

# 柳青做客美国《罗斯访谈》，让世界感知中国创新的力量

田明:朗诗要做“长跑健将”

■ 每经

“我们一年通过绿色建筑而节省的能源，可以让一架波音 747 从上海飞到洛杉矶 20000 次。”朗诗集团董事长田明在结束朗诗·中国 ESG 景气指数论坛之后与包括笔者在内的媒体畅谈他对绿色建筑的看法和价值观，卸下常背的运动背包，身穿一席简洁白衬衫的他像一位老友一样无话不谈，席间，他说的最多的还是绿色地产。

最近两个月以来，田明每次公开露面也均与“绿色”有关，前不久朗诗集团发布首份“绿色 WE 来”企业社会责任报告，向相关利益者和公众阐述朗诗的可持续发展理念及实践成果。在绿色地产的道路上，田明是第一个把行动放在口号之前的。

田明说：“我的愿景是希望把朗诗集团做成一个绿色可持续的百年企业。”一直以来朗诗非常重视企业发展与环境和社会之间的共存同荣，而 ESG 的发展理念正与朗诗集团的价值观不谋而合。

在此背景下，9 月 6 日，由财新传媒、商道融绿、数联铭品(BBD)等联合主办的“新价值·新责任”朗诗·中国 ESG 景气指数论坛上，正式发布了朗诗·中国 ESG 景气指数报告(试行版)(China ESG Development Index, 简称 ESGDI)。

朗诗要做“长跑健将”

在朗诗·中国 ESG 景气指数报告发布之前，社会公众对 ESG 还并不熟知。

实际上，ESG 的概念不难理解，E 是环境(environment)，S 是社会(social)，G 是公司治理(governance)。ESG 意在倡导企业在投资决策过程中充分考虑这三个因素所起到的作用，从而提升企业的可持续发展能力。

事实上，在欧美国家，ESG 投资理念已经被引入公司研究和投资决策的整体框架和战略中。而中国的绿色金融发展势头正盛，无论是五大绿色金融试点省份还是中央提出的生态文明建设，都指明可持续发展的重要性和必要性。ESG 景气指数可以较为客观地反映我国各区域内的 ESG 整体走势，成为当期区域内 ESG 发展的“晴雨表”，也一定程度上反映区域内绿色金融和责任投资的发展状态。

商道融绿董事长郭沛源提到，ESG 景气指数的价值在于培育发现“长跑健将”的市场，倡导长期价值投资理念，不能只看短期的财务回报，也要考虑环境、社会和公司治理因素对财务回报的长期影响。朗诗·中国 ESG 景气指数一方面会评估监管机构对环境污染、生产安全等问题的监管压力和成效，另一方面也会衡量市场上具有“长跑基因”资产的价值水平，因此可以综合反映一个市场是否适合“长跑健将”的生存与发展。

就像田明所说，“我不是一个只看今天的人！”，在他的带领下朗诗集团已转型为一家具有绿色环保、纵向一体化专业能力的国际性开发服务商，真正渗透出一个长跑健将的绿色基因。

中国上市公司协会会长王建宙表示，可持续发展是一项系统性的长线工程，难度很大，需要各方的共同努力，广大机构投资者能够积极践行 ESG 责任投资理念，摒弃短期利益驱动而损害上市公司长期健康发展的行为，从投资需求的角度与上市公司的可持续发展形成良性互动，推动可持续发展成为企业自发、自觉的行为。

可持续发展的主动执行者

田明是一个有情怀的人，更是一个充满社会责任感感的领航人。

深耕绿色地产十余年的朗诗，是国内少有的自带绿色基因的房企。从借鉴国外先进技术，到现在实现产品的自主研发；从最早的高舒适、低能耗的科技住宅 1.0 产品，更新迭代到现在首次提出业内先进的“被动式建筑”3.0 产品，朗诗在绿色建筑领域领跑的步伐也在不断加速。

据田明介绍，目前朗诗的绿色建筑在国内绿色建筑里占比 64%，这无疑是行业中在绿色道路上走得最远的。

在田明看来，“节能”是绿色建筑中最难的一环，也是最重要的一环。因此每年朗诗集团花在绿色科技建筑研发的费用，占据销售收入的 2%，而且是持续性的投入。

笔者注意到，在朗诗的“节能”解决方案里，有约 300 万平方米运行项目面积，通过其“被动式建筑”和“可再生能源”技术，每年可节约用电量 7500 万 kWh，每年减少二氧化碳减排量达 5 万吨。

“如果我国每年 12 亿平方米新建建筑面积都达到这一节能水平，则每年能节约用电量 300 亿 kWh，CO2 减排量将达到 18 亿吨。”

