

“互联网+”连接普惠经济

□马化腾

今天“互联网+”一下子成了社会和业界追捧的热词,这是我两年前始料未及的。2013年,我和马云、马明哲在上海一起推出众安保险时,就谈到了“互联网+”的实践。几天后的“WE大会”上,我再次提出“互联网+”是互联网未来发展的七个路标之一。

当时频繁提及“互联网+”,主要是想改变人们的一些固有看法。因为我们跟一些政府或传统行业的朋友交流时,发现他们很难理解我们在做什么。大家或是觉得,互联网是新经济、虚拟经济,跟自己所在的领域或传统行业没有太大关系;或是觉得互联网和传统行业存在冲突,是颠覆、取代、捣乱甚至对立的关系。

今天“互联网+”引发前所未有的热议,表明政府部门和各行各业对互联网的看法已有了很大改变,甚至在某些领域,出现了虚炒“互联网+”概念的情况。

互联网+国家战略行动路线图

我一直认为,互联网不是万能的,但互联网将“连接一切”;不必神化“互联网+”,但“互联网+”会成长为未来的生态。

随着移动互联网的兴起,越来越多的实体、个人、设备都连接在了一起。互联网已不再仅仅是虚拟经济,而是主体经济社会不可分割的一部分。经济社会的每一个细胞都需要与互联网相连,互联网与万物共生共存,这成为大趋势。

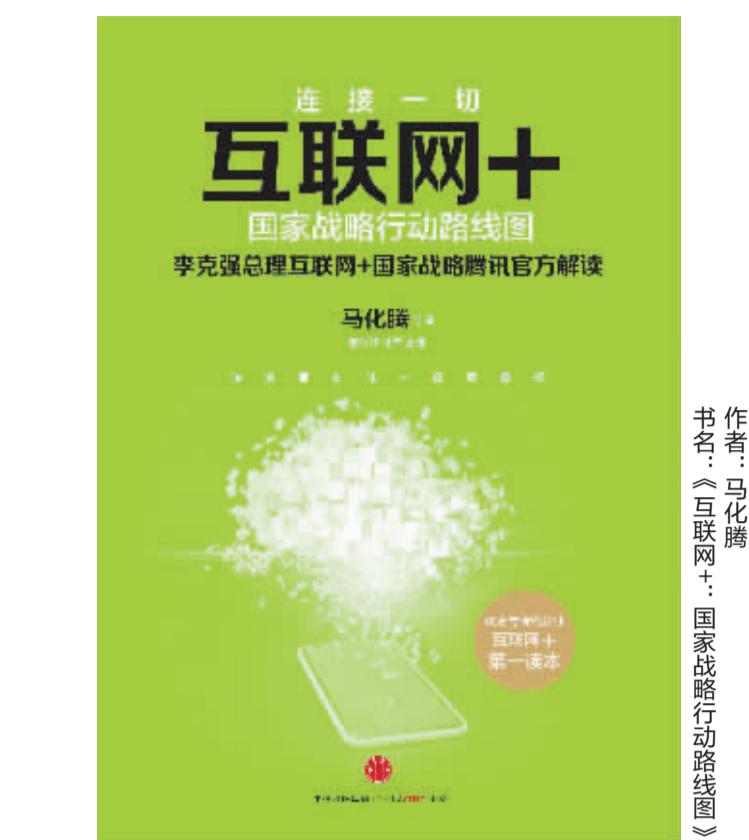
过去两年,我在各种场合提到最多的词可能就是“连接”。腾讯要做互联网的“连接器”,希望实现“连接一切”。连接,本身是互联网的基本属性,我们的QQ(一款即时通信软件)、微信,首先就是为了满足人与人的连接这个最基本的需求。现在,我们把人与服务、设备和内容源等连接起来,开始实现互联互通,虚拟与现实世界的边界已经模糊。

连接,是一切可能性的基础。未来,“互联网+”生态将构建在万物互联的基础之上。

“互联网+”生态,以互联网平台为基础,将利用信息通信技术(ICT)与各行各业的跨界融合,推动各行业优化、增长、创新、新生。在此过程中,新产品、新业务与新模式会层出不穷,彼此交融,最终呈现出一个“连接一切”(万物互联)的新生态。

