



吉林省科技投资基金有限公司

TEL: 0431-85830757

地址: 吉林省长春市蔚山路2559号/长春市南关区亚泰大街6898号



吉林科技投资 第二期

TECHNOLOGY INVESTMENT

吉林科技投资

第10期



校企联合 技术攻关
产研科创 · 未来已来

最神奇的一群VC: 十五年, 投了一个时代

因为美元基金的大举进入, 2005年成为一个被载入史册的年份。一众
回后叱咤中国创投江湖的人物纷纷登场, 开创了一个群星璀璨的时代。

荣誉出品:
吉林省科技投资基金有限公司

2020

— HAPPY NEW YEAR —



吉林省科技投资基金有限公司

- 省级科技风险投资基金
- 省高校产学研引导基金
- 吉林省科技创新专项资金
- 矿产资源风险勘察专项资金



使 命： 围绕创新发展，扶持吉林省初创期科技型中小企业发展，解决科技型企业融资难问题，促进科技成果转化。

愿 景： 做真正的风险投资，实现省内科技型企业投资全覆盖。

核心理念： 创新、创业、进取、进步

投资原则： 有偿投入、阶段支持、适时退出、循环使用

做个天真的老板很难

文 / 袁岳

是天真的老板死得多，还是复杂的老板死得多？这个不好说。

如果是在一个孩子身上，天真基本算天性；而在一个成人身上，天真基本算毛病。如果是在一个员工身上，天真算是缺点；而如果在老板身上，天真基本算罪过。因为老板不是一个自然人，他是一个法定代表人，如果他对众人之事没有足够的判断与考虑，天真的说法与做法大概会遭众人笑话与鄙视；老板被假定为高于员工的领导，他被假定为应该有起码的城府与涵养，如果他只有天真或者有多一点的天真，那么他会被认为是肤浅与阴差阳错的富二代。

天真的人凭什么成为老板？或者老板为什么还可以天真？

我倾向于要做一个天真的老板。看了情况，有了想法，老是变通或者压抑比较两面三刀，直接说出来还是比较可取，时间长了大家无非知道这就是他的个性；很多事情，不明白就问，不清楚就追，不服气就质疑，虽难免场面上有些尴尬，但是在众多懂得圆滑妥协、不吃眼前亏的人中也是树立了特色，靠着本色就可以“鸡立鹤群”，在人人都是 IP 的时代，这样天真的 IP 更亮眼；太复杂的人不交往，太复杂的事不涉入，吃了亏喊出来，不想吃亏也摆在桌上说，看起来会损失一些机会，但是却不会陷入自己不能掌控的泥潭，或者在别人做的局里不能自拔；不会见风使舵少了高层的老大，不会折冲迂回少了该发的横财，没有权衡照顾也不懂腐败送礼，这样的人至少做点自己踏实的生意，不会那么一惊一乍地闹心血管疾病。而更重要的是，也许天真的老板少，天真的员工不少，如果天真的员工死心塌地跟了天真的老板，形成的生态也是很强大的。而在天真的范围内，这样的圈子与生态也许更加持久靠谱，而不像那些复杂的生态那么功利与势利。

是天真的老板死得多，还是复杂的老板死得多，这个不好说。但我觉得这是老板的两个“品种”，有的老板具备复杂的能耐，有的老板只有天真与保持天真的功力。其实要做老板，做好老板，能长期做老板，做成可持续的老板，都不是一件容易的事情。作为一个大生态，期待全部是天真或者复杂的老板也是不现实的，而如果在这样的生态里，天真与复杂的老板各有空间与位置，那么这就是一个很好的商业生态了。今天的中国社会，给予天真老板的空间是在变大的，而天真着做老板的人是更稀罕且有意思的。

CONTENTS

目录



14 封面故事

14 _ 最神奇的一群 VC:十五年,投了一个时代

18 科技投资 智慧吉林

18 _ 校企联合 技术攻关
30 _ 产研科创·未来已来
31 _ 付立伟:商业本色
34 _ 长春因赛图:超精密微纳米压痕测试仪器的领航者
36 _ 通化禾韵:与蓝莓结缘
38 _ 吉创科豹:服务机器人产业的领跑者
41 _ 凯禹储能:将生物质与科技完美结合
44 _ 巨康股份:只为生产放心药
47 _ 长理纳米生物:医疗药物的新时代鉴定大师

50 资本力量

50 _ 阿里“回家”,好一记回“马”枪
53 _ 霸主出手,黑石再破纪录!
54 _ 董小姐命好

58 非常道

58 _ 337 亿美元,两大衰落科技巨头开战
61 _ 奥特加:商界老炮的逆风操盘投资路
62 _ 又一独角兽凉凉! 钱多人傻的时代要结束了

64 行业风向

- 64 _ 2019 投资行业的困顿、现状与趋势
- 67 _ 经济新周期,资本正流向 5 大领域
- 70 _ 中国医美 70 年:千亿盛宴爆发
- 72 _ 陌生人社交又火了
- 74 _ 猝死风险背后:千亿级市场正在形成

76 大咖慧

- 76 _ 方风雷:中国最隐匿资本人
- 80 _ 中国“001”号华商的激荡 40 年

82 创客讲堂

- 82 _ 红杉创始人唐·瓦伦丁:传奇终将永存
- 85 _ 一个资本大佬的四条找人经验

94 大资讯

- 86 _ 都在说 DCEP,央行数字货币究竟跟你有什么关系?
- 90 _ 负面清单来了!伪私募将被淘汰
- 92 _ 科创绿洲以色列
- 94 _ 创投基金苦等了 18 个月:终于,资管新规开口子了
- 96 _ 北京“科创 30 条”

100 创业邦

- 98 _ 商米科技:一家硬核科技公司的另类神操作
- 102 _ “狠人”王思聪
- 104 _ “创败者”反思:VC 帮不上太多忙

107 科技改变生活

- 107 _ 人造肉开售:一场“肉”的战争在中国打响

主管单位 _ 吉林省投资集团有限公司
主办单位 _ 吉林省科技投资基金有限公司
协办单位 _ 《东西南北》杂志社
合办单位 _ 吉林省财政厅
吉林省科技厅
吉林省教育厅
吉林省发改委

编委会主任 _ 孟庆凯
副主任 _ 马天夫、李巍、刘丽英
编委 _ 王斗、陶彬、肖红、韩晓宇、陈野、
杨天宝、富强、徐科研、郝莹

封面题字 _ 王云坤

执行主编 _ 徐小莉
编辑部主任 _ 庞春颖
美术部主任 _ 初亚新
责任编辑 _ 李云云
特邀编辑 _ 卓然、刘妍
文字编辑 _ 胡梓博、赵帅添、孟醒、沙丽莹
美术编辑 _ 赵文丽
文字记者 _ 刘海东、宋东捷、李瑾历、曹雪
渠道总监 _ 刘淑尘、殷雪燕

公司地址 _ 吉林省长春市蔚山路 2559 号 /
长春市南关区亚泰大街 6898 号

邮编 _ 130012 / 130022

电话 _ 0431-85830757

投稿邮箱 _ jltz@jlkjtz.com

微信号 _ ZZDKJTZ

网址 _ www.jlkjtz.com

编辑部地址 _ 长春市高新技术产业开发区火炬路 1518 号

编辑部电话 _ 0431-88600080





“电子鼻”可快速“嗅”出肺癌免疫疗法适用者

荷兰阿姆斯特丹大学医学中心日前研发出一种快速检测法,利用“电子鼻”分析肺癌患者呼出的化学物质,从而确定该患者是否适用免疫疗法,准确率达 85%。

免疫疗法的引入极大改善了晚期非小细胞肺癌的治疗,但目前它的有效率仅在 20%左右,其中一个原因就是不能在治疗前确定这种疗法是否适用于患者。新方法不仅可以通过提前识别适用免疫疗法的目标患者,提高治疗效率,还可以减少与治疗相关的副作用。目前除了免疫组织化学检查外,尚无其他有效检测方法。

阿姆斯特丹大学医学中心的研究人员提出,代谢过程会使呼吸中的挥发性有机化合物组成状态出现变化。在使用这种内含传感器的“电子鼻”时,设备会将患者呼出气体中的这些化合物的数据直接发送并存储到在线服务器,机器算法会测定该患者是否对免疫疗法有反应,整个检测耗时不到一分钟。

研究人员相信,呼气分析将成为一个重要的诊断工具,未来可能指导许多其他疾病的治疗。该研究结果发表在最新一期瑞士《肿瘤学年鉴》杂志上。

阿里联手美国学院推出 AI 唇语解读新方法

能够从视频中读唇语的 AI 和机器学习算法并不是什么新鲜事物。早在 2016 年,谷歌和牛津大学的研究人员就详细介绍了一种系统。但是,即使是最先进的系统也难以解决唇部运动的“一语多义”问题,所以唇语识别的准确率一直无法超越语音识别。

为了建立使唇语阅读性能更加强大的系统,阿里巴巴浙江大学研究中心和史蒂文斯理工学院的研究人员设计了一种方法,称为“Lip by Speech(LIBS)”。该方法利用从语音识别器中提取的特征信息作为补充线索,视觉、语音双管齐下。利用该方法的系统在两个基准测试中都达到了业界领先的准确性,在字符错误率方面分别降低了 7.66% 和 2.75%。

LIBS 和其他类似的解决方案可以帮助那些听障人士观看缺少字幕的视频。据估计,全世界有 4.66 亿人患有失能性听力障碍,约占世界人口的 5%。根据世界卫生组织的数据,到 2050 年,这一数字可能会超过 9 亿。



等红灯也可看魔性舞蹈:红绿灯小人会“跳舞”

行人在过马路时常常要等绿灯亮起才可以走过去,而在等红灯的这段时间通常是比较无聊的。近日国外有一家广告公司研发出了一款很特别的红绿灯,这款产品上面的红绿灯指示小人可自主跳起“魔性”的舞,让行人可在等红绿灯时排解无聊。

据悉,这款名叫 Dancing Traffic Light 的红绿灯连着附近的一个“小黑屋”,当有行人在小黑屋里面跳舞时,其舞步将通过动作捕捉等技术记录下来并同步至红绿灯,变成一个抽象的红色小人,再现其舞姿,为等信号灯增加了无数乐趣。

据报道,这款很有意思的科技产品由汽车品牌 Smart 与广告代理商 BBDO

合作打造,首个产品被安装在葡萄牙首都里斯本的街头。制作这款特色产品的梅赛德斯团队认为,聪明的主意可以将城市变成更美好的地方。就像这个跳舞的交通信号灯,一方面人们可以观看“舞蹈”并等待红绿灯,另一方面这也提高了交通安全性。

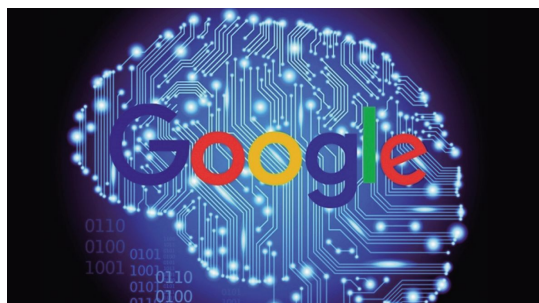




谷歌大脑、DeepMind、多伦多大学 联合推出增强型学习智能体 Dreamer

来自谷歌大脑、DeepMind 以及多伦多大学的研究人员们近日发表了一篇名为“梦想控制：通过潜意识的学习行为”的新研究。

研究人员介绍了一种增强型学习智能体 Dreamer，它可以完全通过潜在的想象力解决图像中的长时间任务。研究人员通过在学习的世界模型的紧凑状态空间中想象的轨迹传播学习状态值的解析梯度来有效地学习行为。在 20 项具有挑战性的视觉控制任务上，Dreamer 在数据效率、计算时间和最终性能方面都超过了现有方法。



图灵测试“脸盲版”： 比人脸更像人脸的超真实面具

最近发表在期刊《认知研究：原则与启示》上的一项研究表明，合成的超真实面具的图像可能会被误认为真实面孔。

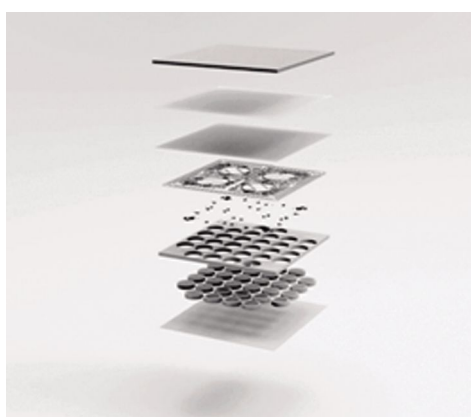
超真实面具是用诸如硅酮 (silicone) 这样的柔性材料制成，旨在模仿真实的人脸。为了研究合成面具在照片中被认作真实面孔的可能性，约克大学和京都大学的研究者邀请了 120 名参与者查看屏幕上成对出现的图像，其中一个真实人脸，另一个是面具，参与者被要求指出他们认为哪一个是面具，此外还使用一些很容易被认出的低真实感面具作为对照。

来自伦敦政治经济学院的主要作者 Jet Sanders 博士说：“辨识低真实感面具的准确率为 98%，但高真实感面具的辨识准确率为 66%——即便本身成功的概率就应有 50%。这表明一些参与者可能觉得部分面具比真实人脸更具有逼真的人类特征。”

作者 Rob Jenkins 博士说：“在现实生活中人们认错的概率可能比我们研究中的更高，因为超真实面具非常罕见，很多人甚至不知道有这种东西存在。”

Jet Sanders 博士说：“无法正确辨认出合成面具可能对安全和预防犯罪来说是一个重要提示，因为超真实面具可能会妨碍人们正确辨识某个人的关键特征。这些面具目前每个售价约 1000 英镑，我们认为随着制造工艺的进步，它们将变得更加便宜，也会应用得更加广泛。”

新型“虚拟现实皮肤” 能传递触觉



据英国《自然》杂志发表的一项工程学研究，美国科学家团队报告了一种可通信、可覆盖皮肤表面的无线触敏界面。这个装置通过机械振动的方式进行信息通信，可作为虚拟现实 (VR) 合成皮肤，应用于社交媒体、假肢控制和电子游戏。

虚拟现实技术又称灵境技术，其囊括计算机、电子信息、仿真技术等，最基本的实现方式，就是计算机模拟虚拟环境从而给人以环境沉浸感。而“VR 皮肤”，顾名思义就是可以让用户通过一块“皮肤”，真实感受到虚拟现实中的虚拟物体的技术。

为了制造一种更舒适的柔性界面，美国西北大学研究人员约翰·罗杰斯及其同事，设计了一种装置，包含无线免电池电子系统和可穿戴触敏界面的系统，并描述了所需的材料、器件结构、供电策略和通信方案。这款“VR 皮肤”可以通过嵌在柔性材料中的振动致动器阵列，实现电子可编程通信以及身体的感觉输入。

研究团队用一系列应用，演示了这款“VR 皮肤”的功能。比如，这个系统可以通过社交媒体向心爱的人传递触觉感受，复制手部假肢抓握的物体形状，还能让电子游戏玩家在佩戴时感受到战斗类游戏中的攻击。



三年后提车！特斯拉基础版 CyberTruck 要 2023 年才能交付

据外媒报道，当电动汽车制造商特斯拉开始制造 Model 3 时，该公司强调优先生产价格更高的车型。因此，那些有意以 3.5 万美元购买基础版 Model 3 的消费者，被迫等待了相当长一段时间。

特斯拉这样决定的理由非常简单，即尽可能地获得尽可能多的现金。当时，特斯拉首席执行官埃隆·马斯克表示，如果特斯拉立即开始发货低成本的基础版 Model 3，“将导致特斯拉赔钱并破产”。

虽然特斯拉的经济状况不再像以前那样岌岌可危，该公司如今确实已经具备能力盈利，但它最近推出 CyberTruck 时采用的生产策略与 Model 3 几乎相同。简而言之，特斯拉将首先专注于生产双电机和三电机 AWD 车型，然后才会将注意力转向基础版单电机 RWD 车型。

特斯拉 CyberTruck 预定页面信息显示，双电机和三电机车型的生产定于 2021 年底开始。当然，这符合特斯拉在电动皮卡揭幕仪式上宣布的生产预期。

然而，单电机 CyberTruck 的生产已经推迟了整整一年。特斯拉表示，这款售价 39900 美元的车型要到 2022 年底才会开始生产。现实情况似乎是，任何对基础版 CyberTruck 感兴趣的人都不可能不得等到 2023 年才能收到车。

虽然这可能会让许多潜在买家感到沮丧，但从商业角度来看，这确实是有意义的。对特斯拉汽车的需求从来都不是什么大问题，但该公司经常处于亏损状态肯定是个大问题。因此，特斯拉把重点放在更有利可图的 CyberTruck 车型上，这就说得通了。

北京将在未来三年推动自动驾驶高速公路测试

“道路交通面临第四次革命，自动驾驶将成百姓日常出行的一部分。”腾讯技术开放日·自动驾驶专场现场，北京智能车联产业创新中心有限公司副总经理吴琼指出，运载工具的自动化对交通基础设施、传输网络、感知控制管理与服务提出更高的要求，人工智能、5G 将推动智慧交通的发展。

吴琼认为，通信、汽车与交通走的是一条协同发展的道路，如今智能交通系统也正在向下一代进化。

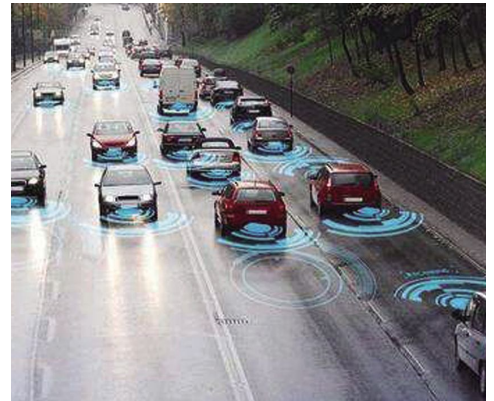
传统道路多样、复杂，自动驾驶难度高的历史或许即将结束。

吴琼介绍说，到 2025 年，全球将有 30 万 KM 以上动态可变的标志标线、超过 100 万个智能交通信号灯和摄像头雷达等，道路数字化、智能化将成为未来的发展趋势。而这也需要我们去探索与自动驾驶匹配的智能交通与智慧城市建设模式。

据悉，目前北京智能车联产业创新中心已打造了包括海淀公园无人接驳场景、崇礼高速自动驾驶场景等在内的多个智慧出行示范区。其也在推动自动驾驶技术、自动驾驶标准和自动驾驶政策的研究和制定。

“新一版北京市自动驾驶车辆封闭测试标准即将发布。”据吴琼透露，关于载人、载物、编组测试相关政策也将发布。

数据显示，截止到 2019 年 10 月底，北京市已持续为 13 家企业 77 辆车发放了自动驾驶车辆道路测试用临时号牌，安全测试里程超过 76 万公里。



中国可以在数字化带来的经济变革中树立榜样

“中国可以在数字化带来的经济变革中树立榜样”一文由斯坦福大学胡佛研究所发布。文章指出，数字经济将会对经济和商业运营方式带来根本性改变。比如，阿里巴巴的电子商务平台不仅将买方和卖方连接起来，还涉及供应方的各个方面。然而，数字经济和新产业模式的发展，会推动人工智能和机器人发展，从而导致工作机会减少。阿里巴巴正致力于直面并克服这一挑战。文章认为，中国的数字转型能够鼓励并惠及世界其他国家。



马云联手 40 万亿全球最大公募基金， 华尔街之狼来了！

近日，中国证监会下发第二批基金投资顾问业务试点名单，蚂蚁（杭州）基金销售有限公司、腾安基金、珠海盈米基金 3 家第三方基金销售机构赫然在列。

据了解，在蚂蚁基金拿到基金投顾试点资格之后，领航集团（Vanguard）与蚂蚁金服两家公司在 2019 年 6 月成立的合资公司——先锋领航投顾（上海）投资咨询有限公司，将正式为国内个人投资者提供基金投顾服务，合资公司将很快在支付



宝 APP 上推出基金智能投顾产品。

这也意味着，领航集团在拿到国内公募基金牌照之前，先行通过投顾业务切入国内公募基金市场。全球最大公募基金公司正式进军中国公募基金市场，华尔街之狼真来了！



战略投资开源中国， 百度图什么？

2019 年 12 月 6 日，开源中国宣布获得百度战略投资，之后百度将把开源深度学习平台飞桨和其他百度系优秀开源产品入驻到开源中国旗下的代码托管和协作开发平台 Gitee，双方将共同推动中国自主可控开源社区的发展。

开源中国成立于 2008 年，是目前国内最大的开源技术社区。该公司表示，在获得投资后，其依旧会保持平台中立地位，继续独立运营和发展；这笔融资将主要用于开源技术人才引进、技术研发和基础设施升级等。

经过 20 余年的发展，开源已经进入快速发展轨道，在这方面也已经有多家互联网巨头进行布局，百度正是其中之一，目前也称得上是开源技术的主要贡献者。数据显示其开源深度学习平台飞桨目前已经拥有超过 6.5 万企业用户，累计服务了 150 万开发者。

百度与开源中国双方都拥有着领先的技术以及广大的用户，这无疑是一次强强联手，它们将为我国开源生态接下来的发展带来怎样的助力，让我们拭目以待。

无钥匙技术引发英国豪华车盗窃案急剧上升

英国《每日邮报》消息，根据英国保险公司 Direct Line 对保险索赔数据的分析，在 2019 年 1 月至 10 月之间，有 14000 多辆豪华汽车被盗。这是 2015 年同期的两倍多，这意味着在英国的道路上每 38 分钟就有一辆豪华汽车被盗。警察和保险公司认为，盗案上升的部分原因是现代无钥匙技术为小偷提供了方便。

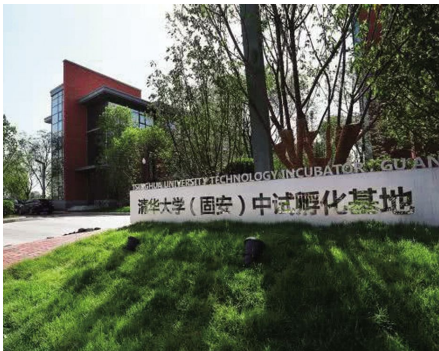
无钥匙技术在新型汽车中正变得越来越普遍，特别是在一些配置比较高的豪华车辆中。传统汽车点火系统、车门锁一般都需要钥匙来拧动，这从汽车研究出来到现在一直沿用，主要比较可靠，安全性也很高。但是微电脑系统的兴起带来了一次冲击，无钥匙启动就是其中的产物，它的工作原理靠的是无线射频识别技术来代替传统的钥匙，当我们的产品芯片靠近车辆的时候，就会自动匹配信号。认证成功后，汽车的电脑系统会解开车门锁，点火系统呈待命状态。这时只要按下“Engine Start”按钮或者转动类似的旋钮，车辆就打着了。

但是，该技术可能容易受到黑客攻击。

例如，如果您的遥控钥匙在房子里，犯罪分子可以使用一种设备来增强信号，让汽车误以为钥匙离得很近，他们就可以打开车门。

一项调查发现，一些无钥匙汽车可以在短短十秒钟内被盗。英国 Direct Line 保险公司告诫驾驶员们，安装方向盘、踏板和齿轮锁，将大大降低无钥匙豪车对偷车贼的吸引力。





廊坊五年引进京津科技 成果和企业近千项

廊坊充分发挥自身优势,按照“北京研发、廊坊孵化转化产业化”的理念,承接京津高端高新产业转移,近五年已引进京津科技成果和企业近千项。

注重承接平台创建,廊坊依托京南科技成果转化试验区核心区、环首都现代农业科技示范带等重大平台,精准对接引进京津科技创新资源、科技成果和科技企业。同时,采取政校企、校企、院企等多种合作方式,廊坊已建立京津冀(廊坊)协同创新创业基地、清华大学(固安)中试孵化基地等 27 家协同创新基地。

廊坊安次区总建筑面积 20 万平方米的京津冀(廊坊)协同创新创业基地,已培育出 2 个科技企业孵化器、1 个国家级众创空间,成功孵化云畅科技、钦纵机电、亿创科技、亚天顿、摩科特等科技型企业 140 多家。

据了解,截至目前,廊坊已发展市级以上科技企业孵化器、众创空间 102 家,其中国家级 11 家,省级 29 家;2000 多个在孵企业和团队中,科技型中小企业达 1200 多家,培育高新技术企业 60 多家;吸纳就业超过 1.5 万人。

腾讯教育联手英特尔打造教学新生态

近日,由腾讯联手合作伙伴共同举办的首届 MEET 教育科技创新峰会在北京举办。在“智能教育应用生态专场”分论坛上,腾讯教育与英特尔签署战略合作协议。腾讯高级执行副总裁、云与智慧产业事业群总裁汤道生、腾讯副总裁钟翔平、英特尔副总裁市场营销集团中国区总经理王锐、英特尔市场营销集团副总裁兼中国业务总经理王稚聪等共同出席了签约仪式,腾讯智能平台产品副总裁李学朝、英特尔市场营销副总裁王稚聪分别作为双方代表进行签约。

未来双方将以“科技+教育”为核心理念,充分发挥在各自领域的技术和资源优势,从平台、硬件、生态等多方面就教育电脑展开全面而深入的合作,共同搭建智能教育应用平台,打造基于腾讯云和腾讯人工智能的教育学习电脑。同时,双方将围绕智慧校园建设、人工智能实验室和 VR/AR 实验室打造等教育领域展开合作,共同研发理论与实际操作相结合的丰富“AI+教育”课程,携手培养适应产业互联网时代发展需求的高科技创新人才,构建具有全球影响力的智能教育新生态。

通过腾讯教育应用平台,一方面,政府和学校可以遴选更优质的教育应用产



品,填补现阶段缺乏优质教育教学应用的供给缺口;另一方面,教育开发者和服务机构,也将获取自身所缺乏的多种技术,并实现应用对多种容器平台、硬件平台的一站式打通。

三部门联合发布新规:不得随意发布 AI 造假视频

近日,国家有关部门印发了《网络音视频信息服务管理规定》,首次明确了管理对象,界定了“网络音视频信息服务”的含义。

《规定》强调,网络音视频信息服务提供者和网络音视频信息服务使用者利用基于深度学习、虚拟现实等的新技术新应用制作、发布、传播非真实音视频信息的,应当以显著方式予以标识,不得利用基于深度学习、虚拟现实等的新技术新应用制作、发布、传播虚假新闻信息。

《规定》明确,网络音视频信息服务提供者和网络音视频信息服务使用者违反《规定》的,由网信、文化和旅游、广播电视三部门依照相关法律法规规定处理;构成违反治安管理行为的,依法给予治安管理处罚;构成犯罪的,依法追究刑事责任。



工信部:拟到 2025 年 新能源车新车销售占比达到 25%左右

工信部对《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》(征求意见稿)公开征求意见。《规划》中提到,到2025年,新能源汽车市场竞争力将明显提高,动力电池、驱动电力、车载操作系统等关键技术将取得重大突破。新能源汽车新车销量占比预计达到25%左右,智能网联汽车新车销量占比达到30%,高度自动驾驶智能网联汽车将实现限定区域和特定场景商业化应用。

《规划》中要求,到2025年,纯电动乘用车新车平均电耗降至12.0千瓦时/百公里,插电式混合动力(含增程式)乘用车新车平均油耗降至2.0升/百公里。

《规划》中提出要推动产业融合发展,其中包括要推动新能源汽车与能源、交通、信息通信融合发展,加强标准对接与数据共享。

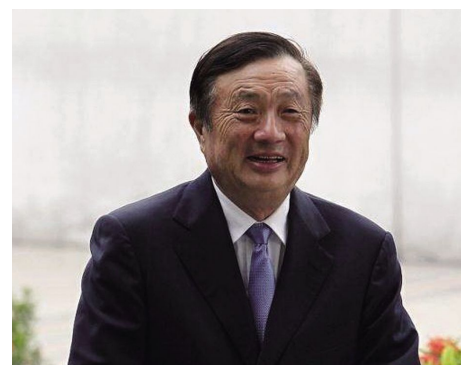
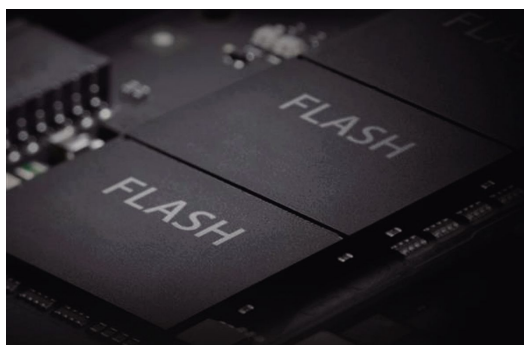
《规划》中表示,要完善新能源汽车购置税等税收优惠政策。鼓励地方政府加大公共服务、共享出行等领域车辆运营支持力度,给予新能源汽车通行、使用等优惠政策。2021年起,国家生态文明试验区、大气污染防治重点区域公共领域新增或更新用车全部使用新能源汽车。制定将新能源汽车研发投入纳入国有企业考核体系的具体办法。

三星投资中国西安,打造全球最大闪存生产基地

三星是全球最大的存储芯片生产商、供应商,仅仅是 NAND 闪存就占了全球 1/3 的份额,不过韩国本土的工厂已经不是最大的闪存生产基地了,三星这几年来大力投资中国西安,一期及正在建设中的二期投资已经将西安工厂变成了全球最大的闪存基地。

2012年,西安高新区成功吸引了三星的投资,一期工程之后,三星在2017年又跟西安当地政府签署了二期投资协议,预计在2021年下半年完工。两期工程,三星在西安的闪存投资总计将达到258亿美元,约合1815亿人民币,投资规模巨大。

三星在西安的二期项目建成之后,闪存芯片月产能将增加13万片晶圆,大约是目前全球闪存产能的1/10了,每年新增产值300多亿元,解决上千人就业问题,同时还能带动一批配套的电子企业落户西安,将使西安成为全球规模最大、技术水平最高的闪存芯片制造基地。



任正非:如果无法与谷歌合作, 华为还有非常宏大的“Plan B”

近日任正非在接受 CNN 采访时表示,与微软不同的是,谷歌并没有获得美国商务部的许可,因此不能恢复与华为的业务,这意味着华为手机只能使用自己的生态服务。

任正非表示,华为全心全意拥抱全球供应链。但为了确保生存,华为还需要做好准备,以防美国公司不向其提供零部件。任正非强调,“如果美国不允许其科技公司向我们提供产品,我们有其他选择”,他补充道,“如果这些选择变得成熟稳定,我认为我们不太可能再与美国公司合作。”

瑞银(UBS)和 Fomalhaut Techno Solutions 一份报告显示,华为最新的旗舰智能手机 Mate 30 系列不包含美国零件,技术先进的 5G 基站也是如此。当被问及如果 Google 没有获得与华为合作的许可证会发生什么时,任正非回答道,“我们有一个非常宏大的 Plan B”,他进一步强调,华为有决心而且有能力成为全球第一大智能手机销售商,但需要花费些时间。他透露,华为将在 2020 年开始回归海外市场,“我相信我们可以在未来两到三年内建立自己的全球生态系统”。

中国在全球太阳能竞赛中处于明显领先地位

专栏作家 Charlotte Edmond 在世界经济论坛发布“中国在全球太阳能竞赛中处于明显领先地位”的文章。

文章指出,中国庞大的人口规模使其成为全球最大的能源市场,中国已经拥有世界上最多的太阳能容量。文章认为,中国正寻求大幅提高可再生能源在其电力结构中的比重。然而,太阳能仍只是中国整体能源结构中的一小部分,中国目前仍然严重依赖化石燃料进口。中国不断增长的可再生能源供应应使其逐渐获得贸易优势,并在清洁能源技术方面处于领先地位。

王思聪“刚兑”熊猫互娱 为私募 PE 造成压力

2019年12月26日,王思聪旗下普思投资发布公告称,经过近两个月数十轮商谈,普思投资与数十位投资人全部达成协议,所有投资人都得到赔偿,熊猫互娱近20亿元巨额投资损失全部由普思投资及实控人自己承担。

“王思聪对熊猫互娱项目投资损失进行刚性兑付,给我们造成了意外的压力。”一家国内PE基金合伙人透露,近来他接到数位LP的咨询电话,询问若PE基金出现项目投资失败时,基金管理人(GP)能否像王思聪那样刚性兑付。

“我们只能明确回复,若不是基金管理人(GP)在投资决策过程中存在利益输送、内幕交易或明显过失导致LP资金损失,GP理应无需为项目投资失败进行赔付。”上述基金合伙人说,这个答案让多数LP不大满意。

他坦言,但愿熊猫互娱投资失败的刚性兑付,仅仅是个案,否则这种趋势可能将整个PE投资行业推入刚性兑付的旋涡。此前,王思聪面临的一系列投资纠纷案例,折射出当前PE投资领域存在的明股实债乱象,需要相关部门加强遏制力度。

马云再登《福布斯》封面： 心怀公益宏大愿景

2000年阿里巴巴刚刚成立时,马云曾登上《福布斯》杂志封面,畅谈未来互联网发展。20年后的今天,当年的《福布斯》记者Justin Doebele再次撰写封面文章《马云为名下公益基金会勾勒宏大愿景》,聚焦马云的人生新篇章。

在谈到自己的公益基金会5年后的面貌时,马云表示,它将会是一家受人敬重的机构,一家通过高效的方式从事公益的机构。

文章指出,阿里巴巴早在2006年就开始了社会公益活动。而马云个人则在2014年设立了马云公益基金会,截至目前,已经为各项公益活动提供至少3亿美元的资金。基金会项目从杭州西溪湿地的保护到非洲创业基金会,正在国内外展开各项活动。

唤醒他人。“光给钱不能改变世界,但如果改变了心灵,就能改变世界。”马云说。其中乡村教师是他重点关注的领域,已经为培训乡村教师和校长提供了7500万美元的资金。

发挥中国潜力。《福布斯》说,马云认为中国在公益方面的经验、做法可以供世界参考。

挂在脖子上就能除菌？ 日本又一智商税来抢钱了

网络上突然火起来了一款名叫“除菌卡”的日本网红产品,卖家介绍,只要佩戴上这“除菌卡”便可以在身体周围起到抑菌杀菌的效果。甚至有些更夸张的说法,宣称“除菌卡”不仅可以防花粉,还能消除空气中的PM2.5和甲醛,分解烟味等等等等,可谓是相当的神奇,妥妥地一个“移动金钟罩”……

这样的“除菌卡”让不少宝妈们心动不已,甚至一度让“日本除菌卡”产品出现了代购荒。

其实,类似“日本除菌卡”的产品,从2018年开始到现在已经有很多专家通过实验来告诉大家这玩意儿就是“智商税”。虽然看名字、看宣传,这“除菌卡”是个很神奇的东西,但其实里面的成分不过是我们日常生活中常见的二氧化氯。

的确,二氧化氯是国际上公认的安全、无毒的绿色消毒剂,它最贴近生活的应用就是自来水的消毒。原理就是二氧化氯可以在发生氧化反应后会对病毒、细菌、霉菌以及异味产生反应,改变其分子结构,从而“杀死”细菌、病毒。

但通过进一步的实验发现,“除菌卡”里面含有的二氧化氯成分过低,一般一张卡仅装了3g左右的二氧化氯。而研究表明,60g~150g的大瓶二氧化氯在小面积的封闭房间内,有效期才有一个月。所以说,在脖子上挂着一个装有3g左右二氧化氯的“除菌卡”就能在任何环境下,均能起到抑菌、杀菌等作用,并且还能有效抑菌两三个月,那简直就是无稽之谈。





百度无人车 2020 年量产

2019 年以来，百度已经多次动刀调整自动驾驶业务。

从百度内部、行业知情人士等信源获悉，百度正在对 IDG 事业群(智能驾驶事业群组)进行组织架构调整,推动智能汽车事业部(L3)和自动驾驶事业部(L4)两大部门合并,以实现技术资源整合和人员成本优化。

一位百度无人车员工透露,合并的策略是将智能汽车事业部的技术和业务分拆,“技术部分整合进自动驾驶事业部,业务部分还保留。”因此,合并后自动驾驶事业部的新组织架构包括 3 个部分:自动驾驶技术部、智能汽车业务部、智驾地图业务部。同时,百度也将车路协同业务升级为独立部门,成立智能交通业务组。”

百度 IDG 的智能汽车事业部(L3)和自动驾驶事业部(L4)是百度自动驾驶两大关键部门。

据悉,百度 IDG 总经理李震宇此前就宣布了此次组织架构调整。合并的主要目的是集中优势资源,完成 IDG2020 年的核心目标,“这个目标是在 2020 年与红旗合作量产 1000 辆自动驾驶车,两边已经达成了初步协议。”

欧盟:对谷歌、Facebook 数据收集行为展开调查

据国外媒体报道,欧盟已针对谷歌和 Facebook 收集用户数据的行为展开初步调查,以评估这两家美国科技公司是否遵守了欧盟的相关规定。

欧盟委员会一发言人通过电子邮件向媒体表示:“作为对谷歌和 Facebook 数据收集行为展开初步调查的一部分,欧盟委员会已经发出了调查问卷。这些调查涉及数据收集、处理、使用和创收方式,包括用于网络广告目的的收集行为。”

据悉,这是欧盟委员会第二次关注美国科技公司如何处理用户数据。2019 年 7 月,欧盟委员会曾对亚马逊展开正式调查,以评估这家电子零售商是否遵守欧盟关于处理独立零售商数据的规定。

英国大选结果出炉, 巴菲特押对宝了

2019 年 12 月 12 日英国提前大选,首相鲍里斯·约翰逊领导的保守党赢得此次大选。鲍里斯也将继续担任首相。

保守党获得议会下院绝对多数席位,意味着议会将通过此前约翰逊与欧盟谈判达成的“脱欧”协议,英国将大概率在 2020 年 1 月 31 日正式“脱欧”。英国脱欧的前景逐步明朗,而早已看中英国的“股神”巴菲特也松了一口气。

很长一段时间以来,伯克希尔旗下的保险公司活跃于伦敦的商业和批发保险市场。2019 年早些时候,巴菲特在致股东的信中表示,伯克希尔公司计划在海外进行大笔投资,鉴于他迄今为止的绝大多数投资和收购都是在美国进行,这将标志着投资策略的重大转变。

巴菲特哀叹道,在美国,对拥有良好长期前景的企业来说价格太高。

值得注意的是,脱欧只是英国退出欧盟进程的第一步。根据目前“脱欧协议”安排,双方在“离婚”后将开始“后脱欧时代英欧经贸关系”谈判。专家认为,这一谈判才是真正的考验,将成为约翰逊政府在未来若干年面临的主要挑战。

Google Play 2019 最佳作品:Ablo

据国外媒体报道,谷歌近日公布了 2019 年度“Google Play 最佳作品”,包括最佳应用程序、最佳游戏、最佳电影和最佳电子书等。

谷歌称:“这里的应用和游戏带我们探索不同的世界,为我们开拓全新视野。这里的图书、电影和电视连续剧让我们欲罢不能。另外,还有由广大粉丝投票选出的‘用户选择奖’获奖作品。”

其中,2019 年最佳应用程序(APP)为:Ablo,一款功能强大的国际社交应用,允许用户“在全世界结交新朋友”。Ablo 支持一键翻译聊天,通过 Ablo,用户可以与拥有不同文化背景的各种真实的人建立有意义的关系。

谷歌对 Ablo 的评价是:“2019 年,有一款应用从其他应用中脱颖而出:它的独创性和精致让我们感到惊讶和愉悦。美观的设计和周到的服务,这是我们 2019 年最好的应用程序。”

“退”和“休”是两码事

文 / 林采宜

对于懂得“转身”的人来说,退休的次数越多,此生越是丰盛。

互联网时代的风云人物,能量就像十八级台风,哪怕退个休也能搅动江湖,马云就是如此。

退休是中年男女常常提到的一个词,其实“退”和“休”是两码事,退是退,休是休。

计划经济时代,职业流动、转换极少自由,一个萝卜一个坑,对于大部分人而言都是一个老婆对到死,一份工作做到老。退,意味着休,所以,有“退休”这一说。

现在的职场、官场,仍然有一些人属于三十岁死、六十岁埋的那一种,虽然没“退”,但早就“休”了。他们对自己的学习能力、职业成长早已死心,也无所作为。

当雇主不再是唯一的,职业就有了各种自主选择和转换的空间,“退休”则变成各种角色转换的旋转门。

就职业生涯而言,“退休”往往是“此生”通往“来世”的入口。从这个意义上看,退休和“转世”差不多。正如马云,告别阿里之后他要去湖畔大学当老师,此处叶落,别处花开。因此,“退”和“休”之间没有必然联系,从某个职业角色退出,对很多人而言,是新生活的开始,从

这一点来看,有些人的退休和离婚看起来没什么两样,刚刚办好分手的手续,新的恋人可能已经等在下一个路口。“退休”,无非是给职业生涯的移情一个正式的仪式。

对于有些人来说,退休,意味着可以畅所欲言,意味着活成真实的自己。周国平说:“年龄是个谣言。”的确,有人三十岁死,六十岁埋,有人八十岁还在不断发芽,不断新生。

青春是未经开凿的矿石,经过几十年岁月,有些被淬炼成钻石,有些被荒废成矿渣。对于钻石和矿渣来说,年龄有着不同的意义。但无论如何,真正的年轻有两种,一种是没有意识到自己年轻,还有一种是没有意识到自己老。这两种人共同的特点就是:都不说自己还很年轻。因为年龄对他(她)而言,从来就不是选择的障碍。

百年光阴,走过千山万水,有退有进,千回百转,斜杆时代,一人可兼好几种角色,倚红偎翠,如同绯闻横生;长寿时代,一辈子可以“转世”好几次,且退且进,每一个拐点后面,都有不同风景。

所以,对于懂得“转身”的人来说,退休的次数越多,此生越是丰盛。



林采宜



一汽夏利,真的要说了再见了

文 / 姜伯静

辛弃疾曾经有词云:“往日繁华,而今物是人非。”看今天的一汽夏利,却是往日繁华已去,而今物已不是昨日之物,人亦非昔日之人了。

一代国民轿车——夏利,在停产几年之后,以后连“名字”都将不复留存,在资本市场的闪转腾挪中,将逐渐成为历史的概念。除非未来有人重新“复活”这个“夏利”系列,一如欧洲某些古老的汽车品牌,否则未来的人只能从文献或者汽车博物馆中去了解“夏利”这个词汇了。

在无尽的等待之后,2019年12月22日晚间,一纸《重大资产出售及发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》,敲定了一汽夏利的命运。此后一汽夏利与汽车有关的业务不复存在,而未来将成功注入铁路物资供应和生产性服务领域的优质资产。或者说,一汽夏利与汽车没有了关系,开始印上“铁路”的印记。

如果一切顺利,一汽夏利与汽车再无瓜葛!

这一重大“资产重组”,意义很多,影响也很大。

第一,加速了一汽集团上市的步伐。

一汽集团,终于放下了一汽夏利!用“快刀斩乱麻”这个词来形容近年来一汽集团解决“同业竞争”这个棘手问题再合适不过!重组完成之后,一汽夏利的汽车业务被清理完毕,事实上的“壳”转手铁物股份,一汽集团整体上市再也没有了一汽夏利的牵挂。“轻装上阵”的一汽集团,应该开始谋划下一步的动作;或者,已经谋划好正在等待实行。

虽然,与黄金时期相比,今天一汽夏利的价值大不如前,但是,这并不妨碍本次资产重组的意义。毕竟,铁物股份要的还是这

个“壳”。

第二,铁物股份子公司中铁物晟得以借壳一汽夏利进入资本市场。

某种意义上,铁物股份帮了一汽一把。不过,尽管不是“重组上市”只是“资产重组”,但是铁物股份子公司中铁物晟却得以借壳一汽夏利进入资本市场。

这一次,铁物股份卷土重来,应该是志在必得。同时,资本市场给铁物股份带来的应该更多。

第三,对中小股东是一个利好消息。

当初,一汽股份“承诺延期”后,一汽轿车中小股东维权的举动我们应该记忆犹新。

看公告,中铁物晟科技经审计的历史财务数据,还是不错的,至少要比连连亏损的夏利强许多。而一汽集团整体上市得以加速,也让不少人欣喜。

这样的话,对一汽轿车中小股东也算是一个利好的消息。

以上三点,是此次交易的意义。

当然,此次交易也有一定的风险,未来上市公司是否一帆风顺也不得而知。比如,公告中说:“由于中铁物晟科技的业务经营特点,资产负债率偏高,截至2019年9月末中铁物晟科技未经审计财务数据对应的资产负债率为75.94%。”这会对上市公司形成什么影响还不清楚。

总之,此次交易完成之后,也许“一汽夏利”就要换个名字了,否则留着还有什么意义呢?“一汽夏利”,真的要说了再见了!



