



吉林科技投资 第6期

TECHNOLOGY INVESTMENT 吉林科技投资

第9期



中美之争，大国博弈不止在沙场

对于新的中美关系，在排除战争的前提下，中美之争，表面看是贸易之争，实际是人类第5次科技与产业革命之争，是未来世界的主导权之争，是国运之争！

吉林省科技投资基金有限公司

TEL: 0431-85830757

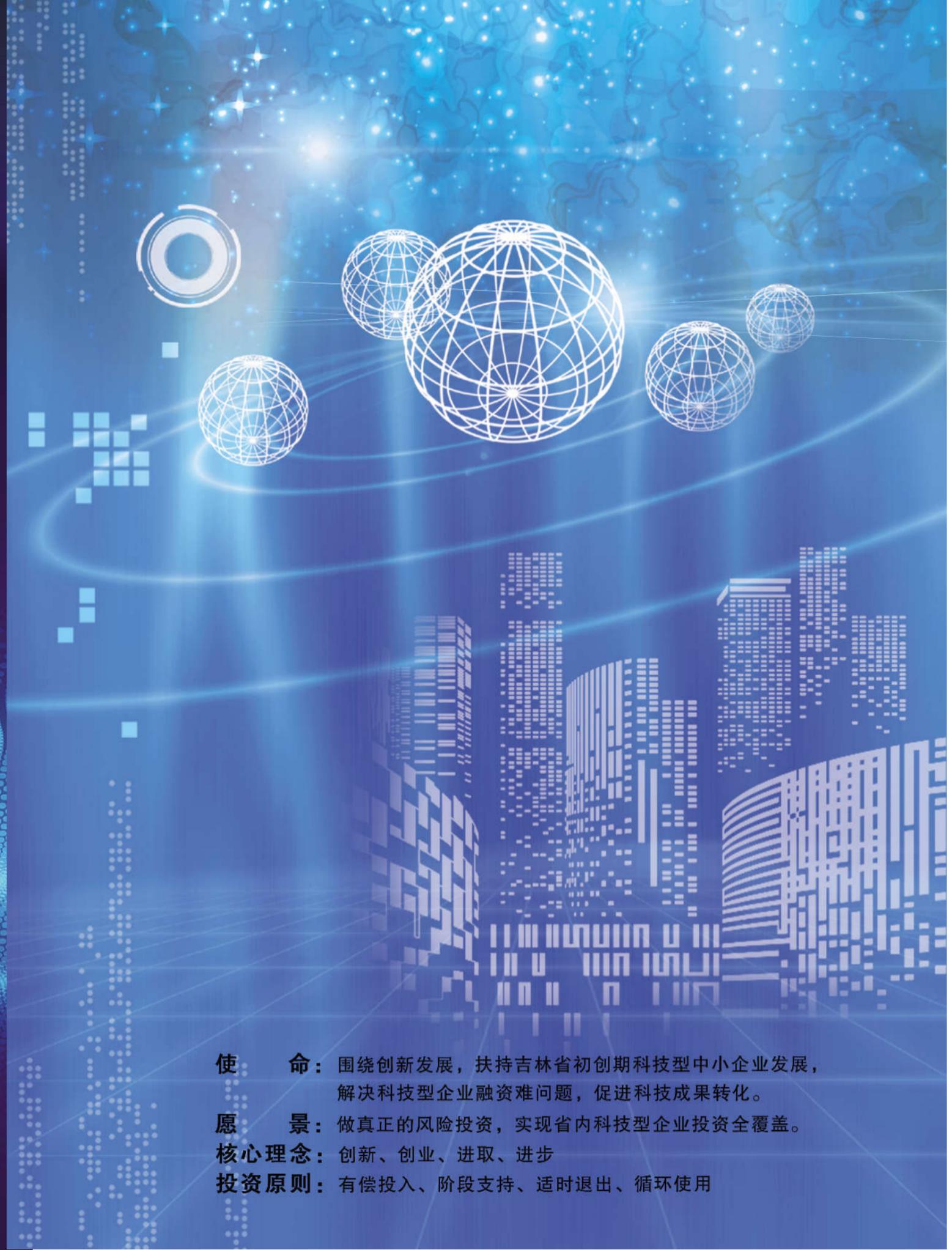
地址: 吉林省长春市蔚山路2559号/长春市南关区亚泰大街6898号





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

企业家的“精神追求”

冯仑在河畔大学的演讲中说,企业要有两大精神,一是“宗教精神”,一是“军人精神”。“宗教精神”是企业的使命、愿景和价值观,“军人精神”是企业的纪律、行动和执行力。没有“军人精神”的企业,无疑只是空中楼阁,没有“宗教精神”的企业,也只是没有灵魂的短命组织。

企业家在组织中必须是“宗教精神”的引领者,扮演着精神领袖和灵魂导师的角色。

作为这样的灵魂人物,你必须“多一点从容,少一点惊慌”,在企业面临突发事件的时候,必须是企业和员工的主心骨,临危不惧,处变不惊;

作为这样的灵魂人物,你必须“多一点文化,少一些粗俗”,你必须是员工的榜样,是员工敬仰的对象。员工尊重你,不是因为你的权力,而是因为你的修为;

作为这样的灵魂人物,你必须“多一点思想,少一些情绪”,你的思想代表了你对社会、对企业的思考。你的正能量将激发员工积极向上、努力前行;你的抱怨将像污水一样的蔓延,毁掉你的企业,甚至会影响到你的员工和员工家庭;

作为这样的灵魂人物,你必须“多一点精神,少一点物质”,没有道德的财富不会被人尊重,只会引来“仇富”,只有内心高贵的人,才会被社会和员工认可。“不与员工争利”、恪守社会公德、勇于承担社会责任的老板才是好的企业家。

优秀的企业家首先是优秀的演说家,是灵魂的布道者。管理的要义在于“让别人为你做事”,优秀的管理在于“让别人高效、愉快地为你做事”。好的老板和管理者是教练而不是运动员,好的老板和管理者应该“多说少做”,而不是事无巨细。

优秀的老板善于“让他做”。“让他做”是对员工的信任,是给员工成长的机会。

优秀的老板应该是超乎于事物之外,在物质得到基本满足的时候,追求精神的富足,在“油盐柴米”的烟火味中寻找“琴棋书画”的诗意人生。

我们需要这样的人生。

一个员工,并不喜欢钻进“钱眼”里的老板,他们喜欢的是有才华、有担当、有追求、有温度、有人格魅力的老板;

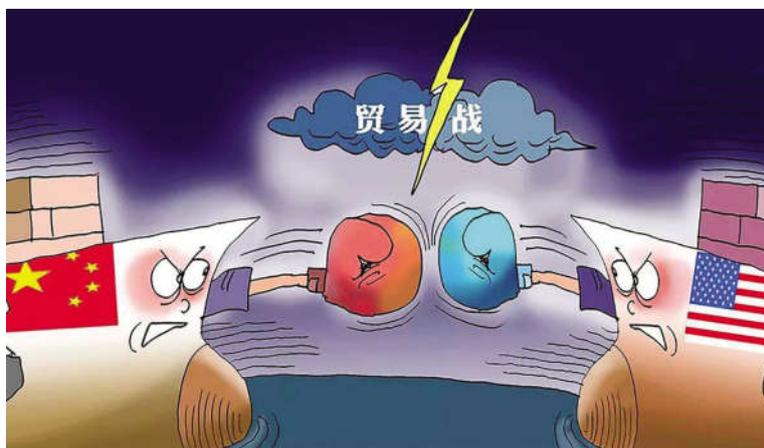
一个妻子或者孩子,也并不喜欢只会工作的丈夫或者父亲,他们希望的丈夫或者父亲既要有事业心,也要有责任、浪漫、情调和陪伴。

不管是企业还是家庭,都需要一个有“精神追求”的你。

(摘自《商界》)

CONTENTS

目录



14 封面故事

14 _ 中美之争,大国博弈不止在沙场

28 科技投资 智慧吉林

- 28 _ 赛诺迈德:用心铺就成功路
- 30 _ 楼里楼外:业主的生活管家
- 32 _ 云飞医药:匠心下的企业发展理念
- 34 _ 守庆新能源:打造秸秆产业化生态链
- 36 _ 新媒体敲开新世界
- 38 _ 拓宽融资渠道 助力成果转化
- 40 _ 团队有我,决胜未来
- 41 _ 快乐工作,体面生活

42 资本力量

- 42 _ 郭台铭:大佬正传
- 46 _ 字节跳动:狂野的投资版图
- 48 _ 尤里·米尔纳:这个犹太男人拿下半个中国互联网
- 52 _ 是什么人在黑联想?

54 非常道

- 54 _ 揭秘投资估值黑箱:近一半的独角兽是假的
- 59 _ 解密硅谷大骗局

- 62 _ 张朝阳:王者归来
64 _ “火箭网络”:全球最无耻公司

66 行业风向

- 66 _ 王林:非常时期,中国的潜力与选择
70 _ 科创板来了,这些问题你了解吗?
72 _ 2019 消费金融研究报告:
十万亿级规模,引大佬入场圈地!
75 _ 家族信托,围猎内地富豪新游戏

78 大咖慧

- 78 _ 中植默无声,金钱永不眠
82 _ 蔡崇信:正式告别阿里战投
84 _ 菲利普·费雪的投资原则和哲学

86 创客讲堂

- 86 _ 樊登:创业可以是件低风险的事
90 _ “硅谷传奇”陈士骏:创业无法等待
92 _ 肖冰:投资要保持独立思考的能力

94 创业邦

- 94 _ 闵万里:技术派正悄悄主导创投机构
96 _ 商人谢霆锋

100 大资讯

- 100 _ 2019 年中国十大最具发展潜力城市排名
102 _ VC/PE 募资市场众生相

105 科技改变生活

- 105 _ 未来已来:5G 将怎样影响世界

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 _ 刘濠尘、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

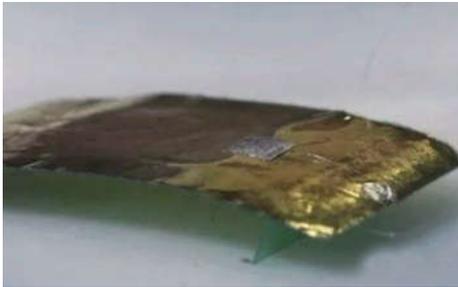
微信号 _ ZZDKJTZ

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





跑得快,打不死! 清华大学开发“小强”机器人

近日,清华大学和加州大学伯克利分校的研究人员研制了一款像极了“小强”的新型软体机器人,不仅运动速度很快,而且真的像一只打不死的小强一样,比我们以前见过的任何机器人都更加“抗造”。

从外形上看,这个机器人就像一张弯曲的纸条。但是它能以每秒 20 个身长的速度移动。

这款“蟑螂”机器人只有 3×1.5 厘米,需要用扫描电子显微镜才能看到机器人是什么结构。此外,这只机器人还能爬上坡度为 15 度的陡坡,以及扛着自身重量 6 倍的花生稳定前进。在稳定可靠方面,相比蟑螂可以承受 900 倍于自身体重的负荷而不受伤害,这款软体机器人可以在被一个成年人(59.5 公斤)踩上之后,继续工作(只有原来速度的一半),这个负载大约是它自身体重的 100 万倍!

研究人员对这样的表现还不是很满意,于是准备再给“小强”加一条腿。两条腿的“小强”可以模拟飞驰式的步态,就像猎豹一样可以拱起背部以增加步长和利用储存的弹性能量。

这一研究日前也登上了最新的《Science Robotics(科学机器人)》杂志。

论文的通讯作者是清华国家智能技术实验室副教授张敏,同时也是清华大学天工智能计算研究中心的成员。团队其他成员来自北京航空航天大学 and 加州大学伯克利分校,可谓是强强联手、精英荟萃。

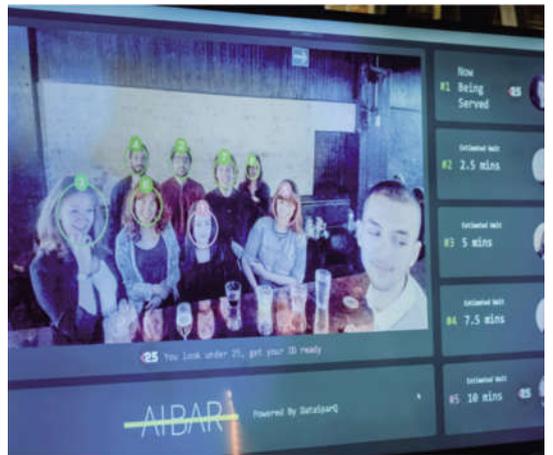
为了挽救英国酒吧,开发专用的面部识别系统

最近,英国一家数据科学公司 DataSparQ 开发了一个专门用于酒吧的面部识别系统 AI Bar,能自动识别酒吧顾客年龄和订单等信息,目前这套系统已经在伦敦一家鸡尾酒吧 Harrild & Sons 5cc 试运行。

据 DataSparQ 官网的消息,面部识别系统 AI Bar 基于机器学习技术,能快速识别酒吧吧台附近的顾客,并在酒吧上方的大屏幕上显示每个顾客的排队时间,顾客头像上方都有一个数字,显示他们排队的顺序。

此外 AI Bar 还能识别出顾客的年龄,如果小于 25 岁会在屏幕中顾客头像旁作标记,以提醒顾客准备好自己的身份证,以便酒吧工作人员进行核查,这意味着未成年人要混入酒吧越来越难了。不过这套面部识别系统的主要目的不是要识别未成年人,而是要提升酒吧点单的效率,以扭转英国酒吧行业的颓势。

一项调查显示,全英每周有 14 家酒吧倒闭。仅 2018 年一年,英国就有超过 700 家酒吧关门结业。



“疯子”马斯克的野心:让人脑“AI”化

让电动车“入地”,让火箭“上天”,马斯克的科技野心不止于此。7 月 16 日,马斯克宣布,“脑机接口”研究取得突破性进展,“一只猴子已经能用大脑控制电脑”。马斯克旗下的脑机接口初创公司 Neuralink,希望在 2020 年底之前开始对人类患者进行试验,并声称首先用于服务残障人士。

简单来说,马斯克的脑机接口系统利用一台神经手术机器人向人脑中植入专有技术芯片和信息条,通过 USB-C 接口读取大脑信号,甚至可以通过智能手机控制。他的短期目标是利用这项技术帮助有脑部疾病的患者,长期目标是实现人脑与人工智能的互联。



让人脑与机器(人)相连,让机器人向人脑植入芯片与信息条,这是人与机器(人)一体化的开启,而世界正以充满好奇、担忧、不安的眼光,审视着马斯克所做的一切。



实验室可“种植”钻石,价格是天然的钻石十分之一

据彭博社报道,一家实验室可以“种植”钻石,时间只需要几个星期,价格是天然钻石的十分之一。

据了解,“生长”一颗 2 克拉的钻石,只需要几个星期,然后再花费几个星期的时间做成一块抛光钻石。实验室培育的钻石与矿石具有相同的物理特性和化学成分,肉眼无法分辨。

在 2018 年,De Beers 成立了 Lightbox Jewelry 实验室,用来“培育”钻石。他们以每克拉约 800 美元的价格出售给年轻消费者,这个价格是其他人造宝石的五分之一,天然宝石的十分之一。

目前人造钻石的市场仅占全球 140 亿美元粗钻市场的 1%, 预计到 2020 年,这个数字将增长到 7.5%。大部分增长来自奢侈品珠宝市场,该产品也可以在实验室中开发新的技术。Diamond Foundry 首席执行官称,他们正在开发第一块钻石晶圆,它将为电力电子技术、5G 网络和人造卫星等领域提供大量的技术应用。



索尼又有黑科技了, 360 度全息显示屏了解一下

全息投影,大概是我们最熟悉也是最陌生的前沿科技了。它是科幻电影里的常客,却是现实生活中的技术难题。

确实,在各种演出中,我们总能看到号称全息投影的使用,然而统统不能称为真的全息投影。但 7 月 28 日,在美国洛杉矶的 SIGGRAPH 2019(国际计算机图形和交互技术会议)展会上,索尼展出了一款圆柱型透明式全息显示屏,让观众可从 360 度欣赏到无差别影像。

别看官网给出的照片只显示了一个简单的卡通图案,要做到 360 度无死角呈现同一画面绝非易事。通常情况下,透明显示屏很难兼顾透明度和投影亮度,索尼采用的是一种既能保持高透明度又能高亮度显示影像的全息显示屏,配合圆柱投影光学设计解决了这一难题。

这块圆柱透明显示屏还搭载了 IMX383 影像传感器,可实现每秒 1000 帧高速拍摄,360 度无缝追踪观众位置,呈现出影像始终在圆柱之中的效果,借用官方的说法就是“即使是 2D 影像也能栩栩如生”。

这当然不止是为了炫技,新的影像呈现方式也为影视和游戏在视觉和互动体验上带来更多想象空间,索尼在展会现场就展示了多显示器联动、手势对 360 度影像及所搭配的音乐进行实时操控等效果。

索尼这款新产品,官方并未透露详细的技术信息,鉴于过往许多黑科技产品最终没有走出实验室的历史,科幻照进现实这件事,我们可能还要再等等。

世界首款,中国全新芯片登上《自然》

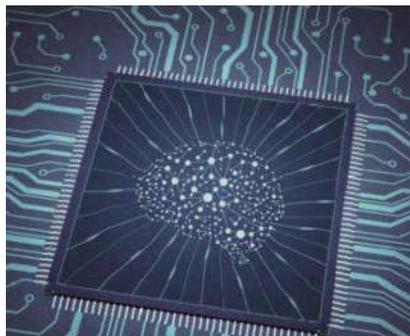
清华大学最近发布的一款全新的芯片,登上了知名学术周刊《自然》的封面。

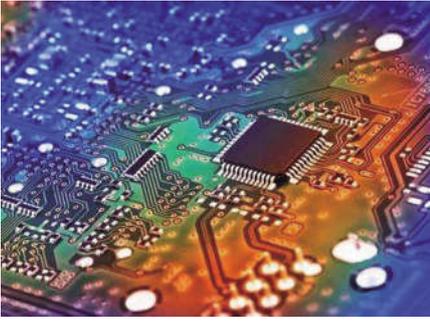
据官媒报道称,清华大学施路平团队在近日发表了他们的研究新成果,类脑计算芯片“天机芯”。它是世界上首款异构融合类脑芯片,也是世界上第一款可以同时支持脉冲神经网络和人工神经网络的智能芯片。

据悉,这款“天机芯”是一款新型的人工智能芯片,它结合了类脑计算和基于计算机科学的人工智能。通俗点来说就是,这款芯片可以进行类似于人脑的“思考”。施路平教授介绍到,目前发展人工通用智能的方法,一种是从电脑思维入手,另一种则是从人脑思维开始,而“天机芯”却是两种方法的集合。

实验人员就曾利用一辆无人自行车系统研制了这款芯片的处理能力,在整个试验过程中,这辆无人自行车不仅能识别语音指令、实现自平衡控制,同时还能对前方行人进行探测和跟踪,并自行过障、避障。研究人员表示,在原则上,它能执行人类能够完成的所有任务。

尽管我们在传统芯片领域的发展还略微落后,但在前往未来的道路上,我们丝毫没有慢下半拍。“天机芯”的出现也证明中国在未来芯片发展上的能力。





半导体,再一次敲响“生态”警钟

近日,许多韩国半导体厂商的 CEO 或高管都在飞往日本,这其中包括韩国存储芯片制造商海力士首席执行官李锡熙、三星副董事长李在镕等多位行业知名人士。

这些韩国半导体厂商的高管飞往日本的原因无一例外是由于日本对向韩国出口的三种材料——光刻胶、氟化氢和氟聚酰亚胺实施了更严格的监管和限制。这三种材料对半导体和柔性屏幕生产至关重要。韩国企业对日本这三种材料的依赖极为严重。

事实上,半导体产业所涉及到的产业链远超其它产业,上述三种材料只是其中占比很少的一部分,仅仅是上游半导体原材料,除此之外还包括光掩膜版/光罩、电子特种气体、CMP 抛光材料、湿电子化学品、溅射靶材等多个种类的不同材料。

因此,“韩国半导体企业高管去日本寻找关键半导体资源”的新闻体现出的不仅仅是韩国半导体产业的脆弱,更再一次对中国半导体产业发展敲响了警钟。

半导体产业是一个复杂、完整、依赖生态的领域,即使是刚刚超过英特尔成为全球半导体第一的三星,仍然受到了日本“断供”的影响,任何人、任何企业、任何国家在短期内依靠“项目化、工程化”的工作,希望藉此在半导体产业上取得突破,或建立长期稳定发展的半导体产业,都是不可能的。

点击即玩的云游戏,会成 5G 新风口吗?

ChinaJoy 被称作“全球数字娱乐领域最具影响力的年度盛会”,在今年的 ChinaJoy 上,“云游戏”取代“人工智能”成为热词。

首先从概念讲,云游戏是一种以云计算为基础的游戏方式。在云游戏的运行模式下,所有游戏都将在服务器端运行,服务器会将渲染完后的游戏画面压缩,再通过网络传送给玩家,玩家无需下载和安装游戏。第一,可实现真正的点击即玩;第二,可突破单机计算的渲染技术,实现“千人同屏幕”的大战场景;第三,可拥有海量内容和动态无限更新,这也给开发者提供了更多的想象空间。但是,涉及网络传输就需要极高的下载速率,所以 5G 网络成为云游戏能否崛起的必然条件。

虽然在 5G 带宽和外部环境上,云游戏都已具备发展条件。但是,国内多数厂商们多还处在“纸上谈兵”的建设摸索阶段,商业化亦无太多进展。且从时间上看,国内已经落后于国外。在规模、技术和实践应用上,双方也存在着整体性差距。

在今年美国旧金山举行的游戏开发者大会上,谷歌 CEO 桑达尔·皮查伊发布了谷歌新云游戏服务 Stadia,“只要 5 秒钟,你就可以开始游戏”。

谷歌发布后,亚马逊随即表态,称正在搭建云游戏服务。而在去年,微软收购了 InXile 娱乐和黑曜石娱乐两家游戏公司,这些举措,都是为即将爆发的云游戏“排兵布阵”。

点击即玩的云游戏,会成为 5G 时代下的新风口吗?



不限量套餐将取消背后: 用量剧增,运营商经营压力较大

9 月 1 日起,中国电信将在全国范围内停售大量限速版畅享套餐,移动将跟进。5G 大范围铺开前夕,运营商推行了 2 年多的“不限量套餐”或将全面退出历史舞台。在 5G 带来业务增量之前,运营商经营压力较大,急需摆脱价格战。





给自闭症儿童做教学工具,下架的谷歌眼镜重获新生

作为谷歌曾经的明星产品,Google Glass 因隐私问题没能被大众接受,它的商业寿命似乎已经终止。但是,现在它却可以用来帮助自闭症儿童学习如何感知情绪以及进行眼神交流。

Esaïe 6 岁时被发现患有自闭症,现在他已经 12 岁了,从 10 岁开始接受这项临床试验。Esaïe 透过谷歌眼镜注视着周围,他的家人做出各种各样的表情,开心的、悲伤的、惊讶的、生气的、或者无聊的,然后他试着去识别每一种面部表情。眼镜会立即闪烁只有他才能看到的微小数字标识,告知他答案是否正确。



最近,该项目的详细内容刊登在了《美国医学会杂志》儿科分刊上。该项目为自闭症儿童与其他人交流提供了一些新的技术,其中就包括交互式机器人和智能眼镜。

斯坦福大学的研究结果显示,这些技术有望帮助像 Esaïe 一样的儿童理解情绪并且更直接地与周围的人接触。这些技术还能测定行为的变化,这在以前是很难做到的。

错过的 20 年:香港的科技败局和 AI 未来

在最近有关一系列香港的新闻中,每每提及香港与大陆之间的经济往来,都会出现一种共识:近年以来大陆依靠互联网、移动互联网和 AI 获得的经济增长,进一步拉大了双方之间的距离。甚至购物、旅游这类需求,都开始被日本替代。

这种说法是否客观且不论,可以确定的是,科技产业的发展热潮,确实让大陆和香港之间的经济水平产生了差距。

很多人都说香港之于科技产业的 20 年,是不断错过的 20 年。

之所以说是“错过”,是因为香港并非没有创新能力,在移动互联网时代,香港先大陆一步推出了和微信概念十分接近的 Talkbox,如今却完全被 Whatsapp 所替代;在更接近的 AI 时代,著名 AI 独角兽商汤科技原本就由汤晓鸥带领香港中文大学工程学院团队,但很快商汤就选择了扎根深圳。不仅如此,香港中文大学、香港科技大学等高校每年也在向企业和学界输出着海量人才。换句话说,香港并非没有创新能力,而是不具备创新土壤。

香港的创新土壤究竟去哪儿了?是硅港计划的失败,还是发达地区的诅咒?



邮编变个人 ID, 技术进步加速服务升级

个人 ID 是用户至上主义下的便民服务升级,将让用户充分享受信息技术服务的红利,但也要保护好个人隐私。

近日,在由国家邮政局发展研究中心等机构共同主办的“新型邮编”研讨会上,“新型邮编”建设被提上“议程”。今后每个人都可以建立统一且唯一的“个人地址 ID(唯一编码)”。根据这个 ID,即可体现用户的所有邮寄信息。

服务人们 40 年的邮政编码或将退出历史,触发了许多人的感慨。不过,在网上购物和快递业日益发达的当下,被大多数人弃之不用的邮政编码,也确实该改了。

而相比旧的邮政编码,个人 ID 不仅涵盖的信息更丰富、更精准,技术含量也更高。个人 ID 对应着个人的住址、手机号码等信息。个人 ID 带来的最直接作用,就是寄快递不用再填写繁琐的信息,而是一行数字就可代替。这极大地方便个人和企业,让快递服务更加以人为本。通过个人 ID,快递公司不仅将提高快递业自动化、信息化管理的水平,更将直接降低快递人力成本、配送成本、车辆成本等。

有专家表示,个人 ID 系统建立后,快递车辆将减少 71%,末端配送车辆减少 77%,快递工作人员减少 41%,最终配送总成本减少 44%。所带来的经济和社会价值难以估量。



5G 将给中国带来 5000 亿美元增长

香港《南华早报》近日文章报道：政府研究人员预计，未来 5 年，5G 将给中国科技产业带来 5000 亿美元增长。

而在广州举行的全球移动互联网大会上，来自中国信息通信研究院的代表预测，未来 5 年，5G 将促进中国信息技术产业增长 3.3 万亿元（约合 4790 亿美元）。这一发展预计将加速传统行业的数字化，同时也将带来超过 10 万亿元的增长。

首批商用 5G 移动服务已在韩国、美国、澳大利亚、英国、瑞士、西班牙、摩纳哥等国铺开，但中国市场的体量很可能将超过上述经济体的总和。

“对企业来说，最重要的是探索（5G）应用场景。”日本管理咨询公司野村综合研究所高级顾问李志辉（音）表示：中国的 5G 将标志着“一个巨大的飞跃，尤其是在工业互联网领域”。他表示（通过 5G 技术完成的）远程控制可创造巨大生产力，这对于像中国这样一个城乡资源分配不均的庞大市场十分重要。

华为度过了考验，美国供应商财报却全线暴跌

上半年美国对华为“极限施压”升级，美国供应商连带遭罪。就实际结果来看，华为并未受到太大影响，公司营收仍以 23% 的高速增长（同比）在本轮财报季表现抢眼。而英特尔、高通、AMD 等华为美国供应商，营收全线下跌。

来看下上述美企的成绩单：

7 月 31 日高通公布财报：本季总营收为 96 亿美元，剔除来自与苹果和解的一次性收益后，仅为 49 亿美元，同比下降 13% 且低于预期。高通指出，营收下降和“华为应对出口禁令调整商业战略”有关。

7 月 30 日 AMD 公布财报：当季营收为 15.3 亿美元，同比下滑 13%；净利润为 3500 万美元，同比暴跌 70%。

在财报中，AMD CEO 苏姿丰说：“我们停止向被列入‘实体清单’的一些客户供货，预计下半年公司会遭遇一些逆风。”结果次日，AMD 股价暴跌 10.1%。

英特尔于 7 月 26 日公布财报：当季营收 165.06 亿美元，同比下跌 3%；净利润为 41.79 亿美元，同比下跌 17%。公布财报后次日，英特尔股价跌 1.09%。该公司 CEO 鲍勃·斯旺表示，公司此前一直在向华为供应一些产品，这些产品经确认“符合相关法律法规”。但他也承认，“关税和贸易所带来的不确定性，给该公司供应链带来焦虑。”

7 月 26 日，给华为产品代工的伟创力公布财报。在美国这波对华为的“极限施压”中，伟创力过度响应号召，工厂停产，还私自扣押华为 7 亿元的物资。数据显示，该公司当季营收 61.76 亿美元，低于去年同期的 63.99 亿美元；净利润 4487.2 万美元，同比暴跌 61.32%。公布财报次日，伟创力股价下跌 3.59%。

美光科技早在 6 月 26 日就公布 2019 财年第二财季财报。这家公司当季营收 47.88 亿美元，同比暴跌 62.8%；净利润 8.4 亿，同比暴跌 78%。美光科技在“实体清单”公布后，随即停止向华为发货，而华为曾是美光科技最大客户。目前其正在逐步恢复向华为的供货。

此消息公布后，美光科技次日美股股价暴涨 13.34%。

当特朗普宣布将有条件解禁华为和美企之间的商务往来后，美企也在翘首期待政策落实的那天。7 月 26 日，谷歌、高通、思科、英特尔、美光科技、西部数据和博通 7 家公司代表，前往白宫敦促特朗普信守承诺。





网易云音乐“造村”，社区正重塑音乐市场

历时近两个月的内测，网易云音乐正式上线了名为“云村”的社区板块。

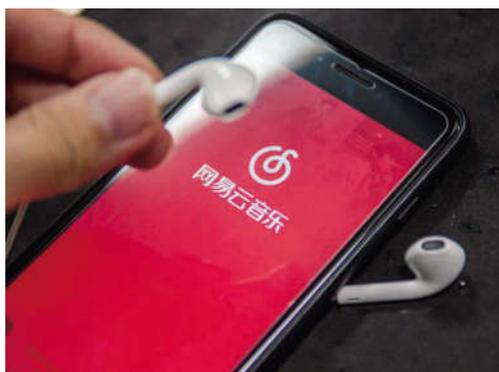
其实早在 2013 年 4 月网易云音乐上线时，丁磊就给出了“移动音乐社区”的定义，围绕音乐的发现与分享，进而打造独特的音乐社区。

先是独创的“歌单模式”让网易云音乐从一众产品中脱颖而出，用户定制自己的歌单，然后基于歌单进行分享；而后乐评成为网易云音乐的又一杀手锏，评论区中有趣的 UGC 内容营造了鲜明的社区氛围；以及电台、动态、短视频等一系列尝试，丝毫不掩饰对音乐社区的野心。

音乐本就是兴趣社区的基本组成，也是天然的互动场景。“云村”不只是社交梦，还是人乐场的协同进化。

在网易云音乐的“云村”上线前，腾讯也悄悄上架了一款官方小程序“和群”，打起了音乐社交的主意，用户可以根据兴趣选择小组和好友。

只是在面临同样的命题时，网易云音乐给出了不一样的逻辑：通过建立“人 - 内容 - 人”的社区模式，让用户自愿聚集在一起，而非直接将人和人连接到一起。可以印证的是，无论是歌单还是乐评，都曾以超低的成本为网易云音乐带来令人羡慕的用户活跃，如今正式升级到音乐社区的维度，或许正是重塑音乐市场的开始。



中国移动 800 亿政企业务构架调整，减少内耗追赶中国电信

中国移动酝酿半年多的中国移动政企分公司拆分终于要落地。

内部人士透露，具体方面，分拆后中国移动在全国的政企业务将呈现“一总二横三纵”格局，一总为：集团政企事业部；二横包括：中移物联网有限公司、苏州研发中心（中移苏州软件技术有限公司）；三纵包括：中移上海产业研究院、中移成都产业研究院、中移雄安产业研究院。

对于此次中国移动拆分政企分公司，一位中国移动内部人士在朋友圈写道：“集团政企公司与地方省政企公司，近十年争利的局面终将结束。”



为什么越来越多的国内科技企业在拥抱开源？

近两年国内科技领域的发布会、展会和活动中，有一个词被提及的次数越来越多，那就是开源。开源这一概念已经从幕后走向台前。

在国外，开源一直是科技产业发展的一大驱动力，尤其是在大数据、人工智能、云计算等新兴信息技术领域。对于企业来说，开源帮助企业站在巨人肩膀上，可以避免资源浪费、实现快速创新和产品迭代。2018 年的两起开源社区的收购案，如微软 75 亿美元收购 GitHub、IBM 340 亿美元收购红帽等，都表明了开源的价值。微软的 CFO Amy Hood 曾表示，微软收购 GitHub 的一个重要原因，就是能够获得与社区相关的技术。

而对于技术从业者来说，更可谓人人心中有个开源梦。

“开源的源码就像一个载体，把对技术有兴趣的人连接在一起。大家不分国界，以程序、代码对话。有时候，我们开玩笑说‘说再多都没用，亮出你的代码’。这几年技术发展越来越快速地更新迭代，开源模式、模型和手段让全球的技术人员可以不分国界共同做一件事，把所有智慧连接在一起。”在近日的微众银行“源生”技术开放日上，腾讯云负责人邱跃鹏如此说道。

今年早些时候国内发布的《开源产业白皮书（2019 年）》曾指出，全球开源产业链已经形成，而国内已经应用了开源技术的企业占比达到 86.7%，有计划应用开源技术的企业占比 10.6%，开源技术已经被企业普遍接受。但同时，开源技术也存在一定的风险，中国企业和开发者也需要审视开源所涉及的风险。

IBM“花式劝退”10万老员工，被指违规

美国人也有“中年危机”？据外媒调查，IBM 涉嫌年龄歧视，违反平等就业法规定，几年解雇超 10 万名老员工，目前面临多起诉讼。从曼哈顿、加州到宾夕法尼亚和德州，都有被 IBM 裁掉的前员工发起民事诉讼。

公司前人力高管在法庭作证时承认，IBM 认为千禧一代的员工能适应数字时代，希望通过重整团队，让公司像亚马逊和谷歌一样“新潮炫酷”。所以在过去几年通过“滚动裁员”的方式炒掉的员工数量可能高达 10 万人。IBM 的这一策略故意针对像 61 岁的乔纳森·兰利（诉讼原告）这样的老员工。法庭文件显示，兰利指控 IBM 在他供职 24 年后将他解雇，原因就是他的年龄问题。

有消息称 IBM 也将在中国区裁员。

马斯克来中国挖隧道？ 将启动无聊公司中国项目

特斯拉公司 CEO 埃隆·马斯克近日在其 Twitter 上宣布，将借参加 2019 年世界人工智能大会的机会启动 Boring Company（无聊公司）中国项目。

据了解，The Boring Company 是马斯克旗下 SpaceX 公司为了解决地面交通拥堵问题而成立的，在地下挖掘隧道来解决地面交通拥堵问题。

据媒体此前报道，马斯克于 2017 年年初成立了 The Boring Company，因为他快被堵车逼疯了，打算造一台挖掘机开始挖隧道。英文 boring 有“挖掘”和“无聊”两种意思，因此马斯克也借“Boring Company”自嘲要开一家“无聊的公司”。

马斯克很看好地下隧道，此前曾表示，“隧道很好，隧道其实就是在地下挖个洞，没那么复杂。如果能在城市地下不同深度建造隧道，就可以大大缓解交通压力；对于高密度城市来说，可能建 30 层地下隧道就能完全解决交通拥堵问题。所以我强烈建议建造隧道。”

苹果公司蝉联 10 年的 “现金之王”宝座被抢走

过去 10 年，苹果公司一直保持着全世界现金最多的好成绩，荣登现金流冠军宝座。最近苹果公司刚刚发布的财务报告显示，苹果公司现金、现金等价物、以及有价证券总值竟然达到了 2100 亿美元。

据悉，苹果公司还拥有 1080 亿美元相关负债，也就是说苹果手中还有 1020 亿美元的所有者权益。

但是 1020 亿美元已经不能让苹果公司保持这一冠军宝座了。另一家美国科技公司谷歌母公司 Alphabet，数据显示这家公司财务报表中所有者权益达到了 1170 亿美元，超过了苹果公司。

苹果公司的冠军宝座为什么被谷歌抢走了？原因是今年大的环境处于动荡时代，全球苹果手机的销售相比往年都有所下降，从而导致苹果的冠军宝座被谷歌母公司凭借着自己的产业优势，抢走了其位置。当然，我们也不应该忽视谷歌母公司的本身实力雄厚的原因。

国资委：

“央企 + 互联网”不是公私合营

8 月 1 日，国资委网站发布消息称，7 月 31 日，国务院国资委党委书记、主任郝鹏会见了腾讯公司董事会主席兼首席执行官马化腾。就在 6 月 16 日，郝鹏在国资委会见了阿里巴巴集团董事局主席马云一行。这些都发生在 5 月郝鹏被任命为国务院国资委主任之后。

会见时，着眼于培育壮大新动能、推动新发展，郝鹏均表达了国资委对中央企业与互联网企业加强合作、推动数字经济与实体经济融合创新、加快产业转型升级的支持。两家企业负责人也分别汇报了与中央企业的合作进展，并阐述了对中央企业深化混合所有制改革的意见建议。

国资委如此密集会见互联网企业，市场猜想“央企 + 互联网”混改模式将进一步加速。同时，也出现了某些自媒体将“央企 + 互联网”说成了要把阿里和腾讯变成“公私合营”的说法。

对此，国资委官方微博——“国资小新”表示：“近期国资委和互联网企业亲密接触，鼓励支持中央企业与互联网企业深化务实合作，推动数字经济与实体经济融合创新。社会各界比较看好这种以改革培育新动能、以合作推动新发展的互利共赢之举。但是，这种正常的合作和混改，却被人歪曲为‘公私合营’，这都是哪儿跟哪儿啊？八竿子打不着的事儿！这是性质完全不同的两码事儿。这种说法不仅错，而且蠢，太低估我们广大网友的认知水平了，小新更不接受。骗点击的‘标题党’们，不能稍微歇歇吗？！”





“区块链 + 跨境支付”竞争 一触即发

当全球最大的社交网站 Facebook 发布 Libra(“天秤币”)计划以来,围绕着该计划引发的全球加密数字货币市场的争论持续到现在,而焦点则是在于该计划一旦启动,将挑战美元全球货币霸主地位,由此也引发了美国国会对 Facebook 的听证以及美国联邦贸易委员会对其创纪录的处罚。

根据美媒报道,美国联邦贸易委员会对外宣布,已与 Facebook 就一项隐私案的调查达成和解,后者同意支付 50 亿美元(约合 343 亿人民币)的罚款,并承诺按要求实施全新的隐私政策。

在处罚信息一经公布后,扎克伯格就对外表示,公司已经同意支付这笔历史性的罚款,与此同时还将对产品和公司的运营进行一些重大的结构性变革,并且还将主动接受美国政府的外部监管。

但在全球加密数字界人士看来,美国监管机构对 Facebook 的处罚,更像是一个愿打、一个愿挨的“双簧”行为,最终达到一个平衡的结果:在美国政府监管下,Facebook 获得 Libra 的发行首肯权。

在业内人士看来,以区块链底层技术为支撑的加密数字货币领域的竞争,自从比特币问世的那一天起,就没有停止过。尤其在中美博弈的大环境下,Facebook 将 Libra 计划弄到前台,则将竞争进一步引向了全球跨境支付这片没有硝烟的战场。

融资 10 亿,这只医疗独角兽,死了

时隔两年,昔日医疗“巨星”远程视界彻底倒下。据财新网最新消息,因涉嫌合同诈骗,远程视界法定代表人、董事长韩春善被广西贵港市公安局追逃,目前已被抓获。至此,这一个关于“独角兽”的传奇故事终于破灭。

远程视界自 2017 年底被爆资金链断裂后,这家主打互联网 + 医疗租赁“模式创新”的公司引发了巨大震荡,大量与其合作的医院被融资租赁公司告上法庭。最终,纸还是兜不住火,焚烧一大片草原。

远程视界倒下背后,上千家医院被套,每天上门讨债者络绎不绝、官司不断。从中国裁判文书网查询发现,多地涉远程视界事件的相关设备融资租赁案件中,大多为医院败诉,需要偿还租金以及由此衍生的其他费用,或牵涉医院 400 多家,租金约 30 亿元,而这可能只是“局部”。

字节跳动点燃“百头大战”

8 月 1 日,字节跳动在招聘启事中表示,将从 0 到 1 打造通用搜索引擎,“搜索团队覆盖了今日头条、抖音、西瓜、火山、懂车帝等产品,正在全力打造出一个理想的搜索中台架构。”

此前,字节跳动和百度在搜索领域已经频频擦枪走火。目前,字节跳动和百度之间业务竞争已经趋向白热化。一方面,字节系产品不断拓展边界,头条在今年正式上线搜索频道,直指百度搜索核心;另一方面,百度在信息流和短视频业务上则是频繁发力,例如砸重金推广百度新闻客户端等,对字节跳动旗下的核心产品今产生了不小威胁。

从这则名为《这里有一个打造全新搜索引擎的机会你要不要?》的招聘中看,字节已经蓄力已久:“搜索团队有来自公司推荐、广告、AILab 团队的技术精英,有来自 Google、百度、Bing、360 搜索团队的搜索技术骨干,也有毫无搜索经验但飞速成长的团队未来之星。”

格力“铁娘子”正研发 5G 手机

10 亿赌约,虽然格力赢了,但小米科技这段时间的成功也是有目共睹的,不仅在智能手机市场站稳了脚跟,更是进入了智能家电的市场和格力电器同台竞技。

而对于小米的“越界”,不服输的董明珠好像也坐不住了,最近她在一次采访中说出了让人震惊的决策。

董明珠说格力电器并没有放弃手机业务,反而在如今 5G 时代的到来之下,将会研发格力 5G 手机,跟上 5G 时代的大趋势。

此外,在 2019 年,格力电器将加快手机更新迭代速度,同时在 5G 手机技术研究上实现突破,为格力 5G 手机推出奠定基础。

虽然前几代的格力手机销量未达预期,但董明珠并不觉得手机业务不成功,并且格力手机还是有机会赢得市场的。

而 5G 的研发不弱于空调的制造,就连行业佼佼者苹果公司都在为此苦恼,格力真的能研发出 5G 手机吗,让我们拭目以待!

科创板不相信年少有为

文 / 吴晓波

相信快,是相信奇迹;相信慢,是相信明天。

备受关注的科创板在上海正式开市了,首批 25 家公司在上交所挂牌上市。

第一天,这 25 家企业都交出了优异的成绩,股票平均涨幅为 140%,其中表现最好的一只股票涨了 4 倍。可以说,科创板的出现是今年资本市场最大的一个亮点。

大家关注科创板,关注更多的是它的股价、产业和利润。今天我们换一个角度,来看看科创板的董事长们是怎样的一群人。

我分析了一下,得出了两个结论。第一个就是这些董事长大多是高学历人士,有的是毕业于清华、上交、中科大的高才生,也有的是国外顶尖大学毕业回国的“海归”。

在这 25 位董事长中,有 11 位董事长拥有博士学位,占比达到 44%,有 8 位拥有硕士学位,占比达到 32%,博士和硕士两者加在一起,占比达到了 76%。

这跟改革开放初期的情况很不一样,在 40 年前,中国早期的创业者大多不需要靠学历和科研水平,而是靠两个东西:第一勇气,第二运气。所以在过去很长时间里,商业成功的第一要义是有冒险的精神,其次是商业模式、品牌、渠道能力,也就是所谓的野蛮生长。

但是到了今天的科创板时代,理性和科学精神成为了新一代企业家的基本素养。建立在这一前提下的创新能力,成为企业可持续发展的根本性动力。这一特点,在科创板的董事长身上,非常明显地体现了出来。

第二个结论你可能想不到,就是这 25 家科创板企业的创始人,他们的平均年龄居然已经 52 岁了。60 后、70 后共有 20 位,占比达到了 80%,是绝对的主力。另外还有 3 位 50 后,1 位 40 后,以及 1 位 80 后。

在过去的很多年里,弥漫在中国商业界的是一种成功饥渴症,主张快公司主义。意思就是你能够站在一个又一个的风口

上,用两三年时间把企业做成一个独角兽,甚至很快就能上市。

在这样的逻辑中,速度是唯一值得被赞美的。所以我们常常听到关于 80 后、90 后火速创业成功,几年内融资上市,甚至成为独角兽的故事。

根据《2018 胡润大中华区独角兽指数》显示,独角兽企业的掌门人平均年龄是 40 岁。其中,70 后掌门人占比接近一半,80 后超过三成,85 后和 90 后的总占比也接近一成。

其中,85 后掌门人杨磊创立的哈罗单车成立仅 2 年,是榜单中最年轻的新晋独角兽之一。榜单上还有 2 位 90 后掌门人,分别是 ofo 的掌门人戴威和以大数据服务为基础的 DotC United Group 公司的掌门人石一。

但是你在科创板看到了另外一个景象:这些平均年龄 52 岁的董事长,他们在一个行业或者专业中起码耕耘了 30 年。在某种意义上,他们经营的不是快公司,而是慢公司。

相信快,是相信奇迹;相信慢,是相信明天。

在今天的中国,有拼多多、快手、瑞幸咖啡这些快公司,和 80 后、90 后的年轻人,为中国商业注入了更多的荷尔蒙。

但同时,中国也需要科创板上这些平均年龄 52 岁的科学家们、博士们,能够让公司慢下来,也是另外一种性感的能力。慢,意味着耐得住寂寞,让公司逐渐培养自己的核心能力,包括科技研发和持续的投入。

这些董事长做的慢公司,他们的价值和对中国商业的意义,相信在未来会呈现得越来越清晰。



吴晓波



是时候回归商业本质了

文 / 王芳洁

当经济周期发生转换时,少谈规模,多看利润,回归到商业本质上来。

对于企业来说,增长真是个永恒的话题。没有哪个企业愿意停滞不前,所有的企业动作也大致可以分为两种,提供增长的动力,或者对抗增长的阻力。

所以,当刘强东任命徐雷为京东商城轮值 CEO 时,他提出的第一个要求就是“恢复增长”。当我听到这件事时,便产生了以下问题——对于京东来说,最核心的增长究竟是什么?

是 GMV 吗?亦或是活跃用户规模?这两个概念是电商企业最爱提的,我的第一反应正是这些。但另外一个故事又出现了。据说,现在京东商城已经给各个部门标签打上颜色:盈利部门的标签是绿色,不盈不亏的部门是黄色,亏损的部门则是红色。

这个故事令问题的答案从规模偏移到了利润,窃以为,恐怕这才是商业最本质的东西。也许你会说,这有什么好谈论的呢?就连百度百科里都写了,企业一般是指以盈利为目的,运用各种生产要素,向市场提供商品或服务,实行自主经营、自负盈亏、独立核算的法人或其他社会经济组织。

但不过几年前,当 GDP 高速增长,社会资本充裕发达,大小风口各领风骚时,真的有很多企业一门心思地把规模做大,都忘记去赚钱了。就在近期还发生了两件事情,一个是中弘股份的老板王永红从海外归来,主动投案,一个是张昭终于离开了乐视影业。中弘股份和乐视系都是属于那种被规模一叶障目的企业。

作为中小规模开发商,中弘股份曾

经四处举债,到处圈地,搞文旅城项目。行业里的人都知道,文旅城资产重,回收周期长,一般的企业根本难以支撑,就连万达都将它们打包卖掉了,可偏偏王永红觉得自己玩得转。乐视的故事就更典型了,贾跃亭在几年时间里,马不停蹄地上马新项目,还提出了个令人目眩的概念——生态化反,最终概念都是虚的,只有债务是实打实的。

如果当初王永红能一个个项目滚动开发,贾跃亭也安心做扎实乐视网和乐视电视,那么他们今天很有可能仍然活跃在中国的商业舞台上。当然,从人性的角度上来看,他们的选择也非难以理解,就像徐雷说的,当企业在快速成长中,人的欲望往往会代替逻辑。

因此,当听到有人说企业家需要有冒险精神时,我非常想补充一个观点——企业家也要有克制欲望的能力。

当然,克制欲望其实挺难的,在 6 月份,当我向一位企业家谈起,他们正在收敛聚焦时,他连忙急急摆手。他觉得所有大的决策都是对的,每个被砍掉的业务都是好的,只是出现了一些微观的偏差。我只好换了一种说法,称他是在调整节奏,这样才能让对话继续下去。

所以,有时候客观情况也会帮企业家去克制。今天,经济周期发生了转换,企业实现规模增长不像以前那么容易,资本也审慎了很多,以至于不少企业不得不将非核心业务“关停并转”。其实这不全是坏事情,大家不如回归到商业本质上来,少想一些宏大叙事,扎扎实实挣好每一分钱。



王芳洁



中美之争，大国博弈不止在沙场

文 / 姜超

中美贸易战期间,中国的优势是:制造业优势、市场优势、开放优势。而美国的优势则是:科技优势、货币优势、军力优势。

对于新的中美关系,去年时,美国前任太平洋司令部指挥官哈里斯上将就讲得直截了当:“大国竞争回来了,我相信我们正处于历史的拐点”。

注意,哈里斯说的是“大国竞争”而不是“大国对抗”。

这种战略差别,是基于对中国的实力和中国国家意志的认知。所以,在排除战争的前提下,中美之争,表面看是贸易之争,实际是人类第五次科技与产业革命之争,是未来世界的主导权之争,是国运之争!





