



互联网金融

TONG

资讯·研究·服务

小铜人出品

拆掉 高高的柜台

对话新金融

吴风显 等著



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS



拆掉 高高的柜台

对话新金融

吴风显 等著



中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

拆掉高高的柜台：对话新金融/吴风显等著. —广州：暨南大学出版社，2016. 12

ISBN 978 - 7 - 5668 - 1991 - 8

I. ①拆… II. ①吴… III. ①互联网络—应用—金融—研究 IV. ①F830. 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 277142 号

拆掉高高的柜台：对话新金融

CHAIDIAO GAOGAO DE GUITAI; DUIHUA XIN JINRONG

著者：吴风显 等

.....

出版人：徐义雄
策划编辑：崔军亚
责任编辑：崔军亚
责任校对：刘雨婷
责任印制：汤慧君 周一丹

出版发行：暨南大学出版社 (510630)

电 话：总编室 (8620) 85221601

营销部 (8620) 85225284 85228291 85228292 (邮购)

传 真：(8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)

网 址：<http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版：广州良弓广告有限公司

印 刷：深圳市新联美术印刷有限公司

开 本：787mm × 960mm 1/16

印 张：14.5

字 数：255 千

版 次：2016 年 12 月第 1 版

印 次：2016 年 12 月第 1 次

定 价：39.80 元

(暨大版图书如有印装质量问题，请与出版社总编室联系调换)

序一：新金融未来已来

由余额宝引领的互联网理财浪潮在过去三年里重塑了国人的理财观，数以千万计的普通人开始享受到与富人同等的投资收益。一批新金融公司相继站上潮头，其中一部分玩家步子迈得太大已经倒下，让大量投资人蒙受惨重损失，并引发间歇性的行业恐慌。

不破不立。值得关注的一个趋势是，整个新金融市场规模一直在加速增长，以网贷行业为例，2016年前十月的成交额是之前数年总量的两倍。随着新金融市场日渐成熟，投资人的财商也在逐步提升，但是还有不少人对于互联网理财存在误解，这需要理财平台以及第三方服务机构共同构建一个健全的投资环境。

作为专注新金融行业的第三方服务机构，掌握新媒体先发优势的小铜人金服一直致力于投资人的财商教育。在自有渠道上，小铜人金服有P2P观察、P2P头条、金融家等多个理财市场知名的微信公众号，并汇聚上述新媒体资源创办新金融研究院，广大投资人可以通过上述渠道第一时间了解市场以及平台的变化，提高决策效率。

为了更好地融入行业，服务好数百万忠实粉丝，小铜人金服在过去一年相继投资了布谷TIME、越女读财、海椒妞的网贷日记等多个在互联网理财行业极具品牌影响力的新媒体平台。

报道有价值的理财产品，挖掘性价比最高的投资标的，记录行业内优质平台的成长历程，是小铜人金服新媒体矩阵一直坚持在做的事情。

在过去，小铜人金服接触过数以千计的投资人，包括大量中雷却维权无门的受害者。我们发现，新金融行业亟需投资人教育，很多人被外部的信息杂音干扰，盲目投资的后果往往是血本无归。小铜人金服通过旗下新媒体平台搭建的投资人社群，致力于消除信息不对称，缓解投资人选择困难症，因此也赢得了广大投资人认可，目前旗下高净值投资人社群用户过万，覆盖的理财资金超过50亿元。

从三年前的两个微信公众号，发展成为今天打通内容、渠道，连接资金、资产两端的平台型机构，小铜人金服跟随行业一起完成蜕变。

通过新媒体渠道延展的财富教育、投资顾问、理财课堂以及投资人社群，小铜人金服为优质理财平台培育了一大批高净值用户，并依托技术创

拆掉高高的柜台：对话新金融

新，让理财产品的线上推广、用户转化达到最佳效果，与行业形成良性互动。

小铜人金服在投资人财商教育上的努力也获得了市场的认可，从2015年开始，小铜人金服联合知名财富排名机构胡润百富举办胡润新金融百强榜峰会，通过这个活动为行业正本清源，让更多优质企业站上前台，成为全行业关注的标杆。