姜伯静

最神奇的一群 VC:十五年,投了一个时代

文 / 王菲

因为美元基金的大举进入,2005年成为一个被载入史册的年份。一众日后叱咤中国创投江湖的人物纷纷登场,开创了一个群星璀璨的时代。



回望中国创投 20 年,他们曾经是拓荒者。15 年前,他们漂洋过海远道而来,开始深耕中国;15 年后,他们依旧持续押注中国,成为中国新经济浪潮的最大赢家。他们是——美元基金。

这是中国创投圈最活跃的一股势力。一个最具有说服力的表现是,在近两年人民币募资的寒冬下,美元基金步伐依旧稳健。清科研究中心统计,2019 年前三季度完成美元基金募集的共有 13 家,除了红杉中国、华平投资、红点中国、光速中国等老牌机构外,还有源码资本、云九资本、襄禾资本、漠策资本等新兴力量。

因为美元基金的大举进入,2005 年成为一个被载入史册的年份。那一年,红杉资本携手沈南鹏共同创办红杉资本中国基金;“投资女王”徐新离开霸菱投资,创办今日资本集团;张磊带着耶鲁大学捐赠基金的一笔启动基金回国创立了高瓴资本;还有红点中国、北极光创投、赛伯乐中国投资基金等纷纷成立,开始了美元基金在华拓荒历史。

那是一个群星闪耀的时代。在 2006 年的清科年度论坛上,沈南鹏、徐新、邓锋……一众日后叱咤中国创投江湖的人物相聚一堂,畅想着中国创投行业的前景。他们也许不会想到,日后美元 VC 几乎包揽了所有中国互联网巨头,缔造了中国创投史上一个个经典案例。

拓荒者们

那年,美国顶级 VC 组团入华

看好中国市场,不过是历史的重演。

由于一场多家硅谷知名风投机构的中国行,很多人把 2005 年称作是中国 VC/PE 行业的一个分水岭,事实上,2004 年上半年一切就已经开始了。

2004 年 6 月,硅谷银行组织了包括红杉、凯雷、红点、经纬创投、NEA、KPCB、DCM 等 25 家美国知名风投团队前来中国考察。

“当时我们拜访了北京和上海的科技园区以及创业企业,这个行程安排让硅谷 VC 开了眼界,并重新审视他们在中国的策略。”



2005 年加入红点创投的袁文达亲身参与并见证了这一历史事件。

风险投资的种子自此埋下。2005 年年初，各大硅谷机构开始在国内落脚。有的成立了独立的基金，比如，红杉资本携手沈南鹏共同创办红杉资本中国基金，朱磊与 NEA(恩颐投资)共同创办赛伯乐中国投资基金；有的设立了办公室，比如红点创投由袁文达只身回到上海开设中国办公室。还有的人直接选择离职“创业”。同为考察团一员的邓锋，成立独立品牌北极光创投。

同样在那一年，徐新离开霸菱投资，创办今日资本，开始了“投资女王”之路；张磊带着耶鲁大学捐赠基金的一笔启动基金回国创立了高瓴资本；阎焱获得了原软银亚洲的唯一 LP 思科集团的支持，创立了第二支基金——软银亚洲投资基金二期，同时软银亚洲也更为软银赛富。

《中国创投简史》记录了一个有趣的细节：后来，阎焱将在国际资本市场成功的募资经验分享给了老朋友 IDG 的熊晓鸽、周全，以行动告诉他们，凭借我们自己的力量也可以募到资。IDG 在更早之前就进入了中国，这家创立于 1992



年美国波士顿的投资机构，在它出生的第二年(1993 年)就进入了中国，成为了第一家进入中国的外资投资基金，成立首支美元基金。在 2005 年之前，IDG 已经投出了腾讯、百度、携程、搜房、搜狐等一系列赫赫有名的互联网公司。

一大批海外精英投资人才投身到中国创投行业，可以说，那是一个群星璀璨的时代。随着群雄正式登场，美元基金在中国发展的黄金时代也正式到来。

2005 年成为了美元基金在中国诞生的元年。清科研究数据显示，2005 年，活跃在中国的中外创投机构共募集到 40 亿美元的基金，相当于过去 3 年募集资金的总和。

如今，老牌美元 VC 们在谈到当年美元基金进入中国时不约而同用到了

一个词——拓荒。

“在中国创投行业还处于蛮荒时期的时候，美元基金来到中国开拓疆土，把美国数十年积累的风险投资经验引入中国。”作为最早的拓荒者之一，必群在加入光速创投之前就嗅到了美元基金在中国的发展潜力。

远道而来的拓荒者们感受到一个巨大的市场经济体崛起的机会正在酝酿中。对于这些美元 VC 而言，捕捉到下一个携程、盛大和百度，是他们来中国的投资使命。

踏上本土化征程 从未间断的自我改良之路

同历史上的许多舶来品一样，美元基金进入中国同样存在水土不服的挑



红杉资本中国基金创始及执行合伙人沈南鹏



今日资本集团创始人徐新



光速创业投资董事总经理苻群

战。独立,成了一些美元基金进入中国时就定下的目标。

这段往事,沈南鹏印象深刻。据媒体报道,2005年红杉资本找到沈南鹏,“当我们和红杉美国合伙人在旧金山见面,红杉资本两位执行合伙人跟我说,每个地方只有独立决策才能发挥团队最大的能力,保证决策准确性。”沈南鹏曾回忆道,除了全球视野之外,红杉中国的运营从一开始就被贴上了本土运营和本土决策的烙印。

2008年,宓群加入美国光速时提出的唯一要求就是:让光速中国的决策、运营完全独立出来。最终,他用了三年时间实现了这一目标。

宓群在谷歌多年的工作经历让他提早就预判到美元基金本土化的必要性。“在担任谷歌中国首席代表时,我们每次在中国推行产品战略都需要和美国总部商量,这个沟通过程需要很高的成本。”

即便在刚进入中国时没有选择独立运作,随着中国市场的不断发展,探索美元基金在中国本土化的有效路径,也渐渐成了摆在所有美元基金面前的一个课题。

2015年,红点创投进入中国整整十年之后最终选择将中国团队独立出来。“中国创新创业环境发生了巨大改变,越来越多的本土创新出现,中国创业生态本质已经发生变化。”袁文达说,“我们需要适应这种变化。”

事实上,早早就独立的美元基金们依然在不断主动地进行自我改良。2009年创业板成立以后,本土人民币基金迅速崛起,美元基金开始集体探索人民币基金业务。

据北京德恒律师事务所合伙人郭卫峰回忆:“当时外资投资机构一见面就互相问,你有人民币基金吗?国内当时创业板刚开,市盈率很高,大家都想着尽快上市,而有外资成分就会很麻烦。”

以红杉为代表的美元基金相继成立了人民币基金团队,这直接推动了人民币基金的大爆发,并且此后多年人民币基金从规模和数量上一直对美元基金呈碾压之势。

自那时起,双币基金就成为中国创投行业不可逆转的潮流,美元基金的主体也更加多元化。2010年,本土VC/PE向全能型发展,开始发起设立美元基金,两条腿走路,本土VC/PE迈向国际化。作为本土VC代表,达晨在2010年完成首支1亿美元基金募集,与此同时,东方富海·同创伟业也开始筹划设立美元基金。

拼多多、趣头条、美团点评 这些公司在美国看不到

过去15年,机遇重重的中国市场成就了一批美元基金,围绕着copy to China的核心打法,美元基金在中国创投史上留下一个又一个神话。

在中概股电商公司中,红杉中国包揽了中国前三大电商平台,阿里巴巴、京东、拼多多,红杉也是唯一一个同时投资了TMDP(今日头条、美团点评、滴滴、拼多多)的公司。红点中国捕捉到了奇虎360、趣头条、乐逗游戏。光速中国则出手押中了美团点评、拼多多、拍拍贷、融360。

更为重要的一点是,美元基金在中国成长之快,已经足以反过来影响美国风险投资行业。

在光速中国团队独立出来之后,光速的印度团队借鉴了中国团队的经验,最终也独立了出来。目前,在光速品牌下,有光速中国、光速美国(包括以色列地区投资)和光速印度三家独立机构,资源共享但各自独立募资、决策、投资。

“我们投了拼多多,这样爆发性增长的公司在美国很难看到。光速的美国和印度团队都在学习中国的社交电商模式。”宓群表示。

中国模式正在输出,既有风险投资



红点中国创始及主管合伙人袁文达



北极光创投创始人邓锋



源码资本创始合伙人曹毅



的运营管理模式,也有创新创业的商业模式。

当年,作为拓荒者的美元基金在中国寻找美国成功商业模式的对标者,如今,在很多美元基金投资人看来,中国模式正在输出,而不再是复制美国。目前中国在与服务、硬件、技术相关的种种创新基本上与发达国家同步发生,“copy from U.S.”已成为历史。

“对于美元基金而言,现在最大的挑战是要跟上中国的变化。相比较二十年前,中国的创业生态已经改变,很多创新模式是美国不具备的,比如我们投的趣头条。我们关注到新的有独特消费喜好的人群已经出现,与此同时在前沿技术方面,中国也存在弯道超车的机会。”袁文达认为。

近年来,国内美元 VC 纷纷出征海外市场,都抱着一个共同的愿景,希望能在海外市场寻找到 copy from China 的机会。其中,印度最具代表性。

在很多美元 VC 投资人看来,印度就像是曾经的中国,当年在中国市场上爆发的互联网红利会同样在印度上演。很多 VC 在海外选择项目时,倾向于选择出海的团队,这些团队在国内经历过洗礼,有自己的打法,更容易在一个新兴市场获得胜利。

2018 年,启明创投合伙人黄佩华三次踏上印度这块土地,谈成了两个项目:一个跨境电商公司和一个在线阅读平台。“中国有很多模仿美国互联网的

产品。我们有中国版的 Quora(知乎),中国版的 YouTube。之后,我们看到了中国的惊人增长。当 PC 互联网逐渐发展到移动互联网时,我们也参与了这一过程。现在我们来到印度,我发现有一些印度产品复制自中国。”她在接受媒体采访时表示。

对于美元基金而言,未来的一大挑战就是能否捕捉到下一个“中国市场”。

想投中国的美元 LP 非常多 但国内九成 GP 还达不到要求

美元基金在中国的发展也并非一直顺风顺水。曾几何时,人民币基金碾压美元基金的声音此起彼伏。但历史总是呈螺旋式发展,最近一两年,美元基金被重新点燃。

2018 年募资寒冬下,美元基金的募集和人民币基金相比可以说是冰火两重天。2018 年以来本土创投对美元基金热情高涨。“很多机构想要成立公司旗下首支美元基金,有些 FA 也开始做美元基金了”。

2019 年上半年,美元基金的持续火热成为国内 VC/PE 市场一道特殊的风景线:1 月 3 日,光速中国宣布完成 5.6 亿美元的新基金募集,其中包括规模为 3.6 亿美元的美元基金四期和规模为 2 亿美元的精选基金一期,这是其 2011 年独立运作以来规模最大的一期基金;1 月 22 日,红点中国完成了 4 亿美元的红点中国美元二期基金的募集;4 月 8

日,源码资本完成 5.7 亿美元新基金募集;4 月 16 日,德弘资本宣布其专注于大华区的首期美元基金“德弘资本一期”募资完成,金额超过 20 亿美元;5 月 17 日,盛景嘉成美国母基金完成新一期 1 亿美元基金募集……

2019 年被认为是美元基金大爆发的一年。虽然整体规模仍然低于人民币基金,但美元基金的参与主体正在不断多元化。就在不久前,钟鼎资本完成了首支美元基金的募集,资金规模达 3.65 亿,至此钟鼎资本从一家单币基金跨越到双币基金。

成立 5 年的盛山资产目前正在募集旗下第四支人民币基金。“我们目前主要做人民币基金,但也有做美元的想法。”其管理合伙人沈强说道。

沈强本人曾在硅谷管理过一支美元的基金,以当时的募资经验和教训来讲,他认为募集美元的关键是——基金投资是否足够细分。“我在医疗器械的行业里面,做过外企的高管,以及负责过亚洲的业务。对当时这些 LP 来讲,如果我们专注投医疗器械他们会非常理解,他知道你们这些管理团队,知道项目的机会以及风险在什么地方,包括项目当时的估值,以及退出的变化。”沈强表示。

对于大多数国内 GP 而言,募集旗下首支美元基金并非易事。一位美元 FOF 基金投资人曾直言,目前想要募美元基金的 GP 绝大部分可能都“没戏”。长期的业绩口碑、充分专注,有独门绝技,对于美元 LP 而言,这些对 GP 的要求一下就可以筛掉了国内万家 VC/PE 中的九成机构。

宓群表示,美元 LP 非常想投中国,但是他们只投最头部的基金,事实上,在美国,90%的风险投资回报是占少数 10%的基金赚到的。

无论在哪里,回报永远是王道。从 2004 年首次正式踏入中国,美元基金经历了 15 年的积累探索,在这个新兴市场上交出了一份亮眼的风险投资答卷。未来,美元基金也将继续和这个市场共舞。

(摘自投资界)



校企联合 技术攻关

——吉林省“双对接双助力”服务中小企业创新创业“十百千”专项行动总结会成功召开

文 / 郝莹 胡梓博



活动现场

2019年11月29日,吉林省“双对接双助力”服务中小企业创新创业“十百千”专项行动总结会在长春工业大学成功召开。会议由吉林省教育厅、吉林省工业和信息化厅主办,有30余所高校、50余家企业,共200余人参加了此次会议。

长春工业大学校长张会轩表示,此次会议将进一步聚合高校人才资源和科技创新发展要素,促进吉林省中小企业与高等院校产学研合作。本次会议虽然是总结会,但不是终点,是吉林省加快实施创新驱动战略,支撑产业转型升级,实现吉林省经济高质量发展的新起点、再起航的加油站。

吉林省工信厅副厅长王大宁从“强化产学研联合,促进成果转化;加强创新平台建设,完善成果转化载体”两个方面介绍了吉林省工信厅推进技术创新工作的基本情况。他表示,创新驱动是吉林全面振兴、全方位振兴的根本动力,在今后工作中,省工信厅将积极与教育厅等有关部门通力合作,为更好地推动高校科研成果就地转化、促进企业自主创新、产业优化升级和吉林经济高质量发展而努力奋斗。

吉林省教育厅副厅长孙长智指出,2019年吉林省为提升高校科技创新、成果转化和人才培养能力,采取了三项举

措——积极推进高校科技平台建设,提升高校研发水平;重点推进校企合作对接,加速科技成果落地转化;深入推进人才培养模式改革,夯实人才保证和智力支持。他对“双对接双助力”系列活动提出了三点希望:一是要持续跟踪推进,二是要加强平台建设,三是要提升管理水平。

为深化产学研合作,增强高校科技创新和成果转化能力;支持高校院所创新要素向产业聚集,提升高校院所服务地方经济的能力,推动高校院所与企业产业发展需求对接,2015年7月,吉林省财政厅和吉林省教育厅共同发起设立了吉林省高校产学研引导基金,并制定了《吉林省高校产学研引导基金管理暂行办法》;2019年10月,两厅对《暂行办法》进行了修订,对项目入库方式、投资方式等内容进行了调整。

会上,吉林省科技投资基金有限公司总经理马天夫对吉林省高校产学研引导基金的设立、运作模式、投资方式等内容进行了详细介绍。



长春工业大学校长张会轩

吉林省工信厅副厅长王大宁

吉林省教育厅副厅长孙长智

吉林省科技投资基金有限公司总经理马天夫



吉林省高校产学研引导基金



基金属性:按照市场化方式运作的政策性引导基金。

支持领域:围绕全面实施创新驱动发展战略,以《吉林省培育和发展战略性新兴产业行动计划(2015年)》为依据,优先支持以下九大领域:医药健康产业、生物制造产业、生物农业产业、电子信息产业、新能源汽车产业、先进装备制造产业、新能源开发利用产业、新材料产业、节能环保产业。

基金运作原则:政府引导、市场运作、不以盈利为目的。

项目选择市场化、资金使用规范化、服务监管专业化。

基金引导方向:重点支持吉林省内高校、科研院所有望形成产业规模的科技成果转化项目、支持国内知名院校、院所科技成果在吉林省内转化,助力吉林省内企业快速发展和转型升级。

投资方式:

直接投资:以“股权投资”(主)或“股权+债权投资”(辅)的方式直接投资于在吉林省内注册(含新设)的初创期和成长期企业。

1.推荐渠道及投资对象

(1)条件

以产业化为目标;

已承接或具有明确意向承接高校院所技术转移和成果转化项目;

高校院所持续提供技术支持的企业。

(2)投资额度及比例

对于单个企业的投资原则上不得超过产学研引导基金当年规模的15%;

在投资企业中参股不控股;参股比例原则上不超过投资企业注册资本的35%,且不当第一大股东;

产学研引导基金与国家级、省级引导基金参股同一家投资企业时,合计参股比例不得超过50%。

(3)推荐入库

吉林省内高等院校、科研院所、大学科技园、具有高校院所背景的科技型孵化器平台或园区;

经国家教育部、吉林省教育厅等高校主管机关批准设立的各高校中试基地、科技成果转化中心(或平台、公司等);

吉林省内企业单独设立或与高校科研院所共建、合办的技术转移中心、孵化中心、协同创新中心等研发、孵化机构。

(4)直接入库

国家或省级政府引进的高级人才(千

人计划、万人计划)、国家级、省级专家(包括但不限于院士、长白山学者)、省委组织部支持的人才团队主办或领办的项目;

吉林省外高级人才(包括但不限于院士、国家级专家、千人计划、万人计划引进人才等)主办或领办的项目。

2.项目基本要求

(1)技术要求:

技术来源于高校院所或高级人才组建的科研团队;

具备较高创新水平和较强市场竞争力、潜在经济效益和社会效益较好或有望形成产业规模的科技成果。(技术创新+良好的市场前景)

(2)科技成果所处阶段

重点支持进入中试阶段的科技成果转化项目,适当兼顾进入产业化阶段的中小型科技成果转化项目。

(3)投资形式及退出

股权投资:持有期限原则上不超过五年;新设企业或仍处于中试阶段的项目,持有期限可放宽至八年。

债权投资:扶持期限原则上不超过三年。

退出方式:采取多层次资本市场转让、按事先约定协议退出、股东回购及到期后清算等方式。

间接投资:以参股方式投资于面向高校院所科技成果转化项目为主的省内基金或新设基金。

1.投资方式

以参股方式投资于面向高校院所科技成果转化项目为主的吉林省内基金或新设基金。子基金组织形式为公司制或有限合伙制,募集资金总额原则上不低于5000万元人民币,且全部资金原则上在两年内到位,其中首期到位资金不低于认缴出资额的30%,且所有投资者均要以货币形式出资。

2.投资额度及比例

原则上不超过子基金总额的30%,不得作为普通合伙人承担无限责任,且不能成为控股股东或最大出资人。

3.子基金的投资地域限制

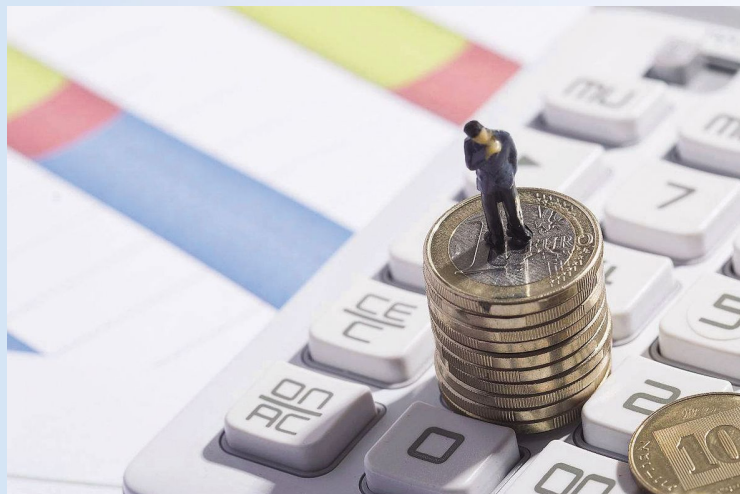
设立的子基金应优先投资于在吉林省内落地的高校院所的科技成果转化项目,而且投资于吉林省内企业的资金比例原则上不低于产学研引导基金参股额的二倍。

4.基金退出

投资于其他子基金形成的股权,子基金存续期一般不超过十年,在子基金股权转让或变现受限等特殊情况下,经子基金出资人协商一致,可延长两年。

吉林省高校产学研引导基金立足吉林省内,截至2019年11月30日,吉林省高校产学研引导基金共收到省内高校推荐的200余个申报项目,批准投资金额近4亿元。在加快主体培育、激活技术、资本活力及提升吉林省支持大众创业、万众创新的科技金融服务能力方面,充分发挥了政府专项引导基金的设立意图及引导放大作用。

下面是部分获得吉林省高校产学研引导基金资金支持的项目展示





i 未来:让原创艺术拥抱未来



成果名称:东北民俗艺术品

高校名称:吉林艺术学院

合作企业名称:长春艾爱未来文化发展有限公司(简称 i 未来)

成果简介:

“未来一段时期,中国将处于一个文化产业爆发期。”i 未来联合创始人史爽的预判正如约而至。2019 年,i 未来已经成长为 10000 多位艺人、非遗传承人、艺术类大学生、特教生艺术交流、产品展示和售卖的综合性平台,文创产品总量突破 20 万件。

2015 年,吉林艺术学院根据国家教育与产业融合的政策指引,进行高校科技成果转化创新。根据东北地区特色鲜明的民间手工艺及非遗文化特点,利用吉林艺术学院高校教师及学生的现代设计理念,成功将“东丰农民画”、“老鼠娶亲剪纸”、“东北民俗”等民间艺术进行功能性再设计,创造出“手绘地图丝巾”、“鸿运袜子”、“民俗台历”等城市新文创产品,并成功推向市场。

为了让艺术更加“接地气”,一场场由 i 未来主导发起的原创艺术市集在

长春各大商圈轮番上演,游人观赏游玩的同时,可品尝来自原创艺术的盛宴。同时,“艺术下乡”也在如火如荼地进行着,越来越多身在农村的贫困户靠草编、工艺品制作等逐步脱贫。

i 未来不仅仅是一个平台,更是一个实现匠人、高校艺术成果转化的通道。无论是本土文化,还是匠人技艺,都能形成与社会的有效链接。“高校更多的是理论知识,应该和市场之间有一个强有力的转化,同时,匠人也能通过平台将艺术变现。”

“线上+线下”的 i 未来模式,已经能够实现年交易额 2000 万元左右,并在不断增长中。目前,i 未来对原创艺术变现的探索仍在持续进行中。据透露,公司目前已经与青普文化达成合作,致力于酒店文化产品的开发与服务,同时,与途家的对接工作也在积极推进中,百姓也将有更多机会接触到原创艺术作品。未来,i 未来还计划将触角伸向全国,让吉林文化走出去,将外界文化引进来,真正实现文化深度融合,成为艺术文化交流的桥梁与纽带。



云飞医药:持续研发开启创新之路



成果名称: 双氯芬酸钠绿色生产工艺工业化技术

高校名称: 吉林化工学院

合作企业名称: 吉林云飞医药有限公司(简称云飞医药)

成果简介:

2016年8月,公司通过技术转让形式获得了吉林化工学院“双氯芬酸钠绿色生产工艺工业化”的相关技术,该技术成熟可靠,可大量减少双氯芬酸钠生产的污染物排放量,有效保护生态环境,还能大幅度减少原料溶剂量,降低溶剂消耗,使得生产成本大幅下降。同时,在生产环节上,该技术还可降低有毒有害溶剂使用量,避免厂房内大量溶剂挥发造成的有毒有害工作环境,保证职工健康和安全生产的顺利开展。

目前,吉林云飞医药有限公司已经开发了第4代消杀产品“格安特”系列产品,广泛应用于水产养殖消毒、家庭消毒、皮肤及创面消毒、女性护理、医院、幼

儿园等公共场所消毒等,市场反响较好。据云飞医药副董事长兼总经理李富彪推断,未来十年,中国消杀市场容量将突破千亿元。届时,优胜劣汰的格局下,将产生几家消杀领域的巨头公司。云飞也将为这一天,在研发及产品上提前布局,力争成为该领域最响亮的中国品牌。

云飞医药瞄准市场,凭借其在制造行业深厚的时间积淀和发展经验,持续进行市场开拓和品牌建立,坚持走科技创新、品牌发展的道路,同时,企业加大新药研发力度,不断加大对新工艺、新技术、新产品研发创新的投入,努力培育新的增长点。其着手研发生产的双氯芬酸钠(一种高效消炎、解热、镇痛、抗风湿药物)和盐酸二甲双胍(一种降糖药物)两种原料药产品,预计2020年6月份上市。

李富彪表示,选择这个行业是一种情怀,希望更多的人能够因此受益,他会带着这种信念一直走下去。



乾和生物：“人源化动物模型”惠及医疗事业

成果名称:免疫系统人源化小鼠模型的研发与应用

高校名称:吉林大学

合作企业名称:吉林乾和模式生物科技有限公司(简称乾和生物)

成果简介:

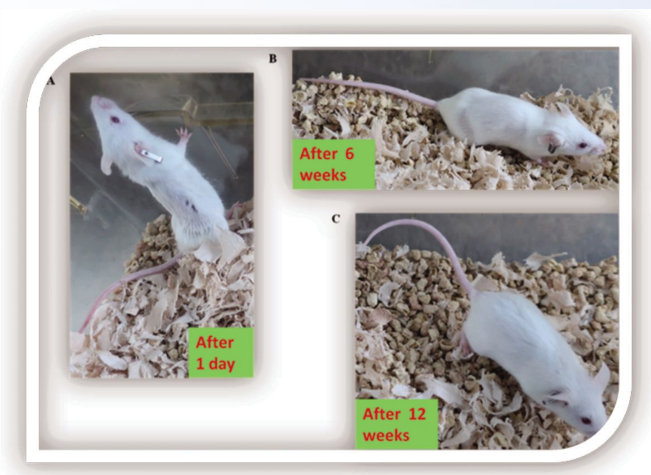
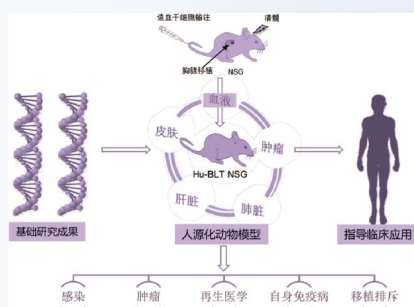
通过在小鼠体内植入人的基因、细胞或组织而获得的人源化小鼠模型,近些年来在国际科研领域和药物研发领域引起

了广泛的关注。2006年,在美国哈佛大学医学院工作的项目负责人杨永广教授,研发出通过采用联合移植人胚胎胸腺/造血干细胞建立免疫系统技术而获得的人源化小鼠模型,被认为是人源化小鼠模型技术领域的里程碑事件,也标志着免疫系统人源化小鼠模型技术的成熟。

众所周知,当前,用于药物研究的实验动物多数为普通小鼠,但由于小鼠在生理结构上和人类差异很大,免疫系统的不同甚至导致小鼠无法感染某些人类疾病,因此经过这些小鼠实验检测的药物大多无法通过临床试验。鉴于此,吉林乾和模式生物科技有限公司率先启动项目,通过在小鼠体内表达人类基因或者直接移植人类细胞,以整体动物模型的方式用于药物代谢和毒性评价方面的研发,克服了动物实验和临床试验的种属差异造成的问题。产品具有人源化程度高、差异性小、质量好及认可程度高的特点,这种模型通常被用做人类疾病体内研究的活体替代模型。

当前,乾和生物已经成功研发了免疫系统人源化小鼠、PDX 肿瘤人源化小鼠、免疫系统-PDX 肿瘤人源化小鼠等三种产品,主要应用于感染性疾病研究、肿瘤疫苗研究、肿瘤新药临床前评估和移植免疫研究等。

未来,基于该产品的应用,我们的医疗水平将进一步提高,而最终惠及人类健康事业。



世光科技:弱视恢复指日可待



成果名称:弱视治疗眼镜

高校名称:吉林大学

合作企业名称:吉林省世光科技有限公司(简称世光科技)

成果简介:

随着人们健康意识的提高,对视力的关注度也在不断上升。弱视作为一种常见的影响视功能的疾病,影响着人们的生活、工作与学习。据统计,目前我国3亿儿童中约有1000万弱视患者,成人弱视患者约有3000万人。但针对弱视,尚无比较有效的治疗方法,只能通过辅助一些功能训练来达到康复效果。

正是在这样的大背景下,世光科技创新开发了弱视训练系统,包括可调节液晶眼镜,以及家用型和强化型训练配套软件。该系统克服了现有遮盖法和红蓝眼镜法等训练仪器弊端,具有训练周期短(<300小时)、智能化和立体视/弱视同步恢复等优点,同时兼备美观和趣味性,有效改善依从性,为广大弱视群体提供了视力康复的有效路径。

目前,国内对于弱视的治疗多为到医院检查确诊,根据其年龄、屈光不正,以及是否存在斜视等情况进行精准配镜矫正并指导配合遮盖治疗,之后还需配合弱视训练。但这种方法并不能有效恢复双眼视功能,且复发率高,治疗后,约30%患儿会出现弱视复发的情况。

鉴于此,世光科技率先采用国际先进的“双视路平衡”技术,精确实现立体视双眼平衡训练,并采用人工神经网络计算、无线传输实时反馈调节,使产品实现从被动调节到主动调节转换,实现实时化精准治疗,成为目前国内外首家采用双视路平衡模式应用于弱视训练仪器的公司。目前,该项目已完成可调节液晶眼镜样机组装和初步软件设计,拟最终建成“诊——疗——训”一体化弱视恢复服务平台。

东鳌鹿业:鹿产品事业的领跑者

成果名称:制备鹿脾肽营养液产业化关键技术研究

高校名称:长春科技学院、吉林省中韩动物科学研究院

合作企业名称:吉林省东鳌鹿业科技发展有限公司(简称东鳌鹿业)

成果简介:

健康是人类社会的共同主题。多年来,吉林省东鳌鹿业科技发展有限公司以研发鹿产品为突破口,走出了一条集科研、精深加工、营销为一体的梅花鹿全产业链发展道路。

公司严格按照保健食品GMP和食品SC标准建造的全新标准化现代工厂,引进国内外最先进酒剂、片剂、口服液、代用茶、固体饮料等生产线,高质量生产鹿系列养生产品,全面促进鹿产品的转型升级。目前,公司拥有5项SC生产许可,食品企业标准50多个,4个保健品批文正在进行审评。

为了突破技术壁垒,东鳌鹿业先后与吉林省中韩动物科学研究院、吉林省鹿业工程研究中心、吉林省长白山鹿产品科学研究院、吉林省长白山野生资源研究院及长春科技学院共同构成了东鳌鹿业自有的专业科研团队。2014年,成立了院士专家工作站,聘请张改平院士为建站院士,11名著名专家进入院士专家工作站共同对梅花鹿产业进行深入研究与产品开发。同时与中国农业科学院特产所、吉林省农业科学院、吉林大学、吉林农业大学、长春中医药大学等科研院所展开横向合作,以梅花鹿鹿脾为原料,提取多肽、核酸类物质,采用生物化学与分子生物学、生物技术、食品科学与研究等关键技术成功开发了梅花鹿胶原蛋白饮料、梅花鹿脾肽营养液等产品。





吉研科技:小针头里蕴含大文章



成果名称:针阱微萃取器

高校名称:吉林大学

合作企业名称:吉研科技(长春)有限公司(简称吉研科技)

成果简介:

“判天地之美,析万物之理,保护环境就是保护我们自己。”近年来,国家加强了对环境的监管工作,包括对水环境、空气质量的监测,以及对企业层面的监管工作等。一直致力于环境污染物分析研究的吉林大学高松博士,在工作中发现传统的环境污染物样品前处理工作费时费力,他带领研发团队苦心钻研,发明了一种基于色谱平台的微型快速采样提取和分析装置——针阱微萃取器,大大提升了样品前处理工作效率。“传统的样品前处理时间需要半个小时左右,而我们研发的针阱微萃取器只需要3分钟,而且还可以重复使用。”项目目前已获得2项国家发明专利授权。

针阱微萃取器看上去是一个小

针头,但它集样品采样、提取、浓缩、色谱进样分析等多功能于一体,可依托室内现有色谱仪,直接提取分析环境样品(水和气体)。该产品可省去传统样品采集分析方法中复杂冗长的样品前处理程序,在色谱分析平台的基础上,实现免溶剂提取和分析样品中的目标有机物,是一种绿色环保的创新性研究成果。

在环境领域,产品可以对水体、气体中微量有机物进行快速提取筛查定性和定量分析;在食品领域,产品可以对食品、香精、香料等食品添加剂中香味成分进行分析应用;在医药领域,产品可以对血、尿和体液中的药物进行分析、对药物中残留溶剂及中药(熏蒸)挥发性成分进行分析、对人体、动物呼出气进行分析等;在石化领域,产品可以对高分子聚合物和固体样品中微量杂质的顶空进行分析、对气体硫化物及挥发物以及事故泄漏物进行快速提取检测。



金荷药业:药食同源守卫人类健康



成果名称: 蓝靛果系列产品

高校名称: 长春工业大学

合作企业名称: 长春金荷药业有限公司(简称金荷药业)

成果简介:

近年来,国内外学者已在研究和开发蓝靛果营养价值方面获得了可喜的成果,发现了丰富的营养物质,以及药用价值,而且还加工成了具有保健作用

的食品、果酒、果汁等,并且颇受市场青睐,但目前尚未形成规模产业。

蓝靛果系列产品作为长春金荷药业有限公司主要资源型健康产品,通过与吉林农业大学中药材学院、长春中医药大学、长春工业大学等高校合作,建立联合研发实验基地、产学研合作基地,将蓝靛果中的水溶性氨基酸、维生素(特别是Vpp)及类黄酮类物质充分

溶出,采用果胶酶酶解技术,所得到的蓝靛果汁适当的佐以牛磺酸、维生素E等营养强化剂,制成了具有抗辐射、抗氧化、软化心脑血管等功能的口服液产品。另外,蓝靛果果皮和果肉的细胞壁和细胞膜经降解破坏,可使花青素和花黄素等有效成分充分析出。将酶解产物与治疗干眼症的传统中医方剂结合,金荷药业制得了具有抗疲劳、改善微循环、护肝明目效果的复方蓝靛果干粉剂产品(压片糖果)。

金荷药业2016年被评为长春市科技型小巨人企业、吉林省唯一一家“满医满药生产基地”;2017年被评为吉林省科技型小巨人企业,同年被认定为长春市高新技术企业,国家高新技术企业。企业拥有自己的研发团队,在2018年被认定为市级企业技术中心。

赛高科技:半导体激光器的创新发展

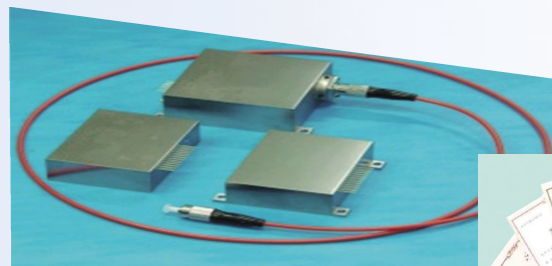
成果名称: 半导体激光发射器

高校名称: 长春理工大学

合作企业名称: 长春赛高科技有限公司(简称赛高科技)

成果简介:

半导体激光发射器是国内唯一应用于激光驾束制导的定型产品,国防需求明确,具有不可替代性。目前,赛高科技历时十余年研究,从外延材料生长、器件工艺技术、系统集成等方面进行研究,突破了驾束制导半导体激光发射器的关键技术,成功解决了发射器工作寿命短、体积大、电磁干扰大等难题,打破了国际上关于半导体激光器的技术封锁,填补了国内空白。该项成果技术难度大、复杂程度高,拥有自主知识产权,总体技术达到了国际先进水平。2014年



获国防科学技术进步一等奖。

赛高科技的核心技术主要来源于高功率半导体激光国家重点实验室,目前,研发团队已经在光纤耦合半导体激光器模块方面开展了一系列的前期研究,通过解决光纤耦合技术的工艺难题,攻克多光束合束的关键技术,实现了10W级光纤耦合半导体激光器模块在军事领域的应用。现在团队正致力于将其中的关键技术进行研究成果转化,



进一步开发可应用于材料加工、光纤激光泵浦源等领域的光纤耦合半导体激光器模块。

未来,赛高科技将重点面向激光驾束制导、激光测距、激光雷达、激光照射器、激光武器等国防领域,将与兵器258厂、兵器209所、兵器304厂、兵器201所等建立长期合作关系。



普蓝高科:科技支撑农业植物克隆



成果名称: 蓝莓优质丰产栽培技术及新品种产业推广

高校名称: 吉林农业大学

合作企业名称: 吉林省普蓝高科有限公司(简称普蓝高科)

成果简介:

纳自然光照,吸良田厚土,裹一身紫衣,藏十分精华,饮尽绿山青水,藏一份醉人心田——蓝莓以其独特的口感和丰富的营养价值,早已成为水果家族中的“新贵”。吉林省普蓝高科有限公司创始人吴林教授是国内最早从事蓝莓引进、繁育和推广的专家之一,农业产业化,科技必先行。“给我一株蓝莓苗,加上我们的技术手段,就能在1年内繁育出1万株蓝莓苗!”吴林教授自信地说。

吴林致力于蓝莓优良品种选育和产业

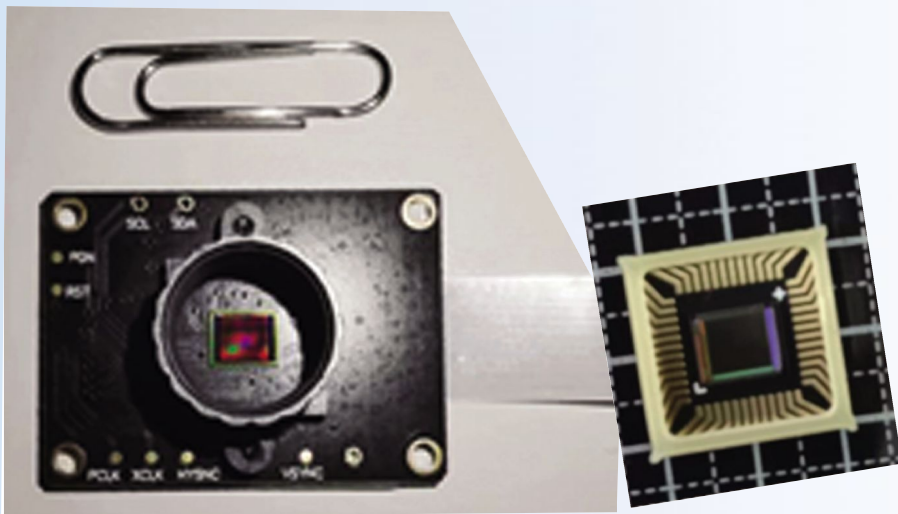
化推广已有30余年,率先在国内开始蓝莓的规模化推广与种植,并先于行业完成了对国内主要适种地区蓝莓品种的选育工作,是我国蓝莓产业发展的领导者和最具影响的权威专家。吴林教授曾任国家级科技特派员、创业链蓝莓产业首席专家、吉林省科技专家工作站特聘专家、吉林省蓝莓研究中心执行专家和蓝莓产业化创新团队专家组成员。

现如今,公司已经完全掌握植物克隆技术,发展成为以蓝莓为主的小浆果优良品种选育、种苗组培繁育和繁殖、特色种植园区建设、鲜果销售和特色食品加工产品的国家级高新技术企业,已在吉林、山东、浙江、湖北、湖南、云南等省区共建立十二个试验示范生产基地,核心基地面积3000亩,辐射带动基地面积2万亩。通过跨区域基地建设,实现了品种、苗木、技术、服务、市场的全方位本地化,保证了项目良好运行。公司以“做给农民看、带领农民干、帮助农民销、实现农民富”的产业推广模式,创造了银行和政府联合支持的蓝莓产业“丽江模式”、政府通过扶贫助推农民项目发展的“临江模式”,建立了基地认购模式等全新蓝莓产业发展模式。

蓝图已绘就,大业在望的吉林省普蓝高科有限公司会与现代农业开出灿烂之花,结出丰硕之果……



求是光谱： 打造基于手机外置的微型识别神器



成果名称:成像光谱芯片

高校名称:长春理工大学

合作企业名称:吉林求是光谱数据科技有限公司(简称求是光谱)

成果简介:

近年来,图像采集及图像处理模块应用于移动智能平台,从而形成微型化、集成化、智能化的微型光谱仪是现代光谱设备系统的一个新的重要发展方向。求是光谱紧跟时代节奏,开发出国际上首款可以集成于手机、家电、微型无人机等领域的成像光谱芯片。

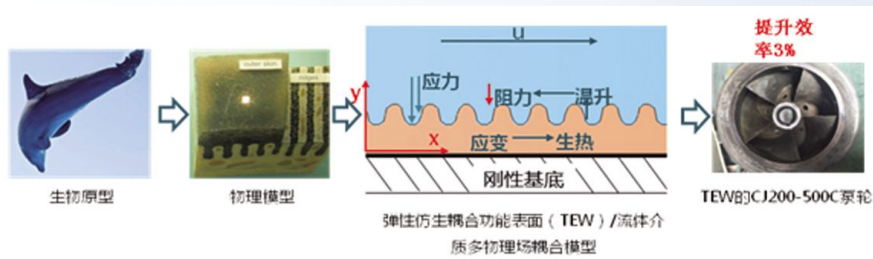
该产品可通过光源照射、微型光谱仪采集的方式,利用智能手机自身的拍照功能,获取待检测物品在照射后的状态或光谱仪采集后的光谱信息,采用图像处理算法或参数反演法,对图像和光谱参数进行科学合理的分析,与荧光标准数据库、光谱标准数据库等进行模式匹配或映射,对物品是否含有荧光剂成分、毒性种类信息、以

及物质成分信息进行有效检测。该产品在硬件方面,采用微纳光子技术研制微型的部件,具有体积小、性能稳定、成本低的特点;在算法方面,拥有以低分辨率、低信噪比的数据来获取高精度信息的能力;在数据库方面,在已有数据的基础上,已建立起基于物质网的光谱数据库。应用方向涵盖手机、家电、日用等多个领域。例如,将芯片植入手机,成为手机的常用部件,使拍照成像色彩更逼真、更清晰。再如,利用芯片制成的探测仪放在冰箱里,即能检测果蔬的农残、新鲜度与卫生状况等。

未来,公司还计划开发红外光谱芯片,该芯片可植入智能手环,实现对人体血压、心率、血糖等的检测,从而打破此前血糖只能通过验血来检测的局限。同时,芯片在尿液监测、卫星监测、防伪识别等领域都将得到广泛应用。



瑞泰博尔克:仿生泵让企业插上腾飞的翅膀



成果名称:离心水泵仿生耦合增效关键技术

高校名称:吉林大学

合作企业名称:长春瑞泰博尔克科技有限公司(简称瑞泰博尔克)

成果简介:

低碳、节能、环保、高效是 21 世纪社会经济发展的主旋律,也是推动人类文明科技进步的源动力,更是长春瑞泰博尔克科技有限公司的行动指南和目标!公司始终以科研创新作为企业发展的基石,坚持以前沿技术赢得市场,与知名科研院所强强联合,积极研发再生资源项目,公司始终保持技术的领先性,并实现了良好的经济和社会效益。

公司目前主要致力于仿生离心式水泵的开发,依托吉林大学“仿生形态一次成型关键技术”及“高黏性面层材料涂覆技术”,突破传统泵类产品设计理念与方法。以具有减阻功能的典型海洋生物皮肤结构为仿生蓝本,利用仿生

形态与弹性材料镶嵌方式,设计仿生耦合功能表面;通过弹性表面与基底仿生形态耦合产生的变形,降低了流固耦合功能表面速度梯度及表面上流体介质的扰动、传播及堆积,实现减阻目的;突破仿生形态在复杂流道表面一次成型、高黏性面层材料均匀涂覆等关键技术,获得高效仿生泵产品,经泵类产品检验检测站检测,效率提高 3%~5%。2014 年,通过吉林省科技厅成果鉴定,以汪尔康院士为首的专家组给出的结论为:在离心式水泵增效减阻的仿生理论、技术及工艺方法创新性鲜明,成果具有广泛的应用与推广价值;形成的成果具有自主知识产权,关键技术已经达到国际先进水平。

2019 年上半年,公司签订生产合同已突破千万。未来将在原有技术的基础上,逐步对工业泵、特种介质泵进行仿生技术的研发,保持公司仿生泵在效率提升方面的竞争优势,提升产品的附加值。





为进一步完善吉林省科技创业金融服务中心综合平台的服务功能,切实提高吉林省内科技企业经营管理水平,2019年11月28日,由吉林省创业投资协会、吉林省科技投资基金有限公司共同主办的“‘产研科创·未来已来’暨吉林科技投资2019年度企业管理提升班”在国家检察官学院(吉林分院)开班。吉林省科技投资基金有限公司已投企业负责人、高校科研团队、科技企业代表等近300人参加了本次培训。

本次活动邀请北京桂冠资本创始合伙人、创投赋能学院院长、中国投资协会创客中国导师付立伟先生,就商业的本质、公司运营等方面内容进行专题讲解,旨在通过有针对性的培训,促进企业负责人树立品牌与营销意识,提高企业运营能力。同时,以资本为纽带,在高校与企业间架起科研成果转化的桥梁,实现校企的深层合作与共赢发展。

未来,吉林省科技投资基金有限公司将充分发挥创业投资协会的协调能力,以吉林省创新驱动发展战略为指导,促进科技成果在吉林省内就地转化,为吉林省科技金融创新做出更大贡献。





付立伟：商业本色

文 / 袁龙博 郝莹

中国商业的历史，远可追溯至商朝。



付立伟

著名史学家郭沫若先生在《中国史稿》中这样写道：“传说相土作乘马，王亥作服牛，就是驯养牛马，作为运载的工具……在各部落之间进行贸易。”据传，中华民族经商的始祖王亥，曾在商丘驯服野牛马并不断发展生产，进而产品有了剩余，于是，他就赶着牛车与其他部落进行物品交换，开创了华夏商业贸易的先河。王亥以物易物，受到族人的热情拥戴，使家族势力更加昌盛，这也使王亥更加坚定了经商的决心。于是，王亥频繁地与四周部落进行商业贸易活动，甚至从今日的河南东部商丘走到了河北中部易水一带。由此，后人把从事贸易活动的商部落人称为“商人”，把用于交换的物品叫“商品”，把商人从事的职业叫“商业”，而衍生的文化称为“商文化”，这也就是中国商业的起源。

商业的本质

商业的本质是实现价值交换，发展至近代，持续不断的创造价值仍是企业存在和追求的核心。同样，构建适合企业发展的商业模式和形成企业自身的“护城河”，从一定程度上来说，也成为决定

企业生死存亡的重要条件。

(1) 传统商业的弊端

在传统商业中，企业的生产经营活动一般包括生产、库存、渠道、广告、零售等几个环节。产品从工厂到达消费者手中，需要渠道做支撑，而库存和广告则起到了辅助服务的作用。但经过时间的推移，这种模式逐渐显现出效率低、竞争力低的特点。

在生产制造环节上，由于传统商业模式中制造商直接面对的并不是消费者，而是中间商、零售商，所以制造商并不能第一手了解到消费者对于产品的评价、建议及要求，信息具有一定的滞后性。

在运输环节上，“生产商——中间商——零售商——消费者”的传统售货模式明显已经无法满足现代人生活的需要，且与产品直接从生产商到达消费者的无店铺模式相比较，造成了很多人力、物力和财力上的浪费。

在成本控制上，由于其在生产运输环节的不足，使其交易成本增加，从而导致“产品价格高、竞争力低”的情况，不利于企业的后续发展。



在销售上,随着人们时间观念的增强,越来越多的人不愿采用传统方式购物。传统方式不仅花费时间和精力,还不一定能买到满意的商品。此外,销售商还需要雇佣大量的销售人员,这无疑又增加了销售成本。

