

# 联璧金融爆雷 牵出斐讯“0元购”的危险游戏

本报实习记者 陈金  
记者 张靖超 上海 北京报道

6月25日,当提现的钱几天迟迟未到账,28岁的小詹(化名)彻底慌了。

早在几天前看到“联璧金融

(上海联璧电子科技有限公司)被“挤兑”的消息,大感不妙他便尝试将账户里的钱提现,原本应该“秒到账”的钱,此时却一直没有动静。

7月2日《中国经营报》记者来到位于上海市松江区广富林路

的联璧金融办公楼。记者注意到,楼内聚集了很多投资者,已无人办公,楼外的招牌也早在几天前被拆除,上海市松江区信访办的工作人员正在记录联璧金融案件的登记情况。

不少投资者告诉记者,由

于购买了斐讯(上海斐讯数据通信技术股份有限公司)公司的“0元购”产品才会选择在联璧金融上“理财”。作为联璧金融的合作方,斐讯也因此成为众矢之的。

7月5日,斐讯方面向《中

国经营报》记者回复称:“联璧事件自发生以来,对斐讯的声誉造成了负面影响,斐讯也是受害方。”另外,《中国经营报》记者独家获悉,松江区信访办、经侦支队和金融办目前已就此事成立工作小组。

## 联璧“爆雷”炸出游戏规则

据悉,斐讯在和联璧金融开始“0元购”活动前,并不是路由器市场的主流商家,“0元购”的模式让斐讯路由器等产品销量大增。

随着互联网金融专项整治工作的推进,在网贷平台钱宝网、唐小僧后,联璧金融也出现“爆雷”(因逾期兑付问题或经营不善而停业)。6月23日,上海市公安局松江分局通报称,已对联璧金融相关人员涉嫌违法犯罪立案侦查,对张某等15名犯罪嫌疑人依法采取刑事强制措施。

7月2日松江分局政治处宣传科工作人员告诉记者,关于此案的调查与其他工作正在进展中。记者也注意到松江分局经济犯罪侦查支队办公现场有多名投资者在填写联璧金融的报案材料。

据悉,联璧金融于2014年组建成立互联网金融事业部,进行互

联网理财平台的开发,推出微信版理财平台“联璧钱包”及APP产品“联璧金融”。

值得注意的是,联璧金融的业务模式主要有两种,普通的活期、定期投资理财产品其年化收益率高出市面其他理财产品,分别在6.9%、10%左右。此外,还与产品研发制造商斐讯推出“0元购”路由器、手环、空气检测仪的活动。

记者了解到,自2017年6月,斐讯先后和联璧金融、华夏万家(北京)金融服务外包有限公司(以下简称华夏万家)以合作的形式开展“0元购”活动。所谓“0元购”,实际上就是一种全额返利的消费模式。用户想要参与“0元购”活动,

就必须下载并注册联璧金融或万家金服APP,获得同样价值的K码礼包,激活K码后,再通过分期进行返现。

据悉,斐讯在和联璧金融开始“0元购”活动前,并不是路由器市场的主流商家,“0元购”的模式让斐讯路由器等产品销量大增。早在2018年1月,记者在某电商平台,上搜索“路由器”,销量前五名中有3款来自斐讯。截至6月27日,多款斐讯产品在该平台的评价数量达169万,但现在这些产品在该平台上均显示无货。

联璧金融的客服人员此前向《中国经营报》记者表示,联璧科技(即联璧金融)和斐讯是合作伙伴

关系。“打广告也要花钱,我们把钱用来推广联璧科技和斐讯。”该工作人员多次强调说,客户购买了平台活动产品,不是理财也不是投资,就是一个推广活动,目的是让更多的客户认识联璧科技平台。斐讯旗舰店工作人员也告诉记者:“此项活动相当于推广联璧金融APP,同时为路由器的费用买单,这也是‘0元购’的意义。”