第一届胡润新金融百强榜参与的企业近千家，一百余家上榜企业无一不是获得广泛认可的行业佼佼者，他们也在2016年通过投资人和市场的检验，继续发展壮大，成为领航者。

在行业秩序重建的新时期，胡润新金融百强榜带给平台和投资人的路标作用明显，很多平台从这份榜单走向更广阔的公众市场，赢得了更多投资人的信任。

在第二届胡润新金融百强榜揭幕之际，我们联合新金融行业资深观察家、前南方周末资深记者吴风显推出《拆掉高高的柜台：对话新金融》一书。这本书除了汇聚了多位行业专家的前沿观点外，还包括了31位新金融行业领袖的访谈。相信这本干货十足的书能够给新金融行业的数百万从业人员带来启迪。同样，对于普通投资人而言，这本书也是了解自己所投资平台的捷径之一。

在监管环境日趋完善的当下，互联网理财正走向理性、合规的新时期，小铜人金服希望《拆掉高高的柜台：对话新金融》一书能够成为一本记录新金融行业变迁的书。

发端于新媒体的小铜人金服目前已经打通从内容到用户，再到资产的投资闭环。未来，我们还会继续产出更多有借鉴意义的内容，并集结成册，成为一份份历史的见证。

相信这些对于新金融行业的秩序重建意义重大，也必将在行业历史上留下厚重的一笔。

在此感谢吴风显先生在过去一年多的大力支持！感谢贾圣林、宁钟、胡滨、尹振涛、江南愤青五位专家赐稿！

深圳市小铜人金融服务有限公司 CEO 李小跳

2016年11月6日

序二：拥抱技术，克服恐惧

1

我最近一次去银行距今已有一年多了，是去办理工资卡。这一年多来，我跟金融机构的联系其实仍然紧密，比如每月准时缴按揭、还信用卡等，但这些都可以在手机上数秒完成了。

甚至，我去超市买东西，中午去吃一份快餐，外出叫辆顺风车，都直接使用微信或支付宝支付，因此很长一段时间以来，我的钱包里始终保持着几十元现金。算来，我也有一年多时间没去 ATM 机取过现金了。当然，没现金时，我会从我老婆的钱包里偷一点钱度日，但都是去菜市场买菜。

事实上，至少在北上广深这样的一线城市，年轻人都像我这样切身感受到了金融生活的飞速进步。在杭州，金融的互联网化程度更深。也就是说，互联网金融已经悄无声息地攻城略地，十分强悍地深入我们的日常生活，深刻地改变了我们开支储蓄、投资理财的方式和理念。随着互联网技术更广泛的应用和场景化更纵深地开拓，未来互联网金融形态丰富灵活的程度，一定远超人们今天的想象。

然而，仍有很多人尚不能完全承认互联网金融的到来，或者不能主动拥抱新技术，比如我老婆。她也使用微信支付和支付宝，更享受着网上购物的便利，但她不允许我到 P2P 上理财，而我就是网贷行业的从业者。有一天，为了教育我，她发给我一条微博，大意是：A 跟 B 借了 5 000 元钱，到期准时还本付息；后又跟 B 借 5 万元，B 觉得 A 比较守信，便又借了，A 又准时还本付息；后来，A 又跟 B 借 50 万元，B 觉得他很守信用，便又借给他，之后，A 消失了。她认为，P2P 做的就是这样的勾当。

