

P2P网贷，骗你没商量？

◆ 郝小星

城 互联网观察

1月4日下午，国务院总理李克强视察深圳前海微众银行提到“普惠金融”，言语间，对之寄予厚望。然而，现实中，最早将“普惠金融”概念带入国内的P2P网贷，却正经历水深火热——

据网贷之家数据显示：2014年全年，问题平台暴露超过200家，仅去年12月，就达92家，超过2013年全年76家的数量。69%的问题平台因为提现困难而曝光，部分平台已酝酿成“跑路”态势，确定“诈骗或跑路”类问题平台占比达25%。特别在临近年关的几天，相关问题更集中爆发。

的确，目前P2P行业仍处于“无准入门槛、无行业标准、无监管机构”的“三无”状态，制度和监管存在缺失。所以，借贷项目逾期、展期不计其数，加上资金实力和风控能力较弱，一旦发生负面消息，极易导致挤兑、资金链断裂。

从商业模式看，P2P左手吸金，右手放贷，典型的金融中介属性，互联网实现高匹配效率，本可以为手有余钱的小投资者，寻找资金增值的新路；又为拿不到银行贷款的小微企业或个人提供借贷头寸。可偏就有人，要将其玩出“庞氏骗局”的味道。

扭曲的现实下，一幕幕悲剧正上演。

“相当数量的平台都做过假标、自融。”一位国内最早从事P2P的老玩家介绍道：为了将P2P平台撑大，很多玩家，在其平台上公布虚假的融资项目，用极高的收益率为自己做局——通过账户的辗转腾挪，与关联企业的勾兑，做大融资交易量，不断吸引新的投资人入局，资金面充裕了，既可借新还旧，又能做大声势，引发投资人关注，诱导更多好的贷款项目加入平台，进而制造虚假繁荣。

就像最近陷入麻烦的某P2P平台，有业内名人为之站台，之前“满标速度以秒计，每天几百万的标瞬间就满。想提前约标，至少有300万元的投资资金。”在业内也是红极一时，但突然之间，却宣称贷款企业逾期还款，陷入危机。

实际上早在去年4月就有业内人士撰文，怀疑其平均近30%的利率有猫腻，即便是高收益的票据业务也难至此水平。而名人却回应，平台所做并非传统意义上的票据业务，其中涉及复杂的再质押等手段，反正赚钱的金融手法就是不透明，总结起来是：“大众看不懂，但我们就是任性赚钱，就是能覆盖高利息”。一副爱信不信的牛掰样，反而吸引到更多投资人投身其中……即便其中的资金有部分流向老板妹妹的公司。

因为那些人被“银行承兑票据”的保障冲昏头脑，却不知市场上作假、篡改、克隆之强，连专业人士也

有难辨真假。而另一些人却迷信看上去完美的担保制度，却不知它可能是障眼法——担保公司很多是与P2P平台关联的亲友成立，注册资本虚高，实际资本有限，一旦发生风险，根本无法兜底。

实际上，如今，高利率的平台，都或多或少有些问题。要不就是诈骗，要不就是缺乏可持续性。要知道，宏观大势进入降息周期，资金汹涌，加上股市开始向好，P2P这种变相向投资人发行债券的模式，必定随行就市，其平均年利率将下滑到最高15%左右（票据类6%-8%比较合理）。资本逐利，市场博傻，此时，还梦想着20%以上低风险、高息的人们，只能说是太傻太天真。用名人背书，加上看似完备的保障体系、制度，骗的正是那一知半解又被激发出贪欲的人。

值得注意的是，1月5日傍晚，人民银行印发《关于做好个人征信业务准备工作的通知》，征信市场化正式起航，征信体系势必越发健全。未来P2P运营者跑路的信用成本大增，很可能一次跑路，被追责外，更“失信”终身，再也无法在商业、金融领域立足。

当然，对投资人而言，这还是一个漫长的过程，P2P市场上，骗与被骗的故事还将持续上演。套用那句老话，投资有风险，网贷须谨慎。否则，“P2P传奇”就像《武媚娘传奇》一样，胸(凶)多吉少。