“互联网+”与各行各业的关系,不是“减去”(替代),而是“+”(加)上。各行各业都有很深的产业基础和专业性,互联网在很多方面不能替代。

我经常用电能来打比方,现在的互联网很像带来第二次产业革命的电能。互联网不仅仅是一种工具,更是一种能力,一种新的DNA(脱氧核糖核酸),与各行各业结合之后,能够赋予后者以新的力量和再生的能力。



如果我们错失互联网的使用,就好比第二次产业革命时代拒绝使用电能。

“互联网+”就像电能一样,把一种新的能力或DNA注入各行各业,使各行各业在新的环境中实现新生。比如,在互联网平台上,文学读者、影视观众、动漫爱好者、游戏玩家之间的界限变得越来越模糊。游戏、动漫、文学、影视也不再孤立发展,而是通过聚合粉丝情感的明星IP(知识产权)互相连接,共融共生。可以说,“互联网+”给各个传统文化娱乐领域带来了一种新生。腾讯提出“泛娱乐”战略,围绕明星IP打造粉丝经济,正是行业大势所趋。

“互联网+”是一种“寓大于小”的生态战略。在万物互联的新生态中,企业不再是社会经济活动的最小单位,个人才是社会经济活动的最小细胞。这使得传统企业的形态、边界正在发生变化,开放、灵活、“寓大于小”成为商业变革的趋势。

过去,企业自上而下地进行市场推广,现在则需要基于传感、数据去感知每个用户每个瞬间的位置、需求、行为,快速理解和响应每一个细胞的需求和行为,甚至和每一个不同的人进行情感交流,产生共鸣。

未来,如果一个企业不能通过“互联网+”,实现与个体用户的“细胞级连接”,就如同一个生命的神经末端麻木,肢体脱节,必将面临生存挑战。

借用“信息熵”的概念来说,“互联网+”

生态中,实现连接的层级单位越小,熵就越低,商业活动、社会经济的耗费就越少,效率就越高,确定性就越强,有序程度就越高,生态体系也越有活力。反之亦然。

互联网+ :国家战略行动路线图

“互联网+”代表着以人为本、人人受益的普惠经济。局部、碎片、个体的价值和活力,在“互联网+”时代将得到前所未有的重视。万物互联和信息爆炸带来的不是人的淹没,其实恰恰是人的凸显,每个人的个性更加容易被识别,消费者更灵活地参与到个性化产品和服务中去,实现以人为本、连接到人、服务于人、人人受益。

普惠经济也是一种集约型经济、绿色经济、共享经济,它能高效对接供需资源,提升闲置资源利用率,实现节能环保。例如,“互联网+”在拼车、房屋互换、二手交易、家政服务等领域创新迭出,以“滴滴专车”为代表的共享经济正在井喷式发展,这为优化利用社会闲置资源、实现绿色环保,解决现代城市难题带来了新的思路。

腾讯参与“互联网+”生态的方式,主要是开放协作,跨界融合。张小龙说:“微信是一个森林,而不是一座宫殿。”我很认同。最近两年,腾讯对自己的业务做了大量减法,聚焦在最为核心的通信社交平台、内容游戏等业务上,其他则交给合作伙伴。这是几年来我们历经痛苦得出的结论,我们会坚定地做所有

创业者最好的合作伙伴。我喜欢“自留半条命”这个说法,把另外半条命交给合作伙伴,这样才会形成一种生态。

腾讯的开放平台上,如今已有几百万合作伙伴,数亿用户。很难讲今天的腾讯只是腾讯自己,企业正逐渐变成无边界的开放组织。

现在包括BAT(百度、阿里巴巴、腾讯)三家在内的生态公司都在往这方面努力,可谓英雄所见略同。腾讯早走一点,但只是早一点碰壁,早一点改而已。我相信大家都会走向开放。不管是数据开放、云平台还是提供连接,我们都想把更多的信息孤岛连接到各自的生态体系,让更多传统行业在这个体系中共生、发展,让各自生态体系里的用户获得更高的生活品质。这是良性竞争,看谁做得更好,生态体系的黏性、用户量就会更多。

