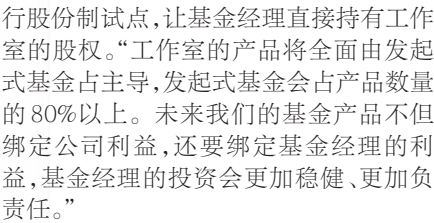


中邮基金总经理周克

愿做有梦人的“铺路石”

《证券日报》记者 赵学毅

周克,中共党员,中邮创业基金公司总经理。中邮基金从创建之初的名不见经传,到现在市场上个性化极为鲜明的基金公司,历经十年风雨,周克还是那个老脾气——敢作敢为,敢于担当,敢于坚守自己的特色。他热爱基金业,却谦称自己不擅投资;他事业有成春风得意,却毫不满足,誓做改革的排头兵;他功成名就,却始终提醒自己勿忘初心……



时刻铭记社会责任

勿忘初心,方得始终。中邮基金在今年5月份将迎来10周岁生日,周克也在这个行业拼搏了10年,见证了中国基金业发展的诸多重大事件。谈及当下基金业的发展,周克不由得紧锁眉头。

首先,公募基金必须松绑,公募基金本身必须改革,否则就是死胡同。周克分析道,公募基金从一开始监管等各方面做得比较到位,这些年公募基金的确没有出大的意外。不过,由于整个体制管得过死,公募基金新业务领域的探讨太少。与公募基金形成鲜明对比的是,私募基金却发展很快。不言而喻,私募基金有股权、知识产权的确认,而公募基金却没能做到这一点。

“确切地讲,优秀基金经理的影响力与收入不匹配,这是近几年出现老鼠仓、不正当竞争的问题的根源。”周克说道,“现在,基金经理个人投资工作室的改革,就是试图让基金经理的付出与收入能够匹配起来”。

其次,基金公司未尽社会责任,对股东的利益保护等方面做得很不到位。周克认为,在去年的几次股市大幅波动中,公募基金并没起到应起的社会作用,甚至推波助澜。“作为公募基金从业人员,我希望公募基金真正起到中国资本市场中流砥柱的作用,成为广大投资者挡风遮雨的一把伞,为国家经济体制改革、资本市场改革发挥积极的作用。”周克进一步表示。

《证券日报》记者注意到,去年8月底,正是证券市场最为人心惶惶的时候,市场一致解读为“去杠杆致惯性杀跌,且反弹时机尚未到来”。看到老百姓巨额亏钱,看到机构投资者的“默不作声”,周克通过《证券日报》呼吁同行:“眼下,策略在市场上实际上已经失效,这已经不是做多或做空的策略问题了,而是维护资本市场稳定、保护股民民利益以及防止国有资产流失的勇气

和信心问题。在这个关键时候,无论是公募基金还是私募基金都应该勇敢站出来,去维护资本市场的稳定,避免让这种千股跌停的局面不断发生。”

其实,早在2008年股市急跌时,周克也曾公开呼吁同行“不要再砸盘”。在危急时刻,周克总是及时站出来,仗义执言。这是他的性格,也是他的情怀。

付出、改革、坚持

经历风风雨雨的10年,周克收获过成功,也经历过低潮,他选择了三个词送给自己——付出、改革、坚持。

“没有一定的付出就没有回报,中邮基金也是这样。中邮基金曾经走过几年的弯路,目前能够重新拉回到正确的道路上,中邮基金每一个人都付出了。”周克这样诠释道,“‘改革’也是关键,从业绩垫底到名列前茅,中邮基金的改革已见成效。当然,‘坚持’也显得弥足珍贵,在一个行业中,没有足够责任心,没有足够的理想是坚持不下去的,尤其是困难痛苦的时候考验着人们的梦想,考验着对整个行业的坚守态度”。

“中国公募基金业必须要改革,每一位基金从业人只有舍得付出才会得到回报,唯有在最困苦的时候坚持住才能成功。”周克表示,“任何行业都不能缺乏社会责任感,若没有社会责任感,任何梦想都是缥缈的,站不住脚的”。

周克还表示,投研体制改革必须要打破陈规,基金经理个人投资工作室最大的好处就是为基金经理个人搭建了创业的平台,充分授权,实现其自主管理,从而最大可能地调动基金经理的积极性和能动性。中邮基金正是看到了行业的这个现状,并进行了相应改变。一年的实践证明,这一改革是成功的,成果也是显而易见的。

“要做就要做一流、做顶尖,中邮基金是这样,其他领域、其他岗位同样也应如此。”周克目光坚毅,“我们各个工作室都有自己的社会责任感,任泽松去年股灾时率先提出‘为民理财,为国操盘’的思想,他不简简单单为了挣钱、实现个人价值,而是怀有更大的理想和抱负。面对这样有追求、有理想、有抱负的同事,我宁愿做他们成功的‘铺路石’”。

