

中经汇通有限公司董事长、党委书记柯宗耀：

追风逐浪“老船长”

经济日报·中国经济网记者 张建军

**经济界
领军者**

“海”与“船”在中经汇通有限公司董事长、党委书记柯宗耀身上留下了鲜明印记。大海给了这位潮汕商人无限的灵感，“跑船”生涯则开启了他的奋斗之路。从上世纪80年代在大海上驾驶远洋航船到90年代上岸“下海”经商，再到2001年成立中经汇通有限责任公司。柯宗耀从一只小舢板开始，构建起一艘新型现代服务的“远洋航船”。现在，中经汇通共享网络平台年交易额超千亿元，成为我国现代服务业百强企业。

果断“下海”

“要做就做服务业”

“行走不在乎于快，而在乎于准。只要找准了方向，前方永远会有新的蓝海”——海船驾驶79级校友、中经汇通有限责任公司董事长、党委书记柯宗耀。这是今年1月2日刊出在厦门集美大学校友风采栏目里的话，也是柯宗耀的人生写照。

在海边长大的柯宗耀从小就对大海格外热爱，更是在1979年考入被誉为“航海家的摇篮”的厦门集美航海学校学习船舶驾驶，毕业后被分配到香港招商局，开始了他的“跑船”生涯。

“天南海北的大海航行生活，让我浏览世界各地风土人情，特别是对发达国家和地区有了深入了解。”在谈及自己现今的商业版图前，柯宗耀总会先提起自己当年的航海经历。恰恰是这段历练，为他日后“下海”从商打下了坚实的基础。

“在改革开放之初，我曾负责为广州一家名为‘熊猫’的衬衣品牌做海上运输。在一次同这家企业的厂长聊天时，我问他工厂效益如何？他说，在控制好成本的前提下，一件衬衣至少可以赚1元。随后货运到香港，我又问香港的经销商，他们告诉我，一件衬衣卖给顾客他们能赚20元港币。当时的港币比人民币市值还要高很多，那是我第一次了解服务业的价值。”谈到创业史，柯宗耀表示，这件事给了他很大的触动和启发，“以后要做就做服务业”。

此后，踏实努力的柯宗耀被评为交通部新长征突击手，并被调入交通部黄埔港务局从事行政管理工作。随着改革开放的大潮不断“拍打”珠江两岸，刚组建的广州开发区向社会发出了招贤令。柯宗耀参加了开发区第

人物小传

柯宗耀，1959年生，广东潮汕人，厦门集美大学航海学院船舶驾驶专业毕业，曾任交通部香港招商局远洋运输船船长。1993年“下海”经商，2001年

创建中经汇通有限责任公司，担任董事长、党委书记，参与发起成立了广东省公益事业促进会，并担任常务副会长。同时，还担任广东省信息消费协会会长。

一批经济管理人才招聘考试，并以优异的成绩被录取。

“调令发到我们单位，港务局管人事的领导把我叫到办公室，当着我的面就把调令给撕掉了……”柯宗耀回忆说。

但机会更加偏爱有准备的人，柯宗耀很快就抓住了新的机会。1993年商品经济大潮涌起，柯宗耀果断辞职离开原有体制“下海”经商。“做服务业”——这个在他脑海里埋藏的种子，终于破土而出。

当时，柯宗耀选择了从事现代金融服务业——根据国家当时开展横向联合的政策，开设银行代办点。“在广州开了3家银行代办点，干了8年，”柯宗耀掘到了人生的第一桶金，也开启了崭新的创业人生。

二次创业

做一名“无站加油人”

世事难料。2001年，按照有关政策要求，银行代办点经营权被收回。原来苦心经营、多年打造的服务业平台，突然间没了。此时，站在十字路口的柯宗耀需要作出一个新的选择：要么拿一笔可观的补偿金过衣食无忧的日子，要么把自己归零再出发。

