

梦想起航

——中国互联网金融与家居产业链共融模式创始人杨定平的“生态革命”

朱建华

世界，正因互联网而迅速改变。互联网不但改变着人们的交流方式，改变着人们了解信息的方式，改变着人们的购物方式，同样也驱动着金融领域的变革。20世纪末叶，世界上第一家虚拟网络银行——安全第一银行诞生，三年后，全球在线支付巨头PAYPAI成立，极具开创性地将在线支付与金融业务相结合，起源于欧美大陆的互联网金融风暴便自西向东席卷全球。

当二十一世纪以互联网为基因，以新能源为重点的第三次工业革命曙光照临世界东方这片古老的土地，在中国网络借贷版图还是一片荒芜之时，南中国海深圳湾畔有一个名叫杨定平的草根创业者，起步于传统家具行业，因互联网金融获得新生，以非凡的勇气与超人的胆略，高擎互联网金融与电子商务融合之剑，在传统金融业态与家居产业的藩篱中杀出一条血路，开创了在互联网金融支撑下，打造中国家具第一云商平台的家居生态产业链新模式，他在改革开放的发源地——深圳蛇口发动的“互联网金融与家居产业链创新嫁接的生态革命”，以及其旗下的煜隆创投，崛起之快捷，发展之神速，让人们睁大眼睛。

一部草根企业家百折不挠的创业史，一段互联网金融新锐传奇，一个华夏之子的中国家居产业强国梦，苦渡成大器，梦想筑人生……

深圳记忆：草根企业家的蝶变之旅

海潮声撞击着杨定平的心怀。这是2013年6月的一天，作为中国古典红木家具制造商的杨定平受几内亚比绍政府正式邀请，来到这个大西洋岸边的西非国家进行商贸访问。杨定平此行的目的，是要在西非建立自己的非洲花梨国际木材基地。他在首都比绍一下飞机，便在政府派来的向导带领下，踏上了考察之旅。沿着美丽的科鲁巴尔河，走进高大茂密的非洲丛林，穿越巴兰特族、富拉族、曼丁哥族黑人村落，这个世界最贫穷国度中的一草一木均给他留下深刻印象。

作为中国家居产业杰出的企业家，杨定平受到高规格的接待。考察结束后，第二天便在总统府会见了政府总理鲁伊·杜阿尔特·德·巴罗斯，双方达成由盛世鸿雅家具公司投资在几内亚比绍共和国建立木材加工厂的意向协议。几内亚比绍的夜晚酷热难耐，夜幕低垂，星光下古旧的街道使杨定平猛然想到自己远在世界东方的家乡，他的思绪飞越重洋，穿越时空，落到四川巴中那片令他魂牵梦绕的熟悉土地之上……

出生在农村的杨定平从小血管里就流淌着不安分的血液，小学四年级辍学后，十二、三岁的农村少年便立志走上创业之路。十六岁那年，身上带着从乡政府借来的400元到南充学习食用菌技术，回来后便卖掉家里的牛，创业种银耳。

几年之后，他通过考试当上了乡镇政协协理员。是过一份安稳的小日子，还是下海创业干一番惊天动地的大事情？深受困扰的农村青年杨定平最终还是选择了后者。辞去乡镇政协协理员职务，在素有“中国银耳之乡”称谓的老家乡搞起了大面积香菇种植。

天有不测风云。突发的国际贸易摩擦，使杨定平种的香菇停止出口，大批的香菇烂在仓库，创业失败的阴云笼罩在创业者的头顶。他不得不离家出走，身背加工成干货的300斤香菇去闯深圳，盼望能在这个充满希望与梦想的创业之都开一家小店卖掉香菇渡过难关。开车的笛声听起来有点悲壮，他抹去眼眶中离别的泪水，毅然踏上车门。

谁料，此举却让他身陷绝境。初来深圳，这座陌生的城市竟没他的立足之地。身无分文的他，别谈开店，生存都成问题，白天用白开水煮香菇充饥，夜晚睡在荔枝公园的长凳之上，生存危机困扰他长达三个月之久。