闻着硅谷的空气,漫步英雄大学的校园,李晓军才真正放松下来。这位杭州艺福茶业有限公司的董事长刚刚带领艺福堂的“亲”们经历了2015年的双十一,盯着大屏幕上的销售额停在了1055.53万元。这个数字足以确保艺福堂茗茶旗舰店连续7年成为天猫茶类销售冠军。

跟同事一起疯狂打包5天、发出18万个包裹后,李晓军飞到美国,接受短期的创业再教育。他第一次被大众熟知也是在这里,阿里巴巴上市路演宣传片里那个想把茶叶卖到全世界的年轻人就是他。

走过这些年,李晓军发现电商创业跟实体经济是一样的,都要以产品取胜,把服务做好。他2006年从安徽科技学院中药专业毕业,只揣着1200元钱来到杭州创业。杭州以西湖龙井出名,但李晓军调研市场后发现,茶叶从农民到消费者手中平均要经过6道手,利润很大部分被中间环节赚走,造成售价虚高。除了茶叶,杭州还有阿里巴巴。李晓军认为网上交易能让企业直接面对消费者和农户,正是解决问题的良方。

定下方向后,2007年,李晓军在淘宝开设了东艺茶叶店。李家在安徽祖辈卖茶叶,于茶叶,李晓军并不陌生。他跑遍了杭州附近的茶叶种植基地,最后与龙坞万担茶乡的农户签订合同。“我们的龙井茶比茶叶店里贵几倍的茶还要好。”物美价廉的茶产品让李晓军的淘宝店铺只用了两年时间就做到了金冠。

2009年2月,艺福堂天猫旗舰店开业。而此時,经历过初期的高速发展,艺福出现了增长乏力。李晓军与买家们交流后发现,网上买茶的都是年轻人,40%集中在18至35岁,他们买茶是为了送长辈,自己并不是主流的茶叶消费者。

可李晓军就是要把茶卖给不喝茶的人。他跟产品经理琢磨着投其所好:年轻人爱漂亮,艺福堂选择了美容养颜的玫瑰;年轻人熬夜上火多,艺福堂推出了功能性的菊博士;此外还有清肝明目的枸杞茶、暖身养胃的红糖姜茶、美白润肤的冻干柠檬茶,现在艺福堂的160多种产品里,非传统的花草茶占了一半以上,玫瑰花茶和胎菊茶成为了店里最畅销的产品。

为了更适合年轻人的饮茶习惯,艺福堂的产品大都是袋泡茶,连茶叶罐也是特别定制的生态罐,袋内有种子,罐底有排水孔,茶叶用完可以变身小盆栽,很受年轻人喜爱。

李晓军在营销上下了功夫,对产品质量要求更严格。产品所用的原料都来自最好的产地,比如玫瑰从保加利亚进口,龙井来自合作的生态茶园,胎菊来自桐乡种植基地。因为对自己的产品有足够信心,2009年3月,艺福堂天猫店刚开业一个月就自行推出了无理由退货,比新《消费者权益保护法》要求的早了5年,一开始连淘宝都不同意他们这么做,但李晓军坚持推行。

“一开始,发出100个包裹会退回来二三个,现在1万个包裹里,通常会退回30至40个,其中大部分是因为地址不正确。”李晓军很庆幸自己的决定,“这个退货率完全可以接受,但无理由退货能帮助更多潜在消费者下单。互联网商务很简单——谁最真诚,谁走得最远。”

凭着过硬的产品和服务,艺福堂已经走出了阿里巴巴。现在艺福堂在1号店、京东都开有分店,都是平台茶类销售冠军。2011年至2012年,艺福堂被评为全球十佳网商,李晓军本人也被评为浙江省杰出青年网商,艺福堂还受国家标准委员会委托,起草绿茶行业的国家标准。

“公司这些年发展很好,但挣的钱都用在创新上了。我们卖的是最古老的饮料,做的却是不停歇的创新。”李晓军说,“希望通过艺福堂,让更多人喝上好茶”。

本版编辑 韩 叙

美 编 高 妍

本版邮箱 jirbyb@163.com

人生载笔

在刚刚过去的2015年,“千股涨停、千股跌停”的极端行情在中国证券史上留下不能忘却的印记。这一年,整个资产管理行业经历了从喧嚣回归理性的深度调整。然而,乱“市”出英雄,特立独行的中邮基金却依然上演了一出业界“黑马”的好戏:挂牌新三板,成为公募基金公司登陆新三板第一股;成立基金经理个人投资工作室,将基金经理与基金公司的关系从雇佣变为合作;注重人才培养,麾下明星基金经理辈出……

“中国公募基金业必须要改革,每一位基金从业人员要舍得付出才会得到回报,唯有困苦时坚持住才能成功。”中邮基金总经理周克近日在接受《证券日报》记者专访时表示,“任何行业都不能缺乏社会责任感,若没有社会责任感,任何梦想都是缥缈的,站不住脚的。我宁愿做有追求、有理想、有抱负的基金经理们的‘铺路石’”。

投研改革步入“深水区”

近几年,中邮基金在股权激励、投资业绩、公司治理等方面的发展可圈可点,周克心里最得意的是什么呢?

