示在一定程度上可以弥补信息不对称的问题。

“消费+理财”，网贷新形势下的时尚潮流

文 / 安徽兴泰汇众金融信息服务有限公司 朱梅然

消费金融早已悄悄渗入每个人的生活中。消费结构的变化促使消费方式也悄然发生改变，借明天的钱解决今天的事似乎成为了一种普遍的潮流。那么消费如何与理财挂上钩的呢？

例如，李雷看中一款王者荣耀的装备，价格1000元，韩梅梅答应借给他，约定每个月还款200元，5个月还完，另每个月支付20元利息。对于李雷来说，他获得了1000元的融资，对于韩梅梅来说她也达到了财富增值的理财目标，如果过程是通过线上平台完成，那么这就是P2P平台的雏形。

如今，互联网金融已不再是新鲜事，P2P的兴起为人们提供了资产配置的新方式。自去年8月四部委颁布《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》以来，网贷平台从初期相对无序的发展模式步入合法合规的正轨，不合规平台已逐渐被淘汰。

在严格的监管条件下，为了满足借款人和投资人的双面需求，兴泰控股旗下兴泰财富开始探索“消费+理财”的新模式，一方面为借款人提供消费分期的融资服务，一方面为投资人提供多样化的理财产品。下面就让我们继续来说说李雷和韩梅梅的故事。

李雷工作地点离家很远，迫切需要购置一辆车，但初入职场的他资金实力不够雄厚，很难一次性支付全部的购车费用，银行贷款也并不是那么容易的事情，所以李雷一直很烦恼。韩梅梅也是个职场新人，手里的资金比念书的时候有了一些富余，但尴尬的是，买银行理财吧没达到起投金额，买点股票吧又怕血本无归，所以韩梅梅也很烦恼。

但是他们的烦恼兴泰财富都可以解决，比如这款“车分期”产品：

01

借款适用人群：有购车需求一族

借款金额：20万元以内

借款期限：6-36期

还款方式：等额本息

放款时间：审批高效，放款速度快

投资人年化收益率：8%

理财建议

适合中长线投资计划，汽车消费灵活度高，且市场成熟，对投资人来说，是资产配置的好选择，年化收益率也比银行高许多。产品支持债权转让，持有该产品达到30天且该产品剩余期限大于30天即可在平台随心转让。

李雷通过兴泰财富顺利获得了融资，购买了爱车，但是购车之后车险投保就成了每年的必须消费。车险算下来也是一笔不小的开支，李雷这时又犯了愁。韩梅梅也接触了兴泰财富，利用闲置资金小试牛刀，获得了理财的第一桶金。

要如何解开李雷的愁呢？兴泰财富再次给出答案，“车e保”产品或许值得李雷拥有：

02

借款适用人群：有车一族

借款金额：不超过20万元

借款期限：2-11期

还款方式：等额本金

放款时间：审批高效，放款速度快

投资人年化收益率：7%

理财建议

适合小额资金的短线理财，该产品体量丰富、周期适中、转让方便，梯度式的还款方案，可以实现资金分流，降低投资风险。

韩梅梅在为事业打拼的道路上遇到了人生的真爱，于是步入婚姻的殿堂，即将拥有爱情的结晶。韩梅梅作为一个新时代的女性对生育健康和母婴护理非常重视，且夫妻双方父母都还没有退休，日后难以脱身照顾孩子，但是现在的月子会所也是价格不菲。为了自己和孩子健康，韩梅梅也是操碎了心。

03

月子分期消费，兴泰财富独家推出的“依分期”产品会是韩梅梅的不二之选：

借款适用人群：孕龄产妇

借款金额：20万元以内

借款期限：6-24期

还款方式：等额本息

放款时间：审批高效，放款速度快

投资人年化收益率：7%-8%

理财建议

适合中短线的理财计划，支持债权转让。该产品是消费金融里的新兴产品，随着二胎政策的放开，未来市场庞大，前景无限。

李雷和韩梅梅的故事告诉我们，如果你有融资需求，兴泰财富可以助你一臂之力；如果你有投资需求，兴泰财富将奉上丰富质优的项目供你选择。

联系方式：

融资电话：0551-63753715

投资电话：400-825-8899

地址：合肥市祁门路1866号兴泰金融广场8楼806室

网址：www.xtmoney.com

尚学

深学实做打出“组合拳” 兴泰控股集团学习教育再上新台阶

文 / 兴泰控股人力资源部 张雷勇

开展“两学一做”学习教育，是党中央向全党发出的政治号令，是在新的历史条件下党内教育的再动员、再深化、再延续，是“全面从严治党永远在路上”的再出发。在党委领导的带动下，兴泰控股集团全体党员职工切实强化看齐意识，落细落小，抓好、抓实、抓到位，着力推动学习教育常态化制度化。

迅速行动，从严从实，以上率下做示范

为抓好抓实“两学一做”学习教育，集团公司党委严格按照上级决策部署，增强看齐意识，从自身抓起，要求党委领导班子示范在前，党委书记程儒林率先垂范，严格党内组织生活，以普通党员身份参加所在党支部组织生活会，带头学习党章党规、学习系列讲话，带头讲党课，带头补缴党费，用实际行动影响带动全公司上下扎实开展学习教育。

2016年4月29日，在集团“两学一做”学习教育动员会上，程儒林强调，全体党员要把思想和行动统一到习总书记重要指示精神上来，统一到中央、省市和国资委的决策部署上来，坚持高起点开局、高标准开展、高质量推进，科学谋划部署，精心组织实施，确保学习教育取得实实在在的成效。

书记以普通党员身份，坚持参加所在党支部“两学一做”学习教育集中学习讨论，与支部党员一起学

习党章党规和系列讲话、一起查摆解决突出问题、一起开展党员民主评议，并带头给支部党员讲党课。在各种会议以及深入各子公司调研过程中，程儒林都对“两学一做”学习教育提出明确要求，进行现场督促检查，切实推动学习教育扎实开展。

让“两学一做”学习教育取得实效，突出问题导向是关键，要把解决问题始终贯穿学习教育全过程。

2016年6月23日，程儒林在兴泰控股第一党支部，以“五大发展理念引领集团公司转型升级”为题，结合习近平总书记视察安徽重要讲话精神，给支部党员讲党课。程儒林说：“改革发展稳定任务依然繁重、周期性与结构性双重矛盾特征突出，外部形势错综复杂，习近平总书记系列讲话以宽广的视野、战略的思维、深邃的洞察，为解决问题开出了一剂良方，点明了破解发展难题的新路径……”

