

INSIGHTS
INTO
THE
CAPITAL
MARKETS
FROM
2014
TO
2017

东单 耕录

高彦如 邹继征 祝妍雯 / 著

DONGDAN RECORD:
INSIGHTS INTO
THE
CAPITAL MARKETS
FROM 2014 TO 2017

2014 ~ 2017 年
市场见闻录

2014-2017年金融与投资市场另类盘点
看起来忍俊不禁，读起来兴趣盎然
不变的，唯有变化
即使天翻地覆，也只是沧海一粟

东 单 耕 录

2 0 1 4 ~ 2 0 1 7 年

资 本 市 场 见 闻

DONGDAN RECORD:

INSIGHTS INTO **THE** CAPITAL MARKETS FROM 2014 TO 2017

高彦如 邹继征 祝妍雯 / 著



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

图书在版编目(CIP)数据

东单耕录:2014~2017年资本市场见闻 / 高彦如,
邹继征, 祝妍雯著. -- 北京: 社会科学文献出版社,
2017. 8

(中国建投研究丛书)

ISBN 978-7-5201-1150-8

I. ①东… II. ①高… ②邹… ③祝… III. ①资本市
场-中国-2014-2017-文集 IV. ①F832.5-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 176922 号

· 中国建投研究丛书 ·

东单耕录: 2014~2017 年资本市场见闻

著 者 / 高彦如 邹继征 祝妍雯

出 版 人 / 谢寿光

项目统筹 / 王婧怡 许秀江

责任编辑 / 恽 薇 孔庆梅

出 版 / 社会科学文献出版社·经济与管理分社(010)59367226

地址: 北京市北三环中路甲 29 号院华龙大厦 邮编: 100029

网址: www.ssap.com.cn

发 行 / 市场营销中心(010)59367081 59367018

印 装 / 三河市尚艺印装有限公司

规 格 / 开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 22.25 字 数: 230 千字

版 次 / 2017 年 8 月第 1 版 2017 年 8 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5201-1150-8

定 价 / 79.00 元

本书如有印装质量问题, 请与读者服务中心(010-59367028)联系

 版权所有 翻印必究

-
- 001 特斯拉为啥这样火
- 003 余额宝的“形”与“势”
- 005 生态圈与用户平台
- 007 “民主”？
- 009 跨界、混搭与组合创新
- 011 马云的金融狂想曲
- 013 舌尖上的救赎
- 015 战争外的博弈
- 018 名头的大小
- 020 众筹，金融互联网花开又一朵
- 023 期待颠覆
- 025 闲不住的手
- 027 欧洲央妈在闹啥
- 029 总理访英
- 031 在“大力神”边缘
- 033 机器人革命
- 036 人丁兴旺
- 038 阿里 MAMA 去哪儿了

-
- 040 PE 新玩法
- 043 制造业归来
- 045 又是一年 ChinaJoy 时
- 047 天上有朵健康的云
- 049 海外舞台 投资精彩
- 051 冰桶挑战的热闹与温暖
- 053 去万达，购不购？
- 055 BAT 的健康网事
- 058 众筹电影的黄金时代
- 061 当驴杠上了苹果
- 063 互联网企业，创业板喊你回家吃饭
- 066 法治的故与新
- 068 去哪儿不重要
- 070 穿越星际
- 073 互联网大会引发的阿里京东大 PK
- 076 再话新常态
- 078 薛定谔的猫
- 081 莫斯科还能相信石油吗

083	去到别人梦想都未曾抵达的地方
086	何以老去
089	如何让奶农不再倒奶
091	网络医院 种子发芽
093	香港怎么了
096	小题大做的足球
099	大国总理的“六度”
102	亚投行，切克闹
104	回 归
107	天时 地利 人和
110	上一堂“慕课”
113	财政君和货币君
116	这个 PE 有点大
119	方舟上的马桶盖
121	速度与激情
124	万万没想到，万万在一起了！
127	并购风口
130	人民币出海

-
- 133 泡沫游戏
- 136 致 A 股的一封信
- 139 蚂蚁汇大象 金融幻无形
- 142 希腊的“王炸”
- 145 人间蒸发
- 148 一拍即合
- 151 大圣归来
- 154 二师兄
- 157 大佬结婚
- 160 汇改的喷嚏
- 163 4.0 时代，你准备好了吗？
- 166 阅兵中的制造业
- 169 制造为本
- 172 蓝天下的制造业
- 175 上门经济
- 178 不创新，就灭亡
- 181 翱翔的靴子
- 184 二胎，你生么？