6月29日,习近平同特朗普在G20大阪峰会期间举行会晤。

有一句名言是“战场上得不到的,休想在谈判桌上得到”!为何美方愿意重新回到中美贸易战的谈判桌前?战果其实都是打出来的,是美方自己的经济变化,使得其承受不了贸易摩擦的继续恶化。

和平,只是短暂的

如何评价不久前中美大阪峰会的成果?

一是美方表示不再对中国出口产品加征新的关税。此前特朗普威胁要对3250亿美元中国出口美国的产品征收25%的关税,美国国内也已经就此举行了7天的听证会。然而在两国元首会晤之后,特朗普在记者招待会上确认,暂时不会上调剩余3250亿美元产品的关税。

二是双方同意在平等和相互尊重的基础上重启经贸磋商。在上一轮中美

磋商暂停时,刘鹤副总理表示中方需要一个平等的、有尊严的合作协议,这是中方不可逾越的“底线”和“红线”。而特朗普表示和中国的谈判将会继续展开,这意味着美方尊重了中方的核心利益。而在新华社的报道中,也确认了美方愿同中方达成彼此都可接受的贸易协议。

三是特朗普同意美国的公司继续向华为出售零件。此前美国商务部在5月份将华为公司列入“实体名单”,禁止美国企业与华为合作。而在记者招待会上,特朗普说华为问题要到最后才有答案,但是至少他会允许美国的企业向华为出售零件,美中可以成为“战略伙伴”。

虽然考虑到贸易摩擦给两国经济带来的损害正日益显著,但中美元首会晤取得的这一进展是令人鼓舞的。我方在平等的基础上,实现了贸易摩擦不再恶化,科技企业的贸易禁令部分解除,这有助于国内经济的平稳发展。

但是,中美经贸谈判在过去一年多时间里历经起伏,因此,人们有理由担心这只是一份脆弱的“停火协议”,中美经贸谈判的命运可能仍然前途未卜。和平,只是短暂的。

停战全凭实力,美国打不动了

为何美方愿意重新回到谈判桌之前?有一句名言是“战场上得不到的,休想在谈判桌上得到”!战果其实都是打出来的,是美方自己的经济变化,使得其承受不了贸易摩擦的继续恶化。

首先,美国国内逐渐形成共识,加关税的成本主要是美国人承担。

特朗普一直称给中国产品加关税是中国人出钱,然而这一说法在过去几个月被戳穿了。最早是特朗普的经济顾问库德洛在参加电视节目时,亲口承认



关税是由双方共同支付的,这实际上就是承认了美国也要掏钱。

随后 IMF 在 5 月份发布了一份重要的报告《The Impact of US-China Trade Tensions》,研究了加征关税后中国对美出口产品到岸价的变化,发现最早 500 亿美元商品关税上调 25%之后,美国到岸价涨幅在 20%左右;而 2000 亿美元商品关税税率上调 10%之后,美国到岸价涨幅在 8-9%。也就是说,对中国产品征收的关税绝大部分体现为到岸价的提升。

而在美国对 3250 亿美元商品加征关税的听证会结束之后,9 成以上的参会代表发言反对加征关税,理由是中国供应链的优势无法替代,包括完整的产业链、完善的基础设施、充足的劳动力、

价廉物美的商品等。这意味着如果美国对 3250 亿美元商品加关税,美国人要承担的部分可能会更大。

其次,和中国互加关税,美国农民伤不起。

我国是美国最大的农产品出口市场,尤其是大豆。根据中国海关的数据,我国 2017 年进口了 3285 万吨的美国大豆,然而在 2018 年中美贸易摩擦爆发之后,2018 年我国进口美国大豆数量下降至 1664 万吨。而在 2019 年的前 4 个月,我国进口美国大豆数量同比又萎缩了 70%。

由于出口的大幅下降,美国大豆库存大幅上升,美国农业部的数据显示,其 2019 年 2 季度的大豆库存比去年同期上升 47%,创下了近 20 年的同期新高。

在美国国内,农产品出口的量缩价跌引发了舆论的广泛关注。虽然特朗普宣布拨款 160 亿美元补贴农民,但很多农民接受采访时表示,这些补贴都被大农场主拿走了,而普通农民根本拿不到补贴。而且最让人难受的是这些农民过去可以靠努力工作生活,而现在最大的出口市场消失了,以后只能靠补贴过日子,不是特朗普说一句“爱国者”就能让大家扛下去的。

再次,禁运华为引发了内乱。

在 2018 年 4 月,特朗普发动了对中兴通讯的贸易禁运,而最后中兴通讯被迫解散董事会,缴纳了大笔罚款。而在捞到巨大好处之后,特朗普今年又对华为故技重施,以为又可以占便宜。

但他没有想到的是,华为不仅没有在美国的贸易禁令下屈服,而且还在顽强地生长。由于华为长期保持高研发投入,其 2018 年的研发费用高达 1015 亿人民币,排行全球第五名。由于在核心技术的 5G、手机芯片等领域拥有自主技术,华为被美国禁运受影响的主要是海外的消费者业务,但其企业业务、国内消费者业务并不受贸易禁运影响,而且随着时间变化,海外消费者业务的影响也在减弱。

2018 年华为的营收突破了 1000 亿美元,而按照任正非的估算,2019 年华为的营收本来会达到 1250 亿美元。而受贸易禁运影响,华为最多只是 2019 年不增长了,其营收还能保持在 1000 亿美元左右。这其实是非常了不起的成绩,以一己之力和全球最发达的美国对抗,居然也只是增长受影响。

而华为的发展长期秉持开放的心态,在美国拥有大量的采购。2018 年华为的零件采购金额达到 700 亿美元,只在美国的采购金额就达到 110 亿美元。其中伟创力、博通、高通、希捷、美光等排名靠前。

近期美国的科技企业博通和美光相继公布了财报,业绩均出现明显下滑,而且都表示与美国对华为的禁运有关。

由于禁运华为的损失太大,加上担心被竞争对手抢市场,美光的 CEO 在此前的业绩发布会上表示,已经找到办法重新恢复了华为的产品供应。原因或在于美国公司在海外生产的产品并不

被认为是美国制造,因而只要含有美国技术的比例不超过 25%,这些公司或许就可以利用这个漏洞继续向华为供货。这其实就是公然把特朗普的禁令撕开了个大口子,而且如果大家争相仿效,可能会使得美国的科技企业纷纷在海外设厂,反而使得科技加速流出美国。

最后,贸易摩擦导致美国经济下滑。在 5 月初特朗普重启贸易摩擦之前,美国公布的 1 季度 GDP 增速高达 3.1%,而且就业数据也欣欣向荣。但到了 6 月份,美国 Markit 制造业 PMI 指数创下 10 年新低,新增就业大幅下滑,国债利率曲线倒挂,意味着经济衰退的风险大幅上升。而在美联储主席鲍威尔的讲话中,也证实了这一点。

已经宣布竞选连任的特朗普,近期在亲共和党的福克斯电视台的民调中大幅落后于民主党候选人拜登。而上一个连任失败的总统老布什,其实打赢了海湾战争,但就是因为经济不好输给了克林顿,这对特朗普其实是一个巨大的警示,也可以解释为什么他会在攻击伊

朗之前临阵退缩,更可以解释他为什么同意不再加关税,因为美国也打不起了。

美国繁荣时代,全靠里根新政

特朗普的竞选口号是“让美国再次伟大”,连任口号是“让美国保持伟大”,这句话其实是里根的原话,而里根也被认为是美国战后最为伟大的总统,带领美国重新恢复到了繁荣时代。

在上世纪六七十年代,美国经济江河日下,受到了来自日本的巨大挑战。在 1960 年代,美国的科技企业依然独占鳌头,但经过 70 年代的投机狂潮之后,1980 年代美国国内领先的企业几乎都是能源企业,而日本的汽车和半导体等行业的巨头迅速崛起,并对美国形成了巨大的贸易顺差。

正是在这样的背景下,里根发动了对日本的贸易摩擦。以出口配额和惩罚性关税为手段,里根政府对日本的钢铁、汽车、半导体等多个行业进行了打击。特朗普掀起的贸易摩擦其实就是在学习里根。

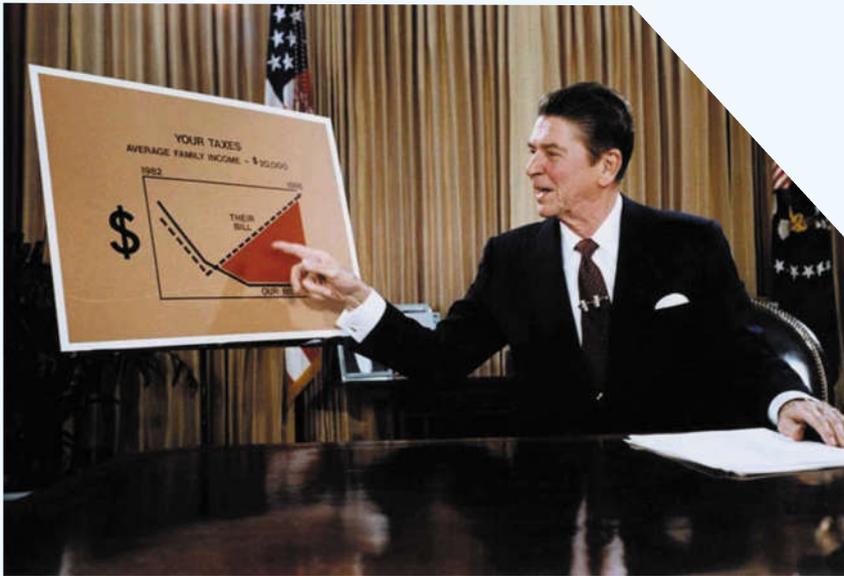
但事后来,日本的汽车、半导体等行业在贸易摩擦中的表现可圈可点,尤其是汽车行业反而越打越大。真正使得日本经济失去 20 年的其实并非贸易



华为在美遭遇重重危机



白宫方面召开会议讨论解禁华为



1981年7月,时任美国总统里根在电视上说明减税法案的计划。



特朗普

摩擦,而是因为日本的国内政策失误。由于担心出口下滑影响经济,日本大幅降息刺激内需,结果导致了巨大的地产泡沫,最终泡沫破裂而一发不可收拾。

所以,日本没有输在贸易摩擦,而是败给了宽松货币。

美国在上世纪80年代以后,重新进入繁荣时代,其人均GDP目前已经超过6万美元,把日本遥遥甩在身后。日本的GDP在巅峰时期曾经接近美国的2/3,如今则不到美国的1/4。

让美国荣光重现的关键,其实在于里根的两大大政策,收货币和减税。

里根认为,美国经济在1970年代陷入滞胀的关键就是货币超发,因而他给

美国经济开了两个药方:一是支持当时央行行长沃克尔的货币紧缩政策,大幅降低了美国的货币增速,在1970年代美国的广义货币M2平均增速为10%,而在1980年代以后降至6%。随着货币增速的大幅下降,美国的通胀预期和房价涨幅大幅回落,与此同时利率水平也大幅下降;二是大幅减税,在里根的任上实施了两次大规模减税,大幅减轻了居民和企业的税负水平。

正是得益于里根新政,美国的货币增速大幅下降,泡沫投机得到抑制,与此同时利率下降提升股市估值,减税提升企业盈利,之后美国股市开启了近40年的超级大牛市,进而培育了一代代优秀的科技公司。

甩锅中国威胁联储, 特朗普绝非里根

特朗普的所有行为都是在模仿里根,不仅他的竞选口号是里根的原话,贸易摩擦也是里根的首创,其减税政策也是来自于里根。然而特朗普绝对不是里根,他的政策只学到了里根新政的表面,而没有学到里根新政的实质。

他指责政策太紧,威胁联储放水。

最为关键的一点就是在货币政策上,当时沃克尔的货币紧缩不被大家理

解,但里根则是力挺沃克尔。而现在特朗普则放话要解除美联储主席鲍威尔的职务,因为他不降息。

贫富差距失衡,却全部甩锅中国。

特朗普是非典型的美国总统,其主要支持者是铁锈带工人、农民等低收入阶层,其上台本身标志着美国的社会已经出现了巨大分裂。

根据美国商务部普查局的数据,美国住户中收入低于60%分位的家庭,其收入占比已经从1966年的36%降至目前的28%。而在考虑了通胀的变化以后,美国收入低于40%分位的家庭,其实际收入在过去40年几乎没有变化。

为何美国低收入阶层的收入增长长期停滞?特朗普甩锅给中国,说是因为国际贸易的原因,中国加入WTO以后经济像火箭一样蹿升,美国工人的工作被中国人抢走了,所以要通过加关税的方式,帮美国工人把工作找回来。

教育机会不均,让穷人无法受益。

稍微有点经济学常识的人都知道,国际贸易一定是互利互惠的。中国工人给全世界提供了大量物美价廉的商品,美国一定是从中获益的,如果说贸易不平等的话,关键其实在于美国国内的分配机制失衡。

美国大量的跨国企业、有钱人在国际贸易中获利良多。同样是美国商务部的数据,显示美国收入最高的5%分位家庭,其实际收入比40年以前翻了一倍。是什么导致了贫富差距的扩大,在诺奖教授斯蒂格利茨看来,关键是机会的不平等。

美国之所以能成为全球第一强国,靠的是科技领先。但是在科技的背后,则是知识的积累。教育的不平等,导致了拥有知识的不平等,进而导致了美国

贫富差距的扩大。比如要想去苹果公司工作,必需拥有高学历高知识,而在美国由于高等教育过度市场化,使得低收入阶层很难获得足够的知识从事高科技的工作。

美国在 1944 年曾颁布《退役军人权利法案》,为数百万退役军人提供了免费的高等教育资助,这批人后来成为经济建设的主力。但是现在,这样的免费教育机会已经消失了。

目前,美国穷人想要接受高等教育,支付高额的学费主要靠学生贷款,截止 2019 年 3 月,美国的学生贷款总额高达 1.6 万亿美元,占美国家庭总负债的比例超过 10%,而在 2006 年时这一比例不到 4%。高额的学费和贷款成为一条鸿沟,使得穷人无法受到优质教育,进而提高收入水平。

放水资产受益,加剧贫富差距。

特朗普没有给美国的低收入阶层提供更好的机会,其主导的减税是大幅下调边际税率,其实是给富人减税。他开出的药方是希望通过高关税,帮低收入阶层把低端的工作搬回来。问题是即便考虑到 25%的关税,美国的工资放在

全世界还是太高,这些制造业的工作哪怕搬到越南、墨西哥,其实也很难搬回到美国,1 季度越南对美国出口的激增就是明证。

而由于关税政策导致了全球供应链的不稳定,美国企业的全球销售和投资受影响,经济发生了实实在在的损失,特朗普反过头来又逼迫美国央行降息放水。但问题是,美国富人拥有大量金融资产,穷人占有的资产本来就不多,而货币放水只会推高金融资产价格,让贫富差距越来越大。

所以,特朗普的政策并不是让美国更伟大,而是让美国更分裂。

去杠杆加减税,中国股债双牛

中国供给侧改革的两大核心政策是去杠杆和补短板,其实就对应着里根新政的收货币和减税,其实是非常有希望的政策组合。

在金融危机之后的 10 年,我国陷入了货币超发的困境,这其实非常类似美国的上世纪 70 年代,居民都在买房,企业喜欢投机,也使得地产泡沫愈演愈烈。但我国货币超发的源头是 2008 年的全球金融危机,其实是美国人搞出来的次贷危机把我们拖累了,我们是被迫出台了 4 万亿刺激计划,而且一不小心就上瘾了。可以说是美国引爆危机,中国被动刺激。

但是我们的政策目的是让大家都过上好日子,因此政策是有反思的。在债务率太高之后,我国在 2015 年提出了供给侧结构性改革,而其中最核心的两大政策就是去杠杆和补短板。

为了去杠杆,我国出台了资管新规,主动关闭了影子银行,根据郭树清在陆家嘴论坛上的讲话,我国影子银行在过去两年萎缩了接近 14 万亿。而在



今年,通过包商银行托管事件,我们主动打破了金融体系的刚性兑付,成功地实现了利率的分层,让风险机构的融资有了更高的成本。

而在去杠杆之后,中国的广义货币 M2 增速已经降至 8%左右,相比过去 10 年平均 15%的增速已经下降了一半左右,这个变化其实和里根时代前后非常类似。因而中国也出现了两个可喜的变化,一是通胀预期和地产泡沫得到有效的抑制,二是利率水平出现了趋势性下降,国债利率中枢大幅回落。

而为了应对去杠杆引发的经济减速,我国在 2018 年提出了万亿规模的减税计划,并且在 2019 年激增至 2 万亿。今年 5 月份,中国的财政收入已经出现了负增长,这充分显示了减税的诚意。而且中国的减税的主要受益对象是普通老百姓,个税起征点的上调主要是中低收入阶层受益,而增值税的下调可以降低商品价格,全体居民都可以受益。

正是去杠杆加减税的政策组合,使得中国的资本市场焕发出了新的生命。

在 2018 年,中国债市率先走出了大牛市行情。而债市上涨的逻辑其实非常简单,由于去杠杆抑制了投资需求,未来中国不可能重走刺激投资的老路,而不再搞投资就意味着缺乏资金需求,那么利率就很难再大幅上升。

而在 2019 年,中国的股市开始走出牛市的格局,今年上半年的沪深 300 指数涨幅高达 27%,尤其是涌现了以蓝筹和消费股为代

表的中国核心资产。为何核心资产能上涨?其实就在于去杠杆和减税两大政策红利。

去杠杆减少了无效资金需求,降低了无风险利率水平,这使得中国股市的低估值不再下降,甚至有所回升。

去杠杆减少了无效投资,中国的制造业投资增速已经降至零增长附近。而在不投资以后,中国的诸多周期行业没有了新的产能投放,其实并不是坏事,这意味着行业格局稳定了,没有新玩家进入,同时现有行业龙头的存量设备也值钱了,也不用大笔增加资本开支,其实盈利也稳定了。不投资反而使得周期蓝筹的龙头企业有了长期投资价值。

减税还增加了居民消费。今年前 5 个月,中国消费增速高达 8.1%,远高于投资和出口增速。而且展望下半年,随着减税降费的进一步落地,预计下半年消费增速的回升是大概率事件。美国靠着 4-5%左右的消费增速支撑经济发展,就实现了 40 年的股票牛市。而中国目前 8%以上的消费增速远高于美国,这意味着中国龙头消费企业的业绩增速可能会达到 15-20%左右,如果我们也像美国一样给消费企业稳定的估值,那么就可以享受这些龙头企业每年 15-20%的业绩回报,那么中国股市也可以长期稳定上涨。事实上,本轮中国股市的领涨板块几乎全部都是消费行业,而不同于以往周期行业领涨的短命行情,这恰恰是出现了长期慢牛的希望。

通过中美之间的国民现状及经济政策对比,我们可以看到,中美之争将在未来很长一段时间里相互胶着,但中国依然是那个辉煌中国,美国却已不再是原来的那个美国。

但显然,美国不是这么想的。中美两国元首阿根廷会晤共识和大阪会晤共识尚话音未落,短暂的和平就又被美国的反复无常打破了。

8 月 23 日 17 时,特朗普发推特称,从 10 月 1 日起,当前对约 2500 亿美元中国产品加征的关税税率从 25%上升至 30%。“对额外 3000 亿美元中国产品,原本在 9 月 1 日起加征 10%关税的,将提高至 15%。”

中美贸易冲突进一步激化。



美国贫富差距失衡

中美之争的本质： 第五次科技与产业革命的终极擂台

文 / 王济武

可以说,世界第五次产业革命的终极擂台上,只剩下了中美两国,中美之争绝非贸易战,而是科技与产业之战。既是第五次产业革命之争,中美的斗争焦点必然围绕信息工业、智能产业与生命产业领域展开,双方攻防也必然会围绕研发能力、转化能力、三大产业基础设施能力、市场规模能力而展开。



第五次科技与产业革命正在发生

前四次科技与产业革命满足了人类从吃饱、穿暖、住行电气化到社交网络化的物质层面需求,以生命科技与智能科技为支柱的第五次科技与产业革命,则是满足人类更高层次需求——“有尊严的生存与发展”。

第五次科技与产业革命将是科学革命、技术革命和产业革命三大革命的交叉融合。这是一次“完整意义”的复合型科技与产业革命,明显区别于前四次科技产业革命。

第五次科技与产业革命是一次改变人类自身的科技革命,将彻底改变人类的生活观念和生活模式,从学习、工作、家庭到寿命等。如果它的预期目标能够实现,人类文明将进入“再生时代”。

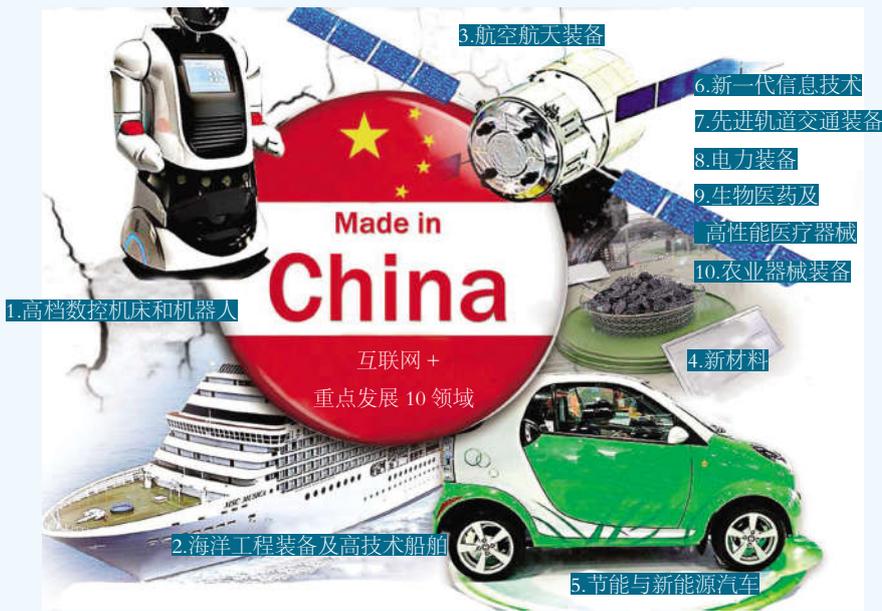
前四次科技与产业革命彻底改变了人类的思想观念、生活方式、生产方式、世界格局和许多国家的命运。第五次科技与产业革命蕴含着巨大的经济利益和社会利益,其影响将超过前四次科技与产业革命。相关研究表明,从现在到2040年前后,将是第五次科技与产业革命孕育发展的关键时期,正在带来世界发展格局的深刻变化。

为什么主角是中国与美国

一方面,完整的经历历次产业革命形成了美国、中国较为完备的产业体系,不仅是终端产品能量化生产,连中间产品和生产工具都能量化生产,有利于形成良性产业循环。

公元前4000年左右,四大文明古国古巴比伦、古埃及、古印度以及中国的黄河流域,出现的以金属工具制造、使用和以水利技术大力发展为标志的农业革命,可视为人类第一次产业革命。

一直延续至18世纪60年代,在英国发生了以纺织机的发明和蒸汽机作为动力广泛使用为标志的第二次产业革命(第一次工业革命);19世纪末20世纪初,德国和美国引领了以电气化、化学应用和内燃机三项技术的发明和使用为标志的第三次产业革命(第二次工业革命);20世纪70年代至今,特别是90年代以来,以计算机与手机的普及应用,网络与通信技术的结合带来的信息产业大发展,带来了第四次产业革命(信息产业革命),这一次,中国抓住机遇,成为与美国并驾齐驱的信息产业强国。



世界主要国家中国、美国、日本、英国、德国等国家都完成了第一次产业革命，但是有的错过了第二次产业革命，如美国、日本、德国；有的错过了第三次产业革命，如英国。

对于今天仍在继续的第四次产业革命，美国和中国因为具备较为完备的信息产业基础设施、相当规模的市场需求及相当体量的二、三产业规模等因素，成为真正主角。

另一方面，美国和中国在第四次产业革命中积累了全世界最为完备的基础设施，有利于第五次产业革命的发生。

当前正在孕育兴起的第五次科技与产业革命必须在累积历次科技与产业革命基础设施成果的基础上展开，尤其第四次产业革命打下的信息化基础更加重要，如互联网、光纤、手机、卫星等。

尽管如今日本和德国也表现出良好的势头，但因其均欠缺第四次产业革命的积累而使得他们缺乏足够的基础和实力与中美抗衡。

反观前四次科技与产业革命可以发现，没有任何一个国家能够像中国一样全部完成前四次科技与产业革命并进入到第五次科技与产业革命中，因此，在当今正在兴起的第五次产业革命

中，中国和美国因为具有更加完备的基础和条件而成为主角。

可以说，世界第五次产业革命的终极擂台上，只剩下了中美两国，中美之争绝非贸易战，而是科技与产业之战。中国也绝无可能再韬光养晦（否则美国人岂不是傻子），唯有知己知彼，放手一搏。既是第五次产业革命之争，中美的斗争焦点必然围绕信息工业、智能产业与生命产业领域展开，双方攻防也必然会围绕研发能力、转化能力、三大产业基础设施能力、市场规模能力而展开。

中美的实力与较量

实体经济：崛起与弱化的对垒

经济发展的客观规律表明，发达强健的实体经济是一国应对危机、摆脱困境、进军新一轮产业革命的关键。2008年国际金融危机后，美欧国家之所以至今难以脱身，重要的原因就是实体经济较弱，包括先进制造能力的退化。

美国：长期“经济虚拟化”，挽回实体经济任重道远。

从20世纪50年代至今，带动美国经济增长的主要力量发生了根本性的改变。20世纪50—60年代，美国实体经济的核心即“制造业”占美国GDP的比例为27%—23%，2013年这个比例仅仅为12.1%，制造业就业人数占总就业人数的

比例也从20世纪50—60年代的27%—23%下降到2013年的8.5%。

美国《时代》杂志的商业专栏作家拉娜·弗洛哈尔在其《制造者与索取者：金融的崛起与美国实体经济的衰落》一书中，通过大量的深度报道与案例解析指出：美国现在只有15%的货币进入了实体经济，其他货币均留在金融领域内自我循环；金融业攫取了全美经济利润的25%，却只创造了4%的就业岗位。

同时，根据国际货币基金组织发布的2017年世界各国GDP数据显示，2017年，美国高达19.4万亿美元的GDP中，真正由实体经济创造的部分仅仅不到5万亿美元，剩下的14.4万亿美元的GDP中，超过80%以上统统来源于金融市场操纵下的虚拟经济。实体经济在美国经济中的大幅度萎缩被美国经济学界称为“美国经济的去工业化”（麦金农），制造业已经不再是美国经济的支柱。

在美国国家经济分析局公布的统计资料中，金融房地产业已经成为15大行业中对美国GDP贡献最大的行业，是当代美国经济的支柱产业。美国经济增长的支柱产业已经从实体经济的核心即“制造业”转向虚拟经济的核心即“金融房地产业（亦称高端服务业）”。

随着基础设施建设成本呈指数不断增加，要重新进入其已经丧失的实体经济领域的成本需付出巨大代价，这将在一定程度上削弱美国在新一轮科技与产业革命竞争中的优势。

中国：“逐鹿”先进制造，实体经济突飞猛进。

改革开放以来，中国一直致力于发展以工业制造为核心的实体经济，中国产业政策和经济发展自始至终没有脱离以工业制造为核心的实体经济。

尤其是本世纪初加入 WTO 后,中国以制造业为主的实体经济实现了突飞猛进的发展。按照联合国统计数据显示,1995 年中国工业规模总量不足 0.4 万亿美元,2013 年则超过 4 万亿美元,中国工业规模增长了 10 倍。德国之声网站援引法新社报道指出,美国市场调查公司 IHS 的研究报告显示,2010 年中国已取代美国成为全球最大工业品生产国。

短短 11 年间,中国连续将意大利、法国、英国、德国和日本甩在身后。2015 年 5 月,国务院印发《中国制造 2025》,向世界第一强工业国发起冲锋,中国以制造业为核心的实体经济优势势必更加凸显。

2016 年,中国制造业已经占世界制造业比重的 25%,世界第一。这种制造业的优势,任何国家都难以取代,而且中国还在上升。

基础设施:领先与反超的对决

基础设施驱动历次技术和产业革命。第五次科技与产业革命将在累积前四次产业革命基础设施成果、特别是第四次产业革命基础设施成果基础上,对人类社会带来难以估量的作用和影响。

在第五次产业革命之争中,中美基础设施的实力与较量必然围绕能够满足人类更高层次需求——“有尊严的生存与发展”的智能科技与生命科技领域展开。

智能科技领域:第四次产业革命正在向纵深发展,它所成就的全球信息网络基础设施正加速向高速率、广普及、全覆盖、智能化方向发展,战略地位日益突出。在第五次科技与产业革命中,以 5G 网络为代表的设施是最重要的驱动要素。

5G 不仅可以加快网速,还能增加容量,因而有助于物联网等产业发展。所有的网联汽车和各种电子设备都能生成海量数据,这可以帮助一个国家在无人驾驶和人工智能等领域取得领先优势,进而在第五次科技与产业革命中赢得领先优势。

据路透社伦敦报道,中国目前支持 5G 通讯的基站数量是美国的 10 倍多。仅在 2017 年的 3 个月里,中国手机基站公司和运营商增设的基站就比美国之前 3 年所设的还要多。

生命科技领域:生命科技是人类进入生命科技时代的奠基石,无疑也成为大国竞争的重点。在第五次科技与产业革命中,中国是公认的全球生物技术领导者,是一个生物资源大国,拥有全球 10% 的生物遗传资源。

据不完全统计,中国拥有动植物、微生物约 26 万种,其中植物 3 万种、动物 20 万种、微生物 3 万种,中国还是一个即将超过 14 亿人口的多民族国家,有着其他国家少有的丰富的人类遗传资源。所有这些资源都为中国发展生命科学与生物技术提供了丰富基础材料。相对于世界上许多国家(如美国)来说,这种优势是不可替代的,也是具有独占性的。

研发创新:实力与潜力的比拼

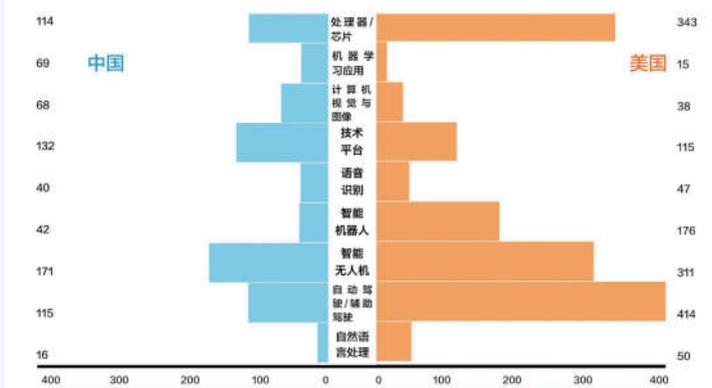
智能科技与生命科技的突破发展离不开研发创新的驱动。研发创新既需要已有的研发实力,也需要高智商的工程师不断推动研发潜力的释放。

研发实力是建立在高强度的研发投入与发明专利基础之上的。一方面,全球前沿研发创新越来越离不开科研基础设施与高端精密设备的大量投入,国家集中力量在研发方面的资金投入是研发创新成果的前提保证。中国在研发投入



美军航母战斗群

中美人工智能企业各领域融资事件数量对比图



强度方面日益显示出雄厚的研发实力，并有望赶超美国。

据美国国家科学基金会统计显示，2016年美国全年研究与试验发展(R&D)国内支出达到5103亿美元，位于世界第一；中国R&D国内支出达到2378亿美元，位于第二。2000年至2016年，中国R&D国内支出增长超过20倍，年均复合增速达到21.3%，同期美国R&D国内支出增长不到2倍，年均复合增速仅为4.1%。2018年，中国R&D总支出为19657亿人民币，比上年增长11.6%，位居世界第二。同年，美国科研经费总支出为2万亿人民币，增速为4%。按照中美科研经费的增速换算，中国的科研经费今年就能超越美国。

当科研经费超过美国后，中国的技术产出也会超越美国。其实，被美国视为中国缩影的Huawei公司，去年向联合国下属的世界知识产权组织(WIPO)提交了5405份专利申请，在全球所有企业中“雄踞第一”。

另一方面，根据世界知识产权组织统计，截止2016年底全球共有972万件有效发明专利，从增量角度，2016年各国发明专利申请量排名分别为：中国(126万，2005年时中国只有17万)、美国(52万)、日本(46万)、韩国(23万)、德国(18万)，而专利授权量排名分别为中国(32万)、日本(29万)、美国(28万)、韩国(12万)、德国(10万)。

实际上，世界知识产权组织公布的2016年世界知识产权统计数据显示，从受理专利申请的国家和地区有关数量来看，中国专利申请数量已连续6年世界第一。在第五次科技与产业革命擂台上，中国在研发实力上将逐步成为擂台上的一大主角。

对于第五次科技与产业革命的主战场——智能科技与生命科学来说，研发潜力至关重要。研发潜力一方面主要体现为拥有来源稳定且源源不断的工程师。

近几年，中国人在工程师自我培育方面加大力度，成效显著，正在与美国相媲美。根据美国国家科学基金会统计，2014年自然科学与工程学士学位获得人数排名靠前的国家与地区分别为中国(145万)、欧盟8国(57万)、美国(38万)、日本(12万)、韩国(11万)，中国已经成为世界第一；而博士学位获得人数的国家与地区排名为欧盟8国(4.92万)、中国(3.18万)、美国(2.98万)、日本(0.59万)、韩国(0.55万)，中国的研发创新潜力优势明显，在研发潜力

上足以与美国相抗衡。

值得一提的是，2018年，中国工科类毕业生为300万人，再加上医学、农学、ICT等技术应用型人才，去年中国毕业的理工科人数高达400万，而美国理工科毕业生只有44万，其中52%还是其他国家的留学生。

另一方面，研发潜力也需要高智商的人口。世界上智商最高的国民分布在中国、新加坡、韩国和日本，他们的平均智商高达105。英国阿爾斯特大学名誉教授理查德·林恩在他的新书《智力的人种差异：进化分析》中亦有这样的结论：东亚人智商平均达到105分，全球最高，欧洲人紧随其后，达到100。

中国是四大发明的故乡，而非只会模仿山寨的国家，中国人的创造力特别是基于规模的研发潜力会越来越明显。

市场规模：战略破局与“铜墙铁壁”的较量

市场规模是第五次科技与产业革命不可或缺的因素。中国不仅有庞大的国内市场，可以抵御海外市场的波动，还积极拓展海外市场，赢得战略先机。如：面对美国在太平洋筑起的“铜墙铁壁”——跨太平洋伙伴关系协议(TPP)，2013年中国战略性地提出“一带一路”倡议，覆盖了全球44亿人口，约占全球总人口的60%，它的朋友圈经济总量有21万亿美元，占全球经济总量的30%，极大地延展了中国市场规模。据统计，从2000-2017年，美国市场规模增长到57564亿美元，增长了74.4%。而中国市场一路狂飙，增长到惊人的54223亿美元，增长了11.5倍，几乎与美国市场并驾齐驱。

成果转化：“三螺旋”与“立体三螺旋”

科技创新成果转移转化是当前世界各国关注的焦点，也是政府、科研机构、企业等各种资源的汇聚点，它反映的是一个国家的创新能力、竞争能力以及综合实力。

美国科技成果转移转化体系根植于“政府-产业-大学”创新三螺旋模型理论,通过强化政府部门、私营企业和大学研究机构的伙伴关系,提高了科技成果转移转化率,增强了美国的创新实力。

在三螺旋模型基础上中国探索出更加符合中国发展特色的立体三螺旋理论,即“园区+产业+金融、技术+资本+产业、政府+企业+大学”三个三螺旋多重交织的立体三螺旋模型,来推动中国的科技创新成果转移转化。

立体三螺旋模型是对原来“政府+产业+大学”三螺旋的重要升级和发展,将原来一个维度的三螺旋模型上升至多个维度,涉及要素更加多样,各要素之间的互动关系更加深化,其中政府发挥的作用也更加突出和重要,尤其是在体现国家重大战略的重点技术和项目上,例如人工智能、生命科技等领域,技术转移和成果转化的优势更加明显,而由此衍生出的科技成果转化服务方式也更加丰富,必将在未来的全球科技创新竞争中显示出蓬勃的生命力。

美国的攻与防

通过以上对比分析可知,中美双方在很多领域的实力不相上下,甚至不少领域是中方领先,在此背景下,美方在第五次科技与产业革命竞争中可能采取如下攻防策略:

美方的防守要点:一是严守暂时领先的信息、智能、生命三大领域,在研发能力方面必会严防中国对美的学习复

制;二是增强三大领域的研发投入与产业转化能力,鉴于美国政府的财政能力不足,预计将依次大规模削减对外援助、国内福利、军费,而投向研发与新兴产业基础设施;三是扶持民间的三大领域研发与产业能力,包括政府力量协助开拓市场,发挥美国优势的资本金融力量,以“股市”为载体,协助研发及新兴产业上市公司做大做强。

美方的攻击要点:一是破坏中国的三大产业研发力量,包括研究人员交流限制,技术禁运等;二是用各种借口与手段,重点攻击三大产业的中国领军企业;三是为阻止中国发挥政治制度与财政能力,特别是能支持资助研发与新兴产业基础设施的能力,美国必会多种渠道刻意攻击中国政治制度、财政政策、产业政策、企业政策,目标是阻止中国筹集到美国不能筹集的巨量资本投向三大领域;四是重点攻击A股、港股的科技股,特别是研发强、盈利弱的三大产业新兴上市公司的融资能力;五是阻止中国扩大国际技术集成,扩大市场范围,会通过“建群”与“破群”两手齐下,阻止中国与“一带一路”沿线国家合作。

按此逻辑,中方不难推导出必行之攻防应对策略:一是强化“政制”;二是扩大跨国合作;三是重投研发经济;四是大力兴建新兴产业基础设施,加强三大领域转化能力;五是加强金融对研发及新兴产业支持能力。

特朗普“再工业化”是伪命题

美国产业现状表现为美国经济“虚拟化”虚胖,就业基础缺乏,与第二次、

第三次产业革命相关的基础设施老化破败。

正如历次产业革命规律所揭示,特别是第三次产业革命,即电气、重工业,非常依赖大规模基建与大量资本积累,主要维度是大资本“积累”。已经虚拟化的美国若要再“重”工业化,必须搞大基建、大投资,必须过“积累”关。根据美国国会预算办公室(CBO)最新报告,目前美国国债占GDP比重为78%,2030年将达100%,到2048年将翻倍为152%,超过1946年二战后的高峰106%。在此背景下,美国政府要推动建立大基建、重工业,可行的资本积累方式只有三条路:

①学习斯大林、毛泽东,从农业知识阶层、官员阶层那里获取积累,特朗普如真这么做,只会牺牲农业利益,并与知识阶层、官员阶层为敌,即与美国精英阶层为敌,目前看,如今似有此迹象;②学习希特勒,向犹太金融资本开刀(希特勒从犹太人那里搜刮了60-80亿马克,而1939年德国的黄金与外汇储备仅有5-6亿马克);③学习明治维新后的日本,发动战争掠夺,可掠夺的对象只有中、日、德。

特朗普若实行“再工业化”,只有通过上述①②③三条路才有一线可能,但在当前世界格局下,终是浮萍之沫,只能是“伪命题”。反之,特朗普及后续美国政府在再工业化路线不可行的情况下,必然会加大与中国争夺信息、生命、智能三大未来新兴产业的力度与决心。格局所致,退无可避。

第五次技术与产业革命,以信息工业、人工智能、生物科技为三根支柱的产业革命将彻底颠覆人类社会面貌,无论生活、文化、政治等等。

面对未来世界,和平与发展仍然是世界的两大主题,中国主张建立人类命运共同体,美国一再退群,要走单一的封闭的发展路线……中国的和平崛起与全面复兴,导致美国的处处围堵。所以,中美之争的本质,既是第五次技术与产业革命之争,也是话语权之争、国运之争。



中国制造业

延伸阅读

中国这帮人,为何让硅谷失眠?

文 / 武皓东

美国《时代周刊》文章指出,中国群体创新势力的崛起,以及自上而下的人工智能热潮,这种在科技上表现出的巨大潜力让国外对手感到焦虑。更评论道:“事实上,当下的中国已经令硅谷失眠。”



李彦宏

王传福

中国工程院公布的 2019 年院士增选有效候选人名单,来自企业的共有 114 位,其中包括比亚迪董事长王传福、百度公司创始人李彦宏、阿里巴巴技术委员会主席王坚以及腾讯旗下微众银行首席人工智能官杨强等民营企业家和高管。

这份名单上的企业界人士不仅涵盖了“BAT”等互联网和制造业的头部民营企业,在评选方向和标准上也更聚焦对新兴领域、交叉学科以及创新的关注,充分传递出国家对民营企业以及技术型企业家和高管的高度重视,对民营企业而言显然是一个里程碑事件。

世界正在为这种人让路

“在每一次技术革命中,任何梦想家都不足以成事,因为所有成功者都是实干家,一个产业早期领导者选定的商业模式对这个产业几乎是决定性的。”吴军在《浪潮之巅》中这样总结。

如果把时间轴压缩到近半个世纪来观察,会更有感触。随着全球技术革新步伐的

加快,技术型企业家和高管对人类社会正呈现出越来越大的影响力以及推动力:比尔·盖茨创立的微软公司对计算机在全球的普及方面功勋卓著,极大促进了人类的信息化发展;苹果公司联合创始人史蒂夫·乔布斯深刻地改变了现代通讯、娱乐和生活方式;在率领亚马逊成为颠覆实体零售的鼻祖后,杰夫·贝索斯近年来开始布局太空载人航天;从网络支付、电动汽车、可持续能源到太空探索,埃隆·马斯克不断将儿时“帮助人类”的梦想变成现实;马克·扎克伯格和杰克·多西,其各自创办的脸书和推特所打造的线上社交体系开创了互联网新时代……

在中国,企业特别是民营企业在技术型管理者的带领下,通过模式创新、技术进步和产品颠覆推动时代发展及社会变革的例子比比皆是,其中最具代表性的就是任正非创办的华为。

作为全球领先的信息与通信技术解决方案的供应商,华为在基础网络设施、知识产权、制定业界通讯标准、推进通讯技术发展等方面都做出过突出贡献,目前已成为 5G 引领者。

不论最后是否成功当选,以此次入选中国工程院院士增选有效候选人名单的民营企业家和高管为例来看,入选者皆为民营企业的领导者。

比亚迪股份有限公司总裁王传福,创业 24 年,如今比亚迪新能源汽车销量已连续 3 年排名全球第一,其在 2006 年研发出的核心技术“中国芯”打破国际巨头对 IGBT 的技术垄断,极大推动了我国电动车的快速发展。其全球已被授权专利约 1.4 万项,成为中国智能制造的重要力量;

百度公司创始人李彦宏,拥有深厚的技术背景,曾牵头设计开发了全球首个网络实



时金融信息系统,其持有的“超链分析”技术专利是奠定搜索引擎发展趋势和方向的基础发明之一。且主导百度布局人工智能领域,推动人工智能、大数据技术与制造、汽车、教育、金融、生活服务等领域的深度融合。目前,百度的人工智能核心技术已经超过 3000 项,超越谷歌、微软、IBM 等巨头,成为 AI 技术工程化的实力推进者;

阿里巴巴集团技术委员会主席王坚可以说是人机交互第一人。加入阿里巴巴后,提出“阿里云”概念并研发,使阿里巴巴拥有了独立自主的计算机网络技术。

2014 年,阿里云成为我国首家为境外企业提供云计算的公司。如今的阿里云在致力于让计算和人工智能成为普惠科技的同时,也凭借自身领先的科技能力服务着制造、金融、政务、交通、医疗、电信、能源等众多领域,并一举超越谷歌和 IBM,紧随亚马逊、微软之后,成为全球排名第三的云计算公司。

可以看出,产业的变革使得中国的技术型企业、高管的核心能力从“获利”逐步迭代成颠覆式创新能力,在技术与产业之间,他们是最稀缺的力量,其重塑产业和行业格局的能力也不断助推着中国在国际舞台拥有日益强大的话语权。

一个明显可见的趋势是,在汹涌澎湃的科技浪潮下,随着人工智能时代全面到来,具备技术基因和创新能力的技术专家无疑将拥有更加广阔的发展空间。

用“硬创新”解锁未来已成共识

众所周知,两院(中国科学院、中国工程院)引领着我国科技战略方向,掌握着国家重大核心技术的决策和开发,决定着国家科技实力的未来,是国家在科技决策方面最重要的智囊团。从科研院所、高等院校、大型国企中产生两院院士,是我国一直以来的惯例。

但与此同时,一个必须正视的现实是,作为创业就业、技术创新、国家创收的重要主体和来源,以及创造中国奇迹

不可或缺的力量,撑起中国经济半壁江山的民营企业中尽管不乏顶尖科技人才,出现在两院院士名单中的“民”字头企业家却寥寥无几。

也正因如此,中国工程院此次院士增选无疑将成为“企业家院士荒”的分水岭,而这之前已有迹可循。

2018 年 11 月 1 日,总书记主持召开民营企业座谈会,提出支持民营经济发展 6 大举措,并掷地有声地指出:“民营企业 and 民营企业家是我们自己人”,表明党中央毫不动摇鼓励支持引导非公有经济经济发展的坚定决心和鲜明态度。

一个月后,中国工程院院长李晓红公开表示,将积极吸纳长期奋斗在民企科研一线、符合条件、德才兼备的英才进入院士队伍,且永远不设“卷帘门”“玻璃门”“天花板”。

今年 1 月 6 日,科技部部长王志刚表示,科技部将鼓励支持民营企业参与国家重大科技任务,充分发挥民营企业机制体制灵活、市场敏感度高等特点加快形成具有市场竞争力的产品。

1 月 15 日,总理主持召开座谈会,听取专家学者和企业界人士对《政府工作报告(征求意见稿)》的意见建议时指出,新一轮科技革命和产业变革对经济增长的贡献达三分之一,政府要支持新产业、新业态、新模式规范健康发展,形成广泛的商业化运用。

把这些重要新闻连贯起来,不难发现其背后的逻辑:在“技术治国”理念和

“中国制造 2025”战略下,中国的腾飞将极大依靠“硬创新”,这是解锁未来的“密钥”。

硬创新是指企业在人工智能、航空航天、信息技术、智能制造等高精尖科技领域的科研实力、市场地位和竞争力,而在创新意识和奋斗精神上具备天然优势的科技型民营企业,与国家理念及战略高度契合,势必将成为硬创新的重要载体,为中国跻身科技大国和制造强国提供强有力支撑。

所以 2019 年院士增选有效候选人名单,既显示出国家对技术型企业、高管的高度认可,也借鉴了美国工程院破除论文、职称、学历和奖项的固化标准,向盖茨、乔布斯等为人类和整个社会创造极大价值的企业家授予院士的做法,这种重新界定“什么是科学家”的探索,展示出开放的胸怀、国际化视野下的大国气魄。

无创新,不发展。我们有充足理由相信,在政策红利、举措落地和创新氛围的多重利好下,民营企业创新的潜力和积极性必将得到极大增强和释放,将有更多新一代中国企业家往技术型企业方向发展,站在技术最前沿,用魄力和情怀引领国家科研进步和技术水平的提升。

(综合摘编自正商阅读、投资家、人民内部参考、观察者网、大风号、搜狐财经)



