

# 吉林科技投资

TECHNOLOGY INVESTMENT

吉林科技投资 第二期



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



守望相助 共克时艰

## 2020来了,

## 下一个十年的10大趋势

2020到2030, 将是一个突破性的“顶峰十年”, 许多领域将到达拐点, 而“一切照旧”的思维模式将不再可行。这是一股势不可挡的革命浪潮。

# 众志成城 共克时艰

多通风 避风寒 多饮水 食清淡  
少聚会 戴口罩 少熬夜 勤洗手

从现在做起，  
从我做起。

# 吉林在行动

## 谋大事者首重格局

文 / 佚名

晚清名臣曾国藩说：“谋大事者首重格局。”

何为格局？

柳传志曾经说过：“人生在世，注定要受许多委屈。一个人越成功，所遭受的委屈就越多。”而一个人的格局有多大，就看他能承受多大的委屈和对待委屈的态度。

在南非前总统曼德拉的就职典礼上，曼德拉邀请当年看守他的三名狱卒观礼。他说，那段牢狱岁月使他学会控制情绪，也学会处理苦难带来的痛苦，并在众目睽睽之下起立，表达对这三名狱卒的敬意。

这项举动，令在场及全世界的人肃然起敬，不仅让虐待他多年的南非白人无地自容，更展现了曼德拉非凡的气度和格局。

小格局者，无法忍受半点委屈，更会为委屈所累，抑郁踌躇；而格局大的人则不然，他们会一笑置之，会超然待之，甚至会转化势能，在委屈中砥砺前行。

卢梭曾说：“最有学问和最有见识的人，总是谦虚谨慎的。”

一个人层次的高低和他的学历、财富、社会阶层并不直接相关，却和他的眼界、教养、格局有关。真正大格局的人，从不会强调身份感，也不会把优越感写在脸上。

人际交往有三种态度：俯视、仰视和平视。俯视者狂，高高在上盛气凌人，藐视了对方；仰望者弱，诚惶诚恐顶礼膜拜，藐视了自己；平视者和，不卑不亢，既尊重了对方，也尊重了自己。真正大格局的人，从不会强调身份感，也从不把优越感写在脸上。他们能接纳和包容人与人的不同，懂得尊重他人，从不将自己局限在身份里，从不摆架子，便不会被束缚。还有这么一句话：“人生所有的履历都必须排在勇于负责的精神之后。”因为有了责任心，就有了担当。责任会放大我们做人做事的格局。

勇于承担责任的人，眼界宽阔，不计较眼前的利益，在乎的是更长远的目标。而枉顾责任的人，只想着自己的利益得失，往往会失了信誉，丢了格局。

有担当，就是能扛事儿。

古人云：“疾风知劲草，板荡识忠臣。”所以，一个人能不能扛事儿，是不是有担当，往往要看困难的时候。

梁启超也曾说：“人生须知负责任的苦处，才能知道尽责任的乐趣。”

（摘自《商界》）

# CONTENTS

## 目录



### 14 封面故事

14 \_ 2020 来了,下一个十年的 10 大趋势

### 22 科技投资 智慧吉林

22 \_ 守望相助 共克时艰

32 \_ 博大伟业:博采科技精华 缔造百年伟业

34 \_ 发展民营经济 促进吉林振兴

### 36 资本力量

36 \_ 富士康创投:隐形的 CVC 巨头

38 \_ 罗斯柴尔德家族为何历经两个世纪仍屹立不倒?

### 42 非常道

42 \_ 雷士照明吴长江:史上最惨创始人

45 \_ 有些上市公司,野到没朋友

46 \_ 共享按摩椅如何沦为“资本弃子”?

### 48 行业风向

48 \_ 2020 年中国经济的 4 大拐点和 8 个赚钱行业

- 53 \_ 5 个数字说明中国经济为什么一定行  
54 \_ 2020 年制造业最值得关注的 10 项技术  
56 \_ 区块链入华十年兴衰录  
60 \_ 2020 年以后,中国最赚钱的三大产业

## 65 大咖慧

- 65 \_ 彼得·林奇:华尔街最伟大基金经理透露的投资机会  
68 \_ 揭秘“战投之王”雷军和他的三位军师  
73 \_ 解直锟再战资本局

## 76 创客讲堂

- 76 \_ 红杉资本沈南鹏:为什么大量创业公司最终没能长大?  
78 \_ 德弘资本刘海峰:我们做每一笔投资都很纠结  
80 \_ 马斯克:成功的关键在于与顶尖人才共事

## 83 创业邦

- 83 \_ 5000 家倒下的创业公司,这样烧光投资人的钱  
86 \_ 张朝阳:拒绝知天命  
90 \_ 比特币交易所创始人拉尔德·科顿离奇死亡后

## 92 大资讯

- 92 \_ 七部门鼓励创投基金出台新《意见》  
96 \_ 风险投资条款解读:反稀释条款  
100 \_ 解读2019《私募投资基金备案须知》变动  
104 \_ “科创金融十七条”来了  
105 \_ 分拆上市门槛下降,VC/PE 机会来了

## 106 科技改变生活

- 106 \_ 2019 年十大科学突破  
108 \_ 京东的黑科技秒杀亚马逊

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 \_ 郭刚、马天夫、李巍、刘丽英、刘立峰  
编委 \_ 王斗、陶彬、肖红、韩晓宇、陈野、郝莹、  
杨天宝、富强、徐科研、王洁晗、杨笑凤

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  
渠道总监 \_ 刘焱尘、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

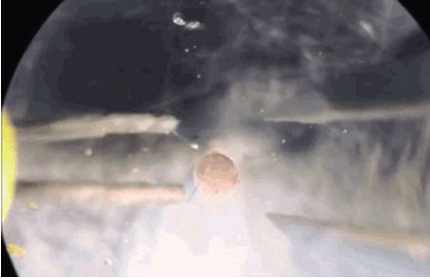
微信号 \_ ZZDKJTZ

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





## 美科学家 造首个能自行修复的“活机器人”

据美国《世界日报》报道,美国研究人员利用非洲爪蛙的干细胞,创造出史上首个“活的微型机器人”,有两条短腿,能靠自己的力量活动。

据报道,研究人员希望通过程序编写,让这些“活机器人”能在人类体内输送药物、穿过人体动脉清除斑块,或是在海中去除有毒的塑料微粒。由于它们是“活机器人”,因此若是损坏或撕裂,能自行复制和修复。

佛蒙特大学计算机科学和机器人专家邦加德说:“这些都是新的活体机器人。它们既不是传统的机器人,也不是一般动物。它们是一种活体、可程序编写的生物体。”波士顿塔茨茨大学艾伦探索中心主任莱文说:“这些都是全新的生命形式。它们从未在地球上存在过。”

机器人专家倾向用金属和塑料来提高强度和耐用度,但莱文和同事发现了用生物组织制造机器人的好处。受损的“活机器人”能自愈伤口,一旦完成任务后就会自我瓦解,就像自然生物死亡时会腐烂一样。

这些机器人的长度不到一毫米,是透过超级计算机运行的“演化式算法”所设计。莱文表示,它们体积很小,但最终计划是将它们按比例缩放。

但佛蒙特大学研究团队博士生克瑞曼坦言,这项工作引发道德问题,特别是考虑到未来的“活机器人”可能具有神经系统,并具有认知能力,进而变得更加活跃,但不太担心会对人类构成威胁。

## 波士顿大黄狗机器人:能适应各种地形

近日,前 Myth Busters 主持人亚当·萨维奇刚刚收到了自己的大黄狗机器人,并且十分期待大黄狗可以带来什么惊喜。目前,允许用户自定义该机器人的 Spot Software Development Kit 已经公开可用。

波士顿动力公司的大黄狗机器人 Spot Mini 可以走路、爬坡、奔跑、跳跃、搬运重物、开门、后空翻以及跳舞。

波士顿动力在近日的一份声明中说:“接下来,娱乐工作人员和工程师们可以为 Spot 开发和部署自定义硬件和软件,通过各种娱乐应用来展示平台的灵活性。”

这只四脚机器人重约 55-66 磅(25-30 公斤),可携带 31 磅(14 公斤)重物。Spot Mini 为纯电动机器人,一次充电最长可运行 90 分钟。

在亚当·萨维奇发布的新视频里,萨维奇透露,他将针对 Spot 展开开发项目工作,将机器人整合到自己的工作室中,并进行实地探索,包括已经在 vid 中展示的户外培训课程。视频中最令人觉得有意思的地方是,萨维奇跟 Spot 交流时,仿佛他是在跟一条真正的大黄狗交流。



## Jeep 推出“最强”电动山地自行车,续航 60 公里

进入 2020 年,Jeep 发布了一则超级碗广告,包括对该公司第一款电动自行车(简称 e-Bike)的简要介绍。

这款电动山地自行车被标榜为“最强大的”越野山地自行车,它搭配了一台 750W 的发动机和笨重的 4.8 英寸宽的轮胎,这些轮胎(连同 Fire-Link 悬挂)可以处理崎岖不平的道路,该自行车的续航里程可达 60 公里。另外,该车还配备

来自 Magura 或 Tektro 的高质量盘式刹车。

对于该车的动力系统,著名汽车媒体 electrek 怀疑它搭载了一台功率高达 1.6 千瓦的电机,但最终还是可能会降低标准,毕竟它只是一辆自行车。

这款电动自行车要到 2020 年 6 月才会上市,售价目前还不得而知。





## 小米 100W 快充横空出世！震撼



小米集团中国区总裁、Redmi 品牌总经理卢伟冰近日介绍了小米 100W 快充技术的情况,已到了可成熟量产的前期,未来可期。

但 5G 手机的功耗整体来说比 4G 大很多,尤其在 5G 网络全覆盖的场景下,电量消耗很快。快充和电池容量的矛盾与平衡是大家考量的重点。

卢伟冰科普,快充技术需要考虑 5 个方面的技术困难:1、电池容量的损耗:充电速度越快,电池容量损耗越大。初步估算,100W 快充的电池容量比 30WPD 快充大约损失 20%容量,简单说就是 5000mAh 变为 4000mAh;2、技术实现(技术架构):超高压充电方案;3、性能的发挥:如何让 100W 充电不仅仅是技术上可触达,而要做到充电时间长和可持续;4、安全性:需要对主板 / 电池 / 充电器等做多重保护;5、覆盖多充电场景:考虑有线充电 + 无线充电场景,以及充电器兼容。经过测试,在 100W 快充加持下,可 17 分钟充满 4000mAh 电池。

## 日本推出“妻子机器人”

现在一些大的城市里,有的银行和酒店,已经开始使用智能服务机器人了,不过这些机器人相对都比较卡哇伊,通俗讲就是不像人,而一些拟人的机器人行动能力上又不太强,美国波士顿公司的机器人灵活性很强,但长得和人类还是不太像,不过他那一手后空翻的确惊艳众人。



日本在机器人领域也有所建树,不过他们研制的机器人却有些跑偏,他们研制了一款妻子机器人,除了不能生孩子,以下三件事都能做。第一做家务,当然是一些比较简单的家务,比如拖地扫地之类的,而且这个机器人的续航能力强,还能无线充电,基本 24 小时都能工作;第二聊天,这款机器人有独立的思维逻辑,不像小爱音箱那种一问一答,而是有自己的想法,根据环境的反应,会和你主动的沟通对话,这一点就感觉更像人类一点;第三外观定制,现在的技术模拟人类的皮肤不算什么,相貌因人而异,每个人的喜好都不同,定制个明星脸也是很简单的,而且你还可以设定几种性格和音色,随时能够切换,可萝莉可御姐,想想都刺激。



## 强大的人造肌肉 或将为可穿戴设备提供动力

哈佛大学约翰·A·保尔森工程与应用科学学院(SEAS)的科学家们,发现了人造肌肉纤维的一些基本物理特性。

LolaEnglanddeValpine 应用数学、组织和进化生物学以及物理学教授 L. Mahadevan 说:“可以很容易地拉伸、弯曲、扭曲或剪切的细丝能够产生极大的变形,产生结状、辫状或环状结构,这些结构可以很容易地存储或释放能量。”

现在许多实验小组利用这一点来创造出典型的人造肌肉纤维。本研究解释了这些形状转换背后的理论原理,并揭示了潜在的设计原则。数学博士生,也是该研究的第一作者尼古拉斯·查尔斯说:“软纤维是肌肉的基本单位,可以用于从机器人到智能纺织品的任何东西,可以对热或湿度等刺激做出反应。如果我们能理解这个系统,可能性将是无穷的。”

研究解释了柔软、强烈拉伸和扭曲的纤维的复杂形态,并为最佳设计提供指导,其研究成果发表在《物理评论快报》期刊上。柔软的纤维或长丝可以拉伸、剪切、弯曲或扭曲。这些不同的动作如何相互作用以形成结、辫子和螺旋线,这对软执行器的设计很重要。想象一下,尽可能地伸展和扭动橡皮筋,随着扭曲变得越来越紧,部分带子将弹出平面,并开始缠绕成一个线圈或结。这些正确形式的线圈和环路可以用来驱动打结的纤维。展望未来,该研究可能也适用于涉及缠绕细丝的其他情况,例如卷发、聚合物动力学以及太阳和其他恒星中磁力线的动力学。



## 苹果激怒特朗普： 个人隐私与公共利益的两难抉择

近日，美国总统特朗普在推特上发文炮轰苹果公司：“我们一直在贸易和很多其他问题上帮助苹果，但他们却拒绝解锁杀手、毒贩和其他暴力犯罪分子使用的手机。”

1月13日，美国司法部长威廉·巴尔抱怨苹果没有提供实质性的帮助，向其施压，希望后者解锁 iPhone。结果是，苹果拒绝了。“对苹果而言隐私就是人权。”这是库克很早就对外表明态度。据悉，苹果已经向 FBI 提供了嫌犯 iCloud 账户的信息，但对于有密码保护的两部 iPhone，苹果表示拒绝解锁。

其实这次的回绝，在意料之中。随后，微软等互联网巨头以及相关公民机构也发声力挺苹果。

一直以来，隐私与安全，就像一对相爱相杀的恋人。在现实世界，很多时候，科技公司要面对的压力，比我们想象的要艰难得多……这并不是苹果第一次拒绝配合。从好的方面说，苹果在捍卫公司关于用户隐私的原则。但是，站在国家层面就是苹果不顾反恐大局。

跟苹果不同，Facebook 和谷歌在过去几年屡屡遭遇“隐私门”丑闻，尤其是 Facebook，2018 年剑桥分析非法获取 8700 万 Facebook 用户数据，将其钉在了数据泄露的耻辱柱上。

2019 年，Facebook 因多次侵犯隐私向联邦贸易委员会交了创纪录的 50 亿美元罚款。相比之下，卖硬件的苹果要更加硬气。

## 印度重金部署量子计算，投资高达 11.2 亿美元

印度政府近日表示，计划在未来 5 年内投资 800 亿卢比（约 11.2 亿美元）用于量子计算研究。印度财政部长尼尔玛拉·西塔拉曼表示，该计划将在量子技术和应用国家使命项目的统筹下促进量子技术研究。

不过，在印度之前，有不少国家已经抢先重金部署量子计算领域。

2016 年，欧盟委员会宣布投资 10 亿欧元（约 11.3 亿美元），用于量子计算项目。2018 年，美国总统唐纳德·特朗普签署一项法案，承诺向量子计算领域投资 12 亿美元。与此同时，中国也计划在未来数年对量子计算研究投资 20 亿美元。其他国家如日本、德国和加拿大等，都纷纷宣布各种计划来促进量子计算项目。

相比之下，印度在这一领域经验尚浅，针对新技术的研究项目还很少。为了在量子计算领域赶上其他国家的步伐，印度需要投资正确的项目。或许，印度也可以与 IBM 和谷歌等大公司合作，互惠互利。

## 机器人的风向：一边技术进化，一边商业落地

作为全球消费电子第一大展会，CES 今年展示产品主题覆盖智慧家庭生活、5G 通讯及物联网、自动驾驶及汽车技术、健康医疗、可穿戴、AI 与机器人和区块链诸多领域。

CES 就是科技到生活的一扇窗，是看到科技未来的水晶球。如果说电视这样的成熟消费电子是科技与生活结合的开始，那么，机器人就是科技对生活改变的终极形态——甚至比 AI 更进一步，因为 AI 只是在脑力、智力层面不断进化，机器人则会在物理能力上不断追赶人类甚至超越人类，比如行动能力。

相对于 AI 这些年快速推进的产业化进程而言，机器人行业似乎有一些雷声大雨点小的感觉，虽然在工业领域机器人已经在规模化应用，不过距离普通消费者，机器人似乎有些遥远。此次展会上，不论是优必选科技还是 Dimension，都体现出中国机器人公司“接地气”的一面。波士顿动力机器人每一个视频都会刷屏，用户感慨一番“真酷”后却什么都会改变。中国机器人公司的产品可能炫酷度少了一点，却实实在在地落地应用，包括行业端和消费端应用。







## 德国:数字经济发展机遇与挑战并存

德国信息技术、电信和新媒体协会近日称,到 2020 年底,德国数字经济销售额预计将达到 1722 亿欧元,较 2019 年增长 1.5%;相关从业人数比 2019 年增加 3.9 万人。

近年来,德国数字经济持续增长。从 2016 年开始,数字经济已累计为德国增加约 20 万个就业岗位,是德国创造新增就业岗位最多的行业之一。德国信息技术、电信和新媒体协会主席阿希姆·贝格表示,数字经济的稳定增长正是德国经济、政府和社会数字化程度不断加深的重要表现,数字经济成为当前不稳定环境中经济增长的稳定器。

尽管如此,德国在数字经济领域的发展与美国、中国、新加坡等国相比依然处



于落后地位,发展仍然面临人才缺失、基础设施滞后等诸多挑战。

德国信息技术、电信和新媒体协会认为,德国需要积极应对数字经济发展的挑战,应加强数字化教育,提供一流基础设施,并在政策上平衡个人数据的严格保护与开放使用。

## 蓝色起源将在美空军实验室测试月球着陆器发动机

据国外媒体报道,蓝色起源公司与美国空军研究实验室(AFRL)共同宣布,两个组织将在空军实验室的一个场地内对 BlueMoon 月球着陆器所使用的引擎进行测试。

AFRL 与蓝色起源公司于去年 12 月 11 日签署了一份为期 15 年的合作研发协议,内容是在位于加利福尼亚州爱德华兹空军基地的 AFRL 火箭实验室测试蓝色起源的 BE-7 发动机。

双方并未披露这份协议的财务条款,但是 AFRL 表示,对于蓝色起源将为其所使用的测试场地提供“资本改善”资金。

与蓝色起源所达成的协议,是 AFRL 与类似合作伙伴所达成的第二个协议。今年 1 月 9 日,AFRL 宣布他们在去年 7 月与小型运载火箭初创公司 ABLSpaceSystems 签署了协议,其中也包括火箭推进系统的开发和测试工作。



## 疫情造就的假象： 在线教育“春天将至”

新冠肺炎疫情愈演愈烈期间,意外地让一批在线教育公司、远程办公软件运营者迎来了获客高峰期。

伴随着教育股的高涨,几乎所有教育机构或平台都选择趁热打铁,铺天盖地的开启线上免费课程的推广,而与此同时,阿里、腾讯、头条等互联网巨头的教育业务线也加快了跟进速度。

如此大规模的让学生在家接受在线学习,绝对是第一次,因此,在很多教育从业者看来,这次疫情对于在线教育的普及具有极大的推动作用,亦是拉低获客成本、提升盈利水平的机遇。

但值得注意的是,疫情带给教育行业的既是时机也是危机,这在 2003 年非典时期已经有所证明。据俞敏洪回忆,当年 4 月,大量学员要求退费,新东方却把预付款花到了夏天,公司面临着 2000 多万元流动资金的赤字。好在靠着借来的钱,新东方度过了危机。

如今在线教育虽然技术比以往更成熟,可对于像新东方、好未来这样覆盖线上线下业务的机构来讲,线上教育的市场普及只不过是冲了线下课程暂停带来的损失,于整体业绩可能并无明显的积极效应。

一面是被激化的在线教育洗牌期,一面是头部平台尚不明晰的业绩状况,这场疫情带来的并不只是对在线教育的乐观。



## 谷歌在欧盟又面临新调查， 或遭受巨额罚款

据国外媒体报道，谷歌在欧盟又面临一项新的调查，因为它对用户位置数据的处理方式可能违反了欧盟严格的隐私规定。

根据欧盟新的隐私法规《通用数据保护条例》(GDPR)的规定，DPC(爱尔兰数据保护委员会)负责管理欧洲总部设在都柏林的美国跨国公司，因此也是谷歌、苹果和 Facebook 等科技公司在欧盟的主要监管机构。

当前，DPC 共对这些科技公司展开了 20 多项调查，其中 Facebook 面临 10 多项调查。DPC 表示，已收到来自欧盟各地不同消费者组织的多起投诉，涉及谷歌如何处理用户位置数据。DPC 在一份声明中表示，此次调查主要针对谷歌处理位置数据的合法性，以及该过程中所涉及到的透明度问题。

对此，谷歌在一份电子邮件声明中称：“人们应该有权利来了解和控制，像谷歌这样的公司如何使用其位置数据，谷歌将与监管部门充分合作。在过去的一年，我们进行了多项产品改进，以提高用户透明度和对位置数据的控制水平。”

根据《通用数据保护条例》的规定，DPC 有权对所调查企业做出巨额罚款。

## 英国 2035 年起禁止销售燃油车，较原计划提前 5 年

据报道，英国将从 2035 年起禁止销售新的汽油、柴油和混合动力汽车，这比原计划要提前 5 年。此举旨在降低空气污染，可能预示着一个多世纪以来人们对内燃机的依赖即将结束。

今年 11 月，英国将在格拉斯哥举行第二十六届联合国气候大会(COP26)。有业内人士称，这份提前的禁令更像是约翰逊政府对“COP26”的一种表态，旨在为英国赢得环境方面的声誉。

英国首相约翰逊在一份声明中称：“对英国和全球各国而言，举办 COP26 是加强应对气候变化的一个重要机会。我们已经制定计划，在 2050 年实现净零排放目标。此外，我们也将敦促其他国家加入到这一行列，承诺净零排放。”

英国在 2017 年曾宣布，从 2040 年起不得再销售新内燃机汽车。而此次约翰逊政府则将该日期提前了 5 年，截至 2035 年。分析人士称，英国的这一举措可以说是电动汽车的一场胜利。如果在全球范围内复制，电动汽车可能会严重影响石油生产国的财富，并改变整个汽车行业。

除了英国，法国，马德里、墨西哥城和雅典等城市也出台了类似的计划。其中，法国计划到 2040 年禁止销售化石燃料驱动的汽车。而挪威议会则制定了一个不具约束力的目标，到 2025 年所有汽车都应该是零排放。



## AI 面试催生韩国新型补习班

最近，由于很多韩国大公司在面试流程中用上了 AI，补习班也上线了一项新课程：教你怎么打(hù)败(nong)AI 面试官。

ParkSeong-jung 在首尔江南区有一间职业咨询工作室，他的工作内容之一就是帮助学员通过 AI 面试。

他会对学生说：“微笑不要靠嘴唇，要从眼睛里透出来。”因为视频面试会通过人脸识别技术分析面试者性格，这点非常关键。在 Park 的工作室，这种课程三个小时的费用为 10 万韩元(约合人民币 592 元)。对于那些待业已久的韩国年轻人来说，只要能通过大公司的 AI 面试，支付昂贵的补习费用根本算不上什么。



## 还记得 ofo 吗？它已彻底变身电商导购平台了

近日，ofo 小黄车静悄悄推送了客户端版本更新，宣传称“全网返利，购物省钱”。

据苹果应用商店显示，ofo 小黄车推送了 4.0 版本，版本描述称 ofo 小黄车实现了“免押金无桩用车、通过购物返利省钱、无需排队，押金提现和邀请好友，天天赚钱”等四大特色。然而打开 App 首页，却充满了五花八门的电商产品宣传，除了排在第一位的“扫码用车”外，软件其他功能全部和购物导购有关。

虽然，ofoApp 仍然可以扫码用车和购买骑行卡，但骑行已经不再是核心功能，彻底转变成购物返利平台。

目前，ofoApp 整合了包括天猫、淘宝、京东以及饿了么在内的电商、外卖平台。用户可在 App 中搜索各种各样的优惠券或者商品，囊括了居家生活、日常消费、美妆护肤以及数码电子等类别。用户还可以在淘宝、京东等平台上的商品链接复制后，在 ofoApp 中搜索查看对应优惠信息。

不过，多数用户似乎主要关心的仍然是 ofo 押金问题。

## 华为超越苹果成为 2019 全球智能手机出货量第二

国际数据公司(IDC)全球手机市场季度跟踪报告初步数据显示，2019 年第四季度全球智能手机出货量同比下滑 1.1%。尽管全球智能手机在过去几年出货量增长保持持平，但 2019 年出货量相比 2015-2018 年的年均出货量有所下降。2019 年第四季度全球智能手机总出货量为 3.688 亿部，比上一季度增长 2.9%。

报告分析称，整体出货量下滑的部分原因在于中国市场出货量增长疲软。伴随着网络覆盖率提高、5G 提速，中国消费者仍在等待更加亲民的 5G 智能手机面市。华为在 2019 年第三季度积累了较高的库存，加上国内竞争对手面临压力，导致了第四季度中国国内增长放缓。

IDC 分析称，得益于在假期促销季的强劲表现，苹果 2019 年第四季度夺得全球出货量第一，这与 2018 年的情况类似。三星仍保持 2019 年度全球第一。尽管华为在海外市场面临持续挑战，2019 年第四季度出货量显著下滑，但仍超越了苹果成为 2019 年度全球第二。



## 特斯拉计划提前推出拼车应用，并使用自家保险服务

在实现全自动驾驶之前，近日特斯拉计划率先推出拼车应用，而司机将被纳入特斯拉自己的司机保险服务中。

多年来，特斯拉一直表示，将推出一款由其自动驾驶系统支持的拼车应用。在特斯拉 2019 年第四季度财报电话会议上，马斯克又重申了这一计划，即推出配备人类司机的拼车应用，而不是全自动驾驶系统。

马斯克当时称：“我认为，在推出机器人出租车车队之前，启用拼车应用是有意义的，因为拼车应用可以在监管机构批准全自动驾驶之前完成。因此，我们可能会这样做。”

2019 年，特斯拉已经在加州推出了自己的保险服务。特斯拉当时承诺，其车辆保险价格会比其他保险公司的产品低 20%，甚至是 30%。但该服务是特斯拉与保险公司合作推出的，而如今，特斯拉准备从头开始，独立推出自己的保险服务。

对此，马斯克表示，相信参加其保险计划的特斯拉车主能在使用 Autopilot 方面享受更大的折扣。他还认为，特斯拉所掌握的有关其共享车队车辆和司机的信息，使其相对于其他保险公司具有更大的优势。

## 波士顿动力创始人卸任 CEO 或为公司商业化发展铺路

全球最受瞩目的机器人公司波士顿动力迎来新的掌舵人。公司创始人 Marc Raibert 卸任首席执行官 (CEO)，此后将担任公司董事长，原公司首席运营官 (COO) Rob Playter 将担任波士顿动力 CEO 一职。波士顿动力表示，公司做出改变，是为“新的增长阶段”做好准备。

## 遇上麻烦， 美国芯片巨头涉嫌侵权

据俄罗斯媒体报道称，由于苹果公司和博通公司在无线电数据传输相关的四项技术专利上对加利福尼亚理工大学有侵权行为，洛杉矶法院已经责令两家公司向后者支付超过 11 亿美元 (1 美元约合 6.9 元人民币) 的赔偿费用。关于此案和涉案人的判决已于近日作出。

根据法庭判决，苹果公司和博通公司分别应向加利福尼亚理工大学支付 8.37 亿美元和 2.7 亿美元。法新社称，这是史上最大的专利诉讼判决之一。

原告认为，包括 iPhone、iPad 和 Apple Watch 在内的，使用了博通公司元件的苹果公司产品侵犯了加利福尼亚理工大学的无线电数据传输专利。

被告在法庭上称，原告的索赔要求只是基于专利注册事实，而非对知识产权的实际侵犯。两家公司均表示要对陪审团的裁决提出上诉。

报道介绍，加利福尼亚理工大学高度评价庭审判决，称“陪审团对此深思熟虑”，并对苹果和博通两家公司承认侵权表示满意。法院认为，被告生产芯片，侵犯该大学的专利权，而苹果是博通最大的客户之一。

## 欧盟统一充电口， 苹果反对无效

最近，发生在苹果身上的坏消息不断，一方面是新冠肺炎病毒疫情迫使苹果下调出货预期，并且关闭了在中国的零售店。此外，欧盟立法机构以 582 票对 40 票通过了一项决议，该决议推动欧盟委员会采取行动，统一智能手机的充电解决方案。

目前来看，这项决议的针对性很强，目的就在于强制苹果放弃 Light-ning，改为与安卓阵营一样的 Type-C 接口。

苹果对欧盟的该决议提出了强烈反对，称统一充电器将会“扼杀创新”，表示让现有 iOS 设备用户放弃 Light-ning，转而使用 USB-C，将会产生更多的电子垃圾，并惹恼消费者。但很显然，苹果公司的反对未被理睬。

## 三星董事长李健熙 2019 年获约 3.92 亿美元分红

据外媒报道，2019 年三星集团董事长李健熙获得的派息额高达 4700 亿日元 (3.92 亿美元)，当中大部分股息来自三星电子。

三星电子是世界最大的内存芯片、智能手机制造商，根据韩国 CXO 研究所 (Korea CXO Institute) 的统计，李健熙将从三星电子手中获得派息 3538 亿韩元 (约 2.96 亿美元)。

李健熙现年 78 岁。2019 年，三星人寿保险公司向它支付股息 1100 亿韩元 (约 9200 万美元)，三星物产公司 (Samsung C&T Corp) 支付 108 亿韩元 (约 900 万美元)，实际上，三星物产是真正掌控三星集团的控股公司。

另外，李健熙的儿子、三星集团新掌门人李在镕将会从三星电子获得派息 595 亿韩元 (约 5000 万美元)；李健熙妻子洪罗喜将会获得 766 亿韩元 (约 6400 万美元)。

在过去 10 年里，李健熙从三星电子获得的派息高达 1.47 万亿韩元 (约 12 亿美元)，李氏家族总计从三星电子获得派息高达 2.02 万亿韩元 (约 17 亿美元)。





## 甲骨文发力云计算： 在五个国家设立数据中心

近日，甲骨文公司表示，已在五个国家增设了新的云计算数据中心，并计划在2020年底前的36个地点建立这些数据中心，届时该公司将与亚马逊和微软在云计算市场展开竞争。

根据 Forrester Research 的数据，亚马逊网络服务和微软是2019年全球市场占有率超过三分之二的两大巨头，但甲骨文正试图通过扩大其业务的地理范围来赢回客户。

甲骨文云计算部门负责工程的执行副总裁克莱·马古伊克表示，欧盟和其他地方的新数据隐私法规意味着许多企业必须在数据生成国保留数据，因此，向它们提供尽可能多的本地云数据中心就变得非常重要。

他说，甲骨文的目标是在其业务运营的每个国家至少有两个“区域”，这样客户平时可以使用一个主要区域，而另一个则作为灾难发生时的备份。他说：“总体而言，该战略是通过在世界各地设立许多区域，从而让客户拥有数据主权。”

IDC 的研究主管 Deepak Mohan 表示，鉴于甲骨文的客户群是大型企业，在新的数据法规出台后，瞄准地理范围将是一项稳健的战略。

## 谷歌高管解读财报：对搜索广告业务增速非常满意

Alphabet(谷歌母公司)近日发布了2019财年第四季度财报。报告显示，Alphabet 第四季度总营收为460.75亿美元，比上年同期的392.76亿美元增长17%，不计入汇率变动的影响为同比增长19%；按照美国通用会计准则，Alphabet 第四季度净利润为106.71亿美元，相比之下上年同期的净利润为89.48亿美元，同比增幅为19%。

业绩公布之后，谷歌 CEO 桑达尔·皮查伊和 CFO 露丝·波拉特召开了分析师电话会议，回答了相关业务的问题，并对搜索广告业务增速表示非常满意。

## 特斯拉 AI 团队招聘： 不在乎你是否高中毕业

特斯拉首席执行官埃隆·马斯克近日正在利用 Twitter 招募特斯拉的人工智能团队成员。

“加入特斯拉的人工智能团队吧！”马斯克在推特上说。该人工智能团队将“直接向我汇报工作，我们几乎每天都会见面 / 发邮件 / 发短信”。更重要的是，在特斯拉的人工智能部门工作并不需要特定的学位。马斯克在推特上是这么说的：“绝对不需要博士学位。我不在乎你是否高中毕业。”相反，马斯克正在寻找那些对人工智能有“深刻理解”的人。马斯克说，尽管“教育背景无关紧要”，但“所有候选人”都必须通过核心编码测试。

## 任天堂： 索尼和微软带来的冲击有限

在最近发布的财报中，任天堂宣布了 Switch 的全球销量，目前 Switch 在全球已经卖出超过5200万台。日前有传言称，任天堂今年还会推出一款名为 Switch Pro 的游戏机，不过 CEO 直接否认了该说法，有媒体问面对对手来势汹汹的新一代主机 PS5 和 Xbox Series X，任天堂到底怎么想呢？

任天堂总裁古川俊太郎在财报会议上这样回应：随着竞争对手推出新品，环境肯定会发生改变。但他并不认为这会对任天堂的业务造成重大影响。

古川指出，Switch 这套混合形态的主机才刚刚进入第四个头年，刚刚处于生命期中段。而且，他谋划的从来都不是下一年要做什么，而是下下年。

# 从螃蟹打洞看中小企业管理

文 / 李利军

在企业经营管理过程中,老板的思维格局就是企业的天花板,老板思维的高度决定了企业发展的高度,所以老板要学会自我革命!