187	养老出路
190	站在悬崖边的人
193	滚蛋吧！雾霾君
196	人民币放进“篮子”
199	悬崖自救法
202	“背叛”的阿根廷
205	压轴戏
208	时过境迁
211	未来世界的中国心
214	美刀下的人民币
217	红与灰
220	超速的树懒君
223	网红的价值
226	调控背后
229	猪在飞
232	“海淘”税拯救国货？
235	不忘初心 方得始终
238	家庭医生

241	魏则西之死
244	伞和门
247	欢乐投资颂
250	富人将老
253	健康财富
256	英国脱欧：自由和财富的纠结
259	穷人难养老
262	极致的垂直
265	压力“三”大
268	地产融资百科全书
271	体育的魅力与价值
274	特朗普来袭
277	监管盯上了大资管
280	里约，奥运
283	中国式流动性陷阱
286	女排的背后
289	网约导游
292	G20 后的人民币

295	地产进退
298	出版界的新玩法
301	指数的背后
304	“共享经济”的困境
307	泛海出海挖的什么宝
310	雾里看花说投资
313	全球第五大经济体
316	文化消费
319	国运来了
322	门口的野蛮人
325	货币泛滥与流动性拐点
328	让改变发生
331	激变 2016
334	机器与人的世界
337	特朗普上台
340	It is not, but it can be
343	后 记



本书属于中国建投研究丛书

传统产业构筑起了过往的辉煌，影响和服务着今天的生活。但进入 21 世纪，新技术、新能源已经开始渗透于每个产业的毛细血管之中，代表未来的走向。如同蒸汽机提升社会效率、改造产业模式，以信息技术为代表的新技术革命带来的是一次颠覆变革，新技术、新能源、新材料与传统行业结合，会带来无限的商业想象。

在全国政协十二届二次会议记者会上，百度 CEO 李彦宏说，以移动互联网为代表的新技术是上天赐给我们中国的一个千载难逢的机遇，在新的信息技术上我们可以与世界站在同一起跑线上，同时用新技术重构传统产业。

虽然特斯拉在美 2013 年上半年销量超越宝马、奥迪、奔驰，目前股价站在 250 美元高位，市值 311.62 亿美元，但就一项产品而言，这些都很难注定什么，其未来发展以及市场表现仍有待检验。特斯拉当前之所以“火”，我想，或许并不是因为特斯拉自身的新奇，而是业界甚至全社会对于颠覆传统产业的一种“山雨欲来风满楼”的兴奋罢了。这兴奋交织着期盼与恐惧。特斯拉的“火”，只是这种感觉的一种“符号”。

2014 年 3 月 13 日

余额宝的“形”与“势”

政策几时稳，把酒问青天。

不知虎妈央行，今夕是何念。

我欲造势兴起，又恐势大分羹，高处不胜寒。

监管定松紧，何似在从前。

余额宝一年爆发式的增长，让商业银行、银联都人心惶惶。它不仅在相当程度上“割据”了商业银行的存款，而且在很大程度上架空了原本在传统线下收单业务模式中分成的银联。

2014年以来，银行连出三招“围剿”余额宝，先是推出自己旗下基金公司的“宝”类产品，接着三大国有银行拒绝余额宝的协议存款，随后几大银行相继调低资金流向余额宝等产品的限额。不过，这些方法也只伤到余额宝的皮毛。迫于压力，一直对支付宝和余额宝有所关照的央行出了“狠招”，于上周向多家机构下发了《支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》《手机支付业务发展指导意见（征求意见稿）》，可能对余额宝造成极大的影响。

发文中最关键的两条规定，一是个人支付账户转账单笔不超过1000

元，年累计不能超过1万元。个人单笔消费不得超过5000元，月累计不能超过1万元。二是支付机构应对转账转入资金进行单独管理，转入资金只能用于消费和转账转出，不得向银行账户回提。余额宝对广大人民群众最大的吸引力，在于让手中的闲散资金获得比银行活期利率高数倍的收益，可在支付宝中任意使用，能随时转回到银行卡，还能轻松进行个人对个人的转账。而央行的规定，恰恰限制打压了余额宝类产品的优势。若真正实施，那真如大家所说——“一夜回到解放前”。尽管如此，小高对阿里巴巴还是抱有信心，即使余额宝遭受打击，阿里巴巴也定会找到“芝麻开门”的钥匙，打开互联网金融的新天地。