(2)现代商业的特点

未来,将是技术和商业双齿轮共同驱动的时代,而团队的组织能力和网络协同也将趋于一体化,主要存在四个方向的变化与发展:第一,未来更具竞争力的不再是单一的互联网公司;第二,有深度的行业经验变得非常重要,更具价值;第三,行业重构与互联网协同发展,形成新的商业模式;第四,科技的兴起,将摒弃传统行业中所显现出的弊端,让企业的生产经营活动变得高效且竞争力十足。

a、商业模式的选择——企业在商业模式的选择上,一定要遵循可复制、可扩大、可推广的硬性要求,着眼点则应放在为客户或消费者提供超预期的体验和价值上。

b、构建企业护城河——“护城河理念”得到越来越多的企业认同,就连世界著名投资大鳄芒格和巴菲特在投资时,也特别看重企业是否有护城河。护城河是企业激烈的市场竞争中得以胜出的关键,要么够深,要么够宽,重点应围绕供给、需求、品牌、监管、专利等方面完成构建,一旦拥有,必将成为企业坚不可摧的堡垒,为企业发展赢得市场和先机。

c、网络传播——当前,中国已进入

移动互联时代,在传播渠道上优势更加明显,传播主要依靠自媒体,偏重内容和粉丝,综合来看优势明显。首先,通过内容设计匹配用户标签,一开始就可以做到精准、高效引流,并且可以设置转发机制,让粉丝进行二次传播,实现传播转化裂变效果;其次,重度消费用户可作为意见领袖,用户评论及口碑传播尤为重要。

企业面临的问题

近年来,商业已不再局限于过去的贩运和零售式的运作状态,而是渗透到各个行业,整个社会都在以商品生产和交换为基本状态,在这样的大环境下,当代的企业领袖们需要比以往更高、更强的商业洞察力,对企业做出正确的决策,领导企业走向辉煌的未来。但不可否认的是,无论企业处于哪个发展阶段,都面临着转型的困局,主要表现在以下几个方面:

- a、没有创业者的心态;
- b、早期商业供小于求,只存在局部竞争,现在竞争维度变得更深、更广;
- c、以自己的需求为需求,不了解新的行业和业态;
- d、无法找到优秀的人才;
- e、老人跨界做新业务;
- f、快钱赚惯了;
- g、家庭式而非球队式的管理模式。

面临转型困局的同时,企业也面临着几个选项——前期人生积累的总爆发,突破某种技术而领先于行业,通过技术提高行业效率或是降低成本。但无

论企业适用于或最终选择哪一项,都如同过了一道门槛,这无疑考验的是企业快速迭代的爬坑能力。

(1)大格局、小极致

企业家的格局时时刻刻影响着企业的未来发展。因此,一个成功的企业家,应该是以自己的创新力、洞察力和统帅力为企业生产过程提供方向,有目的地为企业寻找革新源泉、善于捕捉变化,并把变化作为可供开发利用的机会。

对于企业自身而言,一定要遵循“大格局、小极致”的发展理念,企业家不要仅仅盯着眼前那一点点利益,要有一种大的视野、大的胸怀,明确企业的发展方向,同时从细微入手,将产品和服务做到极致,以赢得市场认可。在企业的发展过程中,切忌“平庸之恶”、“假性勤奋”、“自由散漫”,同时企业要做到既能聚焦、又能切换,在无数实践和经验中,掌握管理这门艺术。

(2)先品牌、后营销

当前,市场上普遍遵从先品牌、后营销的思路,即当品牌定位准确后,再进行营销。这就好比打一场仗,先从战略上、大局上进行考虑,再进行各部分的战术安排和调配。由此可见,品牌建设是战略,营销是战术,战略缺乏战术支持,执行不了;战术缺乏战略规范,则变成乱战。

在现实商业中,很多企业面临发展越来越举步维艰、产品销量增速放缓甚至下滑的窘境,企业要想从同质化产品竞争的市场中脱颖而出,一定要重视品



牌建设,加强品牌定位、品牌形象设计、品牌宣传与推广,让品牌成为企业突出重围的一把利剑,最终为企业的后续营销推广做好指引与支撑。同时,企业还应注重产品的调性、核心竞争力和趋势的发展变化。

未来我们如何做

当今世界瞬息万变,唯一永恒不变的就是“变化”了。应对变化,只有不断创新,企业才能求得长远的发展。当今时代是知识经济时代、网络经济时代,也是信息经济时代,以创新谋求发展已经成为企业发展的必由之路。而且变化的速度也越来越快,“不创新就死亡”已经成为世界商业的游戏规则。然而,对企业而言,创新并不意味着“更好”,而是要达到企业与用户需求的高度统一。

(1) 创新思维

企业创新是全方位的概念,要从理念、管理、产品、技术、营销等方面入手,才能使企业生产经营真正做到洗心革面。

a 理念创新

理念创新是企业各项创新的前提。这需要企业具有宽阔的眼界和胸襟,以海纳百川的姿态,积极进取,面向全球,着眼同行,在企业管理理念、经营理念、生产理念等方面不断开发和形成新思路、新突破、新举措,从而使企业的理念能够跟得上甚至超越市场发展的脚步。

b 管理创新

管理创新是企业各项创新的基础。管理创新集中表现为知识在管理中更广泛的运用,以及管理进一步的科学化、系统化。通过管理创新,企业可以重新整合人才、资本、科技等要素,使各种生产要素和生产条件得到优化,企业自身实力和市场竞争力进一步增强,从而为企业持续创新奠定基础。

c 产品创新

产品创新是企业各项创新的关键。企业的经营与客户的需求归根结底是通过企业的产品和服务体现的。如何满足消费者日益增长的物质需求、保持企业的持续发展就必须通过产品创新,增强产品的人性化特点和实效性,不断的生产出价廉物美、品质优良的产品,赢得大众的亲睐。

d 技术创新

技术创新是企业各项创新的核心。企业技术创新分为原始创新模式、赶超创新模式、局部创新模式、市场创新模式、标准领先创新模式等,不论哪一种创新模式,归根结底还是需要企业开展适当的合作创新,引进一些关键技术(例如产学研合作等),但最终目的还是要提高企业的自主创新能力。

e 营销创新

随着市场营销环境的变化,企业市场营销活动面临着诸多挑战。企业要在营销方面走出新路子,必须坚持以顾客为中心,立足于“顾客满意”,通过对企业产品、服务、品牌不断进行定期定量的测评与改进,以服务品质最优化,使顾客满意度最大化,进而达到顾客忠诚和培养顾客资源的目的,从而赢得市场,推动企业不断向前发展。



(2) 人才培养

企业发展,几乎都是在认知边界、产品边界、人才边界三个维度中完成的。认知边界决定了企业未来的发展领域、发展方向、发展空间;产品边界则决定了企业满足消费者的最大能力和可扩展范围。而实现这一切,都离不开最核心的要素——人。

评定企业现有的人才是否适合本岗位或本企业的发展,标准包括:此人是否有自主学习的能力、是否阻碍年轻人成长、是否有换位思考的能力等。同时,全面系统的“留人机制”也必不可少,包括入职时的仪式感、举办年会、培养晋升机制等。如此,才能让企业的人“招得进,用得上,留得住”,为企业发展蓄力。

同时,企业发展还应做到四项坚持:第一,不要让债务的成长速度超过收入;第二,不要让收入的增长速度超过生产率;第三,要尽一切努力提高生产率;第四,要时刻保持头脑开放和持续的好奇心。

阿里巴巴集团创始人马云就曾提到:企业要做得好,就要保持好奇心和反思之心。淘宝、支付宝之所以做得好,是因为面对困难和错误,我们会反思。同样,做企业应该有自己的愿景与使命,以人才为支撑,来推动企业各项业务的有序进行。

当前,有为数不少的科研工作者从单纯的科研领域踏上了技术成果转化道路,独立创办企业,但这样做也会面临着一定的转型风险,是否能成为商业巨子则取决于赚钱能力、商务能力、商业能力三方面的培养,同时,“学院派”创始人在成立公司前,一定要明确三点:一在赚钱能力上,科技领先并不意味着利润丰厚;二在商务能力上,一定要避免“玻璃心”这个致命伤;三在商业能力上,要避免工程师文化。避开这三个“雷区”,科研成果转化道路才能越走越顺畅。

长春因赛图： 超精密微纳米压痕测试仪器的领航者

文 / 张志强 郝莹 沈彤

随着人类对材料的使用条件愈加复杂、使用要求越来越高，材料科学得到了飞速的发展。



在时代脉搏中，总有领航者在发展中脱颖而出，引领前行。微纳米、生物力学、力学性能……这些高精尖词汇，在长春因赛图精密仪器设备有限公司（简称长春因赛图）以及公司创始人赵宏伟教授及其研发团队的眼中，却如身体发肤一般，融入他们的生命。

这是一家从事精密仪器、材料试验机、检测设备等机电装备设计研发、生产销售的高科技公司；这是一个致力于材料性能测试技术与仪器装备研究的团队；这也是与时代最可贵的创新精神保持着一致波谱的优秀团体。

高精尖人才 缔造志行高远

公司产业化科技成果的研发团队——材料服役性能测试技术与智能装备科研团队是吉林大学机械与仿生工程一流学科（群）重点建设的团队之一，是吉林省重大科研项目创新团队和中青年科技创新领军人才团队，有双聘院士、客座院士、国家万人计划领军人才、长江学者和国家优青等高端人才，是汽车仿真与控制国家重点实验室和工程仿生教育部重点实验室的重要支撑力量，建有吉林省材料服役性能测试技术与智能装备科技创新中心、吉林省材料服役性能测试技术国际联合研究中心和超常工况材料服役性能测试技术工程

研究中心。

据介绍，该团队长期致力于材料性能测试技术与仪器装备、仿生精密驱动和超精密加工技术及装备的研究，研制了 30 余种材料性能测试仪器，填补了国内空白（部分为国际首创），在北京大学和中国工程物理研究院等 50 多家单位得到推广应用，应用企业取得了显著的经济效益和社会效益，为轨道交通、涵洞隧道、核能、航空航天、装备制造等领域材料安全服役性能测试和可靠性评估提供了技术保障。

作为国内原位测试领域的创新型企业，因赛图自成立伊始就严格按照现代企业规范运作，产权明晰、制度完善、组织结构合理、注重科技核心竞争力的培养。经过 2 年多的建设，公司目前已相对稳定，并逐步进入发展期。截止目前，因赛图已拥有一只研发能力、技术管理和生产经验丰富、配合密切的核心技术团队，科研人员占企业员工总数的 60% 以上；拥有发明专利 3 项、实用新型专利 1 项、并保持每年至少 5 项专利的研发效率；承担了 2 项吉林省科技发展计划项目；与中国工程物理研究院、北京钢铁研究院、中国计量科学研究院等机构建立了密切合作。

历时 20 年研发 赶超国际水平

随着人类对材料的使用条件愈加复杂、使用要求越来越高，材料科学得到了飞速的发展。但目前主要的研究领域还是集中于新材料的开发与应用，对于材料自身特性的表征与评价技术进展缓慢。传统的材料力学测试手段主要针对材料的基本力学性能参数进行测定，难以深入揭示材料的微观变形损伤机制，已不能满足对新材料微观力学性能日益增长的测试需求。

而材料微观力学性能测试技术在具备传统测试手段所具备的功能的同时，还可以实现在载荷作用下对材料微观变形损伤机制与微观组织演化等特性进行动态观测，对深入研究材料的宏观力学行为与微观组织结构演化规律具有深远、重大的意义。这在我国的中长期科技发展规划纲要中也被明确指出是面向国家重大



需求的研究。

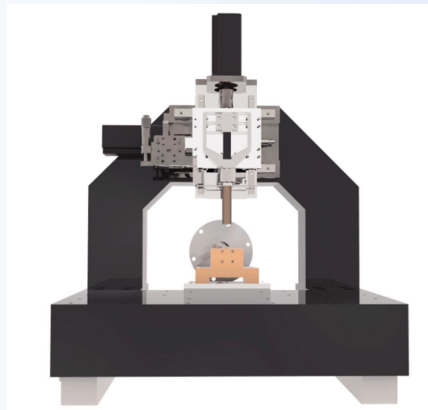
我国仪器行业的市场需求很大,科技、经济和社会发展不断对科学检测、分析技术与仪器提出迫切要求,但遗憾的是,我国在材料微观力学性能测试领域的研究开发起步较晚,受限于技术及创新、国外隐性技术壁垒制约等方面,在过去的很长一段时间,该类仪器基本被外国进口仪器所垄断,严重阻碍了国产仪器发展。

材料微观力学性能测试仪器主要用于测量微米尺度的材料硬度及其弹性模量等,可用于研究或测试各种类材料的接触刚度、蠕变、弹性功、塑性功、断裂韧性、储存模量、损耗模量等基础参量,可适用于有机或无机、软质或硬质材料的检测分析,包括金属、合金、半导体、玻璃、矿物和有机材料等。

因赛图公司目前在研及产业化的“高性能材料微观力学性能测试仪器”历时 20 年研发,在吉林大学曾获得国家重大科学仪器设备开发专项、国家 863 计划重大项目、科技部国际合作专项、国家自然科学基金等组织扶持,科研成果实现了国内该类仪器零的突破!在技术、设计、创新、性能等方面都达到了国际先进水平,同时可以根据仪器在高档数控设备、大飞机、载人航天等领域以及新材料、高端装备制造等产业中的应用需求,拓展仪器功能。

以产品优势 占领市场

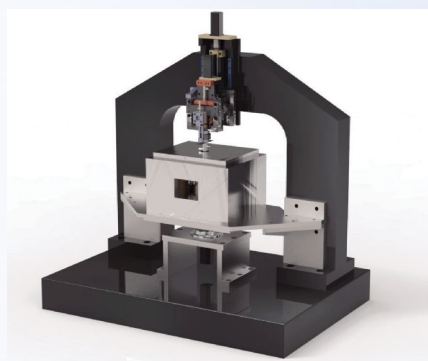
“可以说,材料微观力学性能原位测试仪可广泛用于各类材料及其制品的力学性能测试和服役性能评价,为轨道交通、涵洞隧道、核能、航空航天、装备制造等领域材料安全服役性能测试和可靠性评估提供了技术保障,对涉及国民经济的新材料、钢铁冶金、有色金属、微电子与半导体、汽车制造业、飞机制造业和生物医学工程等高新技术产业集群的发展起着十分重要的促进作用,具有重要的科学意义和广泛的市场前景!”公司负责人介绍说。



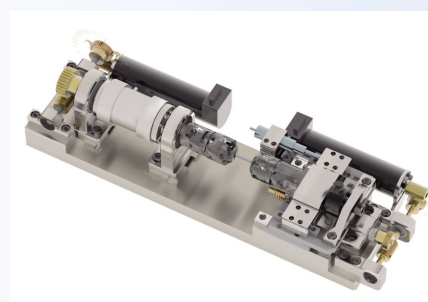
超精密微纳米压痕测试仪



低温微纳米压痕测试仪



高温微纳米压痕测试仪



双轴联动原位扭转测试仪

在国外一些特殊领域材料微观力学性能测试仪器正在逐渐取代传统的材料试验机,这也为新材料新工艺、超导材料、耐高温材料、耐低温材料等领域的发展带来了机遇。美国国家航空航天局(NASA)、通用汽车、通用电子、众多大学等研究机构分批采用了该项技术;日本东京大学、东北大学、东京钢铁株式会社等单位以及在亚洲的中国和韩国等,也在积极推进此项技术的应用。2013 年材料微观力学性能原位测试仪器系列产品首次被列为国家战略新兴产业重点新产品,宝钢、钢铁研究总院、成飞、北京大学、西安交通大学、浙江大学、中科院沈阳金属研究所等百余家公司单位逐步采用了该项技术,并形成了蔓延拓展的态势。这些都为此技术发展提供了空间,市场规横可观。

用科技 引领美好未来

在未来,因赛图将秉承专业精神,专注核心优势,追求卓越品质,精益求精,始终如一,以优质的产品、满意的服务不断提升产品品牌价值和企业的价值。秉持砥砺前行、开拓进取、科技领先、提振精密仪器的建设宗旨,加速产业化基地的建设,推动科技创新成果的产业化!本着攻克关键元件的智能精密制造以及综合性能评测等关键共性技术的思想,依托与吉林大学产学研紧密结合的创新能力,集中优势人才和高新技术,提升核心产品竞争力,打破国外的技术壁垒、填补国内空白,引领国内材料微观力学性能测试的发展方向。

公司简介:

长春因赛图精密仪器设备有限公司成立于 2017 年 8 月,座落在吉林省长春市北湖科技开发区北湖科技园,是一家专注于材料微观力学性能原位测试仪器及配套分析处理软件的设计研发、生产销售及检测分析等技术服务的高新技术企业。2017 年,获得省高校产学研引导基金的资金支持。

通化禾韵：与蓝莓结缘

文 / 徐铭泽 郝莹 梁鹤子

用心做好每一种产品，未来，通化禾韵仍将坚持高品质创新发展理念，让百姓享有公司蓝莓制品的同时，多一份安全，多一份安心。



通化禾韵副总经理刘思琦



蓝莓风味独特、温和甜美，被誉为“水果皇后”，它不仅有良好的营养保健作用，还有防止脑神经老化、强心、抗癌、软化血管、增强人体免疫等功能。十余年来，通化禾韵现代农业股份有限公司（简称通化禾韵）将最具特色的蓝莓种植业纳入到公司发展规划中。截止到2018年，公司已建成5200亩有机蓝莓种植基地、6000吨蓝莓收储基地、4000吨产品深加工基地和400万株良种繁育基地，形成了产销配套的产业发展格局。

通化禾韵的副总经理刘思琦表示，公司以发展特色农业为主导，十余年来已经走出了一条蓝莓创新发展之路。

守护绿色生态底线

通化禾韵地处长白山地区，当地农业结构简单，多以玉米、水稻等传统的农作物种植为主。发展蓝莓种植业，不仅能改善当地农业种植结构，还能有效保护环境、增加收入，同时蓝莓良好的市场发展前景，也让公司十分心动。因此，公司提出“人与自然的和谐发展，宁要绿水青山，不要金山银山，而且绿水青山就是金山银山”的发展宗旨，开始了长达十几年的产业探索之路。

刘思琦说，通化禾韵本身是以种植鲜果为主的企业，在整个种植的环节中发现，使用农药和化肥对当地自然环境、土壤的破坏十分明显，这让他们颇有感触。因此，公司自创立之初，就确立了绿色环保的种植

发展理念。“我们把秸秆作为蓝莓的基肥，再将秸秆覆盖在垄面，既能满足蓝莓种植要求，又能有效解决秸秆的处理问题。”刘思琦表示，当前，吉林省加大对环境的管理力度，而秸秆焚烧对环境的污染十分严重，通过这项技术，将秸秆“变废为宝”，不仅能有效保护环境，还能满足蓝莓生长所需，可谓一举两得。

通化禾韵在整个蓝莓产业发展进程中，一直秉持有机认证，公司无论是种植还是加工，都严格按照有机认证的标准，一步步践行着绿色发展的企业宗旨，保障蓝莓产品的高质与食用安全。

经过多年努力，公司成绩卓然，先后被评为国家有机食品生产基地、全国优质果品基地、国家级星创天地、吉林省农产品特优区、吉林省标准化综合示范区、吉林省一二三产融合示范点、农业产业化省级重点龙头企业，2018年公司获中国蓝莓优秀企业先锋奖和匠心奖，2019年公司又先后被认定为国家高新技术企业、国家林业重点龙头企业和吉林省科技小巨人企业。

产研合作助力企业发展

光环的背后往往承载着太多的辛勤与努力。事实上，仅在蓝莓种植技术这一问题上，公司的探索就长达10年之久。

刘思琦介绍，蓝莓苗木寻找过程十分繁琐，一定要找到适合长白山一带种植的品种才行，且要保持高产稳产，这曾是公司发展中的最大的一个难点。最



终,公司通过与吉林农业大学合作才解决了这个问题。“农大把一些国外的优良蓝莓品种引进来,杂交后在我们公司进行试验推广,而企业则依靠综合数据来寻找最适合企业种植的品种。”

同样,在产品深加工方面,公司与长春师范大学展开了合作,对蓝莓繁育、种植、产品深加工等方面的技术进行深入研究。首先对企业的蓝莓汁生产装置进行了升级改造,新工艺的使用可使热能利用效率提高,并降低5%能耗,同时,该工艺节约了果汁生产罐的数量,节省了购买生产设备的费用。此外,长春师范大学技术团队在企业生产蓝莓叶黄素纯汁过程中发现,有40%-50%的果渣产出被白白浪费掉。长春师大科研团队的前期研究结果表明,蓝莓果渣中花青素含量为0.067%,而蓝莓冻果中花青素含量为0.039%,果渣的花青素含量要高于冻果的花青素含量1-1.5倍,且不会随着果渣的存储时间增加出现含量减少的情况。同时蓝莓果渣中保存了果实中含有的绝大多数人体所需物质,尤以多酚类物质和膳食纤维含量丰富,具有很高的利用价值。

产品多样化满足市场需求

作为食品生产加工企业,食品安全尤为重要。为此,通化禾韵成立了质量研发中心,目前,已与质量安全领导小组、车间管理人员形成了三级质量安全管理网络。同时,对供应商评审、原辅料的全面质量检验、生产过程的控制、最终产品的检验、产品储存运输、销售等环节都制定了科学、有效的管理标准,实现了蓝莓制品供产销环节的监管全覆盖。此外,公司还完善了硬件设施,提高企业自身员工的食品安全意识,车间建立起了现场管理体系,现场整洁有序,进入良性

循环的发展阶段。

以扩大市场为中心,诚信为本,市场为先,追求卓越,合作共赢。通化禾韵现有蓝莓苗木良种繁育、粗加工产品与深加工产品三大业务板块,产品的多样化,极大丰富了市场品类,进一步满足了市场对蓝莓制品的需求。近期,公司在降低成本的同时实现了蓝莓的全利用。将蓝莓果渣变废为宝,创新研发出具有宣气、清湿热的功能性食品——蓝莓三仁汤粉,以纯汁生产后的果渣为主要原料,佐以薏苡仁、炒苦杏仁、豆蔻制成。该产品不仅有助于预防多种与自由基有关的疾病,包括癌症、心脏病、过早衰老和关节炎等,同时还能通过对弹性蛋白酶和胶原蛋白酶的抑制,使皮肤变得光滑而富有弹性,宣气祛湿的同时提高机体的免疫能力,从整体上起到调节作用。

与市场结合走特色发展路

目前,我国蓝莓行业起步较晚,但发展迅速。在蓝莓种植方面国内已经形成了三大种植区域(环渤海地区、环黄海地区、长白山地区),并出现了一些较大的集蓝莓种植、培育、加工、销售为一体的大型生产企业。同时,受蓝莓行业可观的经济效益吸引,国内出现了许多规模参差不齐的小企业,在各项技术都不成熟的情况下盲目跟风,投入大量资金进入蓝莓行业,结果损失巨大。

近几年来,随着蓝莓的营养价值和保健功能被广泛传播,人们的需求量逐年增加。也正因此,众多企业从国外引进先进的种植加工技术和贮藏保鲜技术,争取尽快占领市场,并将我国的蓝莓产品品牌推向全球。可以预见的是,未来我国的蓝莓种植业必将会朝着高效、高产以及健康化方向发展。

“从事蓝莓生产加工的企业必须与市场需求紧密结合起来,我们选择做中高端市场,走高品高价的发展路线。”刘思琦表示,蓝莓是一种高档原料,如果做低档的产品会降低整个产品乃至产业的发展品质,因此,公司选择了以蓝莓叶黄素纯汁为主打产品。作为具有市场潜力的功能性食品,该产品以长白山有机蓝莓果为原料,采用低温压榨、果胶酶酶解、超微细化、高压均质和超高温瞬时灭菌工艺,佐以叶黄素制成高端纯果汁,内含花青素、果胶、多种维生素氨基酸及人体可吸收的成分,起到保护视力、抗辐射、软化血管、增强人体免疫力等功能。

同时,通化禾韵的特色发展进程也在持续推进中,通过与各大院校进行技术科研与合作,公司还将不断丰富产品品种,陆续推出一些新品以满足市场需求。目前的特色类产品如蓝莓花青素口服液、蓝莓枸杞糕等产品,都已经以健字号的形式推广至市场,受到越来越多蓝莓食用爱好者的喜爱。

用心做好每一种产品,在大型蓝莓企业中独占鳌头。未来,通化禾韵仍将坚持高品质创新发展理念,让百姓享有公司蓝莓制品的同时,多一份安全,多一份安心。

公司简介:

通化禾韵现代农业股份有限公司成立于2002年,是一家集蓝莓良种繁育、种植、加工、营销、科研于一体的国家高新技术企业。2019年获得省高校产学研引导基金的资金支持。当前,公司蓝莓规模、科技和产业化水平在我国蓝莓行业当中位居前三,蓝莓鲜果销量位居全国第二位,深加工产品品质居首位。



吉创科豹:服务机器人产业的领跑者

文 / 刘海东 郝莹 沈彤

近年来,随着人工智能产业的发展,越来越多的服务型机器人出现在我们的视野当中。工作中,机器人辅助日常办公驾轻就熟,待人接物更是有条不紊;生活中,科研、医疗、教育、养老等领域都不乏机器人忙碌的身影,协助人们处理各式各样纷杂的事务。



豹充电时长只需 2 小时,单屏状态工作可达 20 小时以上。他表示,5G 时代的到来也将逐步渗透到机器人领域,5G 机器人指日可待。

强大功能

协同办公好帮手

“JLU-小豹”拥有温暖的声音——这个声音不是录音或机械音,而是近百人超过一年多时间研发的 AI 声音,可随时自由对话,特别是在模糊东北方言泛化处理方面,做到了国际一流水平。

“JLU-小豹”拥有强大的视觉处理能力——可轻松进行人脸识别、人体识别、手势识别、唇动识别、姿态识别、焦点跟随等功能,一切都逃不过他的火眼金睛。

“JLU-小豹”也是室内运动达人,是待人接物的高手——它不仅能优雅、准确地躲避障碍,还能遵照你的一声命令,带领访客去指定地点,既节约了人工成本与时间,又能给访客带来尊贵的科技体验。

.....

人机问答、向导讲解、短信通知、视频通话、语音播报等功能,让越来越多的企业及科研机构更加青睐于“小豹”这个得心应手的办公助理。目前,吉创科豹的服务机器人产品已遍布吉林省科技馆、中国移动吉林分公司总部等众多应用场景。同时,公司与长春一汽的合作也在稳步推进中。据康冰介绍,双方正计划筹备汽车迷你 4S 店,该项目场地需求小,店内拟设置虚拟驾驶舱,做 AR/VR 的虚拟展示。“这样将我们的服务机器人配置到其中,成为‘标配’,以后长春一汽所有推行的迷你 4S 店都将是服务机器人的应用场所。”

数据显示,2018-2020 年,预计家用机器人的全球销量将高达 3240 万台,娱乐/休闲机器人的全球销量将高达 1050 万台,专业服务机器人销售量将会增加到 1210 万台。据悉,仅中国市场,2019 年预期市场规模将达到 86.8 亿美元,并以年均 20% 以上的速度增长,增速明显跑赢全球机器人平均增长水平。

如此庞大的市场,引得众多企业争相布局,其中就包括吉林省吉创科豹科技有限公司(简称吉创科豹),依托吉林大学强大的人工智能科研团队,公司目前已成功推出一款室内服务机器人——“JLU-小豹”,并升级为二代产品,该款机器人通过在语音交互、智能协同、云端数据处理、自主回充等应用端进行源码开发和泛化处理,进而在识别效率、准确度、操控智能等领域实现突破,不仅具备普通服务机器人的应有技能,还特别独创“双屏版”设计,依靠访问权限及类似局域网的设置,实现企业内部数据的私密性管理,让服务机器人参与企业数据成为可能,从而为企业端客户带来安心体验。

据该项目“带头人”吉林大学通信工程学院自动化系实验室主任康冰介绍,“小豹”是基于云端的服务机器人,嘈杂环境下,可接受 2 米左右的声音识别,安静环境下同一室内则不受距离限制。同时,小



吉创科豹总经理康冰

康冰表示,科研机构平台服务和企业日常服务都是公司产品关注和发力的重点。随着企业人力成本的上升,各用人单位将更加倾向于用服务机器人来解决日常事务,尤其是重复性事务;而科研机构则更依赖于服务机器人的平台作用,来辅助科研,并实现数据的高效管理。

独创“双屏”

数据安全有保障

除了实现服务机器人的基本功能,“小豹”语言泛化处理能力也十分强大,是不折不扣的东北话行家,东北话识别率高达96%以上,且在不断的学习当中,以完善语言的储存以及识别功能。据介绍,“小豹”的方言识别完全取决于云端数据包,随着各地语音语境方言模块的不断优化完善,“小豹”也将通过云端获取更多的语言大餐,应用市场也将更加广阔。

更值得一提的是,“小豹”的数据搜集和守护数据安全的能力。“小屏+大屏”的双屏触屏设计,你只需通过“小豹小豹”进行唤醒,它便可听从你的指令打开网页、播放歌曲、执行搜索等。而针对企业的内部网,通过小屏指令、大屏执行的操作,数据不会被外泄,相当于形成了区域的局域网,保证了数据的私密与安全。“我们做了一个硬件和软件的双层隔离,企业间的数据只在企业端

运行与管理,外界是看不到的。例如针对于政府、学校、企业的财务网是非常适用的,以防被恶意攻击。”

据悉,目前国内大多数机器人制造企业多采用单屏设计,双屏的耗电量较大,是行业的共识。康冰说,服务机器人产品研发上仍存在着一定的技术壁垒,有许多待解决的问题。目前,“小豹”自带回充功能,自动回充响应时间低于0.5s,找寻充电桩的准确率较业内高出0.6%,2小时可充满电,单屏使用可达20小时以上,双屏也可使用5小时左右。

按照公司发展规划,吉创科豹将立足于吉林省,在省内深耕客户,垂直挖掘,利用泛化语言技术优势,确立吉林省一家独大的优势,进而拓展至东北客户,预计五年内实现销售数量不低于200台。

“强强联合”

打造人工智能最佳团队

随着机器人行业技术的成熟和市场需求增加,近年来,全球服务机器人市场全线爆发,同时,伴随着机器人的扶持政策陆续出台,行业进入优胜劣汰的关键期,掌握高精尖技术成为产品的核心要素,也成为企业立足发展的决定性因素。

从20世纪90年代中期开始,服务机器人迎来研发热潮,扫地机器人、陪

伴机器人、物流机器人为代表的家用和商用服务机器人发展速度十分迅猛,科沃斯、优必选、Sony、三星等企业更是积极布局,市场需求量大,行业发展前景看好。但综合来看,中国的服务机器人仍处在产业化发展初期,关键零部件尚未真正国产化,造成成本较高、竞争力不足的现状。

康冰表示,未来,服务机器人的发展潜力巨大,当下应尽快提升研发能力,掌握核心技术才能将国内机器人研发制造业推上规模化发展的快车道。目前,以康冰为核心的吉林大学人工智能科研团队已与多个领域精尖形成战略合作,包括国内室内服务机器人技术实力最强的猎户星空(美国上市公司猎豹公司全资子公司)、中科院李德毅院士所带领的钢铁侠团队、北京大学工学院谢广明教授带领的博雅工道水中仿生机器人鱼团队等国内顶尖机器人研发团队,“强强联合”的人才架构为加快吉林省人工智能产业发展做出了重要贡献。

加快研发 进军多领域发展

康冰说,机器人行业存在很多技术壁垒,门槛相对较高,尽管市场前景好,但很多企业还是望尘莫及。而吉创科豹的关注点也将放在垂直业务,不求大面积铺设,但求做深、做透、做精。作为科技型初创企业,

研发投入占比相对较高,对此,公司已经获得了吉林省科技投资基金有限公司的资金支持,有效缓解了该难题。

据介绍,当前吉创科豹主打“JLU-小豹”II代产品,该产品是与北京猎户星空科技有限公司合作研发一代服务机器人的升级与完善,主要业务集中在吉林省地区,销售方向也有具体规划。一方面,数字吉林的提出,将需求智能场馆服务机器人1000套以上,公司将以此为契机,推广业务;另一方面,随着政企部门对自有大数据的保密需求以及自建云端平台的发展,双屏独立运行的双云端产品(即“JLU-小豹”II代产品),将给行业带来新的迭代更新,进而推动产品在国内及国际市场的占有率。

放眼整个中国,家庭、工业、农业、医疗、教育等各个领域都涉及到人工智能的发展与应用,而服务型机器人也将更加趋向家庭化、智能化、模块化,更好的迎合市场需求。未来,吉创科豹也将逐步尝试进军衍生智能领域,多元化发展,例如娱乐休闲机器人领域,可研发生产基于云端的可交互智能玩具等。

公司坚信,随着市场潜在需求的成熟,将有更多的服务机器人走入寻常百姓家,从而引发服务机器人家庭化的浪潮,同时,也将为中国工业生产带来更多实效性的改变。



公司简介:

吉林省吉创科豹科技有限公司,以研发、生产、销售室内服务机器人为主营业务,所生产的室内服务机器人广泛适用于政府机关、高校、科技馆、博物馆等各种场所。于2019年获得省高校产学研引导基金的资金支持。

公司研发团队主要成员康冰,博士、高级工程师,吉林大学通信工程学院自动化系实验室主任,吉林省人工智能学会秘书长。从事人工智能领域研究多年,带领团队参加国际国内机器人相关赛事,荣获多项大奖。近年来,他潜心人工智能领域,2014年以来,获得授权发明专利7项,实用新型专利7项,发表论文14篇,对推动吉林省人工智能发展有着卓越的贡献。



凯禹储能:将生物质与科技完美结合

文 / 张志强 胡梓博 许皓

神秘的白山黑水间,汇聚着阳光雨露的甘醇,孕育着诱人的香气和糯软口感的稻谷,殊不知,小小稻壳也有其特殊的价值。



吉林凯禹储能总经理林海波

以创新为驱动,科技为先导,吉林省凯禹电化学储能技术发展有限公司(简称凯禹储能)与吉林大学研发团队共同研发,用高科技手段,以及最前沿的技术将稻壳用于电池生产,实现了生物质与科技的完美结合与科研成果转化。

生物质用于电池生产

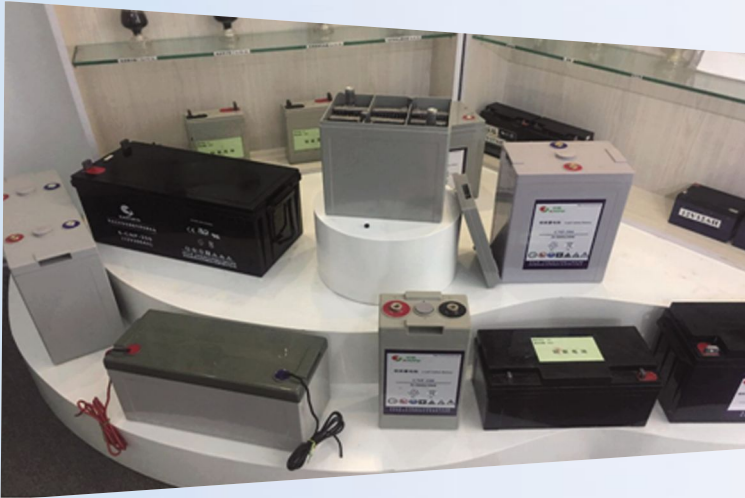
普通的铅酸电池存在寿命短、放电深度低的问题。凯禹储能依托于吉林大学电化学储能技术产业化工程实验室,研发出一种新型的铅蓄电池——基于生物质(稻壳)基碳材料的高性能储能型铅碳电池,在铅酸电池的负极中加入了自主研发的稻壳基电容性活性炭复合添加剂,这一技术改进使得公司铅碳电池的电化学性能和寿命较传统铅酸电池均更胜一筹,电池的循环使用性能达到2800次,电池寿命达10年以上。有效解决了普通的铅酸电池的弊端,可在光伏、风力

发电、分布式储能、混合动力汽车等多领域实现应用示范与商业化推广。

目前,公司产品风光互补储能专用铅碳电池目前已投入市场,且已取得300多万产品试销收入,市场反响良好。

“小小稻壳”终结国外技术垄断

“小小的稻壳,成了我们打破国外技术垄断的关键。尤其是我们吉林大米的稻壳,它的孔隙结构多样性的特征,更加有利于我们的技术突破!”凯禹储能的公司负责人告诉记者,这等于对振兴东北老工业基地的经济贡献了一份力量。制作长寿命的铅碳电极是铅碳电池开发的关键,公司采用具有大孔结构的稻壳基电容碳材料与铅复合,以构造稳定的极板,这是其他商业化碳材料所不具有的优势。同时,采用了先进的电极制作技术,使得电池在高倍率部分荷电状态(HRPSOC)下的循环使用性能得到显著



提升、电池寿命大大延长。

铅碳电池采用的储能电池单体与普通电池模块也有不同的性能要求,因此需要开发铅碳电池的储能模块技术。电池模块化是指将 2V 的单体电池通过必要地并联和串联技术,配组成百千瓦级的电池模块,这是铅碳电池储能应用的前提。因此,必须研究在大功率模块条件下铅碳电池配组特性与规律,并对典型电池工作条件下大电池模块各单电池电阻、电压的均匀性进行系统考察,记录并探索其相应的变化及影响规律性。在此基础上,进行大面积-大功率模块结构设计,并对电池模块的充放电行为进行试验考核,认识电压效率等关键指标随时间(工作过程)的变化规律,开发出可应用于规模储能铅碳电池模块的集成技术。

核心技术 打造国际领先品牌

目前,国内制约铅碳电池商业化应用的关键问题主要包括以下两点:首先,碳材料与铅膏的相容性不好、机械混合性能差、结合不紧密等特点容易使碳材料从铅膏中析出;其次,碳材料的析氢过电位远低于铅电极,因此在铅碳电极充电过程中会导致析氢,尤其是在高荷电状态下的运行以及铅负极被极化到很低的电势的情况下,导致电解液干涸,寿命降低。

凯禹储能研制开发的铅碳电池具有世界领先水平,提高了铅酸电池在高倍率部分荷电状态下的循环性能,显著延长了电池的寿命,产品已经在保加利亚“第十届国际铅

酸电池会议上,得到同行认可。

技术是推动企业发展的关键因素,此前,为了突破技术上的瓶颈,凯禹储能与吉林大学的研发团队合作,进行本项目的技术研发和产品产业化工作。

吉林大学拥有无机合成与制备化学国家重点实验室、新型电源物理与技术教育部重点实验室以及吉林大学电化学储能技术产业化工程实验室等国家、省(部)、学校研发平台,在基于稻壳基电容碳材料及其铅碳电池基础研究、电化学工程研究等方面具有良好的研究基础。

凯禹储能具备了经验丰富的研发团队、先进的研发设备,累计了远超同行业平均水平技术优势。

突破难点 确立企业竞争优势

“我们公司现有 7 名博士,专注于突破技术难点!”据公司相关负责人介绍,目前,世界各国已经加快对铅碳电池的研制,而我国铅碳电池的起步较晚,目前国内仅有少数高校与大型蓄电池生产企业对其进行了研究,多处于研发阶段。而铅碳电池研发的技术难点在于电极材料的选取,而多孔碳材料是相对较理想的电极材料,通常可分为三类:活性炭、模板碳、碳纳米管。其中,大多数多孔碳材料具有非常宽的孔径分布与随意连接的孔道,及无序和复杂的结构,导致材料的导电性和离子传输差,使得在超级电容器的应用中倍率性能受到一定的限制。此外,在纳米尺度下精确地控制传统碳材料的



结构非常困难。因此,模板法被认为是一种能够提供良好设计和精确地控制碳材料的有效、独特且多功能的方式。另外,碳纳米管可看作是石墨烯片层卷曲而成,按石墨烯片层数的不同可将碳纳米管分为单壁碳纳米管和多壁碳纳米管。碳纳米管具有独特的中空结构、良好的导电性、高的可接触表面积、稳定性好以及交互缠绕的纳米大小网状结构等优良特性。

精准分析了活性炭、模板碳、碳纳米管三种电极材料的优缺点后,公司的专家团队一鼓作气,成功研发了铅碳电池,这是一种新型的超级电池,它将铅酸蓄电池与超级电容器结合在一起,既可以发挥超级电容器瞬间大容量充电的优点,也发挥了铅酸电池的比量优势,所以铅碳电池也被称为电容型铅酸电池。铅碳电池相比传统铅酸蓄电池来说,充电速度提高了8倍,放电功率提高3倍,循环寿命提高6倍,循环充电次数可达2000次以上,铅碳电池成为新型的铅酸电池技术之一。

放眼未来 勇立市场最前端

未来,公司将把目标瞄准新能源汽车的巨大市场。预计到2020年,形成中小企业规模,建设完成30MWh生产示范线并投入运营,完善储能领域上中下游产品设计开发。2020-2022年期间,拓展铅碳电池销售领域至混合动力新能源汽车,从而抢占东北地区车用铅碳电池市场,形成成熟的铅碳电池产业链。

尤为重要的是,新能源汽车方面,

电动汽车可以使用蓄电池、超级电化学电容器和燃料电池作动力。而铅碳电池将碳材料与传统负极材料铅混合形成复合负极,负极引入碳材料后,可有效改善硫酸盐化现象,提高充电接受能力和倍率性能,使电池具有高功率放电、快速充放、长循环寿命的特点,是对铅酸电池技术的提升和改进。改进后,产品充电时间为铅酸电池的八分之一,循环寿命为铅酸电池的4倍以上,与锂电池相比,也具有低温性能好、成本低、生产及回收工艺成熟等优势,成为微混、轻混节能型汽车的车用电源理想解决方案之一,具有良好的市场前景。

此外,各类型化学与物理电源(电池)在通信、交通、工业、医疗、家用电器,乃至航天与军事等装备与装置中都有越来越广泛应用,起到重要、甚至关键作用。

更值得提及的是,在“十二五”末期,我国新能源汽车逐步走向市场,带动了化学电源中动力型蓄电池产业发展以及燃料电池研制、演示评价等。加之我国再生能源的产业与市场逐步推广,又带动了一批储能型电池技术与产业的逐步形成与发展,例如储能锂离子电池、液流电池、新型超级(铅碳)电池和超级电容器等。另外,铅碳或超级电池技术显著提升了电池寿命,显示了低成本储能应用的可行性。因此,随着微混车辆普及和储能系统的进一步发展,预期铅碳电池将成为2020年前铅酸蓄电池市场持续增长的重要根基。



公司简介:

吉林省凯电化学储能技术发展有限公司成立于2015年5月4日,是一家致力于电化学储能材料、器件和应用技术,以及延伸产品的研究、开发、产品试制、系统集成、应用示范以及市场推广、产品销售和技术服务的高新技术企业,也是吉林大学(珠海)电化学储能技术产业化工程实验室铅碳电池研发基地。于2018年,获得省高校产学研引导基金的资金支持。凯电储能目前专注于先进铅酸电池(铅碳电池)及其相关材料的基础研究、核心技术开发、电池系统集成、应用研究与批量化生产等工作,将在光伏、风力发电、分布式储能、混合动力汽车以及备用电源等多领域实现应用示范与商业化推广。

巨康股份：只为生产放心药

文 / 刘海东 郝莹 马婧姝

药品的质量是企业的立身之本。自创立以来，巨康股份坚持严把质量关，确保采购生产各个环节的畅通与安全，多年来坚持为消费者提供良心药、放心药、贴心药，受到广泛赞誉。



巨康股份董事长马影光

日前，国务院深化医药卫生体制改革领导小组印发了“关于以药品集中采购和使用为突破口进一步深化医药卫生体制改革若干政策措施的通知”，提出2020年12月底前率先实现疫苗和国家集中采购和使用药品“一物一码”，逐步覆盖所有药品，追溯数据社会公众可自主查验。同时，我国还将建立完善的对药品生产企业供应能力的调查、评估、考核和监测体系，切实保障百姓用药安全。

药品管理政策趋严，更加考验药企自身的“质量”。吉林省巨康药业集团股份有限公司（简称巨康股份）经过几年的发展，如今已经成长为拥有7个药品批号的药品生产企业，销售区域覆盖全国50%左右的地区。

药品的质量是企业的立身之本。自创立以来，巨康股份坚持严把质量关，确保采购生产各个环节的畅通与安全，多年来坚持为消费者提供良心药、放心药、贴心药，受到广泛赞誉。

当前，随着公司股权改革方案的落地，公司业务也由单一生产型转化为“产销一体”模式，未来，依靠坚实的科研基础和销售网络，公司还将研发更多的放心药投放市场，造福百姓。

多年历练终有果

十年磨一剑，对于巨康股份董事长马影光来说，是真实的写照。同时丰富的医药行业从业经验对于他日后创办巨康股份留下诸多启示。

毕业于沈阳药科大学中药学专业的马影光对中国的中医药市场有着精深的了解。2000年至2007年，他供职于沈阳东新药业有限公司，从事销售工作。数年后，他依靠勤奋的工作实际和诚信从事的风格，从一名普通的业务员成长为区域经理、销售总监。随后的2007年至2009年间，他入职吉林省辉南天宇药业股份有限公司，任销售副总经理，通过三年的沉淀，他升任公司总经理。2012年4月，他决定投资创办属于自己的公司，经过一段时期的筹备与建设，次年1月，他的第一家公司吉林康纯医药有限公司应声落地，成为磐石市药品流通领域的一匹黑马，主要从事中成药、中药材、中药饮片、化学药制剂、抗生素、保健食品批发，迅速在业界形成强大攻势。日渐庞大与完善的销售网络也为企业占领医药流通领域打下坚实的基础。

根据我国医药行业的有关规定，药品生产



企业不能直接将药品供给终端市场,而要通过中间环节——医药代理商(药品批发企业)销售药品。依托于在天宇药业的从业经历,马影光将康纯医药定位为销售代理(即从事药品批发业务),主要销售天宇药业所生产的抗病毒胶囊、壮腰健肾片、抗骨增生片三种药品,客户包括医院、药店等终端市场。

转攻药品生产领域

2014年9月25日,由马影光创办的另一家医药生产企业磐石巨康药业有限公司(简称巨康药业)宣告落地,是一家按照新版GMP认证要求建设的药品生产企业,主要生产片剂、硬胶囊、合剂三种剂型,共7种产品,2016年开始投产,迄今三年的时间已经形成了完整的生产管理体系,药品包括清心安神口服液、固精养元合剂、脂脉康胶囊、消栓口服液、生脉饮、甲硝唑维B6片、氨基比林咖啡因片等7个品种。其中,清心安神口服液是OTC类药物,其他6个品种为处方药。

失眠、健忘、头痛,是现代最易患的病症,巨康药业采用人参、酸枣仁、麦冬、灯心草等7味中药为原料,研发生产的清心安神口服液具有清心、除烦的功效,对缓解上述病症效果明显。该药一经问世,便受到消费者青睐。根据近年来的市场反馈,该药品对失眠人群中的80%有效,治疗

效果显著。其疗效可与化学类药物的“安定”相媲美,轻微的失眠患者服用后当天即可见效,重度失眠的患者服用后3天见效,15天基本解决失眠的问题。

巨康药业另一主打产品固精养元合剂是公司的独家生产品种,由五味子、车前子、枸杞子、淫羊藿等8味中药合成,具有补肾温阳、固精养元的功效,服用一段时间,患者明显感到此前的神疲乏力、腰膝酸软、头晕耳鸣等症有所缓解。作为滋补性产品,该药无病也可长期服用,具有延缓衰老的作用,使服用者每天精力旺盛。