老板的格局对企业发展的影响有多大?

去过海边的朋友应该看到过螃蟹,也看到过螃蟹打洞,在生物界里螃蟹是比较“懒惰”的,有的螃蟹没有自己的洞穴,常常寄居在其他动物的壳内,俗称“寄居蟹”。而有一部分自己打洞穴的螃蟹也是按照自己壳的大小打洞,不会和其他螃蟹共享。这就给我们一点经营的启示,企业的发展超不过企业领导人的气量和人格。

在企业经营管理过程中,老板的思维格局就是企业的天花板,老板思维的高度决定了企业发展的高度,所以想要让企业更好、更高的发展,老板要学会自我革命!

“人生不是一场盛宴,而是一场修炼!”老板要发掘自己才是一切的根源,如何提升自己的管理心性才是根本中的根本。因此老板要学会从三个方面入手:

一、要建立正确的价值观。

你做企业是为了什么?是为了自己挣点钱,自己过的更富裕?还是起心动念要帮助更多的人?比如公司的客户、自己的员工、社会的责任?老板的境界不一样,格局不一样,动力自然就不一样!世界上没有哪一家伟大的公司是为了赚钱而发展起来的,企业家和暴发户的区别就是经营企业是为了自己还是为客户创造价值、为员工搭建舞台?为了赚钱的老板,取得一点成功就会成为暴发户,或者放肆挥霍,或者小富即安。

因此,想让自己的企业发展壮大,想让自己的人生精彩纷呈,那就必须提升自己的心性,树立正确的价值观,带着员工做一件轰轰烈烈的大事。

二、不要有感性的烦恼。

日常管理中总会有很多的问题,很多老板总是按耐不住自己的情绪发脾气。但是烦恼和问题不会因为我们的情绪而改变,管理不好情绪不仅仅会伤害自己,更会伤害到身边的人。

在老板的心目中经常会感到员工没有责任心,其实这也是当老板的一种错觉,一方面来自于员工感受不到在企业中的“主人翁”地位,另一方面来自于老板太在意企业是“自己的”,而把员工放在对立面,所以,保持好的心境和理性的思考,才是解决问题的方式。一句话:坐下来安静的谈,撸起袖子认真的干!

三、时刻有危机感。

有些老板小有成绩就会自我膨胀,当有这种心态的时候,老板就直接自我屏蔽了成长的通道!比尔·盖茨曾经说过,“我们离破产只有18个月”,就是警示自己和团队不能盲目乐观,海尔的张瑞敏也把“战战兢兢、如履薄冰”当做自己经营企业的座右铭。归根结底,老板容易膨胀就是目标设得不够长远。我们经营企业真的需要王健林的那点魄力:定个小目标,先挣一个亿。这不是笑话,经营企业就是你的目标有多远,你的路就有多远。

在西方国家经常做这样的一个训练游戏:让那些具备成就的老板和企业家定期去做在创业之初或者贫困潦倒时所做的事情,目的就是不断激发老板成就大事的动力和智慧。

所以,企业家无论到什么时候,都要有一颗谦卑之心。自己的胸怀和格局无法突破,企业的瓶颈就会一直存在,何谈发展壮大?



李利军



# 换个角度理解“狼来了”

文 / 黄湘源

只有当我们的机构投资者也能够在指导思想上既不排斥“狼图腾”，也不再无原则地去迁就“羊群效应”，才能更好地发挥外资进入激发本土投资者生存活力的“鲶鱼效应”。

随着金融业对外开放的进一步加速，喊了多年的“狼来了”真的要来了。

在资本开放还不具备充分条件的情况下，我国金融业对外资进入的限制性措施在一定时期一定程度上为国内金融业在改革中加快自己的发展步伐赢得了时间。但断不了奶的孩子长不大，长期处在过度保护下，不仅容易滋长过度依赖政策的思想，不利于国内金融业通过市场竞争不断提高自己的经营水平、运作效率和经济效益，而且，外资越是不容易进来，我们自己也就更不容易走出去。

我国目前已经先后三次对相关外汇管理规定进行了修订，不断放松管制和简化手续。

不过，如果没有沪港通、深港通、沪伦通等的相继投入运行，再加上 MSCI 等国际指数成份股先后扩大对 A 股因子的纳入比例，外资在我国资本市场就像“房间里的大象”，看起来似乎很大，但所起的实际作用却是相当有限的。

据初步统计，当前外资持有中国境内股票市值仅占总流通市值的 3.8%，外资持有中国境内人民币债券市值也只占了债券总市值的 2.2%，远低于一些新兴市场经济体外资持有水平。

进一步加大资本市场对外开放的力度，首先需要换个角度去解读“狼来了”。狼是羊的天敌。可在小说《狼图腾》中，草原上放牧着成群牛羊的游牧民族，却能与强悍的狼共同维护着草原的生态平衡。今天人们如果用“狼图腾”的视角去看待外资机构的“狼来了”，当然也就更

离不开对“羊群效应”一分为二实事求是的分析。

我国资本市场至今还是散户占有绝对多数，“羊群效应”已经成为我国投资活动中最主要的特点之一。这种盲目的随大流现象，不仅令投资者很容易受操纵市场者所利用，由此造成了大多数投资者大面积长期亏损的状况，也是导致我国股市的发展难以保持健康稳定发展的重要原因。

处在弱势地位的投资者也许未必会很容易接受与狼共舞的观念。不过，引进外来的竞争者，往往能激活内部的活力。今天我们资本市场的扩大对外开放，不是为了将大象养在屋子里充当观赏的动物，也不是为了将“狼来了”限制在可以计算得出的概率范围内严防死守，而是要给像满载沙丁鱼的船舱一样的资本市场引进能够更好激发沙丁鱼生存活力的“鲶鱼”。

证监会根据《关于进一步扩大金融业对外开放的有关举措》，将原定于 2021 年取消证券公司、基金管理公司和期货公司外资股比限制的时点提前到 2020 年。这对于我国证券、期货和基金行业迅速提高市场规模，吸引外资机构的先进理念，在提高自身行业地位和集中化程度的同时，不断提升市场竞争力和服务能力，更好地发挥服务实体经济的功能，必将起到极大的推动作用和促进作用。而随着 QFII 等投资限额的逐步取消，更多元化的外资进入我们的市场，也将给我们的市场带来源源不断的资金。这既是机遇，更是挑战，意味着我们以往关起门来“猴子称大王”的投资理念也必须随之而变。



黄湘源

# 2020 来了， 下一个十年的 10 大趋势

文 / 造就

2020 到 2030, 将是一个突破性的“顶峰十年”, 许多领域将到达拐点, 而“一切照旧”的思维模式将不再可行。

为什么今天我们要说大趋势? 因为无论你身在何处, 真正的大趋势必将把地球上每一个人深卷其中, 并重构大至国家、城市, 小至企业、消费者之间一系列错综复杂的关系。

我们需要对世界有更加深刻的认知, 更何况这是一个越来越动荡的世界, 没有一种商业模式是长存的, 没有一种竞争力是永恒的, 没有一种资产是稳固的。

这是一股势不可挡的革命浪潮。







2020 年已来,那你知道在接下来的十年里会有什么变化吗?下一个十年,我们将面临什么?

世界的社会、环境、政治和经济体系正面临不断升级的挑战,在未来十年,我们将看到自动化程度的提高、前所未有的创新、严重的环境挑战、人口结构的变化等等,政府、公司和市场将面临新的社会和环境挑战。与此同时,我们在创新和技术加速方面也将取得前所未有的进步。

在接下来的十年里:

2020 年,65 岁以上老年人的人口数量将首次超过 5 岁以下儿童的人口数量。

2020 年,人类将产生比可观测宇宙中的恒星数量多 40 倍的数据量。

2021 年,虚拟 / 语音数字助理的数量将超过世界人口。网络犯罪的经济成本将达到 6 万亿美元,约为全球 GDP 的 7%,比气候变化的经济成本还要高。全球央行资产负债表可能达到 18 万亿美元,约占全球 GDP 的 1/5。

2022 年,在 12 个行业类别中有超过 40% 的工作将由机器完成。

2024 年,巴黎奥运会将首次将电子竞技视为正式体育项目。

2025 年,信息与通信技术行业的用电量占世界总发电量的 1/5,产生的排放量将超过航空业。人们将每 18 秒与连接的设备进行一次交互,即每天 4800 次,而今天是每 6.5 分钟交互一次。

2027 年,石油需求和生产将达到峰值。

2029 年,5G 移动网络将达到满负荷,6G 网络可能会出现。

2030 年,公路上的内燃机 / 柴油车的数量将出现下跌。80% 的中产阶级将居住在欧盟和美国以外的国家;世界人口将比今天增加近 10 亿,给地球资源带来巨大压力。迅速老龄化的人口将影响养老金和医疗保健系统;全球知识数据量或达到现在的 32 倍;全球将有 5000 亿台可连接设备。科技加速将释放经济价值,但将给政府和社会带来前所未有的挑战。

## 下一个十年,将是“顶峰”的十年

当拐点到来,并不一定需要去打破什么,而只需顺应潮流,你就可以走得更远。



2020 到 2030, 将是一个突破性的“顶峰十年”, 许多领域将到达拐点, 而“一切照旧”的思维模式将不再可行。

### 举例来讲:

**全球化:** 全球人口、货物、资本的自由流动不再得到保证, 这是数十年来的首次。

**不平等:** 随着“道德资本主义”的兴起, 利润最大化不再是华尔街和股东的唯一目标。

**人口年龄结构:** 全球人口中老年人数量将多于儿童。

**石油:** 随着我们从化石燃料向可再生能源和电动汽车过渡, 全球石油需求首次趋于稳定。

**汽车:** 道路上柴油和内燃机车辆的总数量首次减少。

**消费:** 随着我们从所有制经济转向共享 / 循环经济, 发达市场中的炫耀性消费将下降。

### 下一个十年将有哪些趋势?

近期, 美银美林发布了新报告《21 世纪 20 年代改变世界的十大趋势》, 并指出了这十大趋势中的“赢家”和“输

家”:

**全球化顶峰:** 世界范围内劳力、货物和资本自由流动将终结。

**赢家:** 本地市场和实物资产

**输家:** 全球市场

**经济衰退:** 更多投资者认为全球经济处于周期后期, 债券市场泡沫即将消散。

**赢家:** 通货膨胀、实物资产、基础设施

**输家:** 增长、信贷、通货紧缩

**量化失败:** 事实证明, 货币政策在提振企业和家庭方面的效果越来越差。

**赢家:** 凯恩斯主义、黄金

**输家:** 金融资产、货币主义

**人口结构:** 老年人的数量将超过儿童的数量; 每秒钟有 5 人跻身新兴市场中产阶级, 网络世代人数超过千禧一代。

**赢家:** 电子商务、新消费者

**输家:** 实体、传统消费者

**气候变化:** 投资者比以往任何时候都更加关注全球变暖对经济、社会、失业和移民的影响。

**赢家:** 清洁能源、电动汽车

**输家:** 化石燃料、柴油汽车、一次性塑料

**机器人与自动化:** 到 2035 年, 有高达 50% 的工作岗位面临被自动化取代的风险。

**赢家:** 自动化、本地生产、大数据和人工智能

**输家:** 人类、全球供应链

**互联网的分裂:** 到 2030 年, 中国将超过美国成为世界人工智能的领导者。

**赢家:** 新兴市场 / 东方

**输家:** 发达市场 / 西方

**道德资本主义:** 20 万亿美元的管理资产将在未来 20 年被投入“环境、社会和公司治理”(ESG) 策略, 接近标准普尔 500 指数的市值。

**赢家:** ESG、影响投资、利益相关者

**输家:** 一切照常投资、只追求利润最大化的公司

**万物互联:** 到 2030 年, 将有 5000 亿台联网设备, 但同时也有可能导致隐私泄露加剧。

**赢家:** 物联网、连通性、智能城市、科技巨头

**输家:** 隐私、离线

**太空探索:** 旅游业和超微卫星是太空探索产业的下一个前沿领域, 到 2030 年该行业价值可能会达到 1 千亿美元。

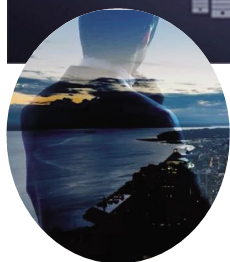
**赢家:** 航空航天与国防

**输家:** 已发射的卫星



# 未来十年的十大趋势

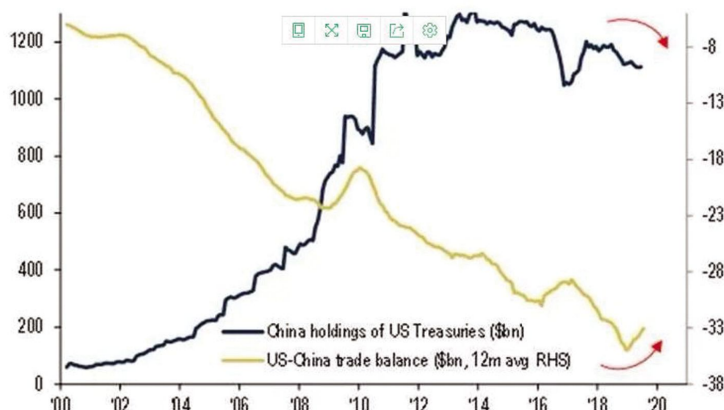
没有人是先知,但具有前瞻性智慧的人或研究机构有预判的“超”能力,且在大势所趋之下,这些预判并没有超越时代,只是走在了普通人的认知之前,但也足够引领我们奔跑并抢得先机。



作为全球规模最大的金融机构之一,美银美林集团一直以趋势投资见长,并留下了诸如《美林时钟》的传奇报告。

在 2019 年年末,美银美林发布的新报告《21 世纪 20 年代改变世界的十大趋势》中,深刻比较了 2010s 与 2020s 的 21 个重大转折,并以此提出了“下个十年的十大趋势”。

对于创业者或投资者来说,了解这些可被称之为前瞻性的信息,找到和你所在行业相关的趋势,研究这些趋势对你所在行业可能造成的影响,并评估现有的解决方案是否能满足未来可能出现的需要,对属于你的未来十年尤为重要。



美国对华贸易曲线和中国持有美国国债曲线

## 趋势一

### 全球化高峰:世界不是平的

不受限制的全球人口、货物和资本流动不再得到保证,为小型企业、当地市场和不受欢迎的实物资产创造了机会。

全球化的支持者认为,20 世纪 70 年代的高通胀通过消除资本壁垒(放松管制、开放资本账户等)得到了纠正。随着社会努力解决不平等以及社会保障、养老金和通货膨胀的沉重负担,这些变化现在也受到威胁。1981-2016 年货物、人口和资本自由流动的时代即将结束,人们普遍认识到,虽然全球化意味着消费价格下降,但它也意味着增长放缓、就业不稳定和社会混乱。

未来十年,货物、人口和资本自由流动的中断将对全球供应链、劳动力市场、利率和企业收益产生深远影响。随着大国试图控制当地自然资源,将对货币和金融市场实施更严格的控制。随着各国影响力的扩大,地缘政治基础设施支出将加速增长。

各国将制定明确的国家产业政策,增加研发支出,以促进地方创新,保护新兴产业,保护国家大企业免受外国恶意收购。

人口老龄化将迫使各国要么推行激进的民族主义政策,要么在严格的移民政策下争夺高素质劳动力。

## 趋势二

### 经济衰退:后周期、债券泡沫、通货膨胀

收益率曲线反转、全球制造业衰退、贸易摩擦和债务违约率上升,都引发了全球经济衰退的担忧;美国银行认为,21 世纪 20 年代市场最大的脆弱性来自债券市场泡沫,对下一次经济放缓的反应将是通货膨胀。

全球化、低利率以及倾向于最大流动性和



最小增长的宏观政策相结合,加剧了财富不平等,造成了相对于投资的全球储蓄的盈余。更高的债务也未能带来更高的增长(公司和政府的全球债务从2008年的1.05万亿美元增至2019年的247万亿美元)。

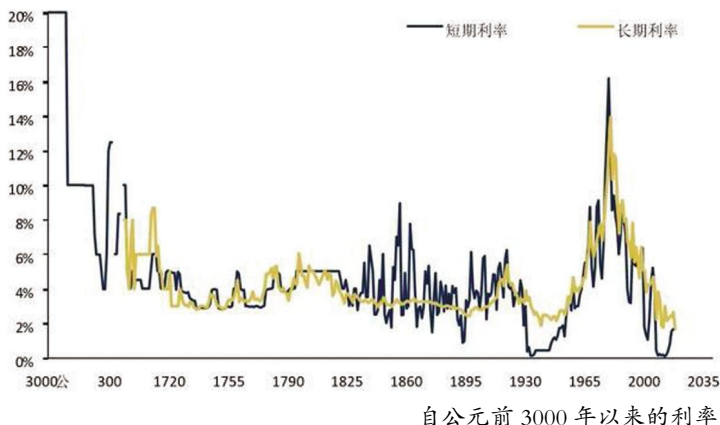
相反,21世纪10年代的货币政策导致资产价格大幅上扬(和两极分化),但经济的红利流向了资本持有者而非工人。对货币主义的依赖也意味着现代经济扩张是由金融周期的繁荣和萧条所推动的。

### 趋势三

#### 宽松政策的失败

投资者越来越担心,尽管自2009年以来,出现了768次降息和12万亿美元的量化宽松政策,但仅靠更多的货币政策不会提振企业家精神或带来有意义的再通胀;银行尤其会受到负利率政策(NIRP)的影响。

量化失败,或货币政策无能,是指日益激进的央行调控行为和利用货币政策来刺激经济的回报



降低。

自全球金融危机以来,各国央行一直在制定一系列非同寻常的货币政策,以提振通胀和经济增长:量化宽松、收益率曲线控制、零利率政策、负利率政策和流动性过剩接踵而至。768次降息(自2009年3月以来每4个交易日降息1次)和12.4万亿美元购买量的惊人组合,使利率跌至多年来的低点。

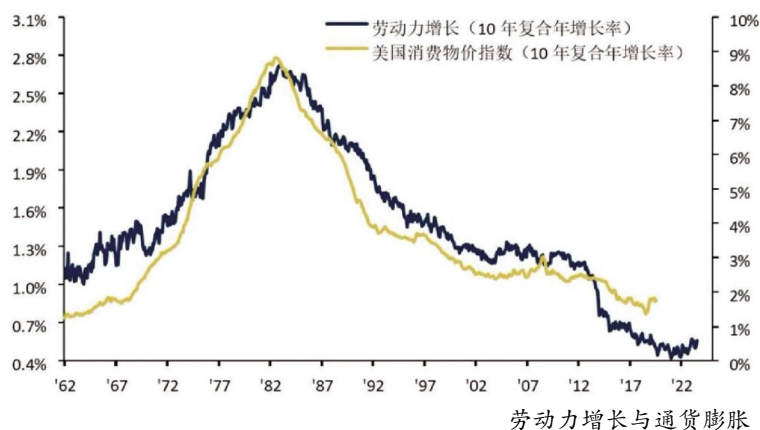
然而,过去十年,美国实际GDP的平均增长仅为2%,欧盟和日本GDP的增长为1%。货币的过剩供给被人口老龄化、债务过剩、银行去杠杆化、技术颠覆所抵消。与投资相比,全球储蓄过剩,也使企业家精神雪上加霜。货币政策没有成功刺激再通胀,而是被锁定在金融体系内,导致华尔街和中产的不平等。这反过来又导致人们对经济衰退、债券泡沫和民粹主义抬头的担忧。

### 趋势四

#### 人口结构变化:新消费者出现

到2030年,全球人口数量将增加10亿,人口结构将发生巨大变化。随着全球人口迅速老龄化,网络世代超过千禧一代成为最大的群体,新中产阶级消费者将在亚洲出现。此外,新消费者的偏好正从旧经济转向技术兼容、可持续性和体验。

在接下来的十年内,美国、欧洲和日本将有12.8万人达到退休年龄。到2050年,全球65岁以上的人口将达到21亿,退休人员和在职人员的比例将达到1:4,而现在是1:8。人口老龄化的一个关键影响是,经济体的储蓄率趋于上升,而投资水平则趋于下降。在印度、中国和美国的推动下,全球养老金储蓄缺口将从2015年的70万亿美元



劳动力增长与通货膨胀

飙升至 2050 年的 400 万亿美元, 缺口比率将飙升至 5%。总体而言, 人口老龄化将促进储蓄而不是消费, 这将带来通货紧缩而不是通货膨胀。

自一万年以前以农业为基础的文明开始以来, 大多数人将首次不再“贫穷”: “中产阶级”成为最大的消费群体。此外, 大约每一秒钟就有一个人能摆脱极端贫困, 同时将有 5 个人成为中产阶级。

全球中产阶级是增长最快的消费群体, 2018 年该群体人数为 36 亿, 到 2030 年将增至 53 亿。每年有 1.5 亿新人进入这一群体, 其中近 90% 预计在亚洲出现。在未来十年里, 这个新兴的中产阶级群体的扩张速度将超过历史上任何时期。到 2030 年, 美国中产阶级的消费能力仍将是全球最大的——2011 年购买力约为 16 万亿美元——中国 (14.1 万亿美元) 和印度 (12.3 万亿美元) 紧随其后。

跻身中产阶级的家庭将购买耐用消费品, 如冰箱、洗衣机、摩托车、空调, 以及旅游、娱乐、卫生、教育和交通等服务。

### 趋势五

#### 气候变化: 让地球再次绿意盎然

我们正在达到气候变化的拐点, 即到本世纪末, 人类可能耗尽剩余的碳预算。全球海平面可能进一步升高, 极端天气造成的经济损失将上升, 经济 / 政治损害可能导致气候引起的移民、不平等和失业情况加剧。同时, 21 世纪 20 年代将是清洁能源解决方案的十年, “让地球再次

绿意盎然”(MEGA) 战略在全球经济发展的地位将越来越重要。

气候变化正在破坏我们的生活方式。全球变暖的加速意味着, 过去四年是有史以来最热的年份, 而过去二十二年中二十年都是气温创新高的年份。极端天气事件导致从 2008 年至 2015 年, 平均每年有 2500 多万人流离失所。与此同时, 全球对不可回收塑料的依赖导致每年超过 800 万吨的塑料废物被投入海洋, 影响着渔业和海洋生态系统。

即使到 2040 年实现净零排放, 气温上升也很有可能超过 1.5 度。

联合国预测, 接下来的十年是完成“将 2030 年前的全球变暖控制在工业化前气温上升 1.5 摄氏度以内”目标的关键阶段, 要知道, 仅上升 4 摄氏度导致的海平面上升就足以淹没 6 亿户家庭。

遏制全球变暖的努力需要系统性的改变, 这将为投资者提供大量机会。美国银行估计, 清洁能源市场价值已达 3000 亿美元, 而全球废物处理行业的价值可能会达到 2 万亿美元。同样, 水基础设施至少需要 7.5 万亿美元的累计投资才能达到预期目标。

### 趋势六

#### “分割网”: 技术至上和主权互联网的竞赛

进入 21 世纪 20 年代, 中美之间的技术竞争正在升温, 产生了和互联网相对的“分割网”。未来十年, 由于超级大国(“主权互联网”)的规则和标准存在差异, 导致技术标准可能会出现分歧。在接下来的十年里, 我们继续看到中美两国在量子计算、半导体、人工智能、5G 通信网络、网络安全和空间等未来技术上展开竞争, 这些技术远远超出了制造和贸易问题。到 2030 年, 中国有望超过美国成为世界人工智能领域的领先者。此外, 中国的“一带一路”项目已经跨越 60 多个国家, 覆盖总人口达 44 亿, 即全球 63% 的人口。



将美国与中国作为最大贸易伙伴的国家数量对比, 中国有 124 个, 美国有 56 个。

未来十年, 美中之间将在量子计算、大数据、5G、人工智能、电动汽车、机器人和网络安全等方面在技术上开展竞争, 以期取得长期优势。

中国的战略是确保到 2025 年, 中国有 40% 的手机芯片、70% 的工业机器人和 80% 的可再生能源设备成为“中国制造”。国际货币基金组织 (IMF) 预测, 未来几十年, 中美军费开支将大幅增加, 分别达到 4 万亿美元和 3 万亿美元。而与国家安全息息相关的网络安全技术将在未来十年内受益。

中国人口中只有一半是网民, 但也已经是美国互联网用户数量的三倍。在有利的政策和政府的支持下, 中国的科技公司可能会更好地利用这些数据趋势。

中国的数据量也在高于平均水平, 2017 年仅 11 个月就产生了 212.1 亿 GB 的数据流量, 移动互联网接入流量同比增长 158.2%。思科估计, 到 2022 年, 全球移动数据流量的复合年均增长率为 46%。

数据趋势的不同意味着, BAT (百度、阿里巴巴和腾讯) 可能比 FAANG (Facebook、亚马逊、苹果、Netflix 和谷歌) 处于更有利的地位, 更能利用 AI 和大数据发展, 因为大趋势推动了中国潜在的增长。

### 趋势七

#### 道德资本主义

进入 21 世纪 20 年代, 随着从股东至上转向利益相关者的更广泛参与, 资本主义正脱离完全专注于利润最大化的目标, 转向道德资本主义。

未来十年将是实现 2030 年联合国可持续发展目标 (SDGs) 的关键十年, 我们将看到“环境、社

会和公司治理”(ESG) 理念影响投资, 价值量化和无形资产颠覆传统的投资方式。

与老一辈人相比, 千禧一代可能更相信通过影响力投资实现更好的业绩。对于资产和财富管理经理而言, 这表明对 ESG 理念、社会责任感和“影响力第一”的解决方案的需求日益增长。我们相信, 一旦网络世代成熟并参与到生产性经济中, ESG 投资的趋势将会进一步加强。

性别平等可推动全球 GDP 增长 31%。根据世界经济论坛的报告, 该报告涵盖的 106 个国家的总体性别差距可在 108 年内消除, 其中最具有挑战性的性别差距, 即经济和政治赋权, 可能需要 202 年和 107 年。

如果维持目前的趋势, 西欧的总体性别差距将在 61 年内消除, 南亚是 70 年, 拉丁美洲和加勒比地区是 74 年, 东欧和中亚是 124 年, 撒哈拉以南非洲地区是 135 年, 中东和北非是 153 年, 东亚和太平洋地区是 171 年, 北美是 165 年。

据估计, 到 2025 年, 促进性别平等可推动全球 GDP 增长 31%, 即 28 万亿美元, 相当于中美 GDP 的总和。

### 趋势八

#### 机器人与自动化: 人工智能机器人的崛起

到 2030-2035 年, 全球多达 8 亿个 (即 50%) 的工作岗位可能面临被自动化技术取代的风险。工业机器人的成本比 2005-2014 年下降了 27%, 预计到 2025 年还将再下降 22%。另一方面, 在机器人过程自动化 (RPA)、速度工厂和其他应用案例的推动下, 工业机器人市场规模正在从 2016 年的 380 亿美元增至 2023 年的 710 亿美元。进入 21 世纪 20 年代, 大数据和 AI 的基本趋势正在加速走向“技术奇点”的指数级门槛。

机器人和自动化并不是新概念, 但下一代机器人和自动化可能更具变革性: 到 2035 年, 多达 50% 的工作岗位面临被取代的风险, 更好的计算机和人工智能正在推动许多不同领域的改进, 如光学传感、机器视觉、语音识别、环境心理传感器、运动执行器, 这些领域将机器人和自动化推向一个新的水平。

21 世纪 20 年代需要关注机器人和自动化的



主要趋势有：制造业回流、自动驾驶车辆、人工智能解决方案、农业自动化。

工业机器人技术发展迅速，虽然全自动工厂并不能应用于所有类型的制造中，但越来越多的工作可以被自动化。这一趋势降低了体力劳动的重要性，使流程更加高效。这种转变可能会对全球供应链产生重大影响，尤其是与过去几十年相比，当时廉价的新兴市场劳动力是全球化的最大推动力。

### 趋势九

#### 智联万物：无处不在的连接和隐私的消亡

进入 2020 年，我们只有 300 亿台设备接入互联网，但到 2030 年，在智能城市（包括未来移动、能源、5G、物联网等元素）增长的推动下，这一数字可能增长到 5000 亿。城市化地区已经创造了全球经济活动 85% 的价值，但到 2030 年，这一增长将从 2015 年的 62 万亿美元进一步增至 115 万亿美元。

21 世纪 20 年代城市化进程进一步推进，意味着城市内部的问题将加剧。然而，智能移动、智能建筑、大数据、基础设施和通信等新解决方案将是改善城市生活的关键。

到 2030 年，自动驾驶汽车产生的数据将超过人类，而一个智能城市产生的数据会比所有自动驾驶汽车加起来还要多。我们将会有无处不在的宽带连接（覆盖全球 84%）、下一代基础设施（5G 比 4G 快 100 倍）、物联网（到 2030 年 5000 亿台互联设备）、大数据（到 2025 年，全球数据量为 175ZB）、云计算（安全、可访问）、自动驾驶汽车（减少交通事故）和人工智能（预测趋势、进行辅助决策）。智能城市可使能耗和犯罪率降低 30%，交通延误和水资源损失降低 20%。

但我们的代价会是隐私的消亡吗？

有三个关键趋势将决定创新是否能“战胜”隐私：一是已经建立并融入社会的互联世界让我们没有退路（全球 43% 的互联网用户已经是移动互联网用户）；二是隐私悖论，即消费者不太可能减少与商业服务的互动，因为他们选择了便利而不是隐私（在接受调查的 1500 名美国消费者中，79% 表示他们愿意为“明确的

个人利益”而放弃个人数据）；三是立法，立法是保护隐私和改善数据治理的唯一动力。

### 趋势十

#### 宇宙探索：寻找最后的边界

在未来十年我们将进入一个新的太空时代。

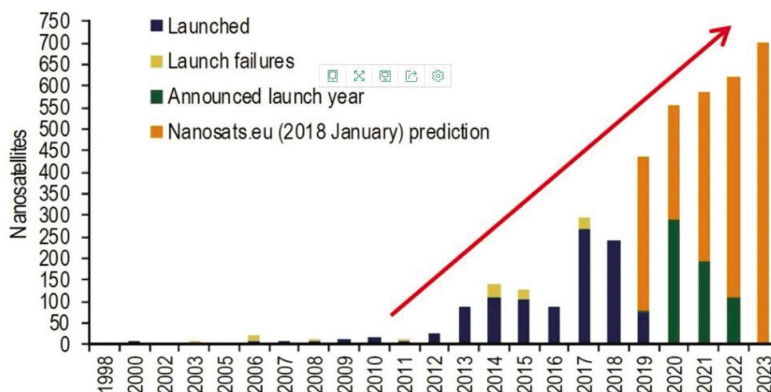
虽然只有 560 多人曾经到过太空，而全球人口有 70 亿，21 世纪 20 年代将是太空民主化与新技术的十年。

预计到 2025 年，政府在太空方面的支出将达到 790 亿美元，而到 2030 年，涉及超微卫星、太空旅游等的空间市场规模可能达到近 1 万亿美元。

在接下来的十年里，我们将进入一个全新的、激进的太空时代，这一时代可能远超 20 世纪 60 年代的登月时代。新技术（可重复使用的火箭）、创新的私人公司、电子技术的小型化和新服务（太空互联网、太空旅游）可能以前所未有的方式彻底改变太空。