像我老婆这样的人为数众多。据业内人士估计，在当下最火的网贷行业，全国投资人不过 300 多万人。人们更愿意把钱存在利息远低于 P2P 的银行。

我们的祖先敬天敬地，拜佛求神，是因为当时不掌握雷电风雨的形成原理。无数事例表明，恐惧源于对某个事物缺乏足够的认知。对互联网金

拆掉高高的柜台：对话新金融

融的恐惧，也是因为对互联网等新技术缺乏足够的了解。

是故，这本书是写给每一个现代人的。它直接来自金融秩序重建的现场，重点探讨这些互联网金融机构解决社会问题的技术方案（也可称商业模式）。

2

这本书采访了 31 位互联网金融机构的董事长或 CEO，涉及的机构类型包括：网贷行业、股权众筹、服务新三板、第三方金融服务机构，以及致力于互联网金融基础设施建设的金融科技公司等。其中又以当下备受关注的网贷行业为主。

文章采写的时间跨度为 2015 年 10 月到 2016 年 9 月。这段时间内，互联网金融行业呈现两条明显的线索：一条是，跑路事件频发，主动关门者也为数不少，尤其是泛亚投资陷阱、e 租宝事件、“中晋系”骗局等，他们或者被误解为互联网金融机构，或者有意打着互联网金融的幌子行线下非法集资之实，这些涉案金额均高达百亿元，甚至数百亿元的大案对互联网金融行业的冲击十分猛烈。

另一条线索是，在这段时间内，国家相关部门频繁出台监管政策和整治行动，使得原本野蛮生长、创新不断的互联网金融行业逐渐规范，但也导致低迷，创新受到一定程度的影响。

这些专访展现了这一阶段，互联网金融行业从业者的怀疑、观望，但又乐观、坚持的复杂表现。我发现，越是善于学习的人和组织，越能迅速适应市场和政策的变化；越是掌握技术的人，越乐观。所以，好贷网总裁李明顺的专访《我们的内心是颠覆性的》和开通金融 CEO 李欣贺的专访《互金基础设施建设困难重重，但价值很大》尤其值得一读。这些真正掌握技术的人，是行业的瞭望者和风向标，他们能让你更为清晰地把握未来的方向。专访涉及的内容相当广泛，而且均为干货分享，我就不再一一列举了。

值得补充说明的是，我做这些专访有着特殊的背景：之前，我做了十几年调查记者，2015 年 7 月转型到一家 P2P 机构任品牌总监。我过去的采访工作从未涉及金融，对品牌工作更是完全陌生。但我认为，要做好一家公司的品牌建设必须透彻地掌握这家公司及其所在行业的具体情况，找准公司在行业坐标系里的位置。而采访是我所掌握的最好的学习方法。所

以，我正是抱着学习的心态开展这些专访的，问题设置得具体而全面，以至于一个 CEO 跳起来问：你这是同行在挖料吗？有的专访质量不能令自己满意，我就再约第二次采访。

这些专访完全无偿，均免费首发于网贷行业最为权威的新媒体“P2P观察”上。在采访中，我谢绝了车马费和微信里的感谢红包，都是为了尽量保证专访的质量。

所以，本书的内容很值得从业者和投资人参考。但沿用行业里流行的一句话是“市场有风险，投资需谨慎”。这些专访均不可作为投资的依据，因为各种风险无时不在，多少曾经风光一时的明星企业现在都已凋零。

3

2015 年中秋节前的一个晚上，深圳市小铜人金融服务有限公司 CEO 李小跳约我吃饭。席间，我提出专访优质互联网金融机构 CEO 的想法，但苦于不再有记者身份。李小跳当即表示，我们可以给你这个身份，我们也想做这件事情，但找不到人来做。

这就是本书的缘起。

期间，由于本人另有本职工作，所以小铜人员工石万佳、戴刚勇和风铃等人也做了 10 篇专访。本书收录了本人 20 篇专访，小铜人员工刘璐、李嘉芸、聂铿臻、石万佳、刘琴、吴儒孟等人或帮我收集资料，或联系采访人，做了大量前期工作。这些文字是我们愉快合作的最佳见证和纪念。