目前,为了整合公司资源及迎合市场需求,康纯医药成功收购巨康药业,成立了巨康股份,在业务上也有所调整,除销售天宇药业的产品外,还对外销售巨康药业生产的7个医药品种,市场业务覆盖面进一步扩大。

双剑合璧延伸产业链

健全销售网络、守住流通关卡对于药企非常重要。马影光通过多年的历练与积累,已经在药品产销领域游刃有余,关于药品行业的竞争与现状他亦深有感悟。

在中国,由于医药生产企业不参与终端销售,往往由医药代表来跑医院、药店等市场进行推广,但医药代表作为自然人,不能直接从事药



品的批发零售业务,后来才衍生出“挂靠”医药公司的形式,由医药公司负责从药品生产厂家购进药品、入库保管、开出发票、向医院或药店进行配送,医药代表负责实际销售。但这种模式也给药品安全带来了隐患。2016年3月发生的山东问题疫苗事件,正是一对母女挂靠药品经营企业非法倒卖疫苗所导致的,该事件发生后,国家食品药品监督管理总局于当年5月3日发布了《关于整治药品流通领域违法经营行为的公告》,圈定了10种违法行为,要求药品批发企业开展自查,其中第一种违法行为就是“为他人违法经营药品提供场所、资质证明文件、票据等条件”。

巨康股份积极响应国家号召,同时基于用药安全考虑,公司最终决定减少以至停止占公司收入比例高达1/3的药品配送业务,回归并专注于药品生产领域,靠研发与技术生产高质量的产品,为百姓的健康生活保驾护航。

从企业整体架构看,康纯与巨康双剑合璧,同时开展药品生产和药品批发业务,相当于延长了企业自身的产业链条,这样既能保证药品的销路,又能有效保障药品流通安全。相比一般药企委托代理公司销售的模式,巨康股份的模式能有效提高企业自有品种的销售量,避免了普通药企生产的药品无法销售出去的风险。

此外,完善的销售渠道与销售能力,让巨康股份得以迅速占领医药市场。企业采取

控销的销售模式,建立了省、市、县三级办事处,组建了2000人的销售团队,控制人员、价格和渠道,从而保证营销策略的有效性。

专业人做专业事

目前,巨康股份车间的总体设计产能为每年8000万元的药品。同时,公司还有部分空闲位置可规划建设新的车间,以供增加公司的产能。

为了实现生产与市场的有效衔接,巨康股份目前采用公司各省级办事处提前报送次月需求计划的方式来确定产量,从计划申报到产品生产送出,中间环节严把原料采购关,同时利用现代化的精细管理对药品进行加工和包装,保证每一粒来自巨康的药品都能是安全药、良心药、放心药。

对于研发,巨康也有着自己的经营之道。众所周知,研发是企业的第一生命线,对于巨康亦是如此,近年来,坚持“专业人做专业事”一直是巨康坚持的发展理念,先后与吉林大学药学院、吉林省中医药研究院建立了长期合作关系,企业负责药品的立项,确定药品的研发方向,药理、毒理和药效学实验等研发工作由合作机构完成,临床则按照国家规定由相关医院完成。分工明确,让企业整体发展如虎添翼,科研与生产齐头并进,助力企业在医药领域崭露头角。未来,公司在做深现有产业链的同时,还将拓宽药品生产广度,利用吉林省道地中药材进一步集聚企业发展壮大的能量,为推动中国医药业发展做出更多贡献。



公司简介:

吉林省巨康药业集团股份有限公司是一家专注于自主药品的生产及销售、代理药品的批发、药品配送业务的大型现代化企业,拥有年产8000万元产能、符合新版GMP认证要求的药品生产线和清心安神口服液、固精养元合剂、脂脉康胶囊等7个药品批号,其中清心安神口服液与固精养元合剂为全国独家品种。2017年,获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持。现在,公司已在全国各地建立省、市、县三级办事处,形成了一个覆盖率较广的营销网络。



长理纳米生物：医疗药物的新时代鉴定大师

文 / 宋东健 胡梓博 兰德宁

随着时代的进步,医药领域发生了翻天覆地的变化,如今体外检测技术越发先进,而纳米技术的应用,更加开阔了人们的视野,同时也为医疗技术发展提供了更为可靠的参考与借鉴。



长理纳米项目经理毛燕龙



远古时代的人们为了生存,从生活经验中得知某些天然物质可以治疗疾病与伤痛,将民间医药实践经验的累积和流传集成本草,这是药物的源始,这些实践经验有不少流传至今。随着时代的进步,医药领域发生了翻天覆地的变化,如今体外检测技术越发先进,而纳米技术的应用,更加开阔了人们的视野,同时也为医疗技术发展提供了更为可靠的参考与借鉴。

近年来,长理纳米生物技术(长春)有限公司(简称长理纳米生物)致力于生物技术推广服务、生物技术开发,深入研究单个活体细胞表面和内部多维信息(包括蛋白、DNA等纳米显微成像与操纵),结合物理学、化学和生物医学,在分子水平上对单个活体细胞同时进行成像、观测与操作,为众多疾病的诊断和治疗提供可靠的理论依据和实验基础,并为相关企业提供纳米检测、精准医疗、药物筛选、药效评价、食品安全和康复保健技术服务。如今,公司依靠高精尖的纳米

技术研发,已成为业内的佼佼者。

组建团队 蓄力成果转化

长理纳米生物成立于2017年9月13日,公司首席科学家王作斌在纳米技术研发领域可谓成就卓然。他曾就读于长春光学精密机械学院,后作为全国选派的60名学生之一,赴英国Warwick大学纳米中心学习,经过多年的深造,他在纳米领域的研发越发精深,回国后,他先后担任长春光学精密机械学院副教授、国家纳米操纵与制造国际联合研究中心教授及主任等职,为推动中国纳米生物技术的发展作出了巨大贡献。

“王作斌教授此前在英国从事纳米研究大概已有17年了,回国之后在长春理工大学成立了纳米中心。随着技术的不断积累与深入,再加上社会资本的介绍,迎来成果转化时机,开始筹备成立长理纳米生物有限公司。”长理纳米生物技术有限公司负责人毛燕龙称。

据了解,刚开始公司人数较少,只有

5、6个兼职的学生与老师并肩作战,但大家对这个项目的发展前景充满信心。尽管这条路走下去曲折而漫长,但所有人都坚信,一步一个脚印的坚持往前走,一定会取得成果并得到社会的广泛认可。“刚开始创业的时候非常难。因为是初创,需要人才、场地、经费,我们一边不断地招兵买马,从各个方面招揽人才,一边不断地扩充自己的科研力量。2018年年底,在平台项目建设遇到困难的关键时刻,吉林省科技投资基金有限公司对我们的项目投资可谓是‘雪中送炭’。我们发展到现在已经有员工60余人,技术人员全部为硕士研究生以上学历,其中教授、专家级高级顾问、博士、博士后已经有35人了。”

技术领先 发力纳米生物检测

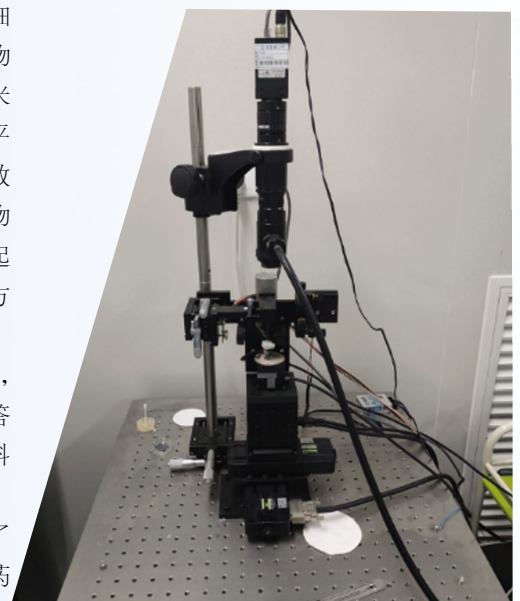
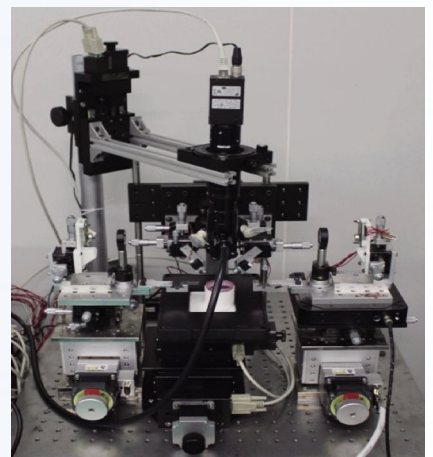
作为行业领先的高科技创新企业,长理纳米生物拥有全国一流的专家技术团队,60余名高知高智人才组成的多学科交叉的学术团队,其成员专业涵盖光、机、电、算、材、生命等学科,且项目的研发与长春理工大学国家纳米操纵与制造国际联合研究中心共同进行。该研究中心于2009年10月17日创建,拥有约1800平方米的现代化学习与工作环境,其中,超净实验室约600平方米,主要设备包括多波长大功率脉冲激光器、光束质量分析仪、光功率计、SEM、多功能STM/AFM、机器人微纳操纵系统、四个大型光学平台、633nm多光束激光干涉模拟系统、405nm光纤半导体激光器光刻系统、光学反射率测量系统、接触角测量仪等。能够开展激光纳米

制造,以及机器人微纳尺度操纵、组装两大技术领域的科学研究。2011年,中心入选“吉林省纳米操纵、装配与制造国际科技合作基地”和“长春市纳米制造技术与应用科技创新中心”,并获中央财政专项“纳米操纵、装配与制造平台”(400万元)和吉林省人才基地“纳米制造技术”设备专项(300万元)支持。同时,中心还开展了与国际先进科研组织的相关研发与合作,为共同推动纳米生物技术发展奠定了坚实的基础。

近期,基于长春理工大学研发的科研成果转化项目——纳米生物多维信息检测仪(纳米生物操纵系统)获得成功,其技术在市场上遥遥领先。这是一种可观察、可操纵、面向活细胞的精密设备,可发展为利用纳米生物操纵技术的药物筛选、食品研发、疾病诊疗等行业应用解决方案的服务平台。该系统应用范围广泛,包括活细胞微纳操纵、活细胞多参数检测成像、药物刺激下活细胞的参数实时测量以及活细胞精密定位与微纳操作。同时,在药物筛选上,公司综合运用生物技术、纳米技术和信息技术,在细胞及分子水平对中药、西药及生物药进行体外药效筛选和安全性评价,大幅提高了药物筛选效率,降低了筛选成本,并建立起基于纳米操纵技术的新药药效评价方法、系统和标准。

未来,人体健康的一些重大问题,都有可能从细胞这个层面找寻答案,而长理纳米生物积累了大量的科学数据,建立了多个细胞模型。

两年来,公司与多家药企开展了项目合作。在药效评价方面,受上市药





企委托，在细胞水平对其多种已上市药品的功能主治进行药效评价，并形成项目报告。

除了药品，长理纳米生物的检测产品还广泛应用于吉林省的道地药材，比如人参、鹿茸、桑黄、灵芝等，通过检测，将这些药材的成分定性定量的分析出来，以求发现其药用价值和临床用途，为发展新药提供最初始的依据和资料。

近年来，长理纳米生物发展迅速，纳米生物操纵系统不仅在药物筛选方面发挥了越来越重要的作用，同时，该产品还广泛应用于精准医疗、功能食品开发、纳米微观结构检测三个方向，为推动现代医疗体系发展与完善发挥着重大作用。

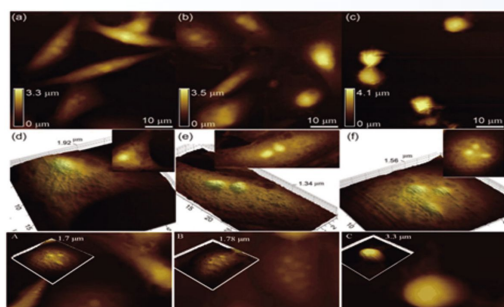
深耕行业做大做强

一直以来，纳米技术都被世界各国认为是本世纪的关键科技之一。在美国，国家政府和民间对纳米技术研究的经费不断增加。在科学技术研究与开发计划中，纳米技术创新被优先提出。通过对纳米技术涉及到的多个领域进行基础性与创造性的研发，使得美国在单个原子操纵等方面取得了很大的成就。日本在纳米技术研究上，也投入了大量的资金，并在超微粒子研究、纳米机构研究、原子表

面控制研究和单粒子点研究等方面取得了瞩目的成就。与此同时，欧洲各国也都提出了适合各国纳米技术研究发展的研究计划并取得了相应的成就。

随着对纳米技术的日渐重视，我国在纳米技术研究中也加大了资金的投入，行业发展前景广阔。关于公司未来的发展，毛燕龙表示，希望依托于现有的技术与平台，通过企业自身努力，结合国家政策支持与社会各界帮助，将这项技术推向一个新的标准。“目前国内外在细胞及分子水平进行体外药效筛选和安全性评价方面还未建立标准，要形成标准需要大量数据的积累，并且国家目前对细胞层面上做药效评价的方法和标准非常重视，要准备建立一系列标准，希望我们能参与进去，将来能在全新的细胞层面上的药效评价检测标准中贡献出我们的力量。”

据悉，长理纳米生物项目的成功研发将填补活细胞多维信号检测，以及在纳米尺度上实现对于细胞/DNA进行操纵的技术空白。同时该项目及相关项目的产业化将对中国，乃至世界纳米生物操纵技术领域，以及相关的健康长寿、精准医疗、疑难杂症等多个领域提供革命性的工具。



公司简介：

长理纳米生物技术(长春)有限公司成立于2017年9月13日,拥有全国一流的专家技术团队,现有员工60余人,技术人员全部为硕士研究生以上学历,其中教授、专家级高级顾问、博士后、博士35人,是行业领先的高科技创新企业。长理纳米生物自主研发的纳米生物多维信息检测仪2018年获中国计量科学院校准证书,并获得省高校产学研引导基金的资金支持。

阿里“回家”，好一记回“马”枪

文 / 王琰娟 杨继云

热衷于武林江湖的马云，耍了一记震惊华尔街的回马枪。港股上市，市值超 40000 亿港元，缔造 2019 年全球最大 IPO，阿里“回家”了。这一次，迎回阿里巴巴，对于港股来说无疑是创造了新的历史。



2019 年 11 月 26 日上午，阿里巴巴集团控股有限公司在港交所正式挂牌。

“远走的人总有一天回家”，兜兜转转十余年，阿里又回到了港股。

2019 年 11 月 26 日消息，今日，阿里巴巴集团正式登陆港交所，成为首个同时在港交所和纽交所上市的中国互联网公司。

阿里巴巴股票代码：9988，开盘价 187 港元，较发行价大涨 6.25%，市值已超 40000 亿港元。这也意味着，阿里巴巴成为首个同时在港交所和纽交所上市的中国互联网公司。

据招股书披露，阿里巴巴此次发行 5 亿股新股，另有 7500 万股超额认购权，按照 176 港元的定价，阿里巴巴最多在港集资 1012 亿港元（约合 130 亿美元），为 2019 年迄今为止全球最大规模的新股发行。

值得注意的是，在此前的公告中，阿里并未否定未来可能在上海或深圳进行公开发行和上市的可能。在阿里招股前的全球投资者会议上也曾强调，目前聚焦于港股，但对未来资本市场安排持开放态度。

“2019 年是阿里巴巴成立 20 周年，迎来了一个重要里程碑，我们回到香港上市了。今天敲钟现场邀请来的是 10 位国际客户，新一代全球的客户也意味着阿里巴巴的国际化。感谢港交所，感谢过

去几年香港的创新，资本市场的改革让我们 5 年前的遗憾得以实现。”阿里巴巴董事局主席兼首席执行官张勇在敲钟现场表示，“阿里巴巴生来相信社会美好和明天，我们会共同努力实现使命，牢记初心，共同探讨数字经济的未来。香港，我们来了！”

软银为最大股东，马云持股 6%

根据阿里招股书显示，截至最后实际可行日期，目前软银持股 25.8%、马云持股 6.1%、蔡崇信持股 2.0%，其他高管持股 0.9%，公众持股 65.2%。本次全球发售完成后，软银仍为最大股东。

此外，招股书披露了阿里巴巴现有合伙人 38 人，马云、蔡崇信、张勇、蒋凡、井贤栋、彭蕾等。其中合伙委员会名单共计 6 人，包括马云、彭蕾、井贤栋、蔡崇信、王坚、张勇。

阿里强调，“市场上的双重股权结构，是指通过设置具有更高表决权的股份类别，将控制权集中在少数创始人手中。阿里巴巴合伙人制度不同于双重股权结构，它旨在实现一群管理层合伙人的共同愿景。尽管创始人不可避免地会在将来退休，创始人打造的企业文化也能通过这种合伙人制度得以传承。”



随着马云在 2019 年 9 月 10 日正式卸任阿里董事局主席,也在逐渐降低其在阿里的存在感。招股书中也表示,马云在有意逐渐减少且随后限制他在蚂蚁金服的直接及间接经济利益,且前述经济利益的减少不以马云及其任何关联方从中获得任何经济利益的方式进行。马云也放弃所有权产生的相关经济利益,并在适当的情况下把利益转给阿里。

据招股书显示,阿里的业务分为核心商业、云计算、数字媒体及娱乐、创新业务四大类。截至 2019 年 6 月 30 日,阿里拥有约 710 家在中国设立的子公司和并表实体,约 530 家在其他国家和地区设立的子公司。

此次阿里香港 IPO 募资主要用于三方面:实施其战略,包括驱动用户增长及参与度提升;助力企业实现数字化升级,提升运营效率;持续创新。

竞争方面,阿里表示,公司面临的竞争主要来自于中国的大型互联网企业(如腾讯)及其关联公司,全球及区域性电子商务企业、云计算服务提供商(如亚马逊),以及数字媒体及娱乐领域的其他服务提供商。

在电商竞争日趋激烈下,破局是每个平台逃不过的难题。阿里早已在全球贸易中寻找增长点,这也是为什么马云一直在做 EWTP 的全球化电子商务平台。港股上市后,依托香港的优势,阿里业务能更好的拥抱东南亚,并辐射全球。

如今的阿里不仅是电商巨头,更是超级经济体。纽交所装不下它的野心,此次通过港股 IPO 能更好的激发公司整体价值。

阿里融资往事:曾让很多 VC/PE 抱憾

回望阿里巴巴的融资历程,涌现了不少让人津津乐道的创投圈故事。

那是创业公司融资艰难的时代,1999 年,阿里草根创业团队千辛万苦寻找 VC,结识马云并加入阿里的蔡崇信,引荐阿里拿到了高盛和 Fidelity Capital、新加坡政府科技发展基金,以及蔡崇信老东家 Investor AB 等投资方 500 万美元的天使轮融资。这一笔钱,令阿里度过了创业初期的寒冬,也引来了软银的注意。

1999 年 10 月,马云拜访孙正义,一场会晤改变了两个伟大公司的发展轨迹。对于软银初提的 4000 万美元融资,马云很是欣喜,蔡崇信却没有忙于接受。4000 万美金融资的代价是拿出 49% 的股份,实在太多,后来在蔡崇信的几番斡旋之下,调整为 2000 万美元、20% 的股份,免去了阿里在日后的发展中被软银过多制约的可能。

阿里巴巴美股上市后,软银的股权投资回报率达

到 3000 倍,让人拍案叫绝,更是一举将孙正义推到日本首富的位置。但此后的近 20 年,软银却难以复制投资阿里巴巴的神话。

2005 年,雅虎出 10 亿美元投资阿里巴巴,获得 40% 的股份,成为互联网最大成功案例之一。有趣的是,在阿里美股上市之后,雅虎曾多次抛售阿里的股票套现虚名。

高盛曾雪中送炭,但未曾坚持到收获期就退场了。2000 年呼啸而来的互联网泡沫,让刚刚成立不到 1 年的阿里置身资本寒冬,它当时急需 200 万美元进行周转。敏锐的蔡崇信得知高盛有意投资中国互联网领域,穿针引线,高盛最终投资了阿里 330 万美元,享有阿里巴巴 26.4% 股份。4 年后,高盛因战略调整套现离场,将手中的股份以 2200 万美元卖给了 GGV 纪源资本,获利 7 倍。高盛是较早退出阿里巴巴的投资机构,尽管已经获利颇丰,但若坚持持有到阿里纳斯达克敲钟,回报将极其丰厚。

错过阿里,成为不少 VC/PE 难以弥补的遗憾。IDG 资本熊晓鸽曾感慨,“IDG 资本在中国投资了很多互联网公司,却把阿里巴巴给漏掉了。1999 年阿里巴巴获得高盛牵头的 500 万美金,遗憾是在硅谷敲定的,与我无缘;第二轮融资大玩家软银出现,不断支持马云;2005 年雅虎与阿里巴巴 10 亿美元交易,则彻底关闭了阿里巴巴向 VC 基金的融资大门”。

还有太多的大佬错过了阿里。乐于做天使投资人的雷军,也曾在上世纪 90 年代见过马云,但雷军的下属觉得“这个人满嘴跑火车,是不是搞传销的”,雷军也说“他把自己项目说得那么大,怎么看都觉得像骗子”。柳传志也曾复盘联想的投资史,最大的遗憾就是没有投资 BAT,更遗憾的是,包括阿里巴巴在内,这些公司都曾找上门来,他自觉“眼光没那么犀利,看得不够长远。”

阿里巴巴与资本市场的三次“情史”

香港敲钟,这是 20 岁的阿里巴巴与资本市场的第三次亲密接触。

第一次,2007 年阿里巴巴分拆 B2B 业务在香港上市,一度成为 Google 上市后全球规模最大的网络股 IPO。此后,阿里巴巴的 2C 电商业务突飞猛进,再加上美国次贷危机爆发导致全球股市集体大挫,阿里的股价再也追不上公司的发展速度。2012 年,阿里巴巴提出私有化,在港股退市。

第二次是整个阿里集团的赴美 IPO,也是曾叫港股遗憾不已的事件。2013 年 9 月 26 日,时任阿里巴巴集团执行副主席的蔡崇信发文:“我们没有期望香港

监管机构为了阿里巴巴一家公司做出改变。”这也间接宣告阿里巴巴谋求香港上市失败。

把阿里拒之门外,源于港股彼时的“同股同权”制度。2013年的阿里巴巴已完成多轮融资,大股东是软银和雅虎,他们当时分别持有阿里36.7%和24%的股权。与他们相比,马云及其一致行动人的股份只占约10%,一旦在港上市,管理层将会“大权旁落”。于是阿里巴巴制定了合伙人方案,主张合伙人对董事会人选进行提名,而非按照持股比例分配董事提名权,即“同股不同权”。

显然,这与港交所此前一直坚持的同股同权原则相悖,最终阿里巴巴放弃了在港的上市计划。这实在可惜,因为据当时投资银行估价,阿里巴巴市值高达1200亿美元,如果阿里巴巴能够在香港上市,无疑会成为当年港交所最大的IPO。

此后,关于这个规则的争议更加甚嚣尘上,香港资本市场也渐渐酝酿出巨大改变。2017年底,香港联交所宣布将在主板接受同股不同权公司上市,成为20多年来香港就上市规则作出的最大改革,并在2018年2月给出了方案细则,在7月和9月迎来了小米和美团点评,让人不由回想港交所总裁李小加所说:“相信香港有条件打破美国吸纳中国新经济企业上市的主导地位。”

这一次,迎回阿里巴巴,对于港股来说无疑是创造了新的历史。凭借阿里的强大号召力,和中概股回归的重要信号,一系列阿里系成员或围绕阿里系的消费业、零售业、金融业等新经济公司都可能追随其步伐,从而形成阿里系在港股的二级市场生态圈。

ATM 首聚港股,迎来新交锋

阿里巴巴在香港上市,一直被认为是港股的“大礼”,同时,港股也迎来了“二马”齐聚的时代。

多年前,腾讯和阿里巴巴一前一后在香港和美

国上市,成就了两大中国互联网巨头。2004年6月,腾讯成功在港股IPO,时至今日股价已经上涨近500倍,成为“港股之王”;而阿里,2014年9月在美国IPO时,共筹集了250亿美元资金,成为全球规模最大IPO。

当年,接轨了不同的资本市场,一南一北交相辉映,阿里和腾讯之间却开始了更加全方位的竞争。

业内人士分析道:“之前对投资人来说,白天买腾讯晚上买阿里。如今,阿里回归对香港市场是有重大帮助的。在香港和美国都有腾讯系和阿里系的公司,其实在香港市场有一大批阿里系的公司,甚至超过腾讯系。”

据不完全统计,目前,阿里控股的港股公司有阿里健康、阿里影业、云锋金融、亚博科技控股,参股众安在线、中金等公司;腾讯控股一家——阅文集团,参股企业有易鑫集团、华谊腾讯娱乐、众安在线、微盟、美团点评、映客等。阿里奔向港股后,不仅对于香港资本市场有重大意义,对于腾讯来说也是重大变数——港股之王名号或将不保。

2016年的亚布力论坛上,马云曾谈论过与腾讯之间的竞争,他直言:“如果你问马化腾,会不会跟马云竞争,他说不会,那是假话。如果你问阿里会不会跟腾讯竞争,我告诉你,以前我没想过,但现在我开始想了。以前我是嘴上硬,下手不够狠。商场如战场,在商场上,绝对不是消灭对手你就能活了,我已经放弃‘你死我活’了,但我们必须防患于未然。”

虽然此前港交所发布新规,允许双重股权结构公司、尚未盈利的生物科技公司赴港上市,但已赴美上市的同股不同权企业想要来港上市仍然不易。阿里此次顺利上市,一方面,如蚂蚁金服等阿里系的新经济公司和还未上市的字节跳动、滴滴等独角兽都可能追随其步伐;另一方面,对于已在美上市的巨头,如百度、拼多多、京东等科技股都是强烈信号,他们也有望“回港”。

如今的港交所,一边是腾讯,一边是阿里,另一边还有不能忽视的美团和小米。阿里代表传统的电商,连接着人和商品;腾讯的微信和拓展出的社交电商,连接着人与人;美团代表着新消费,连接着人与服务;而小米更囊括了IoT智能硬件、零售等。这四者同时也在通过投资并购,不断地拓展自己的边界。

港股在全球交易市场中占据的地位越来越重要,一切才刚刚开始。

(摘自投资界)





霸主出手,黑石再破纪录!

文 / 王亦然

地主家的粮食真是多!第一期就募得 260 亿美金,黑石的新基金规模又创纪录了!

黑石集团又给全球另类投资市场带来了一个新的纪录——旗下 PE 基金 Blackstone Capital Partners VIII(黑石第八期 PE 基金)募资总额达到了 260 亿美金,超越另一个投资巨头阿波罗全球管理公司此前所创造的私募股权基金的规模之最。

这是在黑石集团创始人施瓦茨曼在他的新书《What it Takes: Lessons in the Pursuit of Excellence》中所透露的。

施瓦茨曼称,他在这次募资过程中没有单独向任何投资人推介过。

除此之外,令人艳羡不已的是:2019 年 7 月至今,黑石已经先后有多个大型基金结束了募集,而这些基金的规模更是频频创下了在各自门类的纪录。

Blackstone Capital Partners 是黑石集团在 PE 板块的旗舰基金。

黑石集团的最初募集并不容易,1987 年,经历重重坎坷后,成功募集第一支基金,共 6.35 亿美元。为了募集这支基金,黑石共向机构投资人发出了 488 封招募信。

1989 年 12 月黑石完成了第一笔杠杆收购业务“运输之星”,并树立了自己“公司合作伙伴”的良好形象。该项目在 2003 年退出时实现了 25 倍的回报。

该旗舰基金上一期的规模是 180 亿美金,成立于 2015 年。

2017 年,阿波罗募集完成了一支并购基金,总规模达到了 246 亿美元,成为全球规模最大的私募股权基金。

此次黑石的新基金较这一纪录增加了 5.7% 的规模。

BCP VIII 从 2019 年 9 月开始正式募集,根据 PEI 的数据,该基金获得了全球很多大型机构投资人的出资,很多国家



主权基金、退休基金等机构均是基金的 LP,比如加州公务员退休基金和加州教师退休基金均承诺 7.5 亿美元的出资。

而据了解,包括中投公司在内的很多亚太地区机构投资人也参与了该基金的出资。

当然,需要说明的是,虽然软银愿景基金规模更是达到了 1000 亿美元之巨,但在业界看来,它并不是真正意义上全球最大的私募股权基金,因为该基金的架构存在结构化的设计,而非市场上主流的平层基金,而软银集团自己在该基金出资的比重也非常大。

对于黑石来说,刷新纪录似乎已经是家常便饭。

从 2019 年 7 月后的 3 个月时间中,黑石陆续爆出的新基金总规模已经达到了令人咂舌的 716 亿美金,它的新基金也屡屡打破业界的纪录。

黑石旗下的 Strategic Partners 投资部门已募集到 111 亿美元私募二级市场基金,这是黑石在该领域的第八期基金,这只基金募资的完成令其成为该公司最大的私募二级市场基金。

黑石 2018 年投资者日的一份演示稿显示,Strategic Partners 自成立以来的

净回报率达到了 17%,该基金投资于私募股权、房地产、实物资产以及咨询和直接股权,交易规模非常灵活,小到 100 万美元,大到数十亿美元,平均交易规模为 2300 万美元。

同样是在 2019 年 7 月份,黑石旗下首个开放式基础设施基金 Blackstone Infrastructure Partners (BIP)也宣布完成了募集,规模达到了 140 亿美元。

2019 年 9 月 11 日,黑石新一期的旗舰房地产基金 Blackstone Real Estate Partners IX (BREP IX) 也宣布完成募集,金额高达 205 亿美金,该房地产基金主要投资于全球房地产市场。这个房地产基金也创造了全球新的房地产基金记录。

上一期的该基金 BREP VIII 在 2015 年筹集了 158 亿美元,新一期基金同比增长了 30%。这令黑石在另类资产领域的霸主地位更为稳固。

根据黑石最新披露的信息,截至 2019 年年中,黑石的总资产管理规模(AUM)已经达到了 5455 亿美元,同比增长了 24%。

近几年,美元市场的另类投资机构频频募集到规模庞大的基金,但与此同时,优质资产匮乏,大型机构投资人加大另类资产投资比重的趋势仍然在继续,而大型另类资产管理机构则直接从中受益。

但黑石等巨头充裕的弹药也让它们在市场上掀起了并购的风暴。

比如,就在几个月前,2019 年 6 月 2 号,黑石刚刚推动了一起超大型交易,宣布以 187 亿美元收购普洛斯位于美国的工业物流资产,这也是史上不动产交易中规模最大的一笔!

(摘自亚洲另类投资)

董小姐命好

文 / 李曙光

一个是人尽皆知的中国女强人,一个是资本雄厚的巨无霸基金,虽然两者的本意都是将格力电器变得更好、更有竞争力,但依旧让人担心两个充满力量的个体可能产生摩擦。但一个可见的方向是,在物联网、智能家居等领域,格力在高瓴的加持下将具备相当的竞争实力。



2019年中国资本市场最受关注的股权交易案终于尘埃落定。

珠海明骏与格力集团在2019年12月2日正式签署《股份转让协议》,前者以每股46.17元的价格,受让格力集团9.02亿股股票,交易总价为416.62亿元。交易完成后,珠海明骏将成为格力电器持股15%的第一大股东。

按照2019年12月3日格力电器收盘价60.8元/股计算,协议刚达成一天,珠海明骏手中的股权就已经浮盈约132亿元,珠海国资委着实厚道。

但别想太多,珠海明骏签署转让书时承诺36个月不转让股份,所以不会出现宝能对万科霸王硬上弓,炒完走人的景象。

珠海明骏的背后出资人高瓴资本是亚洲最著名的私募基金之一,背后掌控着超过600亿美元的资金规模。

此次交易万众瞩目,如今尘埃落定,但依旧有

诸多疑问。

高瓴资本成为大股东后是否会影响董明珠在格力电器中的话语权?董小姐能否和新的大股东和谐相处?高瓴资本实力强劲、资源深厚,能否解决格力目前的天花板困境?

董明珠“内阁”疑云

珠海明骏在成为大股东之后将会拥有格力电器董事会9个董事中的3个董事候选人提名权,但有所限制,3个候选人中应包括一名由管理层实体提议的董事候选人,且应保持其中的至少两名董事候选人为管理层认可的人士。

并且协议规定珠海明骏不能谋求格力电器的实控权。

格力电器以后将是一家没有实控人,无控股股东的公司,不会成为谁的一言堂。一定程度上代表着以后格力管理层的话语权将会加大。



值得注意的是，当前格力电器管理层投资的公司——格臻投资，是珠海明骏重要的 GP 股东（普通合伙人）。董明珠持有格臻投资 95.48% 出资比例。这意味着董明珠在珠海明骏有相当大的话语权，不愧是中国最不好惹的女人之一。这轮股权转让，铁娘子完胜。

协议中珠海明骏将会对管理层和骨干员工进行总额不超过总股本 4% 的股权激励，按照格力电器 2019 年 12 月 3 日 3658 亿元的总市值，这个激励金额达到了 146 亿元，数额颇大。此外公司的董事将用投票权保证未来每年净利润的分红率将达到 50% 以上。

大股东归位，先用这种方式表达善意，信号是好的。目前来看，高瓴入主后，至少前期格力电器的管理团队必然是稳定的。

2019 年 1 月 16 日，格力电器形成新一届董事会，在新成立的第十一届董事会第一次会议上，董事们以 9 : 0 的投票结果，选举董明珠为公司董事长，并续聘为公司总裁。

这一届董事会共 9 人，有 3 位非独立董事来自格力现任高管团队，分别是董明珠，执行总裁黄辉，副总裁、财务负责人和董事会秘书望靖东；张伟是格力电器大股东格力集团常务副总裁；另外两位非独立董事是由第二大股东京海担保推荐的张军督与郭书战，二人是格力电器经销商体系中的重要人员。独立董事中，刘姝威是董明珠的“闺蜜”。其他二人分别是学者专家。

一般认为由格力经销商组成的实体京海担保是和董明珠共进退的，格力电器管理层和刘姝威更是和董明珠一个 team。在这样的董事会结构中，董明珠显然握有绝对的话语权。

知名家电专家刘步尘说：“预计前期高瓴资本会尊重格力电器管理团队的既定战略，但长远看，将逐步对管理层施加影响，但不会直接插手具体经营事务。”

关于高瓴资本进入格力董事会的直接影响，刘步尘认为，“格力电器的董明珠色彩过重，高瓴资本进入之后可以稍微淡化董明珠色彩。”

一个是人尽皆知的中国女强人，一个是资本雄厚的巨无霸基金，虽然两者的本意都是将格力电器变得更好、更有竞争力，但依旧让人担心两个充满力量的个体可能产生摩擦。

格力之困

这次股权转让的原则性目的是珠海国资委积极践行国有企业混合所有制改革，优化国有控股上市公司股权结构，从“管资产”过渡到“管资本”。

在公开转让股权时，珠海国资委提了个明确要求，需要受让方公司有能力为格力电器引入有效的技术、市场及产业协同等战略资源，协助上市公司提升产业竞争力。

这说明在高瓴资本和厚朴资本进行竞争的时候，两家都财大气粗，高瓴资本必然拿出了让珠海国资委相对满意的条件，才最终得到了青睐。

如果高瓴真的能像改造鞋王百丽一样，为格力电器带来新生，确实是双方都期待的结果。

2019 年，格力处在一个微妙的时间点，空调行业整体萧条，公司多元化却迟迟没有突破。董明珠 65 岁了，虽然看起来依旧精力旺盛，但两年后这届格力电器董事会任期一过，接班人问题将是格力电器不得不考虑的。

格力电器 2019 年三季度报差强人意，主要表现是增速缓慢。

格力电器 Q3 实现单季营收 577.42 亿元，较去年同期增长 1925 万元，增速仅 0.03%。2018 年、2017 年的 Q3 营收增速分别为 38.46%、25.40%，相比过去两年的高速增长，2019 年 Q3 格力电器营收增长看起来几近停滞。



董明珠



原因可能是 2018 年董小姐为了那个“知名赌局”向经销商压货了。

2019 年前三季度格力电器营收是 1567 亿元,应收票据为 0,但是 2018 年前三季度 1505 亿的营收,应收票据 506 亿元。

按照惯例这是格力在向经销商压货,把应收票据记为营业收入。而 2017 年报营收 1500.50 亿元和 2018 年终营收 2000.24 亿元这么巧合的两个数字,董小姐仿佛在告诉所有人:我压货了。

剔除 2018 年因为压货而堆高的营收,2019 年格力电器的营收能跟 2018 年保持一致,增长还算是可观。这彰显了格力在空调行业依旧处于强势地位。

奥维云网数据显示,2019 年上半年,空调整体零售规模为 1137 亿元,同比减少 1.4%。其中,线上零售规模 414 亿元,同比上涨 18.4%;占比超过六成的线下零售规模 723 亿元,同比下降了 10.1%。

产业在线数据显示,截止到 2019 年 4 月底,空调行业的总库存水位已经逼近 5000 万套。

空调与房地产行业息息相关,经济放缓,房地产下行,空调行业的压力不言自明。

美的和奥克斯 2019 年在线上也对格力步步紧逼。2019 年上半年,方洪波暗渡陈仓,抢先在线上发动价格战,美的空调线上零售额一马当先,4 月份淡季出货量增速高达 79%。

到了 9 月份,在美的公布的上半年财报中,美的空调在线上的市场份额超越了奥克斯达到

了 29.5%,排名全网第一。

奥克斯则靠着低价在线上市场一直占据着极高的份额。格力电器显然不想坐视不理,选择开打价格战。

第一个节点是双十一。2019 年 11 月 9 日,格力电器宣布将在双十一当天进行大型降价促销活动,格力称此次活动是“让利 30 亿元打击低质伪劣产品”。

谁是低质伪劣产品不言自明。

这次让利中,格力变频空调价格最低 1599 元,定频空调价格最低 1399 元,总让利高达 30 亿元。

老大都行动了,后面的小弟自然不能坐视不理。随后美的、海尔、奥克斯、长虹等品牌都纷纷参战大促。

双十一过后的 2019 年 11 月 26 日,格力电器又宣布 11 月 27 日起,消费者在格力网“董明珠的店”及全国各地授权专卖店内可以享受与双十一活动期一样的价格水平,变频空调最低 1599 元,定频空调最低 1399 元。这次格力电器没有设置时间限制,但在公告中表示此次让利将超过 100 亿元。

而美的、海尔在推进促销活动时,纷纷在广告中强调“拒绝库存机”,暗讽格力此次大幅降价促销是为了清库存。

格力确实有清库存的嫌疑。

2019 年的三季报中格力电器的库存是 195.24 亿,同比 2018 年三季报的 116.62 亿上升了 67%,库存压力确实比较大。

格力参与补贴主力的机型大多为三级能效机型,而在 2020 年 5 月份推行的新的空调能效等级标准中,现存的三级定频空调规格会直接淘汰。

所以董小姐既是在促销,也是在清库存,亦是在打击遏制竞争对手,更为了 2019 年的营收做出努力。这些因素促成了格力这次史无前例大促。

压力是由内至外的,空调行业的形式突变,天花板明显,而格力又迟迟找不到新的营收增量。外界最希望看到的情况是,高瓴资本成为大股东后能在空调主业之外给格力寻一片天地。



高瓴是不是救世主？

价值投资是高瓴一贯示于人前的形象，细数高瓴著名的投资案例，比如第一笔投资是百度在 2004 年 12 月 1 日的 C 轮，第二笔是 2005 年 1 月 1 日在战略融资轮投资腾讯。

2008 年，在全球经济危机的背景下人人勒紧裤腰带时，高瓴大胆压注高端消费品类蓝月亮，开发洗衣液产品，在其产品初期和扩张期的亏损阶段持续投资。后来蓝月亮在高端洗衣液市场中打败国际巨头宝洁和联合利华，成为中国洗衣液的行业老大。

这些公司都极具成长性，是其价值投资的佐证，但其实所有一二级市场投资案例大概都在压注企业的未来。

格力是中国资本市场知名的白马股，以绩优著称，如今在关键的时间点，高瓴以 400 多亿的巨资进入格力，肯定不可能是简简单单的财务投资。

而高瓴承诺三年内不转让股票这些比较苛刻的协议，使得其若想获得较好的财务投资，在未来三年，必然要帮助格力稳固业绩，突破天花板。

所以高瓴必然在未来的格力管理层中占据一定的主导权，关键是和现有的管理层一致还是不一致。

高瓴近年来开始对外输出 PE 基金服务实体经济的理念，一个经典案例是 2017 年 5 月联手鼎晖收购并私有化百丽。

彼时鞋王百丽品牌老化，难以适应新的市场环境。而退市以后，百丽开始谋求年轻化。2018 年 8 月，百丽与轻奢女鞋品牌 73Hours 签署收购协议，成为其控股股东，该品牌继续独立运营；此外，百丽入股小众时装品牌 initial，尝试复古风格等等，开始跟上年轻人的审美。

高潮部分是，高瓴分拆百丽旗下的滔搏品牌，进行公司的数字化转型，推进滔搏全供应链的数字化重塑。截至 2018 年及 2019 年 2 月 28 日止，滔搏年度总收入分别增长 22.4% 及 22.7%，此增速分别领先行业增速近 10%。

2019 年 10 月 10 日，百丽国际旗下运动业务板块“滔搏国际”成功 IPO，开盘价 8.5 港元，开盘市值 527 亿港元，随后大涨，截止 2019 年 12 月 2 日收盘，滔搏总市值为 560 亿港元左右。滔搏上市后高瓴收购百丽的钱已经赚回来了。

无论是数字化运营还是分拆滔搏上市，背后都离不开高瓴的运作，高瓴在中国互联网领域底蕴深厚，腾讯、京东、美团、滴滴、优信等背后，都有它的身影。

现在专注创投的高瓴资本，干起了并购基金的活儿。在本身的势能下，其带来的资源协同效应不可小觑。

一个可见的方向是，在物联网、智能家居等领域，格力在高瓴的加持下将具备相当的竞争实力。

格力这两年多元化破冰之路走得艰难，无论是智能汽车、手机、芯片还是小家电，都没有取得什么好的效果。

有人把原因归咎于董明珠话语权太强，有人说方向是错的，但是每个行业都有着自己的壁垒，格力进入的时候，本身没有渠道和规模优势，也并没有拿出有差异化的产品，自然难以突出。

刘步尘分析称：“格力不是没有多元化，是多元化战略效果不明显，虽然进入的领域很多，但大多未规模发育。原因在于多元化产品缺乏差异化优势，且进入较晚。”

如果高瓴能在像智能家居这样的增量市场和国际市场上，帮助格力打开局面，将成为这次股权转让达到双方期许的关键。

格力制霸空调行业 20 年，董明珠也辉煌了 20 多年，现在辉煌到了顶峰，两者都到了转折的时刻。

高瓴资本是资本市场中最有特色和活力的一股变量，两者的结合或许能够为中国经济中金融和实体经济的碰撞，树立起一个新标杆和方向。

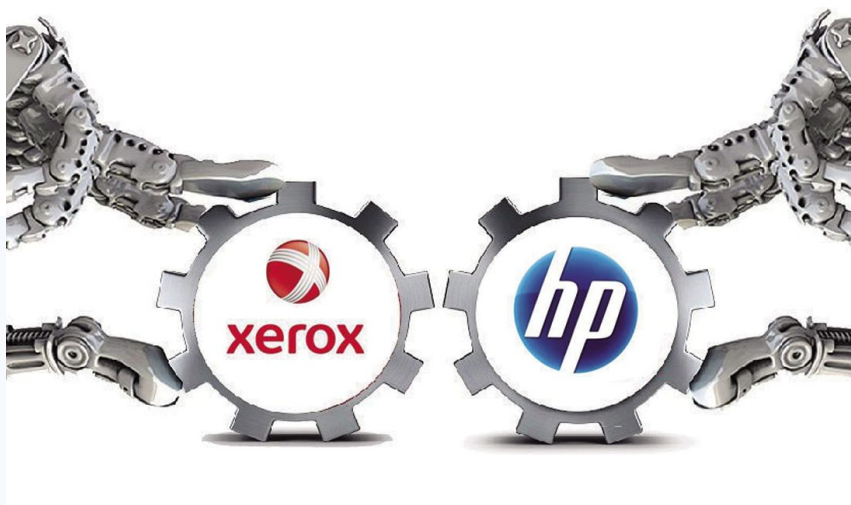
(摘自商界)



337 亿美元,两大衰落科技巨头开战

文 / 王菲

双方你来我往直接互怼,让这桩 337 亿美元的并购交易火药味浓厚,也把两大科技巨头的力不从心展现在市场面前。



施乐(市值 84.44 亿美元)和惠普(市值 295 亿美元)之间的并购大戏正式开幕。不管是蛇吞象,还是大鱼吃小鱼,恶意并购注定将是一场残酷厮杀。

2019 年 11 月 24 日,惠普再一次拒绝了施乐的要约,而就在此三天前,施乐刚刚给惠普下了最后通牒。施乐表示,如果惠普在 11 月 25 日前拒绝与施乐友好商谈并购事宜,施乐将启动“恶意并购”程序。没想到提前一天,惠普就把拒绝的决定甩在了施乐面前。紧接着,施乐宣布,会把其收购计划直接提交给惠普股东,这也意味着施乐将开始恶意收购战略。

双方你来我往直接互怼,让这桩 337 亿美元的并购交易火药味浓厚,也把两大科技巨头的力不从心展现在市场面前。

**两大科技巨头 CEO 写信对垒
一个咄咄逼人,一个再三拒绝
这两家科技巨头可以说是家喻户晓。**

惠普目前是全球最大的打印机制造商之一,施乐则是最大的复印机制造商之一。施乐市值约 80.5 亿美元,仅为惠普的三分之一。

施乐收购惠普公司将是一次“蛇吞象”的并购。为了吞下比自己体量大几倍的惠普,施乐已向花旗集团筹资。市场猜测为完成收购惠普的交易,施乐可能需要举债至少 200 亿美元,其并购惠普之决心可见一斑。

这场刚刚对外公布的并购,两大老牌科技公司的较量形式也很有意思,CEO 互相给对方写信隔空开战:一个说,无法理解;另一个说,你逼人太甚。

2019 年 11 月初,施乐并购惠普的消息传出,惠普也对外承认了这一事实。之后,惠普董事会在 11 月 17 日明确表示,拒绝施乐公司的收购提议。原因是该提议不符合惠普股东的最佳利益,并将低估惠普公司的价值。