杨强

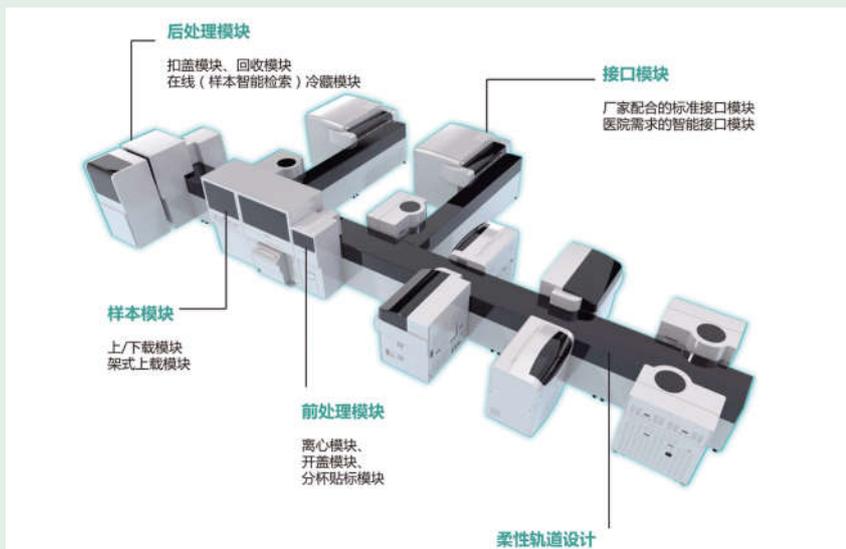


王坚

赛诺迈德：用心铺就成功路

文 / 刘海东 郝莹 图 / 胡梓博 马婧姝

欲望是人性最大的挑战。做好企业，第一要看懂市场，第二要做出优质产品，第三是不能贪婪。



主线。因此，一个私人定制思路历经坎坷破茧蜕变，终究为企业在医疗市场杀出一条生路。

迄今为止，公司自主研发的体外诊断仪器和自动化检测系统的技术水平处于国内领先，同时，公司取得了多芯同时控制、小型机械手等多项实验室应用技术的发明专利。在实验室流水线销售方面，已销售完成 6 条流水线，其中 2 条已经在三甲医院内投入使用，另外 4 条处于调试中。

据介绍，早年公司产品以治疗设备仿制为主，由于契合市场需求，10 年时间里，为企业带来可观的经济效益，但面临激烈的市场竞争，研发的跟进略显疲态，始终处于被动局面。打破这一僵局，公司才有生存下来的机会。因此，从 2002 年始，公司便开始了转型，而这一转，竟用了 15 年。

研发驱动实现企业发展

“这个领域投资回报率高，值得投，但不好的地方就是投资周期长，见效慢。”公司总经理孙成信至今回想起公司曾走过的发展历程仍感触颇深，从 2002 到 2016 年的 15 年时间里，公司的研发投入居高不下，已破千万，困难时期，他甚至卖掉自家住房，助力研发项目跑完最关键的最后一公里。

2016 年整个研发阶段接近尾声，公司也迎来了大发展，这让孙成信松了一口气，但后续的产品更迭及升级仍是工作的重中之重，他也时刻保持着对市场变化的警觉。

为了能使公司的自主研发能力得到提升，2018 年初，赛诺迈德研发二部应声落地，专门致力于加快实验室流水线产品的研发进度。同年 8 月，公司研发的实验室自动化流水线完成了长春市食品药品监督管理局第一类医疗器械注册备案。同时，试剂研发也结出了累累硕果，截至 2019 年 5 月 31 日，公司完成新增 32 种生化试剂和 8

长春赛诺迈德医学技术有限责任公司（以下简称“赛诺迈德”）是一家专业从事医学检验仪器、医学检验试剂及医学治疗（理疗）设备研发、生产、销售及服务的高新技术企业。在经过立项、尽职调查、专家评审、投资决策等一系列程序后，于 2017 年获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持，帮助其在研发、生产和市场推广方面取得较大进展。

试想一下，医院实验室实现完全的自动化作业，会给医务人员及患者带来怎样的体验？如果实验室空间大小、格局、需求各不相同，自动化又该如何实现？

随着分级诊疗的不断推进，各级医院及第三方检验的样本量逐年增加，单纯依靠流水线及部分测量自动化已经无法满足数量庞大的检验需求，而这样的后果，不仅会影响医院的整体医疗进度，还会给患者带来等候时间较长、延误治疗等不良体验。

市场需要什么，就生产什么，产品需要什么，就研发什么。一条清晰的发展思路早在十几年前就被赛诺迈德确认为公司业务



孙绍信

种血凝试剂的研发工作,现已进入注册检验阶段。目前,公司共有医疗器械注册和备案9项,已注册试剂31种,准备注册试剂40种。

对于医疗企业来说,技术是决定生死存亡的要件,对此,赛诺迈德通过与合作企业强强联合,达到事半功倍的效果。截至目前,公司与广州金域医学检验中心有限公司合作研发的实验室自动化样本分检系统,已进入调试阶段;和吉林大学第一医院二部检验科合作研发实验室自动化血液前处理系统,已进入设计期;此外,与延边大学附属医院检验科合作研发的实验室尿液自动化流水线项目,也已经进入了立项阶段。

数学思维破解经管难题

事实上,强大的自主研发能力并非赛诺迈德的先天基因,起初,企业并未引起重视,直到意识到市场的残酷与对手的强大,公司才决定转舵为安。

公司掌舵者孙成信从事自动化及产品线设计多年,具有丰富的数控实战经验。起初他创办的公司致力于外包设计服务,这也使得他赚得了人生的第一桶金。随后,公司开始涉足治疗设备行业,由于迎合市场需求,积累了越来越多的财富。但一直屡试不爽的“仿制”模

式也有其弊端,有时会触碰专利,有时也时常会跟不上节奏,被动式的跟着市场跑,更加凸显了自主研发的重要性。

在参考了罗氏、复星、华为、丰田等巨头的管理模式后,赛诺迈德重新审视了自身的架构及特点——由于做实验室自动化设备位于个体需求和健康产业的末端,因此测试个体行为、群体行为和内在趋势就显得尤为重要,公司可以据此来寻找商机并提前布局。例如,世界某知名糖尿病医护企业在多年前就对中国的糖尿病市场有过预测,他们根据中国人的饮食特点、消费习惯等数据,做出推断,得出结论,而这些数据的背后,是对应用数学、统计学、逻辑学等多学科的研究,同时加入博弈论,这样就能清楚的显现出行业的爆发点、转折点、关键点及趋势,从而帮助企业做出判断。据赛诺迈德的推断,随着人们对于医疗需求的提高,检测行业市场将在近年出现大爆发。

为了将行业研究透彻,赛诺迈德联合吉林省社科院、软科学研究所组织开展课题,将“数学思维”的研究成果运用到企业经营中,按照公司高层的判断,企业的内部运营实际上就是要选好点,找到这些点,就会有商机,例如管理制度、作业流程等都会越来越顺畅。

控制欲望是领导者的大智慧

赛诺迈德的经营层认为,做医疗设备领域首先要考虑的就是体系问题,上游要与供应商协调好;着眼于本企业时,要注重硬件和软件、内部与外部的联动,形成生产管理的内部小体系;而在下游销售阶段,也一定要与经销商合作融洽,才能实现多方共赢的良好局面。而在与外界的关系中,最重要的一点就是:控制欲望。

孙成信说,欲望是人性最大的挑战。做好企业,第一要看懂市场,第二要做出优质产品,第三是不能贪婪。作为生产企业主要业务是研发、设计、制造,而销售这一领域就要交由分销商进行,“只有让他们赚到钱,他们才愿意代理,如果过多奢求,就会得不偿失。”

当前,对于许多企业仅仅以产品作为盈利模式的做法,赛诺迈德并不认同,技术层面和未来基础层面的研究被认为同等重要,而这三方面则构成了企业生存发展的要件。赛诺迈德在市场调研中发现,许多企业在报表上只是体现了产品层面的内容,包括品类、特点、专利等,以至于忽略了许多重要的关键性因素。现实中,投资公司到企业踏查的大量事实也表明,对于产品以外的要件,例如对企业人事、管理、技术等各项能反映发展状态和实力的综合指标与数据,投资人亦十分看重,并以此作为投资依据。

未来,赛诺迈德将继续提高研发能力,完善管理体系,以生产出更多优质的体外诊断及检测产品,缓解国外产品在国内市场一家独大的现状。

据悉,为了满足研发生产需求,目前,赛诺迈德已启动对厂房的扩建,2019年4月正式开工建设,预计年底投入使用,届时公司的生产能力也将扩大4倍。



楼里楼外：业主的生活管家

文 / 刘海东 郝莹 图 / 胡梓博 李都

掌握了数据就掌握了信息，也就意味着拿到了开启商业活动大门的一把钥匙，因此，“楼里楼外”实体店并不仅仅是一个商品的出入口，更是一个信息流的集散地，它所产生的价值不可估量。



“楼里楼外”以社区便利店为载体，以物业信息化 SaaS、零售 SaaS、业主服务平台为核心，帮业主选择并争取优质、低价、可监管的全类别商品及服务，以一横(线上+门店平台)，五纵(零售、教育、房产、保险、银行金融)，培植产业链 N，形成稳定的商业结构。该产品于 2015 年获得第一届全国“互联网+”大赛全国银奖、吉林省金奖、实践组第一名，2016 年获得第三届“创青春”中国青年创新创业大赛全国铜奖、全国最佳人气奖、江苏省银奖、互联网组第三名。2017 年获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持。

生活中，人们对“多快好省”情有独钟，几乎没有抵抗力。或许某一天你会通过社区门口的便利店购物，而意外收获一份惊喜：物业费免单，家政服务打折，买保险有优惠，这些看似从天而降的幸福，殊不知，都是由看不见的大数据在支撑，而这背后，则是强大的商业联合体。

“线上服务+线下实体”的模式，打造全方位的业主生态服务平台，这是胡章优进入该领域时给出的定位，而他的想法也正在通过实

践，逐渐得到市场的印证。

2016 年，胡章优的公司优狐科技(长春优狐科技开发有限公司)推出了一款专门针对社区生态一体化构建的产品——楼里楼外服务平台(楼里楼外)，这款产品旨在通过利用移动互联网技术，在业主与物业、服务供应商之间建立安全、稳定的连接桥梁，实现各行业的跨界融合，推动产业升级转型。线下布局上，4 家“楼里楼外”门店相继在长春市“怡众名城”、“中信城”、“亚泰梧桐公馆”等中高端小区开业。作为桥梁与纽带，连接着有关社区、物业、商业的一切行为与活动。

胡章优说，数据是每个从事互联网企业的必争之地，掌握了数据就掌握了信息，也就意味着拿到了开启商业活动大门的一把钥匙，因此，“楼里楼外”实体店并不仅仅是一个商品的出入口，更是一个信息流的集散地，它所产生的价值不可估量。未来，胡章优计划以长春大型高档社区为起点，将业务逐步铺设至全国。

“一横五纵”的立体化发展模式

“今年预计开 10 家门店，明年 50 家，主要是通过门店提升客户的信任度，并以此来开展其他业务。”胡章优说，目前公司，“一横五纵”的立体化发展模式已经基本搭建完成，具体而言，通过一家线下门店，实现购物、物业、金融、房产、娱乐等商连体活动，完成 O2O 闭环。

近年来，随着我国房地产市场以及城镇化的迅速发展，高端小区的数量也在逐年增加。胡章优在经历了“互联网+”多个项目的试错后，最终将目光投向了“智慧社区”领域，“政策方面有支持，并且符合时代发展趋势，随着百姓生活水平的提高，对产品及服务的需求无法得到满足，我们就是要解决这个矛盾，让他们享受到更多更好的服务和体验。”

事实上，“楼里楼外”的产生纯属意外。胡章

优自 2009 年成立优狐科技以来，就一直致力于“互联网+”解决方案的设计，公司先后在“互联网+社区”、“互联网+政务”、“互联网+农业”、“互联网+医疗”等领域摸爬滚打多年，与当地政府及长春民发基金、中国联通吉林分公司等众多企业建立了战略合作关系，但终因模式问题惨遭失败。在重整旗鼓后，他在一次与物业公司的洽谈中觅得商机。2014 年 9 月，“楼里楼外”进入正式的研发期，经历了 1.0、2.0、3.0 迭代后，已经更加具备穿透力，不再拘泥于 App 的形态，以方便业主为核心目标，提出了 App + 公众号 + 小程序 + 社群 + 门店 + 统一客服号 + 统一电话等多种服务形态，并在智能硬件、缴费、金融服务、保险服务、教育服务、商品服务、团购服务、家政服务等方面形成闭环商业逻辑。

数据支撑下的商业联动

诚然，作为一家互联网平台企业，数据作为“楼里楼外”最优质的资产形式，正在发挥着举足轻重的作用。一方面，物业公司可通过终端实现业主管理、巡检人员签到、固定资产管理等功能，省时省力的同时，还能有效提升工作效率。而针对于业主端，只要下载“楼里楼外”，就能实现物业缴费、物业服务、商品购买、智能车位锁、家政服务等一系列服务，一键搞定，方便快捷，有效提升了业主对社区服务的体验。此外，对于实现“0 物业费”构想，“楼里楼外”也有

考量，按照胡章优的打法，业主到门店消费，不但能享受到物美价廉的商品，还能得到相应的积分，用以物业费抵扣，从而有效增加客户的粘性。

胡章优说，当下，单纯的产品供销经营业态已经无法满足客户要求，“楼里楼外”通过云计算、大数据分析，根据用户喜好，对社群细分，有针对性地提供社区商业服务，并通过倒城市间供应链，构建城市内供应链和小区周边供应链，打通上下游，实现“营销决策→用户定向→落地销售→数据反馈”的营销全链条布局。而这样做的好处就是，砍掉了中间环节和中间费用，建立起消费者与生产者之间的直接联系，业主的生活成本大大降低，从而形成一种全新的销售方式和销售体验。

截至目前，“楼里楼外”相继开设的 4 家实体店，除了第一家门店外，其他均采用众筹的形式，由公司与合作方共担风险，共享成果。

胡章优介绍说，目前，在中国建设银行的大力支持下，“楼里楼外”在支付上已和银行业务形成联动效应，此外，还与平安、大地、华安三家保险公司签署了战略合作协议，在车险、人身险上都能通过“店面销售抵扣积分”的形式来减少相应的费用，为用户节约成本。未来，房产交易也将作为公司业务的重中之重。“我们有物业作为后盾，大量的租房、售房信息实时对称，这样进一步压缩了中介的业务空间，让业主租房、售房成

本更低，更简单高效。”

推动产业转型升级

不断完善的线上和线下服务体系，让“楼里楼外”的优势逐渐显现了出来。

目前，“楼里楼外”第 5 家门店已基本筹备完成，准备开业。近期，公司已启动了和恒大、中信地产的谈判，准备引入“楼里楼外”整套服务体系。此外，越来越多的县市政府部门也登门洽谈项目落地事宜。这些，都让胡章优对公司未来的发展愈发有信心。“现在一些大的投资机构开始青睐我们的项目，刚刚获得了千万级的投资，我们将用于产品升级和渠道建设。”

胡章优坦言，当前，最大的壁垒就是人员配备问题。据他介绍，实体店通过优化，已经从原来的“1 个店长 + 2 个店员 + 1 个配送”的构成改为“1 个副店长 + 1 个店员 + 1 个配送”，一个督导负责 4 个门店的督导形式，不仅能有效降低成本，同时还能使整个服务流程趋于标准化、规范化。“所有店员都要经过总部统一培训才能上岗。另外，如果公司向外围扩展，是一定要有强大的团队做支撑的，这样‘楼里楼外’才能逐渐成为智慧社区服务的一个品牌，公司才能走得更久远。”

胡章优说，目前公司正处于业务的上升期，因此更多的采取了集权控制，对此，他认为无关于对错，只要适合的就是最好的。他期待有一天，公司能发展壮大，有着更强的厚度、深度及穿透力，而当前“楼里楼外”要做的，就是完成从 1-N 的跨越。

按照胡章优的规划，未来，横向上，“楼里楼外”将走出长春，拓展到更多城市，或以开设分公司的形式进行业务铺设。纵向上，一方面将引入资本，用于产品运维及推广；另一方面，则计划与当地地产商合作，加大垂直业务的深挖。

“这样的 O2O 模式实行开来，将形成千亿级的市场，从而推动与社区服务相关的供应商企业的转型与升级。”为此，胡章优和他的团队，也将为实现这个目标，做出不懈努力。



云飞医药：匠心下的企业发展理念

文 / 刘海东 郝莹 图 / 胡梓博 兰德宁

李富彪说,质量是企业的生命线,是硬指标,要有匠心,不能光说不做。作为医药企业,更要严把质量关。



李富彪

吉林云飞医药有限公司(以下简称“云飞医药”)是集医药原料、消杀产品及保健品的研发、生产、销售、客户服务为一体的全产业链高新技术创新企业。总部基地位于公主岭市岭东工业集中区,率先提出“事先有控制,事中有防范,事后有补救”的全流程消杀,是中国北方专业消杀产品的供应商。公司与医药中间体吉林省高等学校工程研究中心建立以产、学、研为一体的消杀产品研发创新中心,拥有众多具有博士学位的研究人员,许多成果填补国内空白。2017年获得吉林省科技投资基金有限公司资金支持,有效缓解了公司在技术研发、设备采购、市场推广等方面的资金压力。

至今,很多人对汶川地震的画面仍记忆犹新:破碎的砖块瓦砾、面临腐败的动物尸体、不断进出的救援人员及车辆,

以及忙碌的医务工作者及灾后处理人员。

“灾情过后一定是疫情,但当时遗憾的是消毒液十分匮乏。”虽已过去了10年之久,但每当讲述起这段过往时,现任吉林云飞医药有限公司的副董事长兼总经理李富彪仍心有余悸,当时他在遵义的一家药企工作,负责灾后药品及物资的运输和现场指导,那一次的经历,让他对消杀产品的重要性及行业发展有了新的认识。

“随着国家对医药行业管控的严格,消杀产品的市场容量每年正在以25%的速度递增,已经超过了药品17%的增速,前景十分广阔。未来10年将形成千亿级的市场需求。”李富彪说。目前,国内的消杀市场十分不规范,产品质量参差不齐,生产企业多集中在华东一带,成规模的企业更是屈指可数。他希望能在该领域用匠心做产品,进一步

迎合市场需求,并从企业内部管控抓起,控制好产品质量,真正研发生产出让用户放心的产品。

据了解,云飞医药项目总投入超1亿元人民币,主打“格安特”品牌系列的消杀产品,其主要成分为聚六亚甲基胍,产品具有“100%无毒副作用、12小时持续消杀、99.99%高效除菌”等显著特点,广泛应用于防疫消毒感控、农业环境与加工、工业生产消毒、民用消毒卫生等多个领域。

“北京301医院的订单也马上就要交货了,最近我们还参与了北京某三甲医院手消毒液130万元的项目招标。未来我们计划以东三省及内蒙古地区为起点,以连锁店或分厂的形式,或是以部分业务分包的形式,彻底打通上下游产业链,将业务逐渐辐射至全国。希望用我们的匠心呵护品牌及企业的成长与发展。”李富彪说。

研发先行组建企业智囊团

李富彪介绍说,目前国内市场,部分企业唯利是图,甚至牺牲产品质量来降低成本,生产的产品不仅有刺激性气味,还会对人体粘膜造成伤害,他认为,这是对应用领域十分不负责任的表现。“现在医院消杀越来越严格,有硬性标准,操作流程也有明确要求,比如手消毒液,具体到怎么搓怎么洗,尤其是手术前,消杀就更为重要。”

2014年,云飞医药在经历了大量市场调研及实验后,开始了漫长的研发之路。公司率先在全国导入“研发合伙人”制度,在工厂设立研发中心,并与医药

中间体吉林省高等学校工程研究中心共同组建了博士工作站,由站内十几位博士提供外援支持。在产品工艺上,重点研发以“聚六亚甲基胍”为主要成份的主导消杀市场的领军产品——格安特消毒剂。

据了解,这种环保型的高分子聚合物杀菌消毒剂优势十分明显,可在常温下使用,长期抑菌,无毒副作用,无腐蚀性,且运输方便,在消杀行业远远优于此前以“次氯酸钠”为主要成分的第1代产品,以“氯间二甲苯酚”为主要成分的第2代产品,以及以“单双链复合季铵盐”为主要成分的第3代产品。

据李富彪介绍,目前云飞医药开发的第4代消杀产品“格安特”系列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、公共场所消毒等。据他推断,未来10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,以期成为该领域最响亮的中国品牌。

匠心下的品质思考

“我们形成了清晰的定位,整体业务将沿着医院、民用、孕婴和校企合作四条主线展开,同时也对企业的质量体系、生产管理体系、销售运营体系等三个架构进行了审视与重塑。质量管控上,完全依照药品生产标准执行,原料药足额投放,车间全部采用净化车间与自动化管理。检验上,产品采取第三方检验模式,每批次产品出厂前再经检验、留样,确保产品安全投放市场。”李富彪说,质量是企业的生命线,是硬指标,要有匠心,不能光说不做。作为医药企业,更要严把质量关。

按照公司未来的9年规划方案,云飞医药的发展将依次进入体系完善期、快速发展期以及产品导入期。具体而言,将逐步打通上下游企业的壁垒,上至原料药生产,下至建设地方分厂,最

终形成集医药原料、消杀产品及保健品的研发、生产、销售、客户服务等于一体的消杀领域品牌巨头。

李富彪计划用3年的时间,使格安特产品应用至全国60%的三甲医院,同时根据不同领域的实际需求,公司也将进一步丰富产品线。

例如,针对医疗器械消毒领域,公司已经研发出一种“脱钙”的消杀产品,与市场上的同类产品不同,该产品不仅可适用于血透机等医疗器械表面的消毒,且对于在器械管壁形成的蛋白质等物质亦有很好的清洁消杀作用,从而避免因消杀不彻底为患者所带来的检验隐患。该产品目前已申请专利,并由第三方出具产品功效安全应用报告。又如,针对幼儿园、学校的消杀市场,公司则计划研发一种类似文具盒大小的“小型消杀产品专用箱”,儿童可随身携带,随时随地有效呵护,防止疾病的感染。

大环境下的企业发展格局

“行业不规范,就更需要一些示范性的企业挺身而出,撑起行业的脊梁。”秉着一颗初心、匠心、爱心和诚心做企业,是李富彪一直践行的经营原则。不久前,云飞医药获得了央视的正式授牌,被认定为打假保真放心消费联盟单位,这

也让他对公司的发展更加有信心。

“我们主要通过院线的铺设,进一步向民用领域延伸。考虑到成本问题,也将以长春为起点,重点发展东三省及内蒙古地区业务,并结合电商及自媒体的形式,逐渐将产品覆盖至全国。”李富彪介绍说,在市场推广上,公司一方面将对接院线科室,将产品植入,满足市场需求和学术拉动的双重需要。另一方面,则将通过OTC模式发展县市级连锁药店,以产品陈列的方式,并结合一定的营销措施,增加产品粘性,助力产品更快推向市场。此外,基于降低消费终端成本的考虑,公司还计划启动to B模式,由工厂直接对接经销商,以压缩中间商差价,让利给消费者。

据了解,目前,云飞医药已取得15项发明专利,多个产品填补了市场空白,获得用户一致好评。为了更好地契合市场需求,产品还陆续整合了国内先进的环境监控设备供应商、系统集成商,结合防疫站、医院、幼儿园、老年生活社区等敏感场所的需求,通过大数据反馈的环境细菌存留情况和空气质量情况,将格安特产品进行有针对性的合理化应用。

关于创业,李富彪说,创业成功与否不仅在于选对项目,还贵在坚持,一定要脚踏实地的往前走。



守庆新能源：打造秸秆产业化生态链

文 / 刘海东 郝莹 图 / 沈彤 胡梓博

秸秆焚烧不仅会造成空气污染,形成久治不愈的“雾霾天”,还对人类生存环境造成极大危害,因此,近年来,全国各地纷纷拉起警戒线,打响“禁烟”第一枪。



赵守庆

蛟河市守庆新能源有限责任公司(以下简称“守庆新能源”)成立于2012年,是一家以低碳为特征的新型分布式可再生能源热力生产企业,致力于打造“农作物秸秆收集加工——生物质专用锅炉(包括户用炉具)——分布式生物质能源供热”全产业链条。公司是蛟河市政府购买新能源供热服务单一来源供应商,2018年获得吉林省科技投资基金有限公司资金支持,减轻了企业垫付项目资金带来的压力,并在研发创新上取得重大进展。

众所周知,秸秆焚烧不仅会造成空气污染,形成久治不愈的“雾霾天”,还对人类生存环境造成极大危害,因此,近年来,全国各地纷纷拉起警戒线,打响“禁烟”第一枪。

如何变废为宝?让农民手中的农植废弃物通过高科技的手段实现价值转换?这个命题成了众多有志于新能源开发与利用企业关注的焦点。蛟河市守庆新能源有限责任公司就是其中之一。

自2012年成立以来,公司致力于研发打造“农作物秸秆收集加工——生物质专用锅炉(包括户用炉具)——分布式生物质能源供热”全产业链条,先后定型制造了CWQZ、CWZL、DZL三个系列生物质成型燃料专用锅炉,并建设了4个秸秆颗粒燃料加工基地,同时,通过与长春工程学院研发的“一种用于锅炉的除尘换热一体化装置”和“一种气液脉动热管换热器”,实现了先除尘、后换热,使其生物质锅炉在使用过程中换热效率比原工艺提高30%,综合热效率提高5%(达到85%以上)。截至2018年末,公司已建成生物质能源供热示范项目90个,锅炉总吨位63.72蒸吨,总供热面积33.4万平方米,服务范围含蛟河市区内,以及吉林市、延吉市、珲春市等域外地区的企事业单位等。

2018年5月,公司获得清华大学的技术支持,合作研发生物质热风炉,2019年6月正式签订了技术服务合同,委托其进行生物质热风炉的优化设计。按照公司的规划,未来,将以“理论+实战”

的模式推动业务发展,重点以热风炉和农村大锅灶为主,着力打造吉林省粮食烘干类设备示范项目,推动煤改项目及美丽乡村建设,逐步让秸秆等生物质燃料替代燃煤,成为服务民生的一种新型清洁能源。

关注研发拓展企业产品线

“生物质(秸秆、林下资源)转化成生物质燃料,用专用的锅炉进行燃烧,这样是非常环保的,又可避免产生大量的雾霾。”2011年,守庆新能源创始人赵守庆初步确定了公司的业务方向,以生产生物质燃料为主,破解植物废料野外焚烧导致的资源浪费及环保难题。

在实际操作中,这条单一的业务主线却遇到了难题,由于国内生物质锅炉市场和技术都不成熟,很难匹配到专用机型,此外,国内生物质燃烧技术仍存在排放不达标、燃烧效率低、炉膛易结焦等问题。

为了使这些问题迎刃而解,2012年,公司与长春工程学院达成合作,专注于生物质颗粒燃料生产设备及专用锅炉的研发工作,经过3年的努力,2015年,两项技术终于取得了成功。为了进一步夯实研发力量,2016年6月,公司又通过校企联合的方式,聘请长春工程学院能源动力学院的7位专家教授,成立了“生物质能源化利用研发中心专家委员会”,建立产学研基地,指导生物质锅炉的研发制造。2018年,公司则与清华大学“牵手”,委托其进行生物质热风炉的改进和优化设计。

“锅炉有个烟气循环的过程,出口的烟再倒回到锅炉里面。有两个作用,第一是热力再回收,第二是烟气走一段之

后,它的温度会低于炉膛温度,一般在 800 度以下,比其他锅炉通常的 1300 度的温度要低很多,这样氮氧化物的生成就会大大降低,排放量就少了很多。”在赵守庆看来,公司虽然起步晚,但市场有需求,只要技术过硬,便前景可期,尤其在国家强制煤改、环境监管加强,以及提倡新能源利用的大环境下,生物质燃料及设备的市场将迎来重大发展。

市场起伏中的发展难题

事实上,仅在市场推广阶段,守庆新能源就遇到了难题。由于市场的不成熟,用户对供热成本、稳定性、环保是否达标等问题的质疑声此起彼伏,加之此前蛟河市内另一家新能源开发企业给用户带来的“低温”供热体验阴影,市场上一度存在着对“生物质供热”的排斥现象。

守庆新能源经长期调研发现,用户对生物质锅炉存在着巨大的误区。而这种不被认可的新能源供热方式恰恰能利用秸秆等生物质作为燃料,通过专用生物质锅炉的燃烧,并采用一定的过滤装置减少污染排放,而在供热表现上也较为稳定,且成本低廉。这几个指标正是衡量产品及服务是否具有竞争力的关键。

公司管理层意识到,如果想破解市场推广难题,在努力做好产品的同时,还要联合多方力量。2015 年,在蛟河市政府的大力支持下,公司以垫付设备及服务费的方式承接了 5 个项目,各项指标均通过验收,市场反应良好。2016 年,公司在卫生局、教育局、广电局、环保局等多个部门的引导推进下,业务的覆盖面进一步拓展至蛟河市学校、工厂等项目,全年总量达 13 个,但垫付的资金也水涨船高,出现困难。经努力公司获得了吉林省能源局秸秆能源化利用资金专项补贴,这让公司上下对未来发展更加充满信心。

但 2018 年,守庆新能源还是迎来了发展瓶颈,政府补贴出现了调整,企业

前期垫付成本巨大,这使企业一度陷入困境。但随后,吉林省科技投资基金有限公司的一笔股权投资资金成了及时雨,让企业渡过了难关。2019 年,公司确定了新的打法,随着热风炉的燃烧技术、热水锅炉的燃烧技术、农村户用大锅灶燃烧技术的成熟,公司也将进军粮食烘干领域与农村大锅灶煤改项目。

在经历了市场推广、教辅操作、实时监测、反馈改进等艰难的起步阶段后,守庆新能源的市场基础一步步夯实,企业的体量也有所扩大。赵守庆说,目前公司在环保排放、供热质量、运行成本上都表现良好,但在技术上辅机设备仍故障率偏高,这也是当前公司需要完善的地方。对此,他希望,市场多给新兴产业一些理解和支持,给他们一个自我修正和发展的空间。

夯实产品基础促产业发展

技术上的完善与实战经验的积累,加上逐渐培育成熟的市场,都为守庆新能源的发展提供了巨大的想象空间。今年,公司将重点发力热风炉,目前正在清华大学的技术支持下进行 4 吨、6 吨、10 吨三个炉型的设计,争取在吉林省形成粮食烘干设备示范工程,进一步推广至全国。

此外,农村大锅灶改造领域也是公司业务的重点。为了推进清洁能源的使用,助推农村用能方式革命,公司在产品上专门研发制造了适合于农民家庭的户用锅灶和炉灶,这些产品具有热效

率高(保温效果好,散热损失小)、满足需求(可满足农户烧炕、取暖、炊事需求)、燃料适用性广(可燃用各种生物质燃料)、操作简单(一键式操作,可实现自动点火)等突出特点,受到越来越多农户的欢迎。按照公司规划,未来,计划将建设多个一级料厂,并拟以投放大锅灶的村子为单位,建设秸秆压块厂,同时还将联合村委会,进行秸秆收储、防水、防火等管理操作,形成“企业+村子”的经营模式,共同促进农村秸秆燃料厂的稳定运营。

目前,守庆新能源下设 4 个秸秆成型燃料加工基地,已形成年产 6.5 万吨的生产能力。考虑到颗粒燃料的成本较高,目前 4 个工厂的颗粒生产已进行技术改造转为生产秸秆压块燃料,这样既能降低供热运营成本,又能使污染物排放符合吉林省地方标准。

2016 年 6 月起至今,守庆新能源已申报发明专利和实用新型专利 19 项,公司 2015 年 7 月被吉林省生物质产业协会评为第一届副会长单位;2016 年被评为吉林市科技“小巨人”企业、吉林省科技型企业、吉林市市级企业技术中心、吉林市企业技术创新中心、吉林市十大诚信守法企业,且公司是蛟河市政府购买新能源服务的唯一指定服务商。目前,公司已申报国家高新技术企业,并拟用 3 年时间登陆科创板,谋求更大发展。



新媒体敲开新世界

文 / 赵帅添(吉林省科技投资基金有限公司)



随着互联网的高速发展,信息通信技术的不断进步,整个世界似乎都在期待一个新行业的出现,不负众望的是,新媒体的出现成功的满足了所有人的期待。

新媒体该如何定义,似乎没人能给出满分的答案,新媒体是一个相对的概念,是在报刊、广播、电视等传统媒体之后发展起来的新的媒体形态,从纸质媒体和传统电视信号中转化出来的网络媒体、手机媒体等等,都是新媒体带来的新生产物。新媒体利用数字技术和网络技术,通过互联网、无线通信网络等渠道,以手机和电脑为设备终端,向用户提供信息和娱乐服务的传播形态,认真地说,新媒体其实就是数字化媒体的革新,例如生活中经常用到的QQ、微信、新浪微博等应用,都是新媒体存在的载体。

新媒体正是因为自身所带有的即时性、可交互性、容量大和共享性等特质,才成为现在人们生活中不可缺少的接受和发布信息渠道,所以新媒体也被称为自媒体。

有人说新媒体应该只是微商和电商在用,但是我认为这种想法其实是特别狭隘的,新媒体的出现或多或少的是因为电商营销而大火,但是反观其发展方向,已经不局限在商业领域了。

就在已经过半的2019年中,从党中央各部门开始,全国机关事业单位、央企、国企和职能机构,已经纷纷开始组建属于自己单位属性的新媒体平台和IP,这些新媒体应用都在不同程度上简化了市民的办事流程,很多信息被公开化,在新媒体应用中,更多的政府信息得到了最快的送达,我们不用像以前一样,想知道什么事情要去翻报纸或者等着每天七点半的《新闻联播》,因为新媒体的出现,《新闻联播》播出的大事可能就是今天你起床时微博上出现的一条热搜。最典型的例子就是在2018年年底,习近平总书记向全国人民的讲话是以新媒体为渠道进行广泛推广的,我们可以在任何网络畅通的地方收看到这段讲话,无论是正在加班还是在回家的火车上,我们有一种距离被拉近的感觉,这是新媒体带来的新天地。

那么,新媒体是不是真的无所不能呢?现实告诉我们并不是这样的,新媒体在发展过程中其实仍然存在很多问题:其一就是舆论难以管控。言论自由的时代,自媒体就是炒作的温床,因为无法精准的对网络端口进行监管,新媒体也成为了一些人造谣、发布奇谈怪论、表达对社会不满的平台,谣言四起、抨击国家大政方针的现象已司空见惯。其二,新媒体

滋生了骗子和不法分子。他们利用新媒体的新生状态,在民众还没有充分了解新媒体的特性的时候,通过各种违法技术贩售假货、违禁品或者渲染暴力、色情内容,这些不仅成年人很反感,更是荼毒着正在成长的青少年。其三,新媒体的交互性的确有其独特之处,它把人与人之间的距离有效的拉近了。但现在来看,这种拉近距离的方式似乎有些偏离了我们最初的预期,越来越多的低头族,越来越多不善言谈的人出现了,对着社交软件可以谈天说地,但是面对活生生的人却哑口无言,所以新媒体究竟是拉近了亲情和友情,还是弱化了属于人本身自带的沟通属性呢?

新媒体成为网络时代的新宠,党政机关自然不会放弃这么好的宣传途径,各个部门和组织都高度重视,纷纷开通了自己的新媒体应用,但一个很明显的问题是,新媒体对这些单位来讲有时只是一种时髦的摆设,很多单位和部门不会分人出去管理和运营,内容谈不上多新颖,更新速度也是缓慢的,可能心血来潮打开公众号,看到的却是一年前的那篇信息,无法做到交互,很少有官方媒体应用开通交互功能,对社会关切的问题并不能做到及时回复和解决,再过分一点儿的,这类新媒体应用已经成为一些人宣扬政绩的平台,铺天盖地的会议现场画面,很难赢得应有的关注度。

新媒体的出现一直是饱受争议的,因为正反面都是那么明显,正面可以带动经济发展,救活企业卖货难的问题,打通新的宣传包装渠道,对各行各业都可以达到刺激性发展;相对的,反面也很突出,我们无法阻止负能量的传播,就像我们都知道吸烟有害健康,可烟草行业仍然是暴利行业一样,我们没法阻止这些事情的发生,

只能在有限范围之内施加管控,约束新媒体的负面影响。

但新媒体的生长发展,对整个社会来讲终究是一件利大于弊的事情,它带给很多人希望,又能充分暴露各种各样的问题,在效益和改革之中,新媒体正以其特有的姿态撼动着这个沉寂已久的世界,所以说新媒体的出现,敲开了新世界的大门,在这个新环境中,我们可以看到无限风景和希望,新媒体让我们的生活环境更加的多元化,也能成就更多不可能的事情。

区别对待,认真学习,新媒体渠道是未来发展中不可缺少的一项必修课,也希望有更多人能了解和感受新媒体发展带来的良好影响。



拓宽融资渠道 助力成果转化

——吉林省科技投资基金有限公司多措并举为企业服务

文 / 郝莹 胡梓博 图 / 沙丽莹



为全面落实吉林省“一主、六双”产业空间布局,深入推进“长辽梅通白敦医药健康走廊建设”,帮助医药健康企业进一步了解贷款、投资、融资等金融业务,拓宽融资渠道,促进科技与金融紧密结合,吉林省科技厅于2019年7月23日,在长春市吉祥饭店三楼多功能会议室召开了“吉林省医药健康企业与金融机构对接洽谈会”,吉林省科技投资基金有限公司总经理马天夫应邀参加此次会议,产学研基金部经理肖红、风险投资部经理韩晓宇一同参会,韩晓宇将吉林省科技投资基金有限公司管理的各支基金运行情况向参会嘉宾进行了详细介绍。

目前,吉林省医药健康类高新技术企业162户,占全省高新技术企业的14%;医药健康类科技小巨人企业120户,占全省小巨人企业的16.1%。为推动吉林省医药健康产业的发展,吉林省最近印发了长辽梅通白敦医药健康产业总规划,出台了相关的配套政策,支持企业自主创新。医药健康产业也是吉林省科技投资基金有限公司重点支持领域之一,充分发挥自身

在金融领域专业化的优势,本着支持企业发展的宗旨,提供有针对性的投资方案,促进科技成果就地转化,扶持科技型企业快速发展。

此次会议,还邀请到7家在吉林省内较具影响力的金融机构,包括银行、投资机构、券商,各公司负责人分别将可为医药企业提供的金融政策与业务进行了推介。会后,企业与各金融机构进行了洽谈对接。

通过政府搭台,为企业与金融服务机构交流对接搭建桥梁,加强企业和金融机构之间的合作,宣传金融新政策、新产品,促进了银企互利合作、共同发展,为缓解吉林省医药企业融资难,进一步推动吉林省医药健康企业加快结构调整、转型升级起到了积极的促进作用。

省级科技风险投资基金

设立背景:为扶持吉林省科技型中小企业发展,加速推动科技成果转化与应用,提高企业自主创新能力,缓解省内科技型中小企业融资难等问题,2014年7





投资流程



投资领域

月,根据省委、省政府主要领导批示,设立吉林省省级科技风险投资基金。

运作原则:政府主导、市场运作、不以营利为目的。

投资对象:吉林省内注册的处于初创期、成长期等不同产业发展阶段的科技型中小企业;向科技型转型升级的中小型传统企业;尤其要对省内首创科技成果转化企业给予优先扶持。

投资方式:对企业直接投资(含股权投资和债权投资等);以参股的方式在吉林省设立子基金进行间接投资。

投资额度:单个企业投资(含股权投资及债权投资)不得超过风险投资基金当年规模的 20%,参股比例原则上不超过投资企业注册资本的 30%,且不当第一大股东;风险投资基金与国家级、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%。

省高校产学研引导基金

设立背景:为深化产学研合作,增强高等学校科技创新和成果转化能力,提升高等学校科技成果转化能力,并加速推动高等学校科技创新成果在吉林省内转化,激发科研人员的创新创业活力,2015 年 7 月,由吉林省财政厅和吉林省教育厅共同发起设立吉林省高校产学研引导基金。

设立目的:高校科技成果向产业化方向引领;以新机制促进高校科研成果快速转化;激发科研人员的创新创业活力。

投资形式:股权投资、债权投资。

运作原则:政府主导、市场运作、不以营利为目的。

引导方向:基金主要是以市场为导向,将高校多年积累和基础较好的科研成果转化为生产力。

投资阶段:种子期、初创期。

投资对象:在吉林省内注册、具备承接高校科技成果转化的企业及新设公司;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;扶持高校自主创新、具有市场潜力的产业化科研项目。

项目要求:

1.技术要求:技术来源于高校或科研团队;具备较高创新水平和市场竞争力、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。

2.科技成果条件:已利用高校技术产业化,拥有专利的企业;重点支持:中试以后,适当兼顾进入产业化阶段的中小型科技成果转化项目。

3.投资期限及金额:股权,持有期限原则上不超过 5 年;债权,原则上扶持期限不超过 3 年;申请的产学研引导基金数额原则上不超过当期基金规模的 10%。



团队有我,决胜未来

文 / 郝莹 孟醒 图 / 沙丽莹



2019年5月17日,以“团队有我,决胜未来”为主题的吉林科技投资团队拓展活动在北湖湿地公园举行。

“团队有我,决胜未来”每句最后一个字组成“我来”一词:

我来:面对挑战,我们敢于亮剑,敢于竞争,敢于担责。

我来:代表着我们面对未来的决心和士气。

下午1点,公司全体成员乘坐大巴车到达目的地,教练员简单讲解了注意事项后,首先开始“破冰”行动。为了给大家创造一个更好的沟通机会,本次活动打破了部门界限,将人员随机分成五组。通过民主选举,确定每组的队长和旗手;通过群策群力,确定各自队伍的队名、队徽、口号;通过集体创意,绘制出各具特色的队旗。“活力橙”、“大黄蜂”、“不可阻拦”、“梦之蓝”、“葫芦娃”战队迅速组建,快速融合成一支支具有共同使命感的团队。

接下来,正式挑战开始。各战队需要在2.5小时内,闯过六道关卡,每个关卡都需要队员们的集体配合,如队员有掉队将无法完成相关任务或被扣分。整个过程,队员们完全放松心情,每个人的脸上都挂着笑容,相互鼓励,相互配合。最终,“不可阻拦”队率先完成任务,到达终点,但在破译密码环节被“葫芦娃”队反超,最终“葫芦娃”队获得了团队第一名。

拓展培训是个艰苦的过程,艰苦的环境是对我们的一种磨练。“团队有我,决胜未来”不仅仅是一种口号,更是一种精神的激励,在半天的行程里,深度激发了每一位员工的最大潜能,增强了团队的凝聚力、向心力和执行力;展现出我们吉林科技投资大家庭勇于担当的工作作风!

在欢笑和汗水的交织中,团队中的每一名成员都真真切切地感受到了突破自我的一份骄傲!



快乐工作,体面生活

文 / 蔡红梅(吉林省科技投资基金有限公司)



工作并快乐着,是每个人梦寐以求的,但当今社会的人们对他的认识却不同。有的人每天愁眉苦脸,讨厌手中所做的工作,视为煎熬,对于这类人,工作就是一场漫长难熬的苦役;有的人每天欢欢喜喜,热爱他所做的一切,视其为享受,于是,他的生命就是一支悠扬动听的歌谣。快乐工作是一种于人于公司都有益的职业态度,是一种高效的工作态度,更是一种通往成功的捷径与方法。你的笑容会感染你的上司、同事与客户。

快乐地工作不仅为了赚钱,更是为了我们生活得体面。杰克·韦尔奇说过:工作是仅次于生活的,但是别寻求工作与生活的平衡。所以,我们要自己平衡工作与生活,快乐工作的同时,也要体面生活,做一个积极乐观、乐于学习的人……

想要体面生活,先改造自己。锐变的三大利器:富一代的爹、二环里的房、坚持不懈的你。在现如今这种认证不认人的时代,各种证书不仅能提职加薪,更能帮助自己实现理想和抱负,满足个人的精神和物质享受。可是在日常备考过程中,会有这样那样的“烦恼”和“诱惑”,比如随着年纪增长记忆力的烦恼,智能手机的诱惑等等,明明复习10分钟感觉过了1小时,年初立下flag,出成绩的时候又打脸……一定不要立flag时斗志昂扬,放弃目标时冠冕堂皇。

要想人前显贵,必先人后受罪。为了体面地生活,工作之余我们除了看书就是要考取证书。考证就像烧水,90℃是开不了的,每天多努力一点点,日积月累不可小觑,不要等到临阵抱佛脚,那个时候佛也会毫不犹豫地踹你一脚。

备考必经的三种状态:坐不住→坐得住→不想起。努力不一定拿证,但不学一定拿不到证。拿出必胜的信心,我能行,我一定行,加油!



郭台铭：大佬正传

文 / 艾小姐

这是一位极富戏剧特征的商人。他的性格里，有着坚韧、固执的部分，但随着帝国的逐渐壮大，更突显的，则是独裁。可他的那个收入超华为、阿里之和的科技帝国，却低调得可怕！



6月21日上午9点，郭台铭最后一次以董事长的身份出席鸿海股东会，并于董事会后正式宣布卸任。至此，郭台铭商业时代落幕。

郭台铭是台湾首富，也是代工江湖的大鳄，他以超过430亿元的财富，名列世界第257位。名下最大的资产是台湾的鸿海集团，2018年营收超1万亿人民币；但名气最大的，却是至今仍有着“血汗工厂”之称的富士康。没有人系统梳理过郭台铭旗下的资产，曾经有人戏称：两岸三地各类科技公司中如果是以“富”开头的，都有可能是郭台铭的。

这家巨头的资本扩张同样疯狂。不仅漫无边界，而且每次出手，动辄过百亿，财大气粗的投资风格横扫CVC领域。

这样一位巨富，身上有着诸多标签，富商、慈善家、工业大王；同时他也有诸多被外人诟病的性格特质，善变、易怒、独裁……

郭台铭没有成为“郭台铭”之前

郭台铭的祖籍是山西晋城。1949年，郭台铭的父亲携家带口来到台湾，作为第一代外省人，郭家生活过得颇为拮据。郭台铭有兄妹四个，一家六口全靠父亲的微薄薪水维持。

小时候的郭台铭头脑聪明，而且很能吃苦，在

学校里是孩子王。因为点子多、讲话富有煽动性，便有了个外号，叫“锅盖”，指有号召力，敲一声便有人呼应。

父亲郭龄瑞是台北县永和市一个派出所的小警察，从小对家里孩子都是军事化管理，一个口令一个动作。这也为郭台铭包括情绪和行为的严格自我管理，埋下了种子。

幼时的郭台铭是家中长子，家境拮据，也让他没有过多选择，仅仅读完大专，就去当兵了。体型微胖、行动太慢，让郭台铭没少受罚。虽然被处罚得很惨，郭台铭始终保持毫无怨言，在军中收敛锋芒，避免强出头，偶尔还会自嘲是个“不怕折磨的胖子”，这才得以安然度过军旅生涯。

1974年，24岁的郭台铭退伍回家，急需想办法赚钱养活自己。

一个相熟的朋友说有一笔塑料零件订单，郭台铭赶紧答应下来。当时缺资金，郭台铭不得已借了母亲初永真做标会（民间信用融资）筹的10万台币，义无反顾地开始创业。并马上注册了后面影响了整个代工产业的鸿海工业前身——“鸿海塑料企业有限公司”。

结果，全赔掉了。

没有退路的郭台铭开始改做模具生意，让已经



成为他妻子的林淑如(第一任夫人)跑到香港向当年极力反对女儿出嫁不惜翻脸的岳父——“潮商巨子”林百欣借了70万元新台币。后来面临资金周转甚至还借过高利贷,郭台铭是铁了心非把这事做成不可。从租厂房、找订单、买原料到管生产,全部都是郭台铭自己来。工人三班倒,郭台铭连轴转,实在撑不住,就把电话簿当枕头眯一会儿,天一亮就又爬起来接着干。

郭台铭尝试摆脱原本贫寒的家境,向命运发起冲击。吃苦耐劳、能屈能伸、诚信重义的晋商基因,开始在他的身体里跃跃欲试,而深藏于郭台铭性格中的冲突特质,也逐渐显现。

落子深圳开启高光时刻

1988年被称为“台商元年”,国务院正式出台支持台商在大陆设厂的政策,台商在大陆投资建厂的大幕由此拉开。

也就在这一年的5月,37岁的郭台铭第一次从罗湖口岸入境,踏上了深圳的土地,此时的他已经创业14年。

此时的郭台铭早已不是当初那个求着磨具师傅帮帮忙赶工的小老板,经过14年的奋斗,郭台铭已经从一个白手起家的穷小子,摇身一变,成为了政府招商引资的座上宾。

郭台铭迅速在深圳宝安西乡租下厂房开业,做电脑接插件的来料加工。同时,他来到位于深圳龙华镇一片被坟头包围的荒岭上,魄力十足地对着当地官员振臂一挥:“看得见的土地我全要了!”