喧嚣了一天的大都市终于沉寂下来了，歇了它的歌，停了它的舞，而在荔枝公园的长凳上却醒着一颗不眠的心。难道真的无路可走了吗？杨定平仰天长叹：“大千世界，吾当何求？”

在深圳的求生之路充满艰辛，卖过阶梯英语教材，干过房屋中介，人才求职市场布满他的足迹。一个偶然机会，他进了一家中式古典家具公司打工，从此与红木家具结下了不解之缘，同时也开始对家具产业链有了深入了解。

也许，正因为经历了太多的人生磨难与坎坷，才锻造了他坚毅不拔、百折不挠的执着性格。一次次的失败，又一次次奋起，使他成为红木家具销售业务小有名气的角色。机会终于向他招手，一个熟悉的泰国客户交给他一份40万元的订单，这让他喜出望外。他马上到深圳周边的加工厂组织加工，这一单业务他获利18万元，成为创业的第一桶金。之后，他雄心勃勃地在艺展中心以10元一平米租下2000平米场地，开设了他进军家具行业第一个以经营办公家具、古典家具为主的家居卖场。

这时，杨定平遇到了朱晓丽和他创业的第一批股东。朱晓丽被杨定平的创业激情与永不认输的劲头所感染，她找了自己身边五个朋友，筹得150万元资金，杨定平以实物折算成100万元人民币，于2007年7月份组建了生平第一家公司——深圳市盛世鸿雅家具有限公司。

那时盛世鸿雅最主要的业务是针对大客户做工程。杨定平背着背包，从深圳的皇岗喜来登酒店到上海的金山索菲特酒店去抓订单。出差住旅店，吃方便面，风尘仆仆，费尽心力，招揽生意。做工程最大的麻烦就是需垫付资金，占用量大，回款周期长。订单少时只好找小工厂做代加工，但小加工厂风险系数高，有一次交了20万元定金，没几天加工厂老板卷款跑掉了，让公司举步维艰。到2010年初，公司非但没赢利，反而亏损100多万元！

2010年3月，再度陷入困境几乎无路可走的杨定平硬着头皮借了高利贷去参加每年一届的深圳家具展，竟然意外收到近400万元订单，这让他兴奋不已，重新燃起希望之火。

可当他满怀希望请求股东增资支持时，却没有得到股东的积极回应。以重诚信著称的他本来可以走清盘破产之路，可他却郑重承诺：“股权由我收购，日后保证偿还。”关闭卖场那天，当他看到员工依恋不舍离去的身影时，泪水禁不住夺眶而出……

痛定思痛，他下定决心：一定要拥有自己的工厂！从哪里跌倒，再从哪里爬起来，大不了从头再来。

一个偶然机会，杨定平看到一个报道P2P网络借贷的电视节目，便抱着试试看的心态找到网贷平台，提供所有身份证明之后，竟当场获得5000元借款信用额度。为获得网站信任，他带他们来到家具展会，并出示自己刚刚得到的400万订单，一天下来，他的信用额度一下子就提高到38万元！

这真是一个神奇的新生事物，他从中尝到甜头，凭借着从网站得到的贷款，不仅完成了那400万订单，还在东莞

租用了3000平米厂房，初现了他的家具厂雏形。之后，他又在另一家P2P网贷平台——“搜搜贷”获得了2000万的信用额度。

2012年1月，杨定平站到了惠州惠阳新圩镇一片足有40亩的土地上，田野的风吹开了他的衣襟。在这片租期为35年的土地上，他用从网站借来的钱，建成了年产值高达5亿元的红木家具制造产业园。

2013年5月15日，一个永远值得纪念的日子。盛世鸿雅红木家具产业园竣工剪彩，高大宽敞的现代化厂房，高档精密的现代流水线生产线，一排排刚刚下线的设计优雅、做工精细的古典中式红木家具，像一排排待嫁的新娘牢牢吸引着人们的眼光。这之后的盛世鸿雅秉承传统工艺技术，收藏、修复明清家具，使其重焕昔日光彩，在不断挖掘中式家具精华基础上，确立了以生产、销售古典艺术性、民族欣赏性、现代实用性家具，让更多普通人能够买得起用得上企业发展目标。继在海口的居然之家开设了自己