吴风显

2016 年 11 月 3 日

目 录

序一：新金融未来已来 / 1

序二：拥抱技术，克服恐惧 / 3

CEO 访谈 / 1

36 氪 CEO 刘成城：为创业提供“全生命周期” / 2

红岭创投创始人、董事长周世平：P2P 网贷还不能赚钱，但有其潜在价值 / 9

拍拍贷 CEO 张俊：做屌丝“抓手”才能成为大赢家 / 16

PPmoney 万惠董事长陈宝国：2016 年要做到 500 亿 / 22

PPmoney 万惠联合创始人胡新：先做大规模，再做利润 / 29

人人聚财创始人许建文：金融不是资源，而是服务 / 34

银客网林恩民：互联网金融才刚刚开始，2017 年会是好年景 / 39

投哪网吴显勇：最难的是如何对抗各种扩张的冲动 / 43

爱钱进创始合伙人兼 CEO 杨帆：2016，每月会有 100 家平台被淘汰 / 50

友金所总裁李昌国：未来属于共享金融和物联网金融 / 56

团贷网 CEO 唐军：聚焦团贷网，一根针捅破天 / 62

当 30 岁的格莱珉银行遇上中国火辣的 P2P / 72

喜投网董事长黄生：做金融，慢就是快 / 77

投之家 CEO 黄诗樵：把分散做到极致 / 82

李敬姿：珠宝贷将来还要做电商 / 89

e 路同心 CEO 闫梓：我可能是最喜欢与投资人互动的 CEO / 95

农发贷 CEO 杨世华：靠利差生存不可持续 / 104

好贷网总裁李明顺：我们的内心是颠覆性的 / 114

拆掉高高的柜台：对话新金融

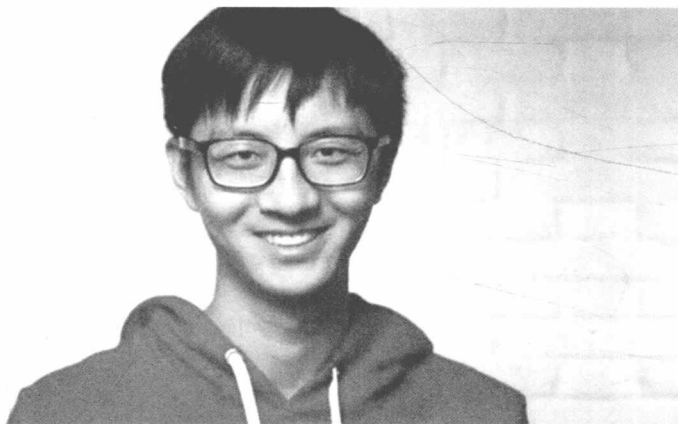
- 联金所 CEO 刘哲：P2P 行业会变得更加健康 / 122
- 高搜易 CEO 陈康：在情怀与事业间寻找平衡 / 129
- 私房钱 CEO 许四孟：从 IT、外贸跨界金融的创业“分裂者” / 136
- 理财范 CEO 申磊：泡沫在消退，但千亿级企业一定会诞生 / 140
- 开通金融 CEO 李欣贺：互金基础设施建设困难重重，但价值很大 / 146
- 犀牛之星创始人、CEO 刘卫武：保持创造性的张力，资源才会滚滚来 / 151
- 新联在线 CEO 许世明：稳健打造“全球化互联网理财平台” / 161
- 万盈金融 CEO 李笋：2016 年，我们应该踩踩刹车 / 167
- 地标金融总裁刘侠风：创新，P2P 才能快速发展 / 174
- 农泰金融 CEO 张博文：农村金融的拓荒牛 / 178
- 爱健康金融 CEO 黄斌：从股权投资转战互联网金融 / 183
- 汇通易贷董事长黄平：如果重新选择，打死我也不做 P2P / 189

专家论道 / 197

- 限制互联网金融交易额度是国际通用做法 / 198
- 中国互联网金融商业模式创新的主要形式及风险分析 / 201
- 不应妖魔化互联网金融 / 207
- 扯淡的金融创新 / 213

CEO 访谈

36 氩 CEO 刘成城：为创业提供 “全生命周期”