这么豪气也并不是因为郭台铭多土豪,他精明地算过,内地的土地、人工远低于台湾,加上招商引资“三来一补”,这笔生意,绝对划算。郭台铭下定决心大干一场。

日后来看,这片荒地,确是一块风水宝地,而经过数十年的发展,这里终于成为郭台铭日后构建的商业帝国在内地的最大根基。

郭台铭落子深圳,做的是代工产业。为了更好的发展内地市场,决定把新成立的海外公司Foxconn取一个本地化的名字,想了半天,最后确定为:富士康。非常中国风。

加工、组装业务重心逐渐转入内地,包括各种生产线和核心技术,人员数量也开始极速增长。

这时段的郭台铭,非常坚定的相信,自己将来一定会有一番大作为。“我的奋斗目标非常明确,就是要成为台湾第一、亚洲第一、世界第一。”

1995年,郭台铭迎来了第一次重大机遇。

当时的郭台铭得知消息,戴尔计算机创办人迈克尔·戴尔第一次到深圳参观,打算在深圳和马来西亚槟城中选一处,作为戴尔的亚太区营运中心。当时的戴尔还没有跻身全球五大个人电脑厂商之列,而鸿海也没有生产过戴尔直接购买的零配件。

但敏锐的商业嗅觉让郭台铭知道,戴尔是颗明日之星,这是个千载难逢的机会。

身为董事长的郭台铭以安排戴尔与他熟识的地方政府官员见面为交换条件,获得了驾车送戴尔去机场的机会。抱着“不破楼兰终不还”的决心,亲自开车、全程陪同,郭台铭拿出超级业务员的姿态,一路极尽口舌,终于,中途戴尔创始人被成功说服,去参观了当时还没有那么有名的代工厂“富士康”。当然,他成功了。鸿海成为戴尔最大的供应商之一。

在这一时期,郭台铭身上的坚韧和勤奋,让富士康所向披靡。每一位重量级客户的加持,大都是郭台铭亲自出马拿下。每天工作16个小时,喜欢随时停下他在园区开着的高尔夫球车,去抽查生产线,甚至动手帮工人维修设备。

仅建厂12年,富士康产值就从0涨到了30亿美元。2000年郭台铭手下终于发展到近3万名工人。

期间,郭台铭见证了摩托罗拉系列手机的封神之路,也见证了诺基亚的如日中天。随着惠普、戴尔、索尼的崛起,康柏、飞利浦的衰落,富士康走上了一条“不管你技术研发做得怎么样,要想成品过硬,都得来找我”的硬气之路。

2007年,郭台铭终于等来他的高光时刻:为了给iPhone寻找供应商,苹果的乔布斯找上门来了。

郭台铭想必是既振奋又忐忑,乔布斯的挑剔在业界相当有名。为了做好第一台iPhone,郭台铭8个月几乎没睡好觉,不断地打磨产品,也不断被乔布斯要求推倒重来。

经过数月的鏖战,郭台铭最终还是拿下了第一台iPhone的订单,从此走上了致富的康庄大道。





成为苹果手机最大的代工厂，随之而来的巨额订单让富士康一跃成为全球最大的代工厂，技术第一的口碑也随之响彻整个行业。

从2010年到2017年，富士康的出口占到了全中国出口的3.9%。从建厂到2017年，30年来富士康累计赚取外汇2400亿美金，占中国外汇存底的7.8%。

这些年，是郭台铭最津津乐道的荣光时刻。

但这些荣光时刻的背后，也埋下了日后让郭台铭自己都惊慌失措的困境。

痛苦的转折点

2010年1月23日，随着“砰”的一声闷响，一位年轻的17岁员工结束了自己的生命，富士康也随即卷入舆论的旋涡。

社会评价跌至极点，整个公司生产经营发生紊乱，跳楼事件是郭台铭创业以来遇到的最痛苦的挑战。

2010年5月25日，深圳富士康发生了第11跳，在台湾的郭台铭坐不住了，当天晚上赶往深圳，试图稳定局势。

这位“代工皇帝”遭受到前所未有的质疑，而他一手缔造的“工业帝国”也被冠以“血汗工厂”的恶名。为此郭台铭大规模开放媒体进厂采访，并主动带记者参观社区、厂区、车间、宿舍楼、员工关爱中心。

郭台铭对富士康发表的公开信里说道，公司发生的多起坠楼事件，他本人感到非常意外、震惊、惋惜和痛心。

郭台铭表示不明白，问题到底出在哪里？

郭台铭对自己是极为严苛的。事必躬亲、鏖战客户，都不存在问题。但当把这些要求全部下放，

不管是高管还是普通员工，效应却极为可怕。

根据媒体的报道，郭台铭骂起下属毫不留情，虽然脏话只限于“他妈的”，动作仅限于摔杯子，不过声音洪亮，气势逼人。管理员工的手法也有别常人，如果一个职级较低的主管犯错，他很少直接指责，而是把其上司叫来，骂个狗血喷头，主管旁听。而后者此时，往往面色苍白，比自己被骂还难受。

郭台铭性格里，有着坚韧、固执的部分，但随着帝国的逐渐壮大，更突出的，则是独裁。

不允许员工有反对意见，甚至鼓励其他分公司领导也实行独裁治理，郭台铭的管理方式，有时甚至有点匪夷所思，据说郭台铭有时会问高管：“你们尿尿黄不黄啊？”如果回答“不黄”，郭台铭立即劈头痛批，“你们工作还要努力！”

富士康内部的员工管理设计，一个萝卜一个坑，一个工位做的就是极为简单的重复工种，可替代性极强。这也导致了员工自身认同感极弱。但好处是，便于管理。

所以这次连锁事件要说郭台铭完全不知道症结，是不可能的。

24小时轮班的人海战术、大量生产、快速交货的优势，让富士康战胜了日本企业，但大量利用低价劳力，一揽数十万员工的工作权、生活权、医疗权、感情权、娱乐权，封闭管理制度，已经让富士康成为一座孤岛。

郭台铭隐约察觉，以此为节点，富士康最辉煌的时代，可能将一去不复返。

2013年，因营收与盈利不达预期，鸿海股价遭遇重挫，大跌64.39%。在一场长达8小时的股东大会上，郭台铭鞠躬向股东道歉，并宣布分拆业务结构重整的决议，减少对苹果公司产品制造的依赖，重点放在开发新技术、知识产权和电子商务。

郭台铭不得不面对的是：这艘代工大船，必须转航了。

艰难转型

面对转型危局，想必郭台铭最为羡慕的，是在街对面一起工作了30多年的邻居——任正非。

华为从成立不久，就看准了自主研发的路，2004年成立海思，更是打算死磕自主芯片研发，以任正非的魄力，砸多少钱都在所不惜。

但郭台铭旗下的鸿海、富士康，从最开始就没有自主研发的基因。但事已至此，已别无选择。

在创业45年后的今天，曾经放着一一年涨两倍



的土地不去炒、非要做代工产业的郭台铭,面对至关重要的未来转型,开始真正迫切地思考企业下一步的方向,他愿意做出改变。

郭台铭随即做了4件事:1、启动内部创业,启动无人化工厂;2、去包括美国、印度投资建厂,寻求新的利润增长点;3、进军半导体产业;4、和马云、孙正义结交,踏足互联网、智能化。

2018年富士康成立30周年,郭台铭发表演讲,关于“三十而立”的富士康如何转型的工业互联网话题,只占了他演讲的一小部分内容,他花了大量的篇幅打起了感情牌:1997年给员工在深圳举办集体婚礼;2006年,规定员工每天早上吃一个鸡蛋;2008年12月,他亲自给员工端菜……他试图为外界呈现一个不一样的富士康。但另一方面,富士康又在大力推行“机器换人”,打造“熄灯工厂”。

郭台铭是在极力降低军事化管理大量低价劳力的风险。虽然他极富演讲口才的特质,让他至今仍拥有诸多拥趸。但商人属性,让他已经开始尝试如何规避风险。

郭台铭曾公开说过:“商人无祖国,市场就是我的祖国。”对利益的追逐,在郭台铭这里,永远是排在第一位的。

去印度建厂,寻找更低廉的劳动力;去美国,则更多是为了政策优惠,美国承诺未来15年将提供给他30亿美元的税收优惠、7.64亿美元的设厂公共开支补贴、1亿美元的相关联道路兴建费用,总共接近40亿美元。

而对于任正非早就在做的芯片,郭台铭则显得心有余而力不足。虽然现在高喊“工业互联网需要大量芯片,半导体我们一定会做”,但精明如郭台铭,自然知道华为的自研芯片不是一天养成的道理。

郭台铭决定,先从合作下手:2016年10月,富士康与英国芯片设计大厂安谋(ARM)合作,在深圳创设芯片设计中心。

接下来,则是买买买:2017年,富士康集团竞购日本东芝公司的内存芯片业务,郭台铭一副势在必得的姿态。

潜在买家有5个,郭台铭旗下鸿海集团以2万亿日元的出价排在首位。

但东芝半导体还是被美国贝恩财团抢了去。

日媒称,原因有两点:1、日本方面不愿意让半导体技术外流到中国;2、东芝高层认为鸿海2016年收购夏普时,在双方敲定协议后,却发生鸿海大砍收购额。郭台铭的诚信被质疑。

郭台铭内心估计是极为懊恼、受伤的。

即使产业能买下,郭台铭还面临着更大的困境:人才。无论是鸿海亦或富士康,高科技人才的储备,都存在巨大的缺口。

2018年5月16日,当一身体闲服、头戴大红帽的郭台铭出现在清华讲堂的时候,全场聚集了大量慕名而来的学生。为了这堂选修课,郭台铭自称推掉了和李嘉诚的饭局,坐了3个小时飞机、吃了一碗10块钱的阳春面。当然,此行就是一次高成本show,目的即是“招聘宣讲会”。

“你们都喜欢去互联网,去投行,搞金融,而我觉得下一个机遇是工业互联网……而立之年的富士康,将全力推动智能制造,尽力成为中国先进实体经济中推动互联网、大数据和人工智能的领头羊!”

高端人才是否会接受这位年近古稀的“工业大佬”的号召,同时鸿海和富士康的管理体系,能否带给这些高新技术人才最大的发挥空间,都要打个大大的问号。

关于人才建设,有一个人非常让郭台铭钦佩,这人就是马云。马云和郭台铭起码相识十几年,相比前几大块的业务布局,郭台铭最为看重的人工智能,也是马云带领着入门的。

据悉,马云和郭台铭第一次见面就大吵了一架。因为彼此经营理念可以说南辕北辙,瞬间火花四溅。但几番接触下来,却有了惺惺相惜。从此,郭台铭便化身马云的迷弟,接受采访更是说出:“马云这个人,不能说前无古人,但很难有后来者。”

他看到了马云利用互联网技术构建起的庞大电子商务帝国,惊叹的同时,他更渴望知道:新兴技术的引入,能否带给他、给鸿海更多的增长动力;马云的成功,能给他的工业帝国的转型路,带来怎样的启示……

年近古稀的郭台铭,有太多太多问题需要解决。产业转型、增长动力、人才布局,还有最为棘手的接班人问题……在答案都还在路上的时候,他却卸任投身政界了。一代商业大佬在资本运作方面的野心和手腕,又将在政界掀起怎样的风浪?

(摘自创业财经汇)



字节跳动：狂野的投资版图

文 / 张超

在中国互联网版图上，字节跳动生猛超群，它以“自建产品 + 投资”两轮驱动，推动这艘估值 750 亿美元的“航空母舰”正按照自己的节奏，沿着预定轨道前行。



PC 互联网时代，百度、阿里巴巴、腾讯这三巨头成为了当之无愧的王者，其它互联网公司只能在其次夹缝生存。到了移动互联网时代，BAT 各自凶猛生长、生态化布局；不过，在他们周围还是涌现出了新的故事——TMD（字节跳动、美团、滴滴）在老巨头的重重围剿下成长为新晋“小巨头”。

随着美团上市、滴滴进入调整期，字节跳动成为了最受期待的一支力量，它甚至被一些人誉为“中国互联网第三极”，还有人重新定义“BAT”，将之解释为：Bytedance、Alibaba、Tencent。

自 2012 年创立以来，字节跳动在内容创业、企业服务、教育培训、文娱社交等领域攻城略地，依靠“自建产品 + 投资”两轮驱动，迅速扩张版图，建立起了自己的护城河。据不完全统计，截至目前，其投资项目已达 57 个，足迹遍布海内外。

然而，张一鸣投资的“野心”似乎并不止于此。2018 年底，美国科技媒体 The Information 援引知情人士消息称，字节跳动有意建立旗下首个风险投资基金，规模约为人民币 100 亿元（约合 14.5 亿美元）。不过，字节跳动官方对此“不予置评。”

产品布局

创立以来的 7 年里，字节跳动业务主要围绕内容产品展开，目前已经形成了庞大的产品矩阵，更被

称为“App 工厂”。

似乎从一开始张一鸣就对字节跳动有个较为清晰的产品规划：延续此前的工作经历，从自己熟悉的地方先做起，通过信息聚合产品积累流量和用户，接着逐步完善用户账号体系，最后切入社交网络这个互联网流量池。

“从公司层面不要和别人的核心领域去竞争，这样会牵扯你很多的精力，也没有优势。从另一个角度讲，除了竞争外，不做别人做得好的领域，要做另外的领域。”这是张一鸣最初做产品的思路。

成立之初，字节跳动试水了“内涵段子”、“搞笑囡囡”等产品，鲜明的产品特点让这类 App 迅速积累了数十万日活跃用户，更为后续产品的成长奠定了基础。

2012 年 8 月，字节跳动发布了资讯类 App——“今日头条”，依靠“内涵段子”前期积累的人气导流，当年底“今日头条”就积累了 100 万日活用户。

“今日头条”的出现第一次让外界注意到了字节跳动，更重要的是，它为字节跳动未来的发展提供了一套差异化的发展路径：基于算法的个性化推荐和爆炸性的流量。

巨头们对字节跳动的态度也随之发生了翻天覆地的变化，由最初的看不起、看不懂，到后来明白过来已经压制不住了。虽然，百度和腾讯也推出了基于推



荐算法的资讯类 App,但市场已经没剩多少空间了。

据公开信息,2014年,“今日头条”顺利进入第二梯队,成为国内主流新闻资讯客户端之一;2016年9月,它已经超越腾讯新闻,成为中国新闻 App Top 1,活跃渗透率达 15.13%;到了 2018 年 3 月,“今日头条”日活用户已经突破 2 亿。

对字节跳动而言,一款产品的 DAU 高到某种程度,就不再是一个单纯的 App,更是一个“流量航母”。像“内涵段子”为“今日头条”导流一样,“今日头条”也成为了字节跳动越来越多新生产品的首批流量来源。

其中一个重要的表现就是短视频产品。2016 年,字节跳动先后孵化了主打 PGC 的“西瓜视频”和主打 UGC 的“火山小视频”;同年 9 月,又推出音乐短视频平台(后改为社交短视频平台)“抖音”。值得一提的是,“今日头条”在此之前就在其 App 内培养了用户观看短视频的习惯,从而为短视频 App 积累了第一批用户;之后更是共享算法、相互引流,以实现协同效应。

据字节跳动党委书记、副总裁张辅评透露,截止到 2018 年 10 月,“抖音”国内日活用户已经突破 2 亿,月活用户突破 4 亿,成长为继“今日头条”之后“头条系”又一流量池。

2017 年,字节跳动开始了国际化布局,除了投资海外内容资讯和短视频产品,它还推出了自建产品的国际版。公开数据显示,2017 年 11 月,抖音国际版“Tik Tok”在日本 App Store 免费榜排名第一;2018 年 1 月,Tik Tok 又在泰国 App Store 获得总榜第一;2018 年 10 月,Tik Tok 成为美国月度下载量和安装量最高的应用,在美国已下载约 8000 万次,全球已下载近 8 亿次。

经历了爆发式增长和流量剧变后,字节跳动近两年也开始尝试多个领域的业务。

比如试水社交,推出微头条、多闪、飞聊等产品;布局互联网教育,上线 K12 英语教育产品 gogokid、AIKID、大力课堂等;涉足游戏,在“今日头条”上线“今日游戏”模块,“抖音”上线“音跃球球”小游戏,收购上海墨鹍等。

在字节跳动布局产品的过程中,还会引导用户注册账号,建立一套用户账号体系。对于用户而言,一个账号可以登录头条系所有产品,使用起来更为便捷;对于字节跳动而言,统一的账号体系,不仅能帮助产品矩阵达到协同互推的作用,还能更全面地了解用户需求,最大限度挖掘用户价值。

外界有人将字节跳动比喻为“App 工厂”,张一鸣似乎对此并不认可。“外界对我们有很多描述,说字节跳动是个过于理性的公司,张一鸣是一个过于理性的

人,什么 AB 测试公司,App 工厂之类的,我非常不认同。”他认为,字节跳动是一个非常浪漫的公司,这种浪漫体现在“有生命力、面向未来、拥抱不确定性、保持可能性”。

投资版图

在巨头林立的中国互联网江湖,要想突出重围并不容易。从过去的实践看,张一鸣的路径是,先成立内部产品线,定义公司主营业务;然后依靠产品获取巨大的流量池,与巨头瓜分存量市场,谋求变现。

在字节跳动产品矩阵形成后,这架巨型流量吞吐机还开始了对外投资扩张的道路。

字节跳动现在的投资布局大致可以看出三条线:第一条是与主营业务相关的,在内容资讯和社交社区领域布局;第二条线暂时与主营业务不太相关,如教育、金融、游戏等领域的投资;第三条则属于从策略层面考量的财务投资。

为字节跳动打开市场的首先是“今日头条”App,其主要通过大量信息流来吸引用户在线。字节跳动在资讯和社区领域有着领先优势,其早期的投资布局也集中在文娱传媒、社交社区等领域。

天眼查信息显示,自 2014 年底开始,字节跳动相继投资、并购了图虫网、花熊、新榜、财新世界说、30 秒懂车、每天读点故事、极客公园、餐饮老板内参、东方 IC、快看漫画、新智元、机器之心等内容产品。

早些时候,为了减少财力和精力的耗费,字节跳动还布局了广告业务,通过投资广告代理商来为其客户提供广告营销服务。2015 年下半年至 2016 年 10 月间,字节跳动投资过的广告营销服务代理商有:微聚信息、今日互联、金红花、灵豹广告、掌象、今日新媒体等,业务覆盖陕西、安徽、山西、深圳、福建、江苏等省市地区。

随着字节跳动在互联网广告市场的快速崛起,其



营收目标也呈几何式增长。以字节跳动旗下资讯 App“今日头条”为例,据第一财经报道,该产品 2016 年广告营收目标 60 亿元,2017 年 150 亿元,2018 年 300-500 亿元,2020 年信息流广告营收目标设定为 100 亿美元。

2017 年被外界看作是字节跳动投资业务的分水岭。这一年,国内流量趋于饱和的字节跳动选择了出海,将版图延伸到国外,其主要思路就是大刀阔斧的投资和买量铺路。

通过投资、并购的方式,走出国门的字节跳动在图文、短视频、直播等领域收获颇丰,它相继投资、并购了印度新闻聚合平台 Dailyhunt,美国移动短视频创作者社区 Flipagram,主打东南亚市场的移动短视频 App Vshow 我秀时代,受欧美年轻人喜爱的短视频应用 Musical.ly 等。

大招连发,字节跳动成功获得海外市场蛋糕的同时,其构建海外内容矩阵的野心也浮出水面。不可否认,“直播+短视频+新闻资讯”的布局为字节跳动带来的收益也相当可观。

出海收获一定成效后,字节跳动并没有继续大举扩张,而是从去年年中开始,在国内对教育领域展现出了热情。

诱发其心动的可能是教育行业持续走高的商业价值。字节跳动方面提供的数据显示,2017 年,头条上教育类文章阅读总量超过 107 亿,教育类问答阅读总量超过 190 亿。

面对这片广阔的蓝海,字节跳动自 2018 年 4 月起,先后投资、并购了安心家庭、晓羊教育、AIKID、The Minerva Project、清北网校等教育产品。近期,还有接近字节跳动及锤子科技的内部人士透露,字节跳动当初收购锤子科技,就是看中后者在硬件领域的人才储备及经验,希望将其应用于教育硬件领域。

虽然在过去一年里,字节跳动还在游戏、金融等领域有一定布局。有投资人表示:“(这些)表面上看是战略投资,其实更像是财务投资,流量获得和内容支撑都是为了实现它的利润,是为了继续其 2-3 倍的增长神话。”

据悉,2018 年字节跳动营收为 500 亿元,头条系游戏广告营收预计在 150 亿元左右,这就意味着头条系游戏广告营收约占其总体广告营收的三成。

投资“舵手”

从 0 开始到成长为“产品航母”,从籍籍无名到

估值 750 亿美元,字节跳动今天的成绩离不开庞大的人才储备。

The Information 报道称,字节跳动的人员构成与传统的互联网企业不同,在 4 万员工中,约半数从事广告销售或内容审核工作,一部分从事算法相关,约 5000 名员工为软件工程师。整个公司管理层则是 1-14-106 人才架构:张一鸣为最高决策人,他直接领导 14 名公司高管,这 14 位业务“一把手”之下又有 90 几位“二把手”,总计 106 人。

这份名单也让一直颇为神秘的字节跳动投资团队被曝光,部门负责人严授也逐渐被更多人提及。

领英上公开的资料显示,2011 年从清华大学自动化专业硕士毕业的严授,在 Monitor Group (摩立特集团,后被德勤收购)工作近两年后就加入了腾讯,之后于 2015 年 10 月加入字节跳动。

一位和字节跳动投资部频繁接触的投资人也证实了这个信息,他透露,严授原来是腾讯战略合作部的背景,他在 2015 年加入字节跳动时做过张一鸣的业务助理。

虽然严授本人较为低调,但从 The Information 给出的团队架构图来看,其领导的投资团队是已公开的团队中人数最多的一组,共有 16 人向其汇报工作。而据上述投资人士透露,其投资团队共有 40 多人,可见字节跳动对投资团队的重视度。

在严授之前,字节跳动的战略投资部多次换过负责人。有人猜测,现“今日头条”企业发展高级副总裁柳甄最早就是去负责出海大业的。

柳甄是前 Uber 中国战略负责人,被称为 Uber 中国的“一姐”;还是柳传志的侄女、滴滴出行总裁柳青的堂妹。在加入 Uber 前,她一直在硅谷一家律师事务所负责高科技企业融资和并购项目。而从时间线上看,柳甄于 2016 年 10 月加入“今日头条”后,字节跳动才有了对海外的投资。所以,从这两个方面看,上述猜测的可能性很大。

The Information 曝光的字节跳动团队架构图显示,目前向柳甄直接汇报的有 7 人,包括常玉杰、杨昕舟等。

一直以来,字节跳动似乎都不缺钱,近年来狩猎颇多,投资版图不断扩张。但也有投资人认为,其“投得有点儿急,有点吃撑了,阶段性的需要消化,需要花时间整合”。

(摘自全天候科技)



尤里·米尔纳： 这个犹太男人拿下半个中国互联网

文 / 佚名

他是马云、刘强东、雷军、张一鸣背后的男人。一个俄罗斯犹太人率领的投资机构，在中国互联网界投下半壁江山，京东、阿里、小米、TMD 等背后都有它的身影。在创投界，提到他和 DST，无人不知、无人不晓。



作为全球知名投资机构 DST 的掌门人，尤里·米尔纳有着犹太人（俄罗斯籍）一贯的低调和沉稳，他是投资界“闷头赚大钱”的典型，但他率领的 DST 却并不低调。

从 2005 年成立至今，在不到 15 年的时间，DST 几乎把全球的互联网巨头全部收入囊中。

如今，DST 已经投资了 2 家市值超 4000 亿美金的公司——Facebook 和阿里巴巴，估值或市值达百亿美金级别的更是不胜枚举。

DST 的投资成绩足以让同行们艳羡。

从 2012 年开始，DST 开始把目光转向中国，从京东、阿里、小米到滴滴、今日头条、美团点评……中国互联网的半壁江山背后都有 DST 的身影。

“出高价，不要任何决策权”，这是 DST“受欢迎”的原因，这意味着它永远都和 CEO 是一伙的，所以鲜有人在乎 DST 投不投自己的竞争对手。

不久前，DST 又领投了中国球鞋交易平台“毒 App”的 A 轮融资，这成为了其在中国的又一布局。

本轮融资后，毒的投后估值已达 10 亿美元，进入独角兽行列。

传奇投资人和 DST

在与投资结下不解之缘前，1961 年出生的米尔纳是一个不折不扣的学术范“科学家”。

他在大学期间攻读的是理论物理，毕业后，又进入苏联国家科学院做了 4 年基本粒子物理研究员。不过，当时的米尔纳每月收入仅相当于 5 美元。

1989 年，东欧剧变，苏联遭遇空前的政治经济压力，卢布也贬值巨大，这让米尔纳萌生了换行的想法。28 岁这年，米尔纳摇身一变，从“科学家”变成了二手市场的“倒爷”，专门倒卖二手电脑，这为其带来了原始的资本积累。

不过，米尔纳知识分子出身的父亲还是把他拉回了正轨。在父亲的督促下，1990 年，米尔纳远赴沃顿商学院求学。但米尔纳却没有完成学业，他中途辍学了，去世界银行工作了 3 年。

不过他的潜力却被很多教授赞赏，其中一位教授就称米尔纳“在阐明问题及分析问题方面具有非常敏锐的头脑，可能会有远大的前程。”

1999 年，米尔纳在拜读了“互联网女王”玛丽·米克的一份报告后深受启发，随即与自己的老相



尤里·米尔纳与雷军

识格雷戈里·芬格创办了名为 NetBridge 的风投基金，在俄罗斯寻找模仿美国互联网公司的投资标的。只是好景不长，2000 年互联网泡沫破灭，Net-Bridge 不得不与俄罗斯最大的电邮服务商 Port.ru 合并，同年成立 Digital Sky Technologies。

2005 年，Digital Sky Technologies 又分离成全球投资基金，也就是现在大名鼎鼎的 DST Global（文中统一简称 DST）和 mail.ru，米尔纳担任其首席执行官。2008 年，DST 闯入硅谷，通过投资 Facebook 一炮而红，仅用了两年时间，就把硅谷的科技大咖基本投了个遍。

截至目前，DST 共完成了五支基金的募集，其中前三支基金的投资者大都来自俄罗斯，而第四、第五支基金则来自于数家主权财富基金和美国东海岸的一些高净值人士。

在 DST 背后，俄罗斯寡头阿利舍尔·乌斯马诺夫是最大的 LP，除此之外，南非传媒公司 Naspers（腾讯曾经最大的机构股东）以及腾讯也是其主要金主。

2010 年 4 月，腾讯向 DST 投资约 3 亿美元，获得 DST 10.26% 的股份以及 0.51% 的总投票权，并有权提名一名 DST 董事会观察员。

马云、刘强东、雷军背后的男人

DST 第一次与中国结缘是在 2011 年。

那年年中，米尔纳把 DST 的总部从莫斯科迁到了香港。此后不久，他在几个月的时间里接连谈成了京东、阿里巴巴和小米三笔重要的投资。

2010 年 12 月，在华兴资本创始人兼 CEO 包凡的引荐下，米尔纳与刘强东进行了首次会面。见面之后，米尔纳迅速决定向京东注资 5 亿美元，领衔其 C1 轮融资。2012 年，DST 再次向京东投入 2.5 亿美元；2013 年 2 月，DST 又投入了 3200 万美元，

三次投资总额达到 7.82 亿美元，持股比例达 8.9%。

DST 投资快速、大手笔的风格与刘强东“快速发展、宏大布局”的经营理念非常相近，这也是二人一拍即合的原因。

据《福布斯》报道，在投资京东后，米尔纳曾专程从北京飞了趟乌鲁木齐，又一路开车颠簸到京东在当地一个配送站点，就为亲眼看看这位京东创始人如何跟自己的一线员工进行互动。

当时，他和刘强东在一个靠近配送站的、只有五张桌子的苍蝇馆子共进了晚餐，接受快递员一波一波的白酒致敬。米尔纳平日不喝酒，但为让刘强东尽兴，那晚喝下了不少白酒。“你需要通过这种方式接近公司的创始人，以建立一种长期的合作关系”，米尔纳日后说。

此后，DST 又投资了阿里巴巴，依靠与马云不错的私交（二人在 2005 年就已经认识），DST 在阿里 IPO 前抢下了其个位数比例的股份。

DST 入股小米，尤其是米尔纳与雷军的友情，则是另一段佳话。

2011 年 9 月，小米刚刚发布自己的首款智能手机，在苹果和三星雄霸全球智能手机市场时，毫无名气的小米并不被人看好，但米尔纳却不这么认为。在与雷军见面的当天，米尔纳就做出了投资决定。此后，DST 更是连续领投了小米的三轮融资，加起来共计投入资金 5 亿美元，获得小米 7% 的股份。

之所以选择小米，米尔纳后来解释称，是雷军整合硬件、软件和互联网服务的“铁三角”系统击中了他。对于 DST 的认可，雷军后来也表示，自己从未想到。

值得注意的是，负责帮米尔纳牵头认识雷军的，正是现在小米集团的 CFO 周受资。这位哈佛的毕业生，在加入小米前是 DST 的中国合伙人，帮助 DST 打开了中国市场。

投资了小米后，米尔纳和雷军几乎每年都要见上几面，除了企业运营的细节，宏观战略甚至“中国企业的出海”问题都是二人经常聊的话题。

押注 TMD

2013 年中，有着几百万日活的今日头条开始做 B 轮融资，但张一鸣在北京见了几十家美元基金，没人能够理解头条在做的事情，结果只有 DST 投了。

SIG 董事总经理王琼介绍张一鸣认识了米尔



纳。在投资头条之前,DST 在美国也投过个性化推荐新闻阅读产品 prismatic, 王琼觉得这位投过美国头条的人是能够理解头条在做什么的。果不其然,在派周受资跟头条接触没多久时间,DST 就决定领投今日头条数千万美元的 B 轮融资。

据说当时周受资给出的理由是:创始人非常强、对大方向看得非常清楚、数据好看。

而米尔纳则认为,头条就是中国版的 Prismatic,头条可以取代传统新闻客户端,这验证了强需求存在的公司会变得越来越强。

如今,字节跳动(今日头条母公司)的最新估值被曝已达到 750 亿美元,如果未来上市成功,DST 投资的又一家千亿美金市值的公司指日可待。

作为 TMD 中的另外两家巨头,滴滴和美团点评的股东名单中同样有 DST。

2014 年,在滴滴和快的拼得你死我活的时候,DST 与腾讯、淡马锡一起领投了滴滴 7 亿美金的 D 轮融资,其中,DST 出资 1 亿美金。

投资之余,米尔纳还给滴滴留下三句话:Uber 要灭了你们;要活命就和快的合并;合并后 DST 将再投给滴滴 10 亿美元。

后来的结果外界都知道了——滴滴和快的合并了,也收购了 Uber 中国,但合并后的 10 亿美金承诺,米尔纳却并没有兑现,投行人士给出的理由是,“DST 嫌滴滴估值太高”。

2016 年,在美团和大众点评合并后的首轮 33 亿美金融资中,DST 又参与其中。

据一位当时参与谈判的投资人爆料,那轮融资开始前,机构给美团点评的估值是 160 亿美元,但 DST 的搅局让美团点评估值提升至 180 亿美元。

清科私募通数据显示,DST 当年投资美团点评 3.5 亿美元。

有意思的是,DST 能够最终入局滴滴和美团,还要感谢腾讯。因为米尔纳与马化腾的“交情”,也因为腾讯是 DST 的 LP 之一,DST 在中国的很多投资都得益于此。

DST 香港办事处的负责人约翰·林德弗斯曾表示,那些中国咨询公司对 DST 在中国建立自家的人脉提供了很大帮助,“不过,从贡献人脉的角度看,最重要的来源其实是其他公司创始人。”

丰厚回报

据不完全统计,从 2011 年进入中国开始,DST 投资的中国互联网企业已经达到 25 家。除了以上提到的巨头,瓜子二手车、陌陌、脉脉、ofo、地平线等企

业都算的上是行业的独角兽,其估值最少也都曾达到几十亿美金。

从行业来看,DST 的投资多集中在电商、社交、O2O、金融等领域。

“只投资会爆发性成长的领域,只投资 10 亿美金以上估值的公司,只投资拥有较高门槛 + 巨大用户群,盈利可以推迟的公司……”,这是 DST 长期以来坚持的投资原则。

除此之外,DST 在投资过程中,还不要优先股和董事会席位。这种策略让米尔纳在投资过程中能跟很多企业家成为朋友。

“我和其他投资者不一样的地方是,我同时还是企业家。就像中国的马化腾和马云,我也创建过自己的公司。这样我和企业家关系更贴近,战略、梦想、愿景等等都是我们的共同话题”,米尔纳曾这样解释 DST 的独特吸引力。

DST 的投资回报也堪称丰厚。

2014 至今,DST 分别以 IPO 方式退出京东、小米和美团点评,账面回报分别为 42.89 亿美金、31.8 亿美金以及 7.63 亿美金,这项投资的回报合计达 82.32 亿美金。

不过,到目前为止,DST 最大的胜利仍然是投资 Facebook。2009 年,DST 向 Facebook 投资了 2 亿美元,最终获得 40 亿美元的回报。

显然,在 DST 的投资组合中,中国公司是举足轻重的部分。

当被问及是如何做出投资决策的时候,米尔纳总是不热衷于谈论细节。他总是强调,投资中国全在于“适应环境”和脚踏实地。

如今,DST 开始越来越多地在早期阶段投资中国优秀的创业公司,不过“选择在未来 10 到 20 年改变世界的创始人”,仍是他们一直坚持的投资原则。

(摘自青年投资家俱乐部)



是什么人在黑联想？

文 / 项立刚

可能有些人会认为，今天联想离华为这样的企业已经有较大的差距了，它还会被竞争对手搞小动作，进行攻击吗？确实，今天联想较华为是有一些差距，但是在 PC 领域，很长时间内它是全球老大。



最近一段时间联想被黑得很惨，不管是说一句，或是一件什么事件，联想都会被众人用放大镜来进行检视，不断生出各种谣言，每一位联想高管的讲话，都会被断章取义的编成段子，加以放大。

公允地说一句，联想在战略、策略上不能说没有问题，但是一个企业何以被贴上标签弄成全民公敌的程度？过于蹊跷的事，后面通常有鬼。

黑联想，因为中国人对联想还有期望

黑联想黑到今天的效果，是多股力量形成的合力，这其中也有联想需要反思的地方。

在黑联想这股潮流中，其实也有一些对联想的期待。在中国的 IT 企业中，联想较早做得成功，影响也曾是最大，国际化做得早，效果也非常不错。就是到今天，在世界上很多地方，商场中遍布联想店。

曾经联想就是中国 IT 业成功的代表，也承载了很多中国人的期望。

相对于华为，在联想已经很强大时，华为收入还不到联想一半。在今天，华为在通信设备已经做到世界最强的情况下，国人也希望联想依然强大，也能和华为一样有远大的战略眼光，有良好的布局，不受制于人，不断进取。尤其是当联想已经取得

世界 PC 第一的位置时，在芯片、在配件、在底层业务上投入还是有差距。大家希望联想成为一个技术领先公司，带动中国高科技产业上一个台阶，更希望曾经远比华为强大的联想，能与现在的华为并驾齐驱。

显然联想与大家的期望是有距离的。面对这样的结果，公众失望的情绪渐渐化作怨言，也成为一次次黑联想事件的民意基础。再加上有心人的挑拨，事情就一发不可收拾。

确实有些打击中国的势力在操作

有很多人喜欢把联想骂作买办之类，但是，大家必须明白一件事，联想依然是中国 IT 企业重要一员，是中国高科技企业的一员。如果没有联想，我们可能就得还是使用外国公司的电脑，使用外国公司的服务器。

对联想，美国也没有客气过，在华为还没有那么强大时，打击联想的事，也不止一起。

联想如果受到打击，甚至倒下了，中国不会得到一点益处，不仅是几万员工失业，在 PC 这个领域，我们可能就会失去竞争力，一个产业会全面失守。



中国的政府、机关、国企,相关机构 PC 的使用选择就会更少,这对中国是好事还是坏事? 这些稍微明事理的人都会明白。

但是有些势力不会这么想,采用不同手段,逐个打击每一个较为强大的中国企业,这就是他们的策略。只是手段不同,着力点不同,出击的办法不同。给华为贴上安全问题、贴上中国政府的标签,和给联想贴上买办标签,都是一个路数。通过妖魔化,在舆论上与实际操作中,打击这些中国企业,达到损害这些企业的目的。

这种打击会是多种手段形成组合,从政策、行政手段、贸易策略,当然也包括舆论战。

作为中国人必须明白,联想在中国注册,它的税收交给中国,它的发展对中国经济也是重要一个部分。即使你认为联想核心技术不够强大,贸工技的战略较为过时,但是它依然是一个中国企业,对中国经济和 IT 产业发展是有价值的。

现在中国能做到联想这种水平的企业还是太少,联想倒下,是中国的损失。

只要对国际局势和中国局势稍作关心的人,都会明白是哪些势力在运作攻击中国企业,希望通过各种力量干掉中国企业。

竞争对手扮演了不光彩的角色

确实,今天联想较华为是有一些差距,但是在 PC 领域,很长时间它是全球老大。

我们也可以看到 PC 领域相对于通信领域,应该说是更为苦逼,利润率早已经很低了,竞争残酷。无一例外,这些曾经在 PC 领域占据了很好位置的企业,面向移动通信领域发展时,基本没有一家较为成功。

在新领域开拓受挫的情况下,HP、戴尔、宏基、华硕等都面对着巨大的市场压力。拉下联想的份额就是自己的,黑对手,相互攻击,这也不是什么新鲜事。

专门有针对性,有组织的,一轮轮地制造谣言,形成攻击点,有组织的转化、推动,非常清楚的专业操作,只要懂一点舆论传播的人都会明白,这不是一个网友,一时兴起的行为。这需要相当的经济实力和大量的时间投入。尤其所谓国际组织投票之类,把这么些文件一个个翻出来,找出攻击点,然后在这个基础上加工成谣言,广为散发,这怎么可能是什么个人行为,这是专业的舆论攻击战。为的就是放大负面情绪,抹黑联想的形象,从而降低联想

的美誉度,达到降低购买联想电脑的热情,减少其市场份额。

在市场份额不变的情况下,联想的份额减少,就是某些企业的份额的增长,一个百分点,影响的就是上亿收入。

黑联想的行动,除了打击联想的势力,竞争对手、自媒体也扮演了非常不光彩的角色。

自媒体要生存,就需要流量,为了流量不需要什么专业性、不需要道德负担,这种自媒体文章沸腾体,捧得肉麻,而要黑,就是黑得毒辣。

盯着联想,编各种消息为黑而黑,通过骂,来找找到自己的正义感与存在感,通过这个形成流量谋利。

联想应该拿起法律的武器

批评是正常的。联想是有不够令人满意的地方,但不满意就造谣,就使劲黑,就希望这个企业倒掉? 比联想做得差的企业太多了,这些企业都不要活了? 都要被攻击? 都要倒掉?

对于网上这些舆论,联想今天是百口莫辩,但是可以用法律武器来保护自己。正常的批评可以容忍,编造谣言、曲解事实、有组织传播谣言,这些就不应该容忍,而是应该用法律的手段保护自己,该起诉的起诉,该向有关部门举报就向有关部门举报。正常的反击是必要的。

当然,联想在今天面对这样的舆论环境,也还是需要从战略、运行机制各个方面进行反思,做好、做强,这是良好社会舆论的基础。但是,为自己争取一个相对正常的舆论环境,也是必要的,对很多并不了解联想,经常口出恶言的网民来说,联想也应该说不。

(摘自立刚科技观察)



揭秘投资估值黑箱：近一半的独角兽是假的

文 / Ilya A & Will

当我们在唏嘘独角兽流血上市、一二级市场估值倒挂的时候，我们需要停下来想一想，也许这种倒挂是完全合理的。一级市场估值一直是一个黑箱，这些独角兽在上市前，没有人能够确保它们像自己声称的那样值钱。



多数人将独角兽在一级市场的高估值与二级市场的价值下跌，归咎于一二级市场不同估值逻辑体系的对抗，但外界获得的估值数字多数是由公司本身，或 VC 投资人等利益相关方披露的。

目前风险投资行业对创业公司的估值方法存在重大谬误，即用最新融资的每股价格乘以总股数的投后估值方法，正遭遇越来越多的质疑，因为这种方法夸大了估值数字。

斯坦福大学商学院教授 Ilya A. Strebulaev 和英属哥伦比亚大学 Sauder 商学院教授 Will Gornall 在合写的论文《Squaring Venture Capital Valuations with Reality》(以下简称“斯坦福大学研究”)中，详细论证了这一问题。

他们设计了一个未定权益的期权定价模型(contingent claims option framework)，并且针对 135 家独角兽公司组成的样本，将其不同等级股票的价值分拆，来评估真

实价值。

根据他们的测算，独角兽的平均投后估值被高估了 48%，普通股价值被高估了 56%。

简言之，某些优先股可能包含各种权益——例如，那些拥有优先清偿权甚至兜底协议的股份，与其说是股权，不如说是债券——因此不能简单用其计算估值。

下面我们基于这篇论文，来分析估值是如何被夸大的。

投后估值公式如何夸大估值

有没有什么办法，能够在不利环境下、以及不做假的情况下（比如把融资金额的货币单位从人民币偷偷换成美元），仍然确保创业公司的估值处于上升状态？

答案是有，公司只要让后面进入的投资人享受一些特殊权利就行。

那么以更高估值进入的投资人是“愚蠢的接盘侠”吗？

当然不是，这些特殊保护条款可以确保在不利状态下，将其他股东的利益转移到自己身上。

与拥有单一类别普通股的上市公司不同，独角兽们通常在每一轮融资时创建一个新的股权类别。

据《斯坦福大学研究》，在 135 个独角兽样本中，平均每个独角兽有 8 种股权类



别,不同的类别可以由创始人、员工、VC、共同基金、主权财富基金、战略投资者等持有。

这些不同类别的股权差别很大,往往拥有不同的现金流权益和控制权,后期轮次的投资者往往获得的是享受各种特殊权利的优先股,其价值高于其他股东。

但在普遍使用的投后估值公式中,其计算方法非常草率,仅仅是将最新融资的每股价格×总股数(总股数是含有各种特殊保护条款的优先股,和普通股混在一起的总和),抹去了这些股权种类的不同,只是简单的乘以总股数。

这意味着将投后估值(post-money value)等同于公允价值(fair value),造成了估值数字被夸大。

两位教授从期权角度来分析这些权利。

由于大部分后期投资者的股份都是含权的,比如在IPO不及预期时的回购、补偿,这些优先股的价值是高于普通股的,因为本质来说它们包含了看跌期权。

因此,投后估值公式中使用的“总股本”忽略了这些重要问题。

例如 Square (美国一家著名的移动支付公司,现市值为 30.7 亿美元),2015 年 11 月 IPO 的价格为每股 9 美元,比 E 轮融资的价格低了 42%。2014 年 10 月 Square 进行了 E 轮融资,估值为 60 亿美元。

然而,E 轮融资价格之所以高,是因为 Square 给予了投资人大量合约保护,包括清算情况下每股价格不低于 15.46 美元、IPO 每股价格不低于 18.56 美元,否则 E 轮投资者会获得补偿。

这两项权利都高于其他所有股东。

在投后估值的计算公式中,享受这些权利的 Square E 轮股权,和之前的 A、B、C、D 轮股权相加在一起,变成总股本(3.88 亿股),再乘以 E 轮每股价格 15.46 美元,得到投后估值 60 亿美元。

但其实这些股票都具有不同的现金流权利、清算权利、控制权和投票权。

在两位教授建立的未定权益的期权定价模型(contingent claims option framework)中,考虑了不同股票种类的价值,得出 Square 的 E 轮融资公允价值为 22 亿美元(Square 之后的 IPO 定价为估值 26 亿美元),而不是投后估值的 60 亿美元,高估率高达 171%。

在《斯坦福大学研究》中,两位教授将他们的模型应用于 135 个美国独角兽样本,发现所有投后估值都夸大了公司的公允价值,平均来说被高估了 48%。

但高估率的差别很大,高估程度从 5%到惊人的 187%不等。

高估率最低的 10 家公司平均仅高估了 13%,但高估率最高的 10 家公司平均被高估了 147%。

Square 的问题具有普遍性,这个高估的例子代表了行业惯例,VC 甚至共



同基金都利用这一差别夸大了投资组合的价值。

如果用更为准确的计算方法,VC 的回报率会更低。

一半的独角兽是假的

成为估值 10 亿美元以上的“独角兽”对企业意义重大,对于一家利润不多甚至亏损严重的创业公司而言,在真正变大的同时,也需要营造一种变大的感觉。

独角兽地位配合着高速增长,对于品牌推广和吸引人才颇为重要。

不过,在《斯坦福大学研究》中,两位教授按照他们开发的未定权益的期权定价模型,重新计算了 135 只样本独角兽的公允价值,发现有 65 只独角兽的公允价值失去了独角兽地位(不及 10 亿美元)。

这 135 只独角兽的平均投后估值为 41 亿美元,相应的公允价值仅为 32 亿美元,平均被高估了 48%,普通股的高估率更高,为 56%。

最近一轮优先股股东拥有更强权利的独角兽,被高估的最为严重。

一些特殊条款对高估率的影响巨大,例如“合格 IPO 限制”条款,它可以限制那些最具价值独角兽的 IPO 进程。

如果给 Uber 最近一轮投资者这样的权利,这将使 Uber 估值的高估率从 12%上升到 52%,并且使 Uber 的公允价值(fair value)从 610 亿美元下降到 450 亿美元。

平均而言,这个合同条款将使最具价值的 10 家独角兽的高估率从 23%增加到 74%。

那么,高估率与退出收益之间有什么样的关系?



