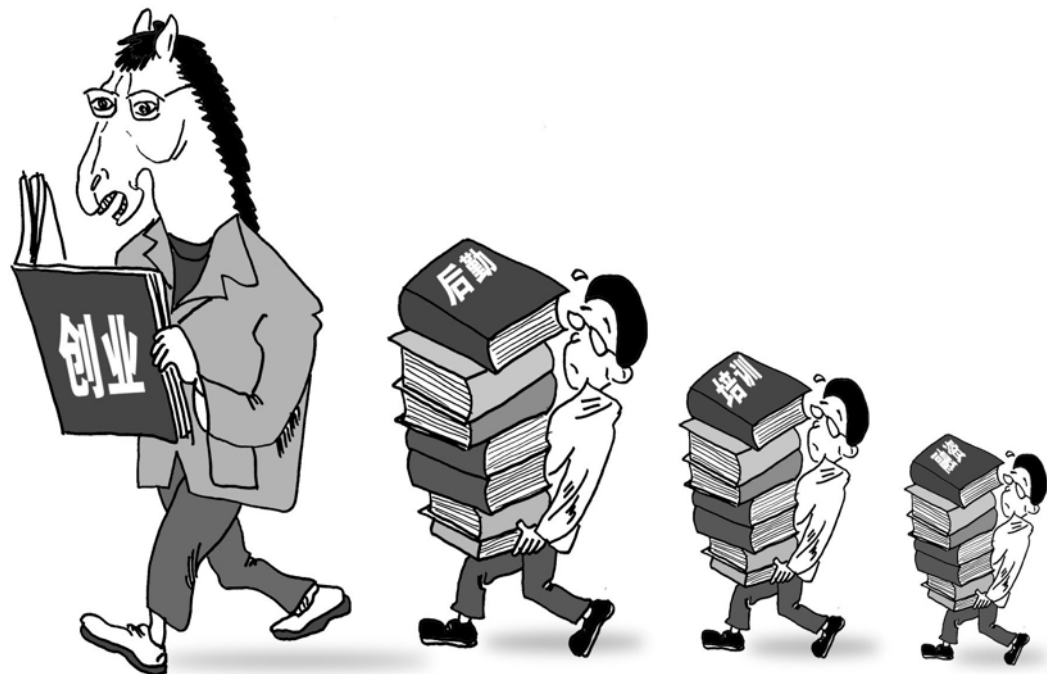


创业不易 为创业服务更不易

为创业提供保障性的行业面临激烈竞争

在全国青年的创业热潮下,有一类企业也发挥着不小的作用,这就是专门为创业者提供各种后勤、培训、融资服务的公司。创业黑马则率先从此类公司中脱颖而出,昨日,首先登陆国内资本市场,在创业板上市。创业黑马的上市融资,一方面可以给更多年轻创业者们提供更好的服务;另一方面也给他们提供了示范作用。在我国经济的蓬勃发展期,各类行业,各种商业模式都有其成功的可能性,一切都在于利用专业知识,摸索市场并且勇于尝试。

青年报见习记者 洪伟



周培骏 绘

从传统媒体转型数字营销

创业黑马最早由牛文文于2008年创立,创立之初,其虽然看到了创业需求的庞大,可是其创业的起点,还是老本行媒体,创办了《创业家》杂志。吴晓波昨日就评论,他是这一代财经媒体人中,最早独立出来的主编。现在很多人羡慕他,而在当时看起来,似乎是一件不可思议的事情。

可是,任何做第一个的人一般都不会太顺利。就像吴晓波所说的,《创业家》的定位很年轻很清晰,但杂志的媒体业态却无疑是老化了。到了2011年,对于牛文文和《创业家》来说都是个生死攸关的坎儿,从编辑部到市场到销售,几乎所有元老都走了,牛文文几乎成了真正的光杆司令。

对于大多数的创业者来说,这种绝境的状况似乎都面对过。但是,成功者往往“山穷水尽疑无路,柳暗花明又一春”。后来,牛文文通过微博找到了新的切入点,其通过各种渠道搜罗新媒体人才,并且与京东联合营销,还与酒仙网联合营销,把《创业家》带到了微博第一阵营。

如果只是微博的简单数字营销的话,那也不会有今天的创业黑马了。真正对于其产生重大影响,则是其创立的黑马营模式,为创业黑马今日的商业模式奠定了基础。微博之后,牛文文就依靠微博积累起来的粉丝及影响力做起了社群,即黑马营、黑马会,并且最终找到了一条变现之路。

吴晓波就曾评价文文的黑马营,在过去的几年里,对“双创热”起到了助推的作用,数百家创业公司通过黑马营实现了融资,他的创业家教育课程是当今中国同业中最具体系性的。

课程服务是主要收入来源

可以看到,创业黑马的整个营收来源都是基于它于早期所积累的创业者群体,成为了一个连接创业者、投资者等资源方的一个连接器。在创业黑马对于创业者的服务中,主要包括三大板块。分别是,创业辅导培训服务、公关服务及会员服务。

创业辅导培训服务包括课程开发、学员招募、导师邀请、课程交付、课后辅导。其为目前创业黑马的最大收入来源,占比55%。公关服务则包括线下活动服务及创业咨询服务,此服务源于牛文文原来的媒体基因,为创业者提供媒体策划、营销等服务,占总营收比例38%。最后则是会员服务,也就是黑马会,通过微信群、黑马会微信服务号等线上工具紧密链接及服务会员,并通过项目路演、私董会、企业参访、创业沙龙、等线下方式促进会员之间的学习与互动。

市场前景大行业竞争激烈

在我国产业不断升级,创业热潮也将不断向前推进,创业服务行业也将受惠于这一趋势。中国创投市场发展迅速,已经形成了庞大规模,据私募通VC募资数据,2016年已知募资规模的545支基金新增可投资于中国大陆的资本量为3581.94亿