据田明透露，朗诗本着“因地制宜”的原则，结合华北地区、华南地区等特殊的气候条件，利用技术打造针对性的节能建筑，以提高资源使用效率减少能耗。其中，华北地区建筑体系以被动式建筑为主，能够实现在不采用市政供热的前提下冬室内温度达到 20 度以上，而且能耗极低，目前已经在保定、天津、张家口等地搭建样板房。

“如果朗诗的被动房在华北地区得到全面推广”，每年将减少大量因动态供暖产生的二氧化碳和颗粒物，对社会环境而言，这将具有革命性的意义。”田明表示。

越了简单的模仿，中国是否变得更具有创新性？”

“我深深相信中国的创新力量，科技创新已经极大地改变中国。中国很大，人们有多样化的需求，有充足的市场和空间驱动创新，一些真正的创新也正在从这里涌现，滴滴在行业中实现的很多创新也是例子”，柳青直接回答。在她看来，科技创新正在诠释未来，“不止是在中国，在东南亚，在巴西，在这些蓬勃的新兴市场，都可以看到这样的趋势。创新来自于全球各地，而不是仅出自某个国家。”

柳青还分享了一个自己的故事。她和同事实际体验滴滴司机工作时，曾遇到过一个大学生乘客。这名大学三年级的学生已经习惯了打车，习惯什么东西都从网上买，他虽然没有信用卡，但会使用阿里和腾讯的信用支付系统。“这就是中国新一代，科技正在赋能他们，让他们去获得更好的生活质量”，柳青坦言，技术毫无疑问正在变革中国，小的时候在北京路上还能见到骡子和马，当时这些都是交通的一部分，但现在北京已经是现代化的城市，人们甚至已经很少使用钱包，移动支付无处不在，这是一个非常疯狂的变化速度。

从北大毕业到进入哈佛大学读计算机系，在成长过程中，柳青一直有着着足科技行业的使命感，也始终相信全球的创新也将发展出推动变革的动力。今年 4 月，美国《时代》杂志“2017 年全球影响力百人榜”最终揭晓，柳青成唯一上榜亚洲女企业家。

正如苹果公司首席执行官蒂姆·库克的评价，柳青是一位革新者，柳青与程维领导下的滴滴出行行为亿万用户提供了便捷灵活的出行平台，在大数据算法创新方面取得一个又一个成功。“就像海洋测绘专家跟踪海浪一样，滴滴对城市交通模式进行细密分析，技术的力量会让堵车车像翻盖手机一样成为过去时。”

实现可持续发展的现代化。

柳青在回答查理·罗斯提问时也明确表示，成为技术革新者和开放合作，二者之间没有根本矛盾。在她看来，移动出行行业还非常年轻，行业进步的速度要比监管的步伐更快，期间也需要与尽可能多地与外界合作，否则行业就将不可持续，“滴滴一直秉持着合作思维，因此当我们起步时，我们就与出租车行业紧密合作，这也是我们与许多其他公司的不同之处。”

如今滴滴已经广泛牵手城市交通管理者，并且在全球出行领域积极布局，也已投资于全球前七大地本地领袖。“滴滴是从中国市场发展起来的，基于这个复杂的、巨大的市场，我们可以测试出最佳的算法、产品，并且分享给全球其他地区的创业公司，让技术给更广阔的用户带去实在的好处。这是合作背后的思考，也是我们走向全球的原因”，柳青说。

科技创新已经极大地改变中国

在访谈中，查理·罗斯与柳青还谈起全球创新的话题。查理·罗斯表示，很多美国人还存有成见认为美国是创新霸主，是世界上最具创新力的国家，这也是由来已久的美国特殊论的一种表现，“但如今中国早已超



● 柳青与美国名嘴查理·罗斯对谈，在地看来，科技创新已经极大地改变中国。

度，及时为每位乘客匹配最合适的车辆。据她介绍，当下滴滴每天完成 2500 万单，在高峰时段，每秒完成 600 个订单，每个订单背后是数百万次的计算，“技术确实在帮助更多的人、更快地打到车，这也是人工智能令人惊艳的一面。”

滴滴希望更好地为司机和用户提供服务，让所有人享受便捷的出行，拼车、代驾、顺风车、小巴(超级拼车)、共享单车等等都是独特的创新和创造。事实上，除了不断提升自身的效率和服务，滴滴还与中国 20 余座城市展开合作，携手解决拥堵——基于滴滴的人工智能和大数据技术，重新设计了信号灯系统、车道系统等。最终结果也让人倍受鼓舞，以济南为例，在短短 3 个月的时间，滴滴就帮助让拥堵时间减少了 20%。