第一家专卖店后，两年内陆续在全国的居然之家开设了20家专卖店，销售额过亿元……

已到了让梦想起飞的时候了。杨定平，你究竟还能在梧桐山下深圳湾畔创造怎样的传奇？

先行先试：互联网金融探路者的创新实践

范敏说啥也不会想到她创办的P2P网站“搜搜贷”差点遭遇灭顶之灾。

范敏与杨定平相识，还是在两年前杨定平创业最困难时期。“搜搜贷”创始人范敏是个1985年出生的女孩，可她于2011年创办的“搜搜贷”已闯入中国P2P网贷平台前十名。那时候杨定平在网站平台借款已有一年多，从没出现过逾期不还记录，虽没见过面，但是范敏知晓他是一个极其讲究诚信的人。直到有一天，一个个子不高，皮肤白皙，戴一副黑框眼镜，看起来斯斯文文的男人出现在她面前，怀着一二分真诚对她说：“我要自建工厂，需要1000万的资金。”杨定平多次邀请范敏到自己已拿到的准备建工厂的土地上去考察，并带她去参观自己的家具专卖店，范敏决定赌一把，给予杨定平1000万的信用额度。借款后，她常自己偷偷开车去工地现场，看杨定平是否把钱用在项目上。伴随着工厂的快速成长和家具专卖店的增加，范敏又陆续调高杨定平的信用额度到2000万元。

谁料，2011年12月，范敏的“搜搜贷”发生了重大变故，出现了借款者逾期欠款事件，合伙人也随之不见。范敏当时心里产生了恐惧，顶着前所未有的压力只身来到东莞想要力挽狂澜。2012年元旦过后，逾期金额已超出公司赚取的费用，她唯一的办法就是卖掉自己老家的房子和自己的车子垫付了投资者的投资款。这个春节她没回家，她不想让家人知道她现在做什么。幸好春节之后网站形势有所好转，这时，新合伙人提出开发江苏常熟外地借款者，万没想到这次行动成为她人生最大的危机。

到2012年12月，常熟项目几乎全部逾期，逾期资金高达2000万元！

每当回忆起这段事情，范敏的眼泪就会情不自禁的流下来。杨定平常说他有英雄情结，古今中外的英雄太多，可在她心中，他是她唯一的英雄。他是在她面临生死存亡时，唯一伸出手帮助她渡过危机的人。在她落难之时，杨定平对她说了：“一个85岁小女孩太不容易，这不应该是你要承受的压力，你帮助过我，使我的工厂建起来，才使我的企业有了今天。现在我要帮助你，我来替你付这笔债！”这就是杨定平，这就是具有强大人格魅力的杨定平，这就是被范敏认定为这一生的恩人和贵人的杨定平。

杨定平背着背包，从深圳闯进互联网金融领域，开始了一段新的艰难创业之路。

2012年7月，煜隆创投在深圳蛇口宣告成立。其间凭老杨个人在P2P行业的信誉，先后进行两次募资招股，有83名来自全国各地的股东。杨定平一直清晰地记得，第一次在网上用yy语音给素未谋面的投资者们做募股项目推广结束时，他们只问了一句话：“我们的资金什么时候到位？”29岁的何峻贤就是诸多股东中的一员，他将家中的积蓄全部拿出来投资，成为煜隆的股东之一，而后他又辞去公务员工作，协助杨定平拓展东莞业务市场。有什么比相互信任更令人感动呢？股东们都是冲着杨定平的诚信而来。他靠诚信聚拢了强大的人脉！

求贤若渴的杨定平2013年8月才遇到毕业于武汉大学EMBA专业，拥有12年创业与投资经验的陈家焕。

2013年10月28日，煜隆创投集团旗下的煜达融资咨询有限公司成立，从美国哈佛大学短期游学归来的陈家焕被任命为常务副总经理。

加盟煜达不久，海归与草根在理念认同、战略选择、模式建构、实操路径诸多方面就发生了激烈的碰撞。在一次煜达集团高管会议上，陈家焕首次公开表达对现有模式的质疑，同时提出煜达要建构的“互联网+资产证券化”的创新发展模式。同事一片讶异，杨定平非但不生气，还认真给陈家焕做了分析：“你只有亲自下去投标、亲自去体验P2P所有的环节，你原先的专业能力、理论知识才能真正发挥价值。”通过这次沟通，陈家焕开始不停地反省自己，也逐步