2016年6月29日，党委委员、纪委书记倪敬东以“强化廉政意识、坚持纪律底线、坚守道德高线”为主题，为国控担保公司党员作党课报告。倪敬东强调，“两学一做”学习教育，就是要让每一个组织都坚强起来，每一个细胞都健康起来，全体党员要认真贯彻各项规定，结合学习教育要求，提高党性修养，绷紧党风之弦，积极推进廉政文化建设。

在集团公司党委主要领导的示范带动下，各党委委员、各基层党组织书记积极参加所在党支部的集中学习讨论，以不同的形式讲了专题党课。



创新实践，落细落小，以学促做取实效

在“两学一做”学习教育中，集团公司各基层党组织贯彻“讲看齐、见行动”学习讨论要求，创新实践，用好日常学习教育途径和方法，以党支部为基本单位，以“三会一课”等党内组织生活为基本形式，以落实党建纪检制度为基本依托，推动学习教育常态化制度化；坚持问题导向，以解决上级明确点出的问题为重点，进一步梳理党员队伍、党内组织生活、党员教育管理、基层党建中存在的突出问题，把解决问题始终贯穿于学习教育的全过程。

第一党支部组织开展了一场饶有趣味的“学党章党规100问”竞赛，党员在踊跃参与、争先抢答中掌握了知识，增进了友谊，也增强了“学”的自觉性。

在第二党支部党课结束后，全体党员面对鲜红的党旗，高举右手重温入党誓词。短短的十二句话，字字铿锵有力。一句句坚定响亮的誓词，坚定了党员的理想信念。

渡江战役纪念馆，犹如一艘乘风破浪的巨型战舰，坐落在烟波浩渺的巢湖之滨；青山埋忠骨，碧血染红旗，大蜀山革命烈士陵园，则庄严肃穆，低吟着



先烈们不屈不挠的斗志。第三党支部和国控小贷党支部全体党员分别前往两基地，接受革命传统教育。生动的红色教育，既是深化学习、提高认识的过程，也是启发思考、触动心灵的过程。

第四党支部为党员每人订购了《党章》和《读本》，组织党员学原著、读原文，同时开展手抄党章和知识测试，形成尊崇党章的良好氛围。该支部大力开展“亮身份、作承诺、当先锋、树形象”活动，党员佩戴党徽上岗，设立党员先锋岗，树立良好的企业形象。

国控担保党委等3个基层党组织联合组织党员前往蜀山监狱，接受警示教育，集中观看纪录片，并聆听职务犯罪人员现身说法。与反面教材“零距离”接触后，党员纷纷表示从思想深处杜绝贪图享受，自觉抵制诱惑，走好人生之路。

保安公司党委以“五学”促实效，从加强督学、保障全学、做好助学、开展讲学、组织研学五方面做好保障，丰富方法，推进学习教育向基层延伸。该公司在2016年获得“第四届全国先进保安服务公司”荣誉称号。

党员跟进，支部抓实，“学”“做”热情再迸发

集团公司自上而下，纷纷向上级党组织看齐，支部抓紧抓实，党员积极参加，严格规范党内政治生活，每名党员积极参加党支部开展的组织生活。各子公司结合自身实际“学”、紧扣发展任务“做”，“两学一做”学习教育真真正正在兴泰控股落地见效，真正激发了党员的学习热情和做合格党员的动力。

“党建活动还是要坚持的”，集团团委副书记翟付保换上鞋子，望着窗外炎炎烈日向同事说道。每个工作日午后休息时间，来自多个党支部的党员自发组织的“匡河党建论坛”就在公司附近的匡河边持续开讲。党员一边沿着河边散步锻炼身体，一边围绕时事政治、党章党规、系列讲话展开热烈的讨论和研究，风雨无阻，吸引多位党外人士参加，形成一道亮丽的党建风景线。

集团公司党委搭建起“两学一做”学习教育专题网站，并设立上级精神、公司文件、基层动态、学习资料四大栏目，上级最新部署、最新文件点点鼠标就能看到，各级党组织学习教育有了新进展、新举措、新亮点，也可以及时在网站报道。配合“兴泰书屋”等微信公众号不间断地图文推送，有力推动“指尖上的学习教育”向纵深拓展。

为进一步贯彻落实习近平总书记考察安徽期间关于“三农”工作讲话精神，深化“两学一做”学习教育，第四党支部党员深入农村基层，在庐阳区大杨镇



岗西村村委会召开“两学一做”—金融服务“三农”座谈会，不断扩大工作宣传面和服务覆盖面，进一步加大金融支持“三农”力度，让更多“三农”企业获得“门槛低、成本低、质量好”的金融服务。结合“做合格党员”的要求，第一党支部与肥西花岗镇结对，开展“服务三农、精准扶贫”帮扶，并组织慰问3名白血病儿童，爱心捐助10名贫困大学生。

“行己有耻，笃行善成”、“锤炼党性，不忘初心”、“做四讲四有合格党员”，一个个鲜明的主题，唱响着普通党员开展“千名党员微党课”的有力声音；“我们的信仰虽然高端、大气、上档次，但我们每一天都在脚踏实地的为之奋斗，共产主义的大厦每一天都在长高”，认真的面庞，讲述着党务工作者矢志不渝的信仰。2016年，兴泰控股集团2名党员获得市国资委优秀党课荣誉，1名党员获得“两学一做”学习教育主题演讲比赛一等奖。

推常态化，抓制度化，“两学一做”在路上

推进“两学一做”学习教育常态化制度化，是坚持思想建党、组织建党、制度治党紧密结合的有力抓手，是不断加强党的思想政治建设的有效途径，是全面从严治党的战略性、基础性工程。推常态化、抓制度化，贵在“常”、“长”二字，坚持发扬钉钉子精神，抓在日常、严在经常，持续用力、久久为功。2017年，集团公司将紧密围绕常态化制度化要求，推动“两学一做”学习教育不断深化。

