



资本的虫洞和实业的苹果

齐平

热播韩剧《来自星星的你》的结局令人欣慰：都教授最终找到外星球和地球之间的虫洞，可以经常回来探亲了。

所谓“虫洞”，是假设的连接两个不同宇宙时空的管道，通过它可以实现瞬间位移或时间旅行。把这个概念再具象化一点就更容易理解：要从苹果上一点到对面那点，比起绕过半个苹果周长，虫洞就是捷径。

天文学上的虫洞还只存在于科学家的想象中，各个领域都在寻找自己的虫洞。从投资的眼光看来，五花八门的企业归根结底也就分为两种：差钱的不不差钱的，两者相距遥远，老老实实靠经营积累抵达彼岸，多半要累到吐血，而有个叫做“IPO”的虫洞可以快速解决这个问题。

不难理解，需要让渡股权来换取资金的企业多半不宽裕，近期一些拟上市公司的预披露尤其显出其财务上的捉襟见肘。不少公司坦言募资用途是补充流动资金，有的甚至直接用于偿还贷款。比如，10年间第三次冲刺IPO的九华山旅游，之前被否的重要原因之一是“募投不清”，现在其诉求变得格外清晰：发债还债。

IPO虫洞的那端，是一个美丽新世界。据央行日前发布的《中国金融稳定报告(2014)》，“2013年上市公司参与委托贷款明显增加，据统计，全年上市公司涉及委托贷款的公告为397件，较2012年增长42.8%。”这似乎表明：越来越多的上市公司不仅实现了财务自由，足以独善其身；而且钱多到用不完，可以兼济天下。今年以来，上市公司已经发布了近1200则与投资理财有关的公告。

放贷款、投资理财，最初还是出于对季节性、阶段性闲置资金的利用，但近年随着经济下行压力加大，实业经营困难增多，“钱生钱”渐渐变成了很多上市公司的“主营业务”。

用于放贷的资金，或来自银行贷款、发行债券，或来自发行超募、再融资，成本堪称低廉，却能产生几乎秒杀所有实业的收益率。目前，上市公司给非关联企业委贷的年化利率普遍达到20%左右，正如央行副行长刘士余评论，“实质上这就是在放高利贷。”

上市公司热衷玩钱，不仅抬升了已经很高的社会融资成本，更吞噬了所剩不多的实业精神，更别提委贷和理财多数流向了房地产、地方融资平台和产能过剩行业等受宏观调控限制的领域，在加剧自身风险的同时也溢出了系统性风险。今年以来，舜天船舶、洽洽食品、湖北宜化、波导股份等多家上市公司曝出委贷违约事件，并非偶然。

资金是经济发展的核心资源，资本市场在资源配置上的高效因此无可比拟，资本市场在资源配置上的导向也因此至关重要。

贴着“遇上风口猪都能飞起来”的励志标签，全球最大的猪肉制品企业万洲国际却在赴港上市途中摔倒了。市场人士分析，二师兄错就错在不看风口，把募资还债、重奖高管这套A股市场的融资逻辑，不合时宜地端到了成熟市场的台面上。

按照新“国九条”提出的指导思想，资本市场健康发展要“紧紧围绕促进实体经济发展”。鼓励创新创业、结构调整，促进经济社会健康发展，是资本市场应有的取向。而助推资金脱实向虚的“虫洞”，固然一时方便了部分市场主体自由套利，代价却是实体经济被蛀成千疮百孔的“空心苹果”，对此值得保持高度警惕。

本刊执行主编 刘涇

编辑 常艳军 陈果静

联系邮箱 jrbmlm@live.cn

吃货社区进化论

本报记者 张忱

“我们想达到的目标是，即使你今天失恋了，也可以给你推荐一款治愈系的美食。如果能达到，我们的核心竞争力就会有很大的飞跃。”

——豆果网创始人王宇翔



从菜谱进化到食谱

菜谱类网站与应用，对接的是需要下厨的用户。可当下的年轻人——或者说吃货们——还会学着下厨做饭吗？他们的吃饭问题是不是都在饭店解决了？

王宇翔不这么看。他说，这从产品就可以看出来。和在饭店吃饭有关的产品，除了大众点评，没几个活得好的。吃货们会在家下厨，也有学习厨艺、钻研菜谱的需求，而且，这种需求和前辈们有了明显的区别。