“最得意的是我率先对公司投研体系进行改革试点,并且取得非常好的成效。”周克眉目之间难掩喜悦,“截至去年底,公司三大基金经理个人投资工作室均有三年

我心飞翔



看!那个“拍卖程序员”贾智凡

本报记者 李治国

贾智凡是一个温和的“80末”。与其他创业者的激情澎湃不同,他身上带着浓重的理工男的味道,凡事不急不躁,但是却坚定地知道自己想要走的路是什么。

贾智凡17岁的时候,获得了全国物理奥林匹克竞赛冠军。他也因此被保送到复旦大学。但物理并不是他全部的爱好和强项。得益于复旦大学开阔的学术氛围,贾智凡的心思活络了起来。他爱上了一个名为“dota”的视频游戏,甚至和“dota”相伴度过了整个大学时光。在那段时间里,他和自己的小伙伴们,也是今天100offer团队里的核心成员们甚至组队拿过高校的“dota”联赛冠军。

因为“跳”出限制的渴望,这一次,贾智凡又看上了金融。

“一开始去金融公司谋求实习,并不容易。”贾智凡说,努力、努力再努力之后,终于敲开了金融公司的大门。在金融领域,他和伙伴们曾经投资 Google、Facebook、特斯拉等美股,收益率超过20倍。

“这些并没有吸引我。”贾智凡说,他还是想自己做点事情。贾智凡和他昔日复旦的“战友”、如今的创业伙伴走到了一起,他们当初的创业项目是想以自己喜欢的视频分享网站为创业方向。但是苦于没有互联网方面人才的支持,就在他们为了互联网人才而寻寻觅觅之际,一个新的“点子”油然而生——互联网人才招聘。

再一次转身的贾智凡,这次想出不同的“玩法”,与传统的人才招聘行业完全不同。凭借“反向招聘、人才拍卖”新模式,

贾智凡搭建了人才招聘网站“100offer.com”。

“我们致力于为最好的互联网人发现更好的offer。”贾智凡说。网站自2014年7月12日正式上线,当月完成天使轮,到上线8个月 after 完成的A轮2000万人民币融资。如今,100offer 已经步入正轨并实现盈亏平衡。

贾智凡说,其创业灵感来自于对招聘网站与传统猎头模式的不认同。他希望通过这样一个产品,帮助优秀人才找到一份满意的工作,这也是他创业的初衷。

打破传统招聘格局确实是一件很有意思的事情。贾智凡介绍说,100offer以人才拍卖的模式转换双方角色,将经过筛选的候选人匿名展示给用人企业,企业向求职者表达沟通意向和明确薪资信息后,由求职者决定接受哪些面试邀约。这种模式是与企业发布人才需求、求职者投递简历的传统招聘方式完全相反的。

在尝试这一新模式时,贾智凡从自己创业时缺乏程序员这一情况入手,决定用“拍卖程序员”探路。此举“一发不可收拾”,通过100offer成功入职的程序员平均薪资涨幅都在30%以上,并且企业和薪酬是由程序员自己主导挑选的,而不是被企业选择。如此“玩法”不仅让程序员体现出自身应有的价值,而且获得了众多互联网企业的认可。

有了“拍卖程序员”纵深细分领域招聘模式的成功案例,并在互联网企业对互联网人才招聘的刚需下,贾智凡终于决定为

物理才子转行高端招聘

看!那个“拍卖程序员”贾智凡

本报记者 李治国



从物理才子到金融新秀,再到高端人才招聘,每一次转变,都是华丽转身。“80末”的贾智凡,曾经在17岁获得全国物理奥林匹克竞赛冠军,如今,他已经是“100offer”的创始人兼 CEO,他创办的“100offer”目前拥有30万用户并吸引超过11000家互联网公司客户

整个互联网行业提供人才拍卖服务。目前已经开启设计师、产品经理等与互联网工作相关的人才拍卖,让互联网人找到合适的企业,让企业招聘到合适的人才。

贾智凡表示,与传统招聘网站相比,100offer并不是“帮用户找工作”,而是“帮用户挑工作”。他们的服务主要体现在两方面:一是亲自组建具有猎头背景的人才服务团队,为求职者在求职过程之中提供求职向导;二是一边帮助求职候选人高



效拿offer,一边严格筛选高质量的互联网企业加入100offer平台。

如今的100offer已经为数万互联网人才找到满意的工作。参与拍卖的公司包括腾讯、阿里巴巴、百度、优酷土豆、京东等一线互联网公司,以及雪球、知乎、Nice、bilibili、穷游等优质创业公司。

“2016年,我们将启动新一轮融资。”贾智凡说,“接下来,我们将在互联网招聘领域精耕细作,向纵深发展”。