《斯坦福大学研究》计算了这一问题，高估率与退出结果之间存在负相关关系，退出收益率最低的五分之一样本的平均高估率，比退出收益率最高的五分之一高出 70%。

高估率指标还是退出不成功的重要预测因素，因为那些相对经营困难的公司，会试图通过引入各种甜蜜的合同条款来吸引后续投资者，这是导致大幅高估的核心原因。

《斯坦福大学研究》发现，高估率的一个标准差增加，会导致退出不成功的概率上升 17%。

统计分析得出，平均高估率越高的独角兽，平均退出回报率越低。

IPO 棘轮、自动转换豁免权和优先清算权常常出现，因为它们可以防止不利情况下的亏损。

但是，如果独角兽估值经历了戏剧性的上涨，会增加这些条款被执行的可能性，这意味着早期投资者和普通股股东的大量价值，会被转移给独角兽的新投资者。

谁才是傻子

即使市场环境不好、独角兽公司的实际估值正在下降，但如果以足够慷慨的条款发布新一轮融资，独角兽们依然可以宣布新的投后估值上涨。

最著名的案例就是 SpaceX(美国太空运输公司)，由埃隆·马斯克在 2002 年建立。

这家传奇公司在 2008 年 8 月陷入了一次危机，那时正处于美国金融危机初期，纳斯达克指数大幅下跌，SpaceX 还刚刚经历了几次失败的火箭发射。

但它依然成功发行了 3.88 美元 / 股的 D 轮融资(C 轮是每股 3 美元)，并且令估值上涨了 36%。

这是如何实现的呢？

《斯坦福大学研究》认为，SpaceX 承诺给予 D 轮优先股股东特殊条款——在公司被收购的情况下，可以获得两倍资金返还。

这一承诺优先于所有其他股东。

该担保增加了投资者愿意为 SpaceX 股票支付的价格，它增加了投后估值，但没有提高其真实的公允价值。

据《斯坦福大学研究》的期权模型，SpaceX 公布的投后估值是其公允价值的 4 倍，尽管投后估值增加了 36%，但其公允价值下降了 67%。

另一个案例也具有欺骗性。

EquityZen 是美国一家大型二级股权销售平台，这家平台根据 VC 为优先股支付的价格，来为平台买家设定普通股的价格，而没有说明 VC 其实获得的是不同类别的股权。

例如，在 EquityZen 平台上销售的电子商务网站 Wish 的普通股，以每股 49 美元的价格进行交易，这一价格看似比上一轮融资时的价格有 20.6% 的折扣，当时的投后估值为 37 亿美元。

虽然 EquityZen 对 Wish 提供了 9 页的分析报告，但依然没有明确提到，虽然估值是使用优先股来设定，但平台投资者购买的却是普通股。

上一轮 VC 投资人所获得的优先股具有很强的权利，包括在除 IPO 外的资金退出权利，以及在 IPO 中保留其清算优先权，除非该 IPO 达到了 150% 的回报。

这些特殊条款导致不同投资人的回报差异巨大。

如果 Wish 以 7.5 亿美元被收购，所有优先股股东都可以收回他们的资金，而 EquityZen 销售的普通股则不会获得任何收益。

另外，独角兽公司的员工经常获得股票期权作为薪酬的一部分。

许多员工在评估自己的股票价值时，也使用投后估值作为参考，感觉自己“一夜暴富”，但其实这也大大高估了他们的实际财富。

哪些特殊条款会导致高估

独角兽股权的价值对投资合同条款极为敏感。

虽然一小部分拥有特权的投资者了解这些条款，并且实际上就是他们在协商这些条款，但许多其他利益相关者无法轻易查看这些条款，所以大部分市场参与者都忽视了它们对估值的影响。

在《斯坦福大学研究》中，融资条款信息来源于公司注册证书(COI)。

这份文件详细描述了公司章程，并



提供每种股权合同条款信息，例如原始发行价和各种保护条款。

斯坦福大学研究使用的 COI 文件来源于 VCExperts,其拥有大量来自美国各州的扫描 COI 文件。

每当独角兽公司更改其 COI 中的任何条款时，都必须重新提交 COI 文件。

例如，当公司为新一轮股权融资发行新证券时，就需要提交新的 COI。

因此，在《斯坦福大学研究》的独角兽样本中，大多数独角兽都拥有多个 COI 文件，这使研究团队能够追踪他们筹集资金的路径。

像 Uber 这样融资轮次多的明星公司，COI 文件多达 20 个。

在这些数量众多的复杂文件中，优先清算权、期权池、优先级、参与分配权、IPO 棘轮、自动转换豁免权是核心影响估值被高估的因素。

优先清算权 (Liquidation Preference): 优先清算权条款为投资者提供在清算或并购退出中，优先退出的保证。“Liquidation”是指公司被卖掉或者被清算、“Preference”指优先股在清算的时候有优先权把他们的钱先拿出来。大部分情况下投资人都要求 1 倍优先清算权，但其他倍数也是可能的，比如 Uber C-2 轮优先股就拥有 1.25 倍优先清算权，而 AppNexus 的 D 轮优先股有 2 倍。

更高的优先清算权倍数，会使这些优先股的价值更高，从而导致投后估值被夸大。1.25 倍的优先清算权将高估率从 30% 提高到 42%，而给予新投资者 2 倍优先清算权，则会令高估率提高到 94%。

期权池 (Option pool): 几乎所有融资轮次都包括了一个期权池——即未发行的股票，这些股票被暂时搁置以备将来用于员工激励。投后估值的计算方法错误地包括这些未发行的期权，但它们

并不会增加公司当前的公允价值。假设未发行的期权占公司本轮发行股票的 10%，则高估率将增加至 37%。

优先级 (Seniority): 美国的股票非常复杂，有各种不同的股票等级，相对于不同的权利安排。大部分独角兽都给予了最近的投资者高于早期股东的等级，这使得越往后股权的价值越高，因为它们享受的特殊权利越大。所以才能吸引后期投资人以更高的估值“接盘”。

参与分配权 (Participation): 拥有这项权利的投资者，在获得优先清算权的回报之后，还可以跟普通股股东按比例分配剩余清算资金。按 MBA 百科的解释，例如投资人投入 500 万，并持有 60% 股份，投资人优先清算权倍数为 1 倍。如果公司以 1500 万美元的价格被出售，那么投资人首先拿走优先清算权下的 500 万美元，之后还可以在剩下 1000 万美元中，按比例拿走剩余的 60%，即 600 万美元，投资人总计获得 1100 万美元。

很明显，拥有这项条款的优先股，比普通股更具价值，这亦夸大了投后估值。不过，对于那些优秀的独角兽，这项条款的影响较小，因为最优秀的独角兽一定是通过高价值的 IPO 来退出，而当 IPO 时，所有优先股会转换为普通股。这个条



款对于那些依靠并购退出的独角兽影响更大。

IPO 棘轮 (IPO Ratchet): IPO 棘轮条款是对投资者有利的反稀释工具，当企业 IPO 不及预期，不得以低于投资者投资的价格发行时，棘轮条款为前期进入的投资者提供额外保护，即给他们提供免费股票，以使其每股平均成本摊低到新投资者支付的价格。很多独角兽公司为他们最近的投资者提供了 IPO 棘轮，以确保这些投资者在 IPO 中至少能够收支平衡。

一些独角兽更为激进，例如持有 Square E 轮优先股的投资者，获得了 IPO 20% 回报的承诺，称为 1.2 倍 IPO 棘轮。很明显持有这项权利的优先股比普通股更具价值，这对企业估值有很大影响，根据《斯坦福大学研究》的测算，IPO 棘轮条款令投后估值夸大 56%，若是 1.25 倍棘轮，则高估率被提高至 75%。

自动转换豁免权 (Automatic Conversion Exemption): 由于企业在 IPO 中，所有具备特殊权利的优先股都需要自动转换成普通股，如果 IPO 的收益不高，这种转换会令最近一轮进入的投资者受损，因为他们支付了最高的每股价格，拥有最高的优先清算权。因此，自动转换豁免权给予后期投资人保护，只有 IPO 达到了一定的价格时，优先股才会自动转换为普通股，否则获得豁免。

大量独角兽采取了类似的条款，例如 Evernote 在第 6 轮融资时，如果 IPO 价格低于 18.04 美元，则豁免所有优先股的自动转换；Kabam 在 E 轮融资时，如果下一轮估值低于 1.5 亿美元，则豁免；而 SpaceX 在 G 轮融资时，承诺当 IPO 市值低于 60 亿美元，则豁免。在大部分情况下，早期投资者往往有动力迫使后面新进入的投资者强制转换。

根据《斯坦福大学研究》，如果独角

兽公司给予最近一轮投资者所有情况下的自动转换豁免权，包括 IPO 价格、下一轮估值价格、并购价格等，则会导致 55% 的高估。即使只对“不达标 IPO”的情况豁免转换，也会导致 48%–54% 的高估。由于创业公司的波动性很大，取得各种不利情况下的转换豁免权是有价值的。

如果新投资者至少拥有上述条款之一，则被视为获得了重要保护，这使得他们的股权比其他股权价值更高。

在《斯坦福大学研究》的独角兽样本库中，超过三分之二的样本，给予了最近一轮投资者一个或多个重要保护：

有 9 只独角兽给予了所有最近一轮投资者超过 1 倍的优先清算倍数，最高的倍数高达 20 倍；

有 16 只独角兽给予所有最近一轮投资者参与分配权，27 只至少让他们的一位投资者拥有参与分配权；

有 20 只独角兽给予了最近一轮投资者 IPO 棘轮条款；

有 92 只独角兽给予了最近一轮投资者自动转换豁免权；

有 41 只独角兽给予了新投资者对所有现有股东都更为高级的等级 (Seniority)。

统计了主要特殊保护条款词条在 COI 文件中出现的频次，就反映出这些特殊保护条款的普遍性。也显示了这些

条款如何影响最近一轮投资者退出时的回报。

在并购退出中，最近一轮投资者受到很好的保护，即使该公司的价值跌至最近一轮投后估值的十分之一，该轮投资者也会获得三分之二的资金返还。

在更好的并购退出中，获得特殊保护的最近一轮投资者，至少会收回所有投资。

保护条款对优先股非常有利，但对普通股是噩梦。

在 IPO 退出的情况下，最近一轮投资者的收益取决于他们是否有针对不利 IPO 的保护，例如 IPO 棘轮或自动转换豁免权。

如果他们有，他们会获得保证赔付；如果没有，他们就会遭受非常不利的转换（优先股被强行转换成普通股）。

但即便遭受了不利转换，最近一轮投资者的平均亏损仍然远低于普通股股东。

在不利情况下，若公司被收购或是清算，由于总支付金额是固定的，更为高级的优先股享受优先清算权，而普通股则会遭受损失。

例如，在样本库中位数的情况下，独角兽遭受不利情况，在并购退出中比最近一轮投后估值低 75%，最近投资的优先股股东比普通股的收益高 92%。

这类事情在并购退出中经常出现，导致普通股股东遭受巨大损失。

但在失败的 IPO 中，因为自动转换条款的存在，没有豁免权的优先股会自动转换为普通股，导致两者的损失是相同的。

毫无疑问，这些特殊保护条款令投后估值被夸大了。

另一个有说服力的案例是，Square 最终触发了 IPO 棘轮条款。

Square 在 IPO 之前共有 6 轮融资，共发行了 5.51 亿美元的股权，最后一次是 2014 年 10 月发行的 1.5 亿美元 E 轮融资，以及在 2015 年跟进 E 轮的 3000 万美元融资。

Square 的 E 轮股票获得 1 倍优先清算权和 1.2 倍 IPO 棘轮。

这些特殊保护使 E 轮发行的股票比普通股更有价值。

《斯坦福大学研究》认为，Square E 轮发行的股票价值，是普通股及其 A、B 轮优先股的 3 倍。

由于 E 轮优先股股东获得了 IPO 棘轮，所以他们在这次“不达标 IPO”中获得了价值 9300 万美元的免费股票。

这证实了 E 轮股票比普通股更有价值的论点，并且说明 Square E 轮的投后估值实际上被大大高估了。

以上，就是风险投资行业批量制造独角兽的奥秘，有一半的假独角兽涌进了乐园。

如今，随着一些独角兽开启上市浪潮，他们的公允价值在二级市场上显现，我们看到大量公司破发，甚至 IPO 定价不及上一轮融资的价格。

一旦独角兽登陆二级市场，许多人开始退出股票，而卖空者也纷纷至沓来。

Uber、Lyft、小米、美团市值的大幅缩水都是类似的原因。

是时候用更加理性的方法，来计算一级市场估值了。

（摘自青年投资家俱乐部）





解密硅谷大骗局

文 / 佚名

硅谷不乏创业传奇，也不缺骗局闹剧。在资本热钱的驱动下，从 Theranos、Magic Leap 再到 Juicero，各色科技骗局屡见不鲜，创业闹剧的上演从未停止。或许创始人最初的想法并不为错，但在公司高估值和高增长的诱惑下，这些公司离初衷渐行渐远，最终落得一地鸡毛。



在许多为人称道的科技创业故事中，总不乏硅谷的名字。

从英特尔、IBM 到微软、苹果，从雅虎、谷歌到 Twitter、Facebook，这里诞生了很多知名科技企业。对于全球的创业者来说，硅谷就是梦想中的“圣地”。

随着硅谷科技产业的热度持续，各路资本纷沓而至，硅谷的传奇故事层出不穷，创业公司也是遍地开花。然而在资本持续不断进行的造梦光鲜传奇中，各色科技骗局屡见不鲜，创业闹剧的上演从未停止。正如巴菲特所说，只有当潮水退去时，你才会知道谁一直在裸泳。

Theranos: 创始人被起诉欺诈罪

“刺破手指，挤出少量血液，将血液置于检测盒并放进检测仪后，检测仪就能够从中提取出数据信号并以无线方式发送给服务器。后者能够分析数据并发回结果。”

——这种“只需一滴，改变世界”的美好画面正是硅谷美女创始人伊丽莎白·霍姆斯为大众勾勒的未来。

霍姆斯创办的血液检测创业公司 Theranos 一度是估值 90 多亿美元的明星创业公司，曾声称研发出了颠覆血液检测行业的革命性方法。

霍姆斯本人曾被称为女版“乔布斯”，也曾被视为女性典范的商业奇才。但 2018 年 3 月，霍姆斯创办的 Theranos 与美国证券交易委员会达成和解，Theranos 向美国证券交易委员会缴纳 50 万美元的和解金，霍姆斯归还 1890 万公司股票并放弃投票权，被禁止在未来 10 年担任任何上市公司的高管或董事职位。

美国证券交易委员会的最终结论是，霍姆斯及公司前总裁，长年存在对投资者进行欺诈而获取了超过 7 亿美元的投资。当年 9 月，Theranos 正式宣布解散，这意味着曾向其投入大笔资金的投资者血本无归，损失近 10 亿美元。这个持续 15 年的硅谷神话，最终却以被监管机构定性为欺诈而尴尬收场。

2003 年，霍姆斯就在硅谷创办了 Theranos 公司的前身“实时治疗”公司。在随后 10 年中，公司不断发展壮大，先后获得甲骨文创始人拉里·埃里森以及德丰杰等硅谷知名个人和机构的投资。

到 2013 年，Theranos 开始发力推出自

家血液检测产品：血液采集设备 nano-tainers 和血液诊断检测设备 miniLab。与传统血液检测高达数百美元的费用相比，Theranos 声称通过其设备进行血液检测最低只需要 2.99 美元。

该公司还宣称帮助用户“告别可怕的针头和采血试管”，只需要刺破手指获取几滴血便可完成此前需要在专业医疗机构中进行的 240 多项医疗检查。

长期以来，美国医疗市场因为效率低下、长期被巨头垄断而饱受民众诟病。而 Theranos 公司此举有望颠覆传统的血液检测行业，打造出一个价值 1250 亿美元的新市场。

2013 年 Theranos 与拥有 7000 家门店的药店连锁巨头 Walgreens 合作，在后者门店里向美国民众开放血液检测。在公司发展的鼎盛时期，Theranos 员工人数达到 800 多名，在亚利桑那菲尼克斯地区开设了 42 家采血中心，并且在加州开立了 2 家，在宾夕法尼亚州开设了 1 家采血中心。

Theranos 创始人霍姆斯家境优渥，金发碧眼，长相出众。她说童年的自己惧怕针头，而这也是她为何创办 Theranos 的原因。

2014 年底，Theranos 公司估值达 90 亿美元，被评为仅次于特斯拉的“改变世界的创业公司”。2015 年，霍姆斯被《福布斯》杂志评选为全球最年轻的女性亿万富翁，同年，霍姆斯还入选了《时代》杂志 2015 年度最具影响力 100 人名单。

与此同时，霍姆斯还凭借出众的交际能力笼络了不少美国政坛的显赫人物。包括美国前国务卿、前国防部长、参议员、海军上将等悉数成为公司董事会成员。

然而，正当霍姆斯的事业如火如荼之际，《华尔街日报》王牌记者约翰·卡雷



伊丽莎白·霍姆斯

鲁于 2015 年对 Theranos 展开了长达数月的秘密调查，并在当年 10 月发表的一篇名为“热门创业公司 Theranos 血液检测技术面临困难”的详细报道，揭露 Theranos 血液检测设备存在的诸多问题，指出该“明星”创业公司存在检测结果不准确、上报结果违规、隐瞒事实等一系列问题。

其中一位公司高级员工表示，Theranos 旗下名为 Edison 的检测设备在 2014 年 12 月仅能进行 15 项血液测验，与该公司宣称能进行 240 项测验相去甚远。

另一位员工透露，Theranos 并没有将 Edison 设备可能存在的检测准确性问题上报给监管部门。此外，Theranos 大量的测验实际上都是用购买的西门子子公司医疗设备完成的。

曾经耀眼的霍姆斯跌下了硅谷创业的神坛。

Magic Leap: 宣传视频造假

创业者向投资者画饼的故事屡见不

鲜。然而，在投资和估值的诱惑下，可达现实和虚幻未来之间的界限正变得越来越模糊。增强现实技术公司 Magic Leap 就是如此。

英国著名科幻作家亚瑟·克拉克曾经说过，“任何一项足够领先的技术，初看之下都会如魔法般的神奇。”而增强现实技术公司 Magic Leap 的创始人似乎深谙此道。

2015 年，早在产品成型之前，Magic Leap 就迫不及待向公众展示了一些如魔法一般的宣传视频。例如一只飞翔的蓝鲸从篮球场地板下腾空而起，然后落下激起大片浪花；再如用户坐在办公桌前就能直接查阅各种 3D 显示的信息，甚至于眼前的手里可以捧起一头栩栩如生的微型大象，这些视频无一不让消费者为 Magic Leap 的技术惊叹不已。

公司当时还声称，视频中所展示的正是产品的实际效果，是“公司办公室中每天都在发生的事情”。Magic Leap 完全有实力将虚拟的数字对象与现实世界融合在一起。很多媒体当时甚至用“颠覆人类未来”、“黑科技”等形容 Magic Leap。

尽管当时还没有实际的产品，甚至连原型机都没有，但 Magic Leap 凭借这几个宣传视频声名大噪，吸引了谷歌、阿里巴巴、A16Z、KPCB、摩根大通等大量知名投资者。

Magic Leap 还被认为是微软增强现实设备 HoloLens 的最强竞争对手。在一年多的时间内，这些演示视频还被公司用来招聘工程师。

但到了 2016 年，报道称 Magic Leap 的宣传视频只是用特效技术所制作的概念视频，公司的产品和技术根本实现不了视频里所演示的效果。

报道还指出，Magic Leap 最早发布的



视频是由《指环王》特效工作室 Weta Workshop 帮忙制作的,后者还参与了《金刚》《阿凡达》等知名电影的特效制作。

2017 年末,Magic Leap 的量产品才姗姗来迟,到 2018 年 8 月才开始在美国正式发售。其主要由一副名为“Lightwear”的眼镜,一个圆盘状“Lightpack”主机,以及一个独立的触控手柄组成。但在很多媒体对这款增强现实设备进行了评测之后,一致认为用户通过这款设备所能看到的内容,远比宣传视频中的要少。除此之外,Magic Leap 产品的画质并没有视频所展示的那么清晰,画面边缘存在抖动和模糊的情况。

在 2016 年被曝光视频造假后,公司创始人罗尼·阿伯维兹承认,“那些视频太大火,让人难以收手”。

而在 IF2019 极客公园创新大会上,现任 Magic Leap 创意策略副总裁约翰·盖特也承认了“造假视频”的存在,并解释称推出的目的只是为了激发起人们的灵感。

Juicero:不能榨水果的榨汁机

除了 Theranos,Magic Leap 这些看似高大上的项目之外,硅谷骗局也不乏一些无厘头的概念。比如 2017 年宣告公司关门打烊的 Juicero 就是如此。

Juicero 是一家智能榨汁机初创公司,宣称其开发的“免洗榨汁机”能够通过强力挤压的方式生产果汁。使用这款榨汁机时,用户需要购买配合 Juicero 榨汁机使用的官方果蔬包,将其放入设备后按下启动键,等待几十秒之后,就能喝到“新鲜有营养”的果蔬汁。

Juicero 宣称,其榨汁机拥有超过 4 吨的压力,其挤压力足以抬起两辆特斯拉汽车。而采用这种强力方式挤压出来的果汁不仅口感好、味道醇,而且营养更丰富。



Juicero

公司创始人道格·埃文斯是一名在硅谷颇具知名度的素食达人。其主导设计的这款榨汁机看上去线条流畅,白灰色的简约机身深受硅谷人士喜爱。

除此之外,埃文斯还拉来了可口可乐前总裁邓恩担任首席执行官,知名主持人奥普拉做宣传代言人。包括篮球明星科比在内的美国上流人士都加入这个榨汁机的宣传和推广上来。

公司还在宣传上花了不少功夫,并且成功拿下“2016 年最热门科创产品”。借此也吸引到包括 KPCB 以及谷歌风投等诸多知名机构的投资,融资总值达到了 1.18 亿美元。产品最初上市后,售价也高达 700 美元。

但好景不长,产品上市后两位消费者发现,Juicero 的官方果蔬包根本不需要榨汁机的帮助,用户徒手就可以挤出果汁,而且效果与 Juicero 榨汁机相差无几。

因此所谓的智能榨汁机所采用的先进技术,毫无技术含量可言。

随后媒体进行了详细报道,结果自然是用户要求退货,投资人要求撤资,Juicero 公司关门打烊。这对于硅谷的诸多高智商人才来说无疑又是一次响亮的打脸之旅。

都是资本逐利惹的祸

长期以来,人们往往对于硅谷创业公司过分夸大技术或业绩已经习以为

常,新的概念和趋势在资本热钱的追捧下,没有人在乎一家公司当前能够做到什么,而是寄希望于未来。然而一旦当未来无法如期兑现时,资本的潮水退去,一切不证自明。

风光无限的电动汽车公司特斯拉也存在同样的风险。今年 3 月份,美国价值投资人俱乐部 VIC 就发表了研究报告,从产品需求减弱、安全性能差、资金缺口巨大、马斯克或被免职等多个角度着手进行分析,指出自 2008 年以来,特斯拉 78% 的运营现金流都来自客户存款。并称特斯拉实际上是一个升级版的庞氏骗局。

当然,硅谷也不乏“空手套白狼”的成功案例,比如 Facebook 就是凭借一份商业计划书成为科技巨头的典型。苹果创始人史蒂夫·乔布斯也是如此,但他大可凭借自己强大的个人魅力打消质疑,集中更多资源投资于未来。

无论 Theranos 还是 Magic Leap,或许创始人最初的想法并不为错。

但颠覆行业所需要的并不仅仅是一个好的概念。就像调查 Theranos 的美国证券交易委员会官员吉娜·崔所指出的那样,“当创业者试图颠覆或革新一个行业时,必须要告诉投资者他们的技术在当前能够做什么,而不仅仅是他们希望未来能够做到什么。”

(摘自腾讯科技)

张朝阳:王者归来

文 / 飞碟瓜 石老师

那个曾拒绝马云的大佬,现在又杀回来了!



若论人生最富有戏剧性的互联网圈大佬,张朝阳当属其中之一。他的人生属于“高开低走”的典型,前半生风光无限,清华、MIT 学霸,信息学博士,有“互联网教父”之称,当他创立的搜狐一战成名之时,马化腾等都还是无名小辈,甚至连马云来搜狐求职都被无情拒绝。

然而成名之后的张朝阳却走上了一条与众不同的路线,上综艺、秀瑜伽、跳狐步、拍封面,别家大佬都在上财经版,而他却永远是娱乐版的主角。

“我这么有钱,却这么痛苦。”夜夜笙歌、放浪形骸的张朝阳,精神产生了巨大的空虚,以致陷入了抑郁症的泥淖,闭关两年不问世事。

然而,待到张朝阳闭关结束,走出自己的世界时,互联网早已不是那个互联网,世界早已不是那个世界,那么,重新归来的他,还能东山再起吗?

回归

马云和张朝阳同生于 1964 年,今年都已 55 岁,而在这一年,马云宣布隐退江湖,张朝阳却选择重归一线。

2019 年 2 月 25 日,搜狐品牌诞生 21 周年的庆生酒会上,张朝阳如此高呼,“我们回来了,归来依然少年!”

三十年河东、三十年河西。张朝阳的这句话,着实让人唏嘘不已。当年的张朝阳,可是无数今天的商业大佬们膜拜的偶像,作为互联网第一代创业成功者,早在 2000 年搜狐就在美国纳斯达克上市。

据说,当年张朝阳在深圳举办了一场演讲,马化腾也买票进场,在听了张朝阳的演讲之后,激动不已的马化腾回去就做了 QQ。

据说,当年马云也曾面试过搜狐,但崇尚精英主义的张朝阳不喜欢土鳖出身的马云,于是拒绝了他。面试失败之后,马云说:“就是你选择了我,我也不会留在你的公司,因为我打算回到杭州做阿里巴巴的项目了,但是至于做什么项目,是不可能告诉你的。”

总之,站在人生巅峰的张朝阳开始忘乎所以,放出了“我是中国有名又有钱第一人”的豪言,夜夜流连于酒吧、迪厅,直接在搜狐媒体大厦顶层开 Party,自创“查尔斯狐步舞”,甚至还大胆裸着上身登上时尚杂志封面。

当张朝阳在玩命娱乐时,别的大佬却在拼命干活。有一次他在酒吧开 Party,邀请了马云过来参加,但马云直到深夜 12 时才出现,待了一会儿就离开了,就是因为一直在忙工作。

一家企业的命运与创始人的性格是息息相关的。搜狐虽然起了个大早,在互联网圈抢占了先发优势;但却赶了个晚集,错失了一次又一次的机会。

门户网站方面,搜狐在 2000 年就已上市,但在“新浪、网易、搜狐、腾讯”的“四大门户”竞争之中越混越惨,如今市值不及新浪的 1/5,网



易的 1/61, 腾讯的 1/739。游戏方面, 2009 年搜狐畅游上市, 张朝阳成为第一个拥有两家美股上市公司的大佬, 但网易和腾讯的游戏业务却后来居上, 如今两家公司拥有绝大部分市场份额, 搜狐游戏早已被人遗忘。搜索引擎方面, 曾经百度一度要靠从搜狐导流量的, 但如今搜索领域几乎是百度一家独大, 2019 年 1 月数据显示, 百度市场份额 70.3%, 而搜狐只有 4.74%。视频方面, 搜狐是视频网站和自制内容的先行者, 优酷 CEO 古永锵、爱奇艺 CEO 龚宇以前都是张朝阳的员工, 然而如今两者排位均列于搜狐之上。社交媒体方面, 2005 年搜狐博客正式开通, 一句“相逢的人会再相遇”吸引了无数用户, 如今却已全面崩盘; 5 年后搜狐微博上线, 却最终失败, 张朝阳甚至注册了一个新浪微博, 不无悲凉地写道: “很遗憾搜狐的 SNS 没做起来, 只好借新浪微博发点声音。”都说小李子是奥斯卡的“专业陪跑者”, 那么互联网圈这一称号绝对应该给张朝阳。

触底反弹

一边是公司的日落西山, 一边是酒吧的灯红酒绿, 张朝阳陷入了极度的焦虑之中, 2011 年, 他得了抑郁症, “精神上常常处于一种外人无法理解的恐惧状态。”于是, 他选择了闭关修行、不问世事, 外界一切皆与他无关。然而, 就在他闭关的这两年里, 世界发生了翻天覆地的变化, 微信崛起、小米出世、BAT 成为行业老大……出关之后, 张朝阳还是多年之前的张朝阳, 但是时代却不再是曾经的那个时代。现在的搜狐市值, 仅仅相当于腾讯的 1/739, 阿里巴巴的 1/747, 百度的 1/71。互联网的后浪, 终于把前浪拍死在了沙滩上。

收拾好心情的张朝阳决定重新出发, 2016 年乌镇互联网大会上, 他许下了“3 年带搜狐重回互联网中心”的豪言。为此, 他每天凌晨 4 点半就起床工作, 再也不是过去那个开 Party、逛酒吧的叛逆少年。经过这次的全面回归, 搜狐在张朝阳的带领下, 开始触底反弹。根据财报, 搜狐 2019 年第一季度的总收入为 4.31 亿美元, 同比减亏 50%; 搜狐视频同比减亏 43%。搜

狐减亏显而易见, 股价也应声大涨: 公布财报之后的两天里, 搜狐股价总共上涨超过 34%, 成功站在了 20 美元以上, 市值也一度超过 8 亿美元。

取得这一成绩的背后, 还要归功于张朝阳对搜狐战略方向的调整。

过去的几年里, 搜狐一直在不断地进行自我革新, 适应新的竞争环境: 搜狗引入腾讯的战略投资, 实现稳定的盈利, 并于 2017 年上市; 畅游向移动端转型, 并实现扭亏为盈; 门户业务向新的分发模式转型, 视频业务在持续降低亏损。他表示, 去年以来, 搜狐一直在开源节流, 下半年还会贯彻这个原则, 现在就是要有效实现货币化, 早日走向盈利。

目前看来, 搜狐在朝着张朝阳预想的方向进化, 正如今年 2 月他在搜狐 21 周年庆祝活动上的一段讲话: “如果把一个公司比作马拉松的话, 半马刚好是 21 公里, 有时候巧合有某种意义。如果把搜狐的成长比作马拉松的话, 我们刚刚过了半程。中国互联网的竞争或者整个互联网媒体和资讯以及各个方面的事业刚刚完成了上半场, 下半场也才刚刚开始。”

再创辉煌

张朝阳的状态很好。

在这个 55 岁的男人心中, 自己的人生也和搜狐一样, 才刚刚完成了马拉松的上半场, 他“还有足够的时间把搜狐再次带向辉煌”。

对张朝阳来说, 他的确有资格出此“豪言”。二十多年前, 还在美国麻省理工学院攻读博士学位的张朝阳, 已经嗅到了互联网时代的气息。毕业之后, 很快他便

回国创办了搜狐。

成立之初, 那句“出门靠地图, 上网找搜狐”的广告语, 不仅打开了中国网民通往互联网世界的神奇大门, 之后还开启了中国互联网门户的新时代。

作为行业里的探路者, 搜狐早期的发展相对比较顺利: 门户之外, 又有了搜狗、畅游等几乎好牌, 矩阵优势初现。直到 2008 年, 搜狐拿下了北京奥运赞助商资格, 搜狗输入法和网络游戏都顺风顺水, 业绩和市值首次超过新浪, 一时风光无两。

中国的互联网浪潮一旦掀起, 便是千帆竞逐的爆发式增长。在此后的 10 年间, 搜狐因为几次错失风口而被后起之秀赶超。

但随着张朝阳的全面回归, 这一局面很有可能被改写。为此, 他也时刻在为搜狐的未来作准备: 从短期来看, 张朝阳要把搜狐带向盈利; 从长远来看, 搜狐要做出一些好产品, 产生长远的竞争力。

产品方面, 除了视频方面的转型和探索, 新业务新风口也成了搜狐发力的方向。

继 5 月份举办 5G 峰会后, 搜狐科技又陆续开设了“5G 先锋 100 人”、“5G 大讲堂”、“5G 大探营”等特色栏目, 继续对 5G 话题进行报道和探讨。看样子, 错过了几个风口的张朝阳是铁了心地要找机会来打一场漂亮的翻身仗。

(综合摘编自投资家网、创业最前线)



“火箭网络”：全球最无耻公司

文 / 唐一

总说中国人爱山寨,德国人做事严谨,但德国人山寨起来,分分钟秒杀所有人!



火箭网络总裁奥利弗

在德国,有一家拥有3万员工、市值30亿欧元(约230亿元)的公司,看上去是一个大企业。实际上,硅谷人提起这家公司都是骂声一片,怒斥他们“不要脸”、“无耻”、“山寨之王”。

他们的核心商业模式很简单——抄袭。

他们的做法,就是根据硅谷最新模式,在南美、欧洲、亚洲等地寻找“样板”,一旦找到就投巨资支持,等公司规模足够大,就卖给被模仿的硅谷公司,大赚一笔走人。

在他们眼里,从来没有创新的想法,有的只是“抄袭——做大——卖掉赚钱”的套路。

这家被人唾弃的公司,就是德国的“火箭网络”。

偶然走上“山寨”之路

“火箭网络”的创始人是三兄弟:马克、奥利弗和亚历山大,其中火箭网络总裁奥利弗是灵魂人物。

刚开始时,三个人其实也是想做点正经生意,他们合伙创办“火箭网络”,就想做一

个企业孵化器。在他们的计划中,“火箭网络”的发展应该是投资几家有潜力的公司,推动他们发展,然后等待他们上市……谁知,一次“中六合彩”,改变了他们的想法。

当时,“火箭网络”投资了一家名为 Alando 的德国公司,这家公司直接“复制”了美国电商巨头 eBay,从商业模式到 logo 颜色,甚至连网站布局都一模一样!

在火箭网络的支持下,这家公司越做越大,很快就占据了德国市场的大部分份额。

恰好在这时,eBay 想开拓德国市场,看到 Alando 已经占据很大一部分市场,干脆砸出 5000 万美元:卖还是不卖?

那时候,距离火箭网络投资 Alando 还不到 100 天,而且投资金额还不到 500 万美元,现在短短三个月就要翻 10 倍?三兄弟中的奥利弗当即拍板:卖!

好运不止一次,没过多久,他们所投资的另外一家公司,山寨了美国团购鼻祖 Groupon,仅仅孵化了 5 个月,就被 Groupon 以 1.7 亿美元收购了!

这两次收购,让火箭网络大赚特赚,也让奥利弗认识到一点:老老实实创业太辛苦,还是搞山寨来钱比较快!

在他们看来:如果要做大做强一个企业,中间要付出很多心血,经历很多艰难,而且还不一定能成功。既然如此,为什么不直接复制别人的商业模式?做大之后,就能直接卖掉了。

奥利弗还振振有词:“大公司想要做大或者上市,都必须全球扩张,但来到一个陌生的国度从零开始,往往是吃力不讨好。我



们这么做，只是让这些硅谷的互联网大公司有一个更快捷地进入本地市场的机会。”

其实，如果 Alando 不卖，自己努力做大，以德国为基础，一直拓展到全欧洲，区区 5000 万美元根本不算什么。当时 Alando 的创始人抄归抄，但还是想自己做一番事业，先把企业做起来，然后和 eBay 抗衡。但火箭网络凭着自己手中的绝大多数股份，把创始人踢出局，把企业卖掉了。

为了赚钱，什么梦想、什么脸皮，统统都可以放弃，反正要做的就只有一件事：抄袭，把硅谷的公司抄得越像越好，尽可能地扩大规模，等着原公司来收购，然后静静等着数钱就好。

丧心病狂地抄袭

就这样，火箭网络开始了丧心病狂的“抄袭”模式。

他们有一个博士团队，成员全部是博士组成，大部分都是毕业于德国最有名的慕尼黑大学、海德堡大学。这群人的工作内容只有一个：研究如何抄袭别人的产品。

每一周，这个团队都要出一份报告，报告内容只有两点：

1、被抄袭的产品有什么改动？

团队会盯着被抄袭公司的产品，包括网站、App，把他们这一周变动的细节记录下来，哪怕它看起来再微不足道。字体颜色、排版风格、产品功能自不用说，甚至连网站某次活动放了一张新的封面图，他们也要找一张一模一样的放上去。

2、如何抄得一模一样？

他们不仅抄产品，甚至还“抄袭团队”。他们会研究对方团队的特点，从兴趣爱好到行为模式，然后建议公司也聘请有相同经历和审美的人。因此这份报告涵盖内容众多、非常细致，所以火箭内部的人把这份报告形容为“简直扁炸天”！你看，对于抄袭，他们简直一点羞愧感都没有，而且还深感自豪。

对于他们而言，所谓的“创业”，完全不用动脑筋、想什么与众不同的点子，反正就是照着别人的来做就好。

火箭网络投资了 300 多家公司，每隔一周，这 300 多位 CEO 们都会收到一封邮件，内容就是他们在硅谷的“模板公司”最近的改动情况和“改进建议”。

所谓的“改进”，就是对着照抄。CEO 们也不用怎么动脑子，只需要负责执行，因为邮件上明确写了，“立刻去执行”！

作为公司的灵魂人物，三兄弟中的奥利弗是公司总裁，他从不看企业做了什么，只看企业的经营数据。在他看来，只有数据好看，公司才能卖出好价钱。

在他的心目中，他旗下所有公司最后的命运都是卖出去，因此自己要做的，就是抢占市场、做漂亮数据，然后尽可能卖一个好价钱。为此，他们投资公司的标准很简单：稳准狠，迅速杀入，快速增长，成为当地数一数二的玩家，打响品牌。

不碰粘性强的社区，因为时间长且难以快速获得消费者信任；也不会选择技术密集型公司，因为耗费资金太多了。因此，他们最喜欢模仿的，就是各种电商公司。

在业绩要求上，前 6 个月，火箭网络要求每周增加 100%，当公司收入达到了 100 万美元之后，就将目标调到每月 20%。这样在短短 36 个月内，火箭网络就能山寨出一家 10 亿美元级别的独角兽创业公司。



火箭网络博士团队

这样的模式，最重要的就是发展速度，因此奥利弗每次和底下公司的 CEO 开会，总会严厉询问每一个数据。更好的数据，就意味着在议价时更有优势。赚不赚钱不要紧，只要把烧钱比例控制在合理范围内，收购方觉得这公司有前途即可。

至于被人收购之后，公司还能不能赚钱，发展前景如何，奥利弗一点都不关心，用他的话说：“那不是我们要考虑的事情。”

抄袭公司暴涨暴跌的启发

这种做法，让火箭网络很是风光了一阵子。2014 年，他们在德国证券市场上市，巅峰时市值 65 亿欧元，约合人民币 490 亿元！

然而，随着火箭网络的套路被慢慢揭露，他们的名声也越来越臭，不少硅谷公司宁愿自己砸钱做新公司，也不愿意收购火箭网络旗下的公司。

火箭网络搞了一个 Wimdu，复制硅谷巨头 Airbnb，在 100 天内，在全球设立了 15 个办公室，员工膨胀到了 400 人。但 Airbnb 并没有看中。

火箭网络不死心，又在中国搞了个“爱日租”，最后做不起来，又没被 Airbnb 看中，最后只能裁员关门。

2014 年，他们孤注一掷，筹集 10 亿美元，想要打造一个“亚洲亚马逊”Lazada。结果在 2015 年前 9 个月，网站只有 1.91 亿美元营业额，足足亏损 2.33 亿美元。

至于他们公司的市值，也一路跌到 30 亿美元，比起巅峰时期少了一半。

对于这种结果，不少人都拍手称快：活该！

靠着抄袭把企业做大，这种企业，哪怕市值再大，其实也是一种祸害，因为它传达了一种错误的价值观：“杀人放火金腰带，修桥补路无尸骸”。

这个世界不应该是这样的。

(摘自创业智库)

王林:非常时期,中国的潜力与选择

文 / 王林

6月21日,在2019正和岛青岛创变者年会上,正和岛首席经济学家、民进中央经济委员会副主任王林教授,发表题为《中国的潜力与选择》演讲,深度解读当下国际格局,剖析中国的优势与不足,以及共和国100年时,中国的国运与未来。



今天,我演讲的主题是《中国的潜力与选择》。

在当下这个创变的年代,我们遇到了百年未有之大变局。领导人在创变方面有一段论述:国际经济合作和竞争局面正在发生深刻变化,全球经济治理体系和规则正在面临重大调整。经济全球化表面上看是商品、资本、信息等在全球广泛流动,但本质上主导这种流动的力量是人才、是科技创新能力。

特朗普将使世界出现四大变化

创变者的理论有几个重要节点:史蒂文斯的“供应链理论”;迈克尔·波特的“价值链理论”;熊彼特的创新理论。

现在领导人提出一个全新的更高阶段理论——系统创新论:不仅要有新理念新思路,而且要有系统思维、全局规划、总体统筹。

因为现在的“创新”,是世界大国的争抢高地之一。四个争抢高地是:

第一块,创新。美国为什么打压华为?就是因为华为在创新上走得太猛了,而5G是未来必争之地。

第二块,链条。现在的世界企业竞争,不再是点对点的竞争,而是链条对链条的竞争。美国打压华为,就是要打断华为的供应链条。

第三块,金融。美国坚持美元霸权,中国正在努力打破这一局面。所以才有了上海的石油期货市场,有了“一带一路”市场,现在俄罗斯、日本等很多国家已经开始用人民币结算。

第四块,文化。世界的竞争也是文化软实力的竞争,所有的制度都诞生于文化。

第五块,军事。现在军事博弈已经到了完全白热化的程度。

面对这五个竞争高地,世界有两种选择。

第一个是特朗普的做法,就是将WTO边缘化,以政治干预经济,以区域

性代表全球性。这里面最不应该的就是,高举着市场化、自由主义经济大旗的美国,居然为了一个华为,宣布全国进入紧急状态,用政治力量,来打击企业。

特朗普是商人,讲交易的艺术,就是要把政治施压打出来。现在,美、日、欧等地域性协议正在签订,目的是取代WTO。按照特朗普的思路,未来将出现四大变化:

第一,重造经济联盟。

第二,全球产业链重组。一下子把中国这样一个占全球总量百分之十几的供应链断掉,产业链必然重组。

第三,重建金融体系。如果中美贸易战往金融战上来引,是非常危险的。因为中国外贸大量的结算都是用美元进行。除了美元霸权外,有27亿用户的Facebook,已宣布要建立以区块链为底层逻辑的数字货币,这很可能是美元霸权的加强版。

第四,如果特朗普方案成功的话,最



后一定是重启军备竞赛。因为特朗普已经宣布成立第六军种,就是太空军。

第二个前景,就是中国的选择。就是领导人提出的坚持走经济全球化道路,坚持改革 WTO 体制构建人类命运共同体。

未来究竟是哪种结果,取决于中美谈判的结果。两国的判断,将决定全球下一步的走向。我十分希望中美之间能谈成一个协议。这里面的道理在哪里呢?

全球最有影响力的就是 G20 国家,而 G20 的关键国家是 G2。

“G2”概念是美国学者提出来的,就是中国和美国。中美两国合则两利、斗则两伤,因为有太多的互补:中国出口,美国进口;中国储蓄,美国借支;中国制造业强大,美国服务业占先;中国有市场,美国有技术;中国是美国最大的债权人,而美国是中国最大的顺差国。

中美两国应该在经贸上协商互补。小平同志曾经讲过,回首几十年,凡是和美国搞好关系的国家,都富强了。领导人上任以后,第一站访问的就是美国,领导人讲,和美国有一千个理由搞好关系,没有任何一个理由搞不好关系。

现在中美两国出现摩擦,主要是周期性问题。中国处在长周期的上升期,美国已经开始在长周期中回落,中国在短时期内下降,美国在短时期内上升。这种复杂的局面,给中美谈判带来了种种困难。

中美有差距,但靠得很近

对标美国,中国还是有差距的。

据来自世界知识产权组织、康奈尔大学、欧洲共商管理学院共同发布的 2018 年《全球创新指数》。在 126 个经济体中,中国排名第 17 位。创新指数第 1 名是瑞士,美国是第 5 名,中国上升得非

常快,这是第一次进入全球 20 强。

第二个角度,如果看创新指数单项排名。在统计的 80 个指标中,大家可以注意到一个很有意思的现象,排名靠前的有中国和中国香港。

第三个指标,大国创新能力状况。进入全球 GDP 前 10 的经济体,按照创新重新排序,中国排到第 6。

中美两国现在其实靠得很近,中国的优势如下:

第一,市场规模。中国有 23 万亿美金,国际购买力的评价,中国高于美国。但是在增速方面,我们还有一些小的问题,人均总量不足。

第二,中国的通用基础设施水平比较高。我们到美国之后就会发现,美国的

大于美日欧总和。

第五,科技创意类产品出口规模比较大。这个里面我们对比两个方面,一个是高科技产品出口中国第 1,美国第 7;创意类产品中国第 1,美国第 34。

中国 VS 美国的弱势

优势讲完了。我非常强调的是,大家关注中美两国在创新指标体系中,中国的弱势在哪里。这就是我们下一步要改进的地方,我们说:缺憾即空间。

第一,从支持创新的制度环境看,营商环境差距比较大。

这可以从 5 个角度来看。

1.监管质量。这个美国排名第 17,中国是第 87,排名太靠后了。举个例子,就



通用基础设施太差了,他们的高速公路、地铁都比较落后,这点中国占优势。

第三,中国的知识型员工多于美国。在 21 个小类指标中,中国排名全球第一的有两项,其中一项就是知识型员工。

第四,知识成果产出数量多。技术专利中国现在成了第 1,美国第 6;工业设计中国是第 1,美国第 61;商标注册中国第 3,而美国第 86。2017 年,中国专利申请有 38.2 万件,授权发明专利 42 万件,

像有机农业,很多做有机农业的企业家发现,自己的产品很难卖出去,为什么?因为市场上因为监管不到位,存在大量伪有机农业企业,导致好产品卖不到好价格,导致了“劣币驱逐良币”的过程。

2.法治水平。现在中国排在第 75,而美国是第 14。

3.解除雇佣成本。现在中国法律对企业的约束很大,企业要解聘一个员工,至少是 4 万的对账。中国企业的雇佣成

本是全球第 105，但美国解除雇佣成本是全球第 1。一些企业在困难时期，没办法减少员工以求得生存。

4.开办企业便利度。现在中国已经好很多了，排名全球第 73 位，美国第 42。

5.注销企业便利度。这个差距很大，现在你一要注销企业，税务局就要来查你所有东西。我们在开办企业和注销企业两个方面，还有大量工作要做。

第二，从支持创新的基础设施来看，在通讯信息基础设施方面差距很大。

信息通信基础设施中国全球第 45，美国第 10。而准入方面，中国第 75，美国第 17。通讯技术使用上，中国排名 65，美国全球 18。

第三，从创新的主体看，对中小企业金融支持差距较大。

我们的小微企业，听起来很容易获得贷款，但实际上很难得到贷款。银保监会提出“一三五”要求，就是很难落地。美国中小企业融资非常容易的，综合排名第 1。

在这之间，中美最大的区别是：中国企业融资往往是间接融资，到银行贷款，但银行也是企业，当然要考虑风险。

美国的资本市场发育很快，美国人

一有好的想法，风投马上就跟过来了。中国的风投成交数量全球第 22，而美国世界第 1。

第四，从创新的方式看，融合创新差距较大。

美国非常强调融合创新，而中国在这方面差距很大。产业集群发展中国排名第 26，美国排名第 1。

中国最大的问题是，高校和研究所的研发成果不能迅速产业化，而美国的企业、研究机构往往就设在大学。现在华为也学会了，把大量的研究机构就设在大学里面，在这一点，我们要赶上。

第五，从创新的成效看，高质量创新成果差距较大。

这方面差距太大了。美国三项全是世界第 1。这是我们科研人员的问题。

未来中国的动能，在哪里？

那么，未来中国的动能，在哪里呢？

第一个是，巨大的经济体量和规模；

第二个是，中国经济结构调整正在度过阵痛期，已初见成效；

第三个是，内需市场。

2018 年中国社会消费品零售总额 38 万亿元，增长 9%，领先 6.6% 的 GDP 增速。伴随着全球数量最为庞大的中等

收入群体快速崛起，迅速增长的国内市场成为中国经济长期可持续发展的根本依靠。

第四个是，动力结构。

这方面以深圳为代表，发生了巨大变化。中国早已从第二产业拉动转向了第三产业拉动。即便如此，中国服务业占比与发达国家仍有 20 个百分点的差距，这意味着以第三产业拉动的中国经济，仍有巨大的发展空间。

但我要强调的是，中国最强的动力是更大力度的改革开放。

现在，全球贸易体系正在被重新调整。持续数十年的推动国际贸易自由化的趋势已经开始逆转。全球化正因民粹主义、狭隘民族主义和保护主义承受重压。新的变化已促使企业重新思考和调整它们在全球的布局。这些变化可能最终会比逆全球化更强大，进而重塑全球贸易格局。

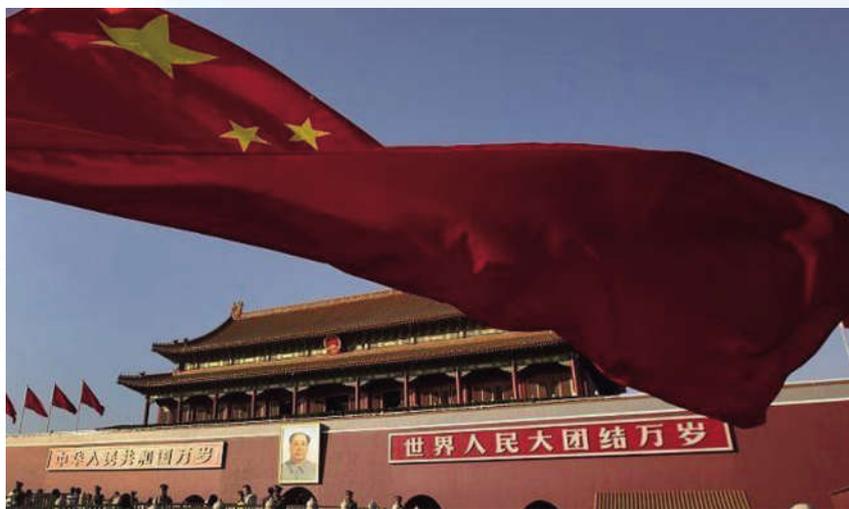
汇丰银行的首席经济学家写了一本书，叫《世界不是平的》。对弗里德曼那本畅销书的《世界是平的》予以反驳。

书中讲：成功的全球化不能仅仅是一个市场为导向的过程，它还必须包括思想与制度的跨境支持，这种价值观念层面的全球化有助于承担对彼此的义务和责任。

格林斯潘曾说：“是市场力量在管理整个世界。”这就是为什么特朗普要花费大力气，对中国造成这么大的伤害的原因。

特朗普作为所谓民选总统，他的压力就是要保护就业，他想寻求美国优先，并且筑起贸易壁垒。因为华为事件，使得全球企业现有的供应链，罕见地充满了浓厚的政治担忧。

特朗普以一国之力打压一个中国企业，算什么英雄？但是，他就动用了这样的力量，美国国防部也动用了，国家安全





局也动用了,美联储也动用了,商务部也动用了。

所以,中国企业都应该考虑产业链重组。这方面,中国有很大优势,当务之急就是补链、强链,把我们的产业链补好、强好。

我对富士康和郭台铭先生没有任何成见,但是我对他的一句话有点不以为然。郭台铭讲,若需要,富士康可以撤走生产线,把产能向全球其他国家转移。

我们算了一笔账,富士康在中国大陆 28 个城市有 47 个厂区,占地 9259 公顷,富士康往哪撤?现在曹德旺在美国招工都招不到,招来的有些是 70 多岁的老人家。

特朗普要供应链重组,说制造业要重新回归美国,容易吗?是一句话的事吗?富士康能走吗?当然,郭台铭现在说他不住了,富士康也下了官方文件说不走了。

未来,中国不再是沉睡者!