刘成城

人物简介

刘成城，36 氩创始人兼联席 CEO。1988 年生，先后毕业于北京邮电大学、中国科学院等，兼中关村天使投资联盟副理事长等社会职务。刘成城也是活跃的天使投资人，成功投资了国内外数十家互联网公司。

企业简介

36 氩创办于 2011 年 7 月，是国内知名互联网创业生态服务平台，由 36 氩股权投资、投融资服务平台、36 氩媒体、36 氩研究院等业务构成，其旗下还拥有子公司氩空间。

核心提示

36 氩最初只是媒体，没想到有一天会成为集股权投资、投融资 FA 服务、媒体、联合办公等业务为一体的互联网创业生态服务平台。尤其在李克强总理提出“大众创业，万众创新”的号召后，36 氩更是炙手可热，广受资本追捧，目前，它已获得 D 轮融资，投资人包括蚂蚁金服、经纬中国等顶级投资机构。36 氩的成功得益于互联网和资本的共同推动，这两者为其发展提供了方向、资金和技术等，于是，决策层以及团队的决策能力、

学习能力和执行能力就显得尤为重要。在这些方面，36 氩及其创始人刘成城都有着丰富的经验。

全生命周期地服务创业项目

问：36 氩是一个集创业服务、互联网金融、科技媒体于一体的综合体，如何分别从这三个维度描述 36 氩的生态？

刘成城（以下简称“刘”）：对，我们现在只有三个东西：创业媒体、创业金融、创业地产。总之，我们是早期创业项目的入口。

最早，我们给他们提供媒体曝光服务，到后来我们也顺带做金融，帮他们融资，比如互联网非公开股权融资、财务顾问等；创业地产项目叫“氩空间”，现在开了十几家连锁店，主要给早期创业者提供办公场地，这些创业者聚集在一起，其内部会产生一些化学反应。

现在，我们又提了一个概念，我们要为创业项目提供“全生命周期的服务”。就是说，我们对创业项目的服务原来只有“早期”，现在开始要往后延展，比如氩空间，现在是联合办公产品，中后期会成为独立的产品，使用独栋的写字楼或者独立的办公空间。再比如金融，现在有互联网非公开股权融资、财务顾问，中后期可能会有大型机构间交易的金融项目、媒体，我们也是全生命周期地覆盖。

问：36 氩的金融项目都是为企业服务的吗？

刘：对，我们所有的业务首先都是为企业服务的，其次是帮投资人赚钱。

问：您之前也说过，互联网非公开股权融资只是股权投资的形式之一，其实你们还有很多玩法。比如？

刘：比如财务顾问。这是偏线下撮合的，不是互联网金融。比如我们帮某个企业找到投资人。

问：互联网金融本身就是撮合平台，为什么还要发展线下的撮合平台？

刘：互联网金融是把股权拆散了再卖，相对来说分散一点。线下撮合是集中式的，比如我要融 2 000 万元，就找一两个投资机构全部解决。

问：从创新的角度，如何描述 36 氩的生态？我发现你们有很多创新的东西，你们的创新机制是怎样的？

刘：很简单，我们想要给用户提供更完整的体验，顺着这个需求和方

向，我们的小团队用数据做决策，不停地创新。

问：为什么 36 氪有这样的创新氛围呢？相对于别的公司，你们有哪些特殊之处？

刘：我们比较关心未来，天天讨论问题，尽量折腾。这就是创新文化，没有创新就死了。

做的过程中不断求变

问：36 氪最早仅仅是一家科技媒体，之后是如何一步一步发展到现在这样一个创业服务机构的？

刘：核心驱动力是我们一直想做更多的事情来满足客户的需求。换个角度讲，我们一直希望通过我们的努力能在我们的生态里产生更多伟大的公司。我们越努力，就会发现需要服务的内容越多，我们就去做更多的东西。这是我们的发展逻辑。可能一般公司也有像我们这样的发展路径，但也有一些公司不理解我们做媒体的为什么做互联网金融，做金融的为什么又要做氪空间。