面对新的挑战，柯宗耀不顾家人、朋友的反对，作出了一个与众不同的决定——果断放弃银行的巨额补偿金，而是请银行与他一起发行了一款面向汽车车主的联名加油卡。

“在大洋上跑船多年，我最清楚海上补给网络的重要性，这一经验同样适用于在陆地上跑的汽车。在当时，各大石油公司的加油卡还不能互认，就如同不能互通互联的孤岛，这给单一公司油卡的消费者带来了一定困扰，消费者常常得绕道去寻找相对应的加油站，既费时又费力。”柯宗耀说。

这一灵感从何而来？柯宗耀表示，在远洋运输业中就有一批船东公司是“无船承运人”，这些公司没有自己的轮船，却可以借用其他公司的轮船为客户承运货物。“在面临选择时，我突然想到何不借用‘无船承运人’的思路做一张加油卡？虽然我自己没有办加油站，但是可以把不同区域、不同品牌的加油站连接成一个供应网络，这不就可以成为‘无站加油人’了吗？”

经过艰苦的调研、谈判、精算、设计……广发银行与中经汇通有限责任公司联合首发了国内首张集加油和消费双项返还优惠于一身的联名信用卡——广发中经汇通联名卡。

事实验证了柯宗耀这个老船长的判断，在现实应用中联名卡不仅使用方便，还有很多优惠措施，一经发行就受到了消费者的热烈欢迎。

特别是对于搞运输的车队来说，联名加油卡的出现让其受益良多。一方面，“一张卡加两种油”方便车队管理。另一方面，加油卡为车队提供了“灵活财务结算”的服务。“加油是运费中的一项重大开支，车队在加油站加油是不可以赊欠的，但与中经汇通合作有6个月的结账周期，这大大降低了我们的资金压力。”中国邮政的一位车队负责人说。

今天，柯宗耀“无站加油人”的梦想已经实现。数据显示，中经汇通在国内拥有10000多个特约加油站，10万多家非油品商户，10000多个车队机构客户和超过1200万的私家车客户。

“二次创业”取得成功后，柯宗耀并未固步自封，而是与时俱进，向现代服务业蓝海深处继续挺进。带领中经汇通以互联网应用为手段，以输出价值服务为核心，实现跨界融合，优化市场资源配置，使传统产业实现高度融合，形成了强大的新动能。目前，中经汇通已经在广东、福建、湖北、上海等省市区形成跨品牌、跨区域、跨行业的庞大消费服务共享网络平台，其共享平台网络链接包括24家银行、三大电信运营商、保险公司、加油站、商超百货、汽车4S服务等100多个行业。为各行业合作商户提供客户增值管理服务和产品营销推广服务，成长为集商品供应、金融服务、网络技术、物流管理和大数据应用五大领域于一体的现代新兴业态服务企业。

不对立 不颠覆

竞争的最高境界是没有竞争

“中经汇通商业模式的核心是搭建跨界平台，融通共赢，不对立，不颠覆。”谈到经营理念，柯宗耀说：“我认为竞争的最高境界是没有竞争。如果公司成立会对其他公司和行业造成冲击和负面影响，这也是一种不诚

农业职业经理人谢娇：

“白领”农民

本报记者 乔金亮



谢娇在合作社的稻渔综合种养基地查看小龙虾生长情况。

本报记者 乔金亮摄

“农业职业经理人最早在崇州出现，父亲是第一代从业者。”从没干过农活，想要圆梦并不容易，谢娇把目标定在了当一名农业职业经理人上。为此，她参加了成都市农委组织的农业职业经理人培训班。经过努力，取得了职业经理人资格证书。2014年7月份，她注册成立崇州市童桥家庭农场，开展粮油及水产种养、销售，并成为合作社的农业职业经理人。

农业职业经理人是指导聘于农民专业合作社或农业企业，在为其谋求经济效益的同时，从中获得佣金或红利的农业技能人才。在谢娇看来，这是在

土地流转扩大、农业规模经营情况下催生的一个新职业。农业职业经理人要根据市场行情和价格走势，做好生产资料、销售渠道、风险分析、产品定位等一系列的规划，帮助合作社适应市场，实现利益最大化。他们是新型职业农民队伍中的“白领”，在农业经营管理中发挥着重要作用。