未来最重要的就是中国企业,正和岛 2000 多个企业家一定要记住:我们一定要从商业模式创新走向技术创新,就是硬创新。

一些软创新,实际上是很容易被攻破的。

我举一个例子,6 月 13 号,美国贸易代表办公室突然宣布:豁免来自中国的双面太阳能组件 25% 的关税。我们简直不敢相信,美国一边用关税猛打中国,一边又进行豁免。这是为什么?

因为这一天中国科创板敲钟上线。因为中国的双面太阳能组件,有全世界最好的技术,有全世界最强的生产力,以及最高的性价比。美国没有办法。

当你能够让你的对手没有办法的时候,你就有办法。

所以这一点就不是美团、拼多多这样软创新的企业可以做到的,中国的企

业家要在这一点上下大工夫。

作为一个世界级企业家,任正非先生有三段话让我印象最深:

我们在全球化的定义里也有一句话,就是“利用全球能力和资源,做全球生意”。

不盲目追求“为我所有”,要构建“为我所知、为我所用、为我所有”的能力组合。

我们应当组合世界上最优秀的资源,和优秀厂家结成战略合作伙伴关系,我们就会变得更优秀。

几天前,任正非表示,由于美国采取的措施比预计的严重,华为未来两年将会“减产”,每年销售收入将下降约 300 亿美元,“今年和明年的销售收入都会在 1000 亿美元左右,2021 年可以重新焕发生机,重新为人类社会提供服务。”

听完这个讲话,说实话,我心里很欣慰。因为,一个星期前,正和岛记者问我:“你认为华为困难时期有几年?”我说,3 到 5 年。这篇文章转发应该过 100 万了。这个判断跟任正非的判断是一样的。

任正非认为,未来两年,华为将需要进行很多产品的切换,从美国产品转为非美国的产品,这需要时间,需要磨合,还需要时间的检验。但他认为,在完成这一步后,华为将变得更加坚强,成为一只“打不死的鸟”。

所以,从科技的角度来看,未来二三十年人类社会将演变成一个智能社会,其深度和广度我们还想象不到。

越是前途不确定,越需要创造,这也给千百万家企业公司提供了千载难逢的机会。公司该思考:面对困难重重,如何去努力前进?机会重重,危险也重重。企业如果不能扛起重大的社会责任,坚持创新,迟早会被颠覆。

就像任正非所说,华为正在本行业逐步攻入无人区,处在无人领航、无人跟随的困境。华为跟着人跑的“机会主义”

高速度,会逐步慢下来,创立引导理论的责任已经到来。

但现在很多企业就是机会主义,别人做了我去模仿,别人做了我去跟随。机会主义在后发的初始阶段是可以的,但是绝对不能够对机会主义产生路径依赖,一定要有自己的模式、自己的成果。

我告诉大家:在第四次工业革命来临时,中国不再是沉睡者、旁观者、落伍者和追赶者而是第一次有了与世界强国一道引领潮流的机会。



在共和国成立 100 周年的时候,中国一定是世界经济总量第一大国!中国将真正实现炎黄子孙站起来,中国将成为世界一支绝对不能忽视的力量!但是,这需要我们的努力。

最后,我用任正非的一句话来结尾:

“领先世界是要流血流汗的,你这个时候说汗不要流,血不要流,然后你又领先世界,我认为是不可能性的。”

确实是这样。毛泽东同志长征时,在打下天险娄山关后,写了一首词——《忆秦娥·娄山关》,我们来重温一下:西风烈,长空雁叫霜晨月。霜晨月,马蹄声碎,喇叭声咽。雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。从头越,苍山如海,残阳如血。

谢谢大家!

(摘自正和岛)

科创板来了,这些问题你了解吗?

文/佚名

220天,从诞生到开板,科创板创造了资本市场的奇迹。



6月27日,科创板第一只股票华兴源创迎来网上网下申购日。7月2日,睿创微纳与天准科技两只科创板新股进行网上网下申购。7月22日,迎来首批25家科创板挂牌企业。对于科创板打新股“尝鲜”,市场各方充满期待。

“中国版纳斯达克”大门已然打开,这些问题你了解吗?

参与科创板有门槛

科创板企业商业模式新,技术迭代快,业绩波动和经营风险相对较大,为了保护投资者合法权益,科创板实施投资者适当性制度。机构投资者参与科创板股票交易,应当符合法律法规及上交所业务规则的规定。

个人投资者参与科创板股票交易,应当符合的条件包括:

一是申请权限开通前20个交易日证券账户及资金账户内的资产日均不低于人民币50万元(不包括该投资者通过融资融券融入的资金和证券);

二是参与证券交易24个月以上;

三是上交所规定的其他条件。

上交所可根据市场情况对上述条件作出调整。

三种方式可参与打新

参与打新,首先应当符合基本条件,即必须是持有上海证券交易所股票账户卡并开通科创板投资账户的境内自然人、法人及其他机构。

满足50万元资产规模、和2年投资经验的,可直接参与科创板新股网上申购;未达到投资门槛,又想参与科创板投资的,可购买公募基金,尤其是科创主题的公募基金;看好科创板想长期投资,想最大限度参与科创板打新的,可直接购买科创战略配售基金。

参与网上申购也有“门槛”。科创板按照投资者持有沪市市值确定网上可申购额度,最低为1万元,每5000元市值可申购一个申购单位(500股)。

市值计算方式以投资者为单位,按其T-2日(T日为网上申购日)前20个交易日的日均持有市值计算。以参与华

兴源创申购为例,按投资者自6月25日(含)前20个交易日的日均持有市值计算。

机构主导定价

科创板新股发行价格、规模、节奏等坚持市场化导向,询价、定价、配售等环节由机构投资者主导。

科创板新股发行全部采用询价定价方式,询价对象限定在证券公司等七类专业机构投资者,而个人投资者无法直接参与发行定价。

同时,传统估值方法可能不适用,发行定价难度较大,科创板股票上市后可能存在股价波动的风险。

交易制度大不同

与主板和创业板相比较,科创板的交易机制上做出了不少创新,例如涨跌幅限制、单笔申报数量、融资融券交易等方面具有较大突破。

与主板新股上市首日设44%涨幅限制、次交易日开始涨跌幅限制为10%不



同，科创板新股上市前 5 个交易日不设涨跌幅限制，其后交易日涨跌幅限制扩大至 20%。

——科创板股票交易每手为 200 股，而非主板的 100 股。

——科创板市价订单单笔申报最大数量为 5 万股，限价订单单笔申报最大数量为 10 万股。

——科创板股票连续 3 个交易日内日收盘价格涨跌幅偏离值累计达到 ±30%，将被视为“存在异常波动”。

——科创板股票交易引入盘后固定价格交易机制，每个交易日的 15:05 至 15:30 为盘后固定价格交易时间。

亏损、红筹企业可上市

由于试点注册制，与沪市主板不同，科创板企业可能存在首次公开发行前最近 3 个会计年度未能连续盈利、公开发行并上市时尚未盈利、有累计未弥补亏损等情形，可能存在上市后仍无法盈利、持续亏损、无法进行利润分配等情形。

同股不同权设计

科创板制度允许上市公司设置表决权差异安排。上市公司可能根据此项安排，存在控制权相对集中，以及因每一特别表决权股份拥有的表决权数量大于每一普通股份拥有的表决权数量等情形，而使普通投资者的表决权及对公司日常经营等事务的影响力受到限制。

同时，当出现《上海证券交易所科创板股票上市规则》以及上市公司章程规定的情形时，特别表决权股份将按 1:1 的比例转换为普通股份。

股份转换自相关情形发生时即生效，并可能与相关股份转换登记时点存在差异。投资者需及时关注上市公司相关公告，以了解特别表决权股份变动事宜。

退市制度更为严格

科创板退市制度，充分借鉴已有的

退市实践，相比沪市主板，科创板退市制度较主板更为严格：退市时间更短，退市速度更快；退市情形更多，新增市值低于规定标准、上市公司信息披露或者规范运作存在重大缺陷导致退市的情形；执行标准更严，明显丧失持续经营能力，仅依赖与主业无关的贸易或者不具备商业实质的关联交易维持收入的上市公司可能会被退市。

请认识科创板股票代码

科创板已经开板，7 月 22 日，迎来首批 25 家科创板挂牌企业，前 5 个交易日无涨跌停，首日即可融券，有盘后固定价格交易。在沪深两市与新三板市场供给万余只股票中，如何来分辨科创板的股票呢？上交所给出了如下提示：

科创板股票或存托凭证代码段与特别标识具体如下：

一是科创板股票或存托凭证的代码段为 68****。

二是对于上市时尚未盈利的发行人的股票或存托凭证，特别标识为“U”。

三是对于具有表决权差异安排的发行人的股票或存托凭证，特别标识为“V”。

四是上市公司股票被实施退市风险警示的，在公司股票简称前冠以“*ST”标识。上市公司股票被实施退市风险警示期间，不进入风险警示板交易，不适用风险警示板股票交易的相关规定。

五是上市公司股票进入退市整理期的，在公司股票简称前冠以“退市”标识。上市公司股票在退市整理期内，不进入风险警示板交易，不适用风险警示板股票交易的相关规定。

请做好“心理建设”

复旦大学泛海国际金融学院执行院长钱军教授表示，主板 IPO 现行的一系列规则，导致新股上市首日及此后数个交易日通常会出现连续涨停。

而在科创板定价和交易制度之下，

新股上市可能出现大幅波动甚至“破发”，投资者对于打新“稳赚”的预期也需要修正。

“此外，基于科创板的市场化询价制度，不同行业的定价分化也将成为必然。对此，投资者也应进行理性判断。”钱军说。

投资有风险，入市需谨慎

回顾创业板发展历史，2009 年 10 月 30 日，中国创业板正式上市，历经十年发展后，创业板从 2009 年仅 36 家公司，市值仅 1610.08 亿元成长到现在共 744 家上市公司，市值达 49587.97 亿元，公司数量增长了 1966.67%，市值增长达 2979.85%，有公司年均回报率高达 49.49%。



然而，过去 10 年，A 股犹如遭遇“鬼打墙”。10 年前，上证指数收于 3277 点；10 年后，上证指数跌破 3000 点。10 年如一梦，指数连起点都没赶上，投资回报甚至不如银行活期存款。

对于能够参与科创板的投资者来讲，科创板股票上市后如何表现，无疑关系到自己的钱袋子。

参考 A 股、创业板等上市后的表现来看，科创板开板后，投资者参与其中一定要量力而行，投资有风险，入市需谨慎。

(摘自有利网)

2019 消费金融研究报告： 十万亿级规模，引大佬入场圈地！

文 / 小金

在良好的政策环境与金融科技的赋能下，消费金融仍大有可为。



都说，成年人的世界里没有情绪。如果有，就用“买买买”来解决。

据清华大学中国经济思想与实践研究院发布的《2018 中国消费信贷市场研究》指出，截至 2018 年 10 月，我国消费金融规模已达 8.45 万亿元。多方预测显示，2020 年我国消费信贷余额将达到 10 万亿级的规模。

消费不仅是大众快乐的源泉，也是国民经济发展的标配。国家层面多次提到“消费升级”，强调消费推动经济转型升级，消费金融市场的巨大潜力，吸引着各界大佬入场圈地。

除了早已涉足消费金融领域的传统金融机构，互联网巨头 BATJ 也已完成布局。“二线梯队”，如今今日头条、美团、滴滴等正在持续入场。2015 年互联网企业被正式允许进入消费金融领域后，互金平台也纷纷聚焦消费贷这一优质资产，扮演着助

推我国普惠金融深入发展的角色。

近两年，互联网金融行业受“强监管”洗礼，规范化尤为凸显，社会信用体系也在逐渐完善，合规经营的互金平台将脱颖而出。在良好的政策环境与金融科技的赋能下，消费金融仍大有可为。

消费金融是经济发展的驱动力

消费、投资与净出口，是拉动经济发展的三驾马车。

国家经济发展初期主要是依靠投资推动的，中国也不例外。数据显示，2009 年，资本形成对 GDP 增长的贡献率高达 86.5%，到 2017 年，该贡献率已降低至 33.8%。

与之形成鲜明对比的是，最终消费支持对 GDP 增长的贡献率，在 2011 年突破 50%后，比重持续增加，近年来基本稳定在 55%左右。

由此可见，当经济发展到一定水平后，经济增长将由供给转向需求，三驾马车的发力点也会发生转变。当前，我国已由资本推动型步入消费驱动型经济发展轨道。

据了解，发达国家最终消费支出对 GDP 增长的贡献率平均在 70%左右，相对来说，我国消费比重仍有较大差距，发展空间广阔。

消费金融顾名思义与消费有关，是为消费者提供消费贷款的一种现代金融服务方式，也是对传统消费方式的一种升级。

不管是从金融产品本身的创新发展来看，还是从扩大内需、拉动“消费升级”的国家层面来看，消费金融都具有举足轻重的积极意义。

虽然我国消费金融领域相对于西方国家起步较晚，目前企业经营模式、行业



风险控制,以及监管体系都尚不完善,但成长道路十分稳妥。

2009年,银监会(现银保监会)发布了《消费金融公司试点管理办法》,启动了消费金融公司试点审批工作,北京、天津、上海和成都四地各批准一家机构进行试点。

消费金融这个概念被认可后,银监会将试点逐步扩散开放,成效鲜明。

2015年6月,为增强消费对经济的拉动力,国务院常务会议决定,将消费金融公司试点扩至全国。截至目前,获得消费金融牌照的机构共有27家,其中4家尚未开业。

总体来说,发展消费金融不仅可以有效拉动内需,改善居民消费结构,促进我国经济从投资主导型向消费主导型转变,而且有利于丰富我国金融机构类型和金融服务产品,助推金融市场创新。

消费金融向互金行业“开闸门”

2015年7月,央行发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》指出,将支持互联网金融稳步发展,鼓励创新突破,允许有条件的互联网平台开展网络消费金融。

互联网金融迎来黄金时代,消费金融的商业模式也悄然改变。

互联网巨头们的嗅觉永远是最灵敏的,最早涉及互联网消费金融领域的是BATJ,像蚂蚁花呗、京东白条,都是依托电商平台的消费场景而诞生的。

2016年3月,人民银行、银监会联合印发《关于极大对新消费领域金融支持的指导意见》,从积极培育发展消费金融组织体系、加快推进消费信贷管理模式和产品创新、加大对新消费重点领域金融支持、改善优化消费金融发展环境等方面作出细化政策措施。

这一重要举措,引发了消费金融模

式改革。由于互联网金融各行业纷纷聚焦消费金融,传统消费金融的各个环节都得到了互联网信息技术的赋能,服务效率大大提高了。

目前我国信贷人口渗透率不足三成,而美国信贷人口渗透率,在2015年的时候,已经达到了82%,因此我国传统金融机构的服务能力有限。

随着我国互联网的深入发展,90后作为互联网原住民,见证了互联网从PC端到移动端的变化。而互联网与传统消费领域的相互渗透与融合,也使得消费形态日新月异。

以90后乃至95后为代表的“年轻一族”,同时也是消费主力军,拥有着差异化的消费需求,追求快节奏的消费方式,超前享受意识更是浓烈,网络消费金融能够很好的回应消费者的消费需求。

从发展趋势来看,互联网金融介入消费信贷领域是“恰逢其时”,给传统消费金融插上腾飞的翅膀。P2P网贷作为互联网金融的主力军,早早就被消费贷借款人分散、体量较小、风险控制相对容易的特质吸引。

近年来,P2P网贷消费金融成交量呈爆发式增长,2018年成交量已经达到了5272.17亿元,相对2017年增长了23.6%。目前,P2P网贷的消费场景正在向医美、教育、家装、旅游、保险等多个细分垂直领域进一步渗透,未来将更贴近小额普惠金融。

诸如趣店、乐信、和信贷等优秀上市互金平台,正紧抓消费金融爆发增长的机遇,不断发展壮大。

以和信贷为例。和信贷成立于2013年,核心业务为网贷业务,即信息撮合服务。自2016年开始,为顺应监管限额要求实行战略升级,深耕消费金融领域。2017年11月,成为首家登陆纳斯达克的中国互联网金融公司。

和信贷深耕消费金融领域有三个原因:一、消费金融符合我国经济结构调整的大方向,消费升级也是新三驾马车之一,发展空间更为广大;二、消费金融小额分散等特点更符合网贷机构相关监管条例,主要覆盖有借款需求的长尾用户群体;三、受益于互联网技术创新以及大数据技术的阶段性发展成果。

当前消费金融领域竞争激烈,相较而言,和信贷的核心竞争力主要体现在“和芯”资产保障体系的开发与应用积累。和芯覆盖资产获取、风险定价、贷后管理、风险转移四个环节全链条业务,将大数据分析技术和互联网技术应用到贷后管理、前端获客、中端运营等各个环节。



消费金融的本质是金融,风控始终居于金融的核心地位。和信贷坚持以数据为基础,在应用层进行技术层面的革新,通过持续进行的机器学习、深度学习、图模型的迭代,构建出智能风控应用体系,这些智能应用集中于贷前的信用评分、反欺诈、贷中及贷后监控预警等环节。

在贷前反欺诈环节,利用知识图谱来聚合各类数据源,描述出人与人之间的潜在相关关系。当融合来自不同数据

源的信息构成知识图谱时,有一些实体会同时属于两个互斥的类别,通过这种不一致性检测,可以识别潜在的欺诈风险,对借款人的风险进行更精准的评估。

都说消费金融是“场景为王”,而消费场景多元化的发展,离不开科技的助力。据了解,和信贷已经与渤海国际信托、凤凰智信在消费金融业务领域紧密合作,将科技能力输出给合作伙伴,共同驱动消费金融业务发展。

值得注意的是,和信贷一直紧密配合监管方相关工作,目前已将系统接入百行征信,与百行征信共享信用数据,可以更准确地评估借款人信用,降低风险管理成本。

近期,更是主动将注册资本增至10亿元。和信贷方面表示,此次增资一方面是顺应监管趋势,另一方面也是顺应行业发展趋势,后续实缴资本相关工作也在有序进行中。

开拓消费金融的机遇与挑战

目前消费金融领域的参与主体众多,包括商业银行、消费金融公司、互联网企业、P2P网贷平台、电商平台等等。

传统意义上消费金融具有小额分

散、贷款期限短、审批快速、无抵押担保、服务方式灵活、普惠性广等独特优势,对于互金平台来说,是一个不可多得的优质资产。

互联网消费金融本质上是信用贷款业务,主要用于日常消费场景,不提供购买房屋和汽车等大额消费贷款,根据贷款是否直接用于消费场景来分辨现金贷与消费贷两种。

与传统消费金融相比,拥有互联网属性的消费金融,能够更便捷的切入到各种消费场景当中。因此,风控能力尤为关键。很多实力够硬的平台,拥有自建风控系统、完善的风控生态体系,相对传统机构更有效率。

此外,还能结合大数据、云计算、人工智能等技术优势,收集、分析用户画像,提供更加个性化和灵活的服务,从而提升用户体验。

机遇与挑战并存。互联网消费金融在创新的同时,也面临着必须跨越的鸿沟。

近两年,互联网金融行业集中风险爆发,监管频频发声。2017年底,央行、银监会联合发布了《关于规范整顿“现金贷”业务的通知》,准入牌照、年化利率、

砍头息、贷款用途、融资渠道等多方面都被提出限制。

“强监管”时代下,消费金融业务整体利润率下降,利息和服务费整体也被限制在36%以下,再加获客成本、风控成本、合规成本、资金来源等等运营成本提高,平台收入将进一步降低,许多企业“熬不下去”。相信在淘汰一批违规的企业后,互金行业集中度将得到大大的提升。

当前,我国个人信用体系还在不断完善中,百行征信的存在能将互联网的信息共享优势发挥到最大,从而降低信贷的风险管理的难度系数。另外,在违约风险方面也能起到预判作用,从而降低坏账率。

在监管的呼吁下,互联网金融的发展前景备受关注,多数传统银行、大型持牌金融机构都在等一个契机,与互联网金融企业相互融合,开拓业务边界。

未来,互联网金融的环境势必朝着更加安全、可靠的方向发展。

结语

这是一个最坏的时代,也是个最好的时代。

随着互联网金融“强监管”的落实,无论是消费金融领域的规范化,还是P2P网贷行业的合规化,都意味着我国金融市场将进入全新阶段。

消费金融的本质也是金融,是为实体经济服务的,要牢牢把风控放在首位。

当前人们消费观念的转变,金融科技的迅猛发展,大大提高了消费金融的普惠性。在科技赋能下,消费信贷市场的场景会更加多元化,发展空间仍非常广阔。

凤凰涅槃后,市场爆发的“威力”不容小觑,消费金融未来可期!

(摘自金融家)

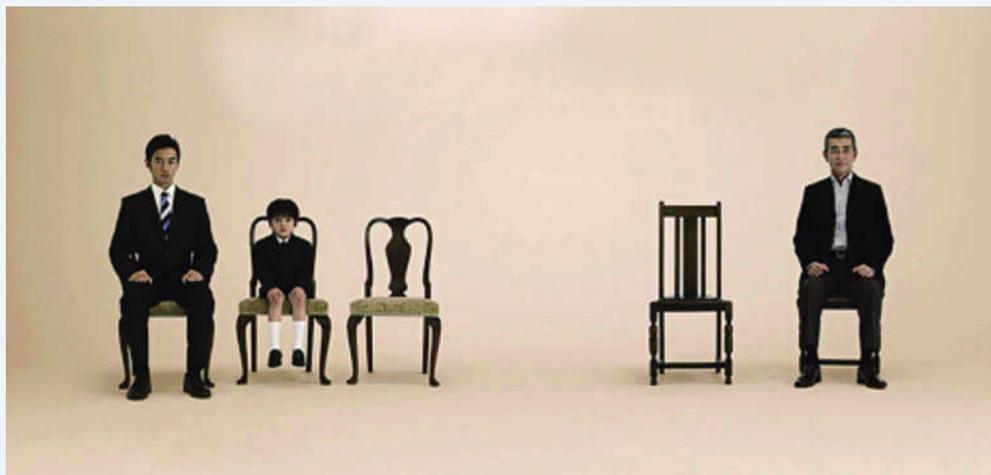




家族信托,围猎内地富豪新游戏

文/罗飞

据不完全统计,仅 2018 年底至 2019 年 1 月,已经有 5 名中国富豪将近 2000 亿元资产转入离岸家族信托。



在香港某中资投行做财富管理业务的谢渺(化名),正意气风发。今年还没过半,他已经带头完成了一笔和信托相关的业务,仅净利润便超过千万元。

这么一桩大生意的客户,是一位来自于内地的富豪。

2019 年年初,融创中国董事长孙宏斌在港交所披露了自己已在美国设离岸家族信托的事宜,自此,人们发现,内地富豪设立离岸家族信托正成为这几年的一种风潮。

据不完全统计,仅 2018 年底至 2019 年 1 月,已经有 5 名中国富豪将近 2000 亿元资产转入离岸家族信托。除了孙宏斌,还有龙湖集团的吴亚军及其前夫蔡奎、达利食品许世辉、周黑鸭唐建芳等。

稍早之前的雷军,也于小米集团上市期间在诺亚财富旗下设立了信托计划,以 ARK Trust(Hong Kong) Limited 为托管人。

在谢渺看来,离岸家族信托现已成为内地富豪们的标配,所有在香港开设私人银行的机构都涉猎了这个服务业务。过去的一年多来,仅谢渺和他的团队

接到该类关于设置离岸家族信托的事宜就越来越多,“几乎每个星期都有”,尤其是内地企业赴港上市井喷以后。

香港信托公会主席石悦玫也感受到了这种热度:过去三年多,来港开设离岸家族信托的内地客户明显增多了。就其初步统计,2018 年是最旺盛的一年,她所任职的离岸信托公司 Zedra 在香港的信托客户翻了一倍。

而谢渺们,也成为了中环有名的“富豪捕手”。

从雷军为何做 ARK 信托说起

内地富豪对于离岸家族信托的喜好,《传承人格》作者吕元栋应该是最早就有所了解的一批人。

作为一名香港本土老牌家族的后人,吕元栋也曾是家族信托的受益者,他的生活圈子也以富豪居多。在香港从事多年金融工作后,他于 2013 年北上,赴某沿海 211 高校为富人们开设“财富与传承”相关课程。

至此,他发现了一个“新大陆”:沿海的内地富豪们对于家族信托需求旺盛。

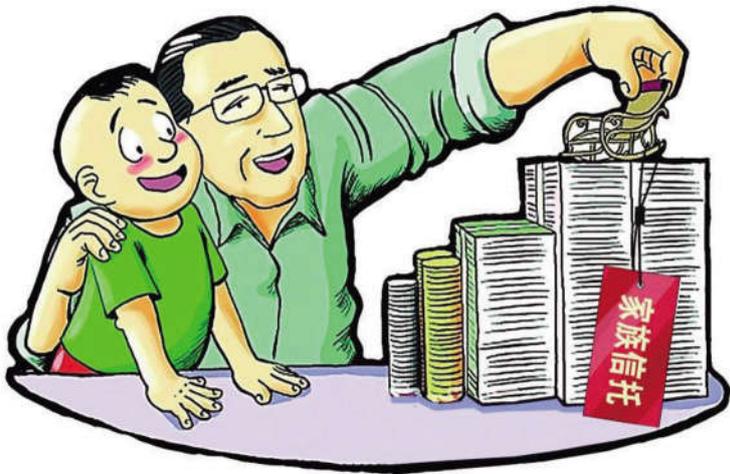
面对这些井喷的需求,2015 年时,国内某大律所以及会计事务所的几个合伙人找到了吕元栋。他们于 2016 年决定一起合作——专为包括一些 A 股实际控制人在内的内地富豪设置离岸家族信托提供服务。

吕元栋接触到的客户们,设立家族信托的考虑主要有两类:一些人担忧儿孙辈因任性离婚而导致家族资产被分割,希望通过家族信托将资产转移给指定的受益人;有些富豪则要把家族企业资产和债务与家族的私人财富隔离。

对于内地客户来说,还有一些则是出于税务规划的考虑,即通过设立离岸家族信托,可以减少资产增值或者是继承时可能产生的税赋等。

已经从事家族信托相关业务超过 10 年的德勤家族办公室合伙人李文杰就表示,这些年来,随着内地第一代成功创业者的孩子长大并获得海外身份,这就意味着他们家族成员的税务安排要复杂得多,“这也是他们更愿意选择离岸家族信托的原因之一”。

同时,我国 2014 年承诺开始执行的



《金融账户涉税信息自动交换》(简称“CRS”)也激发了更多内地富豪对于离岸家族信托的需求。

2014年9月,经国务院批准,我国在G20财政部长和央行行长会议上承诺将实施CRS标准并于2015年底签署了CRS协议。这就意味着,作为中国纳税人,其全球所有的金融账户信息都会被交换给税务机关。

除了对于上市公司控制权统一的需求外,小米创始人雷军或许是这类考虑下最好的例证。

此前,他将其持有的小米集团42.95亿的A类股,以及22.83亿的B类股,共65.78亿股都托管于诺亚财富旗下的方舟信托ARK Trust(Hong Kong) Limited(简称“ARK”),受益人为雷军及其家人。这样一来,雷军在小米集团的控制权集中在信托一个主体上,即使将来他离婚或者后代继承时,也不至于对小米集团的控制权产生影响。

原本按照中国税务规则要求,雷军个人持有的小米集团所有股份一旦分红,需要在内地缴纳相关税赋。

但是,谢渺分析称,雷军通过离岸家族信托后,其在小米集团持有的利益实际已经委托给了ARK,相当于雷军不再个人持有小米集团的所有股份,而缴税主体也相应发生改变。

通过这样的设置,雷军未来很可能只需要缴纳从信托公司分红后其个人作

为受益人的税赋,而信托的其他受益人若是非中国税务居民的话,则不再需要缴纳中国税赋。

更极端的可能性是,若是作为受益人的雷军并不从信托公司分红,他可能完全不需要因持有小米股份在中国缴纳个人所得税。

这对于很多在港上市内地企业的创始人及管理层来说极具诱惑,也就不难理解当下的赴港上市富豪们对于开设离岸家族信托的迫切需求了。

吕元栋表示,家族信托的初衷并不是避税。因为,富豪的资产设置了家族信托之后,其资产所有权进行了变更,以使得家族信托的受益人的税务居民身份能够进行合理合法的税务规划。

据香港会计师公会会员及澳洲注册会计师公会注册会计师冯南山统计,截至2018年底,香港216间上市家族公司中,至少约30%的企业以家族信托形式进行控股。

关键一步:梳理资产清单

相较于雷军这类赴港上市的企业家,其他内地富豪们的离岸家族信托游戏还要复杂得多。

据李文杰回忆称,不少内地富豪们的资产架构相对比较乱,比如代持等。CRS政策出来后,这些企业希望通过设置离岸家族信托,梳理其资产。

吕元栋接触过的数十个案例也显

示,这些客户们的境外资产并不多,绝大多数仍在内地。

这就意味着,吕元栋及其团队在为客户开设离岸家族信托之前,得将他们的资产统一至一家境内控股公司,然后再用其境外的一家特殊目的公司(Special Purpose Vehicle,简称SPV公司)控股。

按照外管局2014年的文件《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》(简称“外管局37号文件”),SPV公司指境内居民(含境内机构和境内居民个人)以投融资为目的,以其合法持有的境内企业资产或权益,或者以其合法持有的境外资产或权益,在境外直接设立或间接控制的境外企业。

然而,第一步梳理国内资产清单,就是吕元栋团队最大的挑战。

吕元栋所在的团队曾经操刀的一单,前后花了两年多的时间都未完成。他回忆称,团队的主要精力都耗在内地公司股权理清上——这需要为客户们考虑理清过程中,在合法合规下,将税务及资产的交易做好最优规划。

还有一个故事是,吕元栋曾经为客户按照外管局37号文件要求在某省会城市拿到了设立境外公司的批文,但是同一个省管辖下的另一个市则因从未经手过类似的案例而拖延颇久。实际上,为客户们梳理清单的过程,多数时候都是律师和税务专家的工作。

更甚的是,国内多数企业家早期创业时大多找身边信任的人代持股份。在梳理清单过程中,吕元栋及团队还需要为他们解决这些股权划转等细枝末节的问题。

国内的资产清理完成后,便可按照外管局37号文件的要求,在境外设立一家SPV控股公司,未来的资产交易均可通过离岸控股公司进行——这些交易都是合法的,依法纳税。

值得一提的是,交易后的利润若依



旧在离岸公司中,未做分红,即暂不需要返回内地,应可继续在海外进行投资。

恒生银行私人银行及信托服务主管陆庭龙表示,离岸家族信托实际上是一种法律安排,即将自己的财富进行处置的方式。这就意味着家族信托的条款并不简单,“甚至事无巨细”。

陆庭龙透露,一般来说,简单的家族信托内容少至 200 多页,多的上千页。他举例称,之前有客户甚至在信托条款里注明要求信托受益人按时拜祖坟,否则剥夺受益人权益。

截至 2018 年之前的三年里,吕元栋和团队做成功了数个案例。但用他的话来说,赚的都是辛苦钱,尽管他们当时设的客户门槛是至少在 20 亿净资产规模以上,但团队的年客均价实际在数百万左右。

在中环,围猎内地富豪

尽管暂未有关于家族信托业务的机构统计数据,但据香港信托公会的数据显示,2018 年,香港私人信托机构的会员增长了 26%——比往年都快。

虽然相比境外客户,内地客户的操作难度很高,但对于香港金融人士来说,这一轮新的“围猎”富豪游戏依旧意味着巨大的机遇。

目前,所有在香港开设私人银行的机构,都开设了专为内地客户服务的家族信托业务。虽然过去七年谢渺在中环也一直在招揽富豪生意,但为了更好抓住有家族信托需求的内地富豪们,谢渺及团队也于去年下半年开始正式推出信托业务。

谢渺很清楚自己的优势,即利用其所在中资机构的投行背景,先从赴港上市的企业家及高管团队的家族信托开始,尤其是在赴港上市途中安排家族信托设置的操作会更加容易——这些家族信托的资产清单仅涉及上市公司股票或现金。

小米集团创始人雷军的家族信托就

是放在刚成立不久的中资背景的方舟信托旗下。

独立财富管理人颜乾峰也在争夺这些赴港上市的客户。尽管没有投行大靠山,对于科技颇为了解的颜乾峰依旧能够从身边的社交圈开始寻找客户,尤其是一些科技新贵们,比如小米公司的管理层等。

但就吕元栋接触的大多数内地客户来说,其在内地的资产清单颇为复杂,对信托操盘人有更高的要求:不仅要求是业务成熟的传统机构,更希望委托给一个值得信任的人。

这就给那些传统的老牌离岸信托公司新的希望。

在过去的几年里,离岸信托公司也纷纷来港开设公司。一家位于瑞士的传统家族信托公司 Alpadis 于去年 10 月通过收购的方式,在港开展业务。Alpadis 集团首席执行官 Alain Esseiva 也曾公开表示,香港是 Alpadis 集团增长最大的区域之一。

与此同时,在香港为人熟悉的离岸家族信托公司 Harneys 集团旗下信托业务也于 2017 年在上海开设分点,以笼络更多内地客户。公开资料显示,自 20 世纪 80 年代以来,Harneys 集团一直在为内地富豪们提供有关离岸交易咨询服务。

李嘉诚家族信托操刀人 Maples 对于香港的野心则更早一点。在新加坡开设分点三年后,2016 年 3 月其就在香港完全铺开了家族信托业务,甚至特意安排了一位讲普通话的业务负责人。

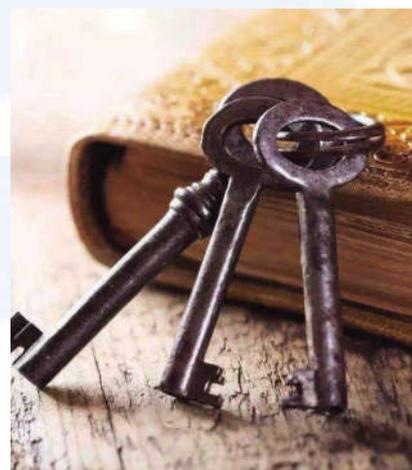
一位香港本地老牌家族后代透露称,在早年为李嘉诚一手操刀了家族信托计划后,Maples 已然成为香港老一辈富豪们设置家族信托的首选。而内地不少知名富豪也都是这家信托机构的客户。

对于富豪们来说,Maples 这类公司更为个性化,能够为富豪们开设量身定制的私人信托公司,而汇丰这类银行的信托公司则一般不愿意提供此类服务。

Maples 为李嘉诚设计的家族信托,一定程度上也确保了儿子李泽钜去年能够安稳完成接班。

香港信托人公会主席石悦玫将当下香港家族信托市场形容为:百花齐放。这里既包括 Maples 和 Zedra 等老牌境外信托机构,也有谢渺等所在的中资机构,还有颜乾峰等独立财富管理人以及保险公司旗下的信托机构和中介等。

但几乎所有的受访者都表示,内地富豪们更多愿意选择传统老牌信托机构设立信托架构,但是信托受托人则放在香港本地的银行信托机构比如汇丰等——内地客户们相对更信任银行。



不过,在石悦玫看来,相较于其他在香港的成熟金融业务,香港当下的家族信托市场,实际上存在人才紧缺的状况。据香港信托公会的数据显示,2018 年整个香港信托行业从业约 2 万人,但是暂未统计过家族信托从业人数。

这就导致市场上出现了参差不齐的家族信托业务机构。谢渺透露称,在过去这几年,香港冒出来了不少打着给客户做家族信托的幌子,实则做移民业务和大量保单业务的中介。

包括谢渺在内的中环金融从业者都非常清楚:家族信托才是富豪们财富金字塔的顶端,而获得信任才是“围猎”富豪的杀手锏。

(摘自棱镜)

中植默无声, 金钱永不眠

文 / 李曙光

一个东北林业工人是如何一步步成长为资本大鳄, 并迎得美人归的? 暴富的逆袭故事很多, 有人光鲜的大开大合, 有人隐忍的默默积聚, 解直锟这个中国资本市场最会玩“钱”的人之一, 把后者做到了极致。



解直锟

2002年, 在一次工商界举行的酒会上, 毛阿敏作为特邀嘉宾出席, 一位相熟的朋友热情地把毛阿敏介绍给一个名叫解直锟的东北企业家。

毛阿敏此前没听过这个名字, 但朋友对他夸赞有加, 这个人也让她感觉非常沉稳和博识。

其后两人便开始交往, 2003年, 毛阿敏闪婚组建家庭, 婚后育有一子一女。

这个神秘商人, 在和毛阿敏结婚前极少有公开报道, 毛阿敏和其结婚后也从来不提丈夫, 甚至在媒体问起时直言: “一辈子也不会把丈夫的身份公开。”

看得出来, 她非常崇拜他。毛阿敏到底嫁给了谁? 随着时间的推移, 毛阿敏丈夫的身份慢慢浮出水面。

但相比解直锟和毛阿敏的八卦, 更让人吃惊的是谢背后浮现的“中植系”, 这个横跨千家公司, 掌握总资产超过万亿的系族, 蓦然已经是中国商界的隐秘巨无霸。

最近几年, 国内诸多资本系相继偃旗息鼓, 但

“中植系”一直活跃在舞台上。2019年5月, “中植系”公司增持ST宇顺, 驰援皇庭国际, 举牌ST美丽, 这个巨无霸在资本市场上如此密集出手, 格外引人注目。

5月28日晚, ST宇顺公告的《详式权益变动报告书》, 全面曝光了“中植系”的持股情况, 当前共持有24家上市公司股份, 其中A股公司21家。使人终于能一览其全貌。

我们试着探寻“中植系”的发家路径和运作手法, 一个从实业起家的人, 脱实入虚之后, 怎样获得了数万倍的回报。

逆袭东北

五营区位于小兴安岭中麓, 当地最重要的特产是红松, 上世纪90年代东北经济失速的时候, 许多人把目光看向了成片的红松。

盗采红松成了个别五营区人解决生计自然而然的方式。有人采就要有人收, 解直锟便是红松的买家之一。

据公开资料记述, “解直锟在80年代时只是五营区印刷厂的一名工人, 当时印刷厂出现亏损, 解因能力突出而被任命为厂长并进行承包。在解直锟带领下, 五营区印刷厂的经营大为好转。”

有了一些资本的解直锟便开始寻找各种挣钱的方式, 陆续开了面食厂、服装厂、储木厂、水泥厂和养殖场。其中, 靠着储木厂进行红松倒卖, 是来钱最快的方式, 解直锟由此发家。

与周围一众性格豪放, 却内心保守不愿意冒险的东北人不同, 解直锟看起来隐忍低调, 但思维却极为开阔。

“东北现象”盛行之下, 解直锟趁机经营并购五营区许多不良资产。

日后解直锟这种风格延续到了“中植系”, 他们既保守, 从来不容易成为显山露水的大股东, 却又活泛冒进, 不肯放过任何一点荤腥。

到了90年代初左右, 解直锟创立了伊春市五



营区地方企业联合开发公司。

后来当海南成为一片开发热土的时候，解直锟甚至也在海南省澄迈县金安农场全资注册成立了海南伊海实业公司，注册资本 120 万元。只不过虽然闻到了荤腥，但当时疯狂的海南遍地是狼，解直锟没有在这片热土上捞到肉。

1995 年 4 月，解直锟成立黑龙江中植企业集团公司，注册地址在五营区政府旁边，主要从事造纸材料经营。

当时的中植企业集团还是一家典型的实业公司。

脱实向虚

中植是如何一步步脱实入虚的？答案是房地产，搞房地产的人离不开杠杆，既然搞了杠杆那和金融的距离便为零。

法国作家拉罗什富科有一句箴言，“不管人们怎样夸耀自己的伟大行动，它们常常只是机遇的产物，而非一个伟大意向的结果。”所以凡是在上个世纪搞房地产的就不要一直吹嘘自己的远谋和眼光了。

但即便明知道机会在眼前，那一瞬的决定还是可遇不可求的被上帝摸了一下脑袋。

比如，上世纪 80 年代，明明在好好卖着科教仪器的王石，是怎么就脑袋一热想起了搞一搞房地产的？许家印为什么想不开要砸了国企的铁饭碗？

1997 年，依托当地林业资源在好好造纸的中植企业集团，决定进入房地产开发领域，开展多元化战略。随后其项目在全国遍地开花。

房地产之外中植企业集团也开始大举投资水利、公路等基建产业，双鸭山至七星镇公路、伊春

市五营国家森林公园旅游公路、内蒙古大青山水库等都有其身影。

这也侧面反映中植企业集团在黑龙江本地拥有良好关系。

2001 年，中植企业集团开始尝试进军金融产业。而奠定“中植系”日后江湖地位和核心运作模式的是，2002 年中植企业集团联合哈尔滨市国资委、黑龙江省牡丹江新材料公司和哈尔滨宏达建设公司等五家企业，共同出资重组哈尔滨国际信托投资公司，成立中融信托。

日后，解直锟以中融信托为造血中枢，触角遍布资本市场。

2008 年起，“中植系”逐渐收缩基础产业，更侧重金融投资业务，着力发展资本市场业务。“中植系”进场往往意味着风卷残云，几乎没有实现不了的事情。

解家在当地的传奇不止是解直锟，还有他的哥哥解植春。

哥哥解植春走的是一条完全不同于解直锟的体制内道路，成就完全不输于弟弟。

其在光大证券十多年，参与并见证了它的诞生和崛起，最后升至光大证券总裁，中国光大集团总公司副总经理兼光大永明人寿保险公司董事长。

2014 年 4 月解植春被调任中投公司任副总经理兼中央汇金公司总经理。

解植春从业经历覆盖证券、银行、保险等不同领域，是不可多得的“全才”。有人评价兄弟两人为中国的“资本双雄”。

2015 年 5 月 29 日，解植春从中投离职。他在朋友圈发布《乙未十愿》回应辞职事件，这十愿分别是：真我生活、精神救赎、崇尚简朴、系统读书、路走修行、节制欲望、缩减社交、价值选择、思考写作、理想创业。

如此潇洒的辞别方式在金融业当真也不多见，如今解植春仍在多家公司担任董事，并任深圳大学中国特区经济发展研究中心特聘教授及清华大学五道口金融学院硕士研究生导师等。

扩张之路

漆黑的海面下暗流滚动，巨兽徘徊而过，看不清踪影。

短短十多年间，解直锟的资本版图，悄然膨胀到一个不可想象的地步。



解直锟“起家”之地黑龙江伊春市五营区

解直锟财技惊人，他并不直接持股麾下大部分上市公司，而是通过多层复杂股权结构设计，使得持股极为隐蔽和分散，外界难以窥探“中植系”的全貌。

这个庞大的中植企业群，股权关系勾稽复杂。以中融信托为枢纽和资金平台，“中植系”完成了一系列令人眼花缭乱的资本运作。

“中植系”最典型的运作是旗下公司先通过中融信托筹措资金、收购原始的资产，随后让上市公司收购，并借此堆高公司的股价，在此过程中获得双份收益。

这期间，为了达到运作目的，“中植系”内的金融平台间会互相合作，接续资金、放大杠杆、分散风险。只要资金链不断，这个游戏可以一直进行下去。

有并购界人士对“中植系”评价称：“将上市公司+PE模式演绎到极致，在股权关系上错综复杂，在规则边缘游刃有余。”

2013年6月，兴业矿业拟向大股东兴业集团及西北矿业定增1.04亿股募资10亿元。

西北矿业斥资8亿认购8351万股，占发行后总股本的15.4%，发行完成后一跃成为第二大股东。

彼时西北矿业的大股东是北京兴嘉盈，北京兴嘉盈则由西部建元全资控制，而宋丽娜持有西部建元70%股份。

这几家公司向上追溯都能为“中植系”成员，宋丽娜是中植集团的重要人物。

但让人疑惑的是，截至2012年底，西北矿业净资产6.1亿元，当年净利润-2330.81万元。

乞丐一样的身家，西北矿业凭什么拿出来10亿元资金再买别家股票？

背后自然有大哥。

据西北矿业另一A股股东新湖中宝在2013年12月公告可见，西北矿业所需资金由兴嘉盈负



解植春

责筹措并提供，标的股票取得的收益全部由兴嘉盈享有；西北矿业以定向分红的方式将收益全部分配给兴嘉盈。

中融信托早在2008年6月就设立了“西北矿业股权部分收益权信托计划”，融资规模1亿元，用于受让兴嘉盈持有的西北矿业增资扩股收益权。

2010年起，中融信托又成立3.5亿元的“兴嘉盈贷款集合资金信托计划”，及4期累计达4亿元的西北矿业股权收益权集合信托计划，由西部建元或兴嘉盈持有的西北矿业对应股权提供质押担保。

在兴业矿业这次增发中，中融信托成了最大的“金主”。类似的操作，在“中植系”扩张过程中屡屡上演。

作为行业内最大的黑马，中融信托崛起迅速，截至2018年末，其公司自有资产307.27亿元，管理信托资产6546.65亿元。公司实现营业总收入58.89亿元，居行业第一；净利润21.42亿元，行业内排名第六。

强大的中融信托，为“中植系”的扩张提供了源源不断的动力。

在“中植系”前期的运作中，往往只是身居二股东之位。很少在某家公司的实际控制人名单上看到“中植系”的身影。这也不难理解，二股东隐于背后，一举一动不容易引起注意，退出方便，大股东便不同了。

但在2015年ST宇顺股权收购案中，“中植系”却主动打破了这一传统。

这桩收购案中，中植融云以1.63亿元接手宇顺电子控股股东魏连速的652.65万股，魏连速同时将剩余股份不可撤销地全权委托给中植融云，使其表决权比例达到13.97%，成为拥有单一表决权的最大股东。

中植融云同时表示：不排除将借助上市公司平台，整合优质资产，增强上市公司的盈利能力，提升上市公司价值。

所以中植融云花了1.63亿元成为大股东，其意在ST宇顺的壳资源，用以日后自家的资本运作。

宇顺之后，解直锟陆续成为美尔雅、ST准油、美吉姆、ST中南的大股东，操盘风格陡变，开始在资本市场高调亮相。

“中植系”的运作手法俨然已经成熟，一套连环运作，几乎完美无缺，找不到任何明显的破绽。

只不过常在河边走，哪有永远不失信的事情。2015年以后，A股市场风格转变，业绩差劲的中小



盘股、题材股被市场抛弃,ST 宇顺、ST 准油、美尔雅等“中植系”公司股价持续低迷,解直锟惯用的打法受到了严重挑战。

巨兽归何处?