在 21 世纪 20 年代，大型私企建造的火箭和航天飞机可以将人类送往月球（历史上只有 24 人造访过月球，最后一次是在 1972 年），甚至把人类送上火星（SpaceX 雄心勃勃的登陆火星计划）。超微卫星可以向全球 40% 尚未连接到互联网的人口提供宽带。随着更多的国家和企业参与到空间 / 卫星领域，太空探索成本将更低、功能将更先进，未来十年将成为有史以来最激动人心的十年。

（摘自正商阅读）



超微卫星的发射将迎来爆发

# 守望相助 共克时艰

## ——抗击疫情,吉林企业在行动

2020年,一场突如其来的新冠肺炎疫情,打破了春天的平静。

疫情就是命令,防控就是责任。守望相助、患难与共是民族精神的内核,爱心与信心是抗击疫情最好的“疫苗”。吉林省科技投资基金有限公司各已投资企业积极地为抗击疫情,贡献着自己的一份力量。在抗击疫情面前,这些企业有温度、有情怀、有责任、有担当。它们在各自的行业领域积极创新,在疫情面前不退缩,在困难面前不低头,以实际行动勇担社会责任,为坚决打赢这场疫情防控阻击战提供保障。







## 云飞医药:紧急复工,400 万元消杀品保障市场供应

“我们1月26日就复工了,医用消毒液、含氯消毒液、医用卫生湿巾、75%乙醇消毒液、空气物表消毒液等产品大量供应市场,保证此次疫情消杀类产品供货量充足。”吉林云飞医药有限公司(简称“云飞医药”)董事长李富彪说。

一场疫情,让消杀产品迅速攀升为市场的主角,需求量短期内出现井喷,产品供不应求。连续增加三条生产线,用于消毒液生产;40名员工“全副武装”,工作到深夜……云飞医药作为专注消杀领域的高科技创新企业,在接到疫情命令的第一时间,便迅速组织人员,调配原料,开足马力。不久前,公司还将一批价值400多万元的消杀产品捐赠至公主岭市防控一线,有效缓解了抗疫物资的紧缺。

云飞医药以生产居家消毒产品、院内感染与控制产品和医药原料药为主,为了抗击



疫情,公司全员假日无休,赶制应急消毒产品,共同抵御疫情。从复工生产开始,仅仅一个多月的时间,产品的出产总量就已经超过了去年一年的总和。

近期,随着企业复工复产步伐的加快,消杀产品需求还将继续上升。另据专家预测,随着人们对病毒的了解不断加深及健康生活意识的提高,消杀产品应用将告别短期增长所带来的昙花一现,进入持续稳定增长的阶段。

### 企业简介:

吉林云飞医药有限公司是集医药原料、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。总部位于公主岭市,是中国北方专业消杀产品的供应商。公司与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,拥有众多博士学位研发人员,许多成果填补了国内空白。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。

## 赛诺迈德:自动化实验室流水线助力安全检测



研究资料表明,新冠肺炎病毒可通过呼吸道飞沫、直接接触、气溶胶等途径传播,而在医护人员对患者进行救治的过程中,由于亲密接触,以及对大量样本进行实地检验,被传染的风险大大增加。

作为致力于实验室流水线项目研发的企业,长春赛诺迈德医学技术有限公司(简称“赛诺迈德”)发挥自身优势,采用封闭系统的理念,大胆创新,设计出提高用户(医院)使用度和方便度的产品。2020年3月12日,公司在联合国开发计划署的支持下,捐赠价值

350万元的实验室流水线一套,用于湖北省随州市中心医院检验检测设备的补给。

该实验室流水线具有可代替手工操作、减少样本接触机率、封闭系统去盖、阻断可能产生的气溶胶扩散等优势,并且不局限于单一类型的实验室流水线,而是采用非模块化实验室检验系统,能有效提高效率、降低风险,达到安全、精益的检验操作效果。

自新冠肺炎疫情暴发以来,联合国开发计划署一直对疫情的发展保持高度关注,经过其管理委员会多轮技术对比,赛诺迈德实验室流水线成功入选联合国开发计划署项目援助产品。据悉,该设备系公司历时5年,研发出的我国首台(套)实验室自动化流水线产品,已申请三项专利,打破了该领域外企垄断我国市场的局面,在这一领域亮出了“中国智造”的闪亮招牌。

### 企业简介:

长春赛诺迈德医学技术有限公司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。

## 合心机械：“最强专家战队”驰援口罩生产一线



新冠肺炎疫情暴发以来,口罩的社会需求量猛增,一时间,口罩成为了人们生活中的必需品,也因此,口罩企业复工复产、提高产能的行动轰轰烈烈地进行着。

作为吉林省智能制造的杰出企业代表之一,长春合心机械制造有限公司(简称“合心机械”)现阶段攻关的主要课题也集中在了口罩设备研发上,凭借在自动化领域的多年经验,基于传统口罩机做了大量优化,近期成功研发出KN95/N95口罩机、全自动平面口罩机,采用了德国品牌超声波焊接设备,模块化设计,集成式功能操作系统,具有稳定可靠、防锈、易清洁、美观、耐用等特点。

不仅如此,在得知双阳区某口罩生产企业设备故障无人维修的消息后,合心机械主动请缨,派出专家组,并无偿提供所需配件,协助口罩企业渡过难关。

### 专家会诊,助力口罩企业脱难

疫情就是命令,生产迫在眉睫,2月中旬在闻讯长春市双阳区一家口罩生产企业因设备故障不能正常生产,且维修人员因疫情管制无法抵达现场时,合心机械果断决策,第一时间奔赴现场,为企业排忧解难。

据了解,该企业是吉林省为数不多的口罩生产企业之一,内部管理体制完

善,产能稳定,因疫情紧迫,该厂几条口罩生产线全负荷运转,工人们为了赶工,加班加点,自早晨4点工作至晚上12点。近期,为了提高产能,公司又新进了几台设备,尚处在“磨合期”,性能十分不稳定,经常会出现故障,造成停机,即使正常运转时也会有部分不合格产品产出,极大降低了生产效率。受疫情影响,设备售后服务人员又无法抵达现场。

合心机械总裁刘艳伟、运营副总李成锡、电气部部长赵文龙、研发部副部长李洪凯……多位公司技术骨干迅速组成“专家战队”,自公司总部驱车30余公里,通过重重检查关卡,到达该口罩生产企业。

### 发现问题,对症下药

合心机械的几位专家联手为故障设备“诊脉”,先后查看了切刀裁断情况、超声波焊接状态,并调整了口罩压杆,检查了空气压缩机和气源组件。合心机械的专家们凭借着多年自动化智能设备的研发与生产经验,通过细致观察,发现气缸非常多,并且切换频繁,对气流量瞬间需求非常大。当设备全部开动时,气压波动很大,这样某些气缸就会因为气压不足而动作迟缓,导致整个设备节拍混乱,造成口罩无序堆叠,从而严重影响生产效率和产品质量。

经合心机械专家团队讨论,确定更

换设备入口气管(由直径10mm改为16mm)是当务之急,但口罩厂不具备该管件存货。得知此情况后,合心机械立即从本公司调配,无偿赞助给该企业,帮助企业解决实际需求。

“虽不能前往武汉一线,但能为防护用品生产企业提供一些力所能及的帮助,十分欣慰。若其他企业有需要,我们也一定会伸出援助之手,武汉加油!中国加油!抗击疫情,我们在一起。”一方有难,八方支援,这是刘艳伟带领全体合心机械员工所践行的使命与担当,同时也是来自合心机械“众志成城,抗击疫情”最朴实的表达与心声。

### 企业简介:

长春合心机械制造有限公司成立于2002年,是长春市经济技术开发区重点招商企业,国家高新技术企业,专注于汽车零部件自动化装备生产线及全套解决方案,以及智能家居、智能立体停车、智能仓储、教育培训等创新产品的研发与生产。

2015年获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持,帮助其完成对德国百年工业企业GRG集团的投资并购,实现全球化拓展;2016年成为“中国智能制造系统解决方案供应商联盟”理事单位;2017年被工业和信息化部评为服务型制造试点示范企业。



## 瑞吉：共抗新冠 守望相助

2020年庚子鼠年，新冠肺炎疫情席卷全球。当前，疫情防控不断升级，防控力度持续加大，国内疫情防控虽已取得成效，但防控形势依然严峻，特别是国外疫情不断蔓延的当下，防控工作再一次面临重大考验，而解决公共防控物资（口罩、酒精和消毒剂）的短缺情况，是全中国人民乃至全球人民的共同心愿。

为积极响应习近平总书记打赢疫情防控阻击战的号召，吉林瑞吉特殊化学品有限公司（简称“瑞吉”）积极自救，保生产保经营。2月10日，顶着与当下所有企业同样面对的巨大冲击与压力，全体人员开始复工，充分发挥企业多品种和国际化优势，疫情期间无一日停工停产。

在保证乙氧基化产品平稳生产的同时，瑞吉决定新增消毒类产品线，为



抗击疫情尽一份力。瑞吉人仅仅用了19天，便实现了技术改造4条生产线、购置全自动灌装机等设备及获批“消毒产品生产许可”，完成了从配方研发、原材料采购、包装设计等全部工序。公司领导亲把质量关，目前首款“免洗消毒洗手液（泡沫型）”已经进入市场测试阶

段，此举大大缓解了吉林地区免洗消毒洗手液供应不足的状况，为吉林抗击疫情做出一定的贡献。

3月19日，瑞吉管理层决定向地方政府捐赠3000瓶消毒洗手液，用于抗疫和学校开学学生返校前的防疫准备，后续还将根据疫情发展情况继续为返校学生开学提供力所能及的物资支持。

### 企业简介：

吉林瑞吉特殊化学品有限公司成立于2017年6月，2019年4月，吉林省科技投资基金有限公司通过增资扩股方式投资瑞吉，成为瑞吉股东。

2020年，瑞吉不仅成为国内重要的聚羧酸原料及产品制造基地，还成为高技术高附加值的**功能型表面活性剂生产基地**。

## 迈达医疗：“火线转产”防护衣

疫情面前，没人能袖手旁观。

全国疫情防控战打响以来，医护人员防护用品变得愈发重要，对于他们来说，这不单是保障自身安全的“护身符”，更是他们与病毒作斗争的武器。

面对医护物资紧缺的境况，吉林省迈达医疗器械股份有限公司（简称“迈达医疗”）果断决定，利用自身优势，“火线转产”隔离衣和防护服，为打赢疫情防控阻击战提供后勤保障。

公司随即采购了生产所需的原材料和设备，并对车间实行了改造，以符合生产要求。“为抓紧生产，我们临时开放了300个岗位，联系人员电话都被打爆了，大家都很踊跃，目前登记员工已经达到1100多人。”迈达医疗董事长王泽义激动地说。

从生产肿瘤热疗设备，到生产一次性隔离衣和防护服，改变巨大。面对转产诸多问题，迈达医疗在长春新区的全力支持下，克服重重困难，解决资金、消防、安全生产以及无菌车间扩建、生产设备和原材料采购、工人招聘等一系列问题，并召集自愿复工加班的员工，在2月16日原材料到位当天就开始生产。经过马不停蹄地昼夜奋战，2月18日，迈达医疗正式交付第一批货品，在不到10天的时间内迅速转产。现在，迈达医疗又引进了口罩生产线，为疫情防控继续发光发热。

在加急生产的同时，迈达医疗向武汉捐赠一次性隔离防护衣数次及4台热疗设备，并为吉林市定点医院捐赠了一台“射频热疗系统”医疗设备，累计捐赠

总价值已达370余万元。

一边积极转产，一边慷慨相助。面对疫情，迈达医疗竭尽所能，倾囊而出。“现在我们开足马力，抓紧生产。”迈达医疗董事长王泽义说，“我们要与时间赛跑，这场仗必须要赢。”

### 企业简介：

吉林省迈达医疗器械股份有限公司是集产品设计、研发、生产、销售为一体的**医疗器械科技型企业**。目前，迈达医疗已成功研制并开发了**NRL射频肿瘤热疗系统、RHL热化治疗灌注机、常见病康复系列产品**，是国内首屈一指的**利用内生场技术生产肿瘤热疗机的厂家**。2016年获得吉林省科技投资基金有限公司的**股权投资**。

# 浦生泰：调节肠道微生态 为阻击疫情“加码”



2020年1月至3月,国家卫生健康委员会先后发布了新冠肺炎诊疗方案试行第四版至第七版,均将“肠道微生态调节剂”作为一种治疗方法纳入其中,指出“可使用肠道生态调节剂,维持肠道微生态平衡,预防继发细菌感染”。

疫情的发展牵动着全国人民的心,多地医护人员联合抗击,行业专家也在积极寻找着行之有效的治疗方案,不久前,“肠道微生态调节剂”通过多次验证,被证实其在提高患者的粘膜和机体免疫力、增强抗病力、加速病毒清除方面有显著效果,不仅有助于病体康复,同时在愈后恢复营养供给及提升免疫力上也有着突出表现,并可在一定程度上防止继发性感染和其它不良后果的发生。

中国工程院院士、国家卫健委高级别专家组成员李兰娟院士亦对微生态疗法给予了充分肯定。研究表明,该产品具有调节肠道之功效,并可快速构建肠道微生态平衡,从而提高人体免疫力。据了解,此次疫情的危重症病人多有肠道菌群紊乱情况,易引起细菌继发感染,甚至导致死亡。调节肠道微生态平衡,可有效减少细菌继发感染。

抗击疫情,人人有责。作为一家专注于人体肠道微生态调节剂研发、生产和健康管理的国家高新技术企业,吉林省浦生泰生物技术有限责任公司(简称“浦生泰”)勇于担当,先后向长春、承德

等多地医疗定点机构捐赠相关产品,为更多新冠肺炎患者和医护人员阻击疫情“加码”。

浦生泰迅速调配了数十万额度的“太和元”肠道微生态调节剂,捐往新冠肺炎诊治定点医院——承德市第三医院、长春市传染病医院等多家医疗机构,以填补其相关物资的空白。公司希望尽绵薄之力与全国人民一道攻克疫情难关。

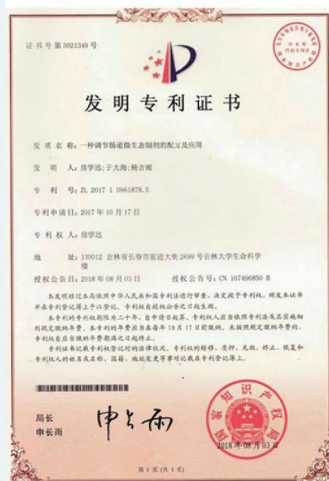
“浦生泰太和元”肠道微生态调节剂是浦生泰与吉林大学生命科学学院和分子酶学工程教育部重点实验室、美国哈佛医学院、波士顿儿童医院、美国俄亥俄州立大学等研究机构紧密合作,耗时十余年所形成的研发成果,是首款集中药、益生菌和益生元的肠道微生态调

节食品。产品含有9种具有自主知识产权的益生菌菌种,采用了肠道微生物原位培养、谷物培养基发酵、益生菌高密度共存发酵、辅助因子的理性复合、活性因子的高效保护等国际领先技术,可以有效调节肠道微生态。

2018年“浦生泰太和元”肠道微生态调节配方产品获得特殊医学用途配方食品注册证书(TY20170099),并获得中国国际高新技术成果交易会优秀产品奖;2019年浦生泰太和元活菌制剂“PST001”在吉林大学第一医院完成临床I期研究,表现出良好的微生态调理效果,并进入临床II期研究。

## 企业简介：

吉林省浦生泰生物技术有限责任公司位于长春市高新区,是一家专注于人体肠道微生态调节剂研发、生产和健康管理的生物类国家高新技术企业,承担吉林省科技厅重点研发项目、吉林省科技厅医药专项、长春新区“长白慧谷”英才计划和汤臣倍健“营养科学研究基金”等多项省部级以上科技和人才项目;同汤臣倍健、海王生物、新希望集团等多家优秀企业建立了战略合作,是吉林省博士后创新实验基地,也是长春新区重点培育的新兴生物医药类企业。2017年获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持。





## 吉创科豹:服务机器人产业的抗疫先锋



2019年12月以来,新冠肺炎疫情在全世界范围内蔓延,为应对这场人类共同的战役,各国政府与人民一道,持续奋战,为战胜疫情提供了坚实的基础与保障。

近年来,人工智能产业迅速崛起,在各行各业中发挥着重要作用。在此次疫情中,由吉林大学、吉林省科技投资基金有限公司、康冰老师创新团队联合成立的产学研创新科技公司——吉林省吉创科豹科技有限公司(简称“吉创科豹”)积极响应国家关于科学防控的重要指示精神,利用自身优势,成功研发并推出了一款室内专用功能服务机器人——“吉大防疫小豹”。该款机器人是吉创科豹的第三代专用功能服务机器人,除了具有传统的云端服务、智能语音交互、导引等功能外,还添加了防疫卡点测温功能和多点巡逻喷洒消毒功能,既可以做到实时测量、超温报警,还可以自主导航无死角消杀,可谓绝对的防疫新兵!

### 拓展两大功能, 智能“小豹”显身手

“吉大防疫小豹”系公司二代产品“JLU-小豹”的升级产品,专为应对此次疫情而设计。一方面添加了红外测温模块,可以实现防疫卡点的测温功能,对温度实时测量、超温报警,便于辅助防疫工作人员测量体温,从而有效减少因为人员之间接触而造成的疫情扩散。另一方面还添加了电机驱动模块,可以结合自身的多点巡逻功能,实现巡逻喷洒消毒,不仅可以实现室内自助导航巡逻,全方位无死角喷洒消毒,还可以辅助代替人员进行室内消杀,有效防止病毒传播扩散。

项目创始人康冰介绍,该款机器人不仅拥有二代机器人“JLU-小豹”强大的协同办公能力,而且针对当前的疫情防控,还具有实时、高效、零接触的特点。吉林大学姜治莹书记在视察吉大附中新学期开学防疫工作时,看到小豹防疫机器人承担了消毒、测温等任务,了解到这是吉林大学双创新成果时,非常认可这种创新创业模式,鼓励团队抓住机遇,干出成绩!

随着企业人力成本的上升,各用人单位将更加倾向于用服务机器人来解决日常事务,尤其是重复性事务,像“防疫小豹”这种专用的服务机器人,以后会越来越多地进入各企事业单位。公司坚信,随着市场潜在需求的成熟,也将有更多的服务机器人走入寻常百姓家,从而引发服务机器人家庭化的浪潮,同时,也将为中国工业生产带来更多实效性的改变。



吉林大学姜治莹书记视察吉大附中,对承担防疫工作的小豹机器人非常认可。

### 企业简介:

吉林省吉创科豹科技有限公司以研发、生产、销售室内服务机器人为主营业务,所生产的室内服务机器人广泛适用于政府机关、高校、科技馆、博物馆等场所。2019年获得吉林省科技投资基金有限公司的股权投资。

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

## 楼里楼外：“民兵模式”筑牢疫情“后方”壁垒



### 整份蔬菜日配包实拍



2020年初,新冠肺炎疫情让往日熙熙攘攘的街区陷入了沉寂,生活在城市中的人们,为了安全起见,过起了居家的“宅”生活。同时,不免让忙惯了的我们陷入沉思与焦虑,在这一档口,我们除了减少外出,避免疫情传播,日常所需又该何去何从?柴米油盐酱醋茶、日用品、消杀用品、物业费缴纳……这一切,在社区这方寸之地,又能否乘着互联网的东风完成一站式“无接触”到达?

疫情就是命令。作为智慧社区的生活性服务平台,“楼里楼外”率先开启“民兵模式”——构建不脱离日常经营的应急分发网点,主动承担起物资分发的任务,全力保障供给。由此,分布各区的数个“社区驿站”同时高效运营,为筑牢疫情“后方”壁垒发挥着重要作用。

这是新时代一个普通企业的责任与担当,也正是因为这些默默奉献的“战士们”,让战役胜利的曙光离我们越来越近。

#### 采购供给 用心备至

2020年初,突如其来的疫情,让全

国上下瞬时进入戒备状态。

忧百姓之所忧,做百姓的贴心人。作为社区管家的“楼里楼外”,迅速集结各班人马,公司上下随即进入“备战”状态,先后召开N场线上会议探讨应对方案,最终制定出高效安全的无触配送策略,以保障百姓的日常生活供给。

自2月3日起,百姓所需的蔬菜、水、米、面、蛋类及日用品便源源不断通过“楼里楼外”的采购平台集散到辖区各地。与以往不同的是,这次的所有工作目标不再以销量为主,而是全力为百姓提供充足的保障。为此,公司采购团队还专程前往大米产地采购了一批大米,以保证大家的需求。

#### 全力以赴 驰援民生

在供应上,“等待到货”变为“主动出击”,货源仓直采,直接配送至各个门店,保证货品优质价廉;在运输上,采用无触配送,同时启动了蔬菜日配包服务,保证新鲜高效送达;在技术上,暂停所有非保障类商业项目研发,全力以赴研发政府及社区管理信息登记板块,同

时开通各社区社群渠道,以配合完成信息普查。

疫情特殊时期,越来越多的社区群众选择了线上团购服务,为此,“楼里楼外”相继开通蔬菜、米面专栏,随后,消杀、水饮专栏也紧急上线,方便群众采购。另外,针对居家隔离的用户,公司可根据需求代买送货。针对社区周边超市货品供应不足的问题,公司为其提供了供应链输出服务,竭力保障百姓的日常生活有条不紊。

采购组打通货源渠道,配送组马不停蹄,这一切的努力,虽未发生在抗疫前线,却形成了后方虽平凡却强有力的支撑。

#### 遏制疫情 共克时艰

在此次疫情中,实行“网格化”管理至关重要。做好精准管理,就能堵住疫情传播的通道,这种“硬核防控”同时也是“楼里楼外”关注的方向与重点。

公司研发团队全系来自吉林大学,由吉林大学创新创业优秀指导教师、第九批江苏省科技镇长团成员胡章优及



助社区政府第一时间排查登记“疫情风险”人员,并为社区开发“疫情监控系统”,对社区人员身体状况及时快捷上报,从而有效拦截疫情传播,保障社区居民安全。

所谓“民心稳,则国家稳”,一场没有硝烟的战争,见证了众志成城的中国力量。

### 企业简介:

“楼里楼外”于2016年创办,致力于一站式社区服务平台的研发与推广,并成功获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持。目前,平台以社区为辐射单元,以小区为末端支点,依托社区大数据平台、小区物业云管系统、业主APP/小程序等手机应用、公众号/小区业主群/到户媒屏等传媒矩阵、“社区驿站”小区综合服务网点,成功实现了政府、物业、业主、商家之间的连接,同时能有效提供大数据构建、政府安全管控、物业智慧管理、信息流精准分发、商品和服务按需统采等一体化综合服务。

其他本硕博毕业生组成,凭借多年积累,目前平台已可提供缴费、报修、租赁、团购、电信、家政、金融、保险、旅游等共计30项社区生活服务,信息化建设覆盖80个社区,超过600个小区,项目模式已被大连、扬州、桂林等吉林省外城市学习引进。而在此次抗疫的进程中,公司应时而变,为平台功能“加码”,让平台不仅能满足百姓日常采购、物业费缴纳等需求,还充当起了守护社区的“小卫士”。

平台到户媒屏全天候宣传“防疫知识”、通知“返长登记”,同时平台社群辅

## 华瑞参业:百箱人参制品为一线公安干警“蓄力”

打赢新冠肺炎疫情防控阻击战,离不开社会各方的努力。为了守护一方平安,公安干警们不畏险阻,与疫情博弈,用时间与生命,保障防控工作的有序进行。2月24日上午,爱心企业珲春市华瑞参业生物工程股份有限公司(简称“华瑞参业”)总经理孙聪带队,向珲春市公安局捐赠人参水300箱,人参精3000盒。

作为珲春企业,华瑞参业一直致力于人参的种植与开发,此次捐赠,企业希望通过力所能及的物资支持,为珲春公安全体干警加油鼓劲,也为疫情防控阻击战贡献自己的一份绵薄之力。



### 企业简介:

珲春华瑞参业生物工程股份有限公司成立于2006年7月,是一家集种植、研发、生产、销售于一体的现代化综合性实体企业。2018年获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持,进一步加大研发投入,不断扩大研发团队规模。目前,公司拥有大型绿色无公害人参种植基地、林下参基地、西洋参基地、林蛙养殖基地及大型梅花鹿养殖场,年产鲜人参20万公斤。

## 双正医疗:15 分钟内快速诊断新冠肺炎



自新冠肺炎疫情暴发后，病毒的感染诊断成为防控的重中之重。目前，核酸检测被公认是最为有效的确诊手段，体现出其巨大的价值，但在临床实践中，却可能由于样本采集部位、采集方法、疾病发展过程等因素，存在一定误差。作为核酸检测方法的补充，钟南山院士曾多次提及并指导研发，检测试剂盒被越来越多的科研团队所关注，并通过反复比对，进一步证实了试剂盒阳性检出率与临床诊断结果具有高度符合性。

作为一家专注于诊断试剂即时快检(POCT)产品领域的企业，此次疫情，迅速触动了吉林双正医疗科技有限公司(简称“双正医疗”)的应急研发机制，公司迅速响应，投入战斗，针对检测试剂研发工作展开了一场与时间的赛跑。

在得知疫情的第一时间，双正医疗便向公司研发部门下达了集结令，抽调精兵强将，联合吉林大学病原生物学相关专家组建科研攻关小组，研发新冠肺炎病毒抗体检测试剂。经过全体研发人

员的连续奋战，2月4日完成了“新冠肺炎 IgM/IgG 联合检测试剂盒”的小试，并开始在吉林大学第一医院进行临床测试。截止到2月12日，已检测病例4个，准确率达到100%。该试剂盒是应用胶体金免疫层析技术检测人血清、全血的新型新型冠状病毒(SARS-CoV-2)IgG/IgM抗体，最快可在15分钟内肉眼观察获得检测结果，具有操作简便、快速、准确、对检测人员及场所限制小等优点。能够与核酸检测方法互为补充，从而缩短对新型冠状病毒肺炎病毒(SARS-CoV-2)的检测用时，加快新型冠状病毒肺炎病毒(COVID-19)疑似病例的即时诊断和密切接触人群的现场筛查。做到即发现即检测，减少传播风险，尤其适合于专业检验人员不足和分子生物学检测设备缺乏的基层诊疗机构使用。



通化市委书记高志国到双正医疗调研

目前，双正医疗与吉林大学第一医院、长春市传染病医院已合作开展临床检测试验研究，得出初步试验结果。截至2月18日，共进行了27例临床对比试验，其中5例确诊患者的试验结果与核酸试剂检测结果一致；22例疑似患者中21例和核酸检测结果吻合，1例有待进一步验证。

近期，吉林省科技厅已向国家科技部推荐此快速检测产品，申报现场快速检测产品研发应急项目，审批通过后，即可加入“抗疫”阵营。

### 企业简介：

吉林双正医疗科技有限公司成立于2013年，是一家专注诊断试剂即时快检产品领域，集研发、生产、销售于一体的科技生产企业。2019年获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持。目前，公司研制的“新心损三项联合检测试剂盒”已经生产销售；三类医疗器械类的检测试剂——“幽门螺旋杆菌 IgM/IgG 联合检测试剂盒”已经上报国家药监局申请注册批件；儿童“手足口病 IgM/IgG 联合检测试剂盒”、“甲流乙流 IgM 联合检测试剂盒”、“肺炎支原体衣原体 IgM 联合检测试剂盒”等项目工艺研发已经完成，进入了临床前的准备工作，这些产品覆盖心内科、呼吸科、消化科、儿科、内分泌科等多领域。





## 通化禾韵:关注健康 驰援一线

继不久前向基层防疫人员捐赠食品物资后,2020年2月28日,通化禾韵现代农业股份有限公司(简称“通化禾韵”)又向通化县光华镇政府捐赠口罩,以实际行动,为疫情防控工作助力加油。

当前,全国新冠肺炎疫情防控呈现出明显的积极向好势头,新发病例数呈现下降趋势,这和所有奋战在一线的工作者们艰苦的努力与忘我的拼搏分不开。作为一家以蓝莓种植加工为主的企业,对健康与饮食方面尤为重视,通化禾韵希望尽自己的绵薄之力,为一线工作者提供一些力所能及的帮助,他们迅速筹集了食品、口罩等物资,捐往当地政府。

2月中下旬,在严格做好疫情防控工作的基础上,通化禾韵稳妥有序地推进复工复产。面对员工到岗难、安全防疫难、物资运输难等问题,公司采取不同措施,切实做到防控机制



到位、人员管控到位、物资保障到位、消毒管理到位,建立起了一道坚固的疫情期安全复产防线,稳定信心。

与此同时,在加强疫情防控的前提下,公司还布局好下一步企业生产经营,保价格、保质量、保供应,积极为市场复苏做好准备。“禾韵人”相信,逆流勇进,必将汇聚成一股势不可挡的正能量,“拨云见日”的那一天并不遥远!