思想是行动的先导。集团公司将继续教育引导党员从讲政治的高度，充分认识推进“两学一做”学习教育常态化制度化的重大意义，增强思想自觉和行动自觉，主动在抓常抓细抓长上下功夫、求实效。坚持用党章党规规范言行，用系列重要讲话武装头脑，坚持深学细做、学思践悟、知行合一，不断筑牢信仰之基、补足精神之钙、把稳思想之舵。

融入日常，才能静水深流。集团公司将发挥支部在学习教育中的主体作用，坚持运用“三会一课”、组织生活会、谈心谈话、民主评议党员等组织生活手段。创新方式、载体，扎实开展主题党日、充分利用



OA系统、微博微信等网络媒体，在持续学、深入学上下功夫。与迎接党的十九大、落实转型升级发展任务、建设区域综合性金融控股平台等结合起来。

严在经常，是坚持不懈抓下去的有力保证。集团公司将号召各级党组织牢牢把主体责任记在心上、抓在手上、扛在肩上，做到真管真严、敢管敢严、长管长严。加强督促检查，对重视不够、落实不力、搞形式、走过场的，严肃批评问责，推动形成真学实做的浓厚氛围。🚩

尚艺

好
家
风
引
风
尚

「兴泰好家风」之书法摄影活动

文 / 兴泰控股纪检监察室 孙巧

市国资委系统

“好家风·引风尚”职工书法摄影展



“忠厚传家久，诗书继世长。”

据《桐城县志》记载，康熙时期文华殿大学士兼礼部尚书张英的老家人与邻居吴家在宅基地问题上发生了争执，老家人飞书京城，让张英打招呼“摆平”吴家。张英的回复是一首诗：“一纸书来只为墙，让他三尺又何妨。长城万里今犹在，不见当年秦始皇。”家人见书，主动在争执线上退让了三尺，下垒建墙，而邻居吴氏也深受感动，退地三尺，建宅置院，著名的“六尺巷”由此形成。张英之后，家族更是人才辈出，六代共出进士13人，其中入翰林者12人，张英的儿子即是大名鼎鼎的张廷玉，父子二人两代为相，“父子宰相府”、“五里三进士”、“隔河两状元”的美谈一直流传至今。

诸如此类的家风故事不胜枚举：朱柏庐《朱子家训》、诸葛亮《诫子书》、司马光《训俭示康》、林觉民《与妻书》等，无一不闪耀着中华优秀传统文化家风文化动人的光辉。

家风文化历岁月波澜而不衰，源远流长，历久弥新，在历史的长河中得到了不断的传承与发扬，也在新的时期被赋予了新的内涵与深意。党的十八大以来，习近平总书记对家风建设高度关注，多次强调家风建设的重要意义，要求“广大家庭都要弘扬优良家风，以千千万万家庭的好家风支撑起全社会的好风气”，“各级领导干部要带头抓好家风，做家风建设的表率”。

“天下之本在国，国之本在家，家之本在身。”家风，贯穿一个人的一生，深刻影响着一个人的品质和行为。“欲治其国者，先齐其家。”家是最小国，国是千万家。家风的“家”，是家庭的“家”，也是国家的“家”。“家风好，就能家道兴盛、和顺美满；家风差，难免殃及子孙、贻害社会。”

对领导干部来说尤其是如此。领导干部的家风关系的不仅是一人之作风、一身之进退、一家之荣辱，更关系到党风、政风、社风、国风。“一心可以丧邦，



一等奖



《家风之乐》 作者：合肥国控建设融资担保有限公司 王润

一心可以兴邦，只在公私之间尔。”

为积极响应习近平总书记关于家风建设的号召，认真贯彻落实市委关于加强领导干部家风建设的部署要求，切实增强兴泰控股领导干部廉洁自律意识，营造风清气正的家庭环境和企业氛围，扎实有效推动家风建设工作在兴泰控股落地生根、开花结果，兴泰控股下大力气开展了一系列家风建设主题活动。

其中，市国资系统“好家风



三等奖



《一“清”二白》

作者：合肥市兴泰融资担保有限公司
陈伟



优秀奖

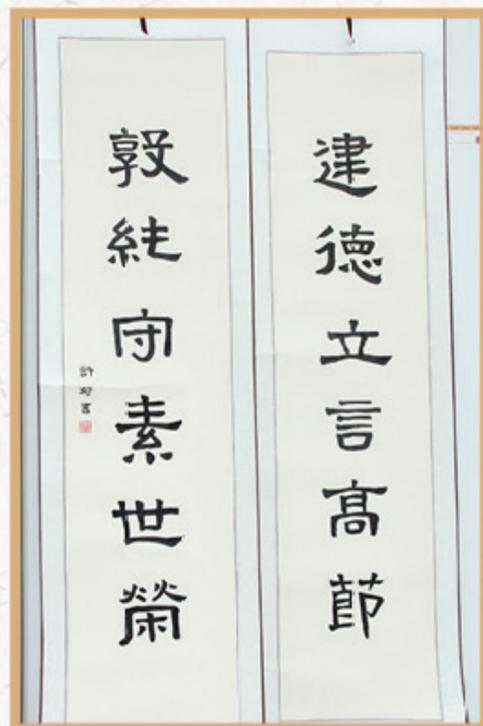


《绝代双骄》

作者：安徽兴泰融资租赁有限责任公司 王道文

引风尚”书法摄影征集展览活动受到了兴泰控股广大干部职工的积极响应。在这一活动中，兴泰控股累计征集到由旗下9家子公司职工创作的“家风建设”相关书法类作品14件、摄影类作品22件。参赛选手纷纷用镜头和纸笔记录、书写出了内涵丰富、特色鲜明的良好家风作品，充分展示了兴泰控股广大干部职工朴实清廉的优秀家风和积极向上的良好精神风貌。📷