随着联璧金融被立案调查,斐讯对于“0元购”低调了很多。记者观察到,在斐讯的官网上,相比2018年1月,“0元购”活动介绍菜单已不在官网明显的位置循环滚动。

但在某电商平台上,斐讯供应

商客服告诉记者:“除空气净化器滤芯,其他在售商品都是‘0元购’活动。无货的地区设置到货提醒,等有货了仍可参加活动,且参与方式非常简单。”华夏万家也向《中国经营报》记者表示:“现在平台‘0元购’K码是正常激活兑换的。目前华夏万家一切业务均属于正常运转状态,相关扩展业务也在稳健推进。”

“作为一个投融资平台,这种‘0元购’模式得不到良性循环。所谓的‘0元购’是想采用资金账期,做金融投资来快速获得较高收益。并让消费者投资其他理财产品,从而获得收益。”北京京商流通战略研究院院长、北京商业联合会专家委员会委员赖阳说。

## “亲密关系”

斐讯和联璧金融、华夏万家在事实上形成了一种网络金融平台与电子产品联合的营销方式。

外界对斐讯和联璧金融的种种关联议论较多,《中国经营报》记者登录国家企业信用信息公示系统查询发现,2017年5月联璧科技发生投资人(股权)变更,金伟、陈海东等不再担任联璧金融投资人,而金伟和陈海东分别是斐讯对外投资公司上海映碧投资有限公司的执行董事和监事。

且据“启信宝”平台显示,陈海东与斐讯创始人顾国平曾共同成立了一家名为“上海古寻投资合伙企业”的公司,并且,陈海东在上海联璧电子科技参股的两家企业中

担任高管。

多名投资者告诉记者,选择投资联璧金融的原因是因为相信斐讯。此次联璧金融被调查后,投资者纷纷找到联璧和斐讯讨要说法,在他们眼中,斐讯和联璧是一种“亲密关系”。

《中国经营报》记者发现,联璧金融APP客服人员自6月23日后就显示为不在线状态,电话也无人接听。7月4日,斐讯发布公告称,会将K码信息转至上海骏合金融信息服务有限公司进行兑换。但投资了其他理财产品的投

资者并不买账。多位投资者告诉记者:“我们不关心K码兑换的那些钱,更在乎因相信斐讯而投资联璧的几万、几十万元钱。”

小詹告诉记者,斐讯和联璧金融、华夏万家的联系不仅是免费得一个路由器。“0元购”得到K码进行兑换的次数是有限制的,只有在联璧金融和华夏万家投资,才能继续参与活动。

华夏万家工作人员告诉本报记者:“以斐讯X3扫地机器人为例,每个用户可激活3台,若再次激活,须单笔投资至少3000元的

90天U享计划,换取激活资格。”

联璧金融平台也显示,老用户想要获得K码券须新投资3个月定期及以上的理财产品。可以看出,斐讯和联璧金融、华夏万家在事实上形成了一种网络金融平台与电子产品联合的营销方式。

中国互联网协会信用评价中心法律顾问赵占领对本报记者表示:“斐讯实行的是‘捆绑搭售’,帮联璧金融销售了理财产品属共同销售行为,对于集资行为应属于明知。如果联璧金融的集资行为被认定非法,斐讯也应承担相应法律责

任。另外,斐讯须对合作伙伴的理财产品合法性进行审查。”

对于和联璧金融的关系,斐讯方面向记者表示:“斐讯与合作伙伴的合作均属于产品销售的合作,有相应的资质审核机制,并在力所能及的范围进行核查,但斐讯和合作伙伴是独立运营的,至于合作伙伴的营运,斐讯并不审核,也无法审核。”

赖阳表示,“0元购”的投资收益并不稳定,风险过大会出现资金链压力。如果达不到一个良好的资金周转平衡,就会出现“庞氏骗局”等问题。

## 斐讯风波不断

有声音认为斐讯参与了举牌绿庭投资。

自斐讯开展“0元购”以来,斐讯不断造势。不仅将广告大面积投放,还成为2017维密大秀的总冠名商,赞助了多个国内外马拉松赛事。

这个看似“风生水起”的企业,却被江苏达海新能源科技有限公司(以下简称“江苏达海”)申请“破产清算”。2018年4月,上海市第一中级人民法院就江苏达海诉斐讯申请破产清算一案二审审理终结。法院最终裁定对起诉方要求斐讯破产清算申请不予受理。但也暴露出斐讯的诸多问题。据斐讯向法院提交的资料显示,截至2017年12月31日,斐讯资产总计逾143亿元,负债约80亿元。斐讯尚欠江苏达海工程材料、设备款本金3000多万元及利息。