对于惠普的拒绝,施乐直接硬杠,并给出了一个终止时间。

施乐首席执行官约翰·维森丁在致惠普董事的一封信中写道,如果惠普在美国东部时间 2019 年 11 月 25 日下午 5 点前拒绝与施乐友好商谈并购事宜,则施乐将启动“恶意并购”程序,即直接将收购提议



提交给惠普股东。

业内将此解读称对惠普的威胁，面对威胁，惠普同样强硬。11月24日，惠普再次拒绝了施乐335亿美元的收购报价，原因仍然是“这一估值低估了惠普的价值”。

作为回应，惠普领导层写信吐槽了施乐的种种不足：

第一，不看好施乐未来的发展前景。惠普公司董事会在给约翰·维森廷的一封信中写道：“我们注意到自2018年6月以来，施乐的收入从102亿美元下降到92亿美元（以12个月为基准），这给我们提出了关于贵公司的业务轨迹和未来前景的重大问题。”

据了解，施乐确实有些自身难保，在和长期的合作伙伴日本富士胶片公司解决了合资公司的纠纷之后，施乐可能面临几十亿美元的债务。

第二，批评了施乐的收购态度不够端正。

“从你咄咄逼人的言辞和行动中可以清楚地看出，施乐有意以投机性条件强迫进行潜在的合并，而没有提供足够的信息。”惠普首席执行官恩里克·罗雷斯和董事长奇普·伯奇对约翰·维森廷此前的“威胁”十分不满。

惠普还表示，他们正在考虑另外一个可能性，即惠普出面来收购施乐公司，惠普表示自己可以通过获取施乐的尽职调查信息来评估其业务优势，并决定是否对施乐展开并购。也就是说，未来到底是蛇吞象还是象吞蛇，仍是个未知数。

一场恶意并购开战在即。

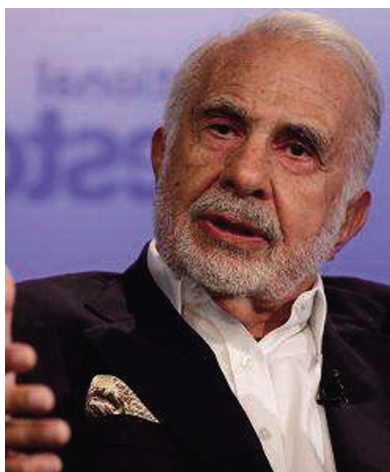
恶意并购杀到门前 惠普应该怎么办？

上个世纪70年代惠普就已经是全球计算机的霸主了。有数据统计，截止现在全球仍有六分之一的人口在使用着惠普的产品。虽然随着时代的发展，惠普已经不复当年辉煌，但施乐想要吞下这样一个庞然大物，并非易事。

Moor Insights&Strategy 创始人兼首席分析师帕特里克·穆尔黑德认为，惠普目前占据了上风，施乐的规模仅是惠普公司的三分之一，收入也始终在下降，它对惠普的需求超过了惠普对它的需求。

对于惠普公司的价值难以统一是这笔交易一波三折的主要原因。

“虽然从全球范围来看，目前打印机及个人电脑销量都处于下滑态势，这



卡尔·伊坎

也是施乐对惠普的报价达不到后者预期的主要原因。但从市场份额来看，惠普的个人电脑业务依然排名全球前三，且考虑到其80年沉淀下来的品牌价值 and 曾经市值超过千亿美元，所以惠普认为目前施乐报价过低也是情有可原。”晨哨并购分析师王浚柯说。

目前，施乐提出的交易方案为77%现金和23%换股，即每股出价17美元现金和0.137股施乐股票，合22美元/股。施乐预计将付给惠普的交易对价约为330亿美元。施乐之前在提案中称，两家公司的合并将产生协同效应，可以节省超过20亿美元的开支。

并购是否能够成功，取决于多方面因素，包括出价、取得卖方多数股东的同意，以及政府反垄断审查等。

考虑到本次惠普董事会已经否定施乐的收购，未来施乐可能会提高出价，以取得更多股东的同意，从而推动惠普董事会接受施乐。

有市场分析指出，按照美国资本市场敌意收购的模式，一旦施乐或者伊坎决定启动敌意收购方案，他们可能会收购更多惠普公司股票，并且展开股东代理人战争，劝说惠普股东更换目前的董事会成员，从而迫使惠普董事会接受施乐公司的收购要约。

“面对施乐的恶意收购，惠普董事会应该尽早在公司章程设立反并购条款，设立董事会分级制度，限定每年更换董事人数，同时加入对董事资格的限制条款，控制董事人选，这样即便施乐获得足够的股权，也无法取得对惠普董

事会的控制权。”王浚柯表示。

华尔街“狼王”卡尔·伊坎操盘 都不想成为下一个柯达

就在两大巨头针锋相对的时候，市场的旁观者们却更乐见这样一场并购最终成型。

从历史经验、行业走势来看，惠普与施乐合并业务或许是大势所趋。在打印机、复印机业务上，惠普和施乐存在巨大的协同效应，双方能够大幅度降低成本，丰富产品线。

这一“蛇吞象”的大胆收购举动，将两个昔日的科技巨头结合起来，或许将扭转这些年来他们的衰败趋势。

近年来，纸质文件正在逐渐退出我们的生活，印刷行业自然也江河日下。用户对办公和消费打印需求不断减弱，削弱了惠普和施乐最赚钱的业务。

从惠普 2019 年财报来看，惠普打印业务自 2019 年二季度开始下滑。惠普 2019

三季度净营收为 146.03 亿美元，同比增长 0.1%；净利润为 11.79 亿美元，同比增长 34%。其中，打印业务第三季营收为 49.12 亿美元，同比下降 5%。

施乐同样面临重重困境。施乐 2019 年第三季度财报显示，施乐本季度净营业收入为 22 亿美元，同比下跌 6.5%，但运营利润率为 2.67 亿美元，同比上升 12.1%。施乐本季度由于节省成本产生了 3.39 亿美元现金流，并上调 2019 年全年现金流预期至 11 到 12 亿美元。

面对施乐的衰败，其背后的股东已经坐不住了。2018 年，拥有施乐 10.6% 股份的华尔街“狼王”卡尔·伊坎联合另一位亿万富翁大股东 Darwin Deason，曾迫使施乐停止合并到富士胶片，富士胶片于同年 6 月起诉施乐违反合同，要求赔偿损失超过 10 亿美元。

伊坎一直要求施乐进行变革，否则将“成为下一个柯达”，走上破产之路。

危机面前巨头们求生欲望强烈。惠普新任首席执行官恩里克·罗雷斯不久前刚宣布一项重组计划，将在 2022 财年底之前裁员最多 9000 人，占其全球员工总数的 16%。施乐方面表示计划在 2019 年年削减 6.4 亿美元支出，合并后的新公司每年能够削减超过 20 亿美元支出。

如果不放弃的施乐能够成功，对行业也是一件幸事。华尔街分析师表示，惠普和施乐公司在打印机业务领域存在重叠，两家公司联合起来更好地应对停滞不前的打印机市场是有意义的。

(摘自凤凰网)





奥特加：商界老炮的逆风操盘投资路

文 / UVIC

他被戏称为“世界一曰首富”，但“油污式”扩张策略、逆势投资房地产，这才是阿曼西奥·奥特加给自己的标签。

在 2019 年 12 月初，一则消息在英国投资圈传开来：阿曼西奥·奥特加以 6 亿英镑（约 55 亿人民币）价格收购伦敦西区地标写字楼 The Post Building。

乍一看，这条新闻并没有什么特别出彩的地方，全球富豪注资英国也早已不是什么新鲜事，而阿曼西奥·奥特加又有什么特别之处，值得单独提出来讨论呢？

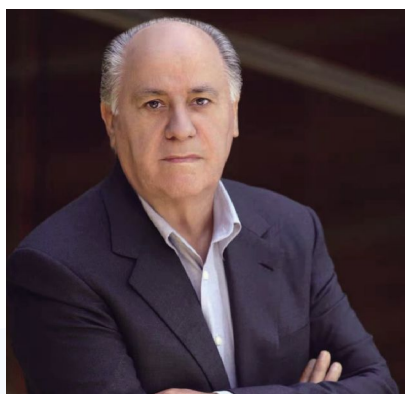
说到世界首富，大家第一个想到的可能就是比尔·盖茨，而阿曼西奥·奥特加则是多次向比尔·盖茨发起挑战，并成功夺下首富席位的西班牙零售奇才，虽然在一天内再次被盖茨反超……

事实上，相比昙花一现的首富头衔，这位年过 80 的商界老炮在投资界的战绩履历才真正值得称道：赤手空拳建立自己的商业帝国，并在英国脱欧动荡期间，反向操作加大注资力度造就如今价值 23 亿英镑的英国投资版图。

你可能不清楚阿曼西奥·奥特加是谁，但他创立的时尚品牌 ZARA 世界闻名。ZARA 母公司 Inditex 旗下更是拥有 Massimo Dutti、Bershka、Oysho 等著名品牌，这个庞大的商业帝国也让他成为福布斯全球富豪排行榜前五名的常客。

奥特加并非天生富贵，出生于西班牙北部贫民窟的他，十几岁辍学成为了服装店的送货员，不甘现状终于在 27 岁时拥有了一家自己的礼服定制车间，这也是 ZARA 品牌的开始。

那么，从无到有的服装帝国，他又是如何让自己的财富呈指数级增长的呢？



“永远不要保证成功、永远不要满足现状”，无畏改变挑战“常规”，这是他的人生信条。

ZARA 几乎不打广告，在奥特加看来大城市最繁荣地段的店铺就是最好的宣传，无视 ZARA 市场定位的禁锢，也要与 LV、Gucci、Chanel 做邻居，依靠奢侈大牌撑起了门面，而推广省下的钱用来向较小的城市扩张分店，“就像一滴油在织物表面慢慢延展的过程”奥特加这样形容自己独具一格的开店策略。

此外，“款多量少”也是 ZARA 的主打之一，这也成为了让消费者从看中到买单几乎零思考的催眠药。在同行以“限量”作为提高售价噱头时，奥特加还是推翻常规将“相对低廉的限量”当做促销手段。

让人无法忽视的门店再加上同行 1/3 的库存周转期，奥特加开创了新的游戏规则，真正将“快时尚”带入了人们的视野，也让他的商业帝国日益壮大，赚得钵满盆盈。

这样一个标新立异的成功人士，在私下却意外地低调，对豪车飞机一概不感兴趣，偏爱买房，为此奥特加还创立了顶级投资公司 Ponte Gadea，在全球房地产物业开启买买买模式。

目前 Ponte Gadea 持有超过 70 亿美元的资产，根据福布斯的数据，单拎房地产投资出来，奥特加也能排进全球富豪 TOP20。事实上拿出盈利做投资这件事很多人都在做，但面对各种不确定性大家往往会选择退缩。

根据英国《标准晚报》数据表明，奥特加全球资产中，有趋近一半在英国，达到 23 亿英镑（约 30 亿美元）。甚至在英国深陷脱欧窘境，大银行和跨国企业纷纷表示要从伦敦撤军之际，他也秉承一贯的“挑战”风格，依然高调加码，两年内追加了近 6.5 亿英镑的投资。

Ponte Gadea 对此表态，脱欧并没有让英国失去全球竞争力，反而在动荡的外表下隐藏着无限可能，它依旧看好英国的复苏能力和发展潜能。在奥特加看来，相较那些消极言论，坐落在伦敦核心区商铺因英镑汇率以及旅游业的增长所带来的红利更为实际。

事实也正如他所料，《标准晚报》数据显示，奥特加所持的英国资产并没有受到脱欧影响，反而在这几年逆势上涨。

而看中这块香饽饽的也并不止他一个，竞标者遍布全球，美国投资公司 Invesco 和中国恒力集团更是强劲对手，却还是在最终轮输给了奥特加。

（摘自生活风尚）

又一独角兽凉凉！钱多人傻的时代要结束了

文 / 晓月

Wework 的上市失败，意味着投资市场正在经历一场巨变——市场从此告别了钱多人傻的蒙眼狂奔时代，那些“只会烧钱、不会赚钱”的公司越来越难以受到投资人的认可。



六周暴跌三分之二

又一明星公司骤然陨落！这次的故事，发生在全球最大共享办公空间——Wework！

前段时间，Wework 正式发布声明，将向美国证券交易委员会正式撤回招股说明书，推迟公司 IPO。

说好的 IPO，为啥突然终止了？因为面对资本市场上的一跌再跌，Wework 实在是扛不住了！

自从踏上 IPO 之路，Wework 的估值便开启了大跳水模式，从最高的 470 亿美元直线下调至 100 亿到 150 亿美元，跌了近三分之二。该公司的债券价格也是一跌再跌。

跌了这么多，以孙正义为代表的投资人鼻子都要气歪了。以目前这个估值上市，那么他绝对会亏到血本无归。尤其是孙正义的软银，要亏到六成以上！因此，在资本方的压力之下，Wework 不得不中止了自己的上市之路。

令人唏嘘不已的是，从递交招股说明书到 IPO 折戟，从 470 亿到 100 亿，这一切仅仅用了六周时间！

花式 PPT 画饼

出来混，总是要还的。Wework 之所以估值破灭，是因为它原来就是一个泡沫。

其实 Wework 与有办公空间雷格斯的模式非常相似，但于 2000 年上市的雷格斯目前市值才不到 40 亿英镑（约合 49 亿美元），然而 Wework 估值最高却有 470 亿美元，简直相当于 10 个雷格斯。那么，Wework 是如何为自己拉抬估值的呢？

Wework 为自己包装上了如今最火热的“共享经济”概念，就像 Uber 颠覆出行行业、Airbnb 颠覆住宿行业一样，Wework 号称要颠覆传统的办公行业，与前两家公司并列成为“美国共享经济三巨头”。

而在一级市场上，“颠覆式”的“共享经济”估值一向很高，根据 CB Insights 数据显示，2019 年年初，Uber 估值 720 亿美元，Airbnb 估值 293 亿美元，那么 Wework 估值 470 亿美元也就很合理了。

更何况，Wework 不仅仅是跟别人单纯地共享办公空间，还要为入驻创业团队提供服务，为他们赋能，这样又多了一个高大上的概念。但本质上，Wework 干的就是一个“二房东”的生意，把别人的房子租下来改造成办公空间再租给创业公司。

除此之外，Wework 还为自己装扮上了



“大数据”的概念，号称通过数据分析来赋能办公空间，比如办公场所选址、办公室设计等等。但其实，Wework的数据分析技术，最多的用途不过是用来分析应该配备几个会议室、几个插头、男女卫生间各有多少个等日常琐碎的事情。

经过这么一番包装，Wework的身价自然暴增，超出了同行十倍。

但Wework炫酷的PPT技巧能忽悠得了一级市场的投资者，却忽悠不了眼睛雪亮的群众。自打Wework准备上市起，无数华尔街的分析师和财经媒体就拿着放大镜来研究这个“独角兽”明星，终于发现它的原型其实是一只“毒角兽”。

创业明星为何纷纷跌下神坛？

其实近年来，“共享经济”领域的其他明星公司也都经历着相同的困境。例如共享出行巨头Uber（优步）自上市以来股价累计下跌35%，Lyft股价则是下跌了接近37%。

曾经风光无限的创业明星，如今却纷纷跌下神坛，总结来看，他们往往都有几个通病：

1. 疯狂扩张

说到底，“共享经济”领域大多数都是概念式的创新，缺乏技术壁垒，导致入门门槛低、入局者多。激烈的市场竞争下，以Wework为代表的共享经济企业们往往就会采取疯狂扩张、跑马圈地的方式来抢占市场，并为此不惜血本、大肆烧钱。

为了能抢到更多的楼盘、租下更多的房子，Wework通常会对业主开出更高的年租金或租期更长的合同。而在房屋出租方面，Wework为了能吸引更多的创业者租赁，开出了更优惠的价码、更长的应付账款时间。造成了更高的成本、更大的风险。如果没有及时收到房租，Wework就要承担资金链断裂的后果。尤其是在经济下行时期更是如此，创业风险不断加剧、项目死亡率不断升高，今天活得好好的企业，老板明天可能就跑路了，到时候你找谁去要租金？

2. 大肆烧钱

烧钱，成为了“共享经济”明星公司的典型打法。赚得了投资人的钱，却赚不了用户的钱。

Wework看似高昂增长的营收背后，是“边赚边赔”的残酷现实。数据显示，三年半累亏42亿美元，几乎抹平了营收。而最大的支出，就在于其长期租赁的危险模式，将长达10至15年的租赁费用分摊在每期的支出之中。数据显示，Wework2016-2018年的空间运营支出分别为4.3亿美元、8.1亿美元和15亿美元，占总营收的比例为99%、92%和83%。

在激进的扩张之路中，采用野蛮的烧钱打法，导致公司深陷亏损泥潭，迟迟无法盈利，是共享经济领域明星公司的“通病”。

共享出行巨头Uber2019年Q2财报显示，其净亏损达到至52.36亿美元（约合人民币369.73亿元），创下正式披露财务数据以来最大的一次亏损；Lyft2019年Q2的亏损额则达到了6.44亿美元（约合人民币45.47亿元），而去年同期为1.79亿美元。国内网约车龙头滴滴也是自2012年成立以来从未盈利，更是在2018年巨亏109亿元。

3. 资本的野蛮加持

当然，锅不能甩在创业者一个人身上。没有投资者借他的胆子和金钱，创业者也不敢这么玩命扩张、大肆烧钱。



孙正义

Wework的背后是软银，孙正义大概当初是因为投资了阿里巴巴赚得盆满钵满，从此看哪个科技企业都顺眼，都觉得是价值洼地。当2017年孙正义见到Wework创始人Adam Neumann时，他说Wework还不够“疯狂”，Wework的估值可以值“几千亿美金”。

在孙正义向Wework正式投资44亿时，他还告诉Adam Neumann：让Wework“比原来计划的大10倍”。

共享单车领域的ofo不也是如此？

当年ofo创始人戴威本来是打算稳扎稳打就做校园市场，至少两年后盘子做稳了再进军城市，但在资本加持、要求变现的压力下，戴威自己也膨胀了，开始了蒙眼狂奔的疯狂扩张，为此投放了大量粗制滥造的小黄车，导致“十辆ofo九辆坏，还有一辆骑不快。”不仅让企业现金流承压，还为城市带来了满城的“黄垃圾”。

其实国内的SOHO中国董事长潘石屹早就发现了真相，早在当年共享经济尚还一片火热时，他就拒绝给自己的SOHO 3Q融资，还拒绝了找上门来寻求被收购的共享办公企业。

老潘说了这样一番话，十分精到：“烧钱的生意就像从院子里面捡了一束花回来，没有根，插到瓶子里面过一段时间就会蔫的。”如今看来，久经沙场的老潘还是非常具有先见之明的。

而追根究底，这不仅是一家公司的问题，也不仅是一个行业的问题，更是一种商业模式的问题。

Wework的上市失败，意味着投资市场正在经历一场巨变——市场从此告别了钱多人傻的蒙眼狂奔时代，那些“只会烧钱、不会赚钱”的公司越来越难以受到投资人的认可。

大潮退去方知谁在裸泳。Wework的倒下只是一个开始，将有越来越多的独角兽现出“毒角兽”的原型，将有越来越多的泡沫迎来幻灭。

那么，当市场终于回归理性，下一个倒下的会是谁？

（摘自和讯网）

2019 投资行业的困顿、现状与趋势

文 / 曾乔

“平时我们一直觉得投资是个高大上的行业,认为这个行业非常赚钱,但从 2018 年开始,越来越多的 VC/PE、政府引导基金,甚至是阳光私募、定向增发的 PIPE 基金都普遍性出现盈利能力下降的情况。”



2018 年开始,越来越多的 VC/PE、政府引导基金,甚至是阳光私募、定向增发的 PIPE 基金都普遍性出现盈利能力下降的情况。可能有人觉得这肯定是个周期性的现象,但深入思考,你会发现投资行业中的传统投资模式正在发生趋势性的失效现象。

投资行业普遍存在的几个现象

第一,很多投资机构都没钱了。2018 年整个一级市场募集资金量同比下降了超过 30%,甚至很多中小投资机构都开始出现全员募资的情况。资金是投资机构的最大弹药,很多机构没有钱投资了,募集基金出现了普遍性的难度加大。

第二,有大量的已投资项目无法退出。不乏一些大牌的明星级的投资机构,投资了四五百个项目,但是可能只有不到十个项目成功 IPO 退出;普遍性的 IPO 退出率低,导致了投资机构的

资金被积压,甚至有些项目一投就是十年。

第三,有些已经上市的项目,收益率并没有想象中的高。有很多明星项目,经过几轮融资,成功上市后发现,股票价格套现退出后,扣除税费、基金管理费等成本之后,投资人的综合年化收益率比想象中的低非常多。

第四,投出了明星公司的明星机构,背后其实还有大量的失败项目。很多明星机构常常把自己投过的明星项目挂在嘴边,但是几乎大多数的机构,其实都有很多失败案例,明星项目只是一个概率问题,甚至有些明星项目的投资成本已经非常高了,其实是赚吆喝不赚钱。

第五,只要一旦出现某个投资模式很赚钱的情况,就会出现一窝蜂跟进的现象。2014 年的时候,国内最赚钱的投资模式是参与上市公司的定向增发与大宗持股,然后共同参与上市公司的并购

基金的设立,这种模式在最开始的时候非常受市场欢迎,最开始的一批机构赚得盆满钵满,甚至我们接触过的一些投资产品年化收益甚至超过了 1000%,但立马市场上大量的投资机构都开始复制此模式,2015 年大量的投资机构参与上市公司的投资,但随后股市崩盘,后期参与的投资机构,最惨烈的亏损甚至超过 80%,出现普遍性亏损,甚至之前赚钱的机构后期也不赚钱了,一窝蜂现象几乎随时都在发生。

其实,如果给投资机构算个账,你就能清楚地了解这个行业的情况现在处于什么状况了。

如果现在创业做一个小规模的投资基金,盈利模式主要是前端管理费和后端的收益分成,管理费大概是每年管理金额的 2%,后端收益分成是基金管理收益部分的 20%;假设一个模型:如果有一个基金 A,管理规模在 3 亿人民币,意味



着管理费大概一年是 600 万人民币收入，但管理费中有 50%是要给募集资金的渠道合作方的，所以真正属于投资机构的管理费用大概是 300 万。这里要覆盖每年的房租、差旅、税费、基础费用、后台工资、投资经理的工资和奖金；在北上广深稍微上档次一些的写字楼，500 平米的办公面积一年租金得 100 万，再减去税费，基本上 150 万的运营资金只够 3-4 个投资经理的基本费用。而 3-4 个投资经理一年的深度项目搜寻量，单人只有 50 个项目，4 个人意味着一年看 200 个潜在投资项目，一般好项目的概率也只有 2-3%，意味着一年可能也只有 4-5 个项目有可能能够做投资。

但 3 个亿的基金管理配置，可能需要配置 10 个项目左右，平均每个项目投 3000 万；这意味着投资经理的项目寻找压力非常大。如果假设真的 2 年投了 10 个项目，每个项目 3000 万；4-5 年后，假设 2 个成功 IPO，2 个被并购，3 个回购，4 个失败；再假设每个 IPO 赚 3 倍，被并购赚 1 倍，回购的保本，失败的无法退出计提损失。则意味着，3-4 年的理论总体收益率只有不到 50%，然后再扣除基金管理人 20%的业绩提成，以及出资人的个人所得税等，最后的收益率可能非常非常低。然而这个假设的成绩单已经是投资机构里中上等水平了。这就是当前投资行业所处于的惨烈现状。

是什么造成了困顿的现状

第一个原因：国内资金供给过剩导致投资机构竞争过于激烈。其实投资是一个门槛非常低的行业，小到个把亿甚至几千万就可以成立一期基金，小基金成立门槛太低，导致好项目的竞争过于激烈，好项目的投资价格涨得太快。可以说，但凡好一点的赛道、好一点的项目，基本上投资价格都非常贵。买入成本高，利润空间自然就小了，甚至说不定还会亏损。2019 年，整个中国基金业协会注册私募管理人 24000 多家，备案基金

产品达到 77000 多支，管理规模达到 13.3 万亿，从业人员多达 23 万多人。基本可以得出一个确定性的结论，投资行业的从业人员肯定是过剩的。

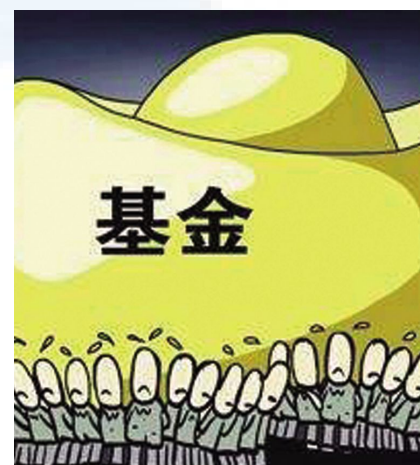
第二个原因：因为供给过剩，导致传统的投资套利模式失效。优质项目价格上涨太快，投资机构的盈利就非常依赖上市后的价格空间。但目前整个国内的 A 股流动性变化等问题，加速导致了国内投资套利空间的失效。过去国内人民币基金有一个典型的套利模式，就是拿到符合上市要求的企业的股权，在企业通过证监会审核后，到了股票市场上获得一个大幅度的股权价格上涨，这种价差在中国尤为明显，这是过去人民币基金的典型盈利模式，尤其是 2009 年，以九鼎投资为代表的一系列 pre-IPO 的案例。

但是，整个中国一级市场已经有严重的超库存的情况，整个中国私募的资产管理规模 13 万亿，其中一级市场 9 万亿，意味着未来这些资金都谋求二级市场卖出，如此大量的一级市场资金需要在二级市场变现，然而二级市场并没有足够的流动性去支持这么庞大的资产变现。而且，现在国内一级市场投资项目数量已超过 1 万家，但是每年 A 股的上市数量只有两三百家，加上香港和美国也不过四五百家，大量的项目都寻求 IPO 退出，但真正的退出率可能只有不到 10%。这导致这种投资模式出现普遍性的失效。

第三个原因：国内的投资机构普遍没有核心能力。到目前为止，国内的很多投资机构都是以抢夺项目资源为第一核心能力，核心模式是：“投得进去”和“过得了证监会”，这种核心能力虽然简单粗暴，但确实是中国 PE 行业初始阶段跑马圈地最有效率的模式，基本上前十年都是这个主线，所以大多数投资基金都没有到精细化管理、精细化选择项目以及重视投后服务的阶段。所以上一个阶段成功的投资机构，往往规模很大，资源很

强，但是抗周期能力以及介入经营层面的能力，其实是比较低的。所以这种模式强调投资机构要快进快出，基本上投资进去之后更多是搭“上市”的顺风车，基本不过多介入经营，尤其国内又是一个典型的以“创始人驱动型”为核心主导力量的企业经营模式，在真正的经营管理方面投资机构无法真正给予足够的支持。

第四个原因：投资机构已经开始出现明显的头部效应。截止到 2018 年年底，登记在册的基金管理机构中，100 亿人民币管理规模以上有 235 家，而 10 亿管理规模以下的总计超过 7600 家。由此可见，现在基金的头部聚集和规模效应已经非常明显了。现在行业里基本 2%的头部机构，拿到了市场上超过 30%的资金。一个经验数据，基本行业排名前 30 名的机构依然非常强势，而 30 名开外的基金，目前都或多或少的碰到了困难。



2018 年高瓴资本第四期募集资金达到 106 亿美金，创造了整个亚洲的募集资金规模之最，这种基金规模可以导致他投资项目的资金成本以及时间周期的选择范围都会比中小型基金要大得多。而且，从整个投资行业过去 10 年看，头部效应产生的行业内差距在逐渐拉大，越是头部的公司综合收益率越高；越是中下游的投资机构，收益率的波动

性和不确定性就越大、亏损风险就越大。

第五个原因：整个国内资金周期太短，资金太急功近利。现在人民币基金的基金封闭周期都是2-5年为主，在投资行业中，这个时间周期其实是非常短的。在这种短周期的投资策略中，非常强调短期的利益兑现机制，但是短周期投资本身又带有比较强的不确定性。所以，中国投资行业的资金不成熟，导致了整个投资环节也不成熟，才会出现一堆基金期待在短期能够实现退出套现的项目上不断扎堆竞争的情况。

第六个原因：国内经济节奏转型太快，导致了投资模式失效。一个方面，在国内经济进入低速增长的转轨阶段，很可能前几年投的明星项目到这两年普遍出现增长乏力的情况。当年的高增长项目，现在看来很可能已经模式失效。另一个方面，金融环境政策的变化，包括：资管新规对投资机构募集资金要求的变化；IPO上市时间周期的变化；甚至包括税费税收等细节政策变化，都直接影响最终的投资机构的收益率。

以上便是现在投资机构不赚钱的根本原因。主要包括供给过剩、套利失效、无核心能力、头部集中、资金周期太短、宏观经济失速与政策变化六个关键原因。这些情况都导致了整个国内一级投资市场出现普遍性、趋势性的盈利能力下降现象。这种不挣钱的情况会持续很长时间，不仅仅是一个周期性的影响，而是整个中国一级市场投资行业的暴利时代已经结束了。

整个中国投资行业，其实也是整个中国经济发展的一个侧面缩影。

投资行业的几个重要趋势

行业里面依旧存在着少数人挣着大多数的钱的情况，也就导致这个行业外部看起来依旧是个容易暴富的行业，引人遐想，导致从业人员心态也都比较急功近利。其实，投资行业是一个典型的“白发行业”，越老越值钱，从业人员的经验、判断力、行业积累，都非常重要。

其实金融行业是一个非常强调“勤奋”的行业，其他都是子命题。经过长期的实践后，你会发现，投资行业最重要的是“多跑，多看，多经历”，见识各种各样的项目，甚至各种骗局，在积累了各种行业经验以及行业规律后，再去不断复盘形成经验和方法论，不断在这个过程中迭代和循环自己的投资模式和投资逻辑，这才是做投资挣钱的一办法。

现在整个投资行业都在分化，出现了几个非常重要的趋势：

第一、未来投资机构在一级市场和二级市场投向的界限会越来越模糊。我们发现很多大规模的投资机构，在注册制市场和比较成熟的资本市场上，都会把大比例的投资配置在股票基金上，主要是因为二级市场股票的资金承载规模大，同时，一个真正优秀的公司，它的持续成长性一定是比短期流动性更重要。以公司成长性和产业成长性为驱动型的投资模式，一定会逐渐替代以流动性差

价带来盈利的投资模式。这是一个很确定性的趋势。

第二、拥有长周期的钱的能力。随着投资机构资金募集的规模性越来越强，我们发现除了投研能力与寻找项目的能力以外，更重要的是拥有“长期资金”才能去找到那些能够对冲和穿越周期风险的好项目。能够募集到长周期的资金，其实是投资机构拉开差距的一个非常重要的条件，而且我们发现，越是长周期的资金，越会配置给头部的投资机构，越是优质的投资机构，越容易拿到长周期低成本的资金，这两件事情正在相互循环。

第三、各种投资机构会逐渐演化出自己独特的可持续性的投资模式。核心就是回答一个问题：作为投资机构，凭借什么能力挣什么钱。到底是赚投资上市差价的钱，赚生意现金流的钱，还是赚企业成长的钱。到底是挣基本面改善的钱，还是挣投后管理带来的增量收益的钱。我们认为投资行业未来将逐渐从周期依赖型转向能力依赖型。所以，未来基金的精细化运作、聚焦化运作和垂直于某一个具体产业经营资源去做结合的运作方式，将会是必然的发展方向。

第四、比抢项目更重要的，是能够创造优质项目的交易机会。一个好的投资机构，不仅能够抢到最头部的优质项目，更重要的，是还要能基于产业理解、产业资源以及长周期资金的把控，重新有效组合产业资源的能力，创造新的生意机会的能力，从抢项目到创造项目。一个典型的例子就是高瓴资本私有化百丽国际的案例：在这个案例中，其实高瓴既是一个投行角色，又是一个投资角色；既是一个产业角色，又是一个资本角色。这个项目是基于高瓴资本对新零售的产业理解，以及对百丽未来的成长性理解，以及行业中的人脉资源与资本能力，主动创造出的一个投资机会，而不是单纯的在已经跑出来的优质投资项目上不断和其他机构竞争价格。所以，未来创造项目的的能力比抢夺项目的的能力更为重要。

(摘自君为资本)





经济新周期,资本正流向 5 大领域

文 / 包凡(华兴资本董事长兼 CEO)

2019 年市场变化非常多,宏观不确定性也很高,但我们一贯的观点是“危”中有“机”,新的机会依然很多。



今天主要分享两大部分的内容。过去几年发生了很大变化,我们认为现在新经济投资进入了一个全新的时期。第一部分讲一下我们看到的私募市场趋势;第二部分我会分享华兴对于新经济的观察。

首先我们来看一下私募股权市场趋势。私募股权市场趋势的观察我们分为募资端、投资端两个角度。

受资管新规等影响,自 2018 年以来中国私募融资持续下行。2019 年上半年和 2018 年同期相比,无论筹集的资金、项目数量都有很大下降。

在过去十年中,募资在 2015-2017 年达到高峰。2019 年上半年比 2017 年上半年募资额下降了 75%。

再看总的融资额,2019 年上半年比 2017 年上半年下降了 85%。这背后一个重要原因是,2018 年宏观经济从高速增长向高质量增长转型,加上资管新规推出,从银行、保险公司以及财富管理等渠道流入私募市场的资本减少。

虽然如此,在我们行业依然有很多驱动力,特别是风投、成长基金方面,投资者还是相信中国长期的发展。

VC 和成长型基金手中的弹药(dry powder)在持续增长,极大助力了高增长的新经济资产不断壮大。自 2016 年以来,成长基金的可投资金已超过 VC 和 buyout 基金。从全球范围看,成长型基金占有的可投资金有 53% 都在中国。



看完募资端再说投资端。

在投资端,我们看到了四个大的趋势:

一、资本向头部聚集

我们发现项目数量其实有一个很大的下降,但是平均项目规模其实是在上升的。独角兽公司还是吸引了不少资本。根据公开数据整理,中国独角兽吸引了市场总资本的一半。

二、To B 服务成为私募市场的热点

企业服务是 2019 年最引人注目的行业,虽然单个项目规模可能不是很大,没有办法跟房地产、汽车比,但是看项目

数量、总的投资额,这个赛道都排在前面。

并购市场呈现出相同变化趋势:重点从消费互联网转向线下零售/企业服务/物流。2018 年上半年,并购交易主要集中在 O2O、电商、社交、内容等消费互联网领域。巨头通过对流量平台的投资并购,获取更多 C 端场景与流量。2019 年上半年,资本逐步向线下零售、科技/企业服务、物流等领域转型,涌现出更多产业互联网领域的重要交易。

三、下沉市场题材获得了更多的资本青睐

近一年有很多新经济投资都瞄准了三四线城市。很多下沉市场代表公司获得数额比较大的私募投资。我们认为下沉市场领先 APP 有以下特点:内容上,本地化和贴近日常生活,跟风门槛低,例如快手;操作,简洁 UI 和易于使用的设计,例如拼多多;互动方面,瞄准价格敏感、空闲时间多的用户特点,直接向用户付钱以增加粘性,例如趣头条。

四、从退出来看,上市的独角兽资本



市场表现差异正在扩大

公开市场投资者需要谨慎挑选优胜者，我们投资独角兽的时候一定要注意甄别，有的时候一个独角兽公司会成长为千亿级公司，有的就消失掉了。互联网巨头也在利用私募市场、公开市场之间估值的差异。我们认为关键股价因素影响包括发行价、商业表现、海外市场的对标公司、同类标的的稀缺性等等。



下一节，跟大家分享一下我对新经济的洞察。华兴从 2013 年开始做投资管理，下面很多案例是我们正在做的投资。我们觉得现在有不少让人兴奋的趋势，首先讲讲驱动力，再讲一下我们正在关注的新的投资主题。

我们按 To C 和 To B 两个大的方向来说。

To C 的领域，我们认为消费者市场存在基本的、结构性的变化，可能带来新的投资机会。我们把驱动力总结为“五新”，也就是新媒体、新渠道、新供应链、新消费者、新基础设施。

一、新媒体

我们提到新媒体，有两家公司比较突出：字节跳动、快手。有大约 4.3 亿的抖音 / 快手观众，每人每天观看短视频时长达 60~70 分钟。短视频的变现机会丰富，包括电商（视频电商 2018 年在淘宝的成交总额为 1000 亿人民币）、网络

直播、广告、订阅等等。

二、新渠道

关注新渠道是因为，随着电商增长放缓，用户获取成本显著增加，而线下购物中心以其不可替代的购物体验获得稳步增长。

在线流量已经非常贵了，这就是为什么有很多资本正在流入线下市场。中国现在正在建更多的购物商场，2019 年我们会有近 700 家新的商场，他们非常注重用户体验、配套娱乐，吸引了很多中产阶级线下消费。有很多新的零售品牌也和新建的商场一起发展，NOME 就像中国的无印良品，妍丽是一个发展比较快的化妆品连锁，做得非常棒。

三、新供应链

我们说新的供应链，因为中国出口非常大，供应链质量非常高，但是现在受到中美贸易摩擦影响。我们看到越来越多初创企业建立初创品牌，也在打入供应链市场。这就使得高质量的生产能力从供应出口转向本土消费，从工厂到消费者之间的流程大大缩短。

四、新消费者

最主要是年轻人崛起，90 后、千禧一代，他们和之前几代人非常不同，非常个人主义，有文化自信。90s / 00s / 中产阶级和许多其他消费群体正在崛起，每个消费者都代表着独特的价值主张；根据腾讯的一项 00 后消费者调查，62%

的人会为他们的兴趣买单，84% 的人不会超出能力消费，16% 的人认为主播在推荐产品时比电影明星更可靠，超过 50% 认为跨国公司品牌并不比中国品牌好，60% 的受访者喜欢在其领域拥有专业知识的品牌……

五、新基础设施

它指的是外卖行业玩家已建成比传统快递公司更大更快的同城递送服务网络，我们可以创造出这种能力：让消费者有一种选择，买同城商品 30 分钟就可以送到。

外卖配送体系具有以下特点：是可以递送任何东西的市内网络，平均花费 30 分钟，比传统快递公司递送速度（约 1 天）更快，对订单的响应也更快，同时拥有更大的配送队伍相互配合。所以本地的快递、送餐配送还是有不少产能。



在这五大驱动力的推动下，我们认为至少有五大新的投资主题值得关注：新品牌、品类创新、C2M、视频电商、同城电商。我们来逐个拆解：

一、新品牌的背后是高品质 + 新供应链 + 新市场 + 新渠道

比方说喜茶、奈雪的茶掀起奶茶消费升级，用更高品质的原材料使高标价成为可能，通过独特的店面装修、选址等，全方位渲染品牌吸引力。完美日记定位属于少女的 Dior 和 Chanel，与 Dior 和 Chanel 相同的供应商但价格更低，高效利用新媒体（KOL、知乎、小红书等）渲染品牌吸引力。

NOME 等成为商场里高品质的“Dollar Tree”，提供高品质、有设计感但低价格的商品，利用中国特有的强大生产力，提供上千种 SKU 商品，以独特的连锁模式进行快速的门店扩张。

我们认为只要能高质量产品、打入高质量供应链、运营新的渠道、应用新



的科技,一定能创造新的市场。

二、有一些传统的领域也出现了颠覆者

我们叫它品类创新,它意味着新消费者子分类+定制产品/价值定位。

比方说江小白定位是属于80后和90后的烈酒。他们有着清晰的目标消费群体——没有在茅台和剑南春等传统白酒影响下成长的80后和90后;价值定位同样清晰——烈酒与生活的简单性;除此之外,还有卓越的渠道分发能力和强大的品牌推广活动。

Relx则是属于80后和90后的烟,同样定位对中华、大红鹰等传统烟草无品牌忠诚度的80后和90后,并依靠卓越的品牌塑造能力来增加消费者吸引力。总的来说,年轻一代要的东西跟老一代不一样,我们一定要看准这些机会。

三、视频电商我们理解差不多是抖音+快手+淘宝+新供应链+KOL

人们在抖音、快手花了很多时间,这两个平台创造了自己的电商生态系统,虽然还是一个年轻的生态系统,很多用户体验和保障的问题还在不断解决。新的视频电商玩家需要有自己的定制化供应链,来与淘宝的视频电商生态竞争。

四、C2M是从客户到工厂到供应链的合作

我们把它拆分成消费订单+供应链+供应链整合+工厂合作。严选代表着中产阶层的C2M,网易为中产阶级严格筛选畅销的SKU,网易确保它的库存商品均是定制化和高品质。拼多多代表着大众市场C2M,通过监控分析平台上的交易数据,拼多多能够预测有潜力做出“爆款”的商品,根据消费者需求向工厂下订单,影响供应链。

五、同城电商的意义在于,它等于外卖网络+本地供应商,产生了网络

只要是同城库存的任何商品,包括食品、生鲜、药品都可以配送。送餐小哥

他们是每天送20、30单,送快递的是每天200、300单,他们赚的钱差不多,有时候外卖小哥赚钱更多。这个模式更适合本地网络,能创造不少机会,依托快递送餐网络有非常多的机会。

5

消费领域说完了,我们可以看看To B企业端。这里我们还是总结了五大驱动因素:“科技战”、中国经济转型、海量的数据、AI能力,还有5G网络的推出。我们认为B端根本性、结构性的转变驱动了全新的投资机会。

第一大驱动力是“科技战”。

某种程度上,中美贸易摩擦的本质是科技竞争,是两个超级大国为争夺下个十年全球经济领先地位而竞争。现在政府投入了更多的预算到中国的一些基础研究上,从长期来说,我们相信这对于整个行业是一个利好消息。

第二个底层驱动力是中国的经济转型。

我们看到了人口老龄化趋势,看到了经济结构从制造业为主向更高质量经济发展来转型。所以中国正在从出口资源和劳动力,向输出IP和服务转型,在价值链的位置上移。

技术层的驱动力包括三个方面:数据、AI算法和机器人、5G。数据方面,毫无疑问中国因为庞大的网民基数和消费互联网的发展积累了大量的数据;AI算法和机器人则将人们从重复性的体力和脑力工作中解放出来;5G方面,中国会是第一个实现5G商用的国家,在5G发展中处于领先地位,中国计划从2020年起投资2万亿人民币用于5G的建设与商用,为未来经济发展的领先奠定基础,5G将直接与间接推动万亿级GDP的增长。

6

我们对于投资主题的展望主要说三个方面:

一、AI商业化

我们认为是反复积累+应用场景落地实践助推,然后再省掉薪酬成本。我们看到很多人工智能应用,AI进入了我们生活方方面面,应用场景非常广阔,包括审计、电商销售、会话机器人、人力资源管理、医疗、物流供应链、网络安全等等。

二、SaaS的起步

我们认为,背后原因是高人力成本+模块化/规范化的行业技术+小企业的欣欣向荣+云基础设施的完善。基本上我们认为人工不断变贵,很多线下公司开始做线上业务,数字化进程就开始了,开发的流程可能是自己内部来完成,现在他们也在寻找外部的合作伙伴,所以大家可以看到很多这种变化,这些小公司成长非常快。



三、先进制造业

我们简单可以理解成5G+IoT,它们使得设备无线控制与通讯、物流追踪、低延迟的工业AI、灵敏的云上AR/MR应用成为可能。

2019年市场变化非常多,宏观不确定性也很高,但我们一贯的观点是“危”中有“机”,新的机会依然很多。

(摘自华兴资本)

中国医美 70 年：千亿盛宴爆发

文 / 李懿

医美是个神秘与机遇并存的行业,新氧成功的 IPO 让投资人兴奋,可以预见以持续获客途径开发为主的互联网医美平台有望成为资本分割的下一块蛋糕,迎来更大的发展契机。



颜值经济爆发让整个医疗美容行业欣欣向荣,2019年5月2日,新氧在美国纳斯达克成功上市,成为中国“互联网医美”第一股。有数据显示,2018年中国医疗美容行业实现跨越式增长,产业规模达1217亿元人民币,首次突破千亿大关。

中国医美行业发展至今,核心客户多为80后、90后、00后,具有显著的年轻化特征,随着核心消费群体的崛起,国内医美市场潜在发展空间仍然较大。

中国医美产业将会迎来怎样的耄耋盛宴,值得整个产业及产业参与者拭目以待。

美、韩之后,中国有望成为全球医美行业下一个发展重心

医疗美容于第一次世界大战期间发源于英国,而后相继兴盛于美国、韩国。中国医美市场起步于建国后,发展初期以公立医院整形科为主。加入WTO后,国际贸易环境逐步开放,同期全球医美

行业领域逐渐细分,以美国、韩国为首的发达国家整形技术进步迅速,消除皱纹的肉毒素及其他微整形手段也相继问世,国外先进的美容观念、技术、材料开始传入中国,大大促进了国内医美的发展。2008年以后,随着国际合作增多以及国家政策的支持,中国医美加速发展,涌现了华熙生物、丽都整形等一批代表性的医美企业。2014年开始,伴随着“互联网+”的浪潮,新氧、更美、悦美等一批互联网医美平台迅速扩张,中国医美行业迎来爆发,有望成为全球医美行业发展的下一个重心。

韩国医美:韩国医美发展与其经济增长高度相关,在经济腾飞、消费增长的推动下,BK东洋医院、原辰医院、梦想整形外科相继成立并迅速发展,至今已成为全球闻名的整形医院。在韩国政府的不断支持下,医疗美容行业已逐步发展成为韩国的支柱型产业,赴韩整形的外国消费者增多,同时带动了当地旅游业

的发展。目前,韩国每万人整容项目数达到225例,每百万人均整形医生数量45名,均位居全球第一。

美国医美:美国医疗美容行业起步较早,1931年,成立了全球首家整形外科医师协会,1962年,世界首例硅胶假体隆胸手术在美国成功完成。目前,美国医美产业已逐步进入发展成熟期,拥有6800名整形医生,整形医生数量居全球首位,美国医美企业强手如林,代表企业有药剂厂商艾尔建、器械厂商赛诺秀、互联网医美平台Realself等。

中国医美:中国医疗美容起步于建国后,快速发展于加入WTO之后带来的开放的产业氛围,并搭上“双创”的风口,行业内模式创新不断,互联网医美平台纷纷涌现,快速爆发活力,逐渐成为医美产业链的重要参与力量。

中国医美发展史

1949年-2008年——中国医美产



业萌芽兴起,公立医院纷纷设立整形科。

1949年,北京大学第三医院(简称北医三院)设立整形外科,标志着中国医美行业的萌芽。此后,多家公立医院纷纷设立整形科,比如中国医科学院整形外科医院(简称北京八大处)、上海交通大学医学院附属第九人民医院(简称上海九院)等。