技术革新和开放合作并无矛盾

实际上，在此次访谈之前，柳青还作为新兴市场高科技企业的代表，受邀出席了首届彭博全球商业高峰论坛，与 50 多个国家元首和 250 多位全球企业领袖一起共同探讨城市可持续发展之路。在主旨演讲中，柳青就向全球创新产业发出了呼吁：通过政企合作、国际合作，将技术创新投入切实的社会进步，共同消弭城市粗放型发展的瓶颈，

## 百度副总裁朱光：智能金融，践行普惠梦想

■ 小宋

2017 年 9 月 17 日，由清华大学五道口金融学院主办的第二届中国金融科技大会(2017)在北京举办。百度高级副总裁朱光在大会上发表主题演讲。

朱光表示，智能金融时代受到影响最大且最快能落地的即为金融领域。区块链、金融云、智能客服会大大缩减客服的成本，提升客户的体验。智能获客、身份识别、大数据风控、智能投顾这些领域都才刚刚开始。

以下是现场演讲实录：

百度金融从 2015 年底成立，到现在大概有一年半多的时间(时间确实比较短)。百度金融成立之初，它就是来自一个很朴素的想法：在百度上有很多学生，他们在搜索知识，同时他在搜索培训机构和学校，每个学生都愿意能够通过得到更多的教育提升自己，这里面包括英语培训、IT 培训。当然还有很多网民是那些没考上大学，在搜很多的职业教育(比如说厨师学校、汽车修理学校等等)，也希望有一技之长，通过这一技之长，将来能够改变自己的生活和命运。但是，很多人看到了学费很贵，他就放弃了继续学习的路径，因为现在职业教育的成本其实是挺高的。

我们想做一个金融业务，能够帮助这些学生，让他们能够有钱，能够把学习的过程完成，从而有一个不一样的未来。

过去一年里面，我们服务了很多用户。对于百度金融来讲，我们觉得做得还不错的是，我们服务了 130 万人的大专以下学历年轻用户，这些人肯定是没考上大学，大专的，其中我们给 32 万大专以下学历人群发放了近 50 亿贷款。

其实我们进入学生贷款这个领域发现一个当初没有想到的状态，在一些培训机构里面，其实金融服务是非常多的。比如说英语、华尔街、英孚这些机构，主流人群是城市白领，这些人有很好的工作，他们为了让自己的未来职业发展更加顺利学习英语，同时不断地提升自己。还有像 MBA(比如说清华的 MBA)，可能学费要几十万，但是没关系，有很多银行和消费金融公司都在这里，为这些人提供服务。

所以，在高端英语培训、MBA、EBMA 的群体里面是非常多的金融机构在服务。但是如果说这个人是高中毕业，没有考上大学，在一个乡村里，想学个一技之长，想学个会计或者是汽车修理，5000 块钱都借不出来，金融机构在职业教育里面(这些品类里面)提供金融服务。

去年开始，我们做这方面的工作，为什么没有人提供金融服务？实际上我们发现，如果你把它当作公益事业做是不容易持续的，因为这些教育机构如果你要服务好他，这些领域你要服务好他，在风险控制、各方面的能力上都要很大的提升。

但是在中国的教育机构里有很多骗贷机构、黑产，他们组织学生去学习，实际上是帮学生套现，有时候学生都不是很清楚。当我们看到黑产机构进去以后，一个教育机构招到的学生是这样子的联系。你再看一个被黑产攻击的逾期的教育机构，发生逾期的学生也是这样的连接。

所以，我们构建了 50 亿的节点，230 亿条边的巨型的关联网络做反欺诈，因为这些欺诈使得金融机构根本不敢进去服务，因为这里面坏账成本太高了，不可持续。这就是为什么很多职业培训根本得不到金融服务的，就是技术不能支撑这样的服务。

同时，我们还可以看到，现在银行服务的标准也比较清楚了，大专以上、年轻、35 岁以下、有一定稳定的工作，所有的银行都在给这些人服务。但是学历不高的人怎么办？央行征信信息薄的人怎么办？甚至毫无央行征信记录的人怎么办？

我们当时在给这些职业教育机构学生提供贷款的时候，可以通过百度数据看到，在学生中筛选出来很多有良好学习习惯的，在网络上表现非常好的一些学生，因为很多学生从 12、13 岁就开始用贴吧、知道、百科查知识、获取新的教育，百度是他很早就开始用的一个产品。在这上面，有很多的表现。百度信用分通过不同的打分，逾期率和分数的关系(我们可以从这个地方看到)，我们就在在没有央行记录和央行记录很薄的这群人里面，还是能选出实际上行为表现非常好的人，我们对他的还款预期、预测能够做到相对比较准，我们给这些人提供服务，让服务边界更加往下探一层。