天猫开年出新规：管好商家 讨好买家

城 消费支招

继于去年底启动买家可刷二维码验真后，天猫开年又进一步“亲买家”。日前，天猫发布了2015年服务新标准，该标准一方面管束商家打击刷单，另一方面又“讨好消费者”扩大消费保障权限。天猫总裁王煜磊表示，未来电商的本质就是回归到消费者体验。

记者昨天发现，天猫已经在ZARA、BURBERRY旗舰店等店铺尝试了“隐藏成交量”，这种做法如果大面积推广将大大打击“刷单客”。据业内人士透露，此前不少大店家在电商平台上操作成功的主要经验就是刷单，刷单一来可以影响搜索排名，二来可以炒作其高分信用，所以“刷单客”每月甚至会拿出数十万元去刷单。不过在2015年天猫服务新标准规定中，将对对炒信作弊、以次充好等存在各种不诚信行为的商家严打，对于那些商品品质有问题、实际消费者服务体验差，但评分却不低的商家，天猫将采取大数据定位，第一时间对于商品作出处理；同时加大神秘购买抽

检的力度，在各行业成立行业品质委员会让商家“自我管理，互相监督”，以及引入专业的第三方机构做评估。至于情节严重的商家，除了会尝到在天猫平台上进一步的规范、限制甚至关店的惩罚外，其相关违法情节还会被平台反馈到有关执法部门接受法律的制裁。

与此同时，天猫的买家体验也将进一步提升。由于不同垂直行业对商品服务的需求差别较大，买家关心的售后节点也不同，据悉，继大家电分期购、汽车先开后买等之后，比如在美妆类上，天猫今年将尝试“过敏保障”，即向使用美妆品后产生过敏现象的消费者退款；针对家居类的易碎品，天猫将今年尝试提供“破损补寄”，以直接补寄的方式解决商品退换的时间成本。值得一提的是，网购族今年还会在天猫上看到专项对口自己的“客户经理”，这种专人服务团队的特色处理机制，能和平台售后快速处理机制合力来快速启动消费者赔付方案，让买家能在最短时间内甚至无需额外等待的情况下，走退换货、退款等售后服务诉求的“绿色通道”。

本报记者 胡晓晶

《中国手机应用行业趋势绿皮书 2015》显示——羊年移动互联网应用更多样

城 图解数字

2015年移动互联网怎么用？据国内最大的移动应用分发平台360手机助手昨天发布的《中国手机应用行业趋势绿皮书 2015》显示：2014年，国内手机用户规模超过6亿，其中电商、社交和视频网站在移动端的流量均超过50%。到2014年第三季度，中国移动应用下载手机端的比例首次超过PC端达到51%，未来移动互联网将占据大部分流量。从时间上看，目前国内移动互联网用户最活跃的时间在周六和周日，而一天中用得最忙的时间在中午的12点-13点以及晚上的20点-22点。

今年或迎来智能手机换机潮

在硬件的选择上，2014年以来越来越多的用户倾向于选择5英寸及以上的大屏手机，到2014年第三季度已有35.7%的用户用上。同时，国产手机品牌也开始走出“冰封期”，尽管到2014年第三季度，绝对对领先地位的三星手机的使用率还有27.3%，但已经不得不正面对抗主要挑战者小米、华为和酷派，同时还有OPPO、步步高和金立等紧随其后。

而随着手机硬件性能的迅速提升，智能手机正经历着跟PC时代一样的硬件比拼，高清屏幕、高清摄像、高内存及高性能CPU是用户最主要的比拼对象。监测显示：移动互联网用户用高清屏手机的比例，到2013年第四季度的18.4%，上升到



数据来源：360手机助手

了2014年第三季度的24.5%；手机摄像头800万像素及以下的比例，也首次超过低于800万像素的比例。不过，过去的一年中，智能手机价格并没有随着硬件性能升级而大幅涨价，高配置智能手机终将大众化，这也意味着移动互联网可能迎来换机高潮。

近七成热门APP都已过“两岁”