建国后,人们对医美还没有形成概念,通过医疗手段主动变美的医美需求极少,更多的是伤后修复、矫正等被动整形。因此,彼时医美机构主要是由公立医院整形科构成,民营机构甚少。经过多年发展,公立医院整形科已普遍比民营机构具备更先进的整形技术,对于高难度整形手术的安全性相对更高。

2008年-2014年——中国医美产业加速发展,民营机构雨后春笋般涌现……

2008年,中国成功举办奥运会,为国人带来了逐渐开放的视野及产业发展环境。医美行业上游,例如药品、耗材及仪器的研发生产商等,已有了较好的产业氛围,许多知名外企在中国开疆辟土,本土企业也得以发展壮大,如华熙生物、兰州生物制品研究所等。

良好的上游原材料环节为医美机构的发展提供了肥沃的土壤,加之关注医美的消费者越来越多,中国民营医美机构如雨后的春笋般涌现,大型民营连锁医院、中小型民营美容门诊部、小型民营医美诊所纷纷建立。

发展至今,中国民营医美机构占比超过九成,已成为医美市场的主导力量,但大部分医美民营机构普遍存在销售费用高导致净利润偏低的问题,通常净利润只占毛利润的百分之十几。

2014年之后——凭借“双创”风口迎来爆发,中国互联网医美平台崭露头角。

销售费用过高和顾客转化率低是民营医美机构面临的突出问题,从很大程度上侵蚀了他们的利润空间。2014年开

始,热词“互联网+”频繁的被提及,在移动互联网和消费升级的双重驱动下,互联网医美平台发展壮大,逐渐成为医疗美容产业链的枢纽环节。

通常,互联网医美平台通过链接医美机构,帮助上游厂商简化分销环节,协助消费者高效决策,有利于解决医美机构高昂的获客成本的痛点,同时也是知名医生塑造个人品牌的重要传播途径。

这种能够有效解决传统模式痛点的新兴模式快速爆发活力,互联网医美平台已经逐渐成为医美行业的中坚力量。近年来,一些知名互联网医美APP,例如新氧、更美、悦美网等,都备受投资人的关注,已完成多轮融资。

与此同时,在移动互联网和消费升级浪潮的演进下,中国医疗美容市场迅速扩张。有数据显示,2018年,中国医疗美容项目产业规模达到1217亿元人民币,占全球医疗美容总规模的比例接近15%,五年间复合增长率近24%,随着医疗美容市场的规范以及80后、90后、00后等核心医美消费人群的崛起,中国医疗美容行业也将迎来黄金发展期,预计2023年有望突破3600亿元人民币产值。

医美行业的整体发展也带动了医美技术的持续更新换代。近年来,在先进技术手段及精密医疗器械的支持下,不需要手术的“微整形”以高于手术整形的增长率持续增长,2018年市场规模达500亿人民币,五年间年复合增长率达26%。“微整形”类的非手术项目,创伤小、恢复快、风险低,不具有永久性不可逆转疗效,较以往动辄就需动刀等手术整形手段更能让大众接受,适合医美风险规避的消费者。

未来,随着医美技术进步,非手术治疗有望进一步取代部分传统的外科手术治疗手段,非手术治疗的规模将在我国持续扩大。

而且随着女性自主意识的增加,对于医疗美容的态度从过去的为了取悦别人而整形,到投资自己和取悦自己,因此

女性也成为了医美行业的主要消费者,85%是女性消费者,男性只占市场的15%;从年龄分布来看,医美消费群体集中于年轻女性人群,25岁至34岁的消费者占整个医美市场消费者的51.3%;从项目偏好来看,目前市面上比较受欢迎的项目有电波拉皮除皱、光子嫩肤、注射除皱、激光脱毛、注射瘦脸等。

结语

整体来看,中国医疗美容行业正在加速发展,千亿盛宴已拉开序幕,目前已基本形成完整的产业链,但还缺少像韩国BK东洋医院、原辰医院、梦想整形外科这样的整形医院巨头。



未来,随着中国医美市场日渐规范,医美用户需求增加,整形技术的日新月异,3D打印技术、大数据、机器学习等应用将成为中国医疗美容领域的技术创新热点。随着技术的发展,隆鼻、丰胸等传统手术项目,也可发展成为精微隆鼻、精微眼部整形、精微隆胸和精微除皱等轻医美项目。

轻医美将迎来爆发期,成为医美市场的主流,互联网医美服务商的作用也将进一步深化,推动医美行业的健康发展。相信继美国、韩国之后,中国有望成为全球医美行业发展的下一个重心。

(摘自清科研究中心)

陌生人社交又火了

文 / 谢文倩

互联网巨头们正在陌生人社交领域疯狂试探。陌生人社交场上，一场激战正在上演。



这是陌生人社交罕见热闹的一幕。2019年10月底，映客完成8500万美元收购陌生人社交软件“积目”；进入11月之后，前有百度推出匿名社交APP“听筒”，后有腾讯低调上线视频美颜社交APP“猫呼”，主打陌生人视频社交。

紧接着，网易携陌生人语音交友软件“声波”迎头赶上，切入多人语音社交。2019年11月21日，腾讯在苹果商店发布了一款真人语音直播交友APP“回音”，拥有在线连麦、实时交友、陌生人匹配以及在线游戏PK等功能。

陌生人社交又火了？这个领域VC并不陌生，当年经纬中国投资陌陌堪称经典一役——“唐岩帮我们赚了很多钱，仅陌陌一个项目，就让我们赚了11亿美金。”在经纬中国10岁生日时，张颖曾这样透露。这是近年来VC圈著名的经典案例之一。

“社交霸主”发威

腾讯杠上了陌生人社交

陌生人社交场上，一场激战正在上演。

在不到一个月的时间里，社交霸主腾讯一口气发布了三款陌生人社交产品。2019年11月6日，推出视频美颜社交APP“猫呼”；11月20日，陌生人社交产品“轻聊”以测试形式上线；11月21日，又在苹果商店发布一款真人语音直播交友APP“回音”。这套突如其来的“组合拳”打蒙了市场：坐拥近12亿月活的腾讯为什么突然将目光转向了陌生人社交领域？

新发布的“猫呼”、“轻聊”两款产品覆盖了视频与声音社交赛道。其中，“猫呼”主打陌生人视频社交，拥有“实时面具匹配”、“发现附近的人”、“美颜美妆视频通话”等功能，目前仅支持QQ与微信

登陆。记者体验后发现，在玩法上，“猫呼”略显单调，用户通过佩戴面具与一位异性进行1V1约会聊天，在这个过程中，女生掌握主动权，男生则必须摘下面具才能发起好友请求。

由于“猫呼”只支持视频交流，这种直接对话的方式令部分用户破冰体验差，且缺乏有效的沟通推进方法。身在北京的29岁程序员王嘉禾深有同感，抱着交友的想法，他下载了不少社交APP，“这个对于内向的用户不是很友好，老实说，还是有点尴尬的，上来就尬聊，我又不大会说话。”体验了几天后，一无所获的王嘉禾卸载了“猫呼”。

相比于“猫呼”，另一款产品“轻聊”可选择性与空间明显更大，同时审核也更严格。“轻聊”的slogan是“国内一线大厂交友平台”，主打“精英社交”。平台登录需要输入验证码，在获取验证码时，



平台会向用户索要本人照片、学生证、工卡等信息,上传照片后,还要通过人脸识别进行检验。

“轻聊”每天会推荐 22 位用户,用户在选择时,喜欢点心形图案,不喜欢交叉,双方均点击喜欢则配对成功,进入聊天界面。

不难看出,在这两款产品中,“女生优先”的定律非常明显,“猫呼”里面,女生可以无限次畅聊,男生每日只有三次约会机会,对此,陌陌运营总监王力曾总结,“一个社区的活跃取决于女性用户的活跃,女性用户的活跃取决于她在这里是否得到了想要的社交需求。”

VC 也困惑

探探之后还能投什么?

在“95”后当家的“Z 时代”,颜值即正义,社交即货币。

众所周知,熟人社交中,QQ、微信的地位早已不可撼动,这导致后入局者在探索社交领域时,考虑起另一种“出头”的方式——陌生人社交。当年,微信上线“附近的人”功能后,用户达 1500 万人,足以说明陌生人社交做得好,能达到四两拨千斤的效果。

作为社交大市场的重要细分赛道,陌生人社交拥有潜在的市场需求,这也吸引了不少 VC/PE 的关注。企查查数据显示,在 2011 年-2019 年的十年间,多款陌生人社交产品连续获得融资。从融资阶段来看,大多数软件在 B 轮融资之前,目前只有陌陌、探探跟 soul 三家跑过了 C 轮。

陌生人社交赛道入局阵容豪华,背后不乏红杉中国、经纬中国和蓝驰创投等明星机构。事实上,从 2011 年起,经纬就开始加码陌陌,在两年的时间里连续投了三轮;而红杉中国共投了两款软件,2014 年投了陌陌,2019 年又出手投了积目。

众多明星资本与互联网大厂齐聚,

陌生人社交赛道的爆发只在一瞬间。但遗憾的是,陌生人社交融资易,破局难。眼下玩家众多、百花齐放,但除了陌陌还算的上头部外,其余社交软件均脱不开普及度低、留存率低的问题,离爆发的时间节点总差那么一点。

经纬中国合伙人王华东曾直言,“关系链为核心的通用社交产品太难做了,让用户在新的产品里建立关系是一个极其复杂的事情。”另外,找到稳定的盈利模式也是困扰已久的问题。

变现之痛

用户动辄上亿,怎么赚钱?

什么样的陌生人社交产品才值得投?

十年之间,陌生人社交产品经历了从无到有的过程。大多数人对陌生人社交的最初印象停留在 QQ 里的漂流瓶,但这条赛道真正开始发展却是在微信诞生后。2011 年的微信陆续上线了“摇一摇”、“漂流瓶”和“附近的人”等功能,其中,“附近的人”使微信实现了爆发性的增长,人数高达 1500 多万,为今日的社交巨头带来了决定性影响。

随后,陌生人社交的先行者陌陌诞生,主打基于 LBS 的陌生人社交服务,并快速蹿红。2014 年 12 月,陌陌登陆纳斯达克;2013 年后,陌生人社交领域迎来快速发展,众多玩家入局,其中包括探探和 soul;2016 后,陌生人社交软件形态更加多样化,包括直播、图片社交、短视频社交等。

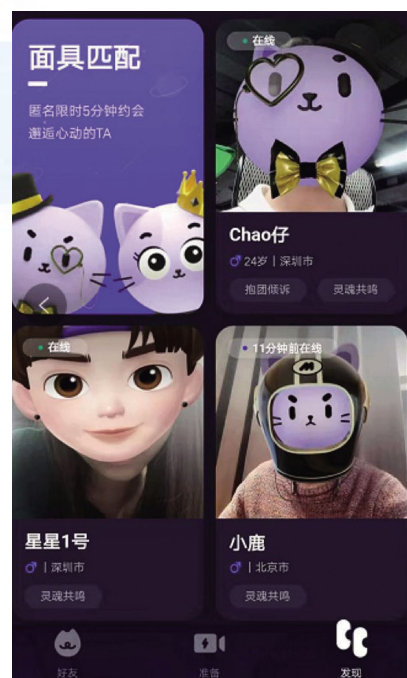
到了 2019 年,陌生人社交赛道监管日渐严格。在小众即时通信工具专项治理中,最右、比邻、蜜语、聊聊、音遇、探探等都因内容违规等问题,先后遭遇下架处理。

一组数据足以说明这是个广阔的市场。艾媒咨询显示,2018 年中国陌生人社交用户规模达 5.92 亿人。预计到 2019 年,整体用户规模将突破 6 亿,达 6.22

亿人。

市场虽大,陌生人社交产品的商业模式却还不清晰。以陌陌为例,在商业化路径上,陌陌曾尝试表情、会员、游戏、O2O 等多种途径,经历 35 个版本迭代之后,最终才找到了直播变现这条路。2019 年 11 月 26 日发布的财报显示,陌陌第三季度实现营收 44.52 亿元,同比增长 22%,其中,直播服务营收 32.75 亿元,占比高达 73.56%。

整体来看,陌生人社交产品的变现方式有会员收费、付费礼物、直播、游戏变现等。但目前除陌陌靠直播实现盈利之外,其他赚钱的陌生人社交软件少之又少。



APP“猫呼”

对此,一位不愿具名的行业分析师表示,“陌生人社交的需求是长期存在的,关键是要在陌生人社交中加入活跃元素,只有留存下来,才能形成商业闭环。”比起盈利,留存才是当前陌生人社交软件面临的最大问题。

(摘自投资界)

猝死风险背后：千亿级市场正在形成

文 / 飞碟瓜

“身体是革命的本钱。”但因为睡眠问题引发的悲惨案例，实在是数不胜数。



前一阵，大家的朋友圈都被明星高以翔录制节目时突然猝死的事情刷屏了。谁都没想到，这个日常爱好运动、看起来元气满满的大男孩居然突然之间就倒下了。

导致高以翔猝死的原因是心源性猝死，但连高以翔的老板都发声明说：“前阵子才刚做完健康检查，且必须精瘦4公斤，身体状况一直都很好，并没有听说他有心脏方面的疾病。”

之所以发生这样的悲剧，除了这档节目连奥运冠军都无法胜任的高强度所导致的过度疲劳、过度运动之外，更重要的一个原因，是频繁熬夜。

因为高以翔参加的这个综艺是一档都市夜景追跑竞技秀，所以录制的时间一般在晚上。录制的艺人需要跑三四条线，一般选在凌晨录制。内部人士爆料，出事前，高以翔为了录制节目，连续熬了几天。

熬夜，真的会死人的。专家认为，睡眠是新陈代谢活动中最重要的生理过

程，没有睡眠就没有健康，睡眠不足，会造成体内环境失调，引起人体最重要的器官和系统失衡，对肝脏、肾脏、消化系统、神经系统都有不良影响。

调查显示，90%的年轻人猝死、脑溢血、心肌梗塞都与睡眠时间少有关，睡眠时间在6.5-7.4小时之间的人群，死亡率最低，而低于4.5小时或高于9.5小时，死亡率倍增。而每年因熬夜猝死的人，高达55万之多，这其中很多都是年轻人。



睡眠问题，已经成为了国人的最大问题之一，3亿国人都面临着这样的困扰。

据世界卫生组织统计，世界约1/3的人有睡眠问题。中国睡眠研究会数据显示，中国成年人失眠发生率高达38.2%，超过3亿中国人有睡眠障碍，且这个数据仍在逐年攀升中。睡眠问题似乎已经覆盖了各个年龄层。

而在各个年龄层之中，年轻人，尤其

是90后成为了最“缺觉”的一代。

《2019国民健康洞察报告》指出，八成被调查者受睡眠问题困扰。年轻人比老年人面临更加严重的睡眠问题。84%的90后存在睡眠困扰，90后也被称为最“缺觉”的一代。

据《2018中国睡眠指数》报告显示，3/4的“90后”是在晚上11点后入睡，1/3是在凌晨1点入睡，晚睡晚起的“猫头鹰型”和晚睡早起的“蜂鸟型”作息占到六成以上。

因为睡眠问题引发的悲惨案例，实在是数不胜数。

乔布斯，这个传奇般的人物，开创了智能手机新时代、造福了世界人民，却过早的结束了自己。56岁死于胰腺癌的背后，是无数个夜以继日的工作，睡眠时间被无限压缩。

《超级演说家》里边那个穿红裙的投资人周西，得了卵巢肿瘤。原因就在于“这一全年我几乎没有在当天睡着过，直到一点两点乃至到三点”。



32岁的复旦教师于娟,因为长期熬夜,患癌死亡,她出了一本书告诫大家,“在生死临界点的时候,你就会发现,任何的长期熬夜,都等于慢性自杀。”

缺少睡眠所引起的风险,不仅危及个人,甚至还影响社会。

《2016 中国中产阶级睡眠指数白皮书》数据中显示,睡眠不佳已经导致身心健康和社会经济问题:18.7%的人记忆力减退;16.94%的人有精神问题倾向;4.71%的人影响交通安全,其中四分之一有发生重大人身事故的风险。



在强烈的市场需求驱动之下,“睡眠经济”应运而生,目前已经形成了上千亿级别的风口。据《2018-2023 年中国睡眠医疗市场分析与投资前景研究报告》,2017 年我国改善睡眠产业市场规模约 2797 亿元,其中睡眠保健品 128 亿元、睡眠药物 134 亿元、睡眠器械用品 2500 亿元、睡眠服务 35 亿元。

首先是形形色色的助眠产品。有褪黑素这样的助眠药物,还有助眠喷雾、助眠棒、助眠香袋、助眠花茶、香薰、蒸汽眼罩这样的辅助产品,在电商平台上非常畅销。

近些年,助眠产品表现出越来越高科技的趋势。

比如睡眠机器人,难以入睡时,把机器人抱在胸前,机器人就会调节用户的呼吸节奏从而帮助睡眠。

还有日本开发的“睡眠服”,该产品采用了纳米铂金等颗粒状矿物的“PHT 纤维”,这种元素可以发出微弱的电磁波刺激副交感神经,缓解肌肉紧张,从而模拟一种舒适的环境,“就像儿童在夜晚迷迷糊糊入睡时一样的状态”。

其次是各种助眠 APP。有些 APP 主

打生成睡眠监测报告、录制梦话,有些 APP 则提供能够令人安然入睡的声音,譬如下雨声、猫叫声、海浪声等比较催眠的声音。

另外还有“睡眠舱”的空间服务,晚上睡不着、中午补一觉。北京、上海、成都等城市有一种“共享睡眠舱”服务,扫码进入、睡后付费。进去之后,舱门即可自助关闭,而外面的人无法打开,里面为了防止封闭空间带来的闷热,带有小型的换气扇,但没有空调。为了培养睡意,里面整体装饰偏暗,有室内灯光可根据需要自行调整。

更高级的玩法,是“营养空间舱”,除了提供睡觉场所之外,还具有疗养改善作用。可以说是一个微型的“气候疗养院”,用户进入舱体,设备会读取客户数据,针对性地进行气候环境模拟,在舱体的小空间对气压、温湿度、空气成份、视听觉等气候因子的重新搭配,以此来干预生理、心理问题造成的睡眠障碍。

还有各种各样的疗养项目,让你从大自然中获得能量。伊利诺伊大学香槟分校的科学家们在《心理学前沿》上发表的一篇文章指出,明媚的阳光和空气负氧离子,被证明可以缓解抑郁;在大自然中观赏美景,可以增强对心率和血压的自主控制;聆听大自然的声音,可以帮助我们从小高压中恢复过来。根据血检结果显示,与城市散步相比,在森林散步之后大量的保护性生理因子以更高水平释放。

目前,德国、日本、埃及、韩国、澳洲等国家开始大力推广“气候疗养”等医疗旅游项目,中国海南省 2019 年将气候疗法纳入发展规划;睡眠经济已非常的多元化。

睡眠经济还催生了“职业助眠师”这一新兴职业。根据不同个体的睡眠情况

给出相应的助眠方案,在美国,这一服务是按小时计费的,每小时甚至可达 50 美元。而在中国,除了线下之外更在线上活跃着“网络助眠师”,他们会使用各种道具模拟不同的声音,比如海浪、风声等,再通过麦克风传到千千万万个听众耳中。



但,这些真的管用吗?

睡眠药物倒是见效快,可是长期下来会有极大的副作用。比如说褪黑素,不仅会增加中风的风险,还会导致女性不孕不育,男性提不起劲(你懂的)。

而智能应用、智能硬件之类的助眠产品,只能起到一定的效果,况且产品质量缺乏标准,能不能起作用、能不能起到好作用还是未知之数。



睡眠舱

“气候疗养”等医疗旅游项目一来价格不菲,普通白领们难以负担;二来耗时较长,工作繁忙的 996 加班族们,真的有时间尝试吗?

其实说到底,这些辅助解决方案都是治标不治本而已,最关键的还是要靠我们,规律的作息、健康的饮食、调整好心态,比花多少钱吃药做保健都要管用。

还是那句话,身体是革命的本钱。最能保护我们的,只能是我们自己。

(摘自投资家)

方风雷：中国最隐匿资本人

文/华商韬略

没有官网,没有对外联系方式,他却专干大买卖,“他要把所有人的鸡蛋都捏在手心里”。虽然世人把他看作是“呼风唤雨的大神”,但他却始终把自己当做是改革开放中一枚有用的棋子。



厚朴错过格力,让外界意外。

神秘的厚朴基金成立十二年,没有官方网站,没有对外联系方式,但关于其创始人、中国第一代本土银行投资家方风雷“呼风唤雨”的江湖传说从来不少。

一个不安分的人

方风雷的父亲本姓李,革命时期做地下工作,为了隐藏身份改名换姓,一直沿用到解放后。

动乱年代被批斗,其他兄弟都改回李姓换了名字,唯有方风雷保留了自己的姓名。它取自龚自珍诗句“九州生气恃风雷”,也是“五洲震荡风雷激”的风雷,前加一个“方”字,颇有“天将降大任于斯人也”的意味。

担大任要先“苦其心志,劳其筋骨”。

方风雷 16 岁被下放到内蒙古插队劳动,后入伍当兵、进厂做工。直到高考恢复,他才迎来人生转机,1978 年考入中山大学中文系。

新时代以经济建设为中心,方风雷上大学时辅修了经济学,毕业后被分配到外经贸部。此时他已经 30 岁,有一种时不我待的紧迫感。

曾任河南省委书记办公室副主任的王忠林写

文章回述,1983 年,方风雷跟随外经贸部纪检委办案组到河南外贸系统调查。

一年下来,善于思考的方风雷被省领导看中,留了下来。

这一年,河南还邀请莫干山会议的青年经济学家组建“河南经济咨询团”。

河南省不仅向青年经济学家们咨询,还给了他们实职。

这开创先河之举,一方有魄力,愿提供试验田;一方有激情,渴望大干一场,双方一拍即合,1985 年就结出五大硕果,方风雷组建的中原国际贸易公司就是其一。

朱嘉明、黄江南与翁永曦、后来令贪官胆战心惊的王岐山当时被称为“改革四君子”。

“四君子”还是 1984 年莫干山会议的主要推动者。这次会议使得一批青年经济学家脱颖而出,也吸引了各方前来招贤。

在这激情燃烧的岁月,方风雷也不甘落后。河南建业董事长、与他共事过的胡葆森接受采访时描述他:“一个不安分的人,具有巨大的创新动力和创新能量。”

此前,外贸是中央绝对控制领域,但方风雷却提出河南设立自己的贸易公司,从国家统管中走出来。胡葆森将他的想法写成申请报告,交到了对外经贸委员会副主任黄江南手上。

黄江南正想着如何打开外贸体制改革的突破口,因此对这一大胆建议绝对支持。他积极向上推荐、力排众议,使得中原国贸得以诞生。

正是因为有了中原国贸,使得 1985 年以前引进外资只有 500 万元的河南,到了 1988 年已达到 2 亿,外贸增长在全国排名第二,仅次于广东。

1988 年,方风雷又一手促成了中原国贸与河南国际信托等三家公司合并,成立中原集团。他还参与了中国首个期货交易所郑州商品交易所的方案设计和早期筹备。

交集越来越多,让方风雷和黄江南、朱嘉明成



为莫逆之交。此后,他们相继离开政界,但是彼此间的默默支持和思想滋养则是源源不断。

这一段岁月,方风雷热血沸腾,上下求索。他应该没想过日后会弃政从商,成为“造雨人”,只是尽情享受这种亢奋,肆意挥洒激情。

看大势、算大账

1991年,方风雷前往美国,不过英语还没学好就回来了。他最熟悉、最通透的还是中国,九二春风也感染了他。方风雷奔向最火热的海南,在建行下属一公司搞酒店开发。

这年冬天,他到美国参加弟弟婚礼,在经济学家刘国光的介绍下,认识了曾任世界银行北京处首席代表的林重庚。虽然1990年任期结束回美,但林一直在关注中国,希望建立一家国际化金融机构。总是从国家战略高度思考问题的方风雷立刻被他这个想法吸引了。

方风雷后来接受采访时说,金融改革带有倒逼性质,“不去资本市场,国家解决不了这么多资金,国企改革完成不了……所以要一步一步地推动上市,这是倒逼回来的。”

中国企业要走出去,外国企业要进来。

当时摩根士丹利亚洲区负责人杰克·华沃兹也想创建合资投行,因为他看到中国是“下一件大事”,要抢占先机。

在中外合力推动下,1995年6月,中国国际金融有限公司(简称中金)成立,建行持股42.5%,摩根士丹利拥有35%,余下被分给其它投资人,但中外总持股比例为50%对50%。

中金成立初期,做业务是摸石头过河,直到方风雷操盘中国电信香港公司(中移动前身)上

市,才找到了大方向。

1997年10月,中国电信(香港)成立仅5个月便在纽约和香港同时上市,融资42亿美元,是当时亚洲除日本之外的最大规模IPO。

虽然中金和方风雷一战成名,但也将公司内部矛盾暴露于天下。因为与中金合作的承销商不是大摩,而是它的死对头高盛。

其实,中金成立后不久就陷入了控制权的争夺中。大摩认为自己懂业务会管理,理应掌控全局,因此把中金看成其下属分支,建行的作用是提供客户和搞好政府关系;但已成为建行行长的王岐山要用市场换管理,大摩可以负责技术层面,战略方向则应由中方主导,他希望中金成为世界一流的投行,为中国经济改革服务。

双方在各方面都互不相让,夹在中间的首任CEO林重庚左右为难,任职3个月就辞职而退。此后大摩又指派了四任CEO,但副总裁方风雷才是中金的实际管理人。

当林重庚第一次将方风雷介绍给华沃兹的时候,后者看着眼前这位头发凌乱的壮汉,英语也说不好,像是某人的司机,而不应被称作“中国最优秀的交易人”。他暗想,没有人会把方当回事。

不仅是华沃兹,中金的大摩员工也这样看待方风雷,但他们很快就明白了,方才是精通中国商业作风的大师。在吞云吐雾、推杯换盏间,他总能让客户吐漏心声、赢得信赖,而原来在大摩的员工对这种作风一窍不通。

搞不定客户的大摩员工最后只能唯方风雷是从,中金建行员工对他更是十分敬畏。精力充沛的方风雷还事必躬亲,一名中金公司元老说:“他要把所有人的鸡蛋都捏在手心里。”

方风雷后来说:“我不懂技术,我也不会做模型,财务报表我也看不懂,就是计算机我也不会用……总的来说我的工作就是跟人聊天,看大势、算大账就可以了。”

当然,他看的大势、算的大账令人叹服。

他本来是想拽着大摩一起筹划中国电信上市的,甚至专门跑到纽约与相关人员沟通。但这些人对方风雷的初始印象与华沃兹是一样的,而且当时中国的电信体系和邮政体系归邮电部统一管理,没有上市主体,因此大摩一口回绝了他。

不过,方风雷却坚持推动中国电信行业上市。他在欧洲考察时看到,国外多家大型电信公司登陆资本市场,不仅筹集到大量资金,还完善



了公司治理。

大摩的固执和傲慢给了高盛可乘之机。

高盛亚洲主席约翰·桑顿找来自己的电信专家,与方风雷和邮电部官员一起制定了整个计划:邮电部先在香港成立公司,然后将最优质的广东和浙江的移动通讯业务资产注入其中,其他省市视情况再定。

中国电信香港上市是大型国企海外上市的第一步,也拉开了他们重组的序幕。媒体盛赞方风雷:“整个沟通过程可以写一本书,但他在5个月里沟通好了一切。”

但对于大摩来说,这无疑当头一棒,然而接下来还有二棒、三棒……

方风雷此后主导参与了一系列大型国企重组和上市:中石油、中国联通、中国石化……这些大项目全部是与高盛合作。

大摩气得七窍生烟,视方风雷为眼中钉,但又无可奈何,因为他是这些交易唯一的推动者。

2000年,中银国际力邀方风雷出任CEO,他才离开是非之地。中金内部问题是合资公司矛盾的缩影,方风雷走了问题也依然没解决,直到朱云来走马上任才逐渐平息。

2002年,筋疲力尽的大摩放弃了控制权争夺,转为单纯的财务投资。投降后的大摩反而多次被中金指定为联合承销商,获利丰厚。但巨头的野心永远是进击的,大摩2010年退出中金,改与华鑫证券合作,2019年终于成为控股券商的外资。

方风雷后来在采访中总是极力称赞大摩,但也认为对方“从来没有真正理解过我”。他说:“他们未料到中国人学得会这么快,他们预想中金公司需要十年才能成长起来。”

海外上市是中企参与国际竞争的第一步,中国经济开始融入全球浪潮。主导了一系列大交易的方风雷曾被《亚洲金融》评为“对中国资本市场最有影响的十人之一”。

不过对于这些风云激荡的往事,方风雷只是淡淡地说:“我们都是让时代推着走的……中金就是那个阶段的产物。”“目的是没有的,运动就是一切。把领导交你的活儿干好,我们没想得那么复杂和高尚。”

创办厚朴

中金的辉煌战绩使得方风雷成为大交易代名词,中银国际正是看重这一点才把他请来。

方风雷在此的表现也可圈可点:帮助李泽楷的盈动收购香港电讯,凤凰卫视、同仁堂在创业板上市,尤其2001年中海油在纽约、香港两地上市。

不过,方风雷此时已准备从中银辞职了。

单纯做生意不是他的目标,他更想将中银国际从一个体制落后的国企证券公司打造成一个具有国际水准的投资银行。

不曾想改革到中途遭遇互联网泡沫被戳破,李泽楷神话幻灭,中银国际债务风险陡增,方风雷因此受到质疑。声誉是一切,没有了威信,他很难再推进改革。

此后,方风雷入职中国工商银行和东亚银行共同创办的投资银行工商东亚同样不如人意。不过当时国内创投兴起,他的兴趣也转移到私募主权基金(PE)上,并且已经想好了“厚朴”这个名字。

方风雷并不是心血来潮。此前作为中金直投委员会主席,他投出过鹰牌陶瓷、南孚电池。直投部后来从中金剥离,就是著名的鼎晖投资。

不过2004年,方风雷授命解决海南证券危机、成立高盛高华证券,他自己的梦想就暂时搁置了。

高盛高华最特别的地方是股权设计,虽然高华持股67%,高盛持股33%,但高华是方风雷等人成立的三家公司向高盛贷款1亿美元组建的,高盛曲线获得高盛高华的掌控权。

当时,双方预估外资持股比例限制会在2006年解禁。但直到2018年,外资才被允许控股券商。

本想把老铁高盛领进门就好,没想到被套住了。2007年,方风雷只好以非执行董事长的身份从高盛高华分身,组建自己的PE。

他和毕马威会计师事务所原大中华区前任主席何潮辉、高盛亚洲投资银行部原联席主管王忠信合作创办厚朴基金管理公司。

凭借三个人的声誉,厚朴首期基金融资额超出原计划1/4,达到25亿美元,淡马锡和高盛皆出资数亿美元鼎力支持。

厚朴完成筹集资金不久,就接连用大单震惊了市场。

2009年1月,厚朴耗资6.5亿美元从苏格兰皇家银行购入其所持有的30%中国银行股份;5月,厚朴组建财团,从美国银行手中接下高达73亿美元的建设银行H股股份;7月,厚朴联手中粮集团出资61亿港元入股蒙牛乳业,成为其第一大股东。

还有牵手中投入股蒙古龙铭铁矿、投资美国得克萨斯州页岩油,撮合阿根廷最大的私人石油公司



苏格兰皇家银行

把50%的股权卖给中海油……

每个收购案都围绕着一个核心：中国。

“我们从来没见过任何一个跟中国主题无关的项目”。这些大手笔也均非普通PE能操作，他却独揽重任，把投行的活也包了。

虽然风头无两，但方风雷也有遗憾。

他最初筹备的是两个基金：一个是拿外资的厚朴，另一个是与苏州创业集团联手设立的百亿人民币产业基金，但后者未募集到预想的资金规模。

相比国外投资者，国内投资者反而不那么信任他。这也许与他之前受到的争议有关。

2008年金融危机以前，中国经济高速增长，但分享这些红利的多是外资或有外资背景的机构。尤其是利润最高的中国垄断企业集体海外上市，让国内投资者很眼红，主要操盘手方风雷成为被攻击的对象。

对于争议，方风雷在一次采访中表示要看“发展的究竟是谁”，“最好的企业都是在国际上杀出来的”，“无非人家赚了点钱，大账小账要算明白”。

他说：“我是顶着做，出身红，政治上能担待，肩膀担得起，否则一会儿爱国一会儿卖国的，换个人神经都受不了。”

2011年，方风雷的两位合伙人萌生退意，厚朴基金经历了一段动荡时期，让他们沉寂了三年。等到市场再次见到他们公开消息时，PE已百花齐放。

当然，中国最耀眼的企业也已不是那些垄断企业，而是BAT这样的互联网巨头。因此，擅长操盘国企的厚朴不再像以往那么显眼了。

时势使然

低调，并不代表缺位。

在关键领域总能看见厚朴的身影。

例如，2018年他们与中投、淡马锡、芯片巨头Arm等公司共同创立厚安创新基金，接手软银出售的Arm中国51%股权。

厚朴投资总额已超过140亿美元，近些年已经多元化，不再限于国企国资。例如：他们投过小米、蘑菇街、商汤科技等。

在海航危机中，厚朴成为“拯救者”。通过它的牵线搭桥，万科接手了海航旗下至少9处地产项目。

万科与厚朴也渊源颇深，方风雷和王石都是“嵩山会”会员，这是胡葆森发起的豫商组织。厚朴还帮助万科在2017年成为亚洲最大物流设施提供商和服务商普洛斯的第一大股东。

普洛斯私有化是CEO梅志明发起的一次变相MBO(管理层收购)。在方风雷的操盘下，最终由万科、厚朴、高瓴、中银、普洛斯管理层组成的中国财团以116亿美元成功收购。

有了这个先例，最初厚朴和众多老朋友现身格力混改时，许多人猜测这将是普洛斯MBO的又一次重演。

不过根据混改方案，受让方必须是一致行动人，受同一控股股东或实控人控制。这唯一不二的选择，使得厚朴和高瓴从队友变成了对手。

相比高瓴的长线投资，厚朴以往更擅长解决难题“扶上马”。对于已经在“马上”的格力来说，厚朴发挥优势的空间有限。

看大势、算大账的方风雷更在意的或许也不是结果，而是交易的示范作用和影响。

行走江湖三十余年，方风雷已经打造了一张可以纵横捭阖的投资网，可以操作高难度又复杂的大交易，不过它只围绕着一个中心点编织：中国。

“我们这一代人对于国家、社会、发展、历史、政治这些大的命题普遍感兴趣。某种意义上讲，是国家命运的跌宕导致你不得不去关心这些问题。”他的弟弟、大江投资董事长李风说。

方风雷把自己的实践形容为“高位蓄水”：学习先进者，同时把握和参与中国体制改革，把自己当做改革开放中一枚有用的棋子。

(摘自青年投资家俱乐部)

中国“001”号华商的激荡40年

文/蒋东文(著名财经媒体人、投资人)

作为改革开放后第一批来华投资的外商,也是几十年来对华投资最多的外商,正大集团不仅见证了中国改革开放四十多年来翻天覆地的变化,也成为了中国改革开放最大的外商受益企业。



1989年,伴随着一曲《爱的奉献》,中央电视台播出的《正大综艺》传遍祖国大江南北,这档节目背后的制作者“正大集团”被家喻户晓。作为改革开放后第一批来华投资的企业,正大集团是当时最大的外商企业受益者。

在2019年的福布斯泰国富豪榜上,祖籍潮汕的正大集团掌门人谢氏兄弟凭借295亿美元的身家,再一次蝉联了泰国首富的宝座!



正大集团的掌门人谢国民出生于泰国的一个华侨家庭。

1919年,作为天生具有商业头脑的潮汕商人,谢国民的父亲谢易初做上了菜籽的生意,并一路向南,将生意做到了泰国。

1922年,谢易初和弟弟谢少飞终于在泰国曼谷的唐人街上打拼出了一片天地,拥有了自己的店铺。源于其内心深深的爱国情怀他在成语“正大光明”中取“正大”两字,将店铺命名为“正大庄”。

谢易初的爱国除了表现在店名上,也表现在给自己四个儿子的取名上。谢易初给四个儿子分

别取名为谢正民、谢大民、谢中民、谢国民,连起来意味“正大中国”。

谢国民11岁那年,父亲谢易初为了响应国内“海外华侨回乡建设祖国的号召”,将他送回了国内读书,直到19岁时谢国民才回到了泰国。而当时,在哥哥谢正民的帮助下,父亲的“正大庄”已经发展成为了“正大集团”(泰国名为卜蜂集团),主营菜籽、饲料、农药等。

但即便如此,回到泰国后的谢国民并没有被父亲允许进入到公司,而是要求他从基层开始干起。为此,谢国民再一次离开了家,干打杂的活,也当过搬运工,最后成为了一名公私合营的企业经理,负责养鸡、杀鸡、卖鸡蛋。

25岁那年,谢国民回到了正大。此时的正大集团已经把饲料贸易的生意在泰国做成了最大的一家。但谢国民很快就发现了正大集团的问题,那就是没有品牌基础。为此,回到正大集团后谢国民第一个提出的就是改革。

他把饲料的原料变成了混合饲料,这样一来不仅提高了产品的质量,同时也利于塑造品牌。除此之外,在产业链上谢国民也作出了延伸,他认为单一的产业链是有限的,因此产业链必须从农场延伸到餐桌。

为了实施这些改革,谢国民把泰国最资深的专家请来了正大,负责经营公司,彻底将家族经营模式改成了一个社会形态的公司。

几年下来,正大集团的发展日新月异,有了质的变化,而谢国民所做的一切也被开明的哥哥看在了眼里。4年后,谢国民的哥哥将董事长的位子禅让了出来,而这一年谢国民仅有29岁!

在谢国民的带领下,正大集团不仅快速垄断了泰国国内的饲料市场,还打开了正大集团国际化的征程,将生意延伸到了东南亚、中国、美国、欧洲等地。因此,谢国民在泰国得到了“饲料大王”、“农牧之子”等美誉!

经过短短几年的发展,正大集团又将产业延



伸到了农牧、石化、房地产、医药、零售、电讯、传媒、金融、国际贸易等领域，形成了正大集团的商业帝国！



1979年中国改革开放刚刚拉开帷幕，不少外商都对改革开放的决心将信将疑。但从小就受到父亲爱国教育，加上小时候在中国读过书的谢国民知道，中国的改革开放将是一波巨大的机会。

于是，谢国民决定投资中国，并且拿到了深圳市“001号”中外合资企业营业执照。

随后几年，谢国民更是加大了在中国的投资，相继拿到了珠海、汕头等地的“001号”外商营业执照。“一切都很顺利，因为只有我们一家，政府也全力配合我们，希望我们非成功不可”。

1990年凭借正大集团和央视合作的《正大综艺》火热开播，正大集团也成为了家喻户晓的企业。借着这波热潮，正大集团开始在中国飞速发展。正大制药、正大广场、易初卜蜂莲花超市等一系列品牌在中国崛起。

作为“中国人民的老朋友”，甚至如零售、金融等一些当年尚未对外开放的领域，正大也得到了政府的特许而率先进入。

不得不说，当时的正大集团成为了中国改革开放最受益的外商企业之一！



但一路走来，正大集团的发展也并非一片坦途。

1997年，亚洲金融危机爆发。与此同时，受到了索罗斯狙击做空了泰铢的泰国更是成为了这次金融风暴的“重灾区”，不少泰国企业纷纷宣布破产。



面对这次灾难，正大集团同样深处水深火热之中。对于这次灾难谢国民曾坦言：“这是我一生中遇到最大的困难。”

那一年，为了保住企业，谢国民万般无奈之下只好做出了弃车保帅之举，卖掉了旗下泰国莲花超市75%的股权。

除此之外，谢国民还做了另一个重大的决定——以进为退。“在那种情况下，我们不能停，停就是灭亡，我们还要大举发展。”谢国民说。

为此，虽然泰国国内莲花超市的股权卖掉了，但莲花超市在中国的发展才刚刚开始。那一年，中国第一家莲花超市在上海成功开张。

最终，在谢国民的努力下，终于熬过了那场危机！但此后几年，正大集团在中国的发展也并没有之前那么顺利了。随着国内饲料业向民营企业开放，正大集团的竞争者变得越来越多！

2003年，为了应对市场的变化和内部改革，谢国民亲自到了中国管理团队，指挥改革。

对此，谢国民也曾告诫侨商：“来中国投资之前，要想想你有什么特点，如果只有钱，那你就不要来了。”因为谢国民深知，当年正大抓住机会是因为没人进来，而如今竞争者很多、也很强，没有本事的都会被中国市场淘汰。

正如这些年，曾经风靡一时的卜蜂莲花、大洋摩托、正大广场等品牌，都在激烈的竞争中败下阵来。

随着曾经的辉煌不再，谢国民也清楚的知道属于自己的时代已经过去了，如今是年轻人的时代了。经过40年在中国的大浪淘沙后，谢国民于2012年将正大交给了自己的长子谢吉人手中。

对于自己的后代，谢国民始终信奉一条家规，那就是子孙后代必须学习中文。在他看来，中国就是自己的根，必须延续下去。

为了表达自己的爱国之心，2019年8月谢国民在港媒《东方日报》《星岛日报》《明报》三家报社的头版刊登了四句口号，呼吁“止暴制乱、恢复秩序、维护法治、共促繁荣”，结尾印上了正大集团的标志和落款谢国民。

洋装虽然穿在身，但谢家用实际行动证明了自己的中国心！

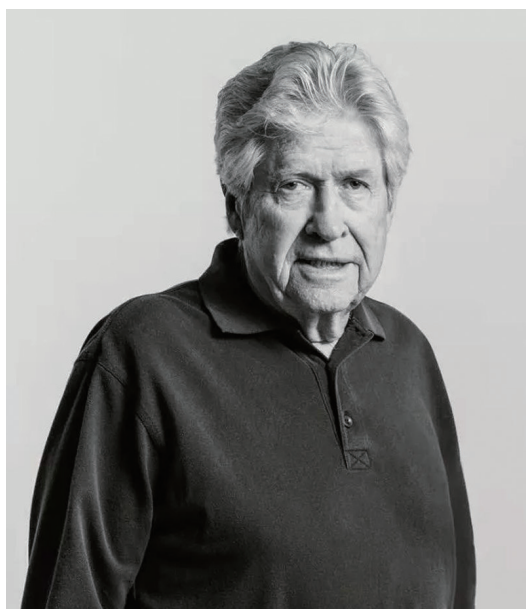
虽然正大在中国的风光早不如曾经，但在新一代人的手中，正大是否将创造新一轮的辉煌，相信一切都有可能！

（摘自投资家）

红杉创始人唐·瓦伦丁：传奇终将永存

文/房佩燕

又一个传奇人物逝世了。他是苹果、谷歌、思科背后的男人，中国私募首富、红杉资本中国基金的创始人沈南鹏发朋友圈悼念他说：唐·瓦伦丁是硅谷的传奇。



美国时间2019年10月25日，红杉资本创始人唐·瓦伦丁(Don Valentine)在美国加州伍德赛德的家中自然去世，享年87岁。

唐·瓦伦丁1932年出生于纽约，1954年本科毕业于福特汉姆大学，大学学习化学。

资料显示，在1972年创立红杉资本之前，唐·瓦伦丁主要有三段职业经历：

1959年，在美国器械公司雷神担任销售工程师；雷神公司是美国大型国防合约商，美国国防部五大武器供应商之一。

1960年至1967年，在著名的“硅谷黄埔军校”仙童半导体公司担任销售和市场主管；瓦伦丁在1961年一年时间里，创造的个人销售额就超过了仙童上一年的总销售额。于是，他很快就被提拔为西部地区的市场主管。

长期在科技公司的销售岗位上工作，使瓦伦丁非常注重技术与市场的结合，并且发现：工程师虽然能够做出令人惊异的事情，但项目资金经常短

缺，于是瓦伦丁将注意力转向对科技公司进行股权投资。

1972年，瓦伦丁创立红杉资本。

1996年，瓦伦丁将红杉资本的控制权移交给迈克尔·莫里茨和道格·利昂，后者是他招募的合伙人。

据悉，唐·瓦伦丁为这家合伙制企业选择的名字“红杉”，象征着红杉树顽强而长久的生命力。

苹果、思科、谷歌……

纳斯达克20%的企业是红杉投出来的

唐·瓦伦丁享有“硅谷风险投资之父”的美誉。据统计，红杉资本总共投资超过500家公司，其中超过350家为新科技公司，有200多家成功上市，100余个通过兼并收购成功退出的案例。

据统计，自1972年创立以来，红杉资本投资了很多创业公司，从上市公司的数量来看，其投资的公司占了纳斯达克上市公司总数的20%以上。其中有如今不少人熟知的伟大企业，包括：目前美股市值第一的苹果公司、开创游戏机工业先河的Atari、最有名的数据库公司Oracle、网络硬件巨人Cisco、网络传奇Yahoo等。

因而，在其逝世后，红杉资本发表的颂词中这样描述瓦伦丁：作为红杉的创始人，他的精神将长存于众多投资红杉的慈善公益机构、20世纪后半叶伟大科技公司的领袖和创始人心中。

本文选取瓦伦丁和红杉投资的个别经典案例，分享给大家：

1.1978年投了乔布斯

在1978年，瓦伦丁投资了史蒂夫·乔布斯的苹果公司。苹果公司在1978年1月筹资51.7万美元，其中15万美元来自红杉资本。

据瓦伦丁后来回忆，他参观了乔布斯和沃兹尼亚克最初创业的车库，他当时其实厌恶乔布斯不修边幅的邋遢样子，觉得此人太过怪异。“当时这位



22 岁的苹果公司创始人闻起来有股奇怪的味道，长得像胡志明”。不过瓦伦丁还是给出了一些很中肯的建议，并且投资了他。

乔布斯曾在回忆中这样表示，“那个时候的风投，他们就像你的导师一样，对创业公司的帮助非常多。因为早期的风投者，像瓦伦丁，都曾是高科技企业的创始人或高管。这种背景，让投资者在投入金钱之外，也会像导师一样分享他们的才能和经验。”

如今，虽然两位创始人均已离世，但他们所打造的苹果公司，市值高达 1.11 万亿美元，稳坐美股市场总市值第一。

2. 上世纪 80 年代投资思科

斯坦福特立独行的一对教师夫妇列昂纳德波斯克和桑迪勒纳，在 1980 年代中期创办了思科 (Cisco) 公司。Cisco 的名字取自 Francisco，那里有座闻名于世界的金门大桥。红杉资本认为这将是网络间畅通无阻的“金桥”，于是投入种子资金。

渐渐地随着公司的发展，思科需要风险投资的注入才能扩大规模。这对夫妇和 74 家风险投资公司谈过，但没有一家愿意给他们投资，都认为“他们没戏”。

这时，瓦伦丁慧眼识珠，投资 240 万美金，红杉资本拥有了思科 30% 的股份并且有了人事的管理权。后来，创始人又将他们的股份投票权委托给瓦伦丁，红杉资本由此掌握思科 64% 的表决权，瓦伦丁就任思科董事长。他聘请了一位出色的销售代表，又选中摩格里奇担任公司 CEO。

在摩格里奇的领导下，思科快速发展，从 1988 年 35 人的小公司，到 1989 年底 170 人、收入近 3000 万美元的新兴科技企业。

1990 年 2 月，思科上市。1995 年 1 月，钱伯斯

继任 CEO，带领公司登上互联网之巅，市值 5500 亿美元。

从 1987 年红杉资本首次投资时算起，Don 担任思科董事长长达 30 年。这期间，思科披荆斩棘，为互联网发展做出了巨大贡献。

3. 上世纪 90 年代投谷歌

1999 年，红杉资本签了一张价值 1250 万美元的支票给拉里·佩奇和谢尔盖·布林。在此之前，谷歌曾吃了众多风险投资基金的闭门羹——谷歌只有 12 个员工，没有收入，没有成熟的产品，没有商业模式，而且自我估值 1.2 亿美元。大多数风险投资基金并不认为搜索这种技术能成为一个产业。但红杉资本看到了可与电视和电台相比拟的受众，以及巨大的广告收入潜力。

这笔投资让红杉资本最终获利 50 亿美元。

下注于赛道，而非选手

创业者要关注“Who cares?”