屋漏偏逢连夜雨。

自 2016 年下半年开始的金融去杠杆,以及金融业加强监管风暴,让影子银行和信托业成为重点整治对象,中融信托这个“钱袋子”的施展空间也骤然减少。

有外界评论为避免被扣上资本大鳄的帽子,解直锟一度想弃车保帅,出售“中植系”所持中融信托的股权。

2018 年 3 月 12 日,上市公司经纬纺机发布公告称,通过发行股份及支付现金结合的方式购买中植企业集团所持的中融信托约 32.99% 股权。

交易完成后,经纬纺机将持有中融信托约 70.46% 的股权,中植企业集团则成为经纬纺机第二大股东,持有其股份数量不超过 3 亿股。

经纬纺机由中国恒天集团控股,2017 年 6 月,中国恒天已经整体并入中国机械工业集团公司。

在此次之前,中融信托四大股东分别为经纬纺机、中植企业集团、哈尔滨投资集团和沈阳安泰达商贸,持股比例分别为 37.47%、32.99%、21.54% 和 8.01%。

虽然是二股东,但“中植系”却一直拥有极强的话语权。据《证券时报》报道,一位曾短暂就职于中融信托的人士表示:“(即便交易完成)中植实际控制中融信托基本可以确定。”

但算盘都打好了,交易却最终以失败告终。

2018 年 11 月 11 日,光棍节,经纬纺机没能剁手成功,发布公告中止收购股权。

经纬纺机公告的原因是:中国资本市场走势发生较大波动,标的资产所处金融行业的监管环境也有所变化,交易双方就部分交易条款尚无法达成一致,且公司目前尚未取得上级管理部门及监管机构的有关批复。

而在一个月之前,经纬纺机的母公司,中国恒天集团原董事长张杰落马被调查。

其实,“中植系”急速扩张,早已不再只依靠一个中融信托。

低成本的资金供应,是“中植系”运转的血液,而其供血泵早已变得更为丰富。

2008 年,中融信托掌控的中植财富管理中心一直隐秘在中融信托背后,这个解直锟预备的重要后手一直在默默成长,探索适合自己的模式。

2011 年,财富管理中心模式成熟,恒天财富从中融信托的财富中心独立而出,短短数年便成为拥有 130 家分支,资产规模 2000 亿元的大型金融服务集团。

恒天之后,财富中心一这套模式跑通,解直锟开始了大量的自我复制。

新湖财富、大唐财富、高晟财富相继成立,每一家的资产规模都超过千亿。

于是单一的为整个“中植系”资本运作的输血的枢纽,已经悄然从单一的中融信托分散到了数个财富中心,即便在缴枪之后“中植系”依旧有充足的弹药。

“中植系”的金钱源流似乎永不休眠。

但神话不会一直永恒,近两年“中植系”并非一帆风顺,除了金融板块业务遭遇强监管,还频繁陷入“地雷阵”,乐视网、中弘股份、ST 长生、易到、东方园林债券门、康得新、团贷网,大雷小雷“中植系”踩上了很多。

庞然的“中植系”是个传奇,但是未来驶向何方,现在还不得而知。

在中融信托官网上醒目的几个大字看起来颇为有气势:支持实体经济发展,是信托在新时代的责任和机遇。

逐利是资本的天然属性,但野蛮生长不应成为常态,由虚转实是资本大鳄们当下最现实的选择。不过,那些尝惯了肥肉的巨头们,能习惯吃素吗?

(摘自商界)

蔡崇信：正式告别阿里战投

文 / 王琰娟 刘全

蔡崇信告隐投资江湖。回首 20 年前，蔡崇信抛弃风投机构的百万年薪，加入前途未卜的马云草根创业团队，缔造了中国互联网圈一段传奇佳话。



阿里每年都会进行组织架构调整。这也是张勇自 2015 年 5 月担任集团 CEO 以来，第五次主导的大型组织架构调整。不过相比去年 11 月关于阿里云和“大天猫”的调整，这次主要集中在创新业务上。

而此次调整备受 VC/PE 圈关注的是，一手组建了阿里战略投资部的蔡崇信，正式告别阿里的投资生涯。

阿里战略投资部“易主”

6 月 18 日，阿里集团 CEO 张勇通过全员信宣布阿里新一轮面向未来的组织升级，其中有一条值得注意的重要信息：集团 CFO 武卫 Maggie Wu 兼任集团战略投资部负责人，向张勇汇报。

在公开信中，张勇感谢集团副主席蔡崇信 Joe Tsai 从无到有搭建战略投资团队，为阿里巴巴今天的发展提供了重要的战略保障。以后 Joe 会继续协助 Maggie，帮助投资团队更好地成长。

这意味着蔡崇信正式完成工作交接，从具体业务上撤离，从阿里战投掌门人的位置上退了下来。回首 20 年前，蔡崇信抛弃风投机构的百万年薪，加入了前途未卜的马云草根创业团队，缔造了中国互联网圈一段传奇佳话。

资料显示，接棒者武卫于 2007 年 7 月加入阿

里巴巴集团，出任 Alibaba.com 首席财务官一职。她领导了阿里财务体系的建设并帮助 Alibaba.com 于当年 11 月在香港成功上市。2011 年 10 月，武卫被任命为阿里巴巴集团副首席财务官。

事实上，武卫并非第一次接蔡崇信的“班”。2014 年 4 月 10 日，阿里巴巴集团宣布了新的 CFO 和 CPO 人选，原 CFO 蔡崇信将出任集团董事局执行副主席，负责集团战略投资，其所担任的首席财务官(CFO)职务正是由武卫接任。

往事：从 VC 到阿里背后英雄

蔡崇信，被无数 VC/PE 圈从业者视为偶像。为人广为传颂的是，当年他抛弃百万年薪加盟前途未卜的阿里，押注马云。

1999 年 5 月，蔡崇信与马云第一次见面。彼时，蔡崇信在一家瑞典投资公司——Investor AB 工作，担任亚洲区高管；而马云刚刚在杭州成立阿里巴巴，正在四处融资，那会阿里巴巴还不是一个实体公司，只有一个上线刚刚几个月的网站——Alibaba.com。

见面后，蔡崇信提出想要看看马云的创业团队，于是马云就把他领到了湖畔花园别墅，一开门，蔡崇信有些呆住了——屋里黑压压坐着 20 多人，地上满是床单，一群着了魔一样的年轻人在那里工作着、欢笑着。蔡崇信很喜欢这种氛围，并且由衷佩服马云从中展示的领袖魅力。

之后 Investor AB 否决了对马云的投资，但这一次见面给蔡崇信留下深刻的印象。后来，便有了中国互联网历史上那个最经典的故事：蔡崇信毅然回香港辞掉了年薪 70 万美元的风投事业，跑到杭州加入了当时阿里的草根创业团队，担任 CFO，月薪 500 块人民币。蔡崇信曾回忆，阿里真正打动他的地方，不仅仅是马云本人，还有马云与一群追随者患难与共的情景。

蔡崇信有着“阿里财神爷”之称，正是出身风投机构的他，将阿里带上了专业的融资之路。1999 年下半年，通过蔡崇信的引荐，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,也引来软银的注意。

后面的故事,早已成为传奇。《阿里巴巴 CFO 人间往事》一文曾这样记录:1999 年 10 月 31 日的时候,马云第一次与投资人孙正义会面。当时马云仅仅介绍了六七分钟自己的业务之后,孙正义就决定投资阿里巴巴。孙正义的第一次出价是 4000 万美元,要求占股 49%。

当时马云听完以后心潮澎湃,但是蔡崇信却说了“No”,因为让出 49% 的股份实在太多,对以后团队的增长也不利;于是孙正义还了一个 3000 万美元的价,最后调整到 2000 万美元;这让出来的 20% 多的股份,也为后面阿里的发展奠定了重要的基础。

2000 年 1 月,软银联合富达、汇亚资本、日本亚洲投资、瑞典投资、TDF 等 6 家机构,共同向阿里巴巴投资 2500 万美元,领投的软银自己砸下了 2000 万美金。

蔡崇信成为阿里背后的隐形英雄。上市之前,阿里巴巴四个董事席位,雅虎一席、软银一席,另外两席,一位是马云,另一位就是蔡崇信。在阿里巴巴的合伙人制度中,有两个人是永久合伙人,一个是马云,另一个是蔡崇信。

VC 背景出身,蔡崇信操盘了阿里许多里程碑事件,包括于 1999 年领导成立阿里巴巴集团香港总部,及于 2005 年主导收购中国雅虎及雅虎对阿里巴巴集团的投资的谈判。2013 年 5 月 10 日,蔡崇信任阿里巴巴集团董事局执行副主席,负责集团战略投资,开始利用投资为阿里打造一个更庞大帝国。

1+1>10,“超级买手”阿里

通过“买买买”,阿里化身为“巨无霸”。在去年阿里巴巴 2018 全球投资者大会上,武卫公布了一项重要数据——阿里巴巴公司已经进行了 800 亿

美元的战略投资。

而回顾 2018 年,虽说下半年阿里的投资有所收紧,但金额和规模远超 2017 年。新零售、电商、物流、人工智能、企业服务等;从天使轮到 VC/PE,甚至入股上市公司等等,阿里进行了全线布局,早已成为创投圈的“超级买手”之一。

不同于腾讯,阿里的投资大部分都是战略投资。赚钱并不是目的,所有投资并购的项目是围绕主线,不断夯实拓展阿里的商业版图。

阿里为未来进行了大量投资。根据网络公开数据和私募通不完全统计,2018 年至今,阿里共计投资 75 笔,涉及金额超 5586 亿元。其中,战略投资 34 笔,占比 45%;并购 9 笔,披露金额的交易超 738 亿元。

从行业分布来看,2018 年,阿里巴巴投资布局的赛道非常丰富,涉及 18 个行业。其中,企业服务、汽车交通、电子商务和本地生活是阿里巴巴着重布局的赛道。新零售领域,对饿了么的成功收购,补齐了本地生活的短板,形成了“八纵”的新零售战略布局。

此外,从众多投资项目还可以看到一个很明显的特征:多数被阿里收购的项目,早期都经历了少数股权投资,而后被整体并购。

去年最典型的项目,就是饿了么。饿了么成立以来先后完成了八轮融资,其中在 2016 年和 2017 年获得来自阿里与蚂蚁金服共计约 16.5 亿美元融资,阿里也成为了控股股东。2017 年 6 月,张旭豪在一次内部分享中正面回答和阿里的关系,“尽管阿里有强势的一面,但它实质是好的。你说它真是想控制这家公司?控制不控制,其实在于你做得好不好,你做得不好被收购这是宿命。”2018 年 10 月,饿了么和口碑合并,阿里正式成立本地生活服务公司。

一年前,蔡崇信曾详细阐述了阿里投资并购的逻辑。“当别人问我们投资的 ROI 或 IRR 时,我都会说,我们投资的成功与否不仅在于资金的回报,更在于投资给人们带来的价值,我们如何以数字化转型服务庞大的消费者群体,并获取更多的消费者洞察。”蔡崇信相信,阿里巴巴有能力实现战略投资“1+1>10”的目标。

外界都认为腾讯正在成为一家投资公司,阿里其实也一样。当公司发展达到一定体量,需要通过外界的投资并购来坚固自己的主业,拓展自己的边界。但是,蔡崇信对于阿里,也许远远甚于刘炽平对于腾讯。

(摘自投资界)



菲利普·费雪的投资原则和哲学

文 / 佚名

投资难免需要些运气,但长期而言,好运和坏运会相互抵消掉。未来主要属于那些能够自律且肯付出心血的人。费雪的十不投资原则和八大核心投资哲学就是为这样的人准备的。



十不投原则

1、不要买入创业阶段的公司

这是不是我们创业板的公司都不能买呢?

首先是确认什么是创业型公司,费雪的界定是不满3年或者没有一年稳定盈利的企业。A股创业板,很多企业都有接近10年的历史,盈利不仅仅是稳定,而且高成长,因此不属于创业型企业。

其次,创业型企业只是一种探索、尝试,不可能大规模推出新的产品和技术,而后者只有稳定发展的成长企业才能推出,这正是成长股的特点;因此创业型企业破产的多,特别是1929年开始的大萧条,小企业抵抗不了经济危机,这就是费雪特别强调这个原则的背景。

最后,如果一家公司正处于创业阶段,投资人或其他人只能看到公司的发展蓝图,信息不对称程度极高,与分析老公司相比,做出错误判断的几率要高很多,而老公司里面多的是绝佳投资机会。

2、不要因为一支好股票在“场外市场”交易,就弃之不顾

投资的关键是选择成长股,选好的企业,而不是这个企业在哪里上市。在费雪那个历史时期,很多中小型企业愿意选择“OTC”上市,等长大后再到大的市场——纽约证券交易所上市,这就是费雪重视这类店头交易的成长股的原因。

3、不要因为喜欢公司年报的“格调”,就购买该公司的股票

就如同仅看产品广告无法判断产品质量一样,如果因为喜欢公司年报的“格调”,就购买该公司的股票,实际上是过度情绪化的表现,优秀的投资者一定要在任何时刻保持足够的理性。

4、不要以为公司的市盈率高,就表示未来的盈利增长已经在股价上得到反映

这是费雪的思想最精彩的地方。费雪的解释是,一个好的企业,会连续的成长,表面看,X公司目前的PE(本益比)是市场平均的两倍,似乎是价格太高,以为透支了未来的成长。但是这个企业未来的成长也许更快,因此目前高于市场2倍的估值还是很便宜的。

同时也要注意,选择高市盈率的成长股,一定要练就一双火眼金睛,并配合严格的投资纪律,在成长被证伪时,迅速承认错误、果断抽身。

5、不要锱铢必较

很多投资人精通技术分析,对于买入和卖出价有着严格的条件,为了几分钱的价格而与高额利润失之交臂,正所谓“拣了芝麻,丢了西瓜”,得不偿失。若因此而错过大牛股,那就很可惜了,可见买成长股不能太“省钱”。

6、不要过度强调分散投资

费雪认为,投资者如果过分强调分散投资,那么将可能对手中持有的大量股票无暇顾及,最终效果反而不好。

费雪将公司类型分为三类,A类公司是历史悠久、根基稳固的大公司,B类公司是刚刚步入成熟的公司,C类则是中小型企业,如果经营成功则



获利丰厚,但一旦失败则血本无归。投资者应该在ABC三类公司中进行分散投资,并且注意不要在同一行业类过度集中。而投资者对于C类公司,必须注意千万不要把赔不起的钱拿去投资。

另一个极端就是过分集中,但投资者必须警惕,任何人都可能犯错,而且有可能一蹶不振。因此,分散的原则就是投资者对自己的投资清单的公司,具有时刻把握的能力。

7、不要担心在战争阴影笼罩下买进股票

股市总会有所反应。股市每一次都在战争忧虑下重挫,在战争忧虑消散后强劲反弹。战争往往意味着通胀,此时持有现金往往更符合投资之道。费雪以美国为例,认为趁战争恐惧弥漫之际买入股票是合理的。

8、不要受无关紧要事务的影响

许多投资人经常把一些肤浅的金融数字奉为至宝,过于强调公司过往的股价波动和盈利起伏。历史因素固然需要考虑,但是主宰股价走势的是未来,不是过去。公司所处行业的变化、市场竞争力的变化、新产品的推出、管理层的更换等等,更应该成为投资人潜心研究的内容。

9、买入真正优秀的成长股时,除了考虑价格,不要忘了时机因素

在费雪看来,买入价格不是依据技术上的重要点位,即不在特定的价格买进股票,而在特定的日子买进。研究这家公司历史上成功的经营计划,可以发现这些经营计划在发展阶段上的某一点,便会反映在股价上。

10、不要随波逐流

股市里面有流行,也有狂热,这种投资的狂热,羊群的效应,每隔一段时间就会发生,对同一事实的解读也会大相径庭,股价的波动会超出预

期,有时会向反方向偏离很远。只要能够看透事实真相,远离羊群,这便是价值投资的良机。

八大核心投资哲学

《怎样选择成长股》包含了费雪一生的投资哲学,也是第一本打进《纽约时报》畅销书排行的投资书。不只金融专业人士仍对这本书详细研究并付诸实践,也是许多人在投资理财上的宝贵教科书。除了以上的“十不原则”书中还有很多经典投资理论,下面分享一下费雪的八大核心投资哲学:

1、买进的公司,应该是那种有竞争壁垒(特许经营权)的公司。

2、集中全力买进那些失宠的公司:也就是说,由于整体市况或当时市场误判一家公司的真正价值,使得股价远低于真正价值时,则应该断然买进。

3、抱牢股票,直到:a、公司性质发生根本变化;b、公司成长到不再能够高于整体经济。除了两个因素外,除非有非常确凿的证据,否则绝不轻易卖出。

4、投资者对股利不应持有太高的兴趣,那些发放股利比例最高的公司中,难以找到理想的投资对象。

5、要明白,投资者犯下错误是不可避免的成本。重要的是尽快承认错误,并了解和从中吸取教训。要养成好的投资习惯,不要只是为了实现获利就获利了解。

6、真正出色的公司,数量相当少,往往也难以以低廉价格买到。因此,在某些特殊的时期,当有利的价格出现时,应充分掌握时机,资金集中在最有利的机会上。买入那些创业或小型公司,必须小心地进行分散化投资。花费数年时间,慢慢集中投资在少数几家公司上。

7、对持有的股票要进行卓越的管理:基本要素是不盲从当时金融圈的主流意见,也不会只是为了反其道而行,便排斥当时主流的观点。相反,投资者应该拥有更多的知识,应用更好的判断力,彻底判定当时情形,并有勇气,在你的判断结果告诉你,你是对的时候,学会坚持。

8、投资和人类其他大部分工作一样,想要成功,必须努力工作、勤奋不懈、诚实正直。

费雪认为,投资难免需要些运气,但长期而言,好运和坏运会相互抵消掉。想要持续成功,必须依靠技能,未来属于那些能够自律且肯付出心血的人。

(摘自财经记者圈)



樊登：创业可以是件低风险的事

文 / 朱丹

五年获得 1700 万 + 用户，两年建成全国第二大书店体系，解密樊登读书的创业心法。



习：“创业是一门手艺。你可以像学走钢丝一样，通过大量的刻意练习，成为专业人士。”

以下为樊登的口述。

低风险的创业：从找到好问题开始

在大学当导师时，很多学生都找我推荐书。只要是我推荐的书，他们就买，但是买完根本不看，问其原因，一说没时间，二说读不懂。

我发现学生的阅读能力下降是一个很严重的问题，但是读书的重要性不言而喻。我在央视做主持人时就养成了用书解决问题的习惯，什么东西不会，我就去书里寻找答案。

当老师的收入不多，连出国旅游都觉得贵。我就琢磨如果把自己读过的书的精华浓缩成 PPT，一年写 50 本给他们，每人收 300 元的年会费。这样既能帮助他们轻松的掌握知识，我也能获得一部分收入。反正没什么成本，我就决定试试，如果错了就不干了，继续当老师。

我在课堂上把这个想法告诉学生后，就有人交钱。我回家开始准备 PPT，每个 PPT 大约写 5000 字左右。但后来我发现即使把书精简成 PPT 还是没人看，不看书的人照样不看 PPT。但我已经收了十几万，也舍不得退给他们。我想到的解决方案就是给他们拉个群，通过微信语音的方式把书讲给他们听。

当我用音频给读者讲书后，效果很好，不断有人开始报名交钱。起初我通过两个手机讲课，一个手机建一个 500 人大群，共 1000 人，就这样就挣了 30 万。我的创业在完全没有花钱的情况下，验证了价值假设和增长假设，风险很低。

我去上海演讲时，冒出来两个合伙人，一个是郭俊杰、一个是田君琦，都是 86 年的小伙子，他们说愿意免费帮助我做这件事。我说那就成立一个公司吧，我也没投钱，他们就做公众号，拿着公众号去参加了创业大赛，最终拿到了联通创投（联通创新创业投资有限公司）300 万元的天使投资。

喜马拉雅创始人余建军是我西安交通大学的

今日中国互联网上，知识付费已经开始独立于传媒、教育和出版行业，渐渐形成规模。2016 年，全国所有平台的知识付费用户加在一起约 9300 万人左右，2017 年达到 1.88 亿人，而 2018 年的用户规模据估计已达到 2.92 亿人（艾瑞传媒《知识付费报告》2018 年）。

樊登读书是这一波知识付费创业大潮中最成功的 IP 之一。2013 年底创业至今，它已从一个“帮人读书”的数百人的社群产品起步，成长为注册用户 1700 万（2019 年 4 月 24 日），国内授权点 3000 多家，海外授权点 117 家，拥有 11 家子公司的大型平台。

但是，与时下许多热门的创业成功故事相反，樊登的创业过程，并没有所谓九死一生、焦虑坎坷的过程，更没有遵循“风险与收益成正比”的世人习惯认知，几乎是“躺着把钱赚了”。

在樊登看来，创业的风险和收益之间存在一个巨大的变量，那就是能力。为此，他最近专门写了一本书，叫《低风险创业》。樊登说，让你的风险变大的绝对不是创业，而是你的无知、傲慢和不懂



师弟,当初他还劝我说这事不行,不符合互联网思维。我问他什么是互联网思维?他回答说首先用免费的内容吸引流量,再通过广告赚钱。我说我挺不到那时候,如果要等到能做广告才赚钱,我早死了。

我不管什么互联网思维,我的内容对你有效,你给我钱,就这么简单。我对自己的内容收费有信心,我给别人线下讲课更贵,现在我通过手机讲书一年才收 365 元,便宜透了。

简单的赚钱逻辑:把知识做成洗衣粉

优秀的企业家从来都不是冒险的人,而是善于控制风险的人。成功的创业者都有一个共同的特点,就是尽量不冒风险,抓住非对称交易——即损失与收益不成正比——的机会。

有人说互联网上的东西卖不掉,在我看来只要好好卖肯定能卖掉。我验证了只要我给别人一讲,他们就愿意花 300 块钱购买我的产品。如果我能说服别人付 300 块钱购买我的内容,其他人也可以。一个人凭什么要替我去宣传让别人买我的产品呢?除非这是他的工作。因此,我决定发展代理商模式。

樊登读书有了第一批代理商的加盟,广东、陕西、山西、河南……樊登读书也慢慢走上了正轨,不断有会员加入,做了 App。

很多人劝我不要搞代理商,说容易折腾闹事。我在想互联网人就是娇气的要命。化妆品、洗衣粉、甚至机床……这些传统行业都有代理商,人家都搞得好好的。有矛盾解决矛盾,我们不能因为少数代理商不好沟通,就不搞了。你没搞好,不能证明代理商模式不对。樊登读书就是靠代理商模式发展起来的。

我们的优势在于代理商基本上都是我们的用户,他听了我的内容产生了感情才想要做我们的代理,情怀在先,统一协调起来比较容易。

企业要管理代理商一定要靠合理的规则,规则

定下来以后不轻易更改,让代理商知道总部是讲道理的。樊登读书是一个国民级应用,我们不会阻碍代理商的发展,不反对代理商代理创业黑马或其它公司的产品。有一位代理商和我说,“樊老师我觉得咱们这个公司特靠谱。我说为啥?他说代理政策一直都没变,我代理的一个新品牌不到一年已经改了 5 次代理政策了,上面老觉得挣不着钱总是调整,我们都没法干了。”

樊登读书从头到尾都没有买过流量,代理商们直接从线下获取用户,收费 365 元。我们相当于“卖洗衣粉”,不怕退货、没有成本、不怕仓储、不怕过期……让代理们卖就行了,卖好了就能挣钱。一个卖洗衣粉的会关心流量吗?“卖洗衣粉”只关心它的销售人员是不是在推销。我们的用户是逐渐累积上来的,而不是漏斗漏下来的。

知识付费要想从流量中把用户“洗”出来特别难,如果用流量思维变现,产品的客单价需要非常便宜甚至免费。现在樊登读书和百度网盘合作,把我过去讲的知识剪成小课程,定价 10 块钱左右,卖得很好。

在我们拿到 300 万天使融资时,通过收代理费账上已经有 300 万了。我们从来没花过融资的钱,全都买理财产品了。

五年间,我们通过投资控股了十多家公司。我们的投资逻辑是只投 100 万,超过 100 万我就撤,100 万之内你去解决融资问题,或者收代理费,把钱收上来。在我看来,100 万干不起来的事儿,1000 万照样干不起来。创业有时钱多是个灾难,钱多就会做错事儿,会追求公式,从线上导到线下、洗流量……你只有那么点钱,根本没机会去考虑那些奇奇怪怪的说法,赶紧挣钱,赶紧活下去。

最优客户发展方法:让客户带来客户

我们的势能是靠讲好每一本书积累而来的。

滴滴天使投资人王刚曾专门从杭州跑到北京找我,我以为他要投资我们,我说我们不需要投资,他说我是来对你表示一下感谢。他说我一直觉得自己的阅读能力挺强的,但我听完你讲的这些书之后,大幅提高了学习效率,你所讲的都是书里的精髓。王刚在加入樊登读书会后,还推荐给家人和所投资的企业。

学习是反人性的,我们所做的就是降低用户的学习难度。在我看来,书就是一个“监狱”,当知识被印在纸上的时候同时也就被关了起来。大多数人把书买回来往书架上一插就不读了,知识被“终身监



禁”。我们的任务就是解放知识,通过音频、视频等更方便的途径让用户获取。

我们也欢迎用户去读纸质书,去“探探监”。数据显示,我们讲过的书销量会增加几十倍。《刻意练习》这本书就是我们讲红的,现在已经卖了上百万册了,成为2018年的畅销书。

创业的核心在于能不能让客户带客户。用户听到我所讲的书会感动,主动转发给身边的朋友,形成“指数型组织”。产品不好,你再研究什么客户服务、提醒机制、用户转化……洗脑的招儿一点用都没有,饮鸩止渴。

这好比同样是讲数学,你的数学老师和别人家差别很大,对孩子的启发和学习热情完全不一样。这就是樊登读书的竞争力,核心在于我对一本书的理解要比普通人高,还不是高一点,要高很多,用户才愿意从我这里吸收内容。我们一定要靠“知识落差”来向用户收费,而不是绘声绘色地表演。

拥有秘密:降低风险的武器

问题决定着市场的大小,而秘密决定着创业风险的大小。

如果一个公司没有“秘密”,就没有护城河,就会时刻处于危险境地,谁想来“抢”都行。创业到现在,樊登读书从选书到讲书都是我一个人完成的,公司的壁垒完全基于我个人,有这样一个壁垒是非常舒服的一件事。

当然,我也成为了樊登读书的风险之一,但大量的公司都是如此。乔布斯对苹果来说多重要?任正非对于华为有多重要?现在两家公司都活得好好的。

现在也有很多人学习我讲书,有哪个卖的好呢?好的创业秘密是什么呢?就是告诉你,你也学不会。很多人学习海底捞,海底捞后厨全都敞开,还开商学院做培训,有谁超越海底捞了呢?

知识付费的门槛从来都不在垄断,而在于内容。他们没有我讲得好,这一点就够了。况且,就算冒出来两个人比我讲得好,又能怎样呢?这个市场容纳得下足够多的企业。

此外,企业的壁垒一定是逐渐迭代的,我没有听说过哪个公司这辈子靠一个壁垒就能活下来。可口可乐最早的“秘密”是配方,需要高度保密,但可口可乐不断地转化秘密,从配方慢慢转化成瓶子、用户、品牌效应。现在海底捞的壁垒也已经成为科技和物流了。

樊登读书也在不断构建新的壁垒,譬如张展

晖《掌控》这本书讲完能卖课,靠的肯定不是我,而是用户信任度以及樊登读书做内容的能力。

赋能生物态团队:让所有可能“长”出来

我们是一家内容公司,核心是把知识产权做成各式各样的产品。2018年我们在线下开了300家樊登书店,其中有十几家直营店,其余是加盟店,成为了除新华书店外中国第二大书店体系。实际上,我们一共才花了180万元。我们开书店的逻辑是“反脆弱的商业结构”,哪里需要樊登书店吸引客流,送好位置、送装修,我们才开。

现在我们也签约外部作者,樊登读书就像艺人公司一样,外部作者就是我们的艺人,我们帮助他们做课,建立IP。

樊登读书也在通过内容为别人赋能,这是和微软学的。近年来微软市值能重回世界第一,靠的就是用技术为人和组织赋能。

譬如我们和万达广场合作了“百城万顶帐篷”,在读书日的时候,在广场里放100顶帐篷,里边放个垫子,再放本书,所有逛街的人都可以钻到帐篷里边读书;和饿了么合作了“涨知识下午茶”;我们和滴滴合作了“无忧专车”,上班路上听本书,一天心情好……我的员工在不断地操心,他们现在想出来的招儿都比我想象的强。

在我看来,互联网创业往往需要向生物态一样,让所有的可能“长”出来,最后把好的成果放大。企业要想构建一个“能将失败的成本控制在最低限度,同时不断放大收益的上限”的反脆弱的商业结构,必须要有复杂体系,而不是如汽车公司一样的简单体系。

下一步我们还会做大量的非App收入,孵化更多的IP。譬如有可能会做K12方向,把中小学教育做得更有趣,也有可能往生活方面尝试……樊登读书会做一大堆尝试,哪个跑出来算哪个,跑不出来的就关掉。

公司从成立到现在这么长时间,除了董事会签字之外,我没在公司签过字,报销什么的我从来没问过。我们公司一年花多少钱,我都不知道。我完全相信我的团队。

我们公司的董事长是郭俊杰,CEO是吴江,我是首席内容官,公司的事我会帮他们出主意,讨论一下,但我不参与决策。

当老板要学会做公司和外部世界的连接器,而不是公司内部的连接器。当老板成为公司内部连接器的时候,整个公司的效率就会下降,发展会



减缓,缺乏资源。我的任务就是往群里面丢资源,譬如这是创业黑马你们合作一下……但是即使是我对接的合作,我也会小窗告诉我们的员工说,虽然是我对接的,也未必一定要谈成,核心是你自己的判断。

很多创始人会觉得我说的话都不听,这个团队完了,没有执行力了。他们就开始焦虑,实际上,就是他弄的大家没有执行力。创始人如果追求自己说的话都要实现,企业就不是一个生物态。大自然什么时候说过,哪个物种必须强大?大自然的办法是长呗,我只需要爱你们就行了。

创业者要“反脆弱”:拥抱不确定性

现在我已经把2020年要讲的书都录好了,很轻松。在我看来,轻松是一个人的习惯,如果一个人习惯于做事轻松,那他可能做什么事都轻松。一个人习惯沉重,习惯贩卖沉重,或者觉得不沉重好像不正经,那他做什么事都要做出很沉重的样子,这是心理疾病。

我在读了大量的心理学书籍以及和很多心理学专家沟通后发现,当你认为一件事一定很难、很痛苦、压力很大的时候,你的行为就会使得这件事向那个方向发展。创始人如果觉得员工很难搞、代理商很难搞、客户很难搞,都不讲理,心中有所防备的时候,所有的动作就是防备员工、防备代理商、防备用户……

在我看来,员工都想过好日子,想成为更好的人。代理商也是喜欢干这个事才做的。客户才交了365,不行就退给他就完了。怕什么呢?我所有的动作都是开放的,都假设它是好的。

我是一个好好过日子的人,公司就算倒闭了我照样过日子。你读历史就会发现,大量的人都是被杀死的很惨,被砍头、凌迟,我没有被杀的焦虑还焦虑什么呢?我最近读宋徽宗,看到最后都想哭,宋徽

宗那么美好的人,那么可爱的人,到最后那么惨,被别人从开封一直拖到哈尔滨。多读一点历史,你就会觉得一个公司的兴衰倒闭算不了什么。

公司倒了说不定另外一个事儿就起来了,说不定你成为了一个出家人、一个写书的人、一个做公益事业的人……

我问我们团队,说如果公司因为不可抗力倒了,出事儿了,只有200个用户了还干不干?回答是干,我们本来就是从200人开始的怕什么?我们为的是这个事儿的意义。

烦恼皆因读书少:从书中学习创业

实际上,我们是一帮业余创业者,属于教科书式的创业,书里怎么写的我们就怎么做。我们没有经验,学习书里的知识总比自己瞎琢磨强。

有六本书对我的影响非常大:

第一本书是《复杂》:简单体系是如果某件东西在被拆分为足够细小的若干模块之后,还能依照特定的因果关系原封不动地予以还原,那么这东西就属于简单体系,譬如汽车制造。复杂体系认为,事物之间的关系不可追溯,譬如南美洲蝴蝶扇翅膀,北京下大雨,两者之间的原因追溯不到,但肯定有关系。

针对体系的不同,又产生了两种迥异的管理思维——机械态管理和生物态管理。这是完全不同的概念,譬如腾讯360大战之前是一个简单体系,之后腾讯变成了一个复杂体系。丰田汽车是一个简单体系,Google则是复杂体系。

第二本书,关于创始人的领导力的书叫《哈佛商学院最受欢迎的领导课》;

第三本书,关于传播的叫《疯传》;

第四本书,关于组织架构的书叫《赋能》;

第五本书,关于裂变的书叫《指数型组织》;

第六本书,关于沟通的书叫《掌控谈话》。我跟合伙人、股东几乎都不吵架,整理股权的时候,我收购了很多人的股权,涉及到很大的利益问题,但是我们没有吵架,用的都是书里的沟通方法。

人们拥有的知识含量本身是一个非常有用的东西。千万不要以为我们读了一些诗、读了一些哲学,似乎在生活中起不到什么作用,其实它们会在底层影响我们对事物的判断。

佛经讲“人之痛苦,来自无名”,所以必须靠知识来破除。

创业是一门手艺。你可以像学走钢丝一样,通过大量的刻意练习,成为专业人士。

(摘自创业家)



“硅谷传奇”陈士骏：创业无法等待

文 / 蒋东文

他被硅谷誉为“奇迹”，被无数人称之为“创业狂人”，就连李开复都说“他的故事是最值得看的创业故事”！他就是 YouTube 的联合创始人——陈士骏！



20 多岁的你在干嘛？

吃？喝？玩？乐？抑或是沉迷于赚钱，日渐消瘦？实际上，无论做什么都是每个人自己的选择。就像法国著名思想家卢梭说的那样：“人生的价值是由自己决定的！”

而今天我们要说的这个人，他的人生只有一个选择，那就是“创业”。

他用 15 分钟决定了辍学！用 1 分钟决定了买房！用 3 天决定了求婚！然后把余生所有时间都放在了创业上。

23 岁他就拿到了 1000 万的薪资却毅然选择辞职创业；26 岁，他就创办了全球最大的视频网站；27 岁，他已经挣到了 130 亿！然而就在他的人生走向巅峰之时，他却查出患有脑癌！即便如此，他仍说：“那就推倒重来，因为创业无法等待！”

他被硅谷誉为“奇迹”，被无数人称之为“创业狂人”，就连李开复都说“他的故事是最值得看的创业故事”！

他就是 YouTube 的联合创始人——陈士骏！

1978 年陈士骏出生于中国台湾的一个高知家庭，父母都十分有文化素养，可谓书香门第。

由于父亲工作原因，8 岁那年陈士骏便与父亲一同移民到了美国。而冥冥之中，这次移民也潜移默化的开启了陈士骏传奇的人生！

到了美国后，陈士骏很快就融入了美国文化。因为在美国学业相比国内要轻松数倍，因此陈士骏有了时间捣鼓他最喜欢的电脑编程。

凭借对编程独特的天赋，高中毕业后陈士骏考上了全美排行第 5 的伊利诺伊州大学。

考上这所大学让陈士骏激动不已，因为那里充斥着诸多的计算机编程爱好者。也因此，大学时期的陈士骏把所有精力都放在了编程上。白天不上课，晚上编程至深夜。

按照陈士骏的说法：自学比上课的效率太高太多了！

然而就在陈士骏即将毕业的那一年，他在网上的一个技术群里认识了 PayPal 的 CTO 约瑟夫，对方对其极为欣赏，力邀陈士骏加入 PayPal。

面对此番邀约，陈士骏仅用了 15 分钟就毅然决定辍学，加入这家硅谷的互联网公司！

1999 年，辍学后的陈士骏在约瑟夫的介绍下成功加入了这家创立仅一年的 PayPal 公司。

但陈士骏没有想到的是，作为创业初期的 PayPal 工作强度和压力可谓极其强大，每天都工作到凌晨四五点，不仅如此工作环境和住宿环境也很差。

虽然一切都不如意，但在自己喜欢的编程面前，陈士骏把这些都抛之脑后了，每天没日没夜地拼命干。

在陈士骏和团队的共同努力下，最终 PayPal 仅用了 3 年时间就成功完成了上市。而陈士骏也因此获得了 1000 万的奖励，而这时的陈士骏只有 23 岁！

上市后也只用了 5 个月 PayPal 就被美国的电



商平台 eBay 成功收购,这就意味着整个企业的文化开始转变。

eBay 的企业管理相对比较中心化,更致命的是他们并不在意程序员。因此,程序员在整个团队当中基本没有什么话语权,领导说什么就必须要做。

这种管理模式让陈士骏受不了,一开始陈士骏还能忍忍,而这一忍就是 3 年。

让陈士骏真正离开 PayPal 的导火索是因为当初按计划他将会是 PayPal 项目的中国负责人。但人算不如天算,最后这个项目落空后,陈士骏再也受不了这家公司了,毅然辞职离去。

三

离开 PayPal 后,陈士骏和几个朋友有了创业的想法。

结果几个程序员“肥宅”坐下来一商量,便有了做一个社交类“视频约会平台”的想法。毕竟,说不定创个业还能帮自己解决个人问题,不亦乐乎。

最终他们在情人节那一天买下了“youtube.com 的域名”,并将网站取名为“YouTube”!

一开始,陈士骏希望用户可以做个自我介绍,然后把自己理想伴侣描述一下,最后做成视频传到这个网站上。但 YouTube 上线后,陈士骏才发现一切并没有自己想的那么简单。5 天过去后,YouTube 上依旧没有一个用户注册。在这时,一场突发的海啸却给了陈士骏突如其来的灵感。

2004 年,普吉岛发生了一场海啸,而恰好一位路过的修车工人用手机记录下了海啸来袭惊人的一瞬间。随后,这位修车工将视频传到了网上,没多久该视频就超过了 68 万的播放量。

这件事也让陈士骏彻底明白限制用户上传相

关类的视频到 YouTube 的想法是错误的。YouTube 应该成为一个视频综合平台,无论是精心制作的视频还是用户随时拍摄的视频都可以上传到上面。

于是,很快陈士骏改变了 YouTube 的定位,放弃了曾经社交的属性,变成了一个综合视频平台。

2005 年 4 月 23 日,第一个用户在 YouTube 上上传了第一个视频。视频中一个男子在动物园中指着大象说道“这些家伙有好长好长的鼻子”,即便这个视频仅有 19 秒,但开启了一个属于 YouTube 的视频时代。那之后,成千上万的视频被上传到了 YouTube 上。

仅用了一年的时间,YouTube 上的视频就超过了 4000 万条!每天可以吸引 600 万人浏览!成为了美国最大的视频网站!

走红后的 YouTube 估值一路高升,创立 20 个月后,陈士骏以 130 亿的价格卖给了谷歌!28 岁的陈士骏也成功登上了《财富》杂志,并成为了《财富周刊》的年度候选人物!

四

就在陈士骏的人生达到巅峰之时,噩耗却传来了!由于高强度和长时间的工作,在美国接受了时任总统奥巴马的接见后,陈士骏晕倒在在了机场。陈士骏被查出了脑瘤!

这次经历也让陈士骏陷入了深深的沉思,过往的一切荣誉、金钱、成就都被陈士骏抛身脑后。

这一次,一向思路清晰的陈士骏开始感到迷惘。与死神擦肩而过的他第一次对未来产生了恐惧感。是该停下脚步享受?还是继续工作?

回忆那段时光陈士骏曾说:“既然你所拥有的一切都可能嘎然而止,在这之前,为什么不选择自己钟意的生活,干嘛要让自己后悔?”

但是最终,陈士骏还是没有停下脚步,依旧一边工作,一边治病。

2008 年陈士骏接受了脑瘤手术,手术奇迹般的顺利完成。手术完成后,仅修养了几个月的时间,陈士骏便再一次全身心地投入到了工作当中。不仅如此,陈士骏还辞掉了谷歌的职位,选择出来二次创业。

陈士骏说:“如果你拥有的一切在一瞬间将全部消失的时候,你就明白了不该浪费时间、不该过得无聊、不该消耗生命。”

(摘自东方财富网)



肖冰：投资要保持独立思考的能力

文 / 私募君

作为 VC/PE 圈行业领袖,肖冰认为达晨的竞争对手很少,因为短线投资机构特别多。他甚至觉得现在市场上大量的投资公司不应该叫“投资公司”,而应该被称为“投机公司”。



“如果你说今天买一个资产想着明天卖掉,全世界的人都是你的竞争对手;但是如果今天买一个资产,想着一年以后卖掉,竞争对手就会少;如果今天投资,十年以后卖出,世界上跟你竞争的人就更少了。”

从时间角度来看,愿意长期持有的投资公司非常少。回顾达晨创投历史上最赚钱的 10 个明星项目,投资的时候都是没有竞争对手的。“没有人跟你抢,甚至这个企业把市场上所有的投资机构都拜访了以后,没有人投,最后只有达晨进行投资,并赚了最多的钱”。

少和同行交流观点

肖冰认为,VC/PE 行业实际上不是一个全民都能参与的行当,它的最终结果还是一九定律,10%人挣到 90%的钱。

肖冰曾公开表示,“我个人比较少和同行交流对某一个行业、某一个项目的观点,害怕别人影响自己的观点,影响独立思考和判断。”

达晨的一个项目经理问肖冰一个项目,肖冰说你把这个行业分析一下,讲一下你的投资逻辑,他讲得很专业,头头是道。然后,肖冰问他,同行是怎么想的呢?肖冰发现他和同行想得一模一样。“那为什么你能够挣到这个钱?你有没有一些和同行不一样的观点呢?”他讲不出来,肖冰说那就先放一下,如果某件事投资行业一致认为是这样的,就要特别小心。

巴菲特为什么愿意在一个小镇上做投资,而不在华尔街?肖冰建议达晨的投资经理尽量多和产业界的人交流,多做行业研究,少和同行交流观点。因为别人影响到你的判断你就可能失去一个伟大的企业,也有可能正好泡沫很严重的时候你随波逐流投进去。独立思考能力是 VC/PE 这个行业特别缺乏的。

达晨投资的黄金法则

达晨之前投过的 5000 万到 1 个亿的项目也有部分是失败的,肖冰也在不断总结原因,其中最大的一个因素就是创始人不可靠,也就是被骗了。

中国的创始人很可爱,也很爱面子。一个创始人虽然很靠谱,但是当他发现企业不行了的时候,他就会把房子卖了,死也要撑住他的企业。美国的企业创始人则相反,如果他发现项目不行了,就会停掉,去干别的。

肖冰觉得,VC/PE 冒的风险和收益要对称。达晨的被投公司有一大部分是亏损的,还有一部分没有收入,达晨投资的是面向未来的一种穿透力。如果企业已经很赚钱,VC/PE 再去投,那时价格肯定已经上去了,也赚不到大钱。“我们允许失败,不要求百分之百的成功。”肖冰说。

对创始人的六个考量

肖冰表示,投资也好创业也好,就是人和事,关键还是人,事情的好坏有时候能够被人改变。但人怎么分辨呢?很困难。达晨看创始人看得比



较透彻,一般会从这六方面去考量。

坦诚:如果创始人在跟 VC/PE 第一次接触的过程中,讲了很多虚的东西,肖冰感觉就非常不好了。好的不好的都讲出来,因为未来帮他的时候很多事情是可以专业和技术摆平的。

务实:很多创业者常常把自己和企业打扮得外表光鲜,盲目追求一种高大上的感觉。其实肖冰更喜欢实实在在的,真正在意的是创始人的眼光和他思考的东西。

专注:身为创业者有抱负、有情怀固然重要,但专注才能保证在持续的工作过程中不会偏离方向。

谦逊:能够正确地评价自己。这代表着创始人能否理性的分析企业和行业形式。因为市场永远是客观的,你跟竞争对手干得怎么样,客户看得很清楚。每个企业都有它的优点和缺点,关注自己不足的地方,不断去弥补,综合实力会慢慢往上走。

智慧:创业者要引领企业往前走。面对激烈的竞争,决定今天干什么明天干什么不是件容易的事。每一个布局的过程中,如果智的方面达不到,视野和格局就会受到影响。

勇气:创业者必须把所有的钱、精力、时间放在专注要做的事情上,不能有退路。VC/PE 赌的就是这个。机构把钱给了创业者,创业者就要全力扑在上面。每项决议、每个问题大家一起以背水一战的心态去做,这样对双方都是比较安全的。

看完创始人之后,达晨会跳出来看看创始人所在的行业和企业本身。投资讲究顺势而为,如果你在上升趋势里、在未来会成长的行业里,那这种企业一定会往上走。剩下的差别就在于你能否做到行业第一,只有行业第一才能获得更高的市场份额,更快的增长速度。但如果达晨没投到第一,也会考虑第二、第三,关键是达晨要看它未来有没有具备做到行业第二或者第一的潜力。

十二个创业“陷阱”

“成功的企业都是相似的,不成功的企业却各有各的不幸”,创业是个技术活儿,很多初创企业的处境常常是开始不久就步履维艰。对这些“不幸”,在肖冰看来,有十二个创业“陷阱”不得不防。

陷阱一:节奏错了

融资的节奏、研发的节奏以及申报上市的节奏都有可能出错。资本市场好的时候,应该把握机会进行融资,不要待价而沽。

陷阱二:盲目学大公司

要学习企业小的时候如何管理和成长,而非成长为巨头时的管理办法。

陷阱三:急于多元化

对于急于多元化的企业来说,聪明与勤奋的结果却可能是失败的。企业家应该问自己三个问题:现有的业务是否安全?现有业务是否做到行业第一?现有业务是否还有上升空间?

陷阱四:撑死的比饿死的多

融资成功后切记不要盲目扩张,比如在人工、产品、产能、研发方面盲目扩张。

陷阱五:目标不切实际

试图挑战 BAT 的几乎都快死了。先努力活下去,再成为伟大企业。

陷阱六:商业模式复杂、不清晰

考虑商业模式,首先应该回归常识、回归理性,特别是初创企业。

陷阱七:企业家的性格问题

有些创始人过于强势或弱势;有些男性创始人有女性气质,感情用事,情绪化;而有些创始人文人气质太重,过于关注情怀。这些都是问题。

陷阱八:对资本运作过于热衷

对于何时报材料、选中介、被并购、借壳、香港、美国、新三板、创业板、主板、中小板等资本运作的问题,创始人往往做出不恰当的判断。

陷阱九:慎用杠杆

有些企业过于依赖银行贷款,甚至卷入高利贷、民间互保。

陷阱十:内乱

团队之间、股东之间闹分裂。然而,利出一孔、力出一孔,团结才是赢得胜利的唯一法宝。

陷阱十一:被降维打击

没有应对能力,或盲目跟风转型,在行业剧变前束手无策、被动挨打。比如,电商对线下渠道的冲击、移动互联网对诸多商业模式的重构、传统制造业升级突围乏力等,都是不得不面对的变化。

陷阱十二:没有及时调整转型

前面一条说的变化,正考验初创企业转型的能力,犹豫不决,往往会错过调整的最佳时机。

所以,陷阱有很多,但真相只有一个:不知死,焉知生。成功学的书籍和故事太多,也许从失败中学习也是一个路径,但创业者还是尽量少交学费,提高创业成功率为好。

(摘自一搜网)

闵万里：技术派正悄悄主导创投机构

文 / 刘全 谭咪娜

又一个科学家投身 VC 圈！这是科学家投身创投行业的又一个案例，“技术派”似乎正渐渐主导 VC/PE 圈。红杉资本沈南鹏说过，最好的投资人应该是懂产业的投资人。如今无论创业还是做投资，技术的力量越来越成为主导。



挥别阿里后，闵万里正式踏入 VC 圈。

6月21日晚间，阿里云首席科学家闵万里发布内部信，宣布离职。值得一提的是，闵万里在内部信中透露，“我创办了一个风险投资基金，聚焦传统产业（制造业、农业、医疗）周边”。

据悉，闵万里创立的新基金名为北高峰资本，英文名 North Summit Capital，首期基金规模达数亿美元，目前部分资金已经到位。其中，北高峰资本背后拥有来自中东的 LP，而该 LP 也是孙正义软银的重要出资人。

这是科学家投身创投行业的又一个案例，“技术派”似乎渐渐主导 VC/PE 圈。红杉资本沈南鹏说过，最好的投资人应该是懂产业的投资人。如今无论创业还是做投资，技术的力量越来越成为主导。据了解，达晨现在基本不招学金融和财务的，更多的是招有技术背景的人员。

科学家投身 VC：

基金首期数亿美元，投向传统产业

闵万里被誉为“少年天才”，是著名的中科大少年班毕业生，后赴美留学，曾在 IBM、Google 工作。2013 年，闵万里被马云相中，进入阿里担任阿里云首席科学家。此次闵万里宣布离职并投身风险投资领域，在创投圈引发关注。

6月23日，记者辗转联系上了北高峰资本，对方表示，由于新基金的相关事宜正在沟通中，相关信息暂时不方便透露。据了解，新基金首期规模为数亿美元，背后拥有来自中东的 LP，而该 LP 也是孙正义软银的重要出资人。

目前，北高峰资本办公地点在深圳南山区，这里是中国科技创新最活跃的地区之一，著名的“粤海街道办”便坐落于此。接下来，新基金将以“技术+资本”双驱模式，投向传统产业（制造业、农业、医疗）周边。

通过查询发现，闵万里目前担任深圳市北高峰咨询服务有限公司法定代表人，注册资本 1000 万元人民币。

另外，企查查上还有一家“北高峰资本管理有限公司”，资料显示为“仍注册”。不过，该公司的股东、主要人员等信息尚未披露。

成长史：从天才少年到被马云相中

翻开闵万里的履历，可以看到“技术出身”这一深刻烙印。

1991 年，在大别山金寨县普通乡镇中学上学的闵万里被中科大教授看中，1992 年从数百位报名者中脱颖而出，考入了带有传奇色彩的少年班。大学 4 年炼丹炉式的培训，使得闵万里在数学、物理方面积累了扎实的基础。

毕业之后，闵万里选择赴美留学。在 1997 年，闵万里获得芝加哥大学硕士，彼时互联网浪潮开



始席卷全球,大量的数学专业的学生涌入互联网。但随后, 闵万里却转身攻读统计学博士, 并于2004 完成了博士学位。

后来, 闵万里先后进入 IBM T.J. Watson 研究所、IBM 新加坡及谷歌担任研究员, 从事大数据理论研究与应用算法研发。一次偶然的机会, 闵万里在斯坦福大学的演讲上听到马云介绍“阿里巴巴是一家‘数据驱动’的公司”, 在闵万里看来, 技术只是一种手段, 数据才是原材料。阿里巴巴对数据的重视吸引了闵万里。

2013 年, 闵万里归国加入阿里巴巴, 负责人工智能项目。在阿里的前两年, 闵万里组建数据科学家团队, 开发各种大数据解决方案, 以辅助淘宝上的店家销售, 提高电子商务平台和定位广告的销售额。2015 年, 闵万里进入阿里云负责孵化各类人工智能应用, 2017 年负责阿里创新方向, 在智慧城市 ET 城市大脑之后, 这一年他又创立了 ET 工业大脑、ET 环境大脑、ET 医疗大脑, 来解决社会经济当中供给和需求的实时高效匹配。其中 ET 城市大脑已经成为阿里的明星 AI 产品, 在杭州、苏州等城市提供服务, 并走向马来西亚等世界其他国家。

待了 6 年后, 闵万里没有像很多人猜测的那样加入另外一个公司或者去创业, 而是选择投身风险投资。“这几年云计算向产业逐步深入, 数据智能不断探查蕴藏的价值洼地, 这些亲身经历给我信心, 选择在资本寒冬季节启航寻找产业的蓝

海, 躲过了春暖花开时节的喧嚣。”告别阿里, 闵万里踏上新的征程。

技术派开始主导 VC/PE 圈?