问：对！这彼此之间的逻辑关系是怎样的？

刘：没有逻辑。但我们的原则是，我们做什么只取决于我们想做什么，不取决于我们能做什么。只要我们想做，就找办法去做，我们自己没有能力做，就找人做。在找到人之前，我们就学着做。学习过程当中会遇到很多挑战，因为这种发展思路肯定比只做我们熟悉的业务更难。所以出现了很多的问题，但还好，摇摇晃晃走过来了。我们的创业是一个随机的事情，就是说，我第一天不知道要做后面这些东西，而是在做的过程中不断求变。

问：在这样的演变过程中，媒体做了几年，有了怎样的机遇，让你们去做互联网金融？又有什么重要的节点，让你们确定为创业企业服务的发展方向？

刘：我们的尝试主要在 2013 年、2014 年，到了 2015 年，差不多确定了服务方向，今年就开始做规模了。

2013 年、2014 年，我们只是一家创业媒体，有很多创业项目找我们曝光，之后就有很多投资机构找我们要联系方式，想联系他们，这很花我们的精力。所以我们就做了一个平台，让投资人自己在平台上面找项目。

问：这就是股权投资平台？

刘：不是。是融资平台。同一阶段我们还做了一个事情，就是我们当时的办公室有一半是空的，我们当时只有几十个人。我们就把另一半开放出来租给别的创业公司了。后来就演变成联合办公这块业务。当时，我们还试了很多别的东西，比如创业招聘等，但没上线就毙掉了，因为我们觉得不适合做。最后，互联网金融和氩空间这两个项目做下来了。先尝试，觉得可行，就投入重点资源，继续做大。

与巨头合作，为好项目解融资之忧

问：36 氩的经营状况如何？

刘：媒体这块在创投圈的第一影响力就不说了，我们还会持续影响整个行业。互联网非公开股权融资业务从去年 6 月份上线至今，平均单月融资七八千万元左右。今年的目标会大一点，希望今年能把互联网非公开股权融资业务项目做成创业项目的一个非常重要的融资渠道。

氩空间做得还算不错吧，现在全国有多家连锁。最重要的是我们把类似的创业者聚在一起，都是互联网创业，互联网项目基本上都是产品、技术、市场、融资、人才这些事情。你在这里会知道哪个团队技术牛，哪个团队产品牛，哪个团队市场牛，所以，你遇到任何问题都可以在这个空间内找到人来解决，你也能解决别人的某些问题，大家在同一个社群里互相学习，一起成长。这和企业文化一样。

问：氩空间的入驻情况怎么样？

刘：我们现在在北京、上海、深圳、杭州、南京、苏州、成都七个城市，共有 12 家 10 万平方米左右的联合办公场所，有三千多工位。这个数据每个月都在涨。现在基本上都是满的。

问：互联网金融累计的融资情况是怎样的？

刘：到现在，我们共帮近 100 家公司做了互联网非公开股权的融资。平均单个融资额在 800 万~1 000 万元左右，总共融资是 8 个亿左右。融资成功率在 90% 以上，公司都是我们自己选的。未来筛选出来的创业项目会更多，成功率肯定会降低。

问：向你们平台申请融资的项目不止一百个吧？

刘：申请融资的项目每月可能有数千个。但我们希望做精品，卡得非常严，所以上会讨论的只有四五十个吧，最终能上线的又不到 10%，上线后，成功融资的至少 90%。我们一旦放开，规模就做大了。

问：你们现在风控团队有多少人？

刘：六七个人。

问：今年是资本寒冬，你们如何把互联网非公开股权融资项目做成创业项目的一个非常重要的融资渠道呢？

刘：虽然说今年是资本寒冬，但还是有公司在融资。所以，那种原本没有多少投资价值的项目，以前在资本过热的时候也有机构敢投，只是现在融不到钱了。但好公司，比如美团、滴滴都很容易融资。