经济领域之外,“互联网+”在公共服务领域的运用空间也相当广阔。例如,微信公众号平台可以聚合多项民生服务功能于一体,把政府服务大厅建在智能手机上,这将推动中国服务型政府以及“智慧城市”的建设。

2015年4月中旬,腾讯与上海市签订战略合作协议时,有位政府官员在交流时提出,“互联网+”代表着未来,是一种全新的生活方式、生产方式,甚至是社会形态变化的一种趋势。我觉得这种说法很有道理,“互联网+”确有无限想象空间。

“互联网+”会成为未来经济社会的起跑线。摩尔定律与梅特卡夫定律,这两个指型增长的效应叠加在一起会发生什么?

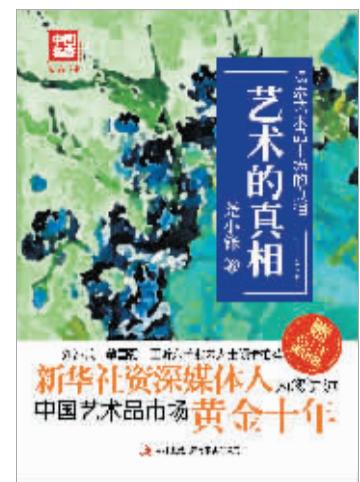
“互联网+”可能带来大量“弯道超车”的机会以及被超越的风险。例如,互联网正在成为中国包容性增长的动力,对于发展相对落后的农村地区和中西部地区,“互联网+”带来了跨越式发展的可能性。

在更广阔的国际竞争中,我们看到资源禀赋不同的各个国家,正重新聚集在“互联网+”这个起跑线上较量:发达国家希望继续抢占优势生态位,而发展中国家则希望借此实现弯道超车。时下大家热议的德国工业4.0和美国先进制造,都将互联网视为一个重要的基础和创新引擎。

回头看我们国家,工信部这个机构设置里,为什么把工业和信息产业放在一起管理?战略意义其实也早已明确。2015年全国两会上,我再次提了“互联网+”的建议。很庆幸,国务院总理李克强在《政府工作报告》中首倡“互联网+”概念,正式提出“制订‘互联网+’行动计划”。对于在互联网行业一线工作十几年的人来说,这无疑是一个很大的振奋。

今天,在“互联网+”的起跑线面前,不但我们互联网行业从业者,而且各行各业乃至整个国家,都需要把握难得的机遇窗口,做出至关重要的反应。(作者为腾讯主要创办人、董事会主席、执行董事兼首席执行官)

让艺术投资回归价值本体



书名:《艺术的真相》
作者:尧小峰
出版社:吉林出版集团有限责任公司

□本报记者 胡东林

在很多人眼里,艺术是高雅甚至神秘的代名词。真是这样吗?高雅的艺术和世俗的市场,二者的关系又如何呈现在大众眼前?借助《艺术的真相》一书,读者得以近距离贴近艺术、感受市场的脉动,“对于有志于艺术品收藏投资的人来说不啻是一剂良药。”

“以史为镜,可以知兴替”。今天和未来的艺术品市场是从过去的点滴积淀发展起来的,如果说今天的艺术品市场是座大厦的话,那么过去则是坚实的地基、扎实的砖瓦。本书以建设性的理性态度通过叙述、评论、采访等多种方式记录国内和国际十年艺术品市场的惊人变迁,作者尧小峰从业十年在各大媒体发表了100多万字作品,在此基础上,精心汇编了10万字的文章集成出版。全书环环相扣,五个章节从“市场大势”、“藏家寻宝”、“名家开讲”、“个案追踪”、“风险提示”角度聚焦艺术品市场里各种群体、机构、风险等方面,涉猎广泛,数据翔实。目的就是为社会大众了解、参与艺术品市场提供一把入门钥匙,在最短的时间了解艺术品市场的核心。