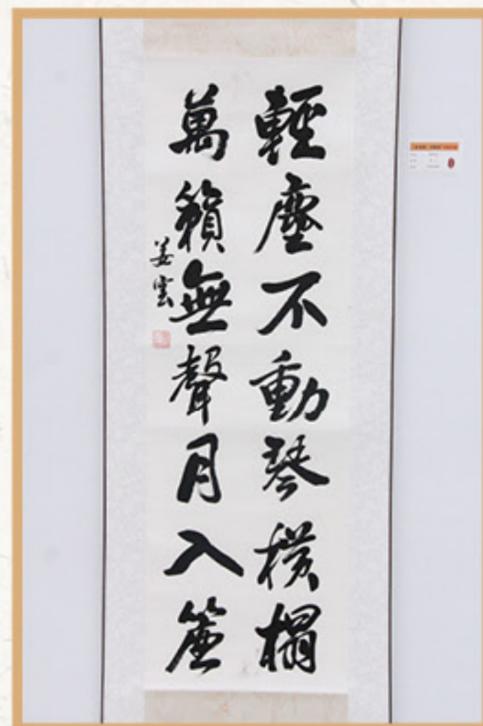
三等奖



《建德立言高节 敦纯守素世荣》

作者：合肥兴泰资产管理有限公司
许婷

优秀奖



《楹联条幅》

作者：合肥保安集团有限公司
姜云

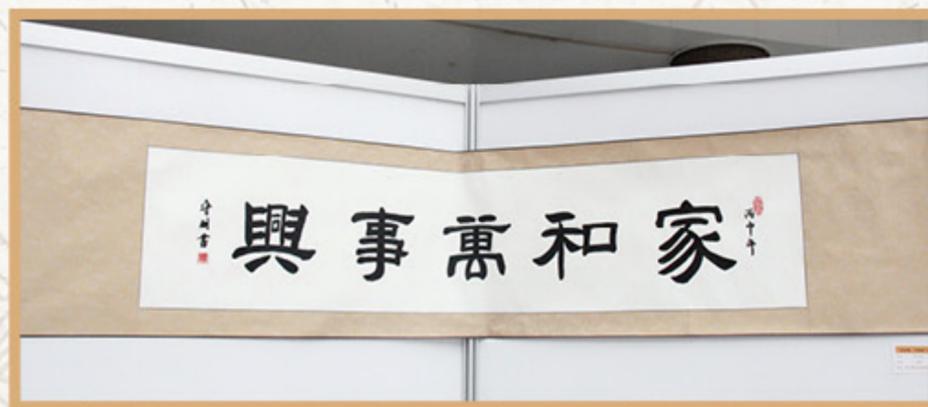
优秀奖



《朱子家书》

作者：合肥兴泰资本管理有限公司
李永忠

优秀奖



《家和万事兴》

作者：合肥兴泰股权投资管理有限公司 杨守明

尚游

纵
享

迪拜

邂逅沙与海的意外

文 / 合肥市兴泰担保行业保障金运营有限公司 李淑涵

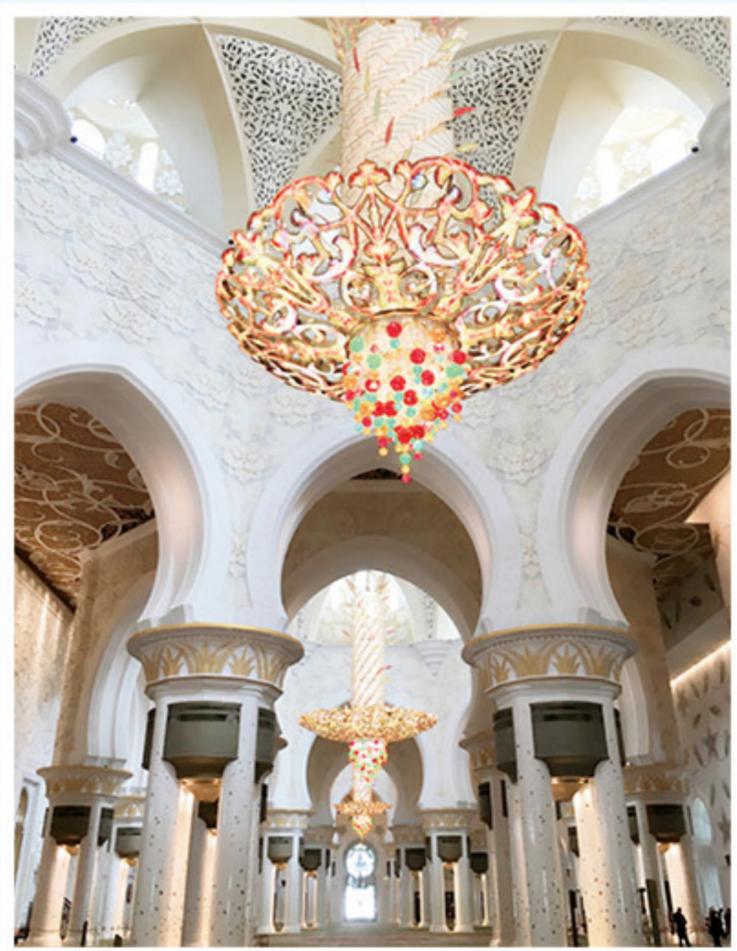
真正的旅行，从来不是一堆照片的堆砌和满足内心小小的虚荣，正因如此，旅行并不仅仅是去看风景，更难得的是旅行之前的期待、旅行进行时的感动和旅行归来后的回味无穷。旅行，是一种心境，一种对行走在撒哈拉沙漠梦想的追求。旅行，是一种心愿，一种停留在布达拉宫前而引发的虔诚憧憬。旅行，是一种心情，一种徜徉在天涯海角边难以言说的兴奋感受。

对于很多人来说，迪拜一直是个神秘而又崇高的地方。那里充满了高档跑车，如沙漠般充裕的金钱，极其廉价的奢侈品以及穿着白袍的土豪王子。的确，在茫茫的阿拉伯沙漠里，迪拜是一朵让世界瞩目的奇葩，接二连三创造世界奇迹，让全世界的人都心动不已。

上世纪30年代之前，迪拜地区都是以珍珠出口

而闻名，它宽松的自由贸易价格和合理的税制，吸引着来自各个地区的冒险家们相继来到这里寻求发展，迪拜曾是一个吸引（以印度人为主）定居在城市中的外国商人的重要港口，而不是某些人口中的破烂渔村。有了这样的贸易港口为基础，60年代在离迪拜海岸线120千米的地方发现了石油后，才能如此迅猛的发展。如今迪拜拥有众多的世界之最：最高的建筑，最大的购物中心，最大的人工岛，最大的室内滑雪场。超速的发展招来的债务危机也没有把迪拜压垮，精明的迪拜人深知石油不是取之不尽的，旅游业成为了迪拜的主要收入来源，迪拜多年前就转型为贸易和旅游，号称“贸易之都”，是整个中东地区的贸易中心，世界著名的旅游城市。