“现在基本不招学金融和财务的”

闵万里成立新基金, 只是科学家投身 VC 圈大潮的一个缩影。

这些年, 中国创投行业经历了最浮躁的时刻, 不少人是因为听了无数个投资暴富的故事就踏足了投资界, 无数中小创投基金仿佛一夜之间诞生。对比美国的风投圈, 主要的合伙人大概 2/3 都是产业背景, 而国内的投资人大多出身金融。

但如今, 随着募资难持续, 基金生存不易。清科研究中心数据显示, 2019 年第一季度 VC 机构共新募集 106 支可投资于中国大陆的基金, 数量同比下降 55.6%, 堪称腰斩。在这样的背景下, LP 越来越倾向把钱投给真正懂技术、具有技术背景的 GP。

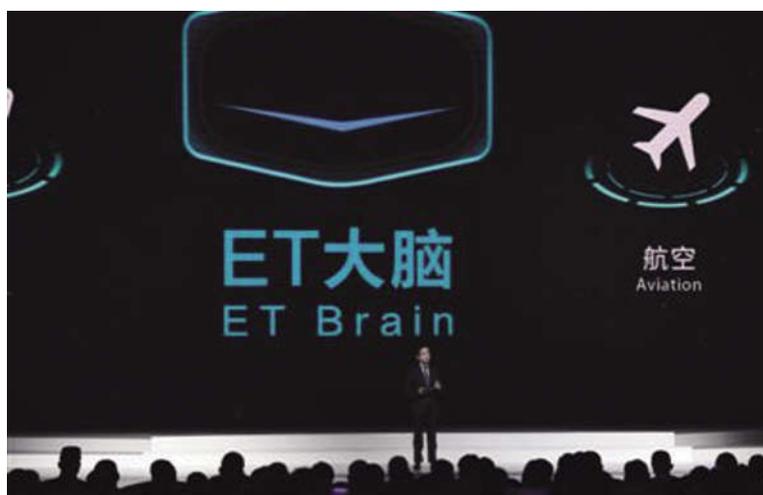
两年前, 红杉资本全球执行合伙人沈南鹏在一场公开活动上表示, 继互联网、移动互联网浪潮, 我们又进入了智能时代。而在智能时代, 好的资本一定不是纯的金融投资者, 而是战略投资人, 最好的投资人应该是懂产业的投资人。

对于这一点, 达晨财智总裁肖冰也感触良多。他曾回顾达晨历史上投过的大部分公司, 发现最占主导作用的不一定是核心的技术人员, 往往是一个市场人员。因为在那个年代的创业人员里, 更多的是销售能力很强的人占据主导作用, 可能还有财务人员, 而技术往往放在次要的位置。

但是这个时代过去了, 大家越来越重视知识产权, 技术的力量越来越成为主导。无论是创业者还是投资机构, 技术都将成为一个重要的壁垒。据了解, 达晨现在基本不招学金融和财务的, 更多的是招技术人员。

2019 年下半年, 科创板正式登场, 那些埋头专注“硬科技”投资的 VC/PE 开始迎来丰收。在中国创投历史上, 也许从来没有过像现在这样如此渴求“技术型”投资人和创投机构, 一个新时代崛起了。

(摘自投资界)



商人谢霆锋

文 / 张吉龙

“明星”谢霆锋正在远去，“商人”谢霆锋越来越多地出现在大众面前。如今谢霆锋已经和马云一起指点创业者、和丁磊同台谈创新、和雷军一起谈家电产品。从明星到商人，谢霆锋似乎已经完成了华丽转身。



谢霆锋最近一次引起媒体的关注，不是因为演戏、发唱片或者主持娱乐节目，而是他的创业家身份。

不久前，在 2019 财新峰会香港场上，谢霆锋以锋味控股创始人的身份和网易公司创始人兼首席执行官丁磊同台而坐，探讨“创新与青年潜能”。此事引起了社交网络的热议，“现在看谢霆锋都得去财经频道了”。

实际上，在过去的 16 年间，“明星”谢霆锋正在远去，“商人”谢霆锋越来越多地出现在大众面前。

2017 年，谢霆锋开通微博账号，账号的名字却不是谢霆锋三个字，而是他创立的品牌“锋味”，认证信息中谢霆锋的身份既不是歌手、也不是演员，而是锋味控股创始人。

“我在过去 10 年没有发行过唱片，我很清楚

大部分年轻人都不会觉得我是一个歌手或音乐人。”几个月前，在参加 Talk at Google 时他表示。

在蜂蜜（谢霆锋粉丝昵称）聚集的百度谢霆锋吧中，粉丝们也已发现谢霆锋最近更多是出现在创业家群体中，而不是娱乐活动上。虽然偶尔还能看到谢霆锋参演各种电影、电视剧的新闻，但多为客串的角色，更别提新歌、新演唱会、新影视作品的消息。

取而代之的是，如今谢霆锋已经和马云一起指点创业者、和丁磊同台谈创新、和雷军一起谈家电产品。

这种转变在蜂蜜中也引起了争论。有人认为明星创业就是不务正业，谢霆锋已经过气所以要退出娱乐圈了；也有人认为进军商业证明了谢霆锋是个多面手，做什么都能成功，谁也不可能一辈子都当演员，转型是必然的。

但无论如何，从明星到商人，谢霆锋似乎已经完成了华丽转身。

谢霆锋的商业探索

谢霆锋的父亲是香港著名演员谢贤。1980 年，谢霆锋出生在香港，星二代的身份外加叛逆的性格让他早年就成为香港娱乐圈的焦点人物——他的家庭、恋情、豪宅都是狗仔队关注的重点。

但相比他的绯闻和八卦，谢霆锋较早就显露出来的商业嗅觉却鲜被提及。

香港明星热爱买房，谢霆锋也不例外，他曾经自述在商业领域的第一桶金来自地产投资，“从 19 岁开始，便把拍戏赚到的钱放在投资地产上，只觉得砖头不会走”。

此后，谢霆锋在房产领域持续投资，尤其是在香港中环摆花街投资了不少商铺，这些物业在早



几年已经价值数亿港元。房产投资最终为后来 20 年,谢霆锋在后期制作、时尚、餐饮等领域上的商业探索提供了支持。

2001 年,21 岁的谢霆锋发行了一张名为《玉蝴蝶》的音乐专辑,其中的主打歌《玉蝴蝶》刚发行就登上当时的全球华语排行榜冠军宝座,并夺下连续 4 周冠军,随后该曲目还获得了 2001 年度十大劲歌金曲奖和中文金曲奖。

这不仅让谢霆锋迎来演艺事业的高峰,同时也催生谢霆锋在商业领域迈出了第一步。为了推广这首歌,谢霆锋所属的经纪公司英皇娱乐投入上百万经费为谢霆锋拍摄《玉蝴蝶》MV,但是在歌曲出来之后,MV 却一直难产迟迟无法面市。

谢霆锋发现,MV 难产的原因是后期制作一直无法达标。当时香港虽然有上百家本地后期制作公司,但大部分都是做剧集或纪录片,缺少有实力能做电影的后期制作公司。这部分的生意被澳大利亚、韩国、台湾等地的公司垄断,且收费昂贵,效果却非常一般,“我对画面有要求,特效公司告诉我说做不了,如果要做要到澳洲、法国、美国做”。

发现这一创业蓝海的谢霆锋在 2003 年决定开始创业,他拿出早期做房地产投资所得,加上房产抵押贷款,共 2738.8 万港元启动资金,成立了一家名为“Post Production Office Limited”(简称“PO”,中文名“朝霆”)的后期制作公司。

对时年 23 岁的谢霆锋来说,创办一家公司并非易事,他甚至没有得到父母的支持,其母亲狄波

拉就曾认为谢霆锋没有做生意的基因。此外由于缺乏商业摸爬滚打的经验,PO 朝霆公司刚成立,谢霆锋就吃了大亏,被卖特效制作机器的供应商骗了一大笔钱。

幸运的是,谢霆锋很快找到了一位在后期制作行业浸润多年的资深人士杨文杰到公司任执行董事,并且将市场定位在广告制作上。当时谢霆锋恰好接了几家公司的代言广告,为此他特地征求了制片人和导演的意见,希望由自己的公司来制作广告。

打开局面后的 PO 朝霆公司逐渐进入正轨,并迅速成长为香港广告制作市场的巨头。到 2011 年左右,PO 朝霆公司的员工从最初的 11 人增长到了上百人,当时香港观众平均观看的 60 秒广告就有 36 秒出自“PO 朝霆”。其客户囊括汇丰、渣打、长实、佳能、索尼、可口可乐等知名公司。

此时,谢霆锋也展开了向内地的布局,并先后在上海、北京、杭州建立 PO 朝霆分公司,公司业务范围从广告制作延伸至电影领域,2009 年起开始参与电影、电视后期制作。

PO 朝霆参与的第一部影视作品为美国 20 世纪福克斯电影公司首部在亚洲投资电影《全城热恋》,此后,《李小龙》《一九四二》《财神客栈》等影片也出自 PO 朝霆。

除后期制作之外,谢霆锋的商业版图再向餐饮进军。

2012 年《舌尖上的中国》纪录片红遍中国,引发观众对美食题材的兴趣,各路人马纷纷入局,将美食题材引入综艺节目,“综艺+美食”市场迎来爆发。

为抓住风口机遇,2012 年,谢霆锋与好友车婉婉合创“锋车饮食集团有限公司”,在当年他还成立了 PO 朝霆饮食控股有限公司。2014 年,谢霆锋担任主持人的美食节目《十二道锋味》诞生;12 月 9 日,锋味控股、英皇北京文化、优酷联合出品的超级网综《锋味》上线。

“谢霆锋+美食”的标签瞬时成为新的潮流,受到追捧。谢霆锋也以此加大了锋味控股在餐饮领域的布局,比如在香港成立了“锋味 by Beyond Dessert”、入股香港知名沙拉店 Beautifood;在北京开设了锋味实验室;在杭州、上海等地与安博



ABC公司投资开了 Linx 酒吧。

为了乘胜追击打造“锋味”IP,谢霆锋还在电商领域进行了探索,分别在天猫和京东开设旗舰店,出售多种食品,产品以生鲜类居多,主打高端产品,定位消费升级人群。从美食综艺内容导流到线上电商及线下门店,甚至延伸出了锋味美食音乐节等新兴模式。

在“做生意”上积累起经验的谢霆锋,也在其他市场跃跃欲试。

2014年10月29日,谢霆锋以0.35港元/股的价格,斥资1.23亿港元购入香港上市公司汉传媒23.42%的股权,成为其最大股东,PO朝霆也以此成功完成曲线上市。在明星效应的带动下,两天后汉传媒复牌,股票飞涨,谢霆锋账面一夜飙升1.4亿港元。

而在时尚领域,2014年前后谢霆锋与上市公司中国服饰控股有限公司合资创办了 Zoo York (China)limited,除了股东身份以外,谢霆锋还兼任该品牌产品的创意合作人;2016年谢霆锋斥资2250万港元,认购500万股特步国际的股票,并且参与合作全新特步品牌产品系列的设计。

跨界方法论

2011年,PO朝霆公司香港总部乔迁至铜锣湾开平大道一号的 Cubus 大厦,当时谢霆锋第一次以公司总裁的身份亮相,直到此时外界才知道他在后期制作领域的这笔投资。

在此前的8年里,谢霆锋有意在商场上隐身,



他曾接受采访时说,当时,有同行来公司做后期,碰见他打招呼,他只是称自己是来配音的。

和不少明星在跨界时尽量借助自身的名气不同,谢霆锋认为,明星的名气在商业领域不一定是一种资源,反而可能是一种累赘和负担。尤其是对于谢霆锋来说,撞过车、曾被拘留、绯闻众多,这些叛逆的形象在商业中都是减分项。

“我职业生涯的前4年,99%是嘘声,哪里都听不到掌声。从我踏上舞台的第一秒起,听到的都是嘘声和粗言秽语,而且不是因为你做了什么,完全是因为你的背景以及你的人。”谢霆锋认为,自己的名气对公司有害,“因为舆论口水会把我吞没,‘他不过是一个所谓的演员,却想转行做生意’。”

在商场上摸爬滚打多年之后,他对于娱乐圈和生意场有着深刻的认识,“商场上的人分得很清楚,不会因为你是明星就有什么优待。甚至,正因为你是明星,90%以上的人会觉得你是做了一场秀。”他在接受采访时表示,第一次和创业家约谈都是很容易的,因为对方是来看明星,但接下来真正的合作靠的还是企业实力。

近年来,明星投资、跨界开服装公司、开餐厅等似乎已成常态,但其中的大多数仅限于出资层面,以此为“副业”。

而谢霆锋则是其中少有的异类,他甚至参与到了自家公司的市场经营、产品研发环节。在锋味天猫旗舰店上,锋味的产品分为“大厨亲创”锋味品牌、“大厨亲选”锋味联名款、“大厨亲荐”锋味甄选系列,这些产品很多都打上了谢霆锋参与的标签。

以锋味天猫旗舰店上销量最高的锋味曲奇饼干为例,这款产品打出了“谢霆锋亲创配方”的概念,这款产品酸甜苦辣四味款,据说是谢霆锋以人生境遇为灵感而研发出来的。

而在锋味与安记港式腊肠的合作中,谢霆锋则按照自己对口味的判断,将原本2:8的肥瘦比例改成了3:7的版本,他认为这个比例做出来更好吃。

不久前,小米旗下的米家与谢霆锋合作,推出了一款米家电磁炉套装锋味定制版。作为定制版



“锋味”粽子

产品,谢霆锋亲自参与产品定义,在原有的 40℃-80℃低温慢煮功能上,专门设计了“锋味 57℃低温慢煮牛排挡”,用户可在电磁炉旋钮上直接点选该模式。

在谢霆锋看来,很多人在股票市场是天才,在房地产市场也很成功,但却输在创意,“如果没有创意,我们在市场上根本没有竞争力,那么最后你就会被市场抛弃。”

明星标签的负担

尽管用了更多的时间在商业上打磨,但是市场似乎并不完全买单。

此前风光一时的 PO 朝霆因为连年亏损,最终解散部分业务,并被香港上市公司数字王国收购了 85% 股权,自此谢霆锋逐渐淡出;由谢霆锋担任股东的 Zoo York 品牌在国内也声量较小,其在天猫和京东上的多数产品销量为 0。

但犹如明星的生活一样,谢霆锋的商业成败也会被放大展示在公众面前。

在 2019 年端午节前夕,锋味旗舰店上推出了锋味品牌的粽子,谢霆锋化身送货员亲自为锋味品牌的粽子做推广。但是由于标价昂贵,一盒 6 个粽子,标价 208 块,被用户诟病为天价粽子。

此前锋味曲奇产品就因价格昂贵颇受争议。以锋味旗舰店中销量最好的锋味曲奇为例,95g 的锋味曲奇售价高达 80 元左右,相比之下天猫上另外一家店铺一款月销量上万的曲奇,一包 380g 但价格还不到 40 元。这也直接导致了锋味品牌在电商领域的成绩并不如意,以其天猫旗舰店为例,目前店铺销量仅是一个中等店铺的水平。

而在 2019 年初,香港消费者委员会对市面上销售的 58 款曲奇饼干进行抽查,结果显示有 51 款都被检出含有致癌物,其中包括了谢霆锋自己研发的锋味曲奇。

尽管此后谢霆锋亲自发微博解释称,该致癌物并非有意添加,而是在烘培及煎炸等过程中,本身发生的反应而产生的物质,报告没有反映事实全部,但是外界的担忧仍难以消弭。

尽管小心翼翼,但是上述这些事件对于锋味品牌与谢霆锋个人明星效应都造成了负面的影响。

“最惨是我成为标题,就有人看”,谢霆锋自我调侃道。但他也认为媒体以他的品牌作为标题,有点不公平。

对于谢霆锋和锋味团队来说,他们还要考虑的一个问题是,谢霆锋个人明星效应的减弱。

对于新生代用户来说,80 后的谢霆锋已经不是一个让人耳熟能详的明星,“谢霆锋是 80 后眼中的歌手,90 后眼中的演员,00 后眼中的厨师。”有网友直言,在很多 95 后、00 后眼中,谢霆锋是个比较陌生的存在。

尽管如此,这些并未能阻止谢霆锋继续在商业上做出更多探索。

最近,谢霆锋在香港的一次沙龙分享中,谈到如何从一个年轻时就不断面临质疑的明星人物,之后力争上游的经历。

“我觉得我做的很多事都不会立即见成效。《锋味》也不是一来就很有成效,它是循序渐进的。”谢霆锋坦言,他知道现在仍有很多人会质疑他。

2018 年秋季,谢霆锋与麦当劳合作,在香港推出锋味汉堡系列。谢霆锋透露,锋味汉堡在香港 5 个星期内的销售量超过 200 万个。“别忘了,香港才 600 万左右人口啊。我用了 5 年时间去证明自己,所以有时候你真的不能轻易放弃。”

创业多年,谢霆锋已经适应了创业者这个角色,并开始向年轻的创业者输出一些观点。这些观点实际上也是他对自己多年创业的经验总结。“我们只是需要找到我们最擅长的一部分,然后尝试把它加强之后再赚钱。”他认为,创业必须真的热爱自己所做的事情,因为如果不够热爱,则无法接受那么多挫败。

(摘自全天候科技)

2019 年中国十大最具发展潜力城市排名

文 / 任泽平 熊柴 白学松 姜文镗

随着城市化进程进入中后期,中国城市的基本格局已经确定。



城市是现代经济社会活动的主要载体,国家层面的竞争也越来越体现为城市之间的竞争。40年改革开放带动中国城市化快速推进,中国城市格局发生深刻变化,不少城市快速崛起,也有一些城市逐渐衰落或相对衰落。

随着城市化进程进入中后期,中国城市的基本格局已经确定。

按照人随产业走、产业决定城市兴衰、规模经济和交通成本等区位因素决定产业布局的基本逻辑,《中国城市发展潜力排名:2019》研究报告中,对全国除三沙市和港澳台外的336个地级行政单元的发展潜力进行客观排名,深圳、北京、上海、广州、成都、南京、武汉、重庆、天津、杭州位居前十。

十大城市土地面积合计17.3万平方公里,占全国的1.8%;2018年经济总量20.6万亿元,占全国的22.9%;常住人口1.4亿,占全国的10.3%;A+H股上市

公司市值76.6万亿元,占全国的72.3%。

十大城市中,北京、上海、广州、成都、重庆、武汉、天津已定位为国家中心城市,深圳、南京、杭州未来或有望进入国家中心城市行列;且北京、上海、广州、深圳建设目标为全球城市。

国家中心城市是我国城镇体系规划设置的最高层级,是在直辖市和省会城市层级之上出现的新的“塔尖”,集中了在空间、人口、资源和政策上的主要优势。还有郑州与西安,虽然不在榜单排名前十,但国家也分别于2016年12月和2018年2月分别明确提出将其建设为国家中心城市。

NO1.深圳

从仰视香港的小渔村到引领全国的创新创意大都市。1)改革开放推动深圳腾飞,从1979年人均GDP仅为香港1/11的小渔村到2018年GDP超过香港

成为活力四射的一线城市,2015年以来年均人口增量超50万,居全国之首。2)深圳从“制造工厂”迈向“硬件硅谷”、“创新之城”,新一代信息技术、生物医药、文化创意产业等战略新兴产业成为支柱,占GDP比重达到38%。3)深圳面临着土地资源不足、产业外迁、城市更新、优质公共服务资源短缺等问题。4)深圳将携手珠三角各城市参与全球分工与合作,打造全球创新创意之都。

NO2.北京

政治、文化、国际交流和创新中心,未来首都或与北京分开。1)北京的城市功能定位虽然没有经济中心职能,但携政治中心优势成为了事实上的主要经济中心、金融中心,未来首都或与北京分开,北京是北京,首都都是首都。2)北京从工业城市逐步发展为服务经济城市,三产比重达到81%,金融、总部经济和科技



创新成为三大名片。3)北京城市规划明显滞后,严控人口规模抬升生活成本,影响城市活力;并且,北京周边地区经济发展明显落后,不利于与北京互动形成规模效应。4)北京将建设成为国际一流的和谐宜居之都,并作为核心引擎引领京津冀协同发展。

NO3 上海

全球化的大上海,未来媲美纽约。1)上海是中国经济的心脏,随着中国经济继续腾飞,未来有望媲美纽约,成为主要的全球经济金融中心。2)上海以汽车、电子、金融为支柱,三者占GDP的58%;A+H上市公司数367家,占全国约1/10。3)上海既有与北京类似的城市规划滞后、严控人口规模进而影响城市活力问题,也面临着互联网等新经济发展不足的问题。4)上海将继续坚持开放,建成卓越的全球城市,带动形成具有全球竞争力的长三角世界级城市群。

NO4 广州

还是中国第三城么? 1)改革开放释放广州新活力,GDP由1978年的全国第八上升到2015年的全国第三,之后被深圳超越,2015年以来人口年均增量超40万、仅次于深圳。2)广州以汽车、电子和化工为支柱,三者占工业总产值的56%,目前正加速迈进产业高端。3)与其他一线城市相比,广州存在创新能力弱、金融业发展落后和土地财政依赖度较高的问题,第三城地位面临挑战。4)广州将携手珠三角各城市参与全球分工与合作,建设活力全球城市。

NO5 成都

新一线城市的龙头? 1)成都2018年GDP突破1.5万亿元,占四川全省的38%,多次在新一线城市排名中位居第一。2)成都以电子和汽车为支柱,二者占工业增加值的50%;拥有中西部地区数量最多、种类最齐全的金融机构资源。3)成都与重庆作为西南双雄,存在广泛的竞合关系,汽车和电子产业发展竞争激

烈。4)成都将全面发挥国家中心城市的核心功能,带动成渝城市群成为可持续发展的世界级城市群。

NO6 南京

六朝古都焕发新活力。1)因地理和历史因素,南京是江苏和安徽之间的纽带,2018年人均GDP位居十大城市第三,仅低于深圳和广州,新增人口10万、占江苏省的一半。2)南京以电子、石化、汽车、钢铁为支柱,致力于打造“芯片之都”。3)由于长三角地区经济强市云集,与杭苏锡常等发达地市相比,南京辐射能力有限,近期人口集聚能力明显减弱。4)南京未来将以“创新名城、美丽古都”为城市发展愿景,携手长三角各城市打造世界级城市群。

NO7 武汉

九省通衢,中部崛起的战略支点。1)武汉基本处于中国主要经济地带的地理中心,2018年人均GDP达13.5万元,雄踞中部地区首位。2)从“钢城”到“车都”、“光谷”,目前武汉拥有钢铁及深加工、汽车、信息技术、医药等完整工业体系。3)武汉民营经济增加值比重仅43%,在十



上海

大城市中处于末位,民营经济活力不足。4)武汉将挺起长江经济带脊梁,作为中部崛起的战略支点,在全球范围内建设具有一定竞争力和影响力的国家中心城市。

NO8 重庆

西南双核之一,大重庆与小重庆。1)大重庆在2018年成为上海、北京、深圳、广州之后,第五个GDP突破2万亿的城市,小重庆人均GDP为9.1万元,略低于成都。2)重庆以汽车和电子为支柱,二者占工业总产值比重达42%,逐渐向智能化发展。3)重庆面临汽车产业“大而不强”、科技创新实力不强的问题。4)重庆将加强发挥西南地区综合交通枢纽作用,巩固长江上游地区经济中心和国家中心城市定位。

NO9 天津

双城记,地位渐低的北方第二城。1)天津是仅次于北京的北方第二城,中央一度试图以滨海新区带动天津乃至整个京津冀、环渤海地区发展,但未达预期。2)从“天津制造”到“天津创造”,天津正逐渐成为全国先进制造业研发基地。3)天津以重工业为主,发展过于依赖投资,人口吸引力不足,连续两年经济增速仅3.6%、增长乏力。4)天津继续发挥国际航运优势,加快“一基地三区”建设,发展成为国际航空物流中心和北方国际航运核心区。

NO10 杭州

电子商务中心,民营经济的天堂。1)杭州经济发展势头良好,近期人口增量高居全国第三,仅次于深圳和广州。2)杭州民营经济占GDP比重达到61%,以信息软件、电子商务、物联网安防等为代表的数字经济发展全国领先。3)杭州面临产业门类偏科、土地财政依赖度过高、轨道交通建设落后等问题。4)杭州将提高城市国际化水平,建设高能级湾区平台,打造国际电子商务中心。

(摘自财经记者圈)

VC/PE 募资市场众生相

文 / 任倩

有相当一部分资金“趴在账上”从未投出,造成所谓的“沉睡状态”。这三家 GP 的真实募资经历,堪称眼下 VC/PE 募资市场的众生相。



三个案例

“拿到3个亿不容易,我们募资团队花了8个月跑通了相关部门的一整套流程。”

说这话时,王娟如释重负。

她刚刚为所在基金募集了10亿元人民币,其中3亿来自地方政府引导基金,目前正处于备案阶段。

王娟此前供职于知名美元基金,现任北京一家产业基金合伙人,全面负责IR工作。

她坦言,人民币基金的募资路径与美元截然不同,自然也费了一番功夫。

“我花了一年多时间,见了国内大概220家LP,从零建立起来一个LP库,市场哪里有钱我很清楚。政府引导金、险资、社保基金还有大型国企、央企的资金最充裕,但门槛也很高。”

接触了一圈地方政府引导基金,王娟感触良多。

“无论愿不愿意,都要跑通相关部门繁琐的流程,这也是评价募资团队执行力的一个关键要素。我从不相信喝酒能带来LP,如果偶尔成功了,那也是因为本来就够条件了,最多只是锦上添花的手段而已。”王娟坦言。

相比王娟的“幸运”,更多人在接触政府引导金时屡屡碰壁。

一年前,林浩从一家知名PE跳槽另起炉灶,2018年底刚刚募完第一期基金。

“募资实在太难了,现在是全市场都缺钱,只有政府引导基金最宽裕。”

林浩颇为无奈,如今他在着手募集第二期基金,原计划今年年中完成,但眼下,不得不将计划推迟。

“二期基金我们想引入政府引导基金,但操作下来发现流程及其漫长,变数也大。”

一家被林浩寄予厚望的潜在LP是

南方某地级市产业引导基金,“之前已经沟通了很多轮,已经通过第一轮遴选程序,不过后来可能是内部运作生变,一直让我们等消息。”

无独有偶。周伟是北京一家VC机构合伙人,他所在的机构自2012年就开始与政府引导基金合作,“原本合作一直都比较顺利,尤其是北上广深的引导基金相对市场化,每支子基金的设立也未遇到特别大的阻碍。”

但后来事情渐渐发生了变化。

从2017年开始,周伟发现,引导基金的主管审计部门开始对引导基金以及子基金进行审计,在这个过程中,引导基金的很多工作都处于停滞或者效率较低的状态。

并且,由于审计的原因,一些问题被暴露出来,引导基金的管理人为了稳妥性,对子基金的项目投资审核也是非常谨慎,“这对我们投资进度产生了很大的



影响。”

这是三家 GP 的真实募资经历,堪称眼下 VC/PE 募资市场的众生相。

这 5 年,政府引导基金全景

回顾过去 5 年,中国政府引导基金经历了一番波澜壮阔。

2014-2016 年,大批量政府资金涌入 LP 市场,无论从数量还是规模上都呈井喷增长。

根据清科研究中心数据,2014 年新设立政府引导基金 118 支,2015 年和 2016 年分别为 439 支和 566 支;2014 年引导基金目标规模 0.31 万亿,2015 年、2016 年分别为 1.62 万亿和 3.79 万亿。

2017 年各地设立引导基金虽步伐放缓,但规模仍不减。

2017 年新设引导基金 240 支,目标规模为 3.56 万亿,在数量上比 2016 年减少 57.60%,在总规模上与 2016 年基本持平。

然而到了 2018 年,国内政府引导基金仅设立 151 支,同比下降 41.5%,几乎腰斩。

并且截至 2018 年底,政府引导基金设立 1636 支,目标规模达到 9.93 万亿,但到位规模仅为 4.05 万亿。

需要强调的是,虽然近年来成立了大量大规模的政府引导基金,但实际投资出去的资金规模仅占小部分。

有相当一部分资金“趴在账上”从未投出,造成所谓的“沉睡状态”。

在周伟看来,引导金“沉睡”由两方面原因造成。

一方面,引导基金从申请到设立有间隔期,当时谈好的 LP,在设立时可能由于各种外在原因不能实缴出资。

另一方面,从 2017 年开始,基金业协会在基金管理人登记、基金备案、重大事项披露与变更等方面都做了极为严苛的要求,致使引导基金虽然已经审批设立了,但管理公司登记和基金备案工作持续很长时间,这也变相造成子基金不

能按计划进度投资。

另外,在基金的出资顺位中,引导基金的出资是劣后的。

政府引导基金通过杠杆作用撬动社会资本,一般在与社会资本合作的子基金层面,政府出资比例不超过 30%。

换句话说,剩下的 70% 仍然需要靠子基金 GP 向社会募资。这在某种程度上加重了 GP 的逆反情绪。

“不仅如此,引导基金在对子基金的监督和管理上,有的还存在管理半径过长的问题。我们就见过一个引导基金对子基金项目审核标准有好几页,比我们 GP 审核还严格,严重背离了引导基金的设立初衷。”

周伟认为,引导基金还是应做好合规性审查,把投资管理人完全交给子基金 GP。

天津一位基金合伙人也提到,目前引导基金的某些要求与投资行业的本质“相悖”。

“投资本身也是一个行业,由 LP、GP 组成,核心干活的是 GP。相关部门要了解这个行业的规律,深入了解 GP 与引导金的适配程度,这才有可能避免劣币驱逐良币。”

政府投不出,GP 望而却步,似乎成了引导基金的尴尬写照。

政府引导基金出资的劣后性、注册地、返投比例等限制性规定,成为募资“拦路虎”。

当然,政府引导基金不以盈利为主要目的,想要促进产业转型升级、发展地方产业,这是 GP 能够理解的。

GP 关心返投比例,有没有可能迎来松绑?

对于 GP 的苦恼,政府引导基金其实也一直在想办法解决,比如备受创投基金关注的返投比例,有一些地方开始了新的探索。

深圳市引导基金投资公司总经理、深创投副总裁蒋玉才曾表示,政府引导基金政策目标一定要和当地的产业发展、股权投资、机构发展的水平相适应,不能脱离实际片面地想一些比较高的目标。特别是在偏远地区,除了注册地等要求之外,政府引导基金的出资规模可以适当提高,返投比例不妨合理降低,并形成有效的奖励机制,吸引优质 GP 前来。

“深圳在以前,我们按照市场的规律,经市政府同意,将返投的比例定在出资额的两倍,由于深圳的投资项目源充足,大家基本上都认可了。”

但不可否认,大家多多少少还是有些压力,“好多机构在各种场合,在市政府举行的各种座谈会上提出要求,反馈说两倍太高了”。

蒋玉才对外透露,经过向市政府反映,深圳在 2018 年修订的引导基金管理办法里面,把返投比例的最低标准从两



倍降到了 1.5 倍。

北京昌平科技园发展有限公司总经理助理谢思瑾坦言，返投其实跟每个地方的财政实力、产业经济发展现状有很大关系。

对于母基金管理机构来讲压力也很大，“一方面我们要实现政府产业引导的意图，另外一方面又承担着国有资产保值、增值的压力，最终要实现可持续发展。”

目前，昌发展在各个基金里面出资比例都不是特别高，10%至 20%左右，这样给机构返投的压力小很多。

“如果基金规模比较大，相当于我们返投金额在整个基金里面占比小，这样不影响正常逻辑、投资策略、投资判断，又能实现返投的要求。”谢思瑾强调。

但实际上，由于昌发展本身的地域和产业优势，从 2017 年 3 月投资到 2019 年 1 月，昌发展三大母基金体系已经投出 35 个子基金，直接或间接返投到昌平的项目金额超过 10 亿元。

用两年时间，昌发展完成了 1.5 倍的返投比例。

绩效考核来了， 引导基金该如何选 GP?

尽管政府引导基金自身也面临一些“困境”，但可以预料到，在募资难没得到有效纾解的当下，政府引导基金仍将作为 2019 年甚至未来一段时间内行业内的 LP 主力之一。

强者愈强，分化将更加严重。

“今年募集期普遍都拖长了，也有更多的时间冷静下来看看 GP 过往的一些项目、业绩以及投资逻辑。这是一个正常行业洗牌，你能够接触了解到真正好的 GP，而不像之前大家都盲投。”

南方一家创新产业发展引导基金业务合伙人刘晓认为，好的 GP 肯定会留

下来，而且资金和项目会越来越向他们集中。

对于 GP 而言，研究政府引导基金的偏好将成为未来几年内必做的功课之一。

和诸多地方政府打过交道后，王娟总结了一套方法论。

她透露，第一，GP 募资时一定要不相信任何一个领导的拍板，政府引导基金出资第一需求不是收益是合规，最后一一定是个标准化的流程或者集体决策的结果，没有这些的要慎重；

第二，基金落地是贯穿基金存续期的大事件，充分考量运营的难度，画的是大饼还是蓝图很多年后才知道，判断基础是看有没有兑现的能力、有没有具体实施细则；

第三，对接的落地服务能力的成熟度也是考量要素。

落地服务能力包括两个，一是对基金，二是对招商引资的项目，子基金要完成返投，底子薄弱的地方需要外部引入，如果招商对接引入能力很差，完不成就是负循环。

另外，还有政策连续性，领导班子更替之下决策的连续性。



相应地，政府引导基金也开始形成一套遴选 GP 的标准。

GP 团队素质、过往业绩、对产业的理解程度以及投资策略等，成为政府引导基金评估的主要指标。

“我们选择 GP 时，第一个标准是基本业绩。第二募资能力要强，这样即使有返投的要求，也可以根据 GP 能够实现返投的大致效果，去倒推我们出资额，不至于非要拿政府的钱来做投资。第三选 GP 时前期要做充分的沟通，除了基本的尽调以外，要对本地产业和企业进行了了解。有一些合作机构，我们在进行投资决策之前，就已经清晰看到他们对于这个区域企业拟投标的的储备，这样合作起来双方都比较舒服。”谢思瑾补充。

在国内，深创投一直管理着众多政府引导基金，经验丰富。

据了解，从制度设计开始，深创投就对 GP 设置了一个量化的管理门槛。

蒋玉才曾透露，遴选 GP 包括要求基金管理人或者基金管理人的股东，或者基金管理团队主要骨干必须共同管理过一定规模的基金，这些基金投资的项目要有一定数量的成功退出的案例，这个团队之中要有一定数量的人共同工作过几年以上……

这些门槛，无疑可以把一大批相对来说不那么有规模的机构排除在外。

如今，政府引导基金过去“粗放式”的境况一去不复返，运作越来越专业化。

如何对政府引导基金的实施效果进行评价，日渐成为政府主管部门关心的重点。

而绩效考核，是一股压力，也是一股动力，让万亿级政府引导基金不得不苦工夫，交出一份好看的成绩单。

(文中林浩、周伟、王娟、刘晓为化名)

(摘自青年投资家俱乐部)



未来已来:5G 将怎样影响世界

文 / 王进

全球知名的未来学家 Thomas Frey 对未来的 5G 生活充满了期待,他从金融消费到交通出行,从社交应用到旅游娱乐,梳理出了 5G 将对未来产业发展、工作机会与日常生活带来的 88 个变化。



众多的变化在今天看起来有些不可思议,但在未来,将是稀疏平常的场景。

作为备受瞩目的下一代移动通信网络,全球围绕 5G 的测试、布局与谈判不断升温。而与之相关的竞争也越发白热化,公司间的竞争、城市间的竞争、国家前的竞争,5G 背负着太多的使命和期待。

相比于 4G 通讯,5G 不仅在速度上有飞跃式的提升,在容量、覆盖率、隐私、安全、道德规范、用户体验、通讯交互等方面都是上一代通讯技术无法比拟的。正是基于这些突出的特点,5G 将为人类开启全新的发展时代。

未来的银行业

未来 30 年,货币将如何发展? 是采

用数字加密货币,还是继续延用国家货币,又或两者兼有?现在的银行业又将如何变化?

5G 将对银行业带来一些潜在的变化。

- 密码将消失。
- 自动取款机将被智能手机取代。
- 游戏化的小额信贷系统将为人们处理特定情形的方式提供额外的信贷。
- 现金的使用将只占到今天的一小部分比例。
- 基于无人驾驶的移动银行将取代大多数现有的银行分行。
- 虚拟出纳员将取代大多数人类出纳员。
- 汽车贷款将接近全部消失。
- 自动化小额贷款将成为银行业新的利润中心。

未来的农业

当前,传统农业正在数据革命的边缘徘徊。

在未来,食品和农产品的供应链都将实现数字化,实时数据流将突出消费者偏好的每一次波动与变化。

- 作物种植、土壤和产量分析实现实时监测。
- 宏观预警系统提醒农民注意疾病、昆虫、天气等影响因素。
- 利用 AR 视觉扫描发现作物问题。
- 单株植物健康监测系统将使问题区域的分析更加精细化。
- 实验室培养的人造肉将成为一种高科技食品生产方法。
- 牲畜的数字标签将允许使用 AR 视觉技术对动物进行筛查和分析。
- 基于 AI 系统的害虫防治装置会不断尝试使用各种频率攻击害虫,直到找到合适的频率,并形成有效的保护范围。
- 大多数农场种植的农产品、谷物、坚果和其他作物将在区块链数据库中进行日期、地理和化学标记,以便为消费者提供更明智的选择。



未来的医疗

对于偏远地区或农村而言,看病就医一直是一件缺乏有效解决方案的难题。

未来 10 年,随着虚拟医疗越来越普及,通过远程家庭检测系统,医生可以方便地获得健康监控分析数据,并为患者提供健康管理方案。

- 虚拟医生将在全世界变得更用得起,更普及。
- 基于区块链的患者隐私加密记录可以在几秒钟内传输大量数据文件。
- 由医生监督和指导,由非医生执行的紧急手术将在全球变得普及。
- 在全球范围内,针对医生和护士的培训方式将实现互动虚拟化。
- 全身健康扫描将实现对手术、心脏扫描、肝脏扫描、消化系统扫描等的实时全息监测。
- 达到分子水平的纳米扫描将很快成为可能。
- 语言翻译服务将使医生和护士能够为不同语言的病患提供服务。
- 基于 AI 的可穿戴式健康监测设备将变得越来越普遍,而且随着时间的推移将变得更加复杂。



未来的社交

构建新的人际关系一直是一项挑战,特别是当人们发现自己处在陌生环境的陌生人群中时。在未来,这一状况将得到改变。

- 单身人士将有机会通过更具兼容性的 App 发现附近兴趣相投的人。
- 戒指和手镯等智能珠宝将通过发光的颜色来表达人的情绪和心理活动。
- AR 眼镜将为佩戴者提供未来某物邂逅的可视化预览和详细背景。
- 复杂的新翻译系统将使人们轻松跨越文化和语言的障碍。
- 点叫式智能手机将使人们能够向他们看见的任何人拨打电话。
- 自动外观评估系统将在你出门前对你进行扫描,并对整体外观形象进行评估,以给出提升建议。
- 社交公司将提供无人驾驶的速配车,在行驶过程中,5 分钟内你就可以快速了解对方的情况。

·基于各种双向沟通设备的虚拟约会将使约会更加浪漫。

未来的保险

虽然新兴技术将降低某些领域的风险,但也会增加其他领域的风险。

在未来,每份保单的核心依旧是帮助客户进行合理的规划,以应对各种风



险的发生。

5G 将为保险公司提供实时自动化概率曲线,显著降低交易成本,并为过去从未盈利的细分市场打开大门。

- 自动化将在以前被认为无利可图的数千个利基领域创建和监控微担保和微政策。
- 实时监控情景风险评估系统。
- 自动全息全身扫描安全系统将取代“身份证”的认证方式。
- 每次索赔后,将使用无人机对家庭、车辆和企业进行快速响应扫描。
- 特别设计的无人机将在索赔提出后的几分钟内进行客户访谈、分析损失并支付赔款。
- 区块链将使公司能够更好地评估个人所有权网络,并实时变更估值。
- 一系列新的机器人保险政策将出台,以涵盖机器人使用的多个维度。
- 生命图谱将用来评估个人的风险模式。



未来的交通

无人驾驶技术将成为历史上最具破坏性的技术，与汽车行业相关的每项工作都会受到不同程度的影响。

停车场、车库、交通警察、交通法庭、加油站、汽配店、排放测试、驾驶执照、锥形交通路标、称重站、护栏、红绿灯和酒驾监测等都将开始消失。

与此同时，我们将以前所未有的速度创造新的业务和新的就业机会。

- 超级语境化——增强了对每辆车周围环境的认识。
- 车辆之间通信(地面网状网络)。
- 无人机与无人机通信(飞行网状网络)。
- 汽车对无人机通信。
- 无人驾驶移动商业。
- 无人驾驶移动教室。
- 无人驾驶移动幼儿园。
- 无人驾驶移动医疗诊断。

未来的教育

教育仍然是网络世界中最大的机会。到 2030 年，互联网上最大的公司将是一家我们从未听说过的教育型公司。

- 需要用到稀有或昂贵设备的工作岗位将使用虚拟现实来培训新人。
- 对候选者进行情景测试，了解候选者如何在日常生活中解决现实生活中的问题。



未来的交通

- 虚拟感官设备将帮助学生管理他们的注意力分散。
- 大脑刺激器将变得司空见惯，可以暂时增强大脑的信息输入量。
- 虚拟现实培训应用将提供全新的学习体验。
- 身份管理将成为各学校的核心学科。
- 新的微观学习过程将通过奖励游戏化，以帮助那些需要就业技能的人。
- 感官增强头盔将使你成为虚拟世界中的主角。

未来的零售业

在传统零售业，消费者处于主导地位，因为他们自己决定买什么，在哪里买，何时买，愿意支付多少钱。

在信息快速流动且透明的互联网世界中，零售商将积极参与全球对话。

实体店不会很快消失，从它们在社区中不断增长的价值以及所提供的各种

产品和服务来看，在可预见的未来仍将处于一段较长的转型期。

- 街边实体店将使用现场演示的方式来吸引消费者对产品的关注，鼓励消费者快速扫描、点击并购买。
- 无人机对接——在配送过程中，无人机将货物交付给无人驾驶汽车。
- 无人机对接——使用无人机送货上门。
- 消费者走进店面时，使用 AR 视觉技术查看其历史购物记录。
- 物理标识将被全息投影标识取代。
- 用于客户展示的数字物品(如虚拟雕像、房间装饰和桌面装饰品等)市场将不断增长。
- 视频、全息图、图像、播客等传统投资组合市场不断增长。
- 精心策划的全息购买方式将出现，如拍卖、倒计时销售、闪购等。



未来的教育

未来的娱乐

要理解生活，必须往后看；但要生活好，则必须向前看。

我们的每一个想法都在创造我们的未来，未来的你将会感谢今天做出的选择。

- 通过超级粒度实时分析和改进访客跟踪。
- 体育场大小的全息显示器将产生全新的艺术风格。
- 虚拟假期将比真正的假期更放松、更吸引人。
- 伴随世界各地城市实时或延迟的视频直播，巨大的“生活艺术”市场将得到发展。
- 宏观投影系统将把场馆变得越来越大，如体育场馆、社区和整个城市，都变成现场表演艺术场所。
- 超级精心设计的无人机烟花表演。
- 电子竞技将成为全球最大的体育相关产业。
- 游戏化的公民身份将具有娱乐性和超级扩散性。



未来的工作与就业

没有什么比宣称未来人类不再需要工作更为荒谬的观点了。有偿工作需要与要完成的工作相一致，并且工人需要完成与该工作相匹配的技术培训。

5G 将是创造新就业机会的重要驱动力。

- 无人机指挥中心管理无人机集群。
- 物理世界的搜索引擎将扩展我们的能力,远远超过搜索现有信息世界的的能力。
- 引入小型机场以支持不断增长的空中出租车行业。
- 随着时间的推移,无人机舰队将创建近乎实时的城市数字模型,城市将以各种方式利用这一模型。
- 无人机监控即服务。
- 对需要处理、重新包装和装运的货物,提供基于家庭的无人驾驶交付服务。
- 全息广告——设计师、安装人员和体验创造师。
- 个人热门签名——分析员、研究人员和监测员。



· 全球系统架构师将是为全世界开发全新系统的人。

· 隐私管理人员和顾问将评估、制定策略和管理个人隐私。

· 可共享审计员——分析房屋和企业可共享资产的人员。

· 自动化审核员——评估哪些零部件、流程和系统可以实现自动化。

· 三维立体主义者——那些拥有具有解决三维问题的天赋能力的人。

· 数字个性化设计师——与机器声音的聊天机器人聊天是件很无聊的事情,将特定的“个性包”下载到设备,将增加全新的用户参与度。

· 智能隐形眼镜应用程序开发人员——智能隐形眼镜将在佩戴者的视野中叠加信息,并融合更广泛的应用功能。

· 80 岁以上的老年人服务提供商——随着人口老龄化,80 岁以上的老年人数量将越来越多,需要市场提供对应的商品和服务。

总体来看,在未来,5G 将为各行各业提供全新的基础工具,而传感器、机器人、自动化设备、AI 和独特设备的各种组合将释放出新一轮的重大机遇,并加速推动现有的旧技术和思维方式的淘汰。

同时,5G 将让工作方式和生活方式变得更加自动化,也将让很多曾经隐形、不透明的信息变得可见、可控、可预测。这种变化将比以往任何时候来得都快,影响的范围也会更广。

不管你是否感受到这种变化,未来已来。面对未来难以想象的世界,你做好准备了吗?

(摘自创业财经汇)