农业职业经理人必须要通过培训，参加考试选拔，获得相应的资格证书才能在竞争上岗中被聘用。“政府对职业经理人有特殊的扶持政策。我在拿到职业经理人证书上岗半年后，就可以领10000元的创业基金，还可以凭中级职业经理人证书，在银行享受20万元的信用贷款。”谢娇说。

大学生务农有何不同？“老一辈种田用的是祖辈留下来的生产经验。但作为农业职业经理人，我必须在农业生产中加入新的经营理念。”谢娇用新观念经营农场，不仅注重成本核算，还创新开展稻田综合种养。从2015年开始，她在农场实行“稻+鱼”“稻+虾”立体种养。第二年，亩效益提高了近5倍。

农业职业经理人成功之后，谢娇的注意力转到了家乡的山林上，还当起了林业职业经理人。如今，在四川崇州道明镇斜阳村的季松林地股份合作社，人们可以看到成片的杉木林一改往日的荒凉，林下，一垄垄翻新的



信、不道德的行为。”

柯宗耀说，中经汇通就是要作行业或企业的“助推剂”和“催化剂”，而不是“置换剂”，我们的业务不影响、不伤害、不取代别的公司或产业，与其他企业发展共同进退、合作共赢。

“我们的经营收益属于‘无中生有’，各方从中受益，没有人利益受损。比如，我们通过集中采购获取商品折让的收益；通过银行联名卡收益分成；通过连接洗车店、加油站，为双方对接客户资源，分享收益。我们没有开银行，也没有开加油站，更没有开洗车店，但我们有强大的网络支撑与客户引流能力……”柯宗耀说。

“我们开创的电商新领域、新模式，业务不用与谁竞争。”柯宗耀介绍说：“中经汇通的大数据应用是以共享信用体系为核心，实现同业共享增值服务和异业共享客户服务，中经汇通共享平台既使客户获得更加便利的价值体验，又有效降低合作商户的营销成本。”

在广东省现代移动互联网研究院院长邓顺国教授看来，中经汇通的成功之处就是真正理解了共享经济的含义，与其他行业“对接而不对立”“融合而不融化”，发展高增长、高附加值、高技术含量的现代服务业。

“我们在相关市场的链条上，做加油后市场、银行后市场、保险后市场、电信运营商后市场、商家消费积分管理后市场等，从而打通形成共享经济的协同发展。”柯宗耀说。

当年的那位“老船长”，前方永远会有新的蓝海。柯宗耀正驾驶着中经汇通这艘“远洋航船”，继续在现代服务业这片蓝海上前行。

天天拍车创始人兼CEO汪薇薇：

效率是二手车电商生命

本报记者 周明阳

行业介绍：

二手车线上拍卖平台天天拍车创立于2015年。目前，天天拍车已经发展成为国内最大的二手车线上拍卖平台，在全国超过40个城市设立线下交易服务中心。2017年10月底，天天拍车宣布完成C轮融资，融资总金额达1.8亿美元。

随着二手车交易市场的发展，在我国已经有多种二手车交易市场形式，常见的有二手车交易市场、二手车经营公司等。伴随“互联网+”渗透进二手车交易市场，二手车电商平台逐步兴起，越来越多的二手车买卖在线上完成。二手车电商平台的商业模式也日益多元化，直卖、拍卖等模式层出不穷。

创业心得：

1 汽车电商的创新价值在于提高流通和交易效率，二手车电商也不例外。目前，市场上最流行的交易模式是个人车主卖给个人买家，电商只是充当买家和卖家之间的交易平台，相当于线上二手车信息交易市场。这种模式简单、中间环节少，却存在多方议价问题，成交时间、价格及安全性都无法保证。因此，企业要想得到发展，必须建立起有竞争力的商业模式，提高流通和交易效率。可以说，效率就是二手车电商的生命。

2 针对二手车电商流通和交易效率问题，创业者可以通过建立在线竞价拍卖商业模式来解决，即个人车主通过二手车交易平台把自己的车卖给全国专业买家，专业买家通过竞拍方式购买，出价最高者获得购买权。这一模式可以将二手车这一非标商品的成交环节标准化，提升二手车交易效率。