除了拖欠账款,2017年斐讯创始人顾国平因为退出ST慧球(600556.SH)时隐瞒转让控制权,被采取终身证券市场禁入措施。

另外,值得注意的是,有声音认为斐讯参与了举牌绿庭投资(600695.SH)。据《上海证券报》报道,2017年11月,上海炳通投资管理有限公司(以下简称“上海炳通”)4.5亿元举牌绿庭投资,上海炳通投资用于增持上市公司股份的资金由两部分构成,一是向上海康斐信息技术有限公司(以下简称“上海康斐”)借款3亿元,二是通过融资融券账户融资1.5亿元。

据天眼查显示,上海康斐成立时间为2017年7月,法定代表人为王佳彬,潘大明任财务总监。其唯一股东是四川斐讯数据通信技术有限公司(以下简称“四川斐讯”),四川斐讯由顾云锋任法定代表人,顾国平和潘大明分别任执行董事和监事。可以看出,仅成立4个月,就将3亿元借给上海炳通的上海康斐与斐讯公司关系匪浅。

7月4日,记者就江苏达海与斐讯的官司向后者询问,负责安排记者采访的斐讯工作人员回复表示,并不知情。

# “后来者”哈罗的异军突起

文/衣茉

再获蚂蚁金服投资后,哈罗单车高管开始释放上市意愿。7月1日,哈罗单车相关负责人曾对北京商报记者回应称,“IPO是任何公司发展到了特定阶段的必然过

## 稳扎稳打下的扩张之路

经历了去年冬天的共享单车淡季,市面上的几家共享单车企业在资金链上或多或少都受到了影响。目前依旧在上周期的,阿里看好并两次投资的哈罗是其中之一。

吴晓波曾说:“互联网生态瞬息万变,企业的应变能力非常重要,能够更早地预见问题,主动变化,就能掌握市场的主动权。主动变化在一个企业里应该成为常态,这是维护根基、增强核心竞争力的关键。”

单从市场占有率来说,一线城市基本已被ofo和摩拜瓜分,但哈罗似乎从来就没有将一线城市作为自己的主战场,从边缘地带修建加固自己的用户城墙,然后再顺势

程。但是目前还离我们比较远,哈罗单车希望能将眼前的事情做好,把基本功做得更扎实一些。”

当人们以为共享出行的风口在逐渐散去时,资本却仍在继续加持,而各家共享单车品牌则是不断探索符合自身的商业发展模

全面获取用户流量。

其实,哈罗起初是一家需要不断融资才能存活下来的企业,其实力远不及两大巨头。虽然在扩张的速度和资金链上,哈罗单车没有什么优势,但哈罗另辟蹊径,转战各家未着重布局的二三线城市空白市场,不追求大规模的覆盖,而是从小板块市场下手,逐个攻击,一一突破,专注于做一件事情,不论成败。

随着二三四线市场的稳固,哈罗相关负责人向记者透露,公司希望能够更加下沉的同时,也希望会去最好的市场,“政府非常开明,真正健康的行业是动态变化的,目前其实有一些一线城市已经开始实

式及大出行生态领域,其间哈罗单车实现逆风翻盘,估值一度涨至23亿美元,背后的逻辑是哈罗单车深入三四五线城市的策略、智能化技术驱动下的精细化、低成本运营以及持续扩张的“4轮+2轮”大出行生态。

行动态监管的趋向了。所以我们还是能够进入一线城市的,而且已经准备好了。”

上述负责人表示,哈罗已经进入一个无人区。因此,哈罗致力于、也有责任改善共享单车行业问题,有责任向外界证明共享单车行业包含的力量。目前共享单车依旧存在投放问题、监管问题,哈罗想通过运营优化,用更少的车服务更多用户,跟城市达到真正的和谐相处。同时,哈罗也希望用公司的数据去帮助城市进行一些建设,“比如我们现在就是通过收集骑行数据并建议城市如何去优化,这一块对我们来讲,也应尽社会责任。”

## 精细化运营为盈利铺路

2016年9月才开始运营的哈罗单车,可以说是所有共享单车玩家里最晚进入之一。而哈罗单车目前已经在近百座城市实现了盈利。哈罗,短短不到两年的时间何以逆袭?