迪拜市区其实不大，都是沿着海岸线发展。往内陆稍微走走，就是无边的沙漠。这里是迪拜的后花



园，也是迪拜最原始的样子。从29楼俯瞰这座城市，一边是车水马龙，一边是漫天黄沙，美得妙不可言。

迪拜的伯瓷（Burj Al-Arab）酒店是世界上第一家7星级酒店，外形像一张迎风飘扬的风帆，因此俗称帆船酒店。酒店建造于延伸至阿拉伯海湾280米内处的人工岛上，塔高321米，一共有56层，是全球最高的酒店，比法国艾菲尔铁塔还高上一截，堪称建筑界杰作，是阿联酋最奢侈的代表。

从外观看酒店已经是靓丽的无可比拟，内部更是金碧辉煌。正可谓：“迪拜自有黄金屋。”迪拜七星帆船酒店从大堂的柱子、天花板、电梯到房间的电视柜、门框、水龙头都是镀金的，其内部的镀金装饰就耗费了近30吨纯黄金。伯瓷是阿拉伯人奢侈的象征，亦是迪拜的新标志。走进这个世界上最高的酒店就似走进了阿拉丁的洞穴，豪华的佐证非笔墨可言喻，从带你走进海鲜餐馆的小型潜艇，到每个房间的17个电话筒，再到用作机场巴士的8辆劳斯莱斯都可窥见一斑。

进入帆船，金碧辉煌的酒店套房，则让你感受到阿拉伯油王般的奢华。共有202间房，皆为两层楼的套房，最小面积的房间都有170平方米；而最大面积的皇家套房，更有780平方米之大。套房全部是落地玻璃窗，随时可以面对着一望无际的阿拉伯海，而种类齐全营养丰富的中西式餐点也让慕名而来的游客赞不绝口。

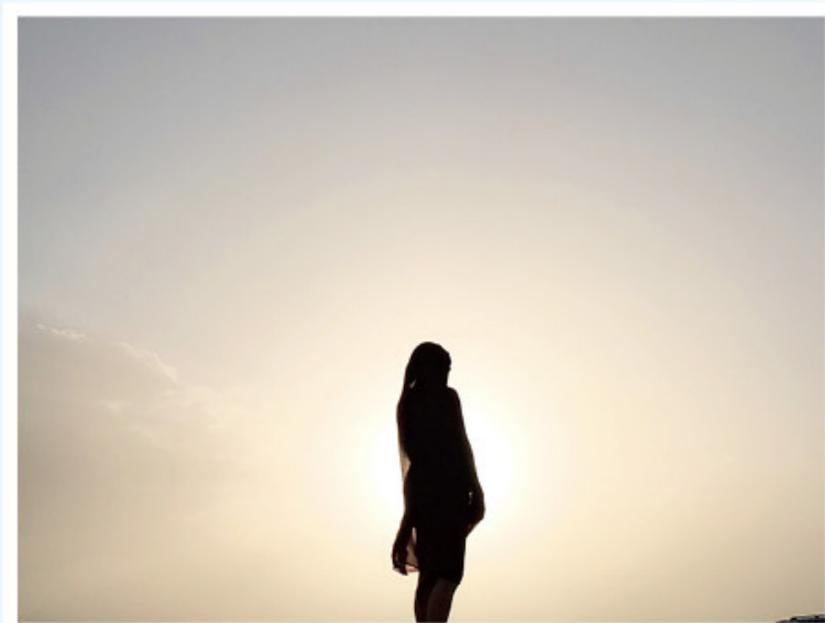
迪拜是中东沙漠中的国家。它既是时尚之都，又是购物的天堂，更是旅游的乐园。在迪拜旅游的诸多节目中，去黄金沙漠冲沙，可以算最能体验阿拉伯风情的迪拜旅游项目了。驱车数小时，远离繁华喧嚣的迪拜城，体验一个不一样的迪拜，切身感受阿拉伯文化的魅力。