在食材方面，更加丰富的选择制造了更多创新空间。上一辈人受制于物资匮乏和物流困难，下厨只能运用有限的食材，比如北方冬天只有白菜、萝卜、粉条、土豆，做菜的花样自然受限。而

随着线上线下渠道的发展，天南地北、各式各样的食材更容易买到，吃货们也更愿意尝试新花样。这从“舌尖”播出后相关食材的网销量大增就能看出来。

“而且，人家在待的时间越短，越需要借助下厨找寻在家的幸福感。《舌尖上的中国》总导演陈晓卿在《舌尖2》的首映式上说，做饭是人每天可以主动掌握幸福的3次机会。我觉得说得特别有道理。”王宇翔说。尝个新鲜与体验幸福，是推动吃货们学习厨艺的新需求，而这种需求已经无法通过传统方式满足了。

过去学下厨主要靠看菜谱、看电视和父母传授。但现在这些传统的学厨方式都在逐渐萎缩。

终极大招靠推荐

会选择姜糖水之类的。”王宇翔说。

现在，豆果网的手机应用已经开始了智能推荐的初步尝试：“一行一味”，针对12种不同职业的特点，推荐相应的进补食谱。但这种超前的尝试必须基于对用户口味的了解，需要不断试错，初期肯定会影响用户体验。

王宇翔认为，这是必须付出的代价，“智能推荐对所有大数据的产品来说，都是很有意义的。如果不经历这个‘猜用户想吃什么’的过程，就永远都不可能真正脱颖而出。”

第一个吃螃蟹，需要勇敢，也需要实力和眼光。

在完成额度分别为1000万人民币和800万美元的融资之后，豆果网去年底得到了高瓴资本的第三轮融资，估值接近10亿元。王宇翔说，现在豆果

2007年，眼看着菜谱书没人问津的王宇翔，就开始思考用互联网来解决这一问题。

他说，互联网的特点是碎片化，但可以随时随地。用户不再需要翻书、等着看电视节目，拿着手机，随时都可以用碎片化的时间来学习。更重要的是，在吃货社区中，除了有菜谱，还有用户的互动和交流，用户和内容都是活的，可以增加学厨的趣味性。

基于这些看法，王宇翔觉得豆果网的定位需要从菜谱进化到食谱；不仅提供家常菜做法，还要教吃货们做更创新的东西，蛋糕、甜点，煲汤、自制红酒，“只要不是药品，都能做”。

网的资金储备还是很充足的，即使一分钱不赚，过上三四年也不会倒掉。

现在，豆果网已经开始和部分生鲜电商与厨电品牌合作。

在商业模式上，王宇翔认为将来豆果肯定能撬动厨房经济。“厨房是一个大家肯花钱，而且会重复购买的地方，蕴含的市场空间足够大。关键是要有技术带来的竞争力”。

王宇翔说，《三体》里的高维文明之所以厉害，就是因为它率先进化到了更高的水平。创业的本质也是对自身进化的考验：进化得足够快，就能走到市场前面，否则就会被淘汰。无论是商业模式、产品模式还是渠道模式，一定要做超前的事情。

大家都在谈小米，也是因为当初它的“0渠道”很超前。

5月16日，《舌尖上的中国》第二季(以下简称《舌尖2》)第5集刚完成首播，片中人物董翠华提供的“大盘鸡”做法，就出现在了豆果网和其手机应用

豆果美食上。“前一段有本科科幻小说《三体》很流行，其实里面说的道理很简单：高维文明之所以厉害，就是因为它进化程度更高。在创业竞争中不断领先，就要有更高的进化能力。”学计算机出身、有过出版业工作经历的王宇翔，刚刚带领豆果网在去年底完成了第三轮融资，豆果网估值已接近10亿元。他坚持认为，从吃货社区入手，可以撬动一个巨大的市场。但前提是进化速度要快，与《舌尖2》的合作，是进化中的重要一环。

舌尖上的异质

和第一季相比，《舌尖2》有很大区别。第一季是日播，一周就播完了；第二季采取了周播制，连播8周。播出方式的改变，能让吃货们在更长时间里保持兴奋，也为合作方豆果网带来了不少益处。

早在开播之前，豆果网就已经得到了《舌尖2》全部8集的相关信息，包括每一集中涉及的菜式、食材及菜谱。这让豆果网能在第一时间提供吃货们需要的“私家做法”，董翠华的“大盘鸡”就是一个例子。