元,同比上升79.4%。华泰中小市值孔雀飞团队预计,创业服务行业规模有望保持平均18%的增速持续扩张,至2020年行业规模有望超过550亿元。据悉,创业黑马将使用此次上市募集资金实施全国化战略——推行“百城计划”,把创业服务延伸到全国的地级市和县级市,更加贴近并精准服务当地创业者,实现“有创业者聚集的地方,就有黑马的创业服务生态”。

但是,此行业的竞争却也非常激烈。目前市场上共有六类创业服务机构——辅导培训类、共享办公类、融资服务类、专业服务类、媒体平台类和创客孵化类。六类机构分别服务于不同的领域或阶段,具有不同的盈利模式——其分别以课程收费、出租场地收费、融资中介收费或投资回报、专业服务咨询费、商业及广告推广收费、导流取得营业收入、WeWork、联想之星、创投圈、36氪、海创汇为代表。

就如其在招股书中披露的风险,创业服务机构的类型与数量增长较快,行业内竞争日趋激烈。随着其他服务机构的进入,各类商业模式、服务模式将不断涌现。如果公司不能在未来经营中持续优化自身商业模式和产品服务,公司将面临持续的创新压力和市场竞争风险。

并且,连接创业者与各种资源,本身也存在一定的地域性,目前,全国各地的创业服务机构、双创园区都已纷纷成立,市场空间也已不多,创业黑马能否如预期般的实现“百城计划”,则还需要打一个大大的问号。

■ 资讯

监管层要求定制客户不能变更

机构定制债基再上“紧箍咒”

青年报记者 孙琪

本报讯 机构定制型基金再迎监管新规。据悉,日前监管层传达对机构定制发起式债金的一个监管通知,要求定制客户不能变更。

今年3月17日,监管层出台《机构监管情况通报》,针对委外定制产品做了相关的规定。若基金拟允许单一投资者持有基金份额比例达到或者超过50%,需要满足五大要求:封闭运作或定期开放运作(周期不低于3个月);发起式基金形式;予以充分披露及标识;不得向个人投资者公开发售;承诺拥有完全、独立的投资决策权。此后委外型基金多采取发起式。加上今年6月初,监管下发《公开募集证券投资基金收取浮动管理费指引(初稿)》,对外公开征求意见,要求提取业绩报酬基金引入发起式资金,监管新规

都在一定程度上造成今年发起式基金数量的增加。

据悉,监管最新推出的新政策内容为,定开发起式债基的定制客户不允许变更,哪怕成立以后,第一个封闭期过后,依然不允许变更客户,必须“从一而终”。但是定制机构内的不同部门不受此限制,例如定制机构为某银行金融市场部,但在运行一段时间以后,金融市场部不想继续投资,该银行的资金中心可以接手,产品仍可视作该银行定制,不受限制。

值得注意的是,由于基金的管理运作成本高昂,机构定制发起式债基如果遭遇机构在开放期大额撤离,很可能导致该基金沦为迷你基金,如果再不允许基金管理人找其它机构接盘,定制基金不能“二嫁”,那么基本只剩下清盘一条途径。

保险监管函延伸到公司治理 珠江人寿被责令整改

青年报记者 吴缙超

本报讯 保监会近日对珠江人寿保险公司下发监管函,称在“两个加强、两个遏制”回头看现场检查中,发现珠江人寿问题多多,监管函要求珠江人寿对照问题制定整改方案,于今年9月30日前完成相关整改工作,并将整改落实情况书面上报。同时,保监会还表示将视其整改情况,采取后续监管措施。

监管函披露,在检查发现的问题包括珠江人寿公司章程和议事规则不完善;人员组成不符合规定;股东会、董事会、管理层运作需要改进;关联交易管理不完善;未对资金运用进行资本约束;偿付能力制度建设和执行不规范六方面。

保监会披露的细节显示,在公司章程和议事规则方面,珠江人寿章程、股东大会议事规则无会议档案管理的内容,部分会议记录不完整;公司章程关于审计责任人对总裁和董事会负责、向总裁报告工作的规定违反相关规定。在股东

会、董事会、管理层运作方面,则有未按规定时间提前通知召开2016年股东大会年会和第二届董事会第一次会议等问题违反相关规定。

成立于2012年的珠江人寿,目前的保险业务收入也出现了大降。据珠江人寿二季度偿付能力报告显示,今年上半年珠江人寿保险业务收入一季度为82.9亿元,二季度只有3.2亿元,大幅下降。在保险业务收入骤降的同时,今年二季度珠江人寿净现金流也由正转负,为-20.4亿元。对于防范现金流风险,珠江人寿表示将从三方面着手。首先,公司坚持按照资产负债匹配的原则进行资产配置,包括现金流的匹配和久期匹配,即在当前资产配置的时候,已经充分考虑了未来的现金流情况。其次,公司建立了现金流预警机制,定期对未来现金流缺口提前预警,并作出提前安排。最后,公司在投资资产的选择上,充分考虑资产的流动性,同时考虑资产的可变现性,以在需要时变现资产满足流动性需求。

最高法严厉打击以互联网金融名义进行的违法犯罪

记者10日从最高人民法院获悉,最高法近日印发《最高人民法院关于进一步加强金融审判工作的若干意见》,就人民法院加强金融审判工作,保障经济和金融良性循环健康发展提出了30项意见。

意见规定,依法认定互联网金融所涉具体法律关系,据此确定各方当事人之间的权利义务。依法严厉打击涉互联网金融或者以互联网金融名义进行的违法犯罪行为,规范和保障互联网金融健康发展。 据新华社电