认识到P2P等互联网金融的特殊性，以及目前P2P行业还处在发展初期的现实性，也逐步理解了杨定平对煜达不熟悉不做、优先打造安全平台、坚持阳光化透明化的经营原则。

陈家焕接手的第一个投资项目就是CAK女童装。CAK为郭氏两姐妹共同创业近10年打造的品牌。陈家焕准备按他以前的方式来对这个项目展开尽职调查和评估价值，这时杨定平又给陈家焕上了一堂原生态的投资课，杨定平说：“这个项目之前已有一个专业机构投资了，我们就不要按常理出牌了，专业机构敢投我们为啥不敢投？如果已经很明显很优秀的项目，自然可以优先到银行和专业PE机构寻找资金支持，还轮不到我们，就是由于传统投资评估工具的缺陷，不能提前发现项目的真正价值，才有如此好的机会留给我们。投资简单来说，一看品牌，二看老板，三看团队，CAK品牌很好，老板为人诚实想干实事，唯一薄弱就是在团队上……”

杨定平的这些看似简单、充满原生态的投资哲学，令人耳目一新。把复杂的专业投资决策流程简单化，这本身不就是一种创新吗？

煜达为CAK项目量身定制了股权+债权的混合融资解决方案，累计为CAK项目提供了3500万资金支持，在业界传为佳话。

2013年12月21日，煜隆创投成立了专业从事互联网金融的全资子公司——深圳市煜达融资咨询有限公司（简称煜达投资城）。煜达投资城一上线就进入快速发展通道，这种成长皆源于杨定平对风险控制和技术安全的牢牢把控。

由于缺乏第三方监管以及各个平台运营者风险意识淡薄，导致整个P2P行业鱼龙混杂，危机四伏，在经历了一年的野蛮生长之后，多家平台轰然倒塌，到处是网站投资者奔走维权之声。杨定平对此有着痛切心扉的认识，这一切都因为平台运营者缺乏风险控制能力。

2013年11月，拥有10年银行风险管理经验的赵俊，毅然辞去银行工作，加盟煜达担任风险控制部经理一职。

赵俊来到煜达，终于找到自己施展才华的舞台与如鱼得水的感觉。他从风险识别、风险评估、风险控制、风险对冲以及风险转移入手，就企业贷、创业贷、工薪贷等具体业务完善了煜达投资城的风控管理流程，强化了贷前的项目可行性分析与尽职调查、贷后的动态分级管理。

1988年出生，深深迷恋P2P网贷的北京航空航天大学软件学院交互设计专业的硕士研究生孙静雯，在两年前就与杨定平在P2P网站上相识。她深信杨定平是互联网金融行业有社会责任感，有思想，有魄力的领航者，便于2013年1月乘坐火车从北京来到深圳，正式加盟煜隆创投集团。这位年轻的创业者在很短的时间内就完成了PC端与移动客户端的整体业务架构设计、用例设计、产品文档、产品原型、交互设计以及用户研究，其中PC端2013年8月18日正式上线，移动客户端——安卓端2013年11月底正式上线，苹果端2014年1月底正式上线，为自主研发煜达投资城自己的技术安全体系发挥了主要作用。

煜达投资城“齐分享，共成长”的经营理念，秉承“阳光化、透明化、可持续”的经营理念，严谨、高效的风险控制体系，自主研发的、安全稳定的技术平台，24小时全额本息垫付制度，专业的金融产品创新设计能力以及创始人杨定平的人格魄力，深受广大投资者青睐。截止到2014年3月，煜达投资平台累计投资成交规模突破10亿元，其中企业融资突破7亿元，已呈现出势如破竹之态，成为深圳互联网金融的发动机。

深圳破冰，领航互联网金融，越上新高度，看煜达风光无限！

世纪探索：微笑曲线家居产业链的“生态革命”