### 企业简介:

通化禾韵现代农业股份有限公司成立于2002年,是一家集蓝莓良种繁育、种植、加工、营销、科研于一体的科技型公司。公司先后被评为国家有机食品生产基地、全国优质果品基地、农业产业化省级重点龙头企业、吉林省科技小巨人企业等称号。公司蓝莓规模、科技和产业化水平在我国蓝莓行业当中位居前三,蓝莓鲜果销量位居全国第二,深加工产品品质居首位。2019年成功获得吉林省科技投资基金有限公司的股权投资。

## 卡思特:用“大数据”支持企业复工



抗击疫情,人人有责。当前,新冠肺炎疫情防控已经取得阶段性胜利,但随之而来的企业复工给防控工作带来了不小的压力,及时掌握复工人员身体状况成为重中之重。

针对企业疫情管理分散、不专业、无组织等特点,吉林省卡思特科技有限公司(简称“卡思特”)联合吉林省大数据科学与工程实验室,紧急合作开发了《工厂复工疫情防控在线填报系统》,供有关企事业单位在疫情期间免费使用。该系统可通过入区入厂快速扫描登记、即时统计、及时上报,帮助企业

便捷掌握复工人员身体状况,减轻企业管理负担,降低疫情风险。有关单位只需通过指定的二维码自动注册,生成新的二维码,再打印贴到登记位置,即可使用。同时,该系统支持多端管理,通过扫描二维码或连接地址,企业相关管理人员即可登录到专属的管理平台,查看厂区复工人员状况,并自动将填报相关信息提交至上级直属管理部门(例如区政府相关部门)。复工期间,人员的体温监控、健康统计、管控分析等都将对疫情防控起到关键性的作用。

目前,该系统已经在广泽乳业、吉林省近江汽车零部件有限公司、北湖科技园等诸多企事业单位上岗,有效实现了复工疫情的有效监督与管理。

竭尽所能,支持疫情防控。不久前,卡思特还与长春新区多家企业联合筹备了1200套防护服,运抵一线,支持一线防护工作。我们相信,众志成城,疫情必可战胜。

### 企业简介:

吉林省卡思特科技有限公司成立于2004年,从事大数据和云计算服务,拥有自主知识产权20余项,形成了分布式存储、云计算、大数据处理分析、数据可视化等一系列核心产品,广泛应用于政府、金融、教育、交通、卫生医疗、特种行业等市场。2018年获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持。

# 博大伟业：博采科技精华 缔造百年伟业

文 / 刘海东 郝莹 任涛 图 / 胡梓博



Broadwell

博大伟业研发中心

2019年,为了满足研发需求,吉林省博大伟业制药有限公司(简称“博大伟业”)对已经运营了近10年的研发中心进行了整体改造,对实验室进行了扩容,新购置了一批大型研发设备。这一切的一切,都将为公司2020年乃至今后一段时期提高产品的研发能力与效率蓄力,从而也为带动辽源市整体创新药产业发展贡献力量。

“辽源在吉林省‘一主六双’的医药健康产业走廊建设规划中,被定位为‘化学药+梅花鹿’产业聚集区,博大伟业被评为国家高新技术企业、吉林省化药联盟理事长单位,承载着辽源医药产业创新研发平台的任务,公司将依托于在化药和生物药上的研发优势,以此来带动辽源市医药产业整体步入创新的快车道。”博大伟业总经理谢文博对公司的后续发展信心十足。近期,公司为了满足研发需求,购进了包括质谱检测器等多台设备,同时与世界最大的分析仪器商安捷伦达成合作,设立共建实验室。“与安捷伦的战略合作具有重要意义,依托其强大的技术开发能力,新购进的质谱设备能够满足国家2020版药典及新药研发中的技术需求,使产品检测标准向ICH(国际人用药品注册技术

协调会)要求看齐,同时作为公共研发平台,可降低合作企业的一次性投入成本和产品检验费用,还可提供技术支持和研究方法指导。2020年值得期待。”

## 创新引领下的快速增长

博大伟业前身为吉林省博大制药有限公司(简称“博大制药”)全资子公司。后由自然人控股,致力于化药与生物药的研发生产工作。近年来,公司依靠主打产品聚普瑞锌颗粒深耕消化领域市场,取得了丰硕成果。2018年,该产品实现销售收入约6200万元,2019年超一个亿,增速在50%以上。2020年,公司计划进一步开拓心脑血管领域市场,对现有的药品管线进行补充和优化。届时,将有四个品种同时上线,支持博大伟业整体运营。同时,白介素的投产也指日可待,产品目录在持续更新中。

在博大伟业高管看来,创新是公司永恒不变的主题,只有不断创新,企业才具备最强大的生命力。“近年来,化药发展很快,对质量、适用症、安全性等要求越来越严格,各个药企也有不同打法,要么做创新药,这就必须具有非常高端和非常丰富的产品管线,且要不停



博大伟业总经理谢文博

地去创新;要么做仿制药,专注做好产品工艺、质量、疗效与原研药保持一致,这就需要具备国际一流的GMP管理体系和持续的技术研发、技术改进做支撑,这样的企业才能有发展。”

近期,聚普瑞锌又新取得了两项适用症专利,一个是用于放化疗引起的胃粘膜损伤和抑制呕吐;另一个用于治疗溃疡性结肠炎。这两项专利将为聚普瑞锌争取到更多市场,竞争力也将明显增强。据估算,2020年,博大伟业预计销售总额将突破2亿元,利税超5000万元。



### 关注人才为企业发展蓄力

当前,博大伟业主要采取“两条腿”走路的创新发展战略,公司业务中,化药主要依靠自主研发,生物药则以战略合作为主。取长补短、发挥所长,已经逐渐形成博大伟业最重要的核心竞争力。

据了解,化药目前仍是世界范围内增长较迅速的药品细分品类,生物药则发展较晚,但市场发展潜力巨大。对于以化药起家的博大伟业,新旧领域的交替与协同,意味着人才需求缺口的加大。

走进公司研发中心,正在扩建中的实验室,将研发的地位推向前所未有的高度。目前,实验室现有研发人员 50 余人,除了少部分为博大制药原班人马外,大部分均为新招聘人员。

关于人才招聘,谢文博亦深有感触:“目前药企招人留人都很难,我作为吉林省政协委员,每年都在提,希望政策能由关注‘国际顶尖’人才向普通的技术型人才倾斜,比如高校的博士、硕士、本科生,这些人才都是企业所急需的。”2020 年吉林省两会中,谢文博又提出了“促进吉林省医药企业快速发展”的提案,得到了科技界别的一致认可,作为界别提案提交到了大会。

近年来,谢文博也屡次参与了省市多场相关研讨会,经过多方努力,在人才政策方面取得了一定成效。“比如辽源市目前就已经成立了高端人才工作站,通过‘在事业单位招聘、落编制,在企业内工作’的形式留人,就具有非常大的吸引力。而且目前辽源市的医药产业也在稳步发展中,能为医药人才提供比较大的发展空间。”

2020 年,对于博大伟业是充满期待的一年,一方面将围绕新批复的产品,完成一次性评价;同时还将对核心产品基于原有的工艺进行进一步的优化与改进,公司的创新药管线也在有条不紊

的推进中。“争取以较低的成本和更好的质量参与到下一次的药品集采中。”

### 做百姓健康的守护神

药品集采可谓是把双刃剑,一方面有利于医疗机构以更低的价格获得优质药品,以降低消费者购药价格;另一方面,也将压制企业的药品价格,削掉企业的部分利润。“集采总体来说是好事,是造福患者的事情,但最怕进入恶性竞争,降到了企业的成本线,就没法做了。”在谢文博看来,目前博大伟业的产品尚未涉及到此类问题,如能参与集采,公司的市场规模与盈利将得到极大攀升。

目前,仅博大伟业即将投产的氯吡格雷产品在国内就至少有 120 亿的市场份额,该药主要用于预防和治疗因血小板高聚集引起的心、脑及其他动脉循环障碍疾病,临床应用广泛,并且患者需要终身服用。当前市场上同类药品售价普遍偏高,普通百姓很难承受。“集采相当于压缩了中间环节,对于企业利润空间有一定的挤压,但不足以致命。降价后,市场将迎来新一轮的扩容。博大伟业将通过技术和工艺改进,在保证产品质量的同时,降低药品成本。”

对于“天价药”现象,谢文博坦言,研发成本是构成药价的主体,药企多为十年磨一剑,从资本逐利的角度考虑是要有一定收益的,但他认为,未来,天价药几乎已成为不可能,随着国家管控趋严,人们对药品择优选择需求的转变,以及市场激烈的竞争等,药品售价将逐渐走向一个更为合理的空间。

多年来,博大伟业始终本着“质量是企业生命线”的发展理念,从员工培训入手,坚持在原料采购、生产、检测等环节层层严格把关,并采取第一时间问责的方式,杜绝每一粒问题药品流入市

场。在谢文博看来,做药企就必须具备责任感与敬畏感,产品质量不是喊口号,而是要真真正正渗透到日常工作中。

以一颗仁爱之心作为企业安身立命的根本,是博大伟业发展多年总结出的硬道理。近期,以聚普瑞锌为试点,博大伟业与吉林大药房签订了战略合作协议,去除中间经销差价,消费者购药将更加实惠和便利。“对于药企来讲,非常希望通过各方努力,企业产品能进入到国家医保药品目录,如此不仅能为企业争取到更多的市场空间,同时百姓也能享受到更多质优价廉的放心药。”



### 企业简介:

吉林省博大伟业制药有限公司成立于 2010 年,以生物药、化药两个研发平台为技术依托,主要从事心脑血管、消化、抗癌、神经精神类药品的研发、生产和销售。公司是国家高新技术企业,吉林省化药联盟理事长单位,吉林省科技小巨人企业,其在长春的化药研发中心被评为省级研发中心、化药工程中试中心。公司产品目前以聚普瑞锌颗粒为主,该药属国家三类新药,是世界第一个临床用于治疗胃溃疡的含锌化合物,具有独特的作用机理和良好的临床疗效,市场前景广阔。2018 年获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持。

## 发展民营经济 促进吉林振兴

——吉林省科技投资基金有限公司已投6户企业、10名企业家获表彰！



习近平总书记在民营企业座谈会上指出，非公有制经济是中国特色社会主义制度的重要组成部分。民营经济已经成为创业就业的主要领域、技术创新的重要主体、国家税收的重要来源。民营企业和民营企业家是我们自己人。在全面建设社会主义现代化国家的新征程中，我国民营经济只能壮大、不能弱化。

吉林省委、省政府将突出发展民营经济作为吉林振兴发展的重大战略部署。全省广大民营企业和民营企业家，以敢为人先的创新意识、锲而不舍的奋斗精神、爱乡敬业的感人情怀，主动担当、奋发努力、艰苦创业、百折不挠，成为促进经济发展的强劲动力和重大支撑。

为表彰先进，激发干劲，催人奋进，进一步调动广大民营企业和民营企业家的积极性、主动性和创造性，使其更好地担负起吉林振兴的新使命，省委、省政府决定，授予50户企业“吉林省优秀民营企业”称号，授予83名个人“吉林省优秀民营企业家”称号。其中，吉林省科技投资基金有限公司6户已投资企业、10名企业家名列其中。



### 吉林省优秀民营企业：

长春合心机械制造有限公司  
 吉林省博大伟业制药有限公司  
 吉林和元生物工程股份有限公司  
 吉林省长春皓月清真肉业股份有限公司  
 吉林省集安益盛药业股份有限公司  
 白城福佳科技有限公司

### 卓越贡献民营企业家

张 凌 吉林省维尔特隧道装备有限公司董事长  
 贺玉珍 长春市万易科技有限公司总经理  
 丛连彪 吉林省长春皓月清真肉业股份有限公司董事长  
 张益胜 吉林省集安益盛药业股份有限公司董事长  
 朱继忠 吉林华康药业股份有限公司总经理

### 优秀青年民营企业家

潘 巍 通化万通药业股份有限公司总裁  
 郭建华 长春海普瑞斯科技有限公司总经理

### 杰出职业经理人

嵩之松 长春世鹿鹿业集团有限公司总裁

### 疫情期间突出贡献民营企业家

王泽义 吉林省迈达医疗器械股份有限公司董事长  
 李富彪 吉林云飞医药有限公司董事长



一批优秀民营企业和民营企业家快速成长,有的几十年专注于家乡发展,堪称卓越;有的接过前辈重任,青年有为;有的坚守职业操守,经营业绩杰出;有的在重大疫情面前,甘于付出,作出突出贡献。这些民营企业和民营企业家应该获得全社会的肯定和尊重!

# 富士康创投:隐形的 CVC 巨头

文 /Yorke

富士康一直以“全球最大工厂”为人所熟知,事实上这家代工巨头早已开始了投资之路。让人没想到的是,富士康的投资版图竟如此庞大。



鲜为人知的富士康创投,出手了。

2019年12月13日,鸿海集团发布公告宣布,鸿海子公司富士康创投控股(Foxconn Ventures Hold-co)出售了所持有的过半阿里巴巴股份。本次富士康创投共出售了阿里巴巴133万8465股ADS,交易价格为每股ADS 203.82美元,总金额达2.72亿美元(约19亿人民币)。

按照获得成本计算,富士康创投的这次交易实现收益1.33亿美元(9.2亿人民币)。换言之,郭台铭这一笔投资轻松赚了近10亿元。

让人没想到的是,富士康的投资版图如此庞大。富士康一直以“全球最大工厂”为人熟知,事实上这家代工巨头早已开始了投资之路。纵观国内的许多明星企业,包括滴滴、旷视科技、小鹏汽车、宁德时代、思必驰等等,富士康一个都没有错过,堪称隐形CVC(企业创投)“巨无霸”。

## 12年前投资阿里

### 如今轻松赚了9亿元

这是一笔几乎被人忽视的投资。

此次富士康出售的阿里巴巴股份,最早可追溯到2007年。当时鸿海集团作为基石投资者以2.716

亿港元认购刚在香港挂牌上市的阿里巴巴2.9%的股份,每股价格为13.5港元。随后阿里2012年从香港退市,又在2014年登陆美国,富士康所持有的阿里巴巴股份一路水涨船高。

据了解,此次交易后,富士康创投仍持有阿里巴巴126万股ADS,持股比例约0.05%。据台湾媒体称:鸿海集团将投资阿里巴巴定位为财务投资,因此未来如果价格合适,鸿海集团不排除全数抛出阿里巴巴股份。

无疑,阿里巴巴早已经成了股东们的摇钱树,当然最大的赢家是日本软银。2016年,软银通过出售部分阿里巴巴股份和采取其他措施筹集了100亿美元。其中34亿美元是通过直接向阿里巴巴和投资基金出售股票获得的,其余金额通过金融衍生品获得。据日本媒体报道称,2019年4月至6月期间,软银通过出售阿里巴巴股票所得和金融衍生品收益合计贡献1.2万亿日元(约合111亿美元)的税前利润。这一数字约为软银截至2019年3月的财年税前利润(约为1.7万亿日元)的70%。

此外,苏宁从2017年12月到2018年12月通过三次出售阿里股票直至清仓,实现高达141亿元的净利润。正如阿拉丁的神灯一般,阿里巴巴通过给



股东带来源源不断的资金,来满足他们的各种愿望。

## 隐形 CVC 巨头

### 富士康投资版图浮出水面

对于本次出售阿里巴巴股票的原因,鸿海集团强调,“是富士康创投为实现投资获利”。更直白地说,是为了财务回报。

这无可厚非。高通全球副总裁、高通创投董事总经理沈劲在 2019 年清科年度论坛上曾介绍,CVC 有不同的风格,有的 CVC 比较靠近 VC,有的 CVC 比较战略。如果把每一个 CVC 的风格做一定的分析,就是会发现有的 CVC 非常强调战略的协同性,有的 CVC 战略协同性就比较宽松,对投资回报考虑得多一点。

一直以来,富士康都是作为一家制造业巨头的形象出现在世人面前,但不可忽略的是——旗下投资业务早已做得风生水起。

纵观国内的许多明星企业,包括滴滴、旷视科技、小鹏汽车、宁德时代、思必驰等等,富士康一个都没有错过。

通过投资驱动创新,通过创新驱动发展,富士康希望把“血汗工厂”的标签摘去。

在 2017 年《MIT 科技评论》“全球最聪明 50 家公司”的榜单中,富士康位列第 33 名。据了解,本次评选的标准是“拥有真正的创新技术,以及实用又野心勃勃的商业模式”,并不以公司名气或市值为考量标准。

这或许可以通过其投资案例来理解。2019 年 12 月,内衣品牌 Berry Melon 获得了千万元人民币的 Pre-A 轮融资,本轮融资的投资方正是富士康。对于富士康投资一家内衣公司,多少令人大跌眼镜。

据了解,和其他工业化生产女性内衣的厂商不同,Berry Melon 通过以胸型和数据为内衣研发基础,采取线上匹配算法与线下深度服务相结合的方式,为用户提供一站式的内衣及贴身衣物解决方案。这个项目恰好契合了郭台铭“相信科技和数据才能改变传统生产行业”的初衷。

## 富士康喜欢与阿里一起投

### 马云、郭台铭私交甚笃,孙正义是老友

有趣的是,富士康在投资策略上往往喜欢与阿里合作。单单从投资版图就可以看出两者的交集并不少,旷视科技、小鹏汽车、百世物流等企业的背后,二

者总会以股东的身份双双出现。

值得一提的是,去年鸿海集团旗下工业富联在中国大陆 A 股 IPO,网下发行初步配售结果及网上中签结果中,都出现了阿里巴巴集团的名字。

实际上,阿里和富士康的渊源远不止于此,马云和郭台铭私交甚笃。据说,马云创立阿里巴巴时,曾一度由于资金紧张到处找投资人。当时很多人都建议郭台铭投资马云,但是郭台铭心存疑虑,觉得马云有点大言不惭,错失了投资阿里巴巴的最佳时机。

2007 年郭台铭受马云邀请参加阿里第二届电商大会,当时马云跟他说:“富士康是制造业的大象,阿里要用很多蚂蚁推翻你。”在郭台铭看来,当时的阿里只是一个通过互联网让大家购物的平台。

后来,马云当初的“吹牛”如今已经成真,郭台铭曾在公开场合不吝赞美之词:“马云不能说是前无古人,但很难有后来者啊!”

郭台铭认为,网络经济和实体经济正在快速融合,给制造业带来了巨大的机会。他直言马云提出的“五新”中的“新制造”是他给加上去的,而新制造就是指工业互联网。

近两年,富士康和阿里合作消息不断传出,以致富士康和阿里乃至软银抱团合作已经成了常态。

有媒体这样描述:“这三家企业旗下员工超过 110 万人。它们代表的是一系列可以垂直整合的能力:富士康负责制造,阿里巴巴的强项是处理大数据,软银则擅长投资。”它们也是所谓的“松散联盟”的一分子,通过共同投资、项目合作以及私人关系联系起来。马云、郭台铭,再加上孙正义,三人的能量震慑亚洲。

(摘自投资界)



郭台铭

# 罗斯柴尔德家族 为何历经两个世纪仍屹立不倒？

文 / 佳云

罗斯柴尔德家族到底是怎样一个神秘家族呢？读懂了这个家族，也就读懂了一部分世界商业金融史。



大概世界上再也没有一个顶级富豪家族像他们一样，常年被传说、阴谋论、骗子所困扰。

他们成功打破富不过三代的魔咒，如今已经“富过八代”、创立世界上第一家跨国家族银行、创立世界第一代保险公司、是世界第一“国王之酒”拉菲酒庄拥有者、是欧洲最大艺术收藏家，甚至被恐怖地封为凌驾于英国、法国、德国、俄国和奥地利之上的第六帝国……它就是罗斯柴尔德家族（Rothschild Family），欧洲乃至世界最久负盛名的金融家族之一。

我们中国的大多数观众曾因一本畅销书《货币战争》而熟悉这个家族。称赞他们的人们，会夸他们头脑聪明、神通广大，善于抓住商机，因此积累了巨额财富。而抨击这个家族的人们，则说他们奸诈狡猾、长袖善舞，操弄货币，通过制造灾难与战争大发其财。更为夸张的说法，是指责罗斯柴尔德家族有操控世界的阴谋，全球重大冲突的背后，都有他们家族的身影。最耸人听闻的说法是这个家

族积累了 50 万亿的财富，而美国的 GDP 总量也才 19.39 万亿，他们稳居世界银行的宝座，也曾卷入众多的政治和外交事件中，留下了举足轻重的影响力。

但即便是信息如此发达的今天，人们也至今不清楚罗斯柴尔德家族的财富数额。只知道他们无敌富有，世界上最著名的红酒拉菲集团是他们家开的，苏伊士运河是他们家借钱给英格兰买下的，印度 80% 的铁路都是他们家出钱建的，那个“钻石恒久远”的钻石公司戴比尔斯是他们家投资的……

罗斯柴尔德家族到底是怎样一个神秘家族呢，读懂了这个家族，也就读懂了一部分世界商业金融史。

## 罗斯柴尔德家族到底多有钱

罗斯柴尔德家族发迹于 19 世纪初，创始人名叫梅耶·罗斯柴尔德。他和他的 5 个儿子即“罗氏





五虎”先后在英国伦敦、法国巴黎、奥地利维也纳、德国法兰克福、意大利那不勒斯等欧洲著名城市开设银行。

如今的罗斯柴尔德家族只是一家在全球排名前 20 的投资银行。即使是在家族利润最好的年头，也只有 1 亿美元，还不到高盛的 1/100。据 Paris Orléans（罗斯柴尔德集团母公司）2010 至 2011 的年报数据显示，罗斯柴尔德家族总资产为 96.5 亿欧元。中国人对罗斯柴尔德的追捧，很大程度上都要归功于宋鸿兵的《货币战争》。而在此之前，许多新闻、网帖已经不厌其烦解释过了很多次，《货币战争》说的罗斯柴尔德都是错的——罗斯柴尔德家族既没有控制美联储，也没有坐拥 50 万亿美元资产。

罗斯柴尔德家族的其中一条家训是：绝对不准对外公布财产情况。所以无人清楚罗斯柴尔德家族的具体财富数额，即使是在今天，要估计其总财富仍困难重重。大多数估计其控制的总资产在 3000 亿到 4000 亿美元之间。

### 生于贫民窟的银行家

“罗斯柴尔德”(Rothschild)这个等同于金钱和权势的名字，270 年前还是德国法兰克福犹太区一栋叫“红盾”(RedShield)房子的化名，位于犹太区贫民区，而家族第一代梅耶·罗斯柴尔德就出生于此。

18 世纪的欧洲，犹太人工作起来备受歧视，传统工商业等谋生手段都无法参与，当时欧洲公国林立(300 个)，每个公国都有自己的货币体系，于是便催生了大量货币流通兑换和借贷需求，加之犹太教义允许收取利息，于是为这个家族从事货币兑换和放贷业务打开了通路。

家族创始人梅耶·罗斯柴尔德，在 12 岁的时候，父母因为得了天花相继去世，自此他成了一名孤儿，在亲戚的帮助下去银行当了学徒。

在做学徒的日子里，梅耶·罗斯柴尔德学习到了银行及外汇交易的各种门道，学成后他没有留在银行而是选择通过捡拾、交易二手货创业。他发现欧洲贵族热衷收藏古钱币，故投其所好，以低价吸引到欧洲黑森卡塞尔公国的威廉王子，由于与皇室做生意的缘故，1769 年他被提拔为“宫廷犹太人”，负责打理账簿、代买英国国债等事务，原本靠收取 2%—6% 的经纪佣金为生，到了 1806 年拿破仑战争

期间，欧洲大陆封锁，威廉王子外逃，梅耶挪用威廉王子的资金从事走私贸易和放贷，获得第一桶金，逐渐走上银行家之路。

他不仅从事古钱币和古玩交易，还从事黄金白银与纸币的兑换，俨然成了一个银行家。

19 世纪初，工业革命带来商品贸易和资金业务繁荣，梅耶将五个儿子分别派往德国法兰克福(长子阿姆斯洛 1773—1855)、奥地利维也纳(次子萨洛蒙 1774—1855)、英国伦敦(第三子内森 1777—1836)、意大利那不勒斯(第四子卡尔 1788—1855)、法国巴黎(第五子詹姆斯 1792—1868)开拓市场。

几个人赚钱的方法非常简单粗暴，他们在通货外汇最低的时候买进，在最高的时候抛出，这就是他们利润的主要来源。

随着业务版图扩张，罗斯柴尔德家族建立了庞大的情报网络，在各国间通过汇率套利、炒作黄金、走私货物牟利。第三子内森最受器重，1810 年在伦敦创立了 N.M. 罗斯柴尔德父子银行(N.M.Rothschild & Sons)，1814—1815 年间，他们为英国政府筹集反法战争资金，购买英国国债，成功帮助英国威灵顿将军供应黄金，最终在滑铁卢战役后确立了家族在欧洲的金融霸主地位，此后垄断国际支付业务，通过佣金、控制汇率、投机债券获利。截至 1815 年家族资本金达到 50 万英镑，相较于 1797 年不足 1 万英镑，翻了 50 余倍，其中 67% 来自英国分支。

罗斯柴尔德家族的事业巅峰是在(1815—1870) 19 世纪中期，罗斯柴尔德家族如日中天，资本影响力渗透到欧洲各大政府。英国 1825 年发生钱荒，老



内森·罗斯柴尔德



罗斯柴尔德家族拥有的拉菲酒庄

三内森拿出黄金应急，拯救英格兰银行；在法国，老五詹姆斯 1818 年操纵法国国债价格，排挤竞争对手巴林银行；在奥地利，老二萨洛蒙为奥地利外长梅特涅缔造“神圣同盟”、派军镇压革命提供资金。

他们与各国政府紧密联系，随时准备着为家族获得利益丰厚的工商业项目。例如 1845 年中标法国铁路合同、1835 年获得西班牙阿尔马登水银供应权、1843 年收购 Witkowitz 联合矿业公司、奥地利 - 匈牙利冶炼公司、1873 年成为力拓股东、1875 年获得苏伊士运河权益，家族事业达到顶峰。

仅仅用了不足 100 年的时间，罗斯柴尔德家族控制了整个欧洲的金融命脉，鼎盛时期，势力范围遍布欧美。

罗斯柴尔德家族整个 19 世纪的挣钱方式还包括为皇室、政治家理财，从事黄金和货币交易、进行工业和矿业的投资。据尤瑟夫·卡西斯等人考证，1836 年内森去世时，他是英国最富有的人，几乎也是全世界最富有的人。算上内森的几个兄弟，当时罗斯柴尔德家族确实站在了世界之巅，拥有 600 万英镑资产。到了 1852 年，罗斯柴尔德家族资产更是达到了 953 万英镑。而且内森的后代也不赖，1870 年，内森的四个儿子遗产总计 840 万英镑，超过同时期英国任何家族的财产。

在维多利亚女王时代的鼎盛时期，连英国女王都派人来跟罗斯柴尔德家的厨子学做菜。近代

到访过的国家元首则包括里根、克林顿和密特朗等。大卫·罗斯柴尔德堂兄的妻子，是希拉里·克林顿的好友，他们的蜜月第一天是在白宫渡过的。“德国前总理施罗德，他一直都是我们公司非常重要的一个顾问；还有现任法国总统萨科齐（已卸任），在他还未担任总统之前，我们就是好朋友，我们一直保持着不错的私交。”罗斯柴尔德家族第六代掌门人大卫·罗斯柴尔德曾说。

### 折戟美国

从普法战争结束到第一次世界大战爆发，罗斯柴尔德家族风光了一个多世纪，但一战结束（1918 年）后，罗斯柴尔德家族迅速销声匿迹。正如米卡·阿罗拉所说，“他们没能在美国金融市场立住脚跟，被证明是他们衰败的主要原因。”

一部分是因为家族生意的弱点牵制了他们，从 1830 年代开始与美国有业务来往以来，罗斯柴尔德家族就迟迟没能在美国纽约设立分行。内森和他的弟弟詹姆斯·罗斯柴尔德看到美国州政府债券和商业金融的商机，希望全面进军美国。

1836 年内森去世后，掌管巴黎分行的詹姆斯更是希望能派罗斯柴尔德家族成员亲自去美国淘金。但詹姆斯的侄子们不仅对美国不冷不热，还竭力压缩对美国的投资。另外就是罗斯柴尔德家族阴差阳错背负了美国银行的坏账。

1836-1837 年正值美国的金融危机，罗斯柴尔德家族取代巴林兄弟，成为美国银行在欧洲的代理人。当时的詹姆斯·罗斯柴尔德热情高涨，通过美国银行接受了纽约州等州的州政府债券，却不知道美国银行当时已岌岌可危，结果 1841 年美国银行破产。这件事给罗斯柴尔德家族留下了坏的印象，詹姆斯懊恼地希望“从没有涉足过美国”。

20 世纪头几十年，罗斯柴尔德家族的投资遭遇了数次灭顶之灾。

第一次世界大战，各国尽管有着庞大的战时融资需求，但战争却令罗斯柴尔德家族受到重创。德国最初的推进威胁到了法国巴黎，逼迫巴黎证券交易所、法兰西银行和身处巴黎的罗斯柴尔德家族搬到法国波尔多，这严重影响了罗斯柴尔德家族的生意。更为要命的是，同盟国的战时



融资全靠美国纽约金融中心(以J.P.摩根为核心),而罗斯柴尔德家族一直没在那儿设立分部。此外,经过数代繁衍,内森·罗斯柴尔德的后裔们全然没了企业家精神,面对伦敦虎视眈眈的竞争者实在是难堪大任,更不用说比肩他们的祖先。战争结束后,罗斯柴尔德家族实质上也让出了欧洲政府融资的主导者角色。

1931年后,国际金本位体系逐渐崩塌,原有业务建立在金本位上的罗斯柴尔德家族,每一次重振政府融资角色的尝试都举步维艰。随着20世纪30年代纳粹德国的兴起,作为犹太人家族的罗斯柴尔德不可避免变成了受害者。奥地利的罗斯柴尔德家族成员没能预见希特勒的心狠手辣(这不怪这些成员),眼睁睁看着家族遗产被纳粹德国洗劫、没收。纳粹德国以290万英镑强制收购罗斯柴尔德位于捷克的一家钢铁厂,并且以战争为由不付任何现金。纳粹德国灭亡后,罗斯柴尔德在东欧的资产又被前苏联充公,实在是祸不单行。

二战结束后,罗斯柴尔德家族又保持了一段一蹶不振的状态。

纽约华尔街,大量的银行、投资公司采取分股让权的方式让企业获得持续发展的动力,也就是公司老板会把一部分股权分给干得好的经理,使其成为合伙人,但是罗斯柴尔德家族无动于衷,直到20世纪,仍保持合伙人制,不启用外姓人才作管理者,到了第三、四代,大多成员安享舒适的贵族生活。1901年法兰克福分行因缺少男性继承人相继关闭,错过美国发展机遇也是因为没有合格家族成员甘愿去美国开疆拓土。

吴军博士在《浪潮之巅》里随手辟《货币战争》的谣时,也顺带提到,欧美的大银行,包括瑞士的瑞士联合银行、苏黎世信贷、德意志银行,以及美国的高盛、摩根斯坦利都纷纷上市,融得大量的发展资金,而罗斯柴尔德家族仍然停留在19世纪家庭作坊的经营模式上。

重要的是,两次世界大战对犹太人造成巨大迫害,1931年奥地利银行被国有化,1938年维也纳分行关闭,法国政府在战争期间没收了罗斯柴尔德部分财产。

“如果你经历过那种惨剧,你就会知道这个世

界是非常脆弱的,一个国家和一个民族,在那个时代也是非常脆弱的。所以说我们平时走的路,距离悬崖也就一步之遥。经历过战争和迫害的家族,一直秉承谨慎、团结、勤劳、正直的理念,这些理念能够让我们在历次危机中化险为夷。”这是2009年,罗斯柴尔德家族第六代掌门人大卫·罗斯柴尔德接受央视采访时的回答。

但随着时代变迁,1960年,罗斯柴尔德家族传统的影响力开始下降,家族终于迎来了第一位非家族成员的合伙人,合伙人数量限制逐渐增加到1967年的20名。法国和英国的一些罗斯柴尔德家族男性成员不再恪守近亲通婚的家族规定,与非犹太人结了婚。不过总体上还是如尼尔·弗格森总结,与大多数金融公司相比,罗斯柴尔德集团的所有权和领导权仍然由主要家族成员共享。

随着财富的增长,如今的罗斯柴尔德家族成员受教育程度越来越高,虽然仍以金融业为基石,但越来越多的子孙不再对商业感兴趣,而是投身到文化、科学和艺术领域,同样取得不俗成就,其在中国也有大量业务布局。

家族资产总额的真实数字依旧无人知晓,早期几代家族掌门人均留下富可敌国的遗产,经过250年传承尽管日渐低调,时至2019年仍有2位家族成员登上福布斯富豪榜,这个家族已在全球商业史上写下了浓墨重彩的一笔。

(摘自创业财经汇)



大卫·罗斯柴尔德

# 雷士照明吴长江：史上最惨创始人

文 / 佚名

11年，他将雷士照明做到中国第一；10年间遭资本三次逼宫……从创业英雄到职业经理人，再到最后锒铛入狱，吴长江的结局不得不让人深思。



兄弟阋于墙而外御其辱！

在现实中我们多数看到的却是兄弟反目、为利相博这样的桥段。

在中国的当代商业史上，曾经一手创立了雷士照明的吴长江，注定要留下属于自己的印记。不过，在这部争夺公司控制权的大戏中，他是一个悲剧性的角色。

有媒体把他渲染成一个“悲情英雄”，他的对手则说他是“说谎者”。他对自己的评价却是理想主义者，有性格缺陷，因为名利和冥冥之中的宿命，一次又一次成为被驱逐的人。

11年，他将雷士照明做到中国第一；10年间，三次被资本驱逐出自己一手创建的企业。

联合创始人与他割袍断义，投资者与他反目成仇，曾经的生死兄弟与他对簿公堂，一直力挺他的经销商也在利益抉择中摇摆，最后站到了另一队中，而他自己也锒

铛入狱，后半生只能在监狱里消弭时光，可能就此终结企业家的历程。

从创始人到阶下囚。吴长江这种跌宕起伏的人生，让人扼腕叹息，更让人警醒。到底是什么毁了吴长江？



中国有两位做照明产业做到身陷囹圄的吴姓大哥，一位是吴宗宪，一位是吴长江。

吴宗宪2013年因“掏空联名行动科技案”被判处有期徒刑1年零10个月、缓刑3年，最终未受牢狱之苦，破产后看尽世态炎凉。娱乐名人搞副业，动静再大也不会引发太多关注。

相比之下，缠斗多时的雷士照明案，更为著名，毕竟其中有着英雄没落、兄弟反目、资本嗜血、商业博弈等等最能引发传播的戏剧要素。

1965年，吴长江出生于重庆铜梁的一个偏僻的小山村，从小就渴望走出贫瘠的农村。自幼勤奋好学发誓改变命运，奈何高考发挥失常，没能进入最心仪的清华大学而转入西北工业大学飞机制造专业，毕业后被分配至陕西汉中航空公司。

不得不说，在职场永远都是能干又能说吃香，而吴长江就凭借着过硬的技术和人情练达，27岁便被提拔为副处长，令人羡慕不已。

但是谁也想不到的是，日后导致吴长



江入狱的，恰恰是他年轻时每每被人称道的“能搞好关系”。

最终，吴长江还是没能抵住“梦想”的召唤，在改革开放的浪潮下，毅然决然地辞职踏上了南下的征程，像极了路飞摇着他的小破船，携着个大酒桶就此走上了漂泊之旅。

出发，未知的世界扑面而来。



彼时的吴长江，年轻、勇武、志大、才高，远道而来，一贫如洗。

但他觉得金风细细、烟雨迷离，眼前万里江山，什么都阻挡不了他闯荡江湖的雄心壮志。就连广东多雨的天气，时不时的台风，拗舌的方言，他也觉得是一种忧愁的美，而不是身在异乡的凄凉。