冲沙结束到营地，卡丁车在车队四周做表演，这时候太阳已变得非常柔和，沙漠在阳光下变成红色，沙子非常细软，所有人都脱鞋子赤脚去亲近自然。夕

阳西下，置身于落日余晖中的我，仿佛也变得更加温柔婀娜了。

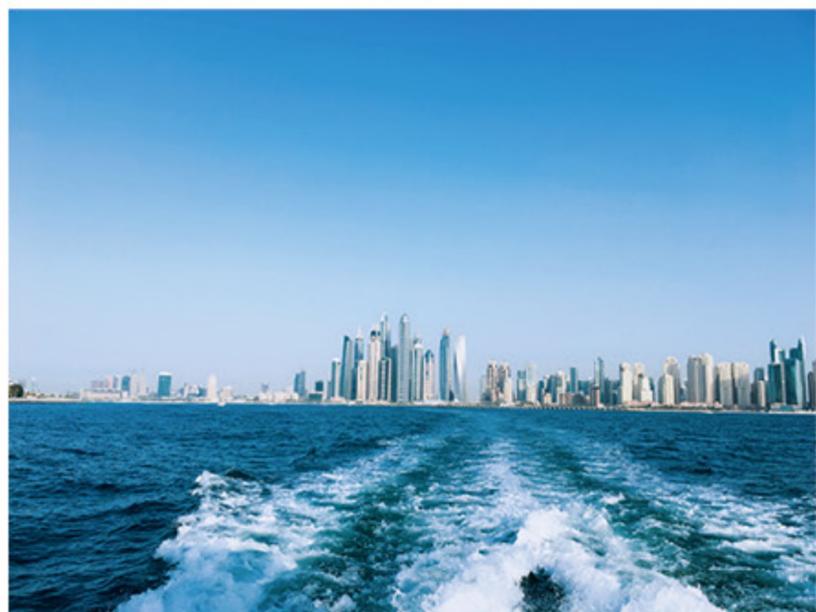
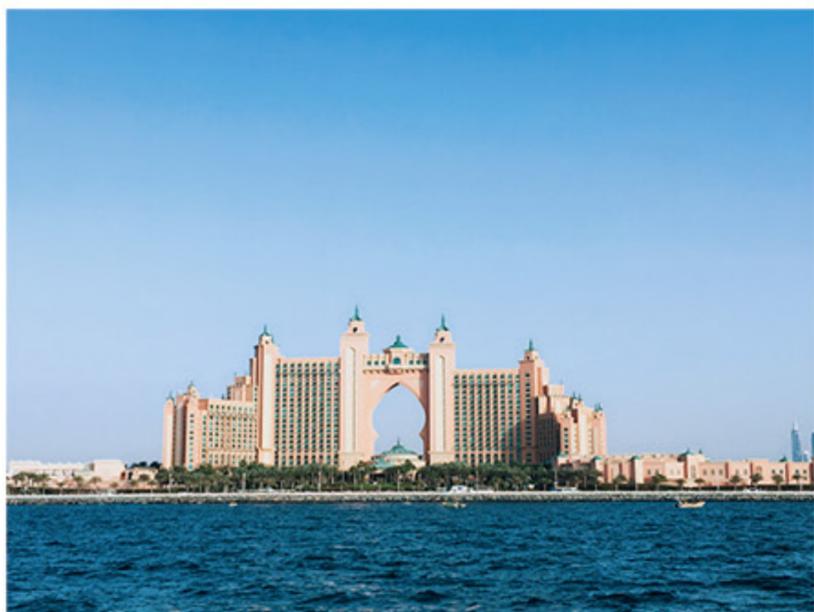
每一个国家都有她的宗教信仰，阿拉伯国家更是。第一天踏上这片国土时，便感觉到了信仰的虔诚，而这已经是他们生活中很重要的一部分。来到迪拜最大的清真寺，它的奢华庄严更是让我们深深领教到了阿拉伯人宗教信仰的神圣。当我们一走进那高大的门，顿时被眼前的华丽庄严所震惊。这里和欧州的教堂是完全不一样的风格，如果说欧州给你的是肃穆庄重，这里给你的是耀眼端庄，所有墙壁用汉白玉大理石，现代的壁画绚丽多彩，地面手工编织的彩毯厚重奢华，头顶全部是选用顶级施华洛世齐水晶灯，用光芒四射似乎不太恰当，因为这里的庄严压过了四射，可是当我们身临其境时，现代的华美装饰配以阿拉伯国家久远的宗教信仰的氛围，仿佛瞬间穿越古老与现实的空间长廊。

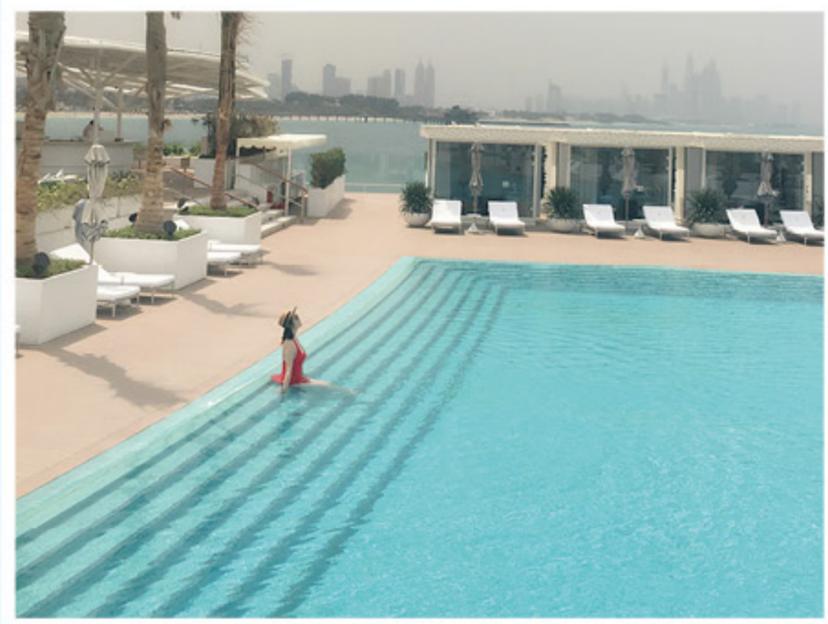
要想俯瞰迪拜全景，有多种方式：乘坐直升机、跳伞或者水上法拉利。而我选择驰骋于海路之上，感受大海的浩瀚，同时也可以欣赏两岸保存完好建有降温风塔在古代商人大屋以及现代建筑。海



岸的景色和地平线同时也将你瞬间从一个地方带到另一个地方。

哈利法塔，原名迪拜塔，又称迪拜大厦或比斯迪拜塔，是世界第一高楼与人工构造物。哈利法塔始建于2004年，当地时间2010年1月4日晚，迪拜酋长穆罕默德·本·拉希德·阿勒马克图姆揭开被称为“世界第一高楼”的“迪拜塔”纪念碑上的帷





幕，宣告这座建筑正式落成，并将其更名为“哈利法塔”。

乘坐世界最快观光电梯60秒从底层登塔。在124层观景台上，鸟瞰整个迪拜全景，可将棕榈岛、帆船酒店等尽收眼底，颇为壮观。

迪拜塔内部有酒店、餐厅、豪华公寓、办公场所等。随着世界上最快观光电梯的启动，仅仅1分钟

的时间，便来到了124层高的观景台。随着电梯门开启的一霎那，所有人都惊叹于眼前的景色，眼前的360度玻璃幕墙呈现出360度全方位无障碍视野。在这里可以鸟瞰迪拜以及波斯湾的全景，以及周边的沙漠。朱美拉棕榈岛、帆船酒店以及在建的世界岛都尽收眼底，再仰望天空，云似乎就在自己的头顶掠过。

夕阳西下、华灯初上，人工湖畔，全世界最大的美妙梦幻音乐喷泉映入眼帘，身边的导游告诉我们，喷泉会喷射2.2万加仑的水，并配有6600个灯光以及50个彩色投影机。喷出的水柱有1000多种变化，可以说是名副其实的千变万化。伴随着数首阿拉伯以及来自世界各地的歌曲，喷洒的水柱在人们眼前翩然起舞。

旅行就像罂粟，一旦沾染，就再也不愿摆脱。但是它并不会伤害你，只会告诉你，那绚烂如诗的风景就在远方，就在路上。🇦🇪



尚影

“小时代”中的“大时代”