一切皆源于那个令人心驰神往的家具制造强国梦。

现代家具，已形成了21世纪一道独特的风景线，成为领导消费潮流时尚生活的路标。世界家具工业发展迅速，产值高达1000亿美元，贸易额在200亿美元以上。

让杨定平深感痛心的是，在家具制造大国的背景下，中国响当当的家居品牌在世界却寥寥无几。

中国何时才能从一个家具制造大国变为家具智造强国呢？杨定平等有识之士无时无刻不在发出殷切的呼唤。

要缩小与世界家居产业的落差，唯有模式创新、品牌塑造。不创新前行，就无法真正实现中国传统家居行业的“华丽转身”。

杨定平在对中国家具体产业深入研究的过程中发现：一端是多达数万家中小家具制造厂商，中国的家具制造中小企业多达数万家，缺乏资金，造血功能差，却得不到银行支持；另一端是利润也不高、步履维艰的经销商。有一个数字无时无刻不在打击着他的心扉：一套家具从生产到消费者手中，中间环节费用竟占40%！

杨定平得出的结论是：家具企业也面临产业链的全面变革，若靠单纯以前的自身积累、滚动发展已经远远不能满足庞大的资金需求，必须插上资本的翅膀，同时创新营销模式，突破中间环节的制约。

基于这个思考，杨定平于2012年成立深圳雅堂家居发展有限公司。2013年3月雅堂之家通过煜达投资城成功获得了第一笔融资1000万元，2013年9月再次成功获得ITBT第二笔融资2500万元，同时布局在线营销和实体店，三年内打造一个家居网络直销平台，重构家居产业生态，专业网络分销商与O2O家居体验馆相结合，集销售安装调试、保养保修于一体的家居产业链营销新模式解决行业困境，推动中国家具行业由制造向创造的蜕变。

杨定平用互联网金融打造家居云平台所构建的生态圈是：根据“微笑曲线”理论凸现两个制高点，有效发挥煜达投资城互联网金融功能，为广大中小型家具厂商提供资金支持，开发“零资金创业贷”金融产品，通过与“雅堂之家”的合作，增强中国家具行业的造血功能，实现广大创业者价值，提高其生命力；构筑家具营销新平台，实现供应商与消费者通过雅堂之家平台直接交易，减少中间环节，让制造商与消费者共同受益。这种生态模式将参与各方有

机组织在一起，互伴互助，共生共荣，创造了一条家居生态产业合理有效的价值链。

要创造引领世界的新模式又谈何容易？世界没有先例，只有敢为人先，依靠自己的努力去探索创新，杨定平的“生态革命”能成功吗？

34岁的钟炳环就是这场“生态革命”的率先见证者、技术开发者，其开发的软件曾获“2009年第十二届中国国际软件博览会创新奖”，2012年9月1日加盟杨定平的煜隆创投。他带领一个6人

团队，从财务平衡、平台安全，行为监控，告警机制，分布负载等方面入手，不分昼夜攻关。自主开发上线新站、雅堂之家平台，结束了煜达依靠外部技术支撑的局面，从技术层面确保了网站与雅堂之家平台的账户安全与系统安全。根据杨定平的设想，电商平台与智能物流是互通系统，在他们拼搏努力下，2013年9月开发电商平台，11月推出第一个上线版本；2014年2月开发智能物流，作为新建体验馆的管理软件，统一管理每个地区的仓储式体验馆。第三步是将电商平台、互联网金融平台与公益教育慈善平台结合在一起，深化电商小贷模式，技术上全面实现杨定平的家居产业链与社会责任企业的构想。

刚过不惑之年的曹伟，则是“雅堂之家”另一个战场的开辟者，这位有过10余年家居企业高管经验的新任雅堂之家总经理，承载着杨定平的信任与重托，颇有点“士为知己者死”的悲壮意味。一开始，独自一人做了为期三个月的市场调查，遍访深、莞、佛60余家中小企业。之后，排除万难，使雅堂团队发展到如今的150人。有人把杨定平与曹伟视为是两个创业的“疯子”，因为他们二人常常后半夜还在互发邮件。曹伟经常加班，长期夜不归宿，以致引起家人的误解。在曹伟及其团队的拼打下，2013年11月，“雅堂之家”品牌家具团购特卖平台正式上线并开始投入市场初期运营，12月，“雅堂之家”乐从总仓正式启用，2014年1月，“雅堂之家”迁至深圳坂田，建立了雅堂家居电商产业园，同步开始深圳首家大型仓储式体验馆建设，开启了“雅堂之家”引领家居电商大发展的里程碑时代。2014年3月9日，杨定平在深圳与第一批5个合作伙伴就子公司合作成功签约，将于2014年6月在上海、浙江、四川、山西、河北各建一座5000平方米的大型仓储体验馆……