我觉得好公司不存在资本寒冬，甚至资本寒冬对好公司更有利，因为以前投资更分散，资本寒冬的时候，所有人都只投行业里的前三名。

如果36氪的互联网非公开股权融资业务也存在经济周期现象，那我们也挺惨的。所以我们希望做成无所谓资本寒冬的企业，那就要让更多好的项目都能成功融资。

备案制有利于公平竞争

问：互联网非公开股权融资是风险比较高的领域，36氪如何把握风险？

刘：首先，股权类的风控不是确保项目不失败。摩托罗拉说倒闭就倒闭了，诺基亚说没就没了，人家还有硬技术。所以，股权类的风控只能做到项目所披露的信息在当下是真实的，过去和当下发展得还不错，未来可能有前景。当然，我要提供数据、逻辑和市场定位来证明这些。关于未来的预期，我只能提供企业发展的逻辑，以及这个公司的创始人情况，它准备投多少钱，做什么业务等。预期不是现实，这是股权类风控非常重要的一点，经常有用户弄混淆。如果他认为我们选的是一个绝对成功的项目，那是非理性的，这样的用户我们不要。

问：如何保证提供的数据是真实的呢？

刘：我们会做尽职调查，也会借助第三方数据进行验证。但他们可能还会造假，那我们还有一个防卫措施：如果融资后，我们回头发现他当初的数据造假了，那么，这个项目的创始股东是有回购责任的。这两点基本上把股权类的风控做到极致了。另外，我们筛选下来的都是当下某个细分领域前三名的、增长速度靠前的公司。

问：众筹行业监管细则尚未出台，目前互联网非公开股权融资存在哪些问题？

刘：一些平台不是很规范吧。有些搞自融，自己给关联公司投钱；也有违反规定，单个项目的投资人超两百人的等。

问：您倾向于哪种方向的监管？

刘：我建议在监管细则出台之前，先划红线。因为制度出台的速度比较慢，赶不上互联网的发展速度。所以要先划红线，让大家知道哪些是不能碰的。

问：就众筹行业的监管而言，您倾向于牌照制还是备案制？

刘：我倾向于备案制，这样更公平，小型机构也有机会，竞争才会更良性。哪怕你是第一大平台，在备案制下，你会没有安全感，你必须发展得更好。所以备案制有利于整个行业的发展。牌照制下，小型机构没机会，拿到牌照的就高枕无忧了，这不利于行业的进步。

问：36 氪在互联网非公开股权融资领域已经是排名前列的了，但您还是希望备案制？

刘：对！说实话，对于我们这种已经发展得不错的平台，备案制会给我们带来竞争压力，但对整个行业是有好处的。

问：您觉得竞争对企业的健康发展更重要？

刘：对！

要像做产品一样做媒体

问：近期，媒体对 36 氪的报道更侧重互联网非公开股权融资业务，在一段时间内，互联网非公开股权融资是不是你们的一个宣传重点？

刘：是现在的一个重点。因为市场需求也比较大，我们觉得未来互联网非公开股权融资是一个很重要的融资渠道，而且我们也有能力做好这个事情。

问：互联网非公开股权融资在中国资本市场里的价值是怎样的？

刘：国家也提倡多层次资本市场的战略嘛，而且，政府真的要支持创新创业，最重要的就是金融刺激。我觉得在深交所、上交所、新三板等平台之外，互联网非公开股权融资更适合早期企业，它是一个非常重要的民间融资渠道，有利于社会资源的整合，而且投资机构投了你，肯定还会帮你，能把人的积极性完全调动支持创新创业。所以这是应该被鼓励的。

问：36 氪主要是靠媒体发家的，那么，在未来 36 氪的生态里，媒体定位是怎样的？

刘：媒体仍然是一个非常重要的地位，可以让市场不断了解我们，让创业者不断使用我们的工具。同时也是一个积极影响行业发展方向的重要窗口，能把行业当中正面的东西曝光出来，不断地让别人去学习，互相借鉴。