本书的专业性还充分体现在作者对于艺术与投资理念的把握上,无论你只是想“玩玩”艺术,抑或是“骨灰级”的收藏投资者,读一读本书都是非常有价值的。作者结合自身的艺术功底和行业人脉,深刻剖析中国艺术品市场的发展趋势,对话圈内知名藏家,解读艺术品收藏缘何成为企业家们的新时尚。为我们呈现了艺术家、拍卖公司高层对于艺术品市场的真实看法,以引导市场、树立正确的价值投资理念。正如著名收藏家刘益谦所言,“他用切身的经历和观点为希望了解中国艺术品市场的人们提供了很好的参照。”更加难能可贵的是,本书还梳理了近年来艺术品市场具有典型意义的个案进行研究探讨,并将纷繁的艺术品市场背后的风险摆到读者面前,让一切都回到艺术价值的本体上来。

■ 新书快递

赢得改革红利

作者:蔡昉
出版社:社会科学文献出版社

内容简介:
作为首位论证中国“人口红利即将消失”的经济学家,蔡昉在“预测”成功后仍持续关注中国经济的发展状况。随着人口红利的消失,中国经济增长率正在稳步回落,到底会不会陷入中等收入陷阱再次成为热议话题。中国经济在新常态下的发展路

径是什么?中国经济改革的着力点又在哪里?

面对以上问题,作者提出必须通过创造改革红利来替代人口红利,从而避免落入中等收入陷阱。不仅如此,如何应对“十三五”时期经济社会发展的挑战,特别是为如期完成党的十八大提出的全面建成小康社会宏伟任务献计献策,都是亟需思考和解决的问题。作者希望本书能够服务于经济学家这一责无旁贷的职责,对读者思考相关问题有所裨益。

作者简介:

蔡昉,著名经济学家,中国社会科学院副院长、党组成员、学部委员,于2009年荣获第二届张培刚发展经济学研究优秀成果奖。

为什么助推

作者:卡斯·桑斯坦

出版社:中信出版社

内容简介:

本书基于畅销书作家卡斯·桑斯坦于2012年在耶鲁大学所做的具有开创性的系列讲座,他将法学理论与行为经济学结合在一起,阐述了政府在节约能源、提高效率、环境保护、医疗保健、减少肥胖症及分心驾驶等备受关注的公共问题方面的新措施。

行为经济学家普遍认为,人们常常会做出不利于其最大利益的决策,即卡斯·桑斯坦所说的“行为化的市场失灵”。他认为,如果政府的家长式监管得当,可以为人民创造福祉。而且,行为化的市场失灵也使人们明白,政府制定相关政策加以补救的措施必不可少,也就是说,在适当的情况下,政府有必要实施合理的助推措施,帮助人们做出最佳的决策,让他们拥有幸福安定的生活。

作者简介:

卡斯·桑斯坦,曾任职于美国司法部、美国国会司法委员会和马萨诸塞州法院。他所涉猎的领域包括政策管理、宪法、环境法、经济法、行为经济学等,著有《助推》、《简化》等畅销书。

跟华尔街顶级交易员学投资

□杰克·施瓦格

投资最根本的一个问题就是:市场中的各类参与者能否战胜市场?“有效市场假说”给出了清楚明白的答案:除非你具有好运,能够成为幸运者,否则你无法战胜市场。

“有效市场假说”基本可分为三种:1、弱式有效市场假说。这种有效市场假说认为市场参与者无法利用过去的市场价格信息来战胜市场(获取超额收益)。换言之,要获取超额收益,采用技术分析是在浪费时间,在这种假说下基本面分析是有用的;2、半强式有效市场假说。这种有效市场假说声称市场参与者无法利用任何公开、有效的信息来战胜市场(获取超额收益)。换言之,很多方面不能替代。

“有效市场假说”与各行各业的关系,不是“减去”(替代),而是“+”(加)上。各行各业都有很深的产业基础和专业性,互联网在很多方面不能替代。

我经常用电能来打比方,现在的互联网很像带来第二次产业革命的电能。互联网不仅仅是一种工具,更是一种能力,一种新的DNA(脱氧核糖核酸),与各行各业结合之后,能够赋予后者以新的力量和再生的能力。