对于瓦伦丁的投资方法，可以归纳为一句话：“下注于赛道，而非选手”，这也是整个红杉的投资方法论。

瓦伦丁曾表示“投资于一家有着巨大市场需求的公司，要好过投资于需要创造市场需求的公司”。他解释称，“下注于赛道”的原因之一是，天才创业者实则非常罕见。他表示，自己一生只见过两个拥有超人洞见的创业者：英特尔的罗伯特·诺伊斯和苹果的史蒂夫·乔布斯。

如今，红杉资本的官方传记页引述他的话说：“我深深着迷，以二十多岁的技术人员以高度非常规的方式看待世界，并希望以自己的方式而不是别人的方式来制造产品。”

他坚持认为，对每一位创业者的终极考验，是有没有想清楚创业将为谁创造价值，这也成为他总是不断会问创业者的一个问题：“Who cares?”

悼念：他是硅谷的传奇

红杉资本全球执行合伙人、红杉资本中国基金创始及执行合伙人沈南鹏朋友圈悼念：“唐·瓦伦丁协助创立了一个行业，并成为硅谷的传奇人物。他建立了良好的合作关系，唐将被深切怀念！”

红杉资本中国在公众号发表文章《红杉创始



沈南鹏

Don helped to create an industry and becomes a Silicon Valley legend. He also assembled a great partnership. Don will be sorely missed !



Sequoia - Remembering Don Valentine

沈南鹏发朋友圈悼念瓦伦丁

人 Don Valentine 逝世/传奇终将永存》，回顾了 Don 的生平，表示“传奇终将永存”。全文如下：

今天，红杉资本创始人、铸就硅谷传奇的领袖之一 Don Valentine（唐·瓦伦丁）在加州伍德赛德的家中去世，享年 87 岁。作为红杉的创始人，他在他的家人、朋友和同事心中留下了深刻的印记，他的精神将长存于众多投资红杉的慈善公益机构、20 世纪后半叶伟大科技公司的领袖和创始人心中。我们向他的夫人——风雨同舟 58 年的妻子瑞秋，他的三个孩子克里斯蒂安、马克和希拉里，和七个孙辈致以最深切的慰问。

Don 的一生与硅谷的发展交织在一起。他 1932 年出生于纽约，在福特汉姆大学学习化学，20 世纪 50 年代中期搬到南加州，加入了蓬勃发展的航空航天业，成为雷神公司的销售工程师。他意识到当时年轻的半导体行业中心在更北的地方，于是搬到旧金山半岛加入仙童半导体公司，这里后来也是英特尔、AMD 和美国国家半导体公司的发祥地，孕育了蓬勃发展的小型计算机、个人电脑和互联网产业。

在仙童半导体工作的 7 年间，他建立了行业最具竞争力的销售团队。之后，他加入了美国国家半导体公司，担任销售和市场副总裁。在这段时间，美国国家半导体公司以强大的销售和运营能力蜚声业内，并成为领先的模拟电路供应商。

也是在这段时期，Don 开始对科技公司进行个人投资，他的投资吸引了一家私有资本集团——Capital Group 的注意。他和 Capital Group 一起在 1974 年建立了 Capital Management Services，并成立了第一个 300 万美元的风险投资基金。

这支基金对电子游戏公司雅达利和苹果电脑进行了开创性的投资。前者由诺兰·布什内尔创办，后者由史蒂夫·乔布斯和他的高中朋友史蒂夫·沃兹尼亚克创办。Don 同时在雅达利公司和苹果公司的董事会任职。

这些早期投资使红杉资本一举成名。Don 为这家合伙制企业选择的名称“红杉”，象征着红杉树顽强而长久的生命力，一如他的个人品格一样，同时也传达了一个没有以自己名字命名公司的创始人的谦卑之心。

直到上世纪 90 年代中期，Don 一直是红杉资

本的驱动力和核心人物。这段时期诞生的很多传奇企业，包括甲骨文、LSI Logic、Microchip Technology、Linear Technology 和 Network Appliance 等，都深深刻上了他的印记。在投资的众多公司中，他最引以为傲的是思科。从 1987 年红杉资本首次投资时算起，他担任思科董事长长达 30 年。这期间，思科披荆斩棘，为互联网发展做出了巨大贡献。

Don 还培育了两家公司，美国艺电公司和 Sierra 半导体公司。从商业计划书到公司成立，这两家企业都是在红杉办公室里完成的。前者已成长为视频游戏行业的中流砥柱。后者则与新加坡政府共同创立了特许半导体公司，改变了全球半导体行业的面貌。

在始终对红杉的事业保有热爱之余，Don 还对苏格兰雨季的高尔夫、加利福尼亚州的圆石滩，以及奥克兰突袭者的比赛情有独钟，尤其欣赏汤姆·布雷迪的精湛球技。多年来，他一直坚定地为斯坦福工程学院提供支持，并帮助创立了斯坦福工程风险基金，该基金已经在美国大学中成为典范。他同样是医学研究的坚实支持者。不太为人所知的是，他还是旧金山歌剧院和旧金山交响乐团的粉丝：他是前者的长期会员，并在后者担任理事会成员，而且是其领袖迈克尔·蒂尔森·托马斯的热心支持者。

在 Don 的晚年，与大多数退休后的领导者不同，他甘愿退居二线，不再轻易批评那些他认为错误的决定，也不再干涉具体业务。但是作为经验丰富的智囊，他依然热心为那些到他办公室拜访的人提供建议。一向好奇的他，总是喜欢和对未来充满憧憬的年轻人待在一起。他的家人、朋友，以及那些与他一起奋斗数十年的同事，都对他充满了深切的回忆。在人们的记忆里，他有着喜欢绿色墨水、从不喝咖啡的可爱怪癖；他还是一个认真的聆听者，欣赏沉默中深思熟虑，帮助许多创业者的万丈高楼打下坚实的地基。他坚持认为，对每一位创业者的终极考验，是有没有想清楚创业将为谁创造价值，这也成为他总是不断会问创业者的一个问题：“Who cares?”

Don Valentine，愿你安息！

（摘自《中国基金报》）



一个资本大佬的四条找人经验

文/刘芹(晨兴资本创始合伙人)

战略想清楚后,最重要的是找人。找人和想战略是一个硬币的两面,战略想不清楚,你会找不对人。这是因为对战略的思考及对核心竞争能力和壁垒的思考,会转化为对公司必备核心技能的思考,而核心技能是由人掌握的。

我认为小公司,不光要在战略方向、路径上做减法,组织上也要做减法。组织上如何做减法呢?我给大家四点建议。

第一,找尽可能少的人

创业公司首先要聚焦业务,先想清楚自己的战略是什么。确定了战略之后,再去寻找战略对口的人才。跟与战略对口的人共事,做事效率才高。所以,你将战略想得越通透,就越清楚自己需要什么样的人。

我们有时候会说一个公司有DNA,什么是DNA?简单讲就是战略想透之后,公司组织了一群适合这个战略方向的有那种特定技能的一群人。

如果一个小公司连自己的战略都没想清楚,就开始用一个大公司的视角做人才培养,会浪费很多管理精力。所以小公司要找尽可能少的人:能雇一个人,绝对不雇两个。

第二,你找到的员工是什么样子,你便是什么样子

你计划花多少精力和心血在找人方面,以及你对找人应该有多重视,每个人的答案都不一样。

但我提醒基金投资的创业者们,其实你对找人的重视程度充分反映在了你每天花多少时间和精力及你对品质的要求这些方面,与你自身对这个事情的重视程度是挂钩的。因此我觉得找人极其关键,你要足够重视。

第三,找到你能找到的最优秀的人

很多创业者跟我说,说服一个有能力的人为自己工作特别难,所以他们就



偷懒,去找一些信任的人,其实这是对执行力的稀释。2010年,雷军给我打电话说他很痛苦:曾经和一个人谈了5天,每天10小时以上,还是说服不了他加入。我开玩笑回复他:不能因为你叫雷军,创业就能偷懒。

我的意思是,哪怕有成功经历的人创业,说服一个有能力的人来为他工作也不容易。创业者不能因为说服一个有能力的人来工作很难,就去找比他差的人。要尽量找能力最强的人。你看刘备的手下,诸葛亮、张飞、关羽都比他强,这就是做减法的思维。自己很强还能欣赏别人很强并有能力把最强的人聚集起来,这个就叫作领导力。

这也是和战略相关的,为什么呢?你要说服一个很厉害的人,他自己的野心都很大,所以首先要求你的战略方向和愿景能打动他。很多人认为这是很难的,那么有可能是你的愿景不对:你站在珠穆朗玛峰看世界和你站在海平面或站在钢筋水泥的城市看世界,视野是不一样的。我认为,找人其实和你的战略思考深度关联,它跟你是不是认同别人的

价值深度关联。

第四,找那些能自驱动的人

找人是建立公司执行力的第一步。

我非常欣赏今天的互联网行业是以精益创业为主的。什么是精益创业?我认为有几个特征:你找的人都是自驱动的人,最好的管理是不用管理,因为他比你还在意要让这件事情成功。小公司建立团队不要找需要被管理的人,要找有自驱动力的人,他能被你的愿景所感化而自愿加入。

如果你自信你找来的人个个都是精英,那就不需要太多人。我比较反对创业公司找一些需要花时间去培养的人来组建团队,从零开始培训。如果有选择,是不是应该找有经验、效率高、足够快的人?在这件事上,我和有些创业者是有不同意见的。我不是反对培养人,而是认为对于小公司而言,从头培养太奢侈,他们应该把精力放在去找到足够优秀的人方面。

当团队中每个人都很好,你其实不需要很多人。人一多,效率就低,事就复杂,人少则容易突破。我认为最好的管理就是不用管理,小公司一定要找到能自我驱动的人。

你为什么管他呢?如果他自己十分热衷做这件事,你唯一要做的事情就是梳理业务。小公司跟大公司比,优势就是快。管理对小公司而言太奢侈了,中大型公司才搞管理。当然这些主要是针对初创公司而言,初创公司应该做减法,但当业务发展到一定阶段时,肯定是要做乘法和加法的。

(摘自正和岛)

都在说 DCEP， 央行数字货币究竟跟你有什么关系？

文/王也

黄奇帆指出，DCEP 使得交易环节对账户依赖程度大为降低，有利于人民币的流通和国际化。



2019年10月28日，黄奇帆宣告：中国人民银行很可能是全球第一个推出数字货币的央行。

中国金融四十人论坛(CF40)学术顾问、中国国际经济交流中心副理事长黄奇帆在首届外滩金融峰会全体大会“碰撞与融合——数字化浪潮重塑全球金融生态”上发表演讲，对央行数字货币 DCEP 作了解读，阐释了对于区块链、数字货币、跨境支付等问题的看法。

今天我们就来聊聊 DCEP 跟你有什么关系，你可以怎么用它。

DCEP 和我们有什么关系？

普通人如何获得 DCEP？

1、DCEP 是什么？

DCEP 本质上就是一种数字支付工具。DCEP 全称是 Digital Currency Electronic Payment，DC 指的是数字货币，EP 指的电子支付，即数字货币和电

子支付工具。其功能属性与纸钞完全一样，只不过是数字化形态。

央行发行的 DCEP 的定位是纸钞的替代品，也就是数字版的纸钞。既然 DCEP 是纸钞的替代品，那么纸钞所涉及的支付场景，原则上 DCEP 也能够实现。比如 DCEP 可以在无网的状态下完成交易。

2、DCEP 有啥好处？

传统纸币、硬币在发行、印制、回笼、贮藏各环节成本非常高，还要投入成本做防伪技术，并且流通层级较多，携带不方便，货币的演变必将走向虚拟化、数字化，所以在环保方面也起到一定作用。另一方面就是传统纸币、硬币流通层级较多，不易携带，数字货币则反之。

黄奇帆指出，DCEP 使得交易环节对账户依赖程度大为降低，有利于人民币的流通和国际化。同时 DCEP 可以实现货币创造、记账、流动等数据的实时采

集，为货币的投放、货币政策的制定与实施提供有益的参考。

3、普通人该如何获得 DCEP 呢？

中国央行数字货币设计了双层运营投放体系，而不是由人民银行直接对公众发行数字货币的单层运营体系。

所谓的双层制度，是指中国人民银行和商业银行这两层的运行体系，上面一层是人民银行对商业银行，下面一层是商业银行或商业机构对老百姓。具体实施过程，即人民银行先把数字货币兑换给银行或商业机构，再由这些机构兑换给大众。

商业银行长期与用户直接接触，是相对央行所具有的极大优势。如果央行与商业银行紧密分工合作，不仅能利用现有资源调动商业银行积极性，也能够顺利提升数字货币的接受程度。

4、普通人如何使用 DCEP？

DCEP 可以在无网的状态下完成交



易。部分解读说,即使手机不能联网,两个手机碰一碰,就能实现转账,也就是支持离线支付。

就像你用现金,别人是看不到这个钱是谁用出去的。DCEP则依据实名程度分级开放交易额度,认证度低的可以小额交易,认证度高的额度放宽,分级管理实现一定程度的匿名,可以保障普通用户的隐私。也就是说,小额使用,钱包只需要绑定手机号;如果要提高转账限额,要进行KYC认证。比如使用微信零钱,累计超过一定额度,就有另外的要求。

与支付宝、微信有何区别?

DCEP和支付宝、微信有哪些区别呢?支付宝或者微信支付是纸币的数字化吗?

第一,DCEP是M0的替代,支付宝和微信是M1和M2的替代。

M0,就意味着像使用现金一样,不需要绑定银行卡,可以直接点对点的支付,就像发信息一样方便。

大家可以先了解下M0、M1和M2的概念:

M0,指流通中的现金,也就是中央银行发行的纸质货币。

M1,指狭义货币,为M0与非金融性公司的活期存款之和。

M2,指广义货币,为M1与非金融性公司的定期存款、储蓄存款、其他存款之和。

把这三者的关系简单地概括一下就是:M0=流通中现金;狭义货币(M1)=M0+可开支票进行支付的单位活期存款;广义货币(M2)=M1+居民储蓄存款+单位定期存款+单位其他存款+证券公司客户保证金。

支付宝和微信支付属于M1或者M2的领域,而央行发行的数字货币注重

对M0货币的替代而不是对M1、M2货币的替代。

目前M1和M2货币在中国已经基本实现了电子化和数字化,支持M1和M2的各类网络支付手段基本能满足经济发展的需要。

但在M0货币端目前仍存在三大比较突出的问题:第一,现有M0的匿名性使其存在被用于洗钱和恐怖主义融资等风险;第二,互联网支付基于银行卡账户紧耦合的模式无法满足公众对匿名支付的需求;第三,目前我国仍存在银行账户服务和通信网络覆盖不佳的地区,当地公众对M0货币(现钞)的依赖程度还比较高。

因此央行发行注重替代M0的数字货币既符合国情,又应对小额高频支付的需求(根据不同级别的钱包设定交易限额和余额限额),同时还能有效防范M0货币被用于洗钱和恐怖主义融资等风险。

第二,结算机构不同:支付宝和微信支付是用商业银行存款货币进行结算,DCEP是用央行货币进行结算。

这也意味着两者的稳定性和安全性不同。央行只有一家:中国人民银行(The People's Bank Of China,简称

PBOC)。商业银行是不够稳定的,如果商业银行运营破产了那么支付宝里的“钱”,就成为这个商业公司的“债券”,破产清算这个公司的资产,算成真正的钱后,按“债券”比例给你。

第三,支付宝、微信是互联网支付,而DCEP可以实现双离线支付。

就是到了没有网络的地方,支付宝、微信用不了了,DCEP还是可以,这一点很多人觉得不重要,其实在很多地方的小超市买东西的时候,在地下停车场扫码付费的时候,信号是非常令人着急的,这个小需求是很重要的。

第四,支付宝、微信的目的是移动支付,DCEP的目的是控制法币地位,节约发行成本。

以上就是DCEP的基本介绍,以及DCEP和支付宝、微信的异同,通过这些比较我们可以更好的理解DCEP。

DCEP跟比特币有什么不同?

比特币是个去中心化的货币体系,所有的价值和价格都来自于共识。DCEP则是国家央行发行的法定货币,每一块钱都是央行背书,在国内,你出去买东西,只要纸币是完好无损的,对方就不能说不接受人民币。





黄奇帆在首届外滩金融峰会上详细说明了DCEP和以比特币为首的虚拟货币的区别,黄奇帆认为以比特币、Libra为代表的数字货币的出现,使得货币迎来了数字化时代,但是“有部分企业试图通过发行比特币、Libra挑战主权货币,这种基于区块链的去中心化的货币脱离了主权信用,发行基础无法保证,币值无法稳定,难以真正形成社会财富。本人不相信Libra会成功”。

DCEP与比特币等数字货币的区别,在于前者拥有主权信用背书,而后者不具备信用背书,央行数字货币的本质还是法币,在法币环境下,央行不仅是货币发行的决策者,同时也是货币体系的强大背书。

根据黄奇帆的演讲,DCEP可以总结得出以下四个特点:1、DCEP的价值只与人民币挂钩。2、DCEP具有无限法偿性。所谓无限法偿,指的是无论支付的数额大小,收款人都不能拒绝接受。3、DCEP不需要账户就能实现价值转移。DCEP无需联网,只要在手机上装有DCEP数字钱包,互相碰一碰,就能实现价值转移。4、资产的高度安全性。DCEP由央行直接发行,不存在商业银行和企业倒闭的问题。

除了价值来源之外,DCEP和比特币的底层架构很可能是不一样的。

中国央行发行的DCEP究竟是何种

底层架构,目前暂未有公开资料显示。央行数字货币研究所所长穆长春透露,中国人民银行数字货币研究小组最开始研究央行数字货币的时候,作过一个完全采用区块链架构的原型,但基于现有技术,无法达到零售级别的高并发要求。所以,最终央行层面保持技术中性,不预设技术路线,也不依赖某一种技术。

除了中国,还有哪些国家要发行央行数字货币?

世界银行集团和国际货币基金组织(IMF)在2019年7月初曾发布一份报告,报告指出:迄今为止,有近70%的央行都在研究央行数字货币(Central Bank Digital Currencies),简称CBDC。

据Axonomy不完全统计,厄瓜多尔、乌拉圭的CBDC已经宣告失败;另外,还有突尼斯、塞内加尔、马绍尔群岛、委内瑞拉等4国已发行CBDC;有包括中国在内的7个国家正在推进央行数字货币的研发;有3个国家正在研究;但也有包括美国、俄罗斯、德国、日本、欧盟在内的几个发达国家暂时对推出央行数字货币态度冷淡。

根据公开信息不完全统计,各国央行数字货币发展现状如下:

已失败

厄瓜多尔:2015年2月,厄瓜多尔推出了厄瓜多尔币,受到央行直接监管,并

维持汇率稳定。但运行后的一年时间,厄瓜多尔币的流量只占到整个经济体的货币量的万分之零点三不到,得不到民众使用的厄瓜多尔币在2018年4月宣告停止运行。

乌拉圭:2017年12月,乌拉圭央行试点推出全球首个法定数字货币项目e-Peso(电子比索)。乌拉圭央行在6个月的比索数字化试点后,决定不再继续使用电子比索,并取消了所有已发行的数字比索。

已发行

突尼斯:2015年10月,突尼斯推出了政府及央行背书的基于区块链技术的数字货币。

塞内加尔:2016年12月,塞内加尔推出央行数字货币eCFA,同样基于区块链技术,享有与塞内加尔官方货币非洲法郎(CFA Franc)同等的法律地位。

马绍尔群岛:2018年2月,马绍尔群岛议会通过立法正式宣布马绍尔群岛通过ICO的方式,发行新的国家数字货币SOV。为避免通货膨胀,其初始发行总额为2400万单位,其ICO筹集的部分资金将用于约5.3万名公民的医疗保健费。

委内瑞拉:2018年2月委内瑞拉宣布发售“石油币”,石油币的价值与油价挂钩,发行参考价60美元,发行量为1亿。委内瑞拉政府希望石油币能够帮助委内瑞拉完成经济转型,缓解通货膨胀,委内瑞拉政府宣称通过石油币募集了60亿美元,然而关于石油币的公开信息却少之又少,也没有在公开市场上交易。

正推进

瑞典:2017年初,瑞典央行Sveriges Riksbank就央行数字货币开始了“e-Krona(电子克朗)”项目,计划将其作为



现金的补充。瑞典央行计划将e-Krona用于消费者、公司和政府机构之间的小额交易。

乌克兰:2019年2月,乌克兰央行宣布已经完成了本国数字货币“e-hryvnia”的试点计划。

立陶宛:2019年2月据Cryptovibes消息,立陶宛央行发行央行数字货币“LBCoin”,目的是测试加密货币和区块链技术。据该银行董事会成员Marius Jurgilas介绍,这是一枚纪念币,发行数量有限。

巴哈马:2019年5月30日,巴哈马中央银行(CBOB)与交易提供商NZIA.io签署了数字法定货币系统开发协议,以建立和实施Project Sand Dollar。

东加勒比:2019年3月消息,东加勒比中央银行(ECCB)即将对基于区块链的央行数字货币(CBDC)进行试点,并计划在2020年全面推出该货币。

乌拉圭:乌拉圭中央银行2018年4月完成了零售CBDC的试点计划,作为更广泛的政府金融包容性计划的一部分。国际清算银行(BIS)表示,该试点于2017年11月开始发行,测试电子比索转账,通过使用短信或电子比索应用程序的移动电话,即时和点对点进行转账。但是此技术没有使用区块链。测试时发行了2千万枚电子比索,测试结束后全部销毁。该计划目前正处于评估阶段,然后才能做出进一步判定和潜在发行的决定。

泰国:泰国银行(BOT)已完成其CBDC的第二个测试阶段,称为Inthanon项目。从2018年8月开始,第一阶段的重点是开发一个概念验证分布式实时总结算系统(RTGS),该系统在分布式总账上使用CBDC。第二阶段于2019年2月开始,现已完成,旨在进一步探讨如何在两个特定领域使用DLT。第一个领域是“BOT发行的债务工具在分布式账本上的标记化,以实现其生命周期活动和交付与支付结算”,第二个领

域是“将监管合规和数据核对功能纳入支付流程并记入在分布式分类账上,以提高流程效率并降低运营和合规风险”。该银行将很快进入第三阶段,旨在试用一个“基于DLT的RTGS原型”,扩展系统与其他系统连接,以支持跨境资金转移交易,范围还将涵盖监管和合规性。

研究中

挪威:挪威央行Norges正在研究如果发行CBDC是否能为客户带来好处,Norges已将研究重点放在发行CBDC上,想以此作为对客户现金的补充。

2019年2月,挪威央行行长Oeystein Olsen表示,挪威央行最终可能会发行一种数字货币。

巴基斯坦:巴基斯坦国家银行(SBP)正在考虑到2025年推出CBDC,SBP副行长Jameel Ahmad表示,央行目前正在研究数字货币概念,以促进金融包容、提高效率和减少腐败。

加拿大:加拿大央行工作报告指出,引入央行数字货币可带来经济效益,目前众多国家的央行考虑发行CBDC的一个关键问题在于,现金和数字形式的法定货币是否可以共存,如果可以,那么如何保持最优的货币政策。

新加坡:新加坡金融管理局(MAS)和加拿大银行联合开展了一项使用CBDC进行跨境跨币种支付的试验。MAS 2019年5月表示,这两国的中央银行将其各自的国内实验性支付网络,Jasper项目和Ubin项目,连接在一起,而这两个项目是分别建立在两个不同的分布式账簿技术平台上。该试验是与埃森哲和J.P.摩根合作进行的。前者支持加拿大Corda网络,而后者支持新加坡Quorum网络。

瑞典:瑞典央行于2017年春季开始致力于e-krona项目,以应对多年来不断减少的现金使用。根据央行网站描述,电子克朗作为让公众获得现金的数字形态,使得国家保证货币的价值。虽

然“没有决定是否发行电子克朗”,瑞典央行证实,它“正在继续调查发行电子克朗以增加竞争力的可能性,并以此方式更好地准备迎接新的数字支付市场”。

其他国家态度

美国:2018年12月,美联储在一份报告中表示,虽然他们欢迎加密货币,但他们不认为央行应该建立国家加密货币。

欧盟:2019年3月,欧洲央行理事Yves Mersch与波兰华沙出席会议时表示,欧元体系目前没有令人信服的动机去发行央行数字货币。

德国:德国央行行长Jens Weidmann表示,中央银行在引入数字货币时一定要小心谨慎,因为其可能会在危机时破坏金融体系的稳定。

日本:日本央行副行长雨宫正佳曾表示,日本央行短期内没有发行数字货币的计划。



俄罗斯:俄罗斯央行负责人Elvira Nabiulina在Skolkovo学生会议上表示,发行属于央行的数字货币项目无法立即启动,但央行正在考虑发行。

印度:印度政府目前正在审议一项题为“禁止加密货币和规范2019年官方数字货币法案”的加密货币法案草案。该法案建议允许政府创建数字卢比作为法定货币,并将数字卢比定义为“由储备银行以数字方式发行的货币,经中央政府批准为法定货币”。

(摘自Odaily星球日报)

负面清单来了！伪私募将被淘汰

文/佚名

这是中国私募股权和创投基金史上一次重大的改革,将带来深远且积极的影响。



2019年11月22日,经中共中央、国务院批准,国家发展改革委、商务部公布了《市场准入负面清单(2019年版)》。

备受创投行业关注的是,清单对私募基金行业管理提出明确要求,非金融机构、不从事金融活动的企业,在注册名称和经营范围中原则上不得使用“基金管理”(注:指从事私募基金管理业务的基金管理公司或合伙企业)字样。

根据清单规定,凡在名称和经营范围中选择使用上述字样的企业(包括存量企业),市场监管部门将注册信息及时告知金融管理部门,金融管理部门、市场监管部门予以持续关注,并列入重点监管对象。

这是中国私募股权和创投基金史上一次重大的改革,将带来深远且积极的影响。

此次将私募基金行业纳入市场准入负面清单予以规范,意义非凡——将着

力破除目前私募股权和创投基金“准入难”现状。

创投基金“注册难”？

这一次破除市场准入隐性壁垒

全面实施市场准入负面清单制度,是党中央、国务院的重大决策部署,是加快完善社会主义市场经济体制的重要举措。

而需要强调的是,市场准入负面清单之外,各类市场主体皆可依法平等进入,不得另设门槛和隐性限制。

据悉,《市场准入负面清单(2019年版)》修订期间,共征求了58个中央和国家机关有关部门、31个省(市、区)及新疆生产建设兵团的意见,通过多种方式听取了包括基金业协会在内等30余个全国性重要行业协会的意见建议。

其中,不少市场主体反映,一些地区对私募股权和创投基金注册标准不一,

流程不透明。

一些“开开停停”的局部短期管制措施导致行业预期不稳定,甚至对民营私募管理机构存在歧视性政策,构成市场准入隐性壁垒。

而创投行业反映较为强烈的是,各地在落实《国务院关于促进创业投资持续健康发展的意见》(国发[2016]53号)中,存在理解、执行不到位的问题。

经认真梳理研究,《市场准入负面清单(2019年版)》最终将私募基金行业纳入市场准入负面清单予以规范,加强对地方各级政府执行政策指导,冀以改变目前私募股权和创投基金准入难的现状。

此举将对私募股权和创投基金产生深远的影响。

一方面,公开准入标准,降低准入门槛,破除隐性壁垒,鼓励支持优质私募股权和创投基金充分发展;另一方面,通过规范透明企业登记注册环节管理,力求



将真正从事私募股权和创投行业的企业与打着“私募基金”旗号从事其他误导、欺诈、利益输送等损害投资者利益的违法犯罪活动的企业区分开来。甚至还曾出现了以“私募基金”为名的非法集资等违法犯罪行为,有损私募股权和创投基金行业的声誉形象和健康发展。

此次《市场准入负面清单(2019年版)》在维持不设行政许可的制度框架下设立了进一步密切跨部门间的信息共享和执法协调安排,提升监管效能,有利于更好保护投资者合法权益,防范和化解私募领域风险。

全面梳理

VC/PE行业“募、投、退”真实状况

近年来,中国私募股权和创投基金迅速崛起。

基金业协会数据显示,截至2019年9月底,私募股权、创业投资基金的规模为9.38万亿元,占总规模的70%左右,已经成为行业中坚力量;在协会存续登记的私募股权、创业投资基金管理人有14802家,管理基金数量达到35492只。

自发展伊始,中国私募股权和创投基金就一直扎根于服务实体经济,致力于支持中小企业,特别是高新技术企业的发展。

过去20年,中国的大多数科技型企业,例如阿里巴巴、腾讯等知名新经济企业,在早期阶段都曾获得天使投资。

如今,私募股权和创投基金更是成为支持中国科创企业的中坚力量。

2019年7月22日,科创板正式迎来首批25家上市公司。

经基金业协会统计,这25家科创板企业中,共23家企业背后得到了私募股权和创投基金的支持,占比达92.0%。

然而自2018年以来,创投机构举步维艰,在“募、投、退”多个环节上都面临着严峻的挑战。

首先是募资方面。

2018年外币基金募资额是2017年的2倍,但2019上半年仅为865.31亿,同比

下降14.6%。

背后原因是注册备案、银行托管程序复杂,新机构和增量基金锐减,再加上国际政治和贸易局势不明和《资管新规》的发布,进一步致使募资市场恶化。

更重要的是,2019年上半年成立的很多基金募集时间从以往的3-6个月,延迟到如今12-18个月,并以政府引导基金参与的、国有背景的基金的设立为主,民营资本已经几近枯竭。

据创投行业反馈,不少银行窗口指导个人投资者超过5位的私募股权投资基金一律不许托管等政策,为整个行业的基金注册设立备案均设置了隐性壁垒。

这也是在注册备案托管端对民营资本进入私募股权投资设置隐形障碍的侧面表现。

募资数据直接反映了未来二对创新型企业股权投资基金供给的情况,因此切实从源头调整创业投资和私募股权投资基金的设立和准入障碍,将引导更多的社会资本进入到支持实体经济发展中来。

再看投资端。

2019年上半年,中国股权投资市场投资案例数为3592起,投资金额为2610.91亿元,分别同比下降39.1%和58.5%,下降幅度明显扩大。

投资币种方面,人民币投资额下降更为显著,2018年人民币投资为6219.99亿元,同比2017年下降33.7%。

这背后的原因:一是募资端承压,资金不足运营压力提升;二是市场持续分化,资金向头部机构和企业聚拢;三是市场的投资避险情绪严重,同时由于国资、金融背景的资金占比逐步扩大,体制和机制的原因导致了更多的资金倾向于中后期企业,而不会更多地支持初创期企业。

退出情况也不甚理想。

2019上半年,中国股权投资市场退出案例数为831笔,同比下降39.6%。

眼下,被投企业IPO是中国股权投资市场退出的主要路径,但市场环境的

不稳定不仅降低了企业上市的数量,也带来了上市退出收益的锐减。

下一步, 不断完善政策促发展

多年的实践证明,想要实现金融去杠杆的目标,发展创业投资和私募股权投资才是最好的路径。下一步工作,应不断完善相关政策促进行业发展。

首先,认真贯彻党中央、国务院有关决策部署,围绕完善配套措施、放宽市场准入等方面要求,持续推动市场准入负面清单制度全面实施,进一步维护市场公平,推动“非禁即入”普遍落实。

另外,持续推动破除市场准入隐性壁垒。

按照“清单之外不得另设门槛和隐性限制”要求,配合相关部门坚决纠正个别地方对私募股权和创投基金“实审批”、“停注册”等矫枉过正做法;继续多渠道收集相关问题,及时发现各种形式的市场准入不合理限制和隐性壁垒,列出问题清单,制定分工方案,建立工作台账,做到发现一起、推动解决一起。



同时,部署开展放宽市场准入试点。

《全国深化“放管服”改革优化营商环境电视电话会议重点任务分工方案》(国办发[2019]39号)要求,以服务业为重点试点进一步放宽市场准入限制。

接下来,如果能够争取将创业投资和私募股权投资基金行业纳入放宽市场准入试点,全行业将会迎来更广阔的发展空间。

(摘自青年投资家俱乐部)

科创绿洲以色列

文/挖数

在以色列,创新就像水和空气一样,无处不在。这个“被上帝抛弃”的国家,创立了全球一半的科技公司。



2018年10月,马云在以色列创新中心的开幕仪式上做了一番演讲,他说:大多数人为了成功而创新,但以色列为了生存而创新,没有钻石,却有世界上最大的钻石交易中心;不生产汽车,却有世界上最先进的汽车技术;没有水资源,却是向欧洲出口水果蔬菜最多的国家之一。在以色列,创新就像水和空气一样,无处不在。

马云作为一个超级网红,他的每一句话都会在网上迅速传播。在查看了一系列数据后,作者着实吓了一跳!

以色列的面积只有2.574万平方公里,仅是北京的1.5倍,人口884万人,是北京的1/3左右。

这么一个芝麻大小的国家,2018年GDP全球排名第34位,人均GDP全球第30位,是中国的4.5倍,在西班牙、韩国的前面,属于发达国家。

截至2017年,以色列25~34岁的人口中,学历在本科及以上的占比达到48%,在全球排第11位,高于美国、英国、法国和德国。

截至2019年5月,以色列拥有76家纳斯达克上市公司,数量上仅次于美国,超过整个欧洲的总和。

以色列拥有6000多家科技初创公司,平均1300个人一家,这个数字高于美国的硅谷,位居全球第一。

全球有超过270家跨国公司把研发中心设在以色列,比如英特尔,中国的阿里巴巴、华为等,英特尔有20%的新技术新产品是从以色列出口的。

即时通讯软件鼻祖ICQ是以色列人发明的,腾讯的QQ最早叫OICQ,是对ICQ的模仿。世界上第一部手机是摩托罗拉在以色列的研发中心发明的。英特尔的奔腾、赛扬、酷睿系列CPU都是在以色列研发的。

这样牛逼的经济和科技数据,很难想象来自一个几百年来饱受欺凌,甚至差点灭绝的种族。

一个差点灭绝的种族

据犹太人组织的统计,2017年全球有1400万的犹太人,其中一半居住在以

色列,一半居住在美国,2018年以色列人口884万人,72%为犹太人,以色列是世界上唯一一个以犹太人为主体的国家。

犹太人这个种族经历了非常多的苦难,其远祖希伯来人是个游牧民族,公元前13世纪迁居到以色列和巴勒斯坦地区,后被罗马帝国征服,开始流亡欧洲,分散到各地沦为奴隶。

由于聪明,且对金钱有着异乎寻常的执着和天赋,犹太人经常受到各国的排挤,最著名的就是二战时期的犹太人大屠杀,德国在这场种族清洗中屠杀了600万的犹太人,整个世界当时1/3的犹太人成为了纳粹的枪下鬼。

1993年,以色列在耶路撒冷建了一座大屠杀纪念馆,纪念600万死难者。

一个被逼到绝境的国家

从18世纪初,全球各地的犹太人开始往阿拉伯世界回归,1897年的锡安主义运动推动4万多名犹太人往巴勒斯坦回归。



1917年,英国占领巴勒斯坦,开始大力推进犹太人的回归,第一次世界大战后有数十万犹太人回归巴勒斯坦。

1922年,英国将巴勒斯坦地区划分两部分,东部(现约旦)为阿拉伯人居住地,西部为犹太人居住地。

1933年,纳粹在德国执政,又有大批犹太人回归。

到第二次世界大战结束,巴勒斯坦地区已经有60万的犹太人居民。

1947年联合国大会决议将巴勒斯坦地区分为两个国家,也就是以色列和现在的巴勒斯坦,犹太人和阿拉伯人分别占有55%和45%的领土。

1948年5月14日,以色列正式宣布建国。

阿拉伯人岂能容忍异族人在自己国土建国,在以色列建国后第二天,埃及、伊拉克、约旦、叙利亚、黎巴嫩同时对其宣战,由此以色列开始了独立战争,又称第一次中东战争。

在1948到1982年的5次中东战争中,以色列都打赢了,自此,阿拉伯诸国终于承认了以色列这个国家。

犹太民族中流传着一句话:以色列与阿拉伯国家的唯一交流方式就是战争。

苦难、屈辱和战乱磨砺了以色列的民族韧性,就像一根压到尽处的弹簧,反弹时一定能爆发出无与伦比的力量。

军队是科技最好的孵化器

经过几十年战乱,以色列的国防工业已经成为国民经济的支柱产业,其产值接近工业总值50%,最大的20家国企有一半服务于国防工业。

其军费开支在整个中东排名第二,全球第14(2017年数据)。

在历史上,科技的发展很多时候是因为国防的特殊需要,比如世界上第一部对讲机的诞生是为了方便士兵在战场上的沟通。

强大的国防成就了以色列的科技腾飞,这是硬件方面,软件方面则是以色列

的全民兵役制。

很多国家是仅需男性服兵役,比如韩国规定了20~28岁的男性公民必须服兵役,而以色列规定所有国民年满18岁都要进行兵役注册,最长服役期36个月,女性的兵役期是24个月。

当兵的经历磨炼了以色列公民强大的抗压能力和危机意识,这种精神力在商场上也是通用的。

上个世纪70年代,以色列希伯来大学的两位科学家提出了“Talpiot(塔楼)”计划,每年从全国各个高中挑选最顶尖的2%的人,进行长达41个月的地狱训练,一旦入选,这些高中生将签署延长6年兵役的协议,除了进行军事训练之外,他们会被要求加强在数学、物理方面的学习,以领悟“军队与科技之间的联系”。

360的创始人周鸿祎曾在他的博客写道:一个以色列投资人在当飞行员的过程中为了躲避导弹,发明了回字形的绕行方式,这个小发明让他在参战时成功地捡回了一条命。

如今,以色列的无人机、预警机、航空电子设备等领域位居世界先进水平,甚至某些方面已经超越了欧美国家,这些军工产业的产品和人才,大部分会反哺民用,进一步推动科技的发展。

政府大力扶持

20世纪60年代,以色列政府提出了“首席科学家”的概念。

到1978年,以色列在国防部、经济部、卫生部、教育部、交通部、通讯部和农业部共7个部设置了首席科学家,负责科技政策制定、经费分配、科技管理以及大学和国家实验室资源共享等工作,一定程度上促成了以色列初创企业的兴起。

2012年,经济部首席科学家办公室的产业研发经费预算为4亿美元,按以色列的人口比例计算,每年人均分摊50美元,该金额位居世界之首。

经过首席科学家办公室筛选后入驻孵化器(初创企业园区)的企业,可在孵

化器中运作2~3年,享受政府提供的各项优惠政策,以及财务、管理、市场和培训方面的支持。

首席科学家办公室提供的资金可占企业所有运作资金的75~85%,如果最后企业成功进入市场并开始盈利,每年需返还3%左右的销售收入给政府,如果项目失败则无需返还这笔资金。

政府承担企业大部分的风险和科研经费,这在全球都是非常罕见的。

2016年后,以色列建立了国家技术与创新总局,取代先前的首席科学家办公室,进一步完善其国家创新体系。

结语

虽然以色列拥有全球领先的科技创新能力,但其内部市场太小,仅有800多万人口,同时跟阿拉伯国家关系又紧张,导致业务无法向周边出口,因此以色列的科技公司都做不大。



以色列军队

以色列很多初创公司最后的归宿都是卖给美国的大公司。

这跟中国很不一样,中国的科技公司市值都很大,比如阿里巴巴4751亿美元,腾讯4095亿美元,但在创新方面就比较欠缺。

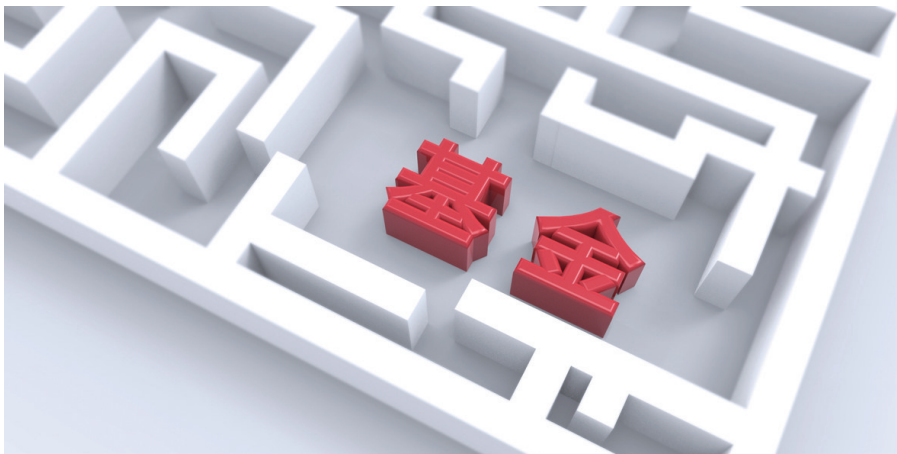
如果中国能够取长补短,在教育、科技创新体制方面向以色列学习,相信未来在国际上会有竞争力。

(摘自创业财经汇)

创投基金苦等了18个月： 终于，资管新规开口子了

文/王菲 刘全

创投基金和政府产业基金豁免多层嵌套限制，创投市场终于迎来活水。“六部委对创投基金和政府产业基金的定位更趋重视，明确了银行理财、金融机构资管产品两类基金的架构合规性，长期资本匮乏之困似乎一夜消融。”



如无意外，这将是2019年VC/PE重大事件之一。

创投基金苦等一年半

“一半是火焰，一半是海水”

对于创投基金而言，这是一场将近一年半的等待。

2018年4月，人民银行牵头发布《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》，资管新规正式登场，其中第二条规定“创业投资基金、政府出资产业投资基金的相关规定另行制定”，这被视为新规为日后预留的“口子”。

几个月前，记者从多位知名投资人处获悉，由于资管新规开始实施后，创投及整个股权投资行业的资金来源受到了较多的影响，国家多个部委目前正在按照资管新规中关于“对创业投资基金和政府出资产业投资基金的相关规定另行制定”的要求，研究具体的方案来解决这一问题。

如今，这一口子终于被打开。2019年10月25日下午，六部委联合发布了《关于进一步明确规范金融机构资产管理产品投资创业投资基金和政府出资产业投资基金有关事项的通知》，创投基金终于迎来资管新规“松绑”。创投圈一度沸腾。

其中，备受关注的是《通知》的第六条：“符合本通知规定要求的两类基金接受资产管理产品及其他私募投资基金投资时，该两类基金不视为一层资产管理产品。”这一规定意义重大。

此前，按资管新规规定，资产管理产品可以投资一层资产管理产品，但所投资的资产管理产品不得再投资其他资产管理产品（公募证券投资基金除外）。如今，按照《通知》规定，资管产品投资创业投资基金和政府出资产业投资基金时，这两类基金不视为一层资管产品，不存在“资产管理产品只能投资一层资产管理产品”的问题了。

结合两类基金的特殊性，《通知》提出了两方面的豁免规定：

一是允许公募资管产品投资符合《通知》规定要求的两类基金。为解决公募资管产品出资符合《通知》规定要求的两类基金的资质认定问题，《通知》在资管新规的总体原则下，明确过渡期内，资产管理产品投资符合《通知》规定要求的两类基金的，金融机构应当加强投资者适当性管理，在向投资者充分披露和提示产品的投资性质和投资风险的前提下，可以将该产品整体视为合格投资者。

二是适度放开嵌套限制。资管新规对资产管理产品的多层嵌套进行了较为严格的限制，有利于减少资金在金融机构内部流转环节，降低企业融资成本。部分两类基金具有“母基金”性质，直接服务于实体经济，不属于资管新规禁止的资产管理产品在金融系统“脱实向虚”“体内循环”的情形。因此《通知》提出，符合规定要求的两类基金接受资产管理



产品及其他私募投资基金投资时,该两类基金不视为一层资产管理产品,避免对基金运作产生影响,该政策适用于过渡期内和过渡期结束后。

在圈内看来,该《通知》最大的利好是缓解人民币基金“募资难”,但效果仍待观望。“一半是创投圈的火焰,一半是银行圈的海水。”某知名银行旗下股权投资人冷静点评。

创投圈无法承受之重:

这两年,有些基金已经倒下了

回顾这场持续了一年多的创投寒冬季,创投圈可以说是无一幸免:有的基金可能永远不会募下一支了,有的市场化母基金弹尽粮绝了,有的政府引导基金也收紧了出资。

这是一些 VC/PE 无法承受之重。银行资金为代表的金融机构的资管产品资金出现断流,被认为是 2018 年以来私募股权投资市场募投双降最重要的原因之一。

这场寒冬是有目共睹的,也是所有人感同身受的。根据清科研究中心数据,2018 年中国私募股权投资市场共有 2793 支基金完成新一轮募集,同比增长 10.3%,增速仅为去年 1/5;基金募资规模上,2018 年披露金额的基金共募集完成 10110.55 亿元人民币,比 2017 年同比下降 28.9%;从平均募资额来看,2018 年披露金额的 2628 支基金平均规模为 3.85 亿元,比 2017 年的 7.26 亿元下降 47.0%。

在风声鹤唳的市场环境重压下,曾有投资人笑言“我不出来怕大家以为我们死了。”