3 二手车电商作为大宗低频交易行业，全国性大规模广告投放的效率并不高，消费者在买车需求场景下常常多方比价，口碑极为重要。长久来看，品牌影响力源自消费者口碑而非广告。因此，二手车电商平台要想获得长足发展，必须不断完善服务，树立口碑。相关创业者可以从运营服务、产品技术、品牌口碑等多方面构建竞争壁垒。一方面，对于用户来说，上门检测和后续卖车服务非常重要。因此，可以在全国范围内招募专业的检测师，并建立检测点，为不同地区的用户提供检测和后续服务。另一方面，对于二手车经销商来说，二手车买卖信息的获取至关重要。创业者可以通过打造移动端APP来实现信息快速流通和对接，从而使二手车经销商随时随地就能获取全国优质车源，提高收车效率。

4 二手车电商竞争除了要看成交总量，还要看核心市场渗透率。创业者在选择二手车电商这个行业时，一定要知道这个行业是个“重行业”，线下运营费用巨大，所以单一城市的成交规模极为重要。只有单一城市实现了规模化成交的良性循环，才能够给企业持续带来更多稳定的买家和卖家，推动企业扩张和规模化盈利。

5 当前，二手车行业还没有迎来爆发点，但增长态势已非常明显。虽然二手车市场的主体仍在线下，二手车电商主要竞争对手也在线下。但如何将线上线下更好地融合在一起，提升流通和交易效率，是所有二手车电商必须面对的问题。可以确定的是，二手车市场必将不断互联网化。

焦点人物

愿赌服输孙宏斌

李 瞳

迟滞未能复牌的乐视网在复牌后连续多天“一”字跌停，市值蒸发超过半数。雪上加霜的是，1月30日晚间乐视网发布了更加令投资者震惊的2017年度业绩预告，公司2017年业绩预计亏损116亿元。其中，除了37亿元的经营性亏损外，还包括对关联方应收款项计提坏账准备约为44亿元，以及对部分长期资产计提减值准备约35亿元。

随着乐视危机不断发酵扩散，“中国好老乡”孙宏斌的态度也发生了耐人寻味的变化——从巨资金投入时对贾跃亭的力挺到底，到人事几经更迭后，乐视网为关联应收款与乐视控股隔空交战。最大的变化发生在乐视网投资者说明会上，当时有投资者问：“乐视网如此严重的关联交易，投资之前的尽调是否知情？对于乐视网的未来，孙总是不忘初心，敢叫日月换新天，还是认赌服输，风流总被雨打风吹去呢？”孙宏斌回答说：“对关联交易知情。但错判之处在于，关联方欠上市公司的债务无法得到有效偿还。人有时候要敢叫日月换新天，有时候也要愿赌服输。”

从“敢叫日月换新天”到“愿赌服输”，一年的时间让巨资接盘乐视网的孙宏斌从“白衣骑士”变成了“最受伤的人”，从来不肯服输的孙宏斌，如今却俨然入了“佛系”。本应是一出兄弟间肝胆相照的戏码，随着贾跃亭赴美不归，变成了孙宏斌一个人的“悲情戏”。不论孙宏斌最后能否得到一个大团圆的结局，都应该注意——资本市场有风险，极端冒进要不得。

其实，我们可以看到，孙宏斌自接手乐视网以来付出了大量的努力，不仅火线驰援150亿元（60.41亿元收购乐视网8.61%股权，79.5亿元获得增发后乐视致新33.5%股权，以10.5亿元收购乐视影业15%股权）投资，更是表示搞不好新乐视会是一辈子的遗憾。但步子迈大了容易被牵着，话说满了容易被“打脸”。投资有风险，救火需防火。面对巨澜多变的资本市场，投资者需要做好深入的调查工作，要识人识企业，更要识伙伴识大势，切不可火未救身先着。

孙宏斌说：“我会尽力，希望不留遗憾。但如果仍然没有办法，那也只能遗憾了，人生有很多遗憾。”或许人生会有很多遗憾，但冰冷的资本市场可不会容忍太多遗憾。

本版编辑 胡文鹏

联系邮箱 jrbw@163.com