——观《人民的名义》有感

文 / 合肥国控建设融资担保有限公司 杨秋芳

热播长达1个月的反腐大剧《人民的名义》在湖南卫视落下帷幕，该剧创下近10年国内电视剧最高收视记录。十年一遇的优质反腐剧，堪称官场生存教科书。惊心动魄的斗智斗勇，官场生态的波云诡谲，该剧的创作和表演不仅反映了剧中人的“小时代”，也反映出了一个国家的“大时代”。

《人民的名义》记录了一部鲜活的官场现形记，让人看到贪腐之害，而敢于在大众荧屏上揭示腐败的真实，让观众看到的，则是对惩治腐败“刮骨疗毒”式的勇气。这部剧的成功既是因为剧情跌宕起伏、演员表演精彩；更主要的原因是这部电视剧用生动形象的形式展现了十八大以来中国共产党人反对腐败的决心和为之进行的不懈努力。

国内现实中有许多事，以往的电视剧里是不大敢提的，在这部剧里揭露出来，如拆迁队、网络水军、公安部门办案细节、高利贷、银行贷款返点等潜规则。虽然剧里不算彻底揭露，但至少显示出我们国家敢于直视社会问题的勇气。

《人民的名义》剧情拉得开、格局大、支线多，如浮世群像，人物各有所图、有所谋、有所苦。剧中既有战争年代扛炸药包、耄耋之年为群众“挡子弹”的老党员陈岩石，也有像丁义珍一样的手握大权、贪腐成性的国家蛀虫；既有一心只为GDP的霸道书记李达康、精致利己主义者高玉良，也有像侯亮平、赵东来、易学习这样的反腐为人民的官场中流砥柱。而在这形形色色的剧中人里，给我留下印象最深的却是反面人物祁同伟。为什么呢？为其人物设置的复杂性、多面性和多变性，矛盾在他身上展现的淋漓尽致。

祁同伟，20岁之前没吃过一顿饱饭，40岁时成为手握大权的公安厅厅长；向往爱情、为了爱情可以舍弃生命，却最终背叛爱情，用人格和尊严换来十年平步青云；战功赫赫、一级战斗缉毒英雄，最终却滥用职权、草菅人命，东窗事发后饮弹自尽。

祁同伟人生的前半部，可以说是寒门子弟的奋斗典范，拼尽一切去读书，希望通过知识、高考改变自己的命运。他在大学时代意气风发、充满理想主义，



是学生会主席，高育良书记的得意门生，和陈阳有着美好的爱情，前程似锦。如果没有梁璐用父亲权力的介入，祁同伟的人生不会发生如此颠覆性的改变。

在祁同伟成为缉毒英雄后，仍然无法抵抗这种权力时，他孤注一掷，抛弃所有的理想和尊严，在汉东大学操场上惊天一跪，向梁璐求婚。那一跪之后，那个充满理想、意气风发的少年就已经死了。从此之后，除了他的理想，他的爱情，他什么都得到了，在其岳父的帮助下，扶摇直上，当上了公安厅厅长。

祁同伟是一个被权力扭曲的人，在他得到权力之后，除了满足感，还有一丝对这个世界的蔑视和恨意。没有权力的时候，他能满怀正义，面对罪恶毫不退缩，做缉毒英雄。当自己手握大权时，却以权谋私、毫无底线。

祁同伟在自杀前说，他最羡慕的就是侯亮平、最恨的也是侯亮平。他羡慕侯亮平能够一辈子活在阳光下，有个性的做自己；他恨侯亮平其实是在恨上天的

不公平，恨侯亮平的步步紧逼。整部电视剧看完后，不难发现祁同伟是极度矛盾和痛苦的。他也许在一个人独处的时候，也会扪心自问，原来那个自己去哪儿了，怎么就走到了这步田地。我想祁同伟自杀前肯定想过，如果还能重新选择的话，他一定不会选择依附权贵。

没有人生而黑暗，没有人生而扭曲，祁同伟在生命的关键转折点，没有人继续为他点亮理想之光，他的内心不够强大，他的自控力不够强悍，所以他亲手扼杀自己光明的灵魂，把自己推向黑暗。

这部电视剧传达给我们的，不仅是单纯的歌颂我国在反贪反腐上的大作为，还警示我们不要变成自己曾经最憎恶的那个人。未来的你，出了学校的你，踏入社会的你，不要因为眼前的利益而忘了你是一个有良知的人。我所希望的是，任时光荏苒、岁月如梭，那双眼睛依旧清澈如初、泾渭分明，见过了所有，归来时内心仍是此间少年。🚩



书名：《互联网供应链金融》

作者：宋华

出版社：中国人民大学出版社

出版时间：2017年2月

《互联网供应链金融》

互联网供应链金融不仅涉及金融创新，也涉及产业重构。这本书的作者宋华，系中国人民大学教授，博士生导师，中国物流金融智库专家，对服务供应链、供应链金融等领域有着独到的建树，被誉为“中国物流金融杰出贡献人物”。

本书创新性地指出：要做好互联网供应链金融，就要从客户价值系统入手，做出努力和变革。作者在大量深入调研的基础上，用海尔、阿里巴巴、顺丰、创捷等企业鲜活的案例，提出了互联网供应链金融创新的六大路径：提供融合性服务、实现客户归属、拓展价值回路、运用大数据还原运营场景、构建共同进化的产业生态、形成产业与金融互动迭代模式。

著名经济学家余永定极力推崇这本图书，他指出，深刻的见解和深厚的理论素养在书中有机结合，不仅值得有志于推动产业发展的实践者学习和阅读，对于监管机构强化对互联网金融和供应链金融的监管、防范新的金融风险，也具有实践价值和指导意义。

《突围集—寻找改革新动力》

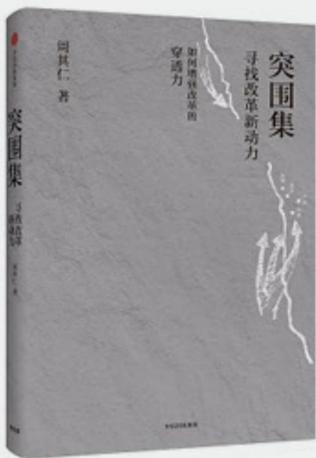
创新突围、改革突围，周其仁教授的这个观点引起了众多关心中国经济前景和未来走向的人的热议。改革需要穿透力，中国经济需要突围。那么，突围的方向在哪里，突围的路径是什么样的？