“有效市场假说”与各行各业的关系,不是“减去”(替代),而是“+”(加)上。各行各业都有很深的产业基础和专业性,互联网在很多方面不能替代。

“有效市场假说”与各行各业的关系,不是“减去”(替代),而是“+”(加)上。各行各业都有很深的产业基础和专业性,互联网在很多方面不能替代。

“有效市场假说”与各行各业的关系,不是“减去”(替代),而是“+”(加)上。各行各业都有很深的产业基础和专业性,互联网在很多方面不能替代。

“有效市场假说”与各行各业的关系,不是“减去”(替代),而是“+”(加)上。各行各业都有很深的产业基础和专业性,互联网在很多方面不能替代。

“有效市场假说”与各行各业的关系,不是“减去”(替代),而是“+”(加)上。各行各业都有很深的产业基础和专业性,互联网在很多方面不能替代。

已包含、反映了所有已知的信息,并且会对新的信息做出即时的反应,而是在于市场参与者的情绪对价格变动的影响巨大,并且这种影响几乎完全无法精确估量。某一时期市场参与者的情绪会使交易价格向上大幅偏离资产的合理估值,导致价格的严重高估,我们称此时期为“市场的泡沫期”。而在另一时期,市场参与者悲观、恐慌的情绪会使交易价格向下大幅偏离资产的合理估值,导致价格的严重低估,我们称此时期为“市场的恐慌期”。在大部分的时间里,交易者的情绪对价格的扭曲作用可能是有限的,市场环境会近似“有效市场假说”所做的理性假设。

所以,要么市场价格不会显著偏离资产的合理估值,要么我们会面对“确定价格偏离合理估值会有多少远”的困难任务。在这两种情况下,要想战胜市场,获得超额利润都是很困难的。

虽然通常情况下,市场参与者或许能准确判定市场何时陷入了乐观狂热状态或是悲观恐慌状态,但是市场参与者难以准确判定市场的泡沫或恐慌会持续多久,正因为如此,战胜市场才如此之难。比如某位市场参与者对某项交易资产的合理估值评估完全正确,但由于建仓过早,最后还是遭受巨亏。

举一个例子,假定某个交易员在1999年的后期认为科技股涨幅已大,已经超买,于是当纳斯达克指数(NASDAQ index)冲上3000点大关时,他毅然做空纳指期货。虽然这位交易员的评估绝对正确,因为此时距离这次“科技股泡沫”的产生已有十年,纳指已从1100点涨到2900点,科技股价格确实已高,但我们这位精明的交易员还是会破产,因为其后纳指继续上涨了68%,直到2000年3月才见顶5048点,直到那时泡沫才破裂。这位交易员对纳指见顶的判断基本正确,不过比纳指十余年的牛市见顶早了仅仅四个月,但“差之毫厘,谬之千里”,过早做空纳指的交易酿成了大祸。我们肯定无须借助“完美市场的假设”来解释“为什么成为市场赢家是困难的”。

“有效市场假说”没有考虑和涵盖交易者情绪对市场价格的影响,因此也就遗漏了金融市场历史中某一时期(即市场泡沫期及市场崩盘期)基本面要素中对市场价格具有主导作用和重大影响的要素,即交易者的心境和情绪。

对我们而言,“有效市场假说”理论是个坏消息,除了靠运气,该理论排除了所有战胜市场的可能;但它又是一个好消息,“有效市场假说”在理论和实证上都具有严重的缺陷。

所以虽然路途坎坷,困难重重,但战胜市场还是能够做到的。

常常有人问我,要成为交易高手、金融怪

产生强大甚至支配性的影响和作用,这点意义深远重大。从市场行为的角度来看,市场依然是难以战胜的,但是很重要的一点是,市场并非不可能战胜。实际上,市场参与者的情绪导致资产的价格大幅偏离资产自身真正价值的情况本身就创造了投资和交易的绝佳机会,即价格高估,可以做空;价格低估,则可做多。