用手指投票，哪些APP最受欢迎。从监测数据看：QQ、微信、360手机卫士占据下载前三名，位列第4至10名的APP是酷狗音乐、优酷、360影视大全、暴风影音、手机淘宝、陌陌、美图秀秀。在整个APP下载TOP500中，生活、社交、工具类APP占比最高，数量在TOP500中占比近30%，是开发者眼中最热衷的APP类型。

值得一提的是，从时间上看，入围TOP 500榜单的主流APP，其中68%的是在2013年以前上线。分析人士认为，传统互联网巨头利用先

发优势最早进入市场、占领市场相对比较容易，而APP后来者如果没有强大背景，进入门槛将越来越高。

金融等新兴应用将常占手机屏

报告还显示：金融理财类APP伴随着互联网理财热，在过去的四个季度中下载量呈现出缓慢上升的趋势，目前周下载量已经突破134万，随着金融理财APP借此成为各种理财产品的分销渠道，甚至有些平台向互联网金融价值链纵深挺进，未来发展潜力巨大。

同时，网上订餐、匿名社交类、网络电话类、移动旅游类、垂直电商类、棋牌游戏等诸多新兴APP，预计在2015年也将得以重点发力。此外，由于女性移动互联网用户比例已经从2013年第四季度的41%上涨至2014年第三季度的47%，未来大量具有女性属性的自拍、购物、美容、分享类应用也将吸引更多开发者进场。

本报记者 胡晓晶

女承父业的故事

一个靠窗的工作台，几根断了玉的玉镯，几片敲打过的金箔……在老凤祥首饰厂的镶嵌组工作室里，施忠娟正安静地干着手上的活儿——金镶玉。

偶尔抬起头看看窗外，不变的蓝天诉说着时光流逝。首饰镶嵌这个手艺，她干了几十年，她的父亲施明德更是一辈子以此谋生。巧合的是，父女俩一同在老凤祥工作，谱写了一段女承父业的故事。

流动红旗始终在桌上

时间，倒回到解放初期。当时，老凤祥恢复营业，在全市范围内举行公开招募，称之“技术归队”。严格的考试、招募结束时，员工正好有108人，被冠之以“108将”的美誉。施明德，正是108将之一。

那时的老凤祥，专做金银饰品，工序有准备、熔炼、拉丝、轧片、宝石管理、金银制作、镶嵌、抛镀等，施明德就是镶嵌的一把好手。“他的工艺技术相当全面，出手快、立体感强、主题鲜明，那时候都说他‘生活’（上海话，意为活计）清爽挺括。”镶嵌组高级技师黄忠定回忆起这位师傅，仍对他钦佩不已：“他好多次被评为先进工作者、生产能手，那面生产竞赛的流动红旗，始终插在他的桌上。”

首批获评市级技师

不仅手艺好，施明德为人也得到大家交口称赞。那时，他名义上带了2个徒弟，实际上却带了无数个，只要有人向他请教，他总

是毫无保留地将看家本领传授给他们。

上世纪80年代，施明德获评上海首饰界的首批技师，厂里一起获评的总共只有7人。单位信任他，让他专做高档宝石类的镶嵌，还有一些出口外贸的产品，比如欧洲的产品基本上都是他做的。

断镯再接更加美丽

话不多，不善言辞，但注重动手，这是大家对施明德的一致评价。这些特点，也遗传给了女儿施忠娟。

1988年顶替父亲进入老凤祥后，施忠娟也开始了与首饰镶嵌打交道的人生。学徒三四年后，她凭着悟性开始独立操作，随后成为班组中的主力生产能手。施忠娟经常参与大型产品的制作，还开发了用金镶玉工艺进行断镯再接。她修补的断镯，与金子融为一体，浑然天成，甚至比原来的镯子还美丽，订单多得来不及接。

如今，施忠娟也已到了退休年龄，但因手艺出众而被返聘。两代人，半个多世纪青春，在家族传承的同时，也见证着老凤祥的复业与复兴、发展与辉煌。

辛矣



老凤祥证券代码 600612.SH 900905.SH

本栏目由“老凤祥”倾情呈现本期顾问：上海老凤祥有限公司首席发言人 王恩生