共享单车行业诞生至今一直被认为是资本密集型的“烧钱”生意。据笔者通过天眼查了解到,共享单车的各家巨头至今已获得10次以上融资。哈罗单车联合创始人查淞城表示,哈罗单车从一开始便想的很清楚应该造什么样的车、成本如何控制、如何盈利等等。而且,也是哈罗率先推行全国信用免押,促进了行业发展,引来行业内其他企业在免押赛道上跟进,不仅消除了用户对押金的担忧,也让整个行业回归到健康的商业发展模式上来。但免押不是一蹴而就的事,其优势需要在成本控制和精细化运营做得很好的前提下才能真正发挥出来。

哈罗单车在运营初期已经看清共享单车这门生意的本质——排除价格战这些非正常竞争,共享单车是完全能够盈利的,正常骑行费用以及可能延伸的其他服务场景能够让共享单车获得利润。

哈罗团队致力于用科技推动出行进化。车辆的高效运营同样无法脱离技术的支撑。早期确定的“智能车”产品研发方向,使得企业在获取车辆数据及运维需求的相关信息方面的需求得到了很好的积累与满足,这当中包括监控车辆生命体征、用户骑行数据、城市空间地理数据等,也为路面车辆的高效运营打下良好基础。

值得一提的是,企业自主研发的智能大数据平台“哈勃系统”,能对车辆进行远程指挥调度,并逐一记录每辆车的骑行轨迹和车辆状态;哈勃系统将车辆与一线运维人员使用的BOS端进行有效连接,从而实现车辆的科学投放与智能



化高效管理。目前,哈罗单车的骑行大数据已助力入驻多个城市的政府,优化当地交通管理。

在网格化运营区域,公司要求运维人员对故障、违停的单车要做到“15分钟内响应并处理”原则。尤其在车辆投放较为密集的商超、学校、医院等区域,企业配有指定的专员对车辆故障及卫生进行维护,引导用户规范停车,并在早晚高峰期间整理规范车辆停放。

除了对运营区内的车辆进行维护,运营人员还会依托平台及BOS端对故障车辆进行寻回、修理。值得一提的是,三代车的智能车锁升级添加了自诊断功能,一旦车辆运营过程中车锁遇到的软件问题,系统会自动记录并上报给服务器,运营人员可以主动发现故障车辆,在一定程度上摆脱了“用户不发现、车辆不处理”的窘境;而对于长时间(48小时以上)未被骑行的车辆,运营人员也会通过BOS端对车辆进行定位,主动前往车辆附近查看,避免出现车辆长期违停的情况。

哈罗单车CEO杨磊曾公开,哈罗单车通过智能化技术支撑下的精细化运营提升效率,降低成

本,让每辆车的运维成本控制控制在0.3元以内,在行业内处于领先地位,再加上每天0.6元的折旧成本,这意味着每台车只要收入1元,哈罗单车就能实现盈利。这样的低成本运营,哈罗处于领先地位。

“精细化运营需要在公司运行之初就要想好。从粗放式经营改善到精细化经营难度很大。”哈罗单车副总裁查淞城向记者表示,精细化运营是需要技术做支撑的,需要有足够的资金投入及技术团队攻克,通过互联网技术连接用户、单车与后台,以实现用户-车辆-企业间的数据交换难题,建设共享单车物联网信息闭环,这样才能实现用技术创新推动管理成本降低的目标。这是需要一定的技术储备的。

不管是技术还是实战经验,精细化运维都是需要时间去落地、改进的,绝非模板一样可以快速复制落地的运营方法,这需要企业投入人力与时间才能不断完善。

“其实,如今行业逐渐回归理性,用户主导越来越强,哈罗单车将继续巩固其在骑行体验、成本控制 and 精细化运营等方面的优势,为用户提供更好的产品与体验。”哈罗相关负责人表示。