星星之火，可以燎原。雅堂之家，这艘承载着中国家居国梦的旗舰已鸣笛起航！

梦想起航：中国家居第一云商品牌跨越崛起

2014年3月13日，煜隆创投集团在位于深圳市中心的地标式大厦京基100的第66层举行乔迁典礼。

没有鲜花和主持人，没有嘉宾祝贺发言，只有杨定平一人朴实而简短的讲话。脚下就是十几年前曾经落难露宿的荔枝公园，而今人驻这座大厦，抚今思昔，感慨万千，面对着满堂朝气蓬勃的员工，当说到今后要让每一为员工住有居所时，禁不住潸然泪下……

煜隆创投，与深圳这座充满激情与传奇的改革开放之城共同成长。每一位创业者的命运，都与这座巨厦林立活力四射的梦幻之城紧密相连。

在十二届全国人大二次会议上，中国国务院总理李克强在政府工作报告中要进一步推动互联网金融健康发展的承诺掷地有声，改革的战鼓又一次在华夏大地擂响！

深圳，又一次跃上新高度。

思想前瞻，作风务实的市委书记王荣吹响了“以市场化、法治化、国际化和前海大开发带动改革全局”的号角。

2014年2月13日，深圳市长许勤主持召开市政府一百零三次常务会议，审议并原则通过《关于支持促进互联网金融创新发展的指导意见》，强调要充分发挥深圳在金融、互联网和创新方面的叠加优势，抢占发展先机，集聚优质资源，大力推进互联网金融快步健康发展，在全国金融改革创新中继续走在前列。

所有这一切，怎能不让杨定平信心满怀呢？

勇于承担社会责任、常思回报社会的杨定平近期干了几件大事：为深圳市云龙教育发展基金会捐助300万元，并发起了“千人贫困大学生捐助行动”；向深圳市政府申报发起成立深圳互联网金融协会；与北京航空航天大学合作，进行针对互联网金融行业的大数据研究与分析；与深圳大学合作创办互联网金融研究所，研究和撰写《中国互联网金融蓝皮书》。

企业家和革命家都是天生改造环境的人，他们认为需要改变现状，愿意冒险尝试，享受改变的成果。

杨定平冒险尝试享受的成果是：以“打造中国家具第一云商品牌”为使命，用互联网金融重新构建家居生产者—销售者—消费者的全新生态圈，三年内成为“中国首家最大的正品名牌家具特卖平台”。2017年全国建立1000家体验馆，总成交额达5000亿元，直接创造就业岗位50000多个！

煜达投资城，必将成为中国互联网金融一张最亮丽的名片。

雅堂之家，必将成为中国家居行业的一座灯塔。杨定平深深热爱着深圳这座给他留下了深刻记忆的城市，他胸中涌动着智利诗人聂鲁达的诗句：“如果必须生一千次，我愿意生在这个地方；如果必须死一千次，我也愿意死在这个地方”。

杨定平是怀揣“深圳梦”而来这座城市坚韧前行的人，作为深圳市四川商会常务副会长的他，骨子里蕴藏着川商独特的永不言败的“精气神”。那是开拓者、冒险者、寻梦者、屡败屡战的勇敢者之“精气神”……

崇尚“空谈误国，实干兴邦”的杨定平在深圳的创业历程，已成为“春天的故事”里一个动人心魄的乐章，堪称是“深圳的骄傲”。2010年以后的福布斯中国富豪榜的128位身家超过10亿美元的顶级富豪中，有17位深圳人。谁又敢说，未来杨定平不会成为他们中的一员呢？

杨定平的互联网不会“强国梦”，是新时代“深圳梦”的具体展现，是21世纪中华民族伟大复兴的“中国梦”的一部分。

因为梦想，才能奏出时代最强音！