“有效市场假说”理论的谬误不仅严重,而且众多,具体归纳如下。如果“有效市场假说”能够成立,那么有许多事情就不可能发生,甚至多次发生。例如,1987年10月19日,标准普尔500种股票价格指数的期货合约(标普500期指)一日暴跌29%,令人瞠目结舌,难以置信。如果“有效市场假说”是正确的,那么像这种一日暴跌事件,其发生的概率非常之小,几乎可以忽略不计,大致等于在宇宙中随机选出一个具体的原子,然后在宇宙中再次随机选出同一个原子。如果“有效市场假说”能够成立,那么从统计学角度来看,某些市场参与者所取得的、有案可查的交易业绩是不可能实现的。

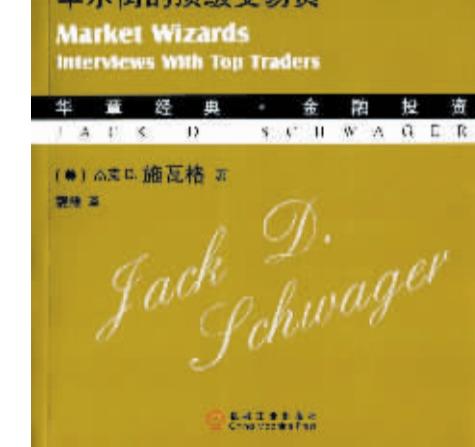
“有效市场假说”假设市场价格会向正确价格水平(即符合公允、合理的估值)进行调整和回归,但建立该假设的前提有误。因为掌握信息、知识并且保持理性的交易者与缺乏信息、知识、不理性的交易者相比,在短期内,前者对市场价格的影响会暂时小于后者对市场价格的影响。

“有效市场假说”没有考虑和涵盖交易者情绪对市场价格的影响,因此也就遗漏了金融市场历史中某一时期(即市场泡沫期及市场崩盘期)基本面要素中对市场价格具有主导作用和重大影响的要素,即交易者的心境和情绪。

对我们而言,“有效市场假说”理论是个坏消息,除了靠运气,该理论排除了所有战胜市场的可能;但它又是一个好消息,“有效市场假说”在理论和实证上都具有严重的缺陷。所以虽然路途坎坷,困难重重,但战胜市场还是能够做到的。

常常有人问我,要成为交易高手、金融怪

杰克·D·施瓦格



书名:《金融怪杰:华尔街的顶级交易员》

作者:(美)杰克·D·施瓦格

出版社:机械工业出版社

杰克·D·施瓦格是靠天生禀赋还是靠刻苦努力?我用马拉松赛跑类比交易,以此作为回答此问题的标准答案。虽然马拉松赛跑在大多数身体条件较差的人看来是一项令人生畏的运动,但只要经过充分训练以及自身专注投入,大多数人还是能跑马拉松的。但只有少数身体素质过人、天生适合这项运动的人才能跑出2小时15分(男子马拉松)或2小时30分(女子马拉松)的优异成绩,而先天条件一般或较差的人,不管怎样刻苦努力,这种出类拔萃的成绩是跑不到的。拿交易进行类比的话,其与马拉松赛跑相似:刻苦努力可以达到“熟能生巧”的效果,但要想登峰造极,达到第一流的水准则需几许天分。许多金融怪杰的成能够达到登峰造极的程度,可能仅仅因为他们具有某些天生的才能或天生的洞察力,使他们能超乎寻常地感知未来市场的动向。我不看重某人怎样全身心地投身交易或是愿意花多少个小时注视行情报价的屏幕,现实情况就是,金融怪杰具有的某些天赋、所取得的巨大成功和庞大财富对大多数人而言是难以企及的。

行为经济学家普遍认为,人们常常会做出不利于其最大利益的决策,即卡斯·桑斯坦所说的“行为化的市场失灵”。他认为,如果政府的家长式监管得当,可以为人民创造福祉。而且,行为化的市场失灵也