在朝气蓬勃的南方城市，他一度做过保安，但是不久后就辞职了，后来在朋友的介绍下，才误打误撞地进入了一家照明工厂，开始与灯结缘。这也是他一生事业的开端。

从台资企业的保安到港资企业的生产线，敏锐的吴长江总结出了一条“老板铁率”：首先要能吃苦；其次是要胆子大，但要有风险意识；再次是要具有商业意识。

他发现自己以上条件都具备，另外，还更有优势，自己读的书比许多老板要多得多。

最终，按捺不住自己的想法，刚刚积攒了1.5万元存款的吴长江就琢磨着自己开公司了。1994年，总资本10万元、股东6人的惠州明辉电器公司成立了，由吴长江全面负责。

创业伊始，吴长江赌徒性格就暴露无遗，一客户要求2周内交付2万只变压器，正常情况下这是要近两个月的工时才能完成的，可吴长江毫不犹豫地接了单。

最后，10多人连续干了几个通宵，加班加点勉强准时完成了这批订单，赚了20多万元。

吴长江的赌性可见一斑，这也成了羁绊他一生的性格，成在险中求存、求生、求胜，也败在火中取栗、浪尖舞蹈。



犹记得，吴长江下海临行前，汉中航空的老领导曾对他说：“小吴，你太理想化又太重义气，这样的性格是你最大的优点，也是最大的缺点。以后你若成功是性格使然，若栽跟头也是因为你的性格。”

没想到当日老领导的话，日后一语成谶。

1998年，挖到第一桶金的吴长江，在惠州真正开启了自己的照明生意。

他和高中同学杜刚、胡永宏，成立了雷士照明。吴长江当时慷慨地表示：“我出45万，占45%股权，你们俩出55万，各占股27.5%。”其实吴长江完全可以多出6万占51%的股份。

但是在吴长江看来，控股权并不重要，兄弟情面、江湖义气才是第一位的，既然大家一起创业，就不能亏了兄弟。

而这种只讲兄弟义气不讲商业规则的做法，为自己、也为雷士照明埋下了隐患，也成为了缠绕吴长江一生股权纠纷的起点。

兄弟阋于墙，往往都是眼前的利益造成的。

2002年开始，三位创始人先是进行了一次股权调整。由雷士向吴长江支付

1000万元，三人股权均等为33.3%。对于股权调整的原因，吴长江的解释是公司分红，他比杜、胡拿得多，另外两个人心里不舒服，为了这份兄弟情，他决定主动稀释自己的股权。

2005年，在公司成立8周年之际，雷士照明做到了全行业第一。然而吴长江的慷慨与雷士业绩的光辉并没能弥补三人之间的裂痕。

翌年，在公司的发展战略上，三位创始人爆发了激烈的冲突。杜、胡二人希望稳健发展，吴长江希望急速攻城拔寨，为此，三人在董事会上大吵了一架。

事后，杜刚、胡永宏联手，以三分之二的控股权将吴长江踢出公司，要求吴长江拿8000万走人。

但一周后，战局逆转。由于在生意和情感上高度认同吴长江，全国各地200多个供应商和经销商，还有公司的中高层干部，举手表决全票通过让吴长江留下，而另两个股东各带8000万退出。

由供应商、经销商“反水”，决定一个企业高层的人事变动，这开创了企业发展史的先河，震惊了整个业界。



正是这1.6亿，打开了潘多拉的魔盒，将吴长江和雷士逐渐拉入到资本的困局。资本是冷酷的，资本从来不相信眼泪，甚至也不关心企业生死，以天使的面目出现，却常常以魔鬼的身份离去。



从此,吴长江再也没能跳出这个魔盒。

2008年左右,为了增强技术实力,吴长江收购了世通投资有限公司,但是由于现金不足,再次进行了融资。在该次融资中,高盛与软银赛富联合向雷士照明投入4656万美元,其中高盛出资3656万美元、软银赛富出资1000万美元。此时,第一大股东变成了软银赛富,吴长江跌落为第二大股东。

2010年5月20日,雷士照明如愿在香港主板市场挂牌上市,同年6月以18亿元人民币的品牌价值入围“中国500最具价值品牌”,位列行业第一,市值最高时达到250亿元。

资本不黑,也不白,它是红色的,喜欢追逐血腥味儿,除了回报,它什么都不关心,而此时的吴长江显然还没有意识到危机会再次降临。

2012年5月,因为涉嫌关联交易,吴长江被警察带走问话,阎焱做出决定,让吴长江请辞,自己接任。

事后表明,吴长江涉嫌关联交易是拿了公司的钱去澳门赌博,但在当时嘈杂的舆论环境中,吴长江被塑造为悲情英雄,阎焱则被骂为“实业门口的野蛮

人”。

哪知吴长江“以退为进”,私下里联合公司的经销商发动反击,在当年9月初重返公司。

回归雷士照明后,吴长江为增强自身影响力,选择与同在广东的德豪润达董事长王冬雷合作。

2012年12月,王冬雷控股的德豪润达出资16.5亿港元收购雷士照明20%股权,成为第一大股东,其中11.81%受让于吴长江。吴长江也通过增持,成为德豪润达的第二大股东。

在吴长江和王冬雷合作的初期,俩人的盟友关系还算融洽,但是意料之外,也是意料之中的,不久后他们关系就恶化了。

2014年8月,公司召开临时股东大会,超过95%的股东投票支持罢免吴长江的董事职务及其在附属公司的职务。换句话说,也就是王冬雷让吴长江从雷士照明彻底出局。

2014年9月,雷士照明公司公开表示将起诉吴长江涉嫌挪用资金罪或职务侵占罪;背信损害上市公司利益罪;违规披露、不披露重要信息罪。次年,吴长江因涉嫌挪用资金罪,正式被批准逮

捕,当年12月,惠州市人民检察院向广东省惠州市中级人民法院提起了公诉。

雷士照明的吴长江时代彻底落下了帷幕。

## 5

2015年1月4日,吴长江因涉嫌挪用资金罪被惠州市公安局移送惠州人民检察院;2016年11月22日,吴长江因挪用资金罪、职务侵占罪一审判处14年有期徒刑。

吴长江彻底出局后,王冬雷接手元气大伤的雷士照明同样没有成为赢家,股价一路走低、市场占有率一路萎缩,直至如今8亿贱卖于KKR。

很多人出于惋惜悲情英雄的本能十分慨叹吴长江的结局,可一身袍哥范儿的吴长江虽有一定魅力,但亦如袍哥群体走入终局那样,是不可违逆的趋势。

吴长江个性鲜明,讲究义气,对旗下的经销商相当照顾,在带领雷士照明发展壮大的过程中更是展现出了巨大的个人魅力,但是他管理时“人治”的色彩太过浓厚,对现代企业管理的各项制度视若无物,简直把公司视为自己的私人企业,因此总是与他人发生各种矛盾纠纷。

从创业英雄到职业经理人,再到最后锒铛入狱,吴长江的结局不得不让人深思。

在中国的市场经济,首先是法治经济,没有法治,没有规矩,就谈不上建设一个健康的市场经济环境,市场经济的每个参与者,都应对法律抱有敬畏之心,都必须尊重法律。

在引进资本的同时,一定要戒掉我行我素的性情,学会尊重资方,敬畏法律。

(摘自蒋东文频道)





# 有些上市公司,野到没朋友

文/佚名

A股公司已经正式进入年报季。在过去的2019年里,A股“稳定发挥”,将“韭菜”们雷了个外焦里嫩。今天,让我们一起回顾一下上市公司的那些让人迷惑的操作。

沉迷《王者荣耀》的可不只小学生,还有董事长,而且是个70后。

2019年11月,东旭爆雷事件发生后,有自媒体曝出,其关联公司嘉麟杰前董事长刘冰洋沉迷《王者荣耀》,任职期间公司业绩大幅下滑。

不过,嘉麟杰证券部随后否认:“是否打《王者荣耀》属于个人爱好,与工作无关。”公告显示,刘冰洋已于2018年年底辞职。这到底是谁的锅?

5年间,獐子岛的扇贝不是跑路就是走丢,他们的扇贝也被称为“旅行扇贝”。2019年11月,獐子岛上演《扇贝去哪了》第三季,这次的公告重点信息:“扇贝死了。”

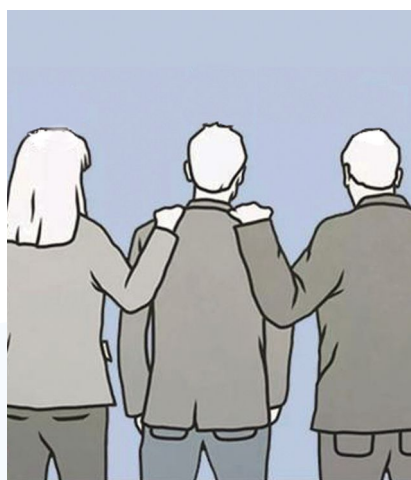
眼看狗血连续剧要结束,新剧情却接踵而至。獐子岛要卖海养鱼了!

去年12月至今年1月3日,獐子岛连续发布公告,称已将“深度运营阿穆尔鲟鱼产业”写入未来规划,并表示要放弃150亩海域,转让4宗海域租赁权及海底存货。

这一系列操作也引起深交所的问询关注,“瘦身”计划能否继续还未有定论。

深大通是出了名的“哪热闹往哪凑”,种过工业大麻,玩过区块链,炒过P2P,因此引发监管部门屡次问询。最让资本市场震惊的,还是去年的暴力抗法事件。

2019年5月,证监会4名调查人员前往深大通送达《立案调查通知书》,该公司人员拒绝签收,并对调查人员进行了言语辱骂、推搡和抓挠,一名女性调查



人员被抓伤。最终,证监会对深大通开出60万元顶格处罚,并对实控人和相关人员分别处以10年和5年证券市场禁入措施。

论A股最有才情的董事长,利亚德董事长李军必须占得一席。

从2016年开始,李军就喜欢在年报和半年报作诗,三年多已作诗六首。2018年年报开篇致辞便是“去岁遍体伤,血泪粘肠”,流露出李军对业绩的担忧和无奈。2019年8月,面对股价的又一波大幅下跌,李军在半年报中再次吟诗:“披荆斩棘迎风雨,夯实基础砥砺前行;何惧增速不如意,大浪淘沙始见金”。

前有迈瑞医疗董秘怒怼散户“买100股参会是何居心”,后有千山药机董事长现场认证“赌博论”。上市公司的奇葩发言也令人大跌眼镜。

据报道,2019年5月,在千山药机的股东大会上,当一位小股东质问董事

长刘祥华能否拿回血汗钱时,刘祥华给出了这样的回答:“你买的心态就是赌博,我们股票的状态正好符合你。”

下面再说个不是段子的真事。

2019年1月31日,雏鹰农牧发布业绩预告修正公告,称2018年公司预计亏损29亿至33亿,原因是资金紧张,饲料供应不及时,导致其生猪的死亡率高于预期。

曾经的“养猪第一股”雏鹰农牧,如今却因为买不起饲料,饿死了自家二师兄?

2019年8月19日,深交所对其作出了终止上市决定。当年风光无限的雏鹰农牧,最终以退市收尾了。

2014年10月,GQY视讯发布公告,称公司将出资580万元用于购买董事长妻子的二手劳斯莱斯,买后仍旧供其使用。给出的理由也有模有样:公司长久以来缺少接待贵宾专用的高级车辆,购买此车有助于提升形象,帮助公司业务做好做强。

说人话就是,公司花大价钱买老板娘的二手豪车,最后还是给老板娘用。需要注意的是,这580万几乎占了公司前一年净利润的四分之三。此举引来骂声一片,最终公司只好取消买车计划,董事长郭启寅及其妻子承诺,车辆未来5年内无偿给公司使用。

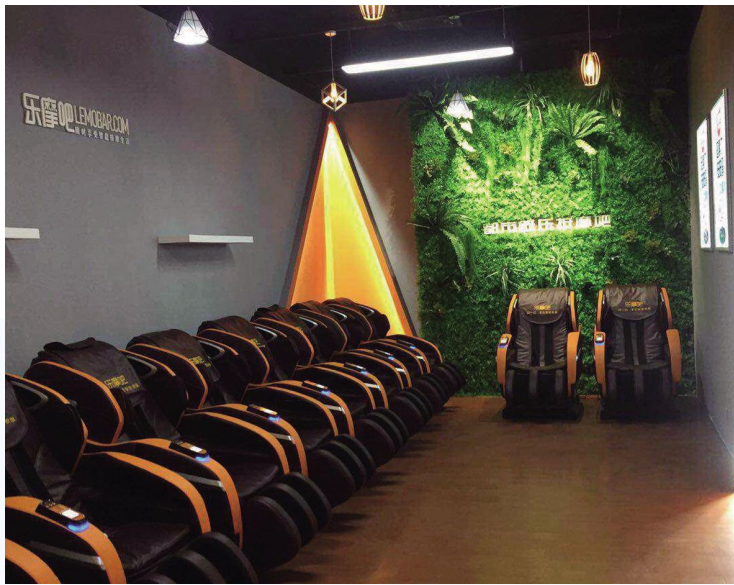
这年头,安安静静做一颗韭菜也不容易啊!2020年,愿韭菜不再迷路,愿股市没有骚操作。

(摘自商界)

# 共享按摩椅如何沦为“资本弃子”？

文 / 怜舟 冯羽

潜力赛道一朝遇冷，是按摩椅出了问题，还是应由“共享”概念来背锅？共享按摩椅究竟是不是一门好生意？



当我们走进电影院或高铁站内，看到角落里无人问津的共享按摩椅时，很难想象它曾经也是资本竞相追逐的目标。

长期以来，按摩椅因挪动不便且造价颇高，被中国普通家庭拒之门外。可一旦加持了共享概念，便犹如在行业里“丢下一颗炸弹”——使用者可以在公众场所、以单次较低的价格享受按摩服务。

如果单纯地从服务角度来看，共享按摩椅显然为中国消费者提供了一次按摩服务的“消费升级”。

凑巧的是，共享按摩椅还赶上了行业暖春。全球按摩器具市场从 2016 年开始回温，2018 年全球市场规模达到近 140 亿美元，与之同步上涨的是投资者对共享按摩椅行业的“热情”——2017 年，共享按摩椅融资 2.4 亿元；2018 年，赛道融资 2.6 亿元。

然而到了 2019 年，共享按摩椅行业却突然哑火——不仅行业内再无大额融资，共享按摩椅概念也不再被投资人津津乐道。

潜力赛道一朝遇冷，是按摩椅出了问题，还是应由“共享”概念来背锅？共享按摩椅究竟是不是一门好生意？

## 风口上的按摩椅

如果回顾共享按摩椅发展始末不难发现，早前该领域获得资本青睐，并非完全依赖于“共享”东风。中国消费者对按摩的刚性需求，加速了共享按摩椅崛起。

一方面是中国消费者对健康型消费的需求上涨。

伴随我国城镇化水平提高，都市生活节奏加快，不合理的饮食习惯和生活方式会直接影响居民健康。艾媒咨询发布的报告显示，中国亚健康人群已超过 75%，且在各年龄段的分布较为均匀。

如今，居民的健康需求已由传统、单一的医疗治疗型向疾病预防型、保健型和健康促进型转变。

另一方面则是我国人口老龄化持续加速，这一群体普遍具有中高消费能力，且他们是按摩椅的主要消费群体。

相比按摩刚需，中国市场按摩椅的渗透率却远低于世界平均水平。华创证券研究报告显示，经测算，当前我国大陆按摩器具市场渗透率仅为 1.13%，明显低于日韩等市场。

因此，自“共享按摩椅”出现在各处公共场所后，无论是对居民使用按摩类保健产品习惯的培养，还是对按摩椅行业发展的促进，共享按摩椅的确解决了当下按摩行业的发展痛点。

那么共享按摩椅的经营状况究竟如何？

目前按摩椅普遍为用户提供三种服务：5 分钟短时体验、20 分钟全身按摩，以及 30





分钟以上的全面消除疲劳感套餐。

在提供服务之余，共享按摩椅通常以三种方式向用户收费——按照服务项目和次数收费、将机器租给公共场所而后收取租金、为广告商提供显示屏广告位进行推广。

而在铺设点位时，共享按摩椅运营商会采取直营和联营两种运营模式。

直营模式是品牌方向物业交租金换取点位投放，品牌方拿取全部收入。联营则是品牌方与企业共同负担成本，按照一定比例分成，例如物业负担全部成本，品牌方提供运营服务且抽取一定的收入，或者物业仅提供场地，按照合同约定比例抽取一定的按摩椅收益。

曾有业内人士乐观估计过共享按摩椅的盈利前景：根据不同的场景，一台共享按摩椅一个月营收能达到六百到一千元。其中优质场景有可能三到五个月就可以收回成本。

得出这样的结论还为时尚早。一位不愿具名的共享按摩椅代理商说，到2019年初，他代理的50台共享按摩椅月收益共计1万元。如果平摊下来，部分设备收入显然无法覆盖租金成本。

共享按摩椅品牌“摩摩哒”总经理吴小刚也曾表示，共享按摩椅经历了大规模扩张，也碰到许多经营困难。未来企业的业务和结构都亟需调整，以适应全方位的提效战略。

然而，共享按摩椅行业面临的挑战还不止如此。

### 不能承受之重

目前市面上知名共享按摩椅运营商包括乐摩吧、摩摩哒、爽客和码客街等主要品牌。

事实上在现阶段，共享按摩椅行业集中度不高，还未真正出现具备行业整合能力的小巨头企业。

企业乱战之外，一些行业困境也逐步显现——例如不少玩家都被后期高昂的维护成本拖住脚步。

仍以品牌代理商为例，他们除了负

担加盟费外，还要承担指数级增长的维护费用。

一位按摩领域从业者曾计算过共享按摩椅的维护成本：如果投放地没有巡查维护，通常短短几个月内按摩椅就会出现较大程度磨损，例如皮革脱落、饮品零食撒入导致元器件损害等。

据了解，一张人造革成本已接近500元，开关和电子元器件则为100-300元。如果有更严重的损坏，返厂后还需支付技师的维修费，再加上员工租金和场地入驻费，即便按照一天一台设备入账100元计算，收入也根本无法覆盖后期成本。

对互联网企业来说，降低边际成本或许是寻求盈利的重要手段。但对共享按摩椅来说，规模化效应能够削减成本的情况并不存在。

随着按摩椅使用时间增长，器具元件的损坏程度不断加深，大规模在线下铺设点位，只能进一步扩大亏损规模。

甚至，不少共享按摩椅往往沦为置物架，无法物尽其用，更无法吸引用户进行消费。

尤其在商场内，不少顾客将共享按摩椅当作休息场所，却并不消费；还有孩童在按摩椅上蹦跳，长此以往将对器具造成损害。

此外，共享按摩椅还被爆出存在安全隐患。据媒体报道，早在2018年，曾有女子在使用共享按摩椅时头发被卷入设备缝隙中险遭不测。

毫无疑问的是，这些负面信息再次给共享按摩椅行业蒙上一层阴霾。

### “共享”迎来终局？

曾有业内人士认为，在共享经济赛道中，共享按摩椅是一个被低估的品类，按摩不仅是消费升级，在等待场景中也是一项刚需。

然而，从共享经济集体退潮来看，共享按摩椅的魅力已经消退大半。

2016年被业内人士称为“共享经济元年”，自ofo、摩拜为代表的共享单车进

入市场开始，在不到2年时间里，就有数千个共享项目涌现，共享经济迎来大爆发。

从出行方面的共享单车和共享汽车、到日常生活方面的共享充电宝、共享雨伞和共享按摩椅等一应俱全。在2017年上半年，这条共享赛道上还是人头攒动，也因此吸引了资本入局。根据IT桔子数据显示，当年吸金总额达104.33亿元。

然而2017年下半年，共享经济开始走下坡路。以共享单车为首，共享汽车、共享篮球、共享雨伞等项目均迎来倒闭潮。

共享按摩椅也不例外。2018年，该领域也经历了集中铺设量过大、租金涨价、影院人流量下降、小厂商倒闭等问题，共享按摩椅行业进入整顿期，关于盈利模式的探讨仍无定论。



时移势易，创业者们曾经也对共享经济充满期待。2016年，当创业者被问及“共享经济真的能赚钱吗？”受访者可能会笑着说：“还真是。”

当2018年底再被问及相关问题时，创业者则会说，“共享经济太难做了”——在公司运营困难时，他果断关闭公司，给员工结清工资、将押金全部退还给用户。

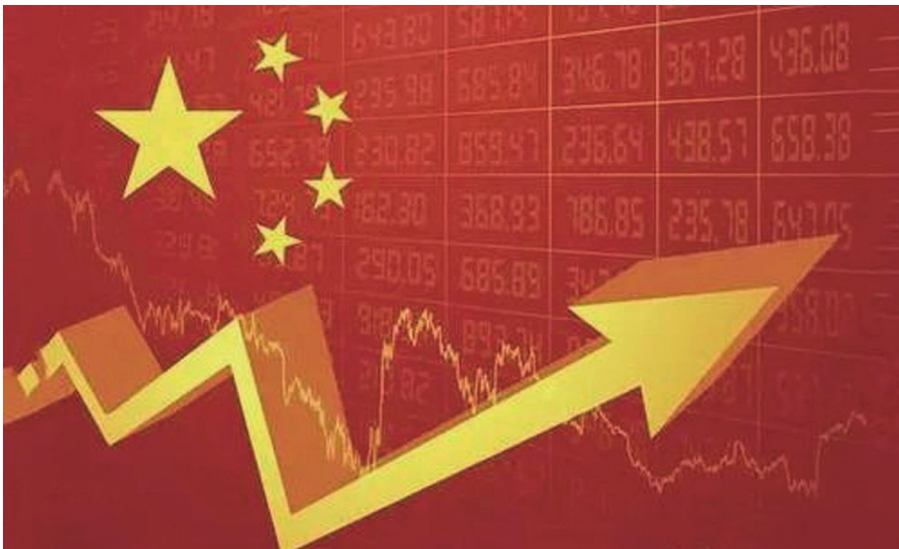
的确，在资本助推之下，共享经济曾呈现出一片虚假繁荣景象。但资本最是“喜新厌旧”，当浪潮退却，“共享”沦为资本弃子，共享按摩椅也不会例外。

（摘自创业最前线）

# 2020年中国经济的4大拐点和8个赚钱行业

文 / 王德培

2020年,无论是国际背景还是产业发展,或是区域经济及商业模式,都面临着大拐点、大切换。



## 中国经济4大拐点

### 1、首当其冲的是中美关系大转折

美国,为维护世界霸主地位,存在一个“60%定律”——当另一个国家经济规模达到美国的60%,并保持强劲的增长势头,甚至有快速赶超美国的可能之时,美国就一定会将其定为对手,千方百计地遏制对手的成长。

不管是当年的苏联、日本,还是现在的中国,概莫能外。可以说,60%这个数字已成美国心中的“魔障”。

贸易战旷日持久,根本原因是中美实力对比发生巨变。1972年建交时,中国GDP仅是美国的5%,如今中国GDP已达美国的66%。

如果中国经济继续以6%的速度增长,美国经济按照最好的光景3%计算,到“十四五”末的2025年,中国GDP将是美国的80%,中美“打架”的局面或将逐步兑现。

这必将带来3点变化:

1. 鉴于美国是我国最大的出口国,对我国商品征收高关税,在无法找到完

全可替代市场的情形下,外需紧缩将成新常态,中国外向型经济将面临调整。

2. 美国对我国引进技术进行封锁,警惕中国对外投资,这将给我国利用国外技术、品牌等造成更多障碍,科技创新成为当务之急。

3. 在与美国的“一对一”谈判中,我国在降低关税、开放市场、保护知识产权、削减国有企业补贴等诸多方面,面临美国的高标准压力,倒逼中国从红利经济阶段进入规则经济阶段。

### 2、产业进入大洗牌

国际上,美国实施“再工业化”战略,推动制造业回流;低收入国家凭借成本优势,加速吸引劳动密集型产业转移;中国原来依靠的廉价劳动力模式,也要改变。

中国进入工业化后期,进入以5G为标志的新一轮技术突破期,信息产业、智能产业、生物生命产业、绿色产业等新经济产业全面登堂入室。

现在一些传统的行业正在洗牌,比如汽车行业。由此看,实现新旧动能转换

将导致一些产业洗牌。

### 3、区域发展大联动

过去40年,各地方在吸引资本、技术和人才等领域竞争,中国经济快速发展,但也出现一些小问题,比如千城一面等现象,或者区域发展不平衡等。

现在,中国城市化进入城市群、都市圈演进阶段,目前规划发展“19+2”个城市群,以及提出34个都市圈建设,导致地区小圈子被打破,最终将趋向区域协调联动式发展。

鉴于此,各地方在“十四五”期间与其坚守“竞争”思路,不如调整为寻找新地缘。

### 4、商业模式大变革

一边是“红利时代”消解,另一边是“科技时代”开启。

工业文明已经到头,以人工智能、物联网、生物生命等为代表的新技术,正在给世界带来全新变化,商业模式也从白桦林时代演进到一个热带雨林的时期。

所谓白桦林,是指原来的商业模式大多是高度同质化,一眼望去,大家都是



同样的物种,高高低低一起奋力生长。而热带雨林是一个生态圈的概念,这个生态圈里,各物种是共生共存的,即便是一片苔藓,也是不可或缺的。

可将商业模式概括为5个层次,依次为:抢风口、抓红利、贸工技、技工贸、事业情怀。

没有任何一种模式永远成功,能否迭代进化,决定着其是否能延续和涅槃重生。

莎士比亚在戏剧《暴风雨》中写道:“凡是过去,皆为序章”。无论是闪耀辉煌,还是惨淡经营,中国经济面临的4大拐点将至,地方与企业还需不畏将来,不念过往,顺应时势,把握趋势。

### 最新的8个赚钱行业

随着消费升级,人们在提升效率、满足体验、引领文化等诉求下,催生了许多新经济产业崛起,至少有8个新产业,成为未来新趋势。

#### 1、夜间经济崛起

据商务部统计,上海夜间销售额占白天的50%,重庆餐饮2/3营业额是在夜间实现的,广州服务业产值有55%来源于夜间经济。

大多数人传统认为,夜间经济“藏污纳垢”:大排档里流着地沟油,噪音扰民,满大街飘荡着油污和垃圾;酒吧、街边随时可能上演酗酒暴力、打架斗殴。

长期以来,人们过度放大了夜生活的“黑”,却忽略了它所承载的社会功能。

“夜间经济”是由市场主导的自发行为,劳累了一天的人们,可以在夜市里进行各种休闲、娱乐、消费等,舒缓自己疲惫的身心,释放生活压力。这种消费符合马斯洛的需求层次理论,更是城市消费经济强有力的延伸和补充。

现在,各大城市进入到了竞争的新阶段,“夜间经济”天生自带的第三产业服务业属性,是城市竞争的新维度!

只不过,自由市场野蛮生长,不可避免地会带来经济发展、市场经营的鱼龙混杂,加强管制势在必行。

这方面,各地政府需要平衡。一个城市既需要时尚、潮流的现代商圈,又需要市井化、草根化的特色夜市经济。

#### 2、会展成为时尚产业

当人类由物质生产拐入创意营销阶段,稀缺的从来不是产品,反而是众多的展销平台。

这个时代很疯狂,机器换人、无人驾驶等新技术叠加,迫使人们必须反复交流:找感觉、找方向、找方案。

“圈内的”需要找到一个平台去展示自己的创新,“圈外的”又迫切需要借助一个平台去预见行业前沿性动向,会展业可谓与之完美接棒!

会展经济不仅会带来经济产值,甚至还能改写城市命运。重庆市商务委统计,2018年重庆各类展会活动直接收入176亿元,拉动消费1498亿元。乌镇凭借世界互联网大会走红,有了“乌镇很忙”的调侃;G20峰会让杭州掀起一波



“杭州与上海:谁是谁的后花园?”的讨论。

一场盛会能给一座城带来什么?看看美国的拉斯维加斯就知道了!建立之初被称为世界最大的“赌城”。后来,又以“世界会议之都”闻名,一年接待约4300万游客,其中有14%是因为商展会议。

拉斯维加斯会议场地面积只排在全美第三位,但经济效益却排第一,会展业每年为拉斯维加斯带来的经济收入超过80亿美元。

#### 3、“阴谋论”难阻生物文明

这几年,基因测序和基因编辑等行业迅速崛起。

早在2015年,中山大学的黄军就教授,对不能正常发育的人类胚胎,做过48小时基因编辑试验。但却遭到了包括基因编辑技术发明人詹妮弗在内的集体反对,一时间道德论与阴谋论齐飞。

造成这种恐慌的逻辑有两个:

一方面,基因编辑打破自然规律,在通过基因精修实现“逆天改命”、逃出自然规律成为“超人”的同时,也存在难以预计的危险潜伏。而且基因编辑一旦被人为利用,生成强针对性的“生物原子弹”,可不动一兵一卒达成人种绝杀。

另一方面,在道德伦理框架下,这一技术与“众生平等”背道而驰,未来是不是只能“富人靠科技、穷人靠变异”,基因编辑技术的应用,会不会加剧各阶层间的不平等?