在王宇翔看来，与《舌尖2》的合作“激动人心”。首播当天，豆果美食下载量即超过100万，安卓系统用户日活跃数增长了17%，苹果系统则增长了40%，“合作对用户使用量的拉动是非常明显的”。

但天下没有免费的午餐。作为时下最受关注的国产纪录片，《舌尖2》俨然已成为一个颇具商业价值的品牌。“现在还不方便透露具体的金额，但肯定是大几百万的规模。”谈到和《舌尖2》的合作费用，豆果网创始人王宇翔说。一个还在创业阶段的菜谱类互联网公司，为什么要在与纪录片的合作中如此大手笔投入？

除了品牌影响力、带动人气、定位契合这些显而易见的原因之外，豆果网之所以选择与《舌尖2》合作，还在于其内容能帮助豆果网在同质化竞争中走得快一些。对于新用户来说，如今的几家大的菜谱类社区网站(也可以说是吃货社区)区分度并不高：不仅功能类似——按食材和菜式搜索，展示各类流行和功能型(比如降血糖)菜谱榜单，用手机上传烹饪照片等功能都已“题中应有之义”，就连用户互动和使用界面也大同小异。

在同质化的氛围中，如何增加用户的黏性？是让王宇翔费脑筋的问题。早期他可以利用界面的设计和手机上传照片等功能，但在竞争日趋激烈之后，他决定要在差异化的内容上做文章：独家使用国内一些美食达人的菜谱；与国内老牌母婴类杂志《父母必读》合作，提供营养专家的建议。“此外，还会根据用户的喜好，专门定制一些好的内容，‘舌尖’是一个例子”，王宇翔说。除了使用纪录片的品牌和内容，豆果网还组织用户自己制作“舌尖美食”，并上传制作过程，在复刻的同时提供私家经验，比如，家常版切糕、飞鱼籽酱寿司之类。

内容上的差异很重要，但王宇翔认为，这只是进化的第一步。



温故

老子说，少则得，多则惑。意思是说，少取反能多得，贪多反而迷惑。乍一看，这似乎与“多劳多得”的传统观念有所冲突。但细究一下就能发现，老子并不是反对扎实敬业，勤恳劳作，而是提醒人们，凡事都有正反两面，忽视负面效应，贪多容易嚼不烂。

少则得 多则惑

吴益生

在投资中，并不是所有机会都值得参与，很多时候，少取反能多得。泰德·威廉姆斯是历史上最伟大的击球手之一。经过对比赛过程的深入分析，泰德发现，只有击打“最佳位置”的投球时，击球率才会更高。因此，他将好球区分解为77个棒球大小的空间，并耐心等待对手将球投至“最佳”空间，再挥棒击打(很多篮球、足球运动员也总结出类似的投篮与射门规律)。这和德州扑克高手的打法有异曲同工之处：

如果牌面于己不利，就果断选择放弃；只有获得绝对优势时，才全力出击。

作为一个棒球选手，泰德使用这一策略有一致命缺陷：他的等待成本很高，如果总是不见兔子不撒鹰，就会面临“三振出局”的风险。

而投资者和德州扑克玩家却不会面临这样的问题，他们不会因放弃太多机会而被强迫离场，却会因其耐心和精准判断得到奖励。在这种游戏规则中，玩得少，反

而能够得到更多。就像巴菲特说的，“投资是世上最棒的交易，因为你永远不必急着挥棒。在这里没有惩罚，只有机遇。”

有些人不能同意“完全没有惩罚”的判断。他们天生就是乐天派，对很多事情都有偏正面的解读：不论是“国九条颁布”还是“大盘刚刚守住了2000点”，都可以解读为“重大利好”；他们还信奉“知行合一”，如果看到了机会而不投入其中，简直如坐针毡。可问题是，不是每个“重大利好”都能

演化为盈利，考虑到其背后隐藏的风险，很多机会其实是陷阱。贪多会让人迷惑并遭受损失，如果无论遇到什么牌都押上全部筹码，遭受挫折的几率就会大大提升。

长期来看，付出更多会得到更多，但冒险更多则适得其反。在每一个“重大利好”预示的高收益背后，风险往往有云泥之别。美好的期盼不会凭空创造利润，盲目乐观与轻敌冒进，会使自己陷入进退两难的境地。