进入 2019 年,股权投资市场募资难问题依然未见好转,上半年新募基金数、总金额均呈下降趋势。

“未来 10 年,宁可错过也不要投错。”这是一位 VC 合伙人谈到未来投资计划时说的一句话。这句话也是当下大多数投资机构的心声,毕竟一旦错了,可

能就永无翻身之日。

投资人变得步步谨慎,经纬张颖近日在微博上告诫自己的团队:“这段时间,外部融资环境比较恶劣,融资难度无限加大。希望各位都能拿捏好节奏,高效用好账上的每一分钱,不要因为大意、错判而断粮。经纬在下一轮融资的支持态度上,就一点:我们只会继续加码支持那些数据持续给力,创始人明显在快速成长的潜力公司。对于投错了且我们彻底失望的经纬系公司,不再把更多新钱浪费,是对我们自己和我们投资人最大的尊重。”

同 GP 一样,自 2018 年以来,母基金同样存在募资难的问题。不止一位机构的 IR 此前接受采访时感慨,很多母基金也没钱。

“资管新规拉高了 LP 的门槛,也限制了银行理财资金等多类型资金的入场。对于我们这些以银行通道为主的市场化母基金而言,募资严重受限。”一位母基金管理人士表示。

“现在可能只有政府引导基金有‘余粮’。”沪上一位 VC 的 IR 说道。事实上,政府引导基金的钱也没有那么好募了。

“资管新规的发布使得基金募资压力进一步加大。银行、资管资金难以进入股权投资市场。而我国 LP 市场因发展不成熟,大型机构 LP 偏少,民营企业和个人 LP 偏多,多数 LP 追求短期收益,长期投资意愿不高,这在一定程度上也加剧了引导金募资难的局面。”清科研究中心调研发现。

春天也许不远了

一个个创投好消息要来了

否极泰来。庆幸的是,随着此《通知》的发布,创投行业正有望迎来一大波政策红利,惠及到募、投、管、退等多个方面。

2019 年 10 月 21 日,证监会主席易会

满主持召开社保基金和部分保险机构负责人座谈会。会议提出,希望社保基金、保险机构继续发挥专业优势,坚持长期投资、价值投资理念。同时表示,推动放宽中长期资金入市比例和范围,研究完善引导资金长期投资的相关政策,吸引各类中长期资金积极投资资本市场。

这意味着,未来私募股权市场有望迎来更多的长线资金进场,基金募投难的问题有望得到缓解。

更令人振奋的是,创投基金退出难的问题也有望得到缓解。最近有消息称,证监会有意对减持规则进行修订并已形成相关方案。据相关知情人士表示,证监会围绕减持规则确实正在开展研究工作,该管的仍要继续从严,对该完善的要完善。



该人士还表示,监管同时在研究适度优化现有相关规则。“适度优化之一可能会体现在完善再融资相关规则和关于创业投资基金股东减持相关规则。”该人士认为,适度放松参与再融资、IPO 前投资的创投基金、私募基金及社保基金的限制,提升资金入市积极性,同时也要为私募股权投资基金等提供更加便捷、更为丰富的退出选择。

熬过眼下的寒冬,创投行业的春天也许就不远了。

(摘自投资界)

北京“科创30条”

文/任敏

建设全国科技创新中心,北京推重磅新政。



2019年10月18日下午,在2019中关村论坛重大成果发布会上,北京市政府印发实施的《关于新时代深化科技体制改革加快推进全国科技创新中心建设的若干政策措施》正式对外公布。

本次新政分五部分,即加强科技创新统筹、深化人才体制机制改革、构建高精尖经济结构、深化科研管理改革、优化创新创业生态,共涵盖30条改革措施,简称“科创30条”。

关键词1:统筹管理

推进审批权下放至“三城一区”

根据“科创30条”,北京将加强科技创新统筹,在国家层面,充分发挥北京办公室统筹协调作用,建立与中关村部际协调小组联动工作机制,推进跨层级、跨领域重大事项;在市级层面,将统筹建立推进科技创新中心建设领导协调机制,抓好重点任务。

北京还将创新“三城一区”管理体制机制,计划根据“三城一区”功能定位和

发展特点,按照权、责、利统一的原则,分区域、分步骤依法推进审批权限赋权和下放,并将北京经济技术开发区试点的企业投资项目承诺制推广至“三城一区”;同时建立健全“三城一区”统计监测制度,鼓励“三城一区”创新选人用人机制和人员管理方式。

另外,本市将主动承接国家重大科技任务,持续提高市区两级财政科技经费投入水平,优化整合市级科技计划,加强基础设施和公共服务配套,全力保障国家实验室在京布局,并设立科学研究基金,加快建设北京怀柔综合性国家科学中心。

解读

北京市科委副主任杨仁全:“三城一区”是我们建设全国科创中心的主平台,目前,怀柔科学城管委会、中关村科学城管委会、北京经济技术开发区管委会和未来科学城管委会都已经成立,所以有些市级审批权力等,要进一步地向它们赋能,以便更好地实现类似于“街乡吹

哨,部门报到”这种机制,让它们更好地在一线把创新主体的需求迅速地转化为实实在在的政策行动力。

关键词2:人才评价

职称评价推代表作制

本次新政要落实“四大”自主权:一是通过编制统筹调剂使用、灵活多样的分配形式以及职称评审权限下放等措施,扩大选人用人自主权;二是通过财政科研项目经费调剂权下放、科研项目经费包干制试点,扩大经费使用自主权;三是深化科研事业单位体制改革,主管部门对章程赋予管理权限的事务不得干预,扩大管理运行自主权;四是推动促进科技成果转化立法,赋予科技人员职务科技成果所有权或长期使用权,简化有关资产管理程序,加大成果转化授权力度。

为了破除制度壁垒,北京“科创30条”在培养、管理、引进人才等方面推出“四个优化”:



一是优化培养机制。北京将鼓励高校在人工智能、集成电路等领域设置新兴学科,扩大本市自然科学基金、博士后计划等的资助面,加大资助力度。

二是优化评价机制。北京将创新职称评价方式,推行代表作评价制度,将项目成果、研究报告、专著译著、工程方案、技术标准规范等纳入代表作范围;推动医疗卫生机构和医学科技人才评价机制改革,将临床试验和科技成果转化纳入医疗卫生机构绩效考核和人员职称评审体系;并推动高等学校、科研机构及高水平医疗卫生机构职称自主评审权限下放。

三是优化因公出国(境)审批机制。北京将优化科研人员因公出国审查、审批、备案等工作流程,压缩审批时间,争取适当延长审查批件有效期限;为战略科技人才及其核心团队国际学术交流开辟审批护照签证一体化服务通道;科研人员出国执行学术交流合作任务,单位和个人的出国批次数、组团人数、在外停留天数可根据实际需要合理安排。

四是优化外籍人才引进及服务机制。北京将对符合条件的外籍高层次人才和急需紧缺人才,缩减工作许可和工作居留许可办理时限;允许获得中国永久居留权的高层次外籍人才延缴养老保险,具体而言:对于获得中国永久居留权的高层次外籍人才达到法定退休年龄,养老保险缴费年限不满15年的,可以延长缴费至满15年,并按规定享受养老保险待遇;引进的外籍人才如不能享受社会保险待遇,允许高等学校、局级及以上科研机构为其购买任期内商业养老保险和商业医疗保险。

新政也尝试推进科研管理简化:简化项目申报流程,实行项目材料网上报送和“一次报送”;简化评估检查流程,针对关键节点实行“里程碑”式管理;简化仪器设备采购流程,变更政府采购方式,可一次性集中提出申请;简化进口样品通关程序,允许进口样品以临床试验(项

目)或年度为单位发放批件。

在流程松绑的同时,新政明确将试点提高财政科研项目间接费用核定比例至30%,部分基础研究领域可达60%,切实加大经费激励力度。

解读

北京市科委副主任杨仁全:人才政策是“科创30条”的重中之重,我们称之为“人才至上”。这次政策希望向外界释放一个信号,我们要进一步完善以人才为中心的系统性政策,打造创新人才首选地。人才政策有加法和减法,加法就是充分赋权,把改革的权力赋予到科研主体、创新主体身上,比如科研人员因公出访压缩审批时限等;在减法方面要减负,比如科研报表要减轻,砍去捆绑我们科研人员的繁文缛节。对于本土人才,评价指标这个指挥棒很关键,这次我们鼓励代表作制度,鼓励大家不要都去埋头写论文,实验室成果转化也可以作为职称评审的标准。

关键词3:创新生态 生物医学伦理审查结果京津冀互认

北京市也将优化创新创业生态。支持符合首都城市战略定位的科技型企业根据市场需求和经营需要在各区之间合理流动,推进工商税务登记迁移一体化办理;市场监管、税务和行业主管部门可直接为其办理相关登记、备案手续;加强生命科学、人工智能、集成电路、5G等领域专业化孵化器建设,开展项目深度孵化;发挥北京市科技创新基金引导作用,探索设立孵化接力基金,专门投资孵化器自有基金退出投资的优质项目;大力支持科技型企业进行海外知识产权布局和技术并购。

新政还将促进京津冀协同创新,推动科技计划合作、高新技术企业资质互认、公共服务平台共享、创新券互通互认、生物医学研究伦理审查结果互认等

政策互通。

京港澳科技合作方面,“科创30条”提出,完善京港澳科技合作机制,促进人才、技术、资本、信息等创新要素跨境流动;加强与港澳地区人才交流合作,建立青年科学家沟通交流平台,鼓励港澳地区科学家参与北京国际学术交流季等活动,支持京港澳创新主体联合开展研发和成果转化;依托北京市科技创新基金,加强与港澳地区机构合作,充分发挥港澳金融优势,链接国际高端创新资源。

北京也将支持高等学校、科研机构、企业在国际创新人才密集区及“一带一路”沿线国家和地区设立离岸科技孵化基地,与海外机构共建一批高水平联合实验室和研发中心。



通过诸多改革政策的实施,北京期待,以更大的勇气通过制度创新驱动科技创新,为我国建设世界科技强国和北京建设具有全球影响力的科技创新中心提供有力支撑。

解读

北京市科委副主任杨仁全指出:北京在科技计划开放方面一直走在全国前列,这次新政策更加强调京港澳合作,今后我们的科技计划要加大力度,让港澳科学家和我们联合承担,建联合实验室、联合培养人才,真正形成协同创新的共同体。

(摘自《北京日报》)

商米科技： 一家硬核科技公司的另类神操作

文/鲁一

三年成行业独角兽，畅销 130 余个国家，只因它的创始人和多位高管都信奉同样的三个字：“利他心”。



这是一家另类的硬核科技公司。

它很“文艺”，花三个月拍了一部6分钟的微电影，还专门邀请100余家供应商观影；它还有很强的审美基因，团队曾拿到中国的第一个“工业设计奥斯卡”奖。

这家公司很有来头，背后站着小米、蚂蚁金服等投资巨头，是在智能商用领域唯一拿到了小米两轮投资的“科技后生”；它还与蚂蚁金服合作开发了刷脸支付，引领了支付新业态。

这家企业低调而迅速崛起，短短三年时间，它就成为估值10亿美金的行业独角兽，产品远销130余个国家和地区。甚至投资人在背调时，所有的竞争对手都说这是一家值得尊重和学习的企业，一度成为投资圈的佳话。

这家企业的名字为“商米科技”，成就它的是什么？背后又有怎样的故事？

“当你钱越来越多时，心会越来越难受”

商米科技是林喆的第N个创业项目。

作为潮汕人，林喆天生有经商的DNA。他是一个连续创业者，尽管项目有成功有失败，但他一直没有离开自己熟悉、热爱的领域，一直在B端服务于商户。

林喆很叛逆。

父亲毕业于清华大学，林喆高中毕业后，并没有按照常人的预期继续读大学而是选择了创业，但这并不是因为他考不上大学。

从初三就开始接触电脑。林喆读高中时，下课后和同学常去教大学老师使用软件。读大学？他不知道自己还能学到什么，但已清晰地知道他要继续做自己喜欢的事情。那就是创业。

创业意味着走一条没有人走过，或者说根本就不存在的路。林喆唯独选择了这条道路。那年，他才19岁。

此后，林喆的每一步都踏浪前行，他能折腾、敢折腾。

林喆的第一次创业是在1993年，那时电脑尚未普及，他成立了一家电脑销售公司，出奇的顺利，两年后公司单月销售额超过300万，成为潮汕地区最大的零售商；5年后，林喆创立“广东川田”，这是中国第一家民营POS企业，也成为第一个把POS卖到海外市场的企业。

此后，尽管企业赚的钱越来越多，从一百万到一千万再到一个亿，不断实现小目标，但林喆并没有感到快乐，心里越发难受，陷入迷茫。

他反复地问自己：究竟为什么这么努力地创业？只是证明自己吗？

他继续苦苦寻找答案。

创业20年后，林喆再次踏入互联网的一次浪



潮：外卖。他创办了“我有外卖”，拿到雷军投资，企业很快成长为第二阵营的第一名。

2013年时值中国O2O商业模式如火如荼，外卖行业进入疯狂补贴期。林喆意识到当时的外卖市场拼的已经不是团队的能力，而是资本。

这时的林喆有了新名字“船长”。原因是他的英文名Jack，和《加勒比海盗》中的主角相同，他们身上都闪烁着不断冒险与探索的精神。

船长调头，2015年转型做了商米科技，他形容自己是“从掘金者变成了卖水的服务商”，扮演了一个给BAT提供弹药的角色，帮中国中小企业商家实现数字化门店。

这位连续创业者清晰地知道：很多互联网公司通过技术做到了很大的规模，前景很好，但对他来说，如果没有正确的初心，即使企业再好、再赚钱，都没有意义。商米科技成立的第一天，林喆就明确了企业的核心价值观：利他心。

“心对了人就对了，人对了事就对了”

企业创始人往往是企业的天花板，他的认知高度决定企业的高度。

船长对“企业家”有自己的理解：一个人如果为了赚钱不择手段，这是生意人；合法地赚钱，不触碰到法律，这叫商人；不把赚钱作为唯一的目的，有利于更多人，推动社会的进步与发展，这才称之为企业家。

而他想做的是企业家。

在很多员工眼里，船长是个理想主义者，他本人对“利他心”坚信不疑，平时说话声音不大，但柔和的声音里总渗透着一份坚定。



“如果哪一天商米做得规模很大或者很赚钱时，若只知道怎么赚钱，没了利他心，这是企业走向衰败的开始。哪怕一些销售员工、代理商能给我们带来很多销量，如果损害了合作伙伴、整个生态，只能请你离开。”

利他心落到实处并不容易，这往往意味着取舍和放弃。

船长经常在商米内部说：心对了人就对了，人对了事就对了。利他心是一个很好的文化磁场，把认同的人吸引进来，也会把不认同的人关在门外。

他曾面试过一个HR高管，管了几千人规模的公司，很多人推荐说他不错。但当船长跟他讲完商米的利他心之后，他不信，思考问题的出发点都是站在企业的角度如何提防员工。

而船长一直希望商米HR思考的是如何利于员工，企业如何做到长远，最终没有将这个人招进公司。

事实上，多个商米员工选择这家公司的原因都是因为这家公司“利他心”的价值观。

“我们没有甲乙方的关系”

在商米，“利他心”表现为“商米科技人六项精进”，具体而言是：简单、卓越、拥抱变化；靠谱、共赢、客户第一。

商米希望的是：一群有情有义有利他心的人，做有意义有价值利他的事业。真实对自己，做一个简单的人，勇于追求卓越，敢于拥抱变化，成为更好的自己；真诚对伙伴，做一个靠谱的人，要共赢，更要客户第一。

1、扁平沟通

“六项精进”来自成就了2家世界500强企业的稻盛和夫。这位“经营之圣”提出“利他之心”是成功的原动力。

知易行难。越来越多的企业学习京瓷哲学、阳明心学，提出诸如“向善”“致良知”之类的口号。而商米一步步地将看似空洞的价值观落到实处。

入职不久的员工就能对商米的各条线业务如数家珍，而这来自内部提倡坦诚开放，信息共享，充分交流，扁平沟通。

这种透明不仅是对内部员工，还包括合作客

户。商米曾因国际事务聘请了一个法律团队，让对方没想到的是，这家企业极度坦诚、信任地向团队开放信息，使团队非常迅速地融入了工作环境。

2、没有甲乙双方

商米跟运营团队、合作伙伴不断地讲：我们和供应商之间一定是合作的关系，而不是甲乙方的思维，否则我们的产品是没有未来的。

商米产品销往全球 130 多个国家，硬件供应链遍布海内外，平均每个月上线 2~3 款新产品的速度，也要求和供应商之间必须无缝衔接。商米和供应商倡导平等关系，希望能充分听到供应商方面的建议而不是简单的下单——接单操作。

用商米 COO 张金普的话说，“我们没有甲乙双方，我们永远需要的是 partner，可以不时给我们一些建议，也能让我们时时反观自己的设计，希望能和他们一起为客户打造最好的产品，大家一起努力。”

3、开放共赢

甚至对竞争对手，商米也保持着开放学习的心态，共同促进行业的发展。也就有了投资人在背调时，所有的竞争对手都说这是一家值得尊重和学习的企业，一度成为投资圈的佳话。

尽管拥有 To B 领域全球最大的商用 APP Store，但商米没有选择封闭收费，反而敞开心怀，免费提供平台，并且给自己画了一个圈，表态“商米科技不会跟软件商抢地盘，而是要赋能开发者”。“硬件里面最会做软件，软件里面最会做硬

件”，这是商米的生态逻辑。

“在数字化时代如何生存，一个叫共生，一个是协同。”这是知名管理学家陈春花教授最近新的研究成果。商米无意中成为践行者。

也曾有很多企业想学商米，试图模仿商米的产品，甚至某些功能看似和商米相差无几，但商米一点也不担心：产品为什么会做成这样？他是学不到的，因为很多同行根本不理解利他心，甚至没有这个概念，也不理解我们构建生态的思想，这是最大的差别。

“利他心”成为了商米的核心竞争力。

得中小型企业者，得未来

遇到客户问题，即便可能对公司产生重大损失时，船长的统一回答都是：“不计得失地先解决客户的问题！”

正是商米这种“很傻很笨”的坚持，反而让商米每一步都走得脚踏实地。为了更好地帮助商家提高收银效率，商米做出了全球第一款非金融类手持智能 POS，为了给商家提供整体的门店解决方案，商米搭建了全球最大的商用 APP Store，免费开放给行业软件商。

而这种“很傻很笨”的坚持，也为商米吸引了小米、蚂蚁金服等巨头的投资。

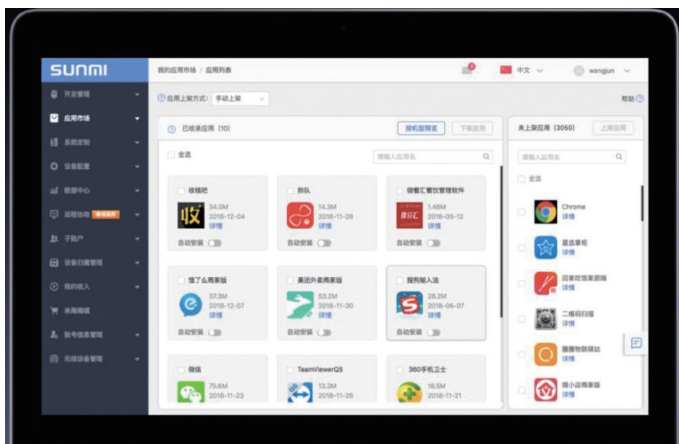
商米闪烁着阿里巴巴的影子，也渗入了阿里的基因。

不管是商米创始人船长，还是 COO，他们都喜欢谈阿里巴巴，谈这家企业的合伙人制度，谈它的“新六脉神剑”，谈它的企业文化。

当船长第一次见到蚂蚁金服董事长兼 CEO 井贤栋，向他讲述了商米未来对数字门店的布局时，井贤栋兴奋地说：“商米所说的就是我们想要的，跟我们对未来新零售的想象一模一样。”此后，蚂蚁金服战略投资了商米科技。

2018年4月16日，商米在上海总部召开春季发布会，第一次面向消费者推出了与支付宝合作的刷脸支付设备，而这也是全球第一台。几日后，支付宝提出在即将到来的五一假期要在全国 30 个店使用这台设备。

“完全不可能！”这是很多人的第一念头，但商米顶住了压力，加班加点，甚至员工直接从上



商米 APP Store 界面



中国零售业博览会现场,商米数字小镇吸引了众多海外参观者。

海开车载着机器到武汉调试,没想到真的在4月30号前装好全国30家店的设备,中国由此进入刷脸支付时代。此后,“百日大战”开启,商米配合支付宝一起做出了一万多台设备,分布在全国各地。

最初,张金普还心存顾虑:真有人使用刷脸支付吗?

他专门跑到零售店里观察,看到不少人边刷刷边打电话边站在屏幕前用刷脸支付,心里松了一口气。

商米提出“长期看,中小商户才是我们的未来”,即便它不乏星巴克、美团、百度、永辉超市等大客户;而马云最初创立阿里巴巴的想法也是“让天下没有难做的生意”,服务于全球的中小企业。

一个商米商户讲述了这样一个故事:

这个店是我和我老婆两个人做,早上七点多到店开店,到晚上八九点才回家。

我没有文化,手机也只会打进打出,不会操作电脑手机收钱。人家给我支付宝、微信,我也不敢收。等到后来,小弟(商米科技服务人员)帮我装了这个收钱的机器,像傻瓜机一样,一看就懂。以前还要找零钱,很麻烦,现在不用了也不用看钱是真真假。轻松多了,很方便。

我还想再搞一台点菜机啊。

得中小企业者,得未来;得商户者,得未

来。商米科技和阿里巴巴的观点不谋而合!

另类的独角兽公司

如今,商米科技估值10亿美金,是商业领域的独角兽企业。这是一家另类的硬科技公司。

2019年下半年,商米玩起了文艺风!它邀请泰国知名导演,花三个月拍了一部6分钟主题为“利他心”的微电影,还特意邀请上百位合作伙伴前来观影。

这还是一家有很高审美基因的企业。商米现在有800多名员工,75%是研发人员,而他对产品的极致追求常常让人觉得这是一家设计公司。毕竟船长7年前曾带领川田获得中国第一个德国iF设计金奖(即工业设计的奥斯卡)。此后多款软硬件产品陆续在日本、德国等工业设计大国获得十多个设计大奖。

在前不久召开的第21届中国零售业博览会上,商米搭建了最大的场地,邀请合作企业进驻“数字小镇”。整个场地的橙色色调格外引人注目,各类硬件设备极度简洁,设计感很强。台前被围得水泄不通,甚至吸引了很多海外的同行来参观学习。

商米工作人员拿起一款POS机,向前来的顾客讲述背后的设计理念:

生活中,我们见过太多外卖小哥骑着电动车行色匆匆、风雨无阻,而往往天气越恶劣,外卖单越多。商米科技针对快递员的职业特点,特别研发了独特的收款POS机:防水、耐磨、续航久,即使是在换电池期间,机器依然可以使用,数据也可以保留。

每一个产品都不是冰冷的,而是蕴含了对使用者的关怀。真正的好产品,一定是懂并尊重人性的,把爱、惊喜、可靠性传递给他们。

利他,正是最大的利己。

商米短短三年时间,就将产品卖到130多个国家,在全行业排名第一,与1.8余万软件开发者和渠道商建立了合作关系,服务全球100多万商户。

(摘自ZAKER)

“狠人”王思聪

文/桌子先生

与其抱怨和羡慕,不如奋起直追,别忘了,你的下一代也是踩在你的肩膀上。



王思聪最近出事了。

一开始是涉及9起股权冻结,执行标的金额高达1.5亿,王思聪成了法院被执行人。后来是直接被限制高消费,原因是被一名主播起诉了。

这个主播本来是斗鱼直播的,后来被王思聪的熊猫直播给挖了过来,斗鱼根据合约索赔360万,本来王思聪所在的熊猫直播答应出这个钱,但实际上钱没给。

于是,这个主播就把熊猫这边给起诉了。

360万都给不起,连王健林的一个小目标都解决不了,甚至上了CCTV的《新闻联播》,于是这个中国最有名的富二代,沦为了网友们口中的笑话。

在我们的印象中,王思聪好像就是一个纨绔子弟,就是一个喜欢打嘴炮、没有多少能力、人傻钱多、喜欢高调炫富的人。但其实,这可能只是表面现象,相反,他可能比很多普通人都要“精明”。

以这次欠债为例。

其实在很早之前,王思聪就把自己的退路想好了。通过天眼查可以看到,熊猫互娱公司的部分股权出质给了北京奇智商务咨询有限公司,出质人正是王思聪全资控股的公司。而这个北京奇智商务咨询有限公司也和王思聪有千丝万缕的关

系。从2019年4月熊猫直播倒闭开始,王思聪就陆续把股权出质给了万达。

股权出质是什么意思?

是排在债权人前面的,如果最后公司资不抵债,选择破产清算,公司剩余财产也要按照债务优先顺序来还款。也就是说,即使王思聪有钱还他们的欠款了,也要优先把钱还给万达。

你看看,我们都在说人家人傻钱多、高调炫富,但人家早就把一切退路都安排好了。

又狠,又精。



王思聪从小在国外长大,在新加坡 Swiss Cottage 读小学,之后考入全球著名的贵族学校温彻斯特公学。后来他又以优异的成绩考进了伦敦大学。

伦敦大学是一个很牛的学校,看看从这里毕业出去的人就知道:人工智能 AlphaGo 的创建者哈萨比斯,光纤之父高锟,电话之父亚历山大·贝尔,生物分子之父克里克,还有泰戈尔,圣雄甘地以及日本首相伊藤博文等,均毕业于伦敦大学。

伦敦大学的雅思成绩要求是7.5,而王思聪的雅思分数是9分,他不仅不蠢,反而真正可能在学习上下过狠功夫。

有一次王思聪接受BBC的采访,要他聊一下游戏行业的体制。面对镜头的他用流利英语侃侃而谈,他对中国游戏行业现状的认知非常深,说出来的话很专业,让吃瓜群众看完视频目瞪口呆。

李诞说,有一次他和王思聪去KTV唱歌,王思聪点了一首93年的老歌《新鸳鸯蝴蝶梦》。当唱到一句歌词:不应该的年代,可是谁又能摆脱人世间的悲哀……他感觉极为震撼。

那不是他所认识的那个一顿饭都要吃十几万王思聪。

很多人对王思聪的认知,在于他“娱乐圈纪检委”的称号,简而言之就是哪个明星做了他看不惯的事情,他就要站出来撕。他骂大张伟、骂范冰冰,讥讽田朴珺很绿茶,埋怨那英按照剧本在表演。在微博上,如果说王思聪是第一网红,没人敢



说自己是第二,他的影响力和号召力,相当于一个湖南卫视。随便一个微博、一个事件就可以上热搜第一,还不是花钱买的。

可能你会奇怪,那么多社会热点可以说,那么多民生问题可以谈,为什么王思聪就单单喜欢揪着娱乐圈这点事情不放?

你看看他投资的板块就知道了,很多是集中在文娱这个板块。比如说《创造101》中就有他旗下香蕉娱乐公司的艺人。

这就好比为什么雷军要代言小米,董明珠要代言格力空调,创始人的品牌效应是我们想象不到的。王思聪热衷于在娱乐圈树立自己有钱任性、嫉恶如仇的“人设”,这样的品牌效益一旦树立起来,估值是不可想象的。

纵观王思聪的所有微博,我们发现他在上面怼天怼地,但无论他怼谁怼得有多激烈,绝少触及政治方面的东西,也绝对不会背离主流价值观。他发什么样的微博,找什么样的人撕逼,大多都是理性的决定。仔细看看,他撕的其实都是一些无关痛痒的人,对他们的商业不会造成什么威胁。

所以这样的效果就是,王思聪看似高调炫富,看似言语激烈,话语粗俗,但实际上很多网友评价他都是一个三观很正的富二代。

这就是他想要的。

对于王思聪和王健林来说,如果得到的东西比失去的东西更多,那么他们就会坚持下去。他早就把自己想得非常清楚了。

所以,王思聪一点都不傻,反而极为精明,但是这种精明是经过精心设计的,很难看得出来。

2

可能有人会问,既然王思聪那么精明,为什么会把熊猫直播给搞垮了?



其实不仅仅是熊猫直播垮了,而是整个直播行业都在走下坡路,要么破产,要么在边缘濒临。你看看曾经辉煌一时的直播平台,还有谁愿意去上面看那些主播?

王思聪投资了108家公司,而这次出事全部都是在这个熊猫直播上面,其实一个项目的失败说明不了什么。直到上个月,普思还在投资别的公司。感觉王思聪的失败还没有到定论的时候。

王思聪曾说没有干得比职业经理更好就不会考虑接班,现在王健林精力正旺,对王思聪来说,经验和阅历才是最重要的东西。他需要尽快成长,才能撑起他父亲的商业帝国。

所以,我们吃瓜群众,操心他有没有头等舱坐,或者同情他能不能还得起债,都可以省省心了。

人家就算创业失败了,还有庞大的家产等着他,他所拥有的,不是我们能够企及的。

在知乎上,有人问:我是个身价上亿的富二代,为什么每天都很焦虑?

最高赞的回答是这样的:我身边所有家庭资产在1亿到100亿之间的富二代,哪怕富三代,都焦虑得不行,因为他们想要的东西更多。他们焦虑的是怎么把事业做大,怎么抢得更多财产,怎么去进入更大的富豪圈,怎么去得到别人尊重,而不是来自其父母的。

一个律师接触过很多商业案件,他说:我无法从比例上判断是普通人家的孩子更勤奋,还是富贵人家的孩子更勤奋,但至少可以确定无疑的回答:勤奋的富二代,非常多。

一个药企老板的儿子,留学回来,从公司最底层做起,做到销售副总,每天飞机飞两趟,马不停蹄地跑业务。

他们早早就明白了,知识、经验和能力,是花钱买不到的,这是需要自己去吃苦,去努力获得的。所以他们跑得比谁都快,跑得比谁都坚定。

穷人该走的路,富人一步都不会少。但是他们拥有更得天独厚的资源,再加上自己更努力更勤奋,可以说是坐着火箭在飞速前行。

一个在加速前行,一个在原地踏步,这穷与富之间的差距,只会越来越大。

抱怨是这个世界上最没用的东西,人家之所以这样,是因为在上一代甚至是上上一代就跑赢了你的父辈们,这次接力棒交到了你手里面,你不去跑的话,只会落后得更远。

与其抱怨和羡慕,不如奋起直追,别忘了,你的下一代也是踩在你的肩膀上。

(郑敬荐自桌子的生活观)

“创败者”反思：VC帮不上太多忙

文/曹玮钰

他几乎有着一切成功创业者的标签和特质：聪明，果敢决断，手握资源，最可贵的是还十分年轻。他的不同之处是，在一个惯于只谈成功不谈失败的世界里，敢去分享“失败”。



Sahil Lavingia

你心中创投圈的人生赢家，应该长什么样？年少成才，高人赏识，资本热捧，身后始终有顶级风投的支持……种种“证据”显示，年轻的Gumroad创始人 Sahil Lavingia 长着一张人生赢家的脸。

相比于常人，27岁的 Sahil Lavingia 手中握有更多的筹码去创办一家独角兽，但他却选择了一条非“主流”的道路——坚守自己的“小公司”。他还大方地发了一篇文章，分享了创办独角兽“失败”的反思，这篇文章在 Medium 上引起了很大反响，达到千万点击量，顺便收割了 10 万+点赞。

**硅谷热捧的昔日天才少年，
8年创业历经大起大落**

2008年，当同龄人还在中学乖乖念书的时

候，15岁的 Sahil 已经实现了经济独立——他靠卖应用赚到 10 万美元。

17岁那年，Sahil 被 Pinterest 创始人本·希伯曼 (Ben Silbermann) 和埃文·沙普 (Evan Sharp) 看中，当时刚进大学的他马上辍学成为 Pinterest 二号员工。

19岁，Sahil 突发奇想出一个点子——为摄影师、画家等创作者建立一个内容电商平台，于是立刻做出一款产品，上线第一天轻松收获了数万的访问量。

同年，他放弃了大笔 Pinterest 期权，独自创办了 Gumroad，认定自己可以做出一家独角兽。仅用了 4 天，他就从顶级风投融到 110 万美元；三个月后，他又获得 700 万美元融资。

至此，Sahil 身上几乎有着一切成功创业者的标签和特质：聪明，果敢决断，手握资源，最可贵的是还十分年轻。

但创业并非易事。三年后，受限于市场规模等因素，公司停止了增长，Sahil 不得不忍痛裁掉了 75% 员工，再最后只剩下自己。

在 Gumroad 面临关停时依然有 VC 表示愿意支持，建议他卖掉 Gumroad，创办一家新公司。但 Sahil 还是决定独自运营 Gumroad——停租办公室缩减费用，集中剩余资源做优质服务，身兼数职维护公司运转——并且在第二年就实现了扭亏为盈。

2019年已经是 Sahil 创办 Gumroad 的第八年，Gumroad 不仅实现了持续盈利，还渐渐剥离了风投资金，实现了企业独立，并为用户带来了合计 2 亿美元的收入。

有创业的小伙伴们表示，他们对 Sahil 的创业经历感同身受，也深受启发：在一个惯于只谈成功不谈失败的世界里，他敢去分享“失败”，还大胆公开了公司财务状况，年纪轻轻令人佩服。



膜拜之余,小伙伴们还有更多的探讨集中在 Sahil 在创业过程的选择和实际操作上。比如 Sahil 当初放弃了 Pinterest 大把期权,却没有成功造出一家独角兽,原因都有哪些? Gumroad 的业务模式有哪些是国内公司可以借鉴的? 引入风投对初创企业有哪些利弊,之后为什么要剥离风投资金? 公司大规模裁员后,为什么依然可以稳定增长?

几位创业的朋友提出,希望可以结识 Sahil,交流一下。于是就有了我们组的这个“局”。

一方面,我们向读者征集了一些问题;另一方面,我们联系到了 Sahil 本人,问他是否愿意与来自中国的读者交流一下。

Sahil 表示:“听起来很棒,安排起来!”

中国创投圈 VS 美国创业家的一场小型“交流会”

我们代表读者,问了 Sahil 12 个直击灵魂的问题,问答全文如下:

1. 你如何定义一个合格的创业者?(PE 投资经理,北京)

Sahil:在我看来,只要能够实现突破,任何人都合格的创业者。你开始迈出那一步,你是一名创业者。

2. 创业初期,融资进展十分顺利。引入投资人后,你的初心有什么变化吗? 资本对于创业有什么影响?(PE 风控经理,北京)

Sahil:融资之前和之后,我的初心没有什么变化——做出一个真正有价值的产品,进而创办出一个真正有价值的企业。资本就像是燃料,可以

加速公司的发展,但不能从根本上改变目标——资本也不应该改变这些。

3. 在你看来,什么样的 VC 才是好的 VC? 除了资金,VC 还可以为初创企业提供什么? 哪些是 VC 不该做的?(风控总监,北京)

Sahil:不算太糟的 VC 就是好的 VC。只要不是和特别恼人的 VC 合作,大概没什么问题。他们可以提供资金,带来行业知识、人脉等等,大概就是这些。VC 帮不了太多,专注于自己的产品就好。

4. 你创办的 Gumroad 曾经引入过风险投资,后来又脱离融资独立运作。你对创业者有什么建议吗?(跨境 M&A 合伙人,上海)

Sahil:我的建议是,要搞清楚为什么你要做现在正在做的事。

于我而言,我首要的事,就是想支持我的创作者们,而创立一家有价值的公司是排在第二位的事。其他人可能会有不一样的答案——这没有对错之分——但一个人应该明白,他想从生活中得到什么,以及如何从所处的体系中借力来实现这一点。

5. 创业公司面临的一个重要问题就是团队搭建,Gumroad 的核心团队是如何搭建的? 后续的大规模裁员对公司业务有哪些影响? Gumroad 前员工的现状如何?(风控总监,北京)

Sahil:最开始的时候,团队成员来自我的圈子和 VC 的介绍,我也会看看 Twitter 的粉丝里有没有合适的人选。见面喝咖啡聊过无数次,但能组队的人屈指可数。用人是一件非常难的事情,我还没见过有谁可以很容易地就做成这件事。

6. 对于 Gumroad 用户(创作者)最关心的流量和销售额是怎样看待的? 你们做了哪些努力帮助他们提升收入?(AI 企业创始人,深圳)

Sahil:现在几乎是自行运转的了。创作者会把产品分享给他的观众群,这就带动起了 Gumroad 的品牌认知。现在 Gumroad 每个月大约有 1000 万的访问量。

7. 为了维持公司运转,Gumroad 曾进行了大裁员,前员工们现在都怎么样?(互联网从业者,北京)

Sahil:前员工在遣散后一个月内都有了工



作。裁员这件事太糟了,我不得不大批解散掉花了多年组建和投入的团队。但生活就是这样吧。现在他们的状况都比以前更好。

8. 裁员后,公司的业绩仍然保持增长,增长的驱动因素是什么? 经济周期吗?(风控总监,北京)

Sahil: 如果你能做出可以自然增长的业务——通过口碑实现增长,那么即使业务经历大规模缩减,也能保持继续增长。这也是投资软件业务的重要原因之一:反脆弱性。

9. 在创办 Gumroad 的过程中,你认为有哪些关键环节还可以改进?(FA,上海)

Sahil: 所有环节! 有太多需要改进的地方,好在我们还有很多的时间可以做这件事。

10. 如果能重头再来,你会做出不一样的选择吗?(跨境 M&A 合伙人,上海)

Sahil: 不会的。我很开心可以走到现在。

11. 未来你会长期专注于 Gumroad, 或者也会看看新的方向? 对哪些领域比较感兴趣? 你曾是 Pinterest 的二号员工, 考虑过做社交产品吗?(出海社交产品创始人,北京)

Sahil: 我做 Gumroad 做得很开心,现阶段想在创作者商业生态中做更多事情, Gumroad 就是一个很棒的平台。未来我会向前走的,但近期不会。

12. 过去你曾经想创办一家独角兽企业, 现在你的追求是什么?(出海社交产品创始人,北京)

Sahil: 就是做实事。我乐于把 Gumroad 打造成一个非常棒的产品,这就是我的目标。我尝试不要从长期来定义它,就渐进地去做,让每周都比

上一周更好。

13. 最后,你考虑过 Gumroad 拓展中国市场吗?(投中网)

Sahil: 接下来 Gumroad 可以支持支付宝。

后记

关于 Sahil 的故事和 Gumroad 的业务模式,一位企业家与我们分享了一些观点和感受,非常有价值。现经本人允许,特分享如下:

19 岁的 Sahil Lavingia 怀揣着快公司的雄心做了一个比较成功的慢公司。看完他的经历,并没有觉得可惜,而是替他高兴。也非常敬佩 Sahil 把创业经历公开,从中学习到不少!

当初 Sahil 舍弃了 Pinterest 的“法拉利”,换了辆“丰田”在国道上艰难前行,现在看来大家会觉得不可思议。但真的站在 2011 年——很多人连 iPhone 都没听说过的年代——今天的移动互联网世界是未知的。跟所有创业者一样,他勇敢地作出了他自己的选择。

Gumroad 跟 2011 年以前的大众点评有点像,专注于长尾,面向服务提供者。但有一点显著的差异——Gumroad 潜在用户的量级与大众点评相差很远。事后看来,正是这个差异使得 Gumroad 在移动互联网浪潮扑来的时候,没能乘风破浪高速发展。

但是从 Gumroad 上,看到了两点值得创业者思考的地方。

第一点是业务模式。Gumroad 是一个纯粹提供给创作者进行销售的工具,看起来很像是一个创作者界的亚马逊,核心价值是为创作者提供一个几乎不花力气就可以卖出作品的工具,买家由创作者在社交媒体等站外渠道去获取。在如今流量被巨头垄断的互联网上,这个模式或许是一个可选项。

第二点是清晰定位,让用户自己找上门。Gumroad 的定位在创作者,不在消费者。这方面,国内也有成功的案例,比如 58 和赶集网,在移动互联网红利期抓住了租房和招聘两个细分业务,突破了“大而不精”的局面,高速成长为现在的 O2O 生活平台。清晰的定位不仅有助于产品本身,也有助于获客和口碑。(深圳某人工智能公司创始人 Jay Ye)

(摘自投中网)





人造肉开售： 一场“肉”的战争在中国打响

文/宁泽西

距离2019年中秋节“3000份人造肉月饼6天内售罄”几个月后，人造肉再次来到大众面前，悄然间，一场有关“肉”的战争在中国打响。



2019年11月25日，新芽Newseed获悉，淘宝电商平台开售Omnipork品牌人造肉，其中猪肉口味每份230g售价28元，这是人造肉首次在零售平台上售卖，此前，人造肉大多直供餐厅，普通消费者无法直接购买加工。

当猪肉价格一飞冲天，肋排都要68元一斤的时候，人造肉的开放销售，似乎给感叹着“猪肉已经吃不起了”的群众们带来了一场及时雨。无独有偶，2019年9月4日，美国人造肉公司Impossible Foods创始人兼首席执行官帕特里克·布朗在中国参加论坛时透露，想要在2020年进入中国内地市场。

国内也已有新进展，2019年11月18日，我国第一块人造培养肉在南京农业大学国家肉品质量安全控制工程技术研究中心诞生。据介绍，周光宏教授带领团队使用第六代的猪肌肉干细胞培养

20天，生产得到重达5克的培养肉。这是国内首例由动物干细胞扩增培养而成的人造肉。

在创投圈，创业者跃跃欲试，资本也暗暗布局，一家2019年7月份成立的植物肉公司已于6月份完成天使轮融资，公司还没成立，钱已经到账了。

自从人造肉概念推出以来，相关话题就一直被人们所热议。从航天员专供食物到如今的投资风口，这究竟是一种普通的、瞬息万变的趋势，还是一场正在我们眼前兴起的食品革命？

真肉不够吃了， 人造肉成新风口

比尔·盖茨一直是人造肉的支持者，他还投资了“人造肉第一股”Beyond Meat，原因之一就是：“经济增长让更多的人吃得起肉，这是个好消息，但坏消息

是，到2050年，我们需要的肉类需求会比2005年提高一倍。然而，我们已经没有那么多土地用来放牧了。”

2019年5月2日，在比尔·盖茨投资加持的光环下，Beyond Meat挂牌上市，首日，股价便暴涨163%至65.75美元，创造了21世纪以来市值2亿美元以上的美国公司IPO首日最佳表现。

“人造肉”的概念也从默默无闻，迅速掀起全球热潮，随后，人造肉概念席卷A股，双塔食品、哈高科、丰乐种业等个股走出连板行情。

如果“植物肉”市场规模可以达到类似“植物奶”与乳制品的比例，即13%，那么对应美国2700亿美元肉类市场，这意味着350亿美元的新增市场空间。如果放到全球，模糊测算这片蓝海则有1820亿美元之大。而根据欧睿信息咨询公司的数据，全球肉类替代品市场2018年和2017年分别增长了22%和18%。

更为重要的是，这部分市场几乎是空白的。

很快，一场关于肉的战争在全球打响。汉堡王在美国7000家门店推出不含动物蛋白的“人造肉汉堡”；肯德基开始试卖人造肉的“素炸鸡”；美国肉类加工巨头泰森也已经推出自己的人造肉品牌“Raised & Rooted”；国内首款“人造肉月饼”也亮相2019年的中秋节，在月饼销量下滑的大背景下，“3000份人造肉月饼6天内售罄”。

但目前国内市场才刚刚处于萌芽阶

段。“人造肉具备一定规模的初创企业不会超过10家。”中国植物性食品产业联盟秘书长薛岩表示，“但是发展很快，基本上每两个星期，我们都能看到1到2家新的公司出现，还有一些大的食品企业在往植物肉方面转型。”

“10家可能都算多的了。”此前对人造肉行业进行了一段时间调研的火山石资本分析师邹雨杉表示，“国内的很多所谓人造肉实际上是豆腐做成的素食，并不是合成蛋白，很多产品可能还处于研发阶段。”

争议与热闹并存， 人造肉会是未来吗？

事实上，“人造肉”是个非常中文的词汇。在英文语境里，更多人称之为“清洁肉”，比起传统动物养殖更干净的意思。这些以植物为基础的“清洁肉”解决了什么问题？

首先，与肉类有关的健康问题。2015年10月，世界卫生组织下属的国际癌症研究机构开始把红肉和加工肉类列

为“对人类致癌可能性较高”的物质。哈佛大学公共卫生学院的Frank Hu博士从1980年到2012年开始研究红肉消费与死亡率之间的关系。他的研究小组发现，如果所有参与研究的人每天食用的红肉少于半份，那么男性下降9.3%的死亡率、女性下降7.6%的死亡率。

第二，相对于粮食生产，肉类生产会消耗更多的资源，联合国发布的一份报告称畜牧业是气候变异、空气污染、水土环境恶化及生物多样性锐减等问题的一大因素。但全球人口对肉食品的需求仍在增长之中，至2050年需求量将翻番。因此寻找新的肉食来源是一件相当有必要的事情。人造肉有其存在的必要性。

但硬币都有两面，从目前市面上的在售“人造肉”来看，其因需要增味的缘故添加太多调味剂，导致人造肉单位分量所含的热量更高。

此外，“人造肉”还有一个很大的障碍在于成本。以植物蛋白为基础的素肉价格是略高于普通肉类的，230克28元的价格，比起真猪肉的售价并不占优势。

人们长久以来的口味习惯的改变也需要时间，这也是目前很多人造肉公司正在努力的方向。尽管外观和香气都模仿得很像，“假牛肉”不难吃，但用植物模仿肉，目前还很难骗得过人的味觉。

尽管目前问题重重，但比尔·盖茨和风险资本家维诺德·科斯拉都曾表示，无肉的肉是未来食物的趋势。美国的消费者也越来越愿意接受人造肉了，根据数据服务公司Euromonitor的报告，整体的加工肉类产业规模约为300亿美元，增速仅有2%；而人造肉虽然整体市场规模只有14亿美元左右，增速却达到了22%，不容小觑。

之前，研究学者Mark Post认为人工肉的普及可能还需要30年，但是按照其近几年的发展趋势，速度可能比想象中要快得多。

中国银河国际证券在研报中指出，由于人造肉的味道、口感和供应均在改善，人造肉相对其他畜肉的竞争力正在提升。基于以下因素，人造肉具有多个用途：1、宗教和文化原因，以及出于爱护动物的因素；2、食用人造肉较为健康；3、显著的环保效益；4、长远而言成本或低于传统肉类。

目前国内人造肉食品萌芽初现，一线城市或有较大发展空间。但伴随着生活水平的提高，人们对健康、环保意识的提升，以及全球素食风的兴起，将会有越来越多的人开始接受人造肉这种新型的健康食品。

人造肉市场，也迎来了更多的竞争者，包括一些老牌的食品公司等等。一场新的食品革命正蓄势待发。或许就在不远的未来，人造肉会进到千家万户的餐桌，成为我们日常生活饮食的一部分。

(摘自新芽 NewSeed)