但实际上,恐惧来源于未知。大自然没有那么脆弱,基因技术也没有那么强大,人是复杂的动物,更是基因与环境相互作用的产物,不存在一个绝对量,能让富人精心制造一个拥有绝对优势的后代,进而塑成社会阶层无法逾越的鸿沟。

现在,生物经济已经开启一条新赛



道,美国、欧盟、俄罗斯等国已争相进场。

尽管我国生物产业整体发展相对滞后,但在一些方面,已经开始领先。尤其是在基因治疗方面,早在2016年,四川大学华西医院就开展了首例基因编辑抗癌治疗的临床试验,提前美国至少两年。未来,中国还有庞大的人口基数,而且政策更灵活,将成为世界生物生命技术先行先试之地。

#### 4、“无人工厂”成主流

现在,互联网巨头正凭借“互联网+”和“AI+”两大“神器”,对传统制造业进行全面格式化,抢夺它们的饭碗。

马云打响了新制造的第一枪,要“再造10万个ZARA”。阿里云联手淘工厂,改造的智能生产流水线,排产提升6%,交付周期缩短10%。

2018年6月富士康登陆上交所,招股书中其撕掉代工厂标签,聚焦“云移物大智网+机器人”的野心一览无余。郭台铭更在股东大会上表示,“内部计划在5年内把工人拿掉80%,如果5年做不到,10年内也会做到,因为科技已经在这里了”。

互联网巨头里,百度抢占自动驾驶

“C位”;苹果大量并购AI初创公司;阿里巴巴先后投资寒武纪科技、深鉴科技、耐能、翱捷科技等5家芯片公司。

互联网巨头与工业巨头斗得水火不容,但却终将相互拥抱、殊途同归。因为二者都是在对新兴生产力进行探索。

正如当初银行业这头“恐龙”被支付宝肢解,出租车这个“老古董”被滴滴改造,零售业这个“化石”被网购釜底抽薪一样,新制造也将彻底颠覆旧制造,迎来合纵连横、纵横捭阖。

未来的新制造,有两个特点:

其一,“无人工厂”将成新制造的主流。未来,工厂通过物联网接单后,AI将自主编程设计最优制造流程与工期排表,从设计、生产、物流、交付,到设备检修与维护,都可以实现完全“无人化”。

其二,新制造企业生态将呈现超大与超小并存的两极格局。未来,新制造企业既可以是体量庞大的“无人工厂”甚至“无人园区”,实现产业内置,达成全产业链的优化配置,又可以是“家庭小作坊”式的个人工作室,满足极致的个性化与体验化需求。

5、睡眠经济,炙手可热

中国人的睡眠状况有多糟?《2018年中国睡眠指数报告》显示,平均38.2%的中国人有睡眠问题,比全球平均高出11.2%!其中,80后、90后正在成为睡眠障碍的主力军。

有调查显示,62.9%的90后年轻人处于睡眠的“烦躁区”和“苦涩区”,还有12.2%睡在“不眠区”,只有5.1%的人处于“甜美睡眠”状态。

睡眠经济也因此成为了炙手可热的经济现象。博思数据发布的报告显示,2017年我国改善睡眠产业市场规模约2797亿元。从褪黑素、睡眠枕、助眠香薰等传统商品,到被冠以“黑科技”之名的安眠手环、失眠贴、睡眠喷雾、睡眠音响等等,大量“助睡神器”诞生,一些失眠社区、失眠心理咨询等与睡眠相关的App也相继上线,甚至催生了“陪睡”经济,淘宝上专门售卖晚安短信、睡眠技师助眠等新兴服务。

虽然《劳动法》规定,每周工作40小时,但国家统计局数据显示,2019年7月,全国企业员工平均每周工作46.5小时。还有调查显示,超过58%的网友表示,会牺牲睡眠时间完成最重要的工作。

一些创意工作尤其如此,路遥说“我的早晨从中午开始”,而高木直子笔下的自己,凌晨3点完成漫画,跑去便利店复印、传真、交稿。广告从业者晚上有灵感,“码农”们通宵写代码,文字工作者晚上写稿,插画师通宵画图,在这些相关行业的从业者中,晚睡已经成为常态。

另外,享乐主义正在抽离一部分人



的睡眠。

一方面是夜间经济的繁荣,24小时书店、24小时便利店等,打破了“日出而作,日落而息”的生活方式。还有互联网,微信、微博、短视频,刷刷、游戏、看小说,一边是“看完这集就睡”“赢一把就睡”,一边是睡眠时间被大大挤压。

现代人“为睡所困”是时代问题。但从健康角度,睡或不睡,兹事体大。长期睡眠不足的人患抑郁症、焦虑症等疾病的风险和自杀的风险,是普通人的1.4倍以上。

美国上班族,因为睡眠不佳导致的经济损失已高达4110亿美元,相当于GDP的2.28%,日本的损失高达1380亿美元,德国则每年损失600亿美元。

所以,未来不仅仅是从个人健康角度,从社会生产角度也将大量催生睡眠经济,前景十分可期。

#### 6、懒人经济前景广阔

“懒人经济”现在越来越流行:

你可能很早就逛不了街了,习惯在淘宝、京东上货比三家、凑单拼团,或者直接买“网红同款”;能否做好三餐已经不是独立生活的标准,各类外卖平台,把每个地方的佳肴小吃装进了你的手机;无论工作、出差还是旅游,不需要再为酒店和公寓头疼,因为携程、链家、自如等已经解决问题,你所要做的只是轻松刷卡付押金,然后“拎包入住”……

当今社会为何懒惰成为一种普遍现象,从原因上来看大概有四:一是,科技进步。二是,正在经历从物质匮乏到物质过剩的两极转换。三是,“懒惰”体验式消费的一种表现。以吃饭为例,人们要考虑来往餐厅、排队等,付出的体力带来的疲劳感,节省下时间用于娱乐、社交产生的

愉悦感,与之相对要考虑的是快递费用。四是,全球化进程遵循比较优势及分工合作行为。人类社会发展到一定程度,将自身擅长领域的经济效率优化到最高,将没有效率的地方“外包”给其他个人或商业公司,是一种非常理性的做法。“饿了么”一开始就是从简单的寝室送餐做起,逐渐变成一家近百亿美元的“独角兽”企业。

这样看来,由懒惰催生而来的“懒人经济”不是一代人的倒退,而更像是一种由思维模式到商业模式再到生活方式的“跃进”。

从市场上看,“懒人经济”与三种形态相伴相生:

一是无聊经济,大量生产力从流水线上解放,更多的无聊时间无处消耗,于是微信公号、抖音头条就成了最好的产品形式,将碎片化的内容推送到无聊的你面前。无聊经济是时间管理上的“懒人经济”。

二是鸡汤经济,互联网让名人的心路历程走进千家万户,“我的成功可以复制”让多少人欣然向往,仿佛跨越社会阶层鸿沟只差一篇文章。这背后折射的是



人们对成功的焦虑和对捷径的渴望,随之催生的各类“知识付费”便是对此的印证。鸡汤经济是自我成长上的“懒人经济”。

三是“佛系”经济,当前世界千变万化,奢侈品、日用品种类让人眼花缭乱,如何彰显自己的独特审美与众不同,或许“佛系”和“小清新”是当下年轻人最好的选择。对于懒得花时间打造“自身人设”的你来说,“佛系”经济是文化选择上的懒人经济。

基于以上市场现象,“懒人经济”前景广阔。一些人工智能新物件,将会进一步崛起诞生。企业如果跟不上“懒人经济”的时代脉络,最终会被时代所淘汰。

#### 7、萌宠经济的“钱”景

风水轮流转。那些本应肩负看家护院、消灭蛇虫鼠蚁重任的动物,摇身一变成了“主子”,人类反而做起“铲屎官”,还沉迷在“吸猫”“吸狗”中无法自拔。

不仅如此,互联网企业也热衷于将自己的logo萌宠化,飞禽走兽游鱼无所不包。如京东的狗、天猫的猫、腾讯的企鹅、百度的熊掌。

传统企业也借“卖萌”回潮,如雕牌的雕兄自称“国民男闺蜜”,成为新晋“网红”;日本熊本县打造的熊本熊IP风靡全球,为其吸引了无数游客,带来数十亿美元的经济效益。

萌宠缘何备受追捧?从社会背景看,一方面,社会大量涌现老龄人口、空巢青年、丁克夫妇、留守老人等人群;另一方面,城市化后冰冷的钢筋水泥,使人与人的关系产生疏离。而互联网又让都市“低头族”之间缺乏现实交流,孤独成为现代人的基本特征。

白天快节奏的工作生活让现代人神

经紧张，晚上回家面对漆黑冰冷的房间，情绪无处排解，情感无处安放。此时，萌宠便成为人们情感投射的对象以排遣寂寞。

从经济因素来看，宠物热的根本逻辑还是消费升级。40多年前，人们还在为温饱奔走，如今，在多个主流电商平台，宠物用品销量都大幅增长。《2018年中国宠物行业白皮书》显示，2018年中国宠物经济，仅犬猫市场就达到1708亿。

中国农业大学动物医学院的一项研究发现，人均GDP达到3000-8000美元，将带动该国宠物市场进入高速发展时期，由此可见，对于年人均GDP刚突破8000美元的中国而言，市场爆发在即。

从利润增长来看，宠物行业也是全国最赚钱的行业之一。除宠物训练、美容、殡葬等传统宠物产业，产业链还将伴随萌宠IP化、云养化等新型服务模式扩张，产业细分化、多元化，催化经济效益。

8、闲置经济，已经到了爆发前夜  
《2018年中国二手手机在线交易

观察报告》显示，两年内更换手机的用户比率达44.34%，更有高达83%的用户家中囤积着2台及以上废旧手机。小到牙刷、书籍，大到电脑、电动车，大量闲置让“买二手，卖二手”成为生活新风尚。

MobData研究院发布的《2018二手电商行业研究报告》显示，2018年我国二手闲置市场规模为7420亿元，估计2020年有望超过12539亿元，成为万亿级别的大市场。

如今在闲鱼，每天有超过100万用户发布超过200万件个人闲置物品，2018年成交量超过1000亿元。

相比逛淘宝，紧跟潮流的年轻人更喜欢随时逛逛闲置交易App，跟物美价廉的生活“小确幸”来个不期而遇；卖家则能通过卖闲置搞“创收”——2018年闲鱼用户人均在闲鱼上收入超4000元。

不仅如此，明星们也开始靠卖闲置打造新的“接地气”人设来“吸粉”。

但现在，闲置经济将爆未爆，背后有三个深层原因：第一，整个产业缺乏清晰的商业模式和行业规则；第二，交

易的价值转化阻碍重重，主要由于中国二手文化不发达，以及买卖双方缺乏信任；第三，当下，一手消费是维持中国经济高速增长的重要力量，2018年，消费对GDP贡献率达76.2%。

但是，几年后，中国闲置经济必然爆发，同样有三个原因：

首先，这是“去过剩”的时代诉求。随着中国作为“世界工厂”的生产积累，“去产能”逐渐转向更广义的过剩产能。而闲置经济能通过重新配置资源生产新商品，刺激新需求，进而创造新收益。比如Airbnb通过挖掘大量闲置住宿资源，给房东带来超过650亿美元收入。

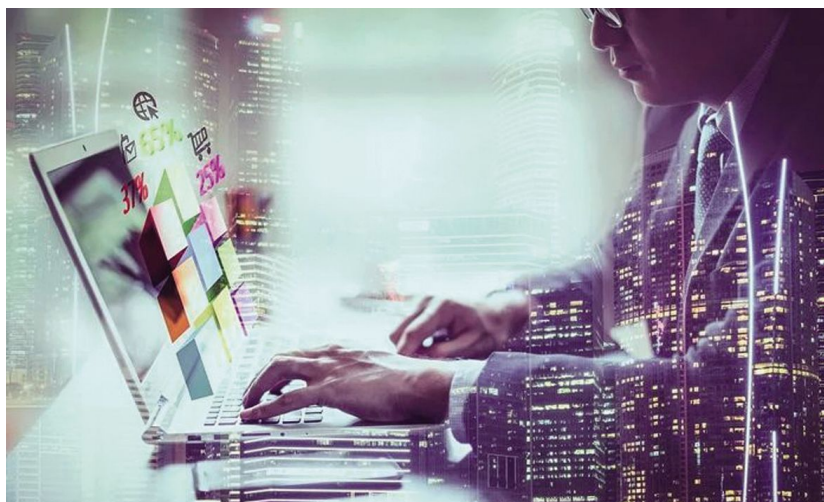
其次，生态环境要求走“循环之路”。现在，美国人平均垃圾产量是中国人的4倍，每年约有85%的服装被送往垃圾填埋场。但中国人口庞大，美式消费路线走不通，只有循环经济，才能协调与生态环境的矛盾。

再次，消费观念向精神、向质量升级。美国的大消费在中国“玩不起”，中国未来大概率将走鱼尾曲线呈现的“第三条路”，即在总量增长的前提下，物质消费占比减少、精神消费占比增多。对物质的需求由“极度偏好”转向“适度”，更关心自身内心的自由与幸福。

闲置经济将在以下方面爆发：1、二手书市场，以及延伸的阅读社区；2、基于大数据估价和检测的二手手机、二手汽车；3、闲置经济将拓宽至空间、时间等资源。比如农村的养老大院，配合生态旅游；4、律师、设计师等专业人才的闲置；5、需要政府协助的医疗、人力等闲置资源；6、奢侈品租赁。

简而言之，闲置经济的爆发将是人们对过去消费主义时代的反思。

（摘自正和岛）





# 5 个数字说明中国经济为什么一定行

文 / 佚名

在外有压力、内有挑战的情况下,中国经济交出这样一份亮眼的“年报”,用事实粉碎了种种谣言。

中国经济总量接近 100 万亿元,人均 GDP 突破 1 万美元,人口规模突破 14 亿……

1 月 17 日,2019 年中国经济成绩单闪亮登场!数据不会说谎。看完下面这 5 个数字,你就能知道,中国经济为什么一定行!

## 6.1%的 GDP 增速 再夺主要经济体之冠

先来说 6.1%的 GDP 增速,这个成绩到底怎么样?

1、完成年初预定目标。2019 年,全球经济“鸭梨山大”,经贸摩擦一波三折,中国经济多了很多“拦路虎”,但中国依然完成了年初提出的 6%—6.5%的预期目标。

2、世界主要经济体增长冠军。6.1%的 GDP 增速到底是个啥水平?如果以 GDP 达 1 万亿美元以上为标准,把这些世界主要经济体当成一个班级,那么中国经济增速连续多年都是第一,妥妥的“学霸”!相比之下,美国大约 2.3%左右,日本和欧元区略高于 1%,只有印度 5%多一点。

3、每年增加一个中等国家的经济规模。6.1%的 GDP 增速意味着什么?从绝对值来看,中国经济这么大“块头”,即便增长 6%左右,也意味着 GDP 每年多出约 1 万亿美元。而放眼全球,GDP 超过 1 万亿美元的国家只有十几个。也就是说,相当于每年增加一个中等国家的经济规模!

## 人均 GDP 破 1 万美元,了不起!

民为邦本。看完总量,再来看人均。2019 年,人均 GDP 突破 1 万美元,意味着什么?



1、“人类历史上的重大进步”!“这一经济规模的提升,不仅意味着人民收入增加、生活更加殷实,更是人类历史上的重大进步。”国家统计局局长宁吉喆说。

“人类历史上的重大进步”——这个评价一点也不“谦虚”,为啥敢这么说?

此前,全球人均 GDP 超过 1 万美元的经济体总人口近 15 亿。中国人均 GDP 突破 1 万美元,意味着全世界“万元户”增加了一倍多。是不是了不起?

2、中等收入群体多了,发展更有后劲。人均 GDP 突破 1 万美元,意味着中等收入群体规模进一步扩大。老百姓日子好了,不光要吃饭穿衣,还有旅游、文化、健康、养老、娱乐等各种需求,市场越来越大,消费越来越旺,不光发展更有后劲,就连“老外”都眼馋。你没见特斯拉在上海建厂把“钢铁侠”给激动的。

## 外贸出口逆势增长 5%,牛!

2019 年,外贸数据也有点“小惊喜”。

1、克服艰难险阻,逆势增长。2019 年,国际贸易形势一度剑拔弩张,对我国相当不利。然而,外贸出口不但没有被困难“折腰”,反而逆势增长 5%。这本身就说明“中国制造”有着巨大优势。

2、民企首次成为第一大外贸主体。据海关统计,2019 年民营企业进出口增长 11.4%,首次超过外商投资企业,成为我国第一大外贸主体。

## 7 年增 9100 万就业岗位,稳!

就业是最大的民生。就业稳,社会稳!

2019 年,我国城镇新增就业人口连续 7 年保持在 1300 万人以上。这意味着,7 年来中国创造了至少 9100 万个就业岗位。7 年创造就业岗位 > 德国总人口。

目前,全球人口超过 9000 万的国家只有 15 个。7 年来中国解决的就业人数,竟然超过了德国一个国家的总人口!

## 14 亿人的人口总量,强!

1、中国人口比发达国家总人口还多。目前,欧盟、美国、日本等发达经济体的人口加在一起,总数约 11 亿人,比中国还少 3 亿。

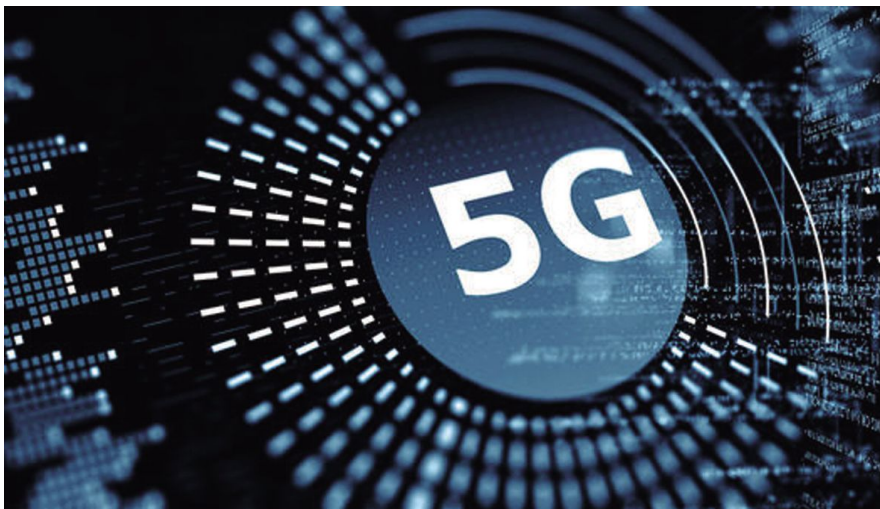
2、14 亿人的“大项目”,做起来! 14 亿人口汇集成超级生意圈,这么大的市场简直让人欲罢不能。全世界说英语的大概有 4 亿人,14 亿汉语生意圈和 4 亿英语生意圈,哪个市场大,不需要多说了吧。

(摘自经济日报微信公众号)

# 2020 年制造业最值得关注的 10 项技术

文 / 秦岭

新技术或者新应用层出不穷,制造商如何把握最新的技术进展,并找到关键性的应用场景?



我们身处的是一个几乎每天都会涌现新技术或者新应用的时代。问题在于,制造商能否看透最新的技术进展,找到关键性的应用场景。有时候,即使是新兴的技术也有可能错误的时候被推向市场,比如一阵火爆之后又“退烧”的VR/AR。但只要某种技术能够在业内站稳脚跟,那就有可能彻底改变制造商的运营方式。所以我们为您选出了在 2020 年发展前景最值得关注的 10 项技术。

## 5G 网络

智能制造过程中云平台和工厂生产设施的实时通信,以及海量传感器和人工智能平台的信息交互,和人机界面的高效交互,对通信网络有极为苛刻且多样化的要求,需要引入可靠性极高的无线通信技术。而反过来,5G 将赋予生产制造设备更强的柔性制造能力,降低生产线的建设、改造的施工和维护成本。对于想要将其大批设备接入工业物联网,实现数字化乃至智能化生产的制造商来说,5G 技术的应用至关重要。

## 工业物联网

借助感应器采集的大量数据,工业物联网让企业能够以近乎实时的速度从联网的设备上无缝采集数据。结合本文提到的其他技术,比如边缘计算、5G、人工智能、机器学习,工业物联网可以帮助企业利用生产数据,实现产品从设计、生产、销售、巡检、诊断维修、信息统计到报废的全周期信息管理。此外,在工业物联网基础上实现的混流制造模式也能更好地满足柔性化生产的需求。

## 机器人与自动化

近年来,我国工业机器人产业进入高速增长期,被应用于制造业中越来越多的领域。但绝大多数国产机器人应用于搬运、码垛等低端领域,在多自由度机器人、交互型机器人、全自主移动机器人等领域却成果不明显。未来随着协作机器人应用场景的丰富,对机器人技术的应用将进一步细化,再加上人工智能、机器学习技术的不断成熟,工业机器人还将获得更大的用武之地。

另一方面,随着 5G 技术的发展,软件应用部分将从机器人端分离出来,通过无线网络迁移到云计算平台,大幅提高机器人的处理能力,足以应付更复杂的应用需求。

## 人工智能与机器学习

人工智能和机器学习技术让制造商能够基于数据获得与各自运营活动相关的洞见。近年来,我国人工智能技术研究和产业应用的发展迅猛,目前已广泛应用于语音识别、计算机视觉、机器人等领域。这方面的技术给制造商带来的机会包括:在产品研发环节,通过融入人工智能和机器学习模块,系统可根据设计师输入的参数,自主设计出大量可选方案;在生产制造环节,可通过机器视觉技术实现自主分拣、搬运,并可在复杂工序中实现与人的协作,甚至通过搭建模型,实现预测性维护;在营销环节,可基于机器学习模型对用户的购买习惯以及产品的属性进行深度学习,向用户进行个性化推荐,向销售端提供相关建议。





## 无人机

无人机的设计概念最早应用于军工领域，但近几年来无人机技术在民用领域的应用也获得了长足的发展。除了消费级无人机之外，工业级无人机的行业应用场景也不断增加，目前主要集中在安防、巡检、物流投放方面。未来与制造生产环节的结合，有可能开发出与零部件及时交付和运营监察等相关功能，为制造业生产环境的优化带来新的机遇。

## 可穿戴设备

可穿戴设备的种类越来越丰富，也给制造商带来了越来越多的机会。目前可穿戴设备已经开发出的应用场景包括：在培训、制造、维护、检验、设计等流程中提供可视化协助，提高效率；监督员工状态，对不安全操作和疲劳状态进行提醒；在受限环境中提高生产力（比如在高空作业中解放双手，通过手势识别实现无键盘输入）；联系平台或专家，获得远程协助。未来随着可穿戴设备作为载体与人工智能、机器学习、虚拟现实和增益现实等技术的进一步结合，还将开发出更多的用途。

## 3D 打印和增材制造

在经历了 2014—2016 年的疯狂扩张之后，国内增材制造的市场规模增速明显放缓，但在 2018 年依旧保持了 26.2% 的增长速度。未来随着体验经济的兴起，也将带动大规模定制的需求，而 3D 打印和增材制造技术的成熟化意味着制造商可以利用更多新材料来满足这种需求。

由于增材制造技术在桌面级应用以

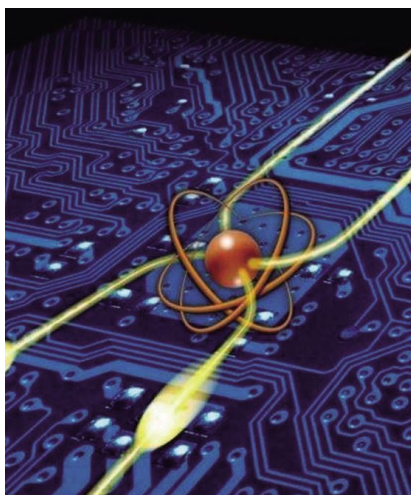
及简单工艺大规模复制的场景下不具备成本优势，目前国内的增材制造应用主要集中在高附加值、高定制化领域，包括工业机械、汽车制造、航天航空等领域，但由于假肢、植入物等医用材料高度定制化的特点，未来增材制造在生物医疗市场的前景也值得关注。

## 边缘计算

随着生产设备的不断升级，总是等待数据传输到控制中心，然后再返回指令的模式已经不现实了。边缘计算能根据靠近需求所在地的原则提供数据处理能力，只将其余的关键信息在网络中传输，从而满足制造业在敏捷联接、实时业务、数据优化、应用智能等方面的需求。采用边缘计算意味着企业甚至可以在不需连接互联网和无决策延迟的条件下进行生产，赋予了制造商更大的灵活性。

## 区块链

区块链技术主要用于解决非安全环境中的可信交易问题。目前对于区块链



技术的应用，主要侧重 4 个要点：分布式数据存储、点对点传输、共识机制、加密算法。对于制造业来说，区块链特别适合于供应链场景解决追溯问题。比如，飞机制造商空客集团已利用区块链技术分析供应商及组件源头，从而有效降低了飞机零部件修复的时间与费用。

当前区块链在制造业中相关的主要应用场景包括防伪溯源、产品全生命周期管理、供应链管理、协同制造等。但总体而言，目前区块链在制造业领域的应用还处于起步阶段。未来随着云制造场景的成熟，区块链技术还可以用于在全球分布式制造的场景里，解决标准化的认证、订单分配等问题，为制造业水平再上一个台阶打好基础。

## 量子计算

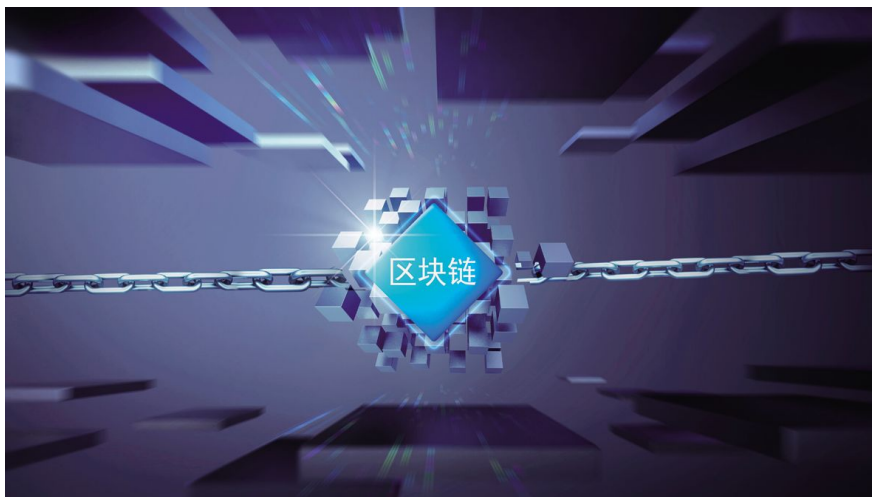
尽管推出全球第一台商用量子计算机的 IBM 公司承认，商用量子计算机要打败今天的传统计算机还需要时间。但 IBM 近期发布的报告《探索量子计算的制造业用例》也乐观地预计，未来将量子计算与制造业结合可以让企业解决传统计算机无法应付的问题。比如，在新材料开发领域，量子计算能帮助制造商发现、设计和开发强度重量比更有利的材料、更高能量密度的电池以及有助于能量产生和碳捕捉的、效率更高的合成和催化流程；在控制领域，可用于半导体制造，计算出更加准确的结果；在设计领域，将大大加速建筑结构、流体 / 空气动力学分析，缩短所需时间；还可用于供应链环节，加强机器学习的分析能力，提升产线优化和风险建模的能力。

（摘自世界经理人）

# 区块链入华十年兴衰录

文 / 卢晓明

区块链还处于初期,探索落地场景本就不易:有人将其视为效率提升的技术,加以改造为联盟链;有人相信未来是价值互联网 web3,认为取代互联网的公链才是真正的区块链。



区块链行业经历了跌宕的 2019 年。

上半年行业进入深冬,从业者茫然四顾;下半年,顶层的重视让区块链重回大众视野,为行业注入能量。

比特币一夜之间爆了近 40%,区块链概念股纷纷涨停,“比特币”再上热搜,各大券商研报解读何为“区块链”,群众纷纷开始学习区块链……

在这背后是从从业者深耕产业的十年沉淀。

区块链技术诞生十年、入华十年。

中国是它发展过程中不得不提的土壤。比特币、以太坊两大公链,都借国人的投资而发扬光大。今天能登上福布斯和胡润富豪榜的矿机巨擘、头部交易所,被封神的天才少年,背后隐秘的资本操盘手,均来自中国。

在故事的 B 面,区块链的投机特性也混杂着不少诈骗、传销、欺世盗名之徒,让区块链的十年兴衰起伏,比其他技术更浓墨重彩、光怪陆离。

## 比特币、区块链的诞生

2008 年,美国次贷危机爆发,华尔街

投行接连倒下。10 月 3 日,布什政府签署了 7000 亿美元的金融救市方案。

28 天之后,2008 年的 11 月 1 日,“密码朋克”邮件组发表了一篇名为《比特币:点对点的电子现金系统》的论文,署名 Satoshi Nakamoto(中本聪)。两个月后,中本聪发布了开源的第一版比特币客户端。

这就是比特币的诞生,也是区块链的诞生。

该白皮书成了“比特神教”的“圣经”,开发者文档成了“汉谟拉比法典”。

“圣经”飘洋过海来到中国,不少金融和技术爱好者开始用电脑尝试挖比特币。

彼时比特币也被部分国内民众知悉,但认可者往往羞于承认,因为比特币被看做传销。

2011 年,一位在券商担任分析师的少年首次接触到比特币,用比特币升级了云服务,还在淘宝上买了一双奢侈品拖鞋。他感觉,这经历像小时候放风筝一样美妙。

年底,他翻译了比特币白皮书,让这

份“圣经”有了最早的中文版。同年,他还与新结识的科幻作家长铗(刘志鹏)创立了最早的比特币交流社区巴比特。

他就是后来的全球第一矿机厂商比特大陆联合创始人吴忌寒。

那时他还是比特币的布道者,观其言谈、读罢《算力之美》,你也许还能感受到他身上对比特币的纯粹。谈及创立巴比特的愿景,他说是责任促使他“站出来”,把略显稀疏的基础技术原理向公众说明白。

数年后,吴忌寒已经是区块链行业的霸主,此后甚至为一代矿霸。只是,如今的他甚少接受媒体采访。

## 比特币产业初成,

### 矿业、交易所现明日之子

2013 年,迎来了比特币的转折点。5 月,央视首次报道比特币,投资者闻声而来。币价在 11 月暴涨 4 倍。矿机供不应求。

这年,吴忌寒遇见詹克团,创立比特大陆,李林和徐明星分别在 5 月和 10 月成立火币网和 OKCoin。



中国人在比特币交易和挖矿世界占绝对多数,大概是从这年开始。

随着第一台阿瓦隆矿机面世,比特币的算力大战从此拉开帷幕,电脑挖矿退潮。

车库咖啡内,李笑来、宝二爷、老猫、赵东、赵国峰、易理华、吴钢、暴走恭亲王等人于此谈笑风生。

后来在“区块链革命”中积极拥抱区块链的VC们,也已在此时埋下火种。

红杉和创新工场投了比特大陆。戴志康和真格投了火币的天使,次年3月,红杉投进Pre-A轮。徐明星在投资人麦刚帮助下,拿到了蒋涛、蔡文胜、Pre-Angel创始人王利杰、雷锋网创始人林军等的天使融资,策源创投、曼图资本、创业工场等也在下一轮成为资方。

比特币矿业和交易所产业链雏形初现。

随后,当年的数字货币行业迅速陷入低谷。

这是三人经历的第一个熊市,可能也是最惨烈的一次。在以后的故事中,他们或者已经习惯了行业的周期起伏,并在未来成为区块链领域举足轻重之人。

这三家“黄埔军校”也培养出不少今日大佬,比如币安创始人赵长鹏、神马矿机杨作兴……

### 以太坊来华募资, 区块链成“风口上的猪”

在2013年前,区块链的世界中只有比特币。直到俄罗斯少年Vitalik Buterin提出在比特币底层上增加虚拟机,即今天所言的智能合约。

Vitalik生于1994年,也是一名加密货币的爱好者,他认为比特币能做到的事情“不限于货币”,可能是“通用应用平台”。

加入智能合约的建议未能得到比特币开发团队认可,Vitalik决定另起炉灶。

从此便有了以太坊,Vitalik因而封

神。

V神的设想显然足够性感,以至于时年19岁的他身边围绕了一大堆比他老成不少的“以太坊联合创始人”:以太坊第一任CTO、后来Polkadot的创始人Gavin Wood, Consensys创始人、营销好手Joseph Lubin。2014年1月,他们在迈阿密的北美比特币大会首次公开发布以太坊。

此后,2014年与2015年,V神两次来中国募资。

他先北上,带着一个中文蹩脚的翻译,敲开了火币杜均的北京办公室的门,杜均听后的判断是压根不靠谱。期间还发生过很多大佬错过以太坊的故事。如今或想来悔恨,但当时的以太坊,就连“比特神教教徒”都认为是骗局。

不过,错过者后来都接受到以太坊所开启的区块链2.0和ICO时代的洗礼。

V神来华北上募资并不顺利,尔后南下上海,找到接触过比特股(BM创立的去中心化交易平台)的沈波。后者适时给予帮助,不仅带着V神到处演讲,还在2015年以太坊遭遇资金困难时投了50万美元。

这成为了分布式资本最成功的一笔投资,收益高达1500倍,附加V神成名后给万向带来的名望。

国内随之开启区块链创投时代。



2015年,万向成立了区块链实验室。区块链技术也在此时成为了小风口,国内金融业人士发现比特币的底层基础设施区块链大有可为,信任、不可篡改、去中心化等概念出现在上海金融中心的各大区块链研讨会上。

上海各大会议一番讨论,早已得出了区块链与金融场景契合的结论,不过他们更为认可联盟链,即今天所言的“无币区块链”。浙江大学也为产业输送了大量的区块链人才。

上海、杭州一带开始诞生出不少联盟链公司,如趣链、复杂美、秘猿、布比、云象等。

同期的ICO项目也小规模爆发了一波。国内项目小蚁、领萌宝、元界等都成功ICO,币众筹、云币网、ICO365等一批区块链众筹平台起步。

2015-2016年的区块链,因未有落地被讽刺为“风口上的猪”。

再过一年,单凭一纸白皮书、甚至笑来老师一声喊就能一夜暴富。如今回看,当年“风口上的猪”怕是小巫见大巫。

### 比特币再登巅峰, ICO带来暴富之梦

至此,从地理上,国内区块链地图已显示出不同优势:深圳乃矿业重镇,众多矿机厂商于此生产;上海、杭州则有不少联盟链公司,寻求与实体金融产业结合;北京为两大交易所所在地。

从产业上,比特币生产(矿机、矿池)、存储(钱包)、交易(交易所)等链条已成,并被后人称为“币圈”;联盟链也有部分产业试点。

2017年,ICO洪流与“区块链革命”口号将这些人裹挟至同一巨大漩涡中,连同一批古典互联网VC。

十天3倍。三个月40倍。一年100倍、1500倍……

一个个飞涨故事让曾经小众的ICO变成“中国大妈”们的暴富梦。



这场泡沫中最大的明星无疑是热爱学习的笑来老师。他发起和投资了不少区块链项目 ICO,今天大名鼎鼎的 EOS,当年五天就在 ICO 平台融到了 1.85 亿美元,并成为“50 亿美元的空气”。

2017 年 7 月 6 日,薛蛮子搂着李笑来,在微博上发出一张合照并附言:“@李笑来,我终于找到争取财富自由之路啦!哈哈!”

