

百忍千锻事遂全

张雅凝

丰田喜一郎的父亲丰田佐吉是日本有名的纺织大王，也是日本大名鼎鼎的“发明狂”。丰田佐吉为了发展自己的工厂，将长子丰田喜一郎送到东京帝国大学工学系机械专业读书。大学毕业后，丰田喜一郎来到父亲的丰田纺织株式会社当了一名机师。经过10年磨练，他担任了管技术的常务经理。丰田喜一郎本可以站在巨人的肩膀上，平稳安逸地过着富人的生活，但他却对自己有更高的要求。他发现汽车能给人们带来极大的方便，预感到这一新兴行业具有广阔的发展前景，决定将其作为自己的毕生事业。1929年底，为了将纺织机专利卖给当时势力强大的普拉特公司，丰田佐吉派喜一郎前往英国，全权代表自己签订契约。在国外，丰田喜一郎除了完成父亲嘱托的任务以外，还花费了4个月的时间，体验了英国的汽车交通，走访了英、美尤其是美国的汽车生产企业，彻底弄清了欧美国家的汽车生产状况。这次国外之旅给他留下了极为深刻的印象，坚定了他发展自己汽车事业的决心。但丰田喜一郎创造、生产汽车的想法受到了丰田家族其他长辈的反对。“汽车制造耗资巨大，即使是像三井、三菱那样的大财团，也不敢轻易尝试。和他们比起来，丰田只不过是个在名古屋有点名气的小财阀罢了。”长辈们的反对，让丰田喜一郎十分苦恼，但生产汽车这个念头已经深植于他的心中。在丰田喜一郎老家的大厅中，挂着一幅从未挪动过的条幅，上书“百忍千锻事遂全”7个大字。这句日本式汉语的意思是：你坚韧不拔，千锤百炼，就一定会成就一番事业。凝视着“百忍千锻事遂全”的条幅，喜一郎陷入了深深的沉思。汽车事业正是如此，只要坚持自己的信念，勇往直前，就一定能够冲出一条成功之路。丰田喜一郎抱定这个决

心，并决定违背家族的意愿，实现自己的汽车制造梦想。

丰田喜一郎的目标是：以“福特”和“通用”汽车为追赶目标，争取造出与这两家公司在日本组装的汽车有同等水平的汽车。他主张丰田的汽车一定要符合日本的具体情况。

丰田喜一郎从制定规划、募集人才、筹措资金、购地建厂，到设计、制造、试验、总结、改进，直到组装成整车，他无不亲自参与，和设计师、工程师、技术工人一起拼命干。他的部下和朋友、从一开始就参加试制工作的工程师冈次郎后来坦露心声说：“喜一郎说要干，就一定会实行。喜一郎做开了，就一定会成功。不管有怎样的困难，我都跟着喜一郎，豁出性命去造出国产汽车。”到1952年病逝为止，丰田喜一郎带领丰田人在制造日本国产汽车的道路上奋勇前进，先后研制出了A型六缸直列汽车发动机、A1型轿车、AA型轿车、AB型四门敞篷旅行车。喜一郎的汽车梦，不但成就了他自己的人生，也给日本汽车在世界上的地位打下了坚实的第一根桩。■

(摘自《投资与理财》)

拉卡拉的未来是“超越支付”

孙冰

中国老百姓的金融服务需求并没有完全被满足。有需求就一定会市场。于是，有人开始在银行金融服务的盲区里寻找机会，拉卡拉便是其中之一。国内最大的线下第三方支付公司拉卡拉支付有限公司(下称拉卡拉)创始人、董事长兼总裁孙陶然曾先后成功创办7家不同领域公司，因此也被冠上了“创业教父”的名号。但是在2005年，当第七次创业的孙陶然选择做“便民金融”时，很多人还是非常不理解。“创业其实很简单，就是找到一个需求，做出一个满足这个需

求的产品，然后把它卖出去。”孙陶然说。当时应世界贸易组织的要求，中国的金融业逐步开放，孙陶然意识到，第三方支付将是一个巨大的产业机会。

抢占手机第一屏

就在拉卡拉的便民服务终端越铺越广、交易额接连攀升的时候，孙陶然却感到了强烈的危机。2012年5月，拉卡拉推出了拉卡拉手机刷卡器——“考拉”。这个只有名片三分之一大小的终端，只要插到智能手机的耳机孔上，就可以变成一台移动服务终端，刷卡、缴费、还信用卡都可以轻松实现。截至2012年12月，“考拉”已售出200万台，手机刷卡器的客户端安装量更是超过了500万。根据易观智库近期发布的《中国第三方支付行业发展阶段及模式研究》中对移动支付市场的数据统计，截至2012年年底，“考拉”App下载量占比最高，市场占有率达到83.5%。为什么要推出一款看似要自己淘汰自己的产品呢？“如果你未来没有出现在用户手机第一屏，就不可能成为行业的领军企业，这也是拉卡拉推出‘考拉’，大举进军移动支付的原因。我的目标就是，以后人们智能手机的第一屏App里就有我们。”孙陶然说。

但是和便民金融的无人竞争不同，移动支付是一个大佬云集的血腥市场，不仅中国移动、中国联通、中国电信三大运营商已经磨刀霍霍，阿里巴巴的支付宝、腾讯的财付通以及快钱等第三方支付公司都在跑马圈地。在孙陶然看来，拉卡拉有自己的优势：“我们的创新能力非常强大，我们做的每一件事情都跟别人不一样。无论是便民金融服务终端，还是‘考拉’，包括现在我们做收款宝，这些几乎都是填补市场空白的产品和服务。”孙陶然透露，目前拉卡拉的收入主要来自于三个业务方向：便民金融、POS收单和移动支付，目前移动支付大概占到收入的15%和利润的20%，其他两块大体相当。