关于中国经济的当下与未来怎么走，读这本书就够了。

在这本书里面，著名经济学家、中国经济政策的重大影响者周其仁把脉中国，解读改革的当下与中国经济的未来。这本书也是聚焦创新、新经济、改革的穿透力和方向等广受关注的话题，客观、深入、清晰、透彻。

以“真实世界的经济学”为理念的周其仁教授，多年来，深入研究中国的改革现状，走进企业，和企业家管理者们密切讨论，也考察全球各国和地区的发展态势，总结经验，从当前面临的国际形势，到国内遭遇的问题，从产权的改革、城市化的下一步发展、体制成本的变化影响经济的前景、创新如何助力未来等不同的角度，寻求中国经济突围的方向和路径。

不得不说，寻找改革新动力的路径在哪里？读这本书确实足矣。



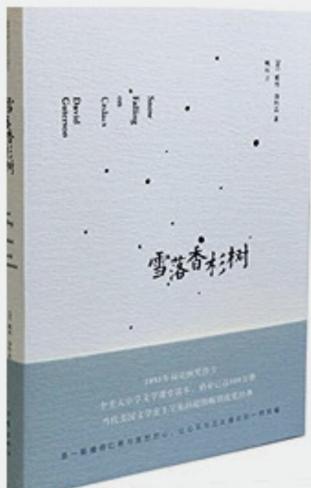
书名：突围集—寻找改革新动力

作者：周其仁

出版社：中信出版社

出版时间：2017年6月

《雪落香杉树》



书名：雪落香杉树

作者：戴维·伽特森（美国）

出版社：作家出版社

出版时间：2017年6月

当代美国文学史上罕见的超级畅销获奖经典，被译成30余种文字，全球畅销500万册。1995福克纳奖得主。全美大中学文学课堂读本。

一位默默无闻的美国中学教师，用十年时间写下自己一夜成名的故事，虚构了西雅图附近一座香杉积翠，草莓遍地的海岛，一处被海水封闭的小型人世，交织上演着爱情、战争、种族歧视和悬疑谋杀案……

日裔少女初枝的生活中先后到来两个男人：邻居男孩伊什梅尔是她的初恋，他们气息相通；暗恋她并最终成为她丈夫的日本同学宫本天道，他们血脉相连。多年以后，在一桩疑似谋杀案的庭审现场，无法求取公平的爱情故事里的三位主人公再次汇聚在命运的交叉点。一座海岛的灵魂和一位日本疑犯一起面对着法庭的审讯：善与恶、爱与宽恕、公正与偏见，仁慈与冷漠的主题交织奏响在每一颗莫测人心的键与弦上，组成一部恢弘精妙，洞彻灵魂的人性交响曲。

《未来简史》



书名：未来简史

作者：尤瓦尔·赫拉利（以色列）

出版社：中信出版社

出版时间：2017年1月

畅销30多个国家、100周蝉联榜单首位、比尔·盖茨、扎克伯格热荐，《人类简史》作者尤瓦尔·赫拉利全球瞩目新作。

曾经长期威胁人类生存、发展的瘟疫、饥荒和战争已经被攻克，人类面临着新的待办议题：永生不老、幸福快乐和成为具有“神性”的阶层。在解决这些问题的过程中，科学技术的发展颠覆了我们很多当下认为无需佐证的“常识”，比如人文主义所推崇的自由意志将面临严峻挑战，算法和机器将会代替人类做出更为明智的选择。

更重要的是，当以大数据、人工智能为代表的科学技术发展的日益成熟，人类将面临着从进化到智人以来最大的一次改变，绝大部分人将沦为“无价值的群体”，只有少部分人能进化成特质发生改变的“神人”。

未来，人类将面临着三大问题：生物本身就是算法，生命是不断处理数据的过程；意识和智能的分离；拥有大数据积累的外部环境将比我们自己更了解自己。如何看待这些问题，以及如何采取应对措施，将直接影响着人类未来的发展。🌐



《兴泰季》是展现兴泰控股企业文化的重要载体，聚焦于金融创新与企业成长，体现公司在区域金融中心建设中的责任与担当，记载兴泰人为金融事业奋发向上的心路历程，是兴泰人对内对外开放的思想交流平台。

《兴泰季》设有“兴闻”、“智库”、“专题”、“对话”、“观察”、“人物”、“财苑”、“尚品”等栏目，现面向公司全体员工及关心兴泰控股发展的社会各界人士征集稿件，内容以财经观点、政策解读、行业动态、金融产品开发、创新金融工具运用等内容为主，同时征集散文、随笔、书评、影评、游记、书法等文字和图片稿件素材。

稿件内容要求积极向上，主题要契合《兴泰季》的栏目设置，符合公司的企业文化要求，真实原创。来稿一经采用，将根据公司相关规定发放稿费。

投稿
方式

投稿邮箱: xtresearch@xtkg.com

联系电话: 0551-63753813

地址: 安徽省合肥市祁门路1688号兴泰金融广场2206室

漫步匡河

文/合肥市兴泰融资担保有限公司 余源源

透迤绵长的城市群
止步于这一片丛林河畔
城市的压抑和嘈杂
缴械在这片宁静中
漫步在匡河
微醺的阳光跳跃在叶尖
微风绸缎般捎过我的脸

杨柳是她的睫毛
这波澜的河水似深情的眼眸
泛着碎银般的阳光
将我心中的小船不断摇晃

岸边的我轻轻投射自己
像投掷一团墨
失去重力般荡漾
被波纹反复褶皱，熨平
跟随着这流动的油画
归隐在这片丛林河畔

实干成就金融梦想!

www.xtkg.com



合肥兴泰金融控股（集团）有限公司

Hefei Xingtai Financial Holding CO.,LTD

中国·合肥政务区祁门路1688号 兴泰金融广场

China.Hefei No.1688,Qimen Road ,Government District
Xingtai Financial Plaza

Services and Consulting/服务和咨询：400-800-7333（自动）；12329（人工）

Fax/传真：0551-63753801

<http://www.xtkg.com>