所以，我们觉得之所以能这么做，是需要很多百度内部和外部的数据，需要算法、模型、算力。智能金融的时代，大家讲人工智能，其实人工智能最好的落地场景就是金融，因为金融的本质实际上是数据和数据处

理。

在金融时代经历过传统的电子化到移动化，再到智能化，金融行业正在发生着非常巨大的变化。特别是在智能金融时代的到来，我们认为有四个方面会发生比较大的变化。

一是获客。银行保险公司的获客会以用户画像为基础，更加精准地触达，不再是以服务网点为基础，而是以用户画像为基础的网络获客。

你的理财产品或者是信贷产品，什么样的人能够响应？那其实你就应该把这些人抓出来，同时给他很好的服务。

二是服务。在服务上肯定是千人千面更便捷的在线服务，服务品质会提高，营业网点和客服人员会大幅压缩。

三是风控。大数据和智能算法为基础的反欺诈和风控体系，提升用户体验并且拓展服务边界。

四是 IT 基础设施。会将高效安全的私有云，现在有一个提法是私有云我觉得特别好，有私有云的安全性，同时再加上外部数据，一起去做服务，还有区块链。

这些东西都会给金融行业、金融机构带来比较大的变化。

实际上今年年初我们跟中国农业银行签订一个战略合作协议，但是这是一个很真实的要帮它向智能银行转型的协议。现在我们在和他们联合构建底层的金融大脑，这里面分为感知引擎和决策引擎，决策引擎就是学习、分析、预测，感知引擎希望他的底层大脑能够听、看、读、说。不管是智能客服还是 APP 的自然交互，这些东西都需要底层的金融大脑。

在这上面我们构架了几大服务：智能获客、精准营销、客户的信用评价。百度数据加农行的数据加模型，共同会产出一个新的信用分，这就让互联网的数据和金融本身的数据发生了很大的互补性，还有风险监测、

智能投顾、智能客服。这几个项目我们大概成立了十几个小组，现在都在不断地推进。最快的一个产品应用到这些技术，我们 9 月 30 日就发布，叫 AB 贷，A 代表农行，B 代表百度。

过去互联网机构和银行合作，银行经常会作为资金方垫进来，这次我们不是，我们共同推了一款产品，这个产品就是基于百度的优势和农行的优势共同推的网络现金贷的线上产品。

我们可以看到百度的数据有一个很大的优势，大概它能够比较准确地预测一个人一年在什么时候缺钱，他有金融需求，因为这个时候往往会反馈他有一些大额消费的需求。

所以，在这个领域里面，我们可以看到在百度我们能找到一群高优的客户，他的信用分很高，同时他的借款响应率也很高，在某一个时段对于资金的需求很大。其实农行这样的国家银行是不缺客户的，有 5 亿客户，但是需要知道这 5 亿客户在什么时间点需要触发一个什么样的服务。百度的优势结合农行的优势，再结合每天有几亿的用户到百度来寻找知识、服务、信息，就可以帮他触达这些高响应率的人群，把产品推出去。这是我们马上要推出的一个产品。

对于城商行来讲，它没有那么多的客户，像南京银行做得非常好，我们需要做的就是加入新的维度风险识别手段，同时帮助传统的城商行开始尝试，服务那些传统金融信息比较薄的用户，去拓展他的边界。实际上我们希望应用我们的反欺诈技术、风控技术和数据，能够帮银行拓展甚至征信之外的更多人群，让他们也得到这样的金融服务。

在区块链方面，百度和长安新生发展的第一期区块链 ABS 公募，已经获批，9 月 19 日在交易所交易，这是中国首支公募 ABS 区块链支持下的产品。

区块链在 ABS 业务里确实有很好的应用，我们叫真资产的调换，这是不可能的，因为不可篡改性，各个环节大家都是很透明、会有制约的，所以这是一个很好的应用场景。

同时，在理财领域，我们已经和很多的机构输出了智能因子，通过百度特色的数据，加上百度的技术，帮助他们在量化投资方面做出一些工作，这也是金融科技的另外一个领域。

所以，人工智能时代的变革，我们认为最大的能够受到影响的一个领域，而且马上就能落地的领域就是金融。区块链、金融云、智能客服会大大缩减客服的成本，提升客户的体验，智能获客、身份识别、大数据风控、智能投顾这些领域才刚刚开始。

百度希望在人工智能的时代，利用人工智能技术和金融机构一起服务更多的人，通过人工智能这么一个难得的技术机遇，能够让普惠金融走得更远。