跟银行更多的是合作

不仅是拉卡拉，几乎所有的第三方支付公司在成长中都会有一个与银行拉锯的过程，因为这两者之间常常会在合作中共赢，但也会时不常在竞争中角力。孙陶然并不认为第三方支付公司会抢走银行的生意：“我们这个行业是一个各尽所能、按劳分配的行业。这个行业表面是大家竞争，但其实更多的是合作。只要用户使用银行卡做交易，我们就有收益，银联会有收益，银行也会有收益。”尽管大家都会有收益，但谁多谁少的利益格局恐怕还是要发生变化的。网点众多是五大国有银行的独特优势之一，随着移动支付和电子支付的普及和服务提升，它们受到的冲击更大。而且国有银行也比较强势，不愿看着自己的存款都转去还了其他银行的卡账。孙陶然并不想只纠缠于支付之中：“支付只是一种手段，我们未来要做到超越支付。”孙陶然认为商业的未来就是以免费或很低廉的价格，为人们提供一个大家都需要的基础服务，以形成一个庞大的用户群，然后再在这个用户群里面为其中一部分人提供增值服务来获得赢利。“对拉卡拉来讲，我们首先会为用户提供支付服务，比如个人用户还信用卡、缴费、购物等，另外会在这个基础上再提供更广泛的金融服务，跟银行合作做一些消费贷款。”孙陶然说，“对于企业用户也一样，我们一开始帮你做支付，在这个基础上，帮你做电子商务、营销管理甚至企业信贷。如果我只是眼睛盯着支付这一块，最后是解决不了支付的真正需求的。”

(摘自《中国经济周刊》)

远离四大理财毒丸

张起灵

1. 恶意毒丸

这类理财产品的设计运作思路是，公司缺钱出现了财务漏洞，于是借口要投资几个项目，设计一款股权投资类产

品(即常说的PE)，然后包装成“看似十分正规”的固定收益类信托产品，再找银行的工作人员销售出去。圈到的钱自然没有用到那几个项目，而是用来填补公司的财务窟窿。投资者看似是买了一款可以稳赚的固定收益产品，实际上却是把钱投给了别处。

解毒：越是毒的理财产品，其产品本身的破绽越多，要么是不符合常规的产品设计模式，产品条款矛盾重重，要么就是低风险高收益，不符合市场的基本规律。同时，不论是银行员工，还是身边的熟人，如果突然让人感觉有很大的便宜可以占，需要马上提高警惕。

2. 寻租毒丸

寻租毒丸一般都来自正规的金融机构。一旦出了事情，至少可以有正规金融机构做垫背，不会出现圈钱人跑路、投资人傻眼的情况。正规金融机构对于产品设计一般都有比较系统全面的风险控制，在这套制度之下，一些产品自然会被限制甚至不能面世。但制度是靠人执行的，圈钱方如果勾结了金融机构的某些重要人士，制度就可能被打折执行甚至不执行，一些问题产品也就诞生了。

解毒：选择正规、管理规范的金机构，同时注重产品条款中的责权利细节，就算产品出了问题，也可以找金融机构赔偿。

3. 产品缺陷毒丸

哪怕是善意的、严格执行各种风险控制制度、有明确投资标的的产品，也会存在一种风险，那就是产品本身的设计缺陷。银行理财产品一般是按照“选择投资标的——确定投资策略——估值方式——风险监控——最终产生预期投资收益”这一流程设计出来，然后卖给投资者，等到产品期限结束，再把本息付给投资人。

银行把理财产品卖出去后，在投资期限内，产品的设计中可能不会包含主动调整和修改产品投向等内容。在产品投资期限内，如果发现此款产品有亏损

的可能性，但是在投资策略中没有明确标明，银行可能也不会主动修改。这就会造成在产品的存续期间，市场上出现的新获利空间，产品无法去捕捉，出现亏损问题，产品也无法停止或回避。之所以现在的理财产品会出现这么多的问题，在设计中没有把风险对冲设计进去是原因之一。外资行中的结构性产品会做一些简单的对冲设计，如以本金收益购买期权博取高收益等。但是一些复杂的对冲手段也很少运用，而中资行的产品中几乎很少加入风险对冲设计。

解毒：对于产品条款不同于常规产品的“创新类”产品，需要多留神。如果弄不懂这个产品，或者不能够把产品风险的承担落实在纸面上，最好还是敬而远之。

4. 旁氏毒丸

很多投资者从银行购买理财产品，知道这个产品的收益率、是否保本，但对于这款产品的投资标的是什么却并不清楚。对于银行而言，几乎所有的理财产品都属于自己的大资金池，银行通过销售理财产品吸纳来的资金，被放到这个资金池中。只要这个资金池维持良性运作，理财产品就可以顺利兑付。从资金池设计出来的许多产品，其投入和收入并没有直接的联系，更多是银行在进行“分配”。有了这个资金池，银行可以很好地玩一个时间差的游戏。投资者的钱不管是长期还是短期，总是有进有出，但对于银行来说，就形成一个相对稳定的长期资金。把这些资金用于长线投资，就能获取比短线投资高得多的收益，但银行要付出的资金成本，却很多是短线资金的成本，价格便宜。

这种操作的特点显而易见，方便了银行进行操作，为银行隐藏了投资风险，同时依靠借短用长，可以博取超额收益。但是，一旦有一款产品出现重大亏损，银行资金池就有撑不下去的可能性，也就会影响到资金池中的其他所有产品。这也就是常说的旁氏骗局。

解毒：太多的银行理财产品都存在