ICO 就像未被发现的金山。“我见不着徐小平,见不着雷军,nobodythere。”薛蛮子说,“像突然全世界点了菜,就我一个人挑,有这么好的事,我得赶紧去。”

2017 年“九四”政策既出,ICO 被叫停,项目开始退市。9 月 8 日,更有消息称监管决定关闭中国境内虚拟货币交易所。火币、OK 和比特币中国相继宣布停止交易业务。

此后比特币和以太坊价格经历短暂暴跌,却转而开始了马不停蹄的疯涨,频频破新高,终于在 12 月涨到至高点:分别在两万美元与 1400 美元。其背后离不开 ICO 的助推。

疯狂的币价让国内用户急切寻找交易所的替代品,名不见经传的币币交易所币安凭借着这段红利期,一跃成为全球第一数字货币交易所。

猛然惊现错过红利的古典互联网 VC 和火币、OK 等比特币交易所,急忙抢夺自身话语权。

2018 年 1 月,徐小平呼吁被投资项目

“拥抱区块链”的聊天截图在创投圈疯传,玉红创建的三点钟不眠社群尽显迫切与焦虑。群内的咖位之大、春节七天红包高达百万等让“学习氛围”传遍互联网。陈伟星依靠信手拈来的哲学经济学与看空区块链的朱啸虎隔空论战。

BAT 等大互联网公司陆续重视区块链业务,“莱茨狗”和“网易星球”等 C 端产品试水稍显落后,但 BaaS 业务终成标配。

“区块链 + 金融 / 社交 / 版权 / 健身……”等一切可币改、链改的概念走红,美图、简书、迅雷等多个互联网项目先后发币。

火币为了抓住新红利则是推出了 HADAX 的投票上市机制。

3 月,币圈掀起 EOS 超级节点选举的狂欢。

也许对于这些,韭菜们只记得 XMX 归零、交易所割项目方、项目方割韭菜等惨痛回忆。可彼时正值项目方、交易所、PR 服务公司、区块链自媒体“拿币拿到手软”之时。

交易所光收单个项目的上市费,就有轻松的数百万美元入袋;“区块链自媒体”发一篇项目软文要价数十万;公链项目轻松估值过亿;FOMO3D 等博彩游戏带动 DAPP 小高潮。

对于韭菜来说,2017 年底 2018 年初,分明是捡钱行情:盲选都能挑中百倍币。

然而,癫狂因币价而起,也随币价而灭。

自年前高点后,比特币和以太坊价格节节下挫,年中已然腰斩,下半年跌去八成。“区块链 + 一切”落地者寡,成为过气镰刀。区块链关注者的数量也等比例收缩。

熊市之下,项目融资无路、裁员、装死或真死;区块链自媒体在断粮和封号的双重压力之下直接关停,倒闭者不下百千。徐小平、玉红等昔日大佬开始退圈。

张健的 FCoin 凭借“交易即挖矿”引发千所大战,持续吸血行业,最终昙花一现,反倒助推了熊市一把。

同时,一些联盟链公司依然坚持着无币区块链。尽管步子很小,但像微众银行、蚂蚁金服的 BaaS 业务还在探索场景,比如互联网法院、区块链电子发票、社区投票等。

年末的 STO 和稳定币只停留于讨论,真正发力尚在次年。

## 2019 年:

### 行业重归小众,Libra 震动互联网

进入 2019 年,比特币币价延续上一年低点。

大众眼中,区块链早彻底凉透了。

送钱的行情逝去后,部分“量化基金”成为笑话,项目也过了讲故事的阶段。用户与韭菜的缺失让业内开始绞尽脑汁拉新促活。

第一个出招的,又是币安,祭出一记 IEO(首次交易所发行,类似股票打新),吸引而来的抢夺者众。

由于 IEO 的价格往往比私募价格还低,相当于抽中即赚到,每次抽签往往数分钟甚至数秒售罄,上线暴涨数十倍。



百倍币今已难寻,为了抢到这般收益,投资者们在网吧包夜,雇佣学生来帮自己抢份额;币安的 KYC(投资者资格审查)在前,一条专门帮韭菜通过 KYC 的产业“应运而生”。

其他交易所迅速跟进,韭菜也熬夜相陪。这让作为兑换筹码的交易所平台币价格节节攀升。同时比特币也在缓慢爬升,从年初的 3000 多美元,站上一万五美元,连上两次热搜。

实际上,这一切离不开上半年的各种利好:纽交所母公司 ICE 旗下的比特币期货交易所 Bakkt 即将上线;Facebook 的区块链项目 Libra,从媒体管中窥豹到白皮书和听证会震惊全球。从前认为区块链是传销的各大互联网人,又战战兢兢研究起了“区块链革命”。

纽交所、纳斯达克、伦交所、富达的传统金融巨头的布局,反映出他们对加密货币的认可;沃尔玛、摩根大通、再到 Facebook,传统巨头发行稳定币面向范围从公司内、产业内再到全球用户。最终演变成各种央行不得不直面的货币战争。

就在行业长期向好时,Bakkt 上线,交易量未及预期;小扎的 Libra 则忙着参加平均每月一次的听证会,舌战群儒。每逢听证会,比特币价都“捧场”大跌,终于在 10 月 22 日小扎再次参加听证会的晚上,跌破 7500 美元。

这个世界实在太多意外,没过三天,币价绝地反弹:一日之内暴涨 30%,迎来 2011 年以来最大单日涨幅。

10 月 25 日,新华社和央视发布了中国最高领导层学习区块链的结果,明确表示要把区块链作为核心技术自主创新重要突破口。

比特币就这样又站上了一万美元,喜提热搜。

虽然比特币价格后来回落,但与此

前大涨不同的是,这次社会各界又开始各种区块链、比特币的科普,沉寂许久的区块链概念股也涨停了不少。

冷了一年半的区块链,在舆论上极为火热。受到国家最高层的重视,从业者不免被注入了一把强心针。

可需要直面的是,业内洗牌仍在继续。行业越发割裂,“潜心做事”与“专心传销”分流。

蚂蚁区块链、趣链和微众银行等布局联盟链的大公司,虽未迎来业务爆发,但仍在这条寂静的路上寻找合适的场景、举办开发者大赛。部分公链相关项目也在持续开发,社区大会纯洁得像互联网公司的产品发布会(以太坊的 Devcon5、BSV 的社区大会、NEO 产品发布会,还有部分不开会的 Defi 项目)。

有的项目则选择了不一样的路:因为拉新乏力而开始参考传销的“裂变”模式,虽然难判好坏,但乐观地看,团队或许还在做事;有人已经直接做起了“只拉盘不做事”的空气项目,比如 Plustoken、华登区块链狗、PGS 等。

以太坊如今已经成为加密货币领



域市值排名第二的项目。目前正在从 1.0 阶段过渡向 2.0 阶段。如果成功,矿业可能会从比特币开启的 PoW 转为以太坊开启的 PoS 时代。因此在 PoS 机制下的 Staking(锁仓代币)作为网络价值新守护方式,被各大交易所和矿池布局。

无奈这种锁仓模式,后来也被部分资金盘项目玩坏。打着区块链外衣、实为传销的项目不在少数。

与之相对应,资本和交易所也呈现出不同的打法。

有的资本认为行业正处估值低点,应寻找被低估的项目;有的资本彻底沦为传销盘攒局者和割草机。

好项目难觅,交易所数量比项目还多。头部交易所衍生品提升用户 ARPU 值;新兴交易所则不停上线生命周期极短的项目。

从前被链圈视为“有圈钱嫌疑”的币圈(币圈也鄙视链圈,认为联盟链不是区块链),逐渐分离出了一个“盘圈”,成“三足鼎立”之势。

好消息是,在监管的重锤之下,打着区块链旗号的传销、诈骗等行径,再也没有那么猖狂。“劣币驱逐良币”的境况正在改善,认真做事的项目更受重视。

之所以收笔于此,是想说,传销盘才应该是被摒弃的毒瘤。公链与联盟链两者不过是路线不同,深耕者均不在少数,皆为重要的探索方向。

区块链还处于初期,探索落地场景就不易:有人将其视为效率提升的技术,加以改造为联盟链;有人相信未来是价值互联网 web3,认为取代互联网的公链才是真正的区块链。

两者正走向融合,未来更可能会相互补足,共同成为价值互联网的标配。

面对热烈的舆论,别忘了:走到价值互联网前,路还很长。

(摘自财链圈)

# 2020 年以后,中国最赚钱的三大产业

文 / 孙允广 口述 / 魏杰

中国去年 GDP 跨过 90 万亿大关,而传统的产业却增长乏力。很多人讲,没有投资机会。实际上,中国正进行一场大规模的经济调整。



著名经济学家、清华大学教授魏杰分析认为:实际上,中国正进行一场大规模的经济调整。这场调整将从 2020 年开始显现,有三大产业将成为中国经济的新支柱,每年造富 120 万亿,远远大于现在的经济总量。

目前,中国经济正在推动大规模结构调整。实际上就是调整支柱型产业。过去有三个支柱产业:传统制造业;建筑业;房地产业。

随着发展,这三个产业已经不再是支柱了。传统制造业,2019 年汽车开始出问题;建筑业,随着基础设施任务的不断完成,贡献也开始下降;房地产业更可想而知,对经济贡献正大幅度下降。

现在最重要的是,让这几个产业逐渐平稳着陆,别因为它们的收缩而引发失业、引发呆坏账,同时大力推动新的支柱型产业发展。

哪些产业是新的支柱型产业呢?现在提出主要三大产业,18 个细分行业,

每年可贡献 120 万亿的新经济。

未来 10 年,谁能抓住这三大产业、18 个细分行业,谁就号准了经济的命脉。

## 战略性新兴产业: 8 个要点,50 万亿

凡是具有战略性,又是新兴的,都叫战略新兴产业。这个概念提出来也就六七年时间,有两个特点很明显:

特点一:市场需求巨大。市场需求小,就没有战略性质了。

特点二:短期内技术能够突破,短期内技术不能突破就不是新兴的。

根据这两大特征,我们分析了中国 100 多个产业,发现能成为战略性新兴产业的,一共有 8 个要点。

### 1、新能源。

新能源有 6 个形态:水能、地能、生物能、风能、太阳能、核能。这 6 种形态统称为新能源,就是非化石燃料。

人类社会的一个重大变动就是,新能源将逐渐代替传统能源。

中国的水能利用率就很高,2018 年 7 月份我去南方调研,南方电力 70% 是水电,我很震惊。他们火力是辅助发电,而且再过 3 年,将有更多的水电入网。再比如,雄安新区里,夏天的冷气、冬天的暖气统统用地能,地能代替空调的技术已经成熟了。

当然世界也有反对力量,比如美国就退出了《巴黎协定》。因为特朗普有很多选票来自于煤炭、石油、天然气行业,他承诺要振兴美国的传统能源。

中国很多地方也一样。上次我去一个煤炭比较多的地方。人家告诉我,你最好别讲新能源,因为我们地下煤很多,还可以挖 700 年,你着什么急?

我说这样吧,我建议你读读《人类发展史》。

为什么读呢?告诉他,“铁器时代”代替“石器时代”,不是因为没有了石头了,是



因为铁器已经产生了。新能源的产生也不是因为没有传统能源了，而是新能源技术突破了，所以要有思想准备。

有时候思想禀赋太高的人，反而没有进取心。一些煤炭多的地方，形成依赖，十几年来反而没什么长进，没产生新的产业，很可惜。

实际上，要有这种意识才行。中国把新能源列为重点是对的，对未来是有巨大意义的。

## 2、新材料。

世界上很多产业，其实是靠材料变革提升的。我们的短板之一就是材料不行，好多材料搞不出来。

2015年，最高领导人去了英国，去曼彻斯特大学看了石墨烯实验室。英国用石墨烯生产的汽车电池，续航能达到660公里，充电时间压缩到20分钟。有了这个技术，电动车就不是遥远的未来。

超薄材料、柔性材料等都是英国发现的，好几个诺贝尔物理学奖都给了英国人。我跟英国人聊天，他们根本就瞧不上欧洲大陆人，告诉我说：“法国人光知道浪漫，意大利人光知道时尚，德国人充其量就是工匠还可以。真正的技术是我们英国的，英国的新材料站在世界前沿。”

所以，现在中国在许多地方和英国有关联，就是因为新材料。发动机中国搞不了，就是因为材料达不到要求。所以新材料是重要的战略产业范畴，要加速布局的要点。

## 3、生命生物工程。

生命生物技术未来的市场需求巨大，涉及到健康、医疗、卫生各个方面。当前，新材料的技术前沿是英国，生命生物技术站在世界前沿的是美国。

我是一个不爱去医院的人，清华每

年两次体检，我都不太愿意去。因为一旦检查出癌症，又治不了，那检查出来干嘛？我就跟体检医生建议，把能治的病检查出来，不能治的别检出来。我认为癌症患者80%都是吓死的。

这几年，中国也很努力，像西湖大学，主要的一个专业就是生命生物工程。但总体来讲，美国的生命生物工程已经站在世界前沿，中国必须跟上才行。

## 4、信息技术和新一代信息技术。

在信息技术上，我们硬件不行，很多芯片搞不出来。但是像阿里巴巴这样的公司，“互联网+”做的还可以。

我问过搞新能源的人，为什么这几年新能源突破得蛮快？就是信息技术的使用。我问过搞生命生物工程的，也是这个原因，因为信息对生命的构造，有了很大的认识，所以才进步得快。

现有的信息技术，有一些问题还没解决，一旦解决了，就叫新一代信息技术。所以中国要注意，对信息技术要投入很大才行。因为影响世界呀。

## 5、节能环保。

现在长三角地区，大量废水排到地下，重金属污染很严重，整个土地都中毒了。为什么？因为我们没办法处理。中国



每年污水处理就有几万亿价值的市场。但我们现在技术不行。

节能环保的唯一出路就是靠技术，技术就是产业。

你到东京去看看，东京湾里面几十家发电厂，把全世界的煤买来发电，空气却一直很好，为什么？因为废气治理得很好，日本脱硫技术是一流的。

现在很多人讲没有投资方向，你们注意，节能环保投资是重要的方向。中国已经不仅仅把节能环保当成公共管理政策了，而是当做一个产业，因为人类社会两件事情必须解决：一是工业化、城市化的废水废气和固体垃圾处理；二是生态环境修复。

这两件事背后都得靠技术才行，所以节能环保是一个重要的产业，我们把它列为战略产业范畴里，因为它的规模很大。

## 6、新能源汽车。

前年我去参加法兰克福汽车展，那年的主题是“大象转身”。德国是生产传统汽车的大国，讲大象转身，干嘛呢？就是要生产新能源汽车。法国更激进，2025年要停止柴油汽车的生产，全部转向新能源。

新能源汽车一定会代替传统能源汽车，因为人类没法解决传统汽车废气排放问题，北京的雾霾的形成，40%是汽车废气排放，不是烧煤的原因。

现在我们说，电动汽车续航能力不行，一旦电池技术突破，新能源汽车代替传统汽车，你想想这是多大的市场价值？

## 7、人工智能。

人类社会一定会进入到第四次工业革命，就是人工智能时代。

现在日本很多产业已经不做了，把家电全卖给中国，全力奔向人工智能。



1990年时,日本就对美国不服气,美国搞移动互联网,日本搞机器人(就是人工智能),结果美国成了,日本失败了。

因为日本太超前了,人类社会是先有移动互联网,才能产生人工智能。但日本打下了很好的基础,像传感器,日本就是世界第一。下一波经济浪潮,日本一旦起飞,会很厉害,因为在人工智能上远远好于我们。好多关键零部件我们不行,日本可以。

2018年我和一个代表团到美国考察医疗问题,发现要不了5年时间,医院好多部门就得消失了。像透视室、B超室可能就没了。为什么?戴一个AI眼镜就行了,还要什么透视室。

现在你去日本自由行,拿个手机,讲一堆中文,出来就日语。未来,翻译这个职业基本消亡了。

人工智能将极大的冲击人类社会,而且只要是人能做的事,它一定做得比人好。中国要在这方面下大功夫做好。

#### 8、高端装备制造。

这方面我们不行,像医疗设备、核磁共振我们就搞不出来。

你知道,在医院做核磁共振检查没有熟人、没关系,都得排队,因为短缺。为什么县医院看病非得转到省医院,因为省医院才有这个设备。

但你注意,核磁共振基本原材料是稀土,中国是稀土大国,自己却搞不出来。把稀土变成核磁共振需要5个步骤,我们只进入到第3个步骤,还有2个步骤做不了,所以得买人家的。

人家老美生产好东西卖过来,制衡了我们。中国一再讲,你不能用我们的材料来制衡我们,那没有办法,人家行,你就不行。所以中国一定要把高端设备列入重点,放在战略产业范畴里。因为未来这方面市场需求巨大。

总体来讲,战略新产业就是这8个要点:新能源、新材料、生命生物工程、信息技术和新一代信息技术、节能环保、新能源汽车、人工智能、高端装备制造。

有人测算了一下,这8个要点一旦起来,每年经济总量在50万亿以上,什么概念?2018年我们经济总量是90万亿,整整一半多。

#### 服务业:

##### 4大类,每年40万亿

衡量社会的进步,有一个重要的指标,就是服务业在生活中的提升。2018年,中国第一次出现消费贡献超过了投资,就是因为服务业的发展。

服务业将成为中国支柱型产业,分为4大类:

#### 1、消费服务业。

包括6个种类:1.餐饮商贸;2.医疗与健康;3.养老消费服务;4.儿童消费服务;5.家政消费;6.交通与信息服务。

前段时间,有一个电视连续剧很火,叫《都挺好》。男主人公叫苏大强,把所有老年人的毛病都集中一身,买理财被骗,买药是假的,要和保姆结婚等等。

电视剧是根据现实改编的,但你注意,引起人们反省的原因就是养老问题。中国已进入到老龄化社会,60岁以上人口的数量超过了未成年人。

北京一家养老院做得很好,北大、清华好多教授都在那里养老。后来一个记者写报道,说一年的养老费用是24万人民币,2万每月。社会哗然,说这么贵我们拿不起咋办?人家养老院讲了,我们是养老服务产业,不是养老保障。社会保障是兜底的,以把你饿不死为原则,你要享受更好的养老服务是要靠产业化的。

消费服务业将是巨大的发展需要,我们只举了个养老方面,实际还有别的,都有巨大的需求。比如,北京一大堆房子的自来水管、燃气管都出问题了,需要重新搞,人很短缺。

#### 2、商务服务业。

现在中国搞放管改,大量为商务活动提供服务的企业产生,企业从诞生到重组,到最后倒闭,都有人帮你服务。比如说,会计事务所、审计事务所、律师事务所等。

再比如说,中国人富起来了,财富得有人打理,一大批家庭财产管理公司就起来了。

商务服务业包括五大构成部分:金融、商事、机构、个人财富管理和园区管理服务,在中国都有巨大的发展前景。





### 3、生产服务业。

为生产过程提供服务，包括 3 个部分：

1. 技术服务。北京好多轻资产公司，就几十个技术人员，为某一个产业提供技术服务的。

2. 设计。许多产品的附加价值不是来自于技术，而是来自于设计。你像空调，技术都一样。但有的出风口设计得很小，静音能力很强，就卖的价格较高。

3. 外包服务。一些企业把某个产品，委托给别人。像苹果连生产车间都没有，全部委托给别人，这是委托领域的外包服务。

我们最近研究城市的技术创新情况，连续 3 年排在第一位的都是深圳，不是北京和上海。深圳许多企业就是给世界 500 强搞外包服务，然后不断地技术迭代，把自己做成技术公司，做成世界第一。现在美国人想撤回制造业，都撤回。

这 3 个部分有巨大的投资前景，不要忽视这个投资，未来意义很大。

### 4、精神服务业。

人的享受分两种：物质享受、精神享受。为物质享受的服务业，叫消费服务业；为精神享受的服务业，叫精神服务业。

精神服务业实际上就是文化产业，总共有 4 个行业：

#### 1. 影视、音乐、戏剧。

我现在兼任清华大学文化经济研究院的院长，对韩剧我就非常有研究。《都挺好》这个连续剧之所以能火，就是学韩剧学到家了，真的学的很好，引起大量关注。

大家不要小看这个投资，一部电影、一个连续剧卖几十亿没什么大惊小怪的，都很正常。

《那年花开月正圆》就赚了十几亿。但是在推给陕西的时候，陕西电视台不敢买，怕赔。最后江苏台和上海台买了，赚了很多。当时我一再讲，这是写陕西的，一定要买，一定赚钱，但他们很害怕，担心这玩意儿能赚钱吗？

结果没想到竟赚了那么多钱，为什么？

我们发现，80 后这个阶层，已经成为社会主体了，他们经常对清末民初的事情进行反思，而这个连续剧正好以周家为背景，写了那段时间商界的事情。

究竟能不能赚钱，关键是要搞清楚某一段时间里，某个社会阶层精神需求是什么。这样，你搞出来的产品就能满足他们，就一定会有意义，一定会赚的很多。

你想，《欢乐颂》为什么赚的很好？就因为写的是在长三角、上海打工的年轻人，写的这个阶层心灵的一些东西，就卖的很好。

这个小说分上、中、下三部，先拍的上部分。我说拍完就停，别拍了。因为第二部写的家族内斗，是很龌龊的事情，没法搬上荧幕。最后非要拍，结果很惨，很差。你要了解人们关注什么，家庭内斗还是少数。你没有满足某个阶层的需要，就



注定会失败。

所以，大家注意影视业和戏剧是重要的精神服务业态，未来对中国经济影响很大。

#### 2. 收藏、非遗、博物馆。

#### 3. 旅游、休闲、娱乐。

现在旅游、娱乐行业对经济贡献很大。3 年前，我被邀请去河西走廊看一个丹霞地貌。老实讲，我看的景点比较多，觉得很一般。但当时七八月份，景点里人山人海，一张票还要 80，我琢磨着看什么呢？

我观察了一下，游客主要来自长三角和珠三角。这两个地方已经很发达了，山青水秀，来看什么？他们说，不知道什么叫苍凉，来寻找苍凉。

人就是一种短缺你知道吧？饿了想找饱，饱了想着饿，这是人的特点。现在彰义寺附近有一个户外活动基地很火，什么叫户外活动呢？有车不开，非要自己走叫户外活动，前边走着，豪车跟在后边，我们满头大汗，脚底下磨出泡。当别人问你们吃饱了撑的呢？我说，是吃饱了撑的，不吃饱没地方活动。这就是一种短缺。

为什么农家乐活动这两年很流行，因为城市的人从来没见过，农家自己的人从来没这个兴趣。人富了之后，就知道更多享受，非要到自己没去过的地方看看，这是旅游的魅力所在。所以旅游业，未来有很大的前景。

#### 4. 出版、文化、体育。

最近我写马拉松的内幕，我才知道，一个省城办场马拉松，最少净赚 500 万。服装、录像、门票都被倒卖的很贵。跑马拉松不仅能锻炼，还能发朋友圈，这就是一种精神享受。

足球为什么容易产业化？好多球迷看球，其实不懂球。我就从不在电视上看，就喜欢在现场看，大喊大叫。平时你

大喊大叫一下试试,人家说你毛病,那个地方没人管我。喇叭一吹,锣鼓一敲,吹得越响,烦恼忘记得越快。

精神上的发泄就属于精神享受。所以,体育不仅是锻炼身体,也属于精神服务业。2018年中国90万亿GDP,精神服务业13亿。

服务业大致上这4大类,消费服务业、商务服务业、生产服务业、精神服务业。加起来40万亿产业。服务业以人头为基础,中国接近14亿人,是一个庞大的产业。

### 现代制造业:

#### 6个要点,每年30万亿

制造业分两种,一种叫传统制造业,一种叫现代制造业。怎么划分的呢?凡是生产私人产品的,都叫传统制造业。凡是生产公共产品的,都叫现代制造业。

中国现在私人产品严重过剩,从服装、家电、家居到汽车,已经完全过剩,很难继续增长。但是,中国的公共产品现在严重短缺,主要有6个重点。

##### 1.航天器制造与航空器制作。

航天器就是卫星,到2020年,北斗卫星将全部布点完成,为整个世界服务。

中国的航空器,就是大飞机还在继续进步。现在搞的C919虽然叫大飞机,但还不是宽体飞机。“十三五”时期,我们需要6000架大飞机,如果不买,自己能

生产的话,你想想对中国贡献多大?

其实,美国和欧盟反对中国搞大飞机,因为波音、空客有1/3的飞机是卖给中国的。现在美国很恼火,亚洲2个主要国家——中国和日本,都要自己搞大飞机。日本的生产能力没问题,但是美国不准他们搞。日本和美国不是联盟关系,是儿子和老子的关系。

C919需要600万个零部件,其中47%来自民营企业。上海商飞机棚只干设计和组装,所有零部件都是采购的,谁搞的好就买谁的,给4.5万家中小企业带来无限机会。

##### 2.高铁装备技术。

##### 3.数控数控机床。

数控机床目前是中国的短板,是制造业的基础,没有它们,好多零部件都搞不出来,所以现在要加大对数控机床的投资。

##### 4.核电装备制造。

现在世界上掌握核电技术的国家有3个,法国、中国、美国。2015年最高领导人访问英国,跟英国签了协议,将来中国广核集团和法国电力集团一起给英国建核发电厂。英国这方面很谨慎,要求很高。这个协议一签,说明我们确实技术达到了。

中国掌握了第三代技术和第四代技术,第三代技术能够防地震、防雨水,核电站最害怕地震,这个问题解决了就安

全了。第四代技术解决核废料问题,中国是3个国家中做的最好的。

我们的“华龙一号”出口一台,等于3万辆汽车出口的收益,很厉害。

##### 5.特高压输电装置。

这个技术能把电能传输到5000公里之外,速度最快,损耗最低。前年,温州在建世界最大的火力发电厂,输电5000公里,而不是把煤送到5000公里以外,不用污染环境了。北京为此炸掉了3个火电站。

中国要全面使用这个技术,就要改造各个电网,而且还有欧盟和墨西哥的市场,你说这个市场多大啊?

##### 6.现代船舶制造与海洋装备制造。

中国出口的石油、天然气,穿越马六甲海峡,需要远洋护航,才能不受制于人。这就要求中国建设世界一流的海军,就需要有航母编队,就要拥有自己的现代船舶制造与海洋装备制造。

现在我们的基本生产体系已经形成了,一个是大连,一个是上海,一个是武汉。武汉主要是研发,生产在大连和上海。将来中国将对外出口军舰,形成一体化产业。

现代制造业这6个点,一旦启动起来,每年经济总量在30万亿以上。

### 从2020年,抓住最赚钱的三大产业

我们计算,2035年中国GDP将超过美国,成为世界第一大经济主体。

怎么算出来的,不是按照现在的产业算的,而是按照新的自主产业计算。战略性新兴产业50万亿,服务业40万亿,现代制造业30万亿,再加上现有的90万亿,中国差不多就可以超越美国。

但是,前提是中国的结构调整一定要完成,否则这个任务是完成不了的。接下来,从2020年之后,中国经济结构调整将会加速,经济增长将会有明显收益。

(摘自正商阅读)

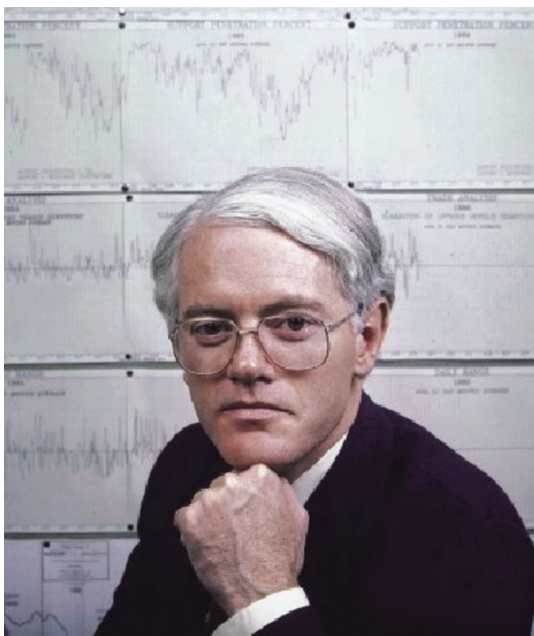




# 彼得·林奇： 华尔街最伟大基金经理透露的投资机会

文 / 陈光胜(资深投资人)

彼得·林奇是华尔街最伟大的基金经理之一,创造传奇后,1990年选择激流勇退,一晃已有30年了,期间很少有他的声音,但他的投资理念却广为流传。



2019年12月20日,75岁的彼得·林奇接受了《巴伦周刊》的专访,这位传奇投资大师贡献着他的智慧,对当今市场做出了自己的判断,也慷慨地提供了对目前投资的相关建议。

## 主动投资与被动投资

彼得·林奇是选股大师,在麦哲伦担任基金经理时,每年要研究上千家的上市公司。在访谈中,他强调长期而言,成长股投资带来的收益优于价值型的股票,但是要严格定义和选择成长股,而不是那些伪的成长股。

回看A股也是如此,这些年如茅台、恒瑞等很多的成长股收益惊人。反观大量的周期股和伪成长股,虽然,有时短期收益惊人,但是长期下来,基本是过山车的行情,哪里来,回哪里去。

与中国投资型经济增长模式相适应,A股大量的是周期性公司,只是在炒到末期时,大家误以为把它看成成长股了。如投资者误把周期当成长,在高位买入后,不肯止损,像中石油那样,一套十几年,那损失就大了。

成长股投资是一种主动型的投资,而在最近几十年,华尔街的主动投资遭到被动投资围追堵截,指数型的被动投资比较流行。对此,彼得·林奇说,如果你是被动投资的,那就没有机会战胜指数,他还举了他公司的产品和优秀的基金经理长期战胜指数的事实。

这个被动投资和主动投资我觉得没有什么优劣,只是个人根据投资者自身情况作出适当的选择,如果自己缺乏研究的时间和精力,那还是被动投资比较靠谱,毕竟我们大量的投资人没有彼得·林奇那样的专业能力,毕竟大量的主动投资者是无法战胜市场的。

## 研究股票的方法

在研究股票的方法上,他给了我们几个建议。

首先这个公司要有持久的竞争能力,尤其是那些非成长性行业里的成长性公司。这个我认为太棒了!我们一般人都以为是选好行业,好公司,也就是在成长性行业里选成长性的公司,彼得·林奇却建议我们到非成长性的行业里去找优秀的公司,这个特别适合目前的中国市场。

因为成长性的行业大家给予过高的成长性溢价,股价没有了安全边际,大量的是在炒作梦想和渺茫的未来。一旦落空,鸡飞蛋打,损失惨重。而在一些停止增长的成熟行业里,一批优秀的公司却持续逆势成长,收入和利润比起市场关注极高的科技成长股不知要好多少,关键还价格公道,甚至

长期低估。比如水泥里的海螺、化工里的万化等等。这些看似不性感的行业,好的公司却是日进斗金,投资这些企业的投资者,这些年也是赚的盆满钵满。在可见的未来,这样的投资机会还将层出不穷。

还有,一个优秀的 CEO 也是必须要考虑的,他举了微软等很多的例子,来说明优秀的管理层的重要性。

另外就是投资时机的选择,彼得·林奇建议我们关注那些困境反转型的时机,他举了金融危机中美国银行的例子。但前提是这些公司不能像雷曼那样倒下,要有熬过黑夜,迎来黎明的能力。

回到 A 股,这种机会也是黄金买点,曾经三聚氰胺风波里的伊利、白酒塑化剂危机里的茅台,敢于重仓抓住一个,命运就改变了。价值投资的一个重要特征就是逆向,首先是要敢于逆向,再者逆向的前提是有能力逆向,简单来说,一个是标的不死,二是仓位不爆。

### 机会

在访谈中,他还慷慨地介绍了他认为现在市场上比较好的机会。

这两个机会目前看来都是困境反转型的机会。第一个,他提到了海运的机会,由于前些年行业不景气,大量的公司资产负债表被破坏,没有能力购置新的产能,产能在持续出清的过程中,他预计未来的产能还是比较缺的,虽然世界经济不是太景气,但是海运行业供需改善的机会还是很大的。

另一个,是石化能源行业,全世界对新能源

的憧憬,把传统的化石能源的价格打到了一个非常低的低点,但是实际上,新能源代替化石能源的时间会比我们想的要长,因此他认为有一个价格修复的过程。我也是比较认同这个观点,2019年在供需环境好转的预期下,A股的油运股——招商轮船走出了翻倍的行情,未来的行情高点也是值得期待的。让人悲伤的中国石油,哪一天会不会变成新的“核心资产”,我觉得也是可以观察的。

访谈中,他对投资者加强投资前研究的重要性反复提及,不了解一家公司就不要买入。还要善于利用自己的优势、生活体验、工作经验,普通投资者完全可以“战胜华尔街”!