春节以来，阿里巴巴一直是大众视野中的焦点，从新年“红包”到打车软件，从两会热议到政策监管，从联手百货到传言入股中石化，我们看到的不仅仅是阿里巴巴的风生水起，更是其代表的互联网思维的灵活运用及互联网战略实施的胆识和魄力。

特别是近期热议的阿里巴巴入股中石化，倘若传言属实，中石化庞大的线下销售网络与阿里巴巴庞大的线上销售网络结合，将会以几何级数方式提高市场覆盖率。

余额宝的“形”虽有可能受影响，但阿里巴巴的“势”不可挡。它用互联网金融思维的大势和强势席卷我们经济生活的方方面面，互联网金融参与传统金融本身就是一场意义深远的改革。

2014年3月20日

到底什么是互联网思维？不同的企业给出了不同的概念。

传统行业大佬以海尔为代表。2014 年海尔集团年会上张瑞敏提出了著名的互联网三问：企业的互联网思维是什么？企业的互联网宗旨是什么？员工的互联网价值是什么？在自问自答之后，张瑞敏提出海尔对互联网思维的求索——打造并联平台的生态圈。

而作为互联网行业的代表，小米 CEO 雷军则告诉你，所谓的互联网思维，就是决胜移动终端，“专注、极致、口碑、快”。

2013 年小米从低端智能手机的产品供应商成功转变为年轻人的数码生活伙伴——小米手机、小米盒子、小米路由器……围绕年轻人的生活方式，小米逐步展开产品的系列化，从单一产品供应商转变为综合解决方案供应商，小米的平台模式正式架构成形。

一个做圈子一个打造平台，其实都是从原来的串联管理模式向并联治理模式转变。但是在互联网下打造平台，小米和海尔是有差异的。

小米用手机来聚集用户，通过一系列的营销手段构建用户社区、呼

应用户价值观、深化与用户的一体化关系，再围绕用户的生活方式成为综合供应商，是在构建“用户的平台”，企业与企业互动、用户与用户互动，最终企业与企业关系得以深化。

从营运模式上，海尔囿于传统制造业的基础，其生态圈的平台模式类似集贸市场——海尔建立规则、出让摊位，让自主经营体“摆摊”，让它们与用户双向选择。

然而，地理上的集贸市场，能靠位置的垄断优势维系用户，海尔的平台靠什么维系用户呢？如果没有统一的用户基础，自主经营体很容易分散化，将难以与组织起来的竞争对手抗衡。

德鲁克曾经说过，企业的宗旨不是赚钱，企业的目的只有一个正确而有效的定义或宗旨，那就是创造用户、创造顾客。创造用户与创造顾客的根本在于产品，决定产品竞争力的是用户的综合体验，不是单一的产品特色。产品本身不是目的，只是用户解决问题或满足需求的手段。用户需要的不是产品，而是解决方案。解决方案的综合体验决定了用户满意度。而且，性价比还要很高。小米没有核心技术能力，但创建了用户平台，掌控了用户，进而“挟用户以令诸侯”，成为价值链的组织者。从这个意义上讲，小米的用户平台更有力量，也更值得我们去认真思索。

2014年3月27日

时间去哪儿了，我们不知道；

马航去哪儿了，我们也不知道；

民主去哪儿了，至少我们知道，并不一定在少数人手里。

在大家的关注点聚焦于马航、乌克兰局势、习近平访欧等事件时，台湾发生了一件对于他们来讲可谓惊天动地的大事。

这件事就是台湾的反服贸协议运动。事件的起因经过不在此细表，大家可以百度之。服贸全称《海峡两岸服务贸易协议》，是两岸经济合作框架协议 ECFA 后续协商所签协议之一，其中明确了两岸服务市场开放清单，在早期收获基础上更大范围地降低市场准入门槛，为两岸服务业合作提供更多优惠和便利的市场开放措施。大陆对台开放共 80 条，台湾对大陆开放共 64 条，双方市场开放涉及商业、通信、建筑、分销、环境、健康和社会、旅游、娱乐文化和体育、运输、金融等领域。

昔日的“亚洲四小龙”中，中国台湾的经济形势已明显落后于韩国、新加坡以及中国香港。其引以为豪的电子业落后于韩国，制造业落后于