### 面对面访谈

彼得·林奇用 50 年投资经验,探索当今市场机遇。

《巴伦周刊》撰稿人莱斯利·P·诺顿于美国东部时间 2019 年 12 月 20 日晚上,在富达波士顿总部和彼得·林奇进行了面对面访谈。彼得·林奇花时间大方分享了他的经济洞察方向。他分享了他对各个行业的看法,以及他选择股票的思考过程。下面是谈话的一部分。

从麦哲伦退休后你有什么经济洞察?

彼得·林奇:经过 50 年的专业化运作,我更加确信增长型股票比非增长型股票更好。从定义上讲,增长型股票是销售真正增长的公司股票。人们把它与收益上升混为一谈,但是如果你只看收益增长的话,就会把扭亏为盈和周期性增长混为一谈。一家公司可以从亏损到 2% 的利润率,再到 12% 的利润率,盈利增长了 6 倍,但这不是一家成长型公司。

一个伟大的公司的特征是什么?

彼得·林奇:我最好的股票是那些我不必担心大局的股票。一家更有竞争力的公司,一家非成长行业的成长型公司。Stop&Shop 和 Dunkin'Donuts 是两家非常成功的本地公司。问题是,成功能持续多久?我真希望我去过阿肯色州,去见山姆·沃尔顿的沃尔玛。沃尔玛上市 10 年后,它已经是一家有 25 年历史的公司了。涨了 10 倍。我说,“哦,我错过了。”然后上涨了 50 倍。自从管理麦哲伦的股票以来,舍温·威廉姆斯的收益上涨了 20 倍。我们小镇上的职业画家去





舍温·威廉姆斯,而不是家得宝。我为什么不看看舍温·威廉姆斯?为什么我不花一个小时去做这个功课?如此惊人,愚蠢,或只是懒惰。我没做调查就以为这是球赛的最后一局。

没有依据你就不能得出这些结论。非常糟糕的美国快餐在海外做得非常出色。法国有 1400 家麦当劳。你想在球赛第二局进(股票),在第七局出。可能要 30 年。就像那些误解麦当劳的人一样,他们以为快完蛋了,却忘记了世界上其他 70 亿人。

你书上的公司名单很精妙,他们大部分都被打乱了。

彼得·林奇:这就是为什么你应该写下,“我为什么拥有这个?”便宜不等同于好。华尔街有个很好的表达:破晓之前最黑暗,等待直到情况好转。我在美国银行赚了很多钱。我不是说今天就买。而是在金融危机期间,美国银行从 18 美元降至 7 美元的时候买入。他们不得不大量借钱。我知道他们不会破产,因为他们有 120%的零售资金支持,有联邦存款保险公司保护。之后他们涨了很多。

你今天将如何更新你的建议?

彼得·林奇:如果你只投资于一个指数,你永远不会超过它。如果你在游戏的第三局到第五局都找不到成长型公司,那就看看转机,特殊情况,回到周期型公司。现在成长型公司确实短缺。这是个危险信号,因为所有的钱都流入了(一些公司)。那场比赛结束了。如果这种趋势再持续几年,会让我很害怕。

你对独角兽有什么看法?

彼得·林奇:当今公司与以往有很大不同,因

为当今公司保持低调的时间要长得多。下一个谷歌可能会多保密 10 年。这使得(对个人投资者)变得更加困难。在它们上市的那一天,一千家机构都在关注它,而且它们的价格可能相当公道。富达公司可以把 5%的资金投入这些东西。公众不能这么做。我宁愿看一些已经存在很久的东西。

你喜欢哪些 CEO?

彼得·林奇:萨蒂娅·纳德拉真的扭转了微软的局面。AFLAC 的丹·阿莫斯是继沃伦·巴菲特之后,该国任职时间最长的 CEO。当然,怎么能漏了克莱斯勒已故的李艾科卡(Lee Iacocca,前 CEO)呢?

现在机会在哪里?

彼得·林奇:我在看那些做得不好的行业,因为某些原因,它们会变得更好。航运。如果你想买一艘船,要等两三年。人们已经很久没有订过船了,因为等有人来的时候,价格可能又会下降。

能源服务糟糕透顶,未来一两年可能会有重大转变。石油很有趣。看,长期来看,太阳能,风力发电真的很管用。但你需要天然气和石油来达成。每个人都在假设未来 20 年或 2020 年世界不会使用石油。中国 2020 年可能销售 500 万辆电动汽车,但可能同时销售 1700 万辆内燃机。他们的旧车并没有退休,也没有电动飞机。(因此短期内,石油、天然气等能源仍然有巨大市场)近期内,液化天然气和液化石油气可能会取代卡车的柴油。我在收购那些我认为不会破产的(液化气和液化石油)公司。他们必须在 18 到 24 个月左右(不会破产),否则我就没兴趣了。

我们能问一下哪些公司吗?

彼得·林奇:不,我不能再推荐股票了。

你还想让投资者知道什么?

彼得·林奇:如果你要投资,你必须遵循一定的规则。如果你想滑雪,你应该去兔子山学习如何停下来。这并不能让你成为一名奥运滑雪运动员,但在某些情况下,你比富达更有优势。你可能在水泥行业(工作),突然订单增加了。你能看得更清楚。我希望每一个购买个股的人都明白这一点,在看财务报告之前不要投资于此公司。

谢谢,彼得。

(摘自国英观察)

# 揭秘“战投之王”雷军和他的三位军师

文 / 王琳

这两年,雷军在资本市场迎来了大丰收,“战投之王”的版图不断扩大。投资不仅为雷军带来个人财富的增长,更在关键时刻撑起了小米集团的利润。雷军已经将“业余爱好”变成了一个庞大的资本帝国。没人知道帝国的终点到底在哪里。



中国创投市场风起云涌,除去腾讯系和阿里系,一支不容忽视的力量便是雷军系。

2019年12月16日,射手座的雷军迎来50岁生日。

这一天小米股价相较上市时下跌了36%,和略显平淡的小米股价不同的是,雷军在资本市场可谓风头正劲。

2019年,雷军至少已经“捕获”6家上市公司。

如果时间线拉得更长一点,从2004年第一次注资拉卡拉至今,雷军通过投资至少已经“捕获”25个上市公司。

这只是“雷布斯”投资版图的冰山一角。

事实上,中关村劳模雷军在投资上异常勤奋,从2004年至今,雷军通过小米集团、顺为资本、天津金米投资有限公司、顺为创业四个主要渠道已经投出近600家企业,其中不乏快手、字节跳动、美团、蔚来汽车这样的明星公司。

资本的触角不断延伸,雷军系的投资版图也

从IoT、文化娱乐、农村电商覆盖到出海、金融等多个领域。但“罗马不是一天建成的”,这背后是一支训练有素的“近卫军”。

## 三位军师

刘德、周受资、许达来,是雷军背后的关键先生。

2013年底,小米启动生态链计划,雷军的这一布局避开了以电商为核心的阿里、以游戏内容见长的腾讯和以搜索、AI、自动驾驶等为核心的百度,他要做的是构建一张万物互联的网络,提前布局下一个风口。

负责这一业务的是掌管公司产品工业设计的首席产品经理、设计师——小米联合创始人刘德。

刘德迅速组建了一支颇具特色的投资人队伍,全部由来自小米内部的“产品工程师”组成。这些人没有做过投资,一切从头开始,但是在刘德眼中,从技术端看的孵化项目成功率很高。

2015年7月,前DST中国区合伙人周受资加入小米,负责小米的财务管理、投资与人力资源团队。

周受资到来后不久,刘德的职能发生了些许变化。“生态链部门更像商务拓展部,具体到投资流程还是要回到投资部。”一位小米投资部的前员工说。

具体而言,刘德所在的生态链部门负责找到和小米生态契合的项目,并初步筛选,确定合作产品,而产品一旦有了米家命名,就确定了投资关系,周受资则负责投资的全部事宜,至于投后生态链企业的一些赋能,比如产品设计、供应链优化这些又归刘德负责。

此外,除去生态链之外的投资事宜则全权由周受资负责。

“刘德还是很重要,因为他长期在一线更懂产品,更懂企业的基本面,而周受资可能更擅长财务技术面的东西。”一位熟悉小米的二级市场



投资人表示。

值得注意的是,刘德从 2018 年 9 月调离生态链,改为组织部负责人,现任小米生态链负责人为屈恒,直接向雷军汇报,此前,屈恒是小米路由器的技术负责人。

更早一点小米生态链成立投资部,其负责人为原刘德助理高雪,高雪原本向刘德和周受资双向汇报。

目前,小米内部有战略投资部和产业投资部,共同归属周受资管理。

从多个信源得知,小米投资部前端(不包括财务法务行政)仅有不到 20 人。

战略投资部的日常事务由董事总经理蒋文负责,蒋文主投影视和游戏板块。

而产业投资部成立于 2017 年,已知的合伙人有王晓波、朱尚祖、孙昌旭、潘九堂四位。

王晓波曾任亦庄国投 CEO;孙昌旭和潘九堂在媒体和电子分析师领域有超过 20 年的经验;朱尚祖曾为联发科原共同营运长。

战略投资部和产业投资部同为小米战投的一部分,二者的区别首先是资金来源上,前者是小米集团的自有资金,后者是由小米科技和湖北省长江经济带产业引导基金合伙企业(有限合伙)共同发起设立的基金;其次是方向上,战略投资部以互联网、智能硬件、消费品、内容为主,而产业投资部主要发力先进制造。

这只是小米的内部投资团队。

在外部,雷军和许达来 2010 年成立顺为资本。

许达来理工科背景,与雷军从金山软件时代就认识,二人相知 10 多年。

目前,顺为资本四期合计 29.6 亿美元和 20 亿人民币基金,整个团队 30 人左右,现有 7 个合伙人,上面设置了一个由许达来与雷军两个人组



刘德

成的顺为投委会,而雷军几乎参与了顺为所有的投资决策。

从人员配置来看,顺为合伙人基本都具备 5 年甚至 10 年以上的投资经验,较长的投资经验意味着风险意识很强。

另外,在成员构成上,顺为合伙人兼具创业和投资经历,比如前顺为合伙人孟醒之前曾创办多家企业并成功被收购,现任顺为合伙人周航创办了易到,现任顺为副总裁张志坚此前曾创办厨师上门 O2O 企业烧饭饭。

许达来表示,顺为在招募合伙人的时候,熟人并且深度信任,这是最基本的要求,“不是陌生人,不通过猎头,必须是第一度人脉”。

这些人或多或少和雷军有关系,比如张志坚此前曾接受了雷军本人以及顺为的投资。

以上三人背景不同,职能各异,他们共同建立了庞大的雷军系资本帝国。

## 两个方向

如果说阿里战投是棋盘游戏,腾讯战投是同心圆打法,那雷军系的战投基本是两条平行线。

第一条线,围绕 IoT 及生活消费品,实现了从网状生态链到线状产业链的逐步过渡。

2013 年底,小米开启“生态链计划”,雷军定下了 5 年内投资 100 家生态链企业的目标,专门拨出资金设立金米投资公司。

在品类上,小米选择的多是蚂蚁市场中的头部玩家,即该细分领域杂牌军多,且有一两家做得好的品牌,但是价格非常贵,比如净化器、旅行箱。

在团队上,小米更倾向于选择产品基因强,但在运营上瘸腿的队伍。

这意味着,当时小米的战略投资负责人需要对产品具备一定的鉴别和审美能力,而设计背景出身的刘德恰好是不二人选。

借此,小米形成了以手机为中心,一圈圈向外辐射至手机相关周边、智能硬件、生活耗材等的网状生态链布局。

截至目前,小米生态链已经投资了过百个项目,可以说从数量来看,当时的目标已经达成。

2017 年小米产业投资部成立,小米选择将投资布局向最上游的产业端延伸。

从 2018 年开始,小米的投资版图中开始出现芯片等更多上游制造商,比如 2019 年投资的芯原微电子,这让小米的战略投资从网状生态链开始向线状产业链逐渐过渡。



周受资

一位和小米产业投资部频繁接触的二级市场投资人苏明说,小米很容易通过其产品/生态链产品的供应商去了解上游产业链的情况,借助这样的调研,小米产投可以清楚地知道自己的供应商在用哪一家的元器件、芯片等等。

“我知道小米入股某个产业链上游制造商时,甚至没有做尽职调查,这并不是说小米没有调查,而是小米的实际调研比任何形式上的财务、法律尽职调查都要有效。”苏明说。

第二条线,打造小米的娱乐帝国,提高品牌知名度或流量变现。

2014年2月,小米成立小米互娱事业部,整合了游戏、影视、米聊等业务,想要抓住新文娱浪潮。具体方向为两个:

1、在影业方面,以投资和植入为主,即作为影片的联合出品方在品牌植入上拥有更多话语权,或者,以资源互换的方式,为彼此的产品宣传提供助力。

2、在游戏、视频网站、音频、媒体方面。这些业务的本质为流量变现。

一方面,以内容服务硬件,通过丰富内容生态提升用户的产品体验、扩大用户圈层;另一方面,借助不同娱乐内容形态的盈利模式,从互联网增值服务中获得多元的变现空间。

总体来看,雷军系战投并非简单的“你为我服务”或者“我为你服务”,雷军想要实现的是“双赢”。

从生态链来看,投资+赋能的方式可以快速打造一张万物互联网络,另一方面,被投资企业可以在短期内迅速成长。

对于生态链企业,早期,小米会派一些行业专家、运营专家到被投资公司指导,“比如,一个结构设计专家,我们的磨具加工能力有问题,直接牵线了小米内部的磨具厂,产品的良品率得以大幅度提升。”一位小米生态链企业VP说。

同时,接受小米的投资还会带来更充裕的现金流。

华米科技在获得小米投资后,从2015年到2017年,其营收飞速增长,分别为8.96亿元、15.57亿元、23.39亿元,这其中,小米手环带来的收入占比分别为97.1%、92.1%、82.4%。

从产业链来看,小米给被投资企业带来的是极高的话语权,而小米则可以借此加强对供应链体系的把控能力。

一家和小米产投密集接触的券商从业者说,小米供应商中的供应商A研发带有新技术的产品,想要卖给小米的供应商B,但B的采购总监看不懂该项技术,导致A和B的合作迟迟无法推进。A和小米生态链沟通后,在其帮助下,一个小时后订单便签好了。

值得注意的是,雷军系战投基本上是小集团布局,而和雷军旗下的顺为资本更多的是在生态链领域高度协同(顺为资本几乎投资了后者所有投资的生态链企业),而到了偏产业投资则没有这种明确的方向。

除此之外,雷军系的其他布局则更偏向财务端,更多的时候,是顺为资本在扮演这种角色,而整个财务投资基本上体现了雷军顺势而为的底色。

最直接的表现是,当国内流量见顶后,印度和东南亚成为了巨头必争之地。

从2016年开始,仅雷军和许达来成立的顺为资本在印度已经投出20多个项目。

为了抓住市场红利,顺为资本副总裁 Arpit Beri 常驻班加罗尔,Arpit Beri 是土生土长的印度人,于2018年在顺为实习。

一位长期关注小米的通信行业投资人分享了他的看法,顺为的投资组合已经非常好了,有早期天使也有后期PE,这种投资组合可以很大程度规避风险。

作为顺为的CEO,许达来一直在寻找实干派创业者。

“顺为的朋友和雷军的工作作风都差不多,开CEO年会大家围坐在一起,雷军会给大家说一些资源对接的方式,很具体很落地,没什么假大空的指导。”一位被投资企业CEO回忆道,“说得和想得都是跟创业者站在一起的。”

### 扶持、内部赛马

每年年终,顺为资本和小米集团被投资企业CEO都会举办一次家宴。





这场家宴除了团聚,也是雷军和被投资企业的一次深度交流,更深层的意思,这几乎是一次被投资企业的排位战。

和雷军一桌的基本是全网销量排名业绩最好的几家生态链企业,比如华米黄汪、紫米张峰、石头科技昌敬。

地位决定了资源。

“2017年公司遇到困难,通过顺为资本约见了雷军,他了解完情况后,先安慰了我们一番,说我们做得不错,劝我们别着急。”一位企业服务创始人说。

随后,雷军不仅在业务上给出了具体建议,同时还追加了该项目的下一轮融资。

对于和小米高度协同的业务,小米会根据和手机业务的紧密度不同来给予不同程度的扶持。

这种扶持最先体现在被投资企业产品的命名上。

生态链企业生态的产品有三种命名方式:小米品牌、米家品牌、独立第三方品牌,比如小米手环其实是华米生产的,小米空气净化器其实是云米生产。

早期,并没有明确的亲疏远近划分。

2016年3月,小米发布全新的生态链品牌,mijia,中文名为“米家”。

“本来我们的产品还可以用小米的品牌,但后来就不让用了,改成了米家,但是华米依然可以使用小米品牌。”一位小米生态链企业VP张红雷分析了其中的差别。

其次,体现在品牌曝光上。

一般被投资企业新品发布会时会进行微博互动,小米商城(一般只售卖小米自己生产,或者以小米品牌命名的产品)也会给予支持。

但和生态链深度绑定的企业则不同,“新品发布会给一个banner位置,同时开放商城之外的流量,比如跟米粉深度互动、开放QQ空间、朋友圈流量,还不用付费”。



许达来

更微妙的差别体现在股份占比上。生产智能手环的华米在上市前公布的招股书显示创始人占股43.9%+小米系39.7%,而上述小米生态链企业中小米和顺为占股不到15%。

过去10年,雷军系的投资版图沿着财务和战略这两个主干道不断延伸,最终长成了完全不同的两种生态。

战投方面,仍以小米生态链内企业为例。

小米集团虽然只占股不控股,但却对被投资企业保持着极强的控制权。

这背后是小米所拥有的第四大电商平台、一整台供应链体系、雷军本人的优势所带来的红利。

比如,被雷军认为是小米生态链成功典范的华米,如今过一半营收来自小米。

一位小米生态链企业CEO说,小米一般会在A轮之前投资,到了后面不会退出,也很少追加。

更多时候是小米战略入股,顺为是财务入股。

更重要的是,生态链产品每卖出一件小米都能分成,(产品的毛利一般一半归小米)并且还能从被投资企业上市后退出获得回报。

同时,接受雷军系的投资意味着接受了小米薄利多销的价值观。

“一个小米生态链的产品在小米上面卖可能净利润7%,但是脱离小米体系有可能净利润有30%,这对于智能硬件来说是很可观的。”一位生态链企业CEO说。

现金流是企业发展壮大必须的弹药,同时,当企业规模足够大,也需要考虑去小米化。

据了解,一家早期被小米投资的生态链企业如今正在进行品牌升级,尽可能脱掉小米的标签。

华米除了做小米代工厂外,还在开发自有品牌AMAZFIT。

小米生态链内部也存在较大竞争。

起初,在生态链内部,有品类排他条款存在,锁定期内,如果已经有人在某些品类,其他生态链公司则不能做,这让小米在2015年差点失去摄像头市场。

因此小米生态链内部出现了类似腾讯的赛马机制,比如小米生态链内部现在有6家公司都在做摄像头,多家公司在做电饭煲。

事实上,这种同质化竞争在产业链也存在。

截至目前,小米投资了12家智能制造和半导体芯片公司,这还不算由小米全资子公司拆分出来的松果和大鱼半导体。

小米内部也尽可能地减少这种同质化博弈。

一位和小米频繁接触的FA透露,小米产业投资部刚刚否定了—个芯片项目,该项目营收不错,但小米产业链内已经有多家芯片企业了,因此放弃了投资。

偏财务向的投资因为和小米没有高度协同的业务,得到的资源自然无法和战略向比肩,但同时也免受去小米化的困扰。

他们加入雷军系的投资帝国,更多的是雷军本人带来的品牌溢出效应。

### 不容忽视的现实

今天的雷军,除去小米创始人、董事长&CEO,金山软件董事长外,—个重要的身份便是天使投资人。

据不完全统计,从2004年年底第一次投资至今,雷军已投出近600家企业,这还不算未披露的数据,在国内仅次于阿里和腾讯。

这两年,雷军在资本市场迎来了大丰收。

2018年,雷军收获10家上市公司;2019年,雷军收获6家上市公司。

更重要的是,科创板和雷军旗下的被投公司,尤其是IoT相关企业有着高度的契合,同时,通过顺为资本,雷军几乎投遍了移动互联网领域的知名选手:快手、字节跳动、BOSS直聘、荔枝等等,这些企业都到了上市节点。

这样的布局为雷军本人带来了财富的迅速累积。

2017年福布斯中国富豪榜上雷军个人财富仅为450.2亿元,到了2018年其个人财富已累计至821.1亿元。

投资不仅为雷军带来个人财富的增长,更在关键时刻撑起了小米集团的利润。

2019年第一季度小米21亿元经调整后的净利润中有5.9亿元来自处置投资所得。

这让时任小米CFO的周受资不得不出来澄清:小米不是一家投资公司,投资的主要目的是为了增强自身业务,而关注的重点是能带动小米业务的投资。

无论从哪个角度看,雷军已经成为中国创投圈—个不可忽视的存在,“生活消费品领域想要融资、谋发展,请加入小米生态链。”

过去5年,硬件领域的创业者就像争夺微信上的—个小格子—样,抢占小米生态链的入场券。

而雷军本人用过去20多年的经历生动地诠释了—个典型的中国励志故事:较普通的背景+足够聪明+200%努力成就了百亿身价。

“本来约的下午16点见面,但当时雷军身体有些不适,所以提前通知我们延后,他要去医院,但最后雷军还是坚持原约定,”快法务创始人夏文奇回忆道,“雷军红着眼睛,抱病和我们开会到很晚,听说我们走后,他们—直开会到第二天凌晨—两点。”

而铜师傅创始人俞光则经常在凌晨1点收到雷军对产品的意见反馈。“真的和我们—样,轻伤不下火线。”

这种感染力让夏文奇在和雷军开过—次会后就决定当时的那轮融资不再引入其他任何机构。

—位二级市场投资人分析,雷军成功的原因在于他经历过很多周期,因此脑子里的风险意识比较强。

事实上,无论是小米集团还是顺为资本几乎很少出现过亿级的投资,他们更倾向于把鸡蛋放在不同的篮子里。

或许因为足够努力,雷军已经将“业余爱好”变成了—个庞大的资本帝国。

即便在资金和资产都相对缺少的2019年,雷军系的投资列车也没有暂停的趋势。

据IT桔子数据显示,2018年小米集团共投出26个项目,累计金额10.9亿元。2019年小米集团投出21个项目,累计金额17.2亿元。

没人知道帝国的终点到底在哪里,或许起点就是终点。

就像雷军在2008年10月24日名为《我的第—篇博客:天使投资只是我的业余爱好》中写的—样——“我总是为自己和他人的好主意而欢欣鼓舞,如果这些主意闲置,会令我痛苦不堪。”

(文中张红雷、苏明均为化名)

(摘自Tech星球)





# 解直锟再战资本局

文 / 张洋

中植系曾在 A 股大肆布局,风光无限,不过入股的上市公司资产质量并不高。如今潮水退去,多个项目被迫拼盘成大股东,眼花缭乱的财技之下是深陷被套牢的窘境。



解直锟退居幕后 4 年,不得不重出江湖。

2014 年到 2016 年前后,以“PE+ 上市公司”的资本操作,“中植系”染指 20 多家上市公司,成为庞然大物。“中植系”擅长以二股东的身份整合资源,推动资产重组,进行“市值管理”,高位套现或质押,以此获利。

近年来,金融大势变化,“中植系”在 A 股屡屡踩雷。

2019 年末,上市公司大股东无力还钱,“中植系”被迫接下烂摊子,连续入主 ST 宇顺、康盛股份、凯恩股份,炒股炒成了大股东。

所投上市公司资产质量不高的问题如伤口开始发炎,整个中植系感染,债务窟窿亟待救治,解直锟不得不出面营业。

## 重出江湖

金融大鳄解直锟靠砍伐小兴安岭的红木起家,建立起中植集团,跟混迹金融系统的哥哥解植春相互扶持。

2001 年解植春担任光大证券总裁时,中植集团开始涉足金融领域,次年便联合哈尔滨市国资委、黑龙江省牡丹江新材料公司等五家单位,成立中融信托。

以中融信托为起点,解直锟通过资本运作逐渐建立起“中植系”。如今,“中植系”拥有信托、保险、基金等多个金融牌照,旗下金融投资、财富管理、新金融业务全面开花,集团资产管理规模超过万亿元。

庞大的“中植系”背后,解直锟一直低调潜行,甚至不让妻子毛阿敏在公开场合谈论他的身份。2015 年 6 月解直锟卸任中植集团董事局主席,不过 2019 年他却一反常态,频繁出现在官方的通稿之中。

3 月 9 日,解直锟回归后首次以中植集团董事局主席身份到丹阳市考察,并跟丹阳市长洽谈交流。

自丹阳后,解直锟马不停蹄地去了西安、黄山、济南、青岛等地。

8 月份,他率 20 人高管团队受民革中央邀请到贵州遵义考察项目,身份加上了首席执行官。

新闻通稿里称,中植跟遵义、六盘水、毕节三市达成初步合作意向,准备在砂石矿产开发、金融信托、有色金属、能源发展、生态建设等方面投资约 400 亿元。

再次出山的解直锟频繁露脸,与地方政府寻求合作,内容涉及矿产、传媒、汽车、金融等行业,这些产业均是“中植系”在资本市场重点涉猎的行业。“中植系”持股占 5%以上的 22 家上市公司,均有相关背景。

寻求地方政府合作之外,解直锟还吸纳了很多体制内的精英。

2019 年 8 月,中国互联网络信息中心原副主任牛占斌加入中植,担任中植资本国际董事会主

席。在此后解直锟进行的集团人事调整中，七大首席出炉，有 5 年国家网信办工作经验的牛占斌成为中植集团首席运营官。

此外，解直锟还吸纳刚“下海”的官员刘辅华和陈海波，进入中植集团高管层，两人的头衔分别是首席合规官、首席风控官。

这两人的头衔也跟他们的工作经历密切相关，刘辅华是证监会法律部原副主任，陈海波则出身公安部系统。

七大首席中还包括：首席财务官兼新闻发言人张磊，张磊曾在北京市国税系统工作多年；出自外管局的王允贵退居“二线”，担任首席经济学家；武建华为首席财富管理官，他曾在证监会工作；罗音宇当首席资源官，他是国家安监总局政法司原司长。

### 炒股炒成大股东

闷声发大财的解直锟，他所创造的“中植系”亦随他，资本运作上不显山不露水，以甘当万年“二股东”闻名。

2008 年之前，“中植系”在资本市场尚属小打小闹，这一年解植春在金融系统走上高位，解直锟也开始全面“脱实向虚”，短短 5 年时间，便成为拥有全金融牌照的民营资本系。

“中植系”成熟的 2013 年，恰逢史上最长的 IPO 停摆，即使 2014 年重启后，仍造成 IPO 大堵塞，并购重组操作活跃。

在金融牌照的加持下，“中植系”在并购重组



解植春

的大潮流中，将 2011 年硅谷天堂创造的“PE+ 上市公司”模式发扬光大，信托、财富管理公司为“中植系”提供源源不断的资金。旗下的 PE 公司以定增的方式参与上市公司融资，再注入“中植系”关联资产，做高市值后再质押或减持套现，形成完美的“市值管理”模式。

不过随着潮水退去，“中植系”隐藏背后做二股东赚钱的模式玩不转了。

2019 年末，短短一个多月里，“中植系”已经被迫接盘康盛股份、凯恩股份、ST 宇顺三家上市公司，“炒股炒成大股东”，背后其实是被套牢。

其中康盛股份的故事格外引发市场关注。

2014 年该公司主营的金属管路配件业务大幅亏损，资金链出现危机，董事长陈汉康四处找钱。此后，“中植系”旗下的重庆拓洋投资和常州星河资本豪掷 6 亿元，通过定增的方式进入康盛股份，获得 23.76% 的股份，成为二股东。

陈汉康和其一致行动人浙江润成控股集团有限公司（下称“浙江润成”），持有康盛股份 27.83% 的股份，仍为大股东。

“中植系”除了明面上对陈汉康援助 6 亿元，旗下的中融信托等公司还频繁接受浙江润成股份质押，对其提供数亿资金。

“中植系”的钱当然是有条件的，驰援康盛股份不久，“中植系”就把旗下的一家融资租赁公司装入康盛股份，获得高溢价。

操作成功后，“中植系”又跟浙江润成共同出资建立了中植新能源。中植新能源装入了“中植系”培植的中植一客等公司，计划整体打包“借壳”康盛股份，实现再次装入资产的目的，最终未通过证监会审核。

康盛股份之外，“中植系”以同样的方式潜入凯恩股份、ST 宇顺、ST 淮油、美吉姆等公司，但资本运作尚未成功，就迎来了新一轮的经济寒冬，而找到“中植系”的上市公司，大多数经营状况不好。

一位原“中植系”PE 公司的经理说，“为了控制风险，很多股权的操作其实是‘明股实债’，‘中植系’会要求实控人对股票进行回购”。明股实债的优势是投资回报不与被投资企业业绩挂钩，而是在约定期内获得事先承诺的固定收益。



“中植系”希望以“明股实债”的操作来规避投资风险,但 2018 年股市狂跌,2019 年又碰到经济下滑,上市公司实控人没有能力回购形成违约,“中植系”选择法律诉讼。

原来在暗处的“中植系”公司通过诉讼被曝光,那些参与上市公司融资,又多次更名,再相互转手的 PE 公司,其实都是“中植系”旗下的。

据不完全统计,“中植系”已经披露的核心资产管理、投资类公司多达 29 家,其中拓洋投资、中海晟融、中海晟泰、中海晟丰是参与“市值管理”的重要运作平台,他们的控制关系甚至延伸到 5 到 6 层,非常隐蔽。

解直锟回来后,这些隐蔽的关系逐渐向上述几个母公司靠拢,“中植系”开始梳理那些藏在暗处的公司,除法律上的因素外,这也是监管层的要求。

因为一个庞杂的“中植系”,很难查清风险到底有多大。

### 腾挪受限

透明化对“中植系”来说是一把双刃剑,一边可以赢得监管层的认可,另一边却会压缩自己的腾挪空间。

四处出击的“中植系”在标的选择上出现问题,频繁踩到“巨雷”。“中植系”旗下的众泰创展系列子公司踩雷尤甚,包括向易到、乐视网借款 33 亿元,贾跃亭申请个人破产后,资产悉数冻结,难以追讨;借给中弘股份 5 亿元,如今公司已经退

市,难以收回;买入 2.74 亿股康得新,遭遇公司财务造假股价暴跌,浮亏约 40 亿元。

据不完全统计,“中植系”著名的踩雷事件,还有康美药业浮亏约 15 亿,长生生物约 2 亿元,东方园林约 1 亿元,合计亏损约 100 亿元。

家大业大的时候,中植集团可以通过潜藏关联公司,左手倒右手相互接盘,只要融资端不受影响,击鼓传花的游戏总可以玩下去。

这招“中植系”在多个出问题的上市公司身上用过。2018 年 8 月,“中植系”旗下的晟视资产为浙江润成提供 3.5 亿元借款,浙江润成则以康盛股份的 4900 万股作为质押。

晟视资产这类私募基金的资金,有兑付期限,需要及时退出,在浙江润成难以还钱时,晟视资产便把这笔质押借款转让给拓洋投资,晟视资产可以顺利退出,拓洋投资接盘,风险没有消除,只是在“中植系”内部发生了转移而已。

在凯恩股份上,最初是苏州恒誉以 2.8 亿元,成为公司的二股东,而后中泰创展以 3 亿元的价格接盘,到 2019 年 11 月,浙江凯融又为中泰创展解套,三家公司股权穿透后都属于“中植系”,资金并未真正回笼。

“中植系”渐渐透明化,则类似的腾挪空间会越来越小。当前监管对金融控股公司重点关注,一旦监管机构介入,“中植系”的“暗箱”关联交易则无处遁形,内部无法辗转腾挪。

统计“中植系”入主的 23 家上市公司近三年的业绩,就能发现营业收入小幅增长,但净利润却逐年下降,且有亏损扩大的趋势,平均资产负债率亦在走高,想要靠实打实的经营业绩来提升股价希望渺茫。

“中植系”在选择标的时,优先考虑的是“壳”资源,公司主业较差。“PE+ 上市公司”的玩法,只能让 PE 被套在业绩不佳的上市公司,盈利甚至连回本都变得艰难,而一旦 PE 在规定时间内退不出来,“中植系”的资金危机便会到来。

所投资产质量不佳,如同一颗隐藏的地雷,解直锟也不得不重回台前营业。曾经的“中植系”在资本市场风光无两,而当时的触角伸的多远,即将面临的风暴就有多大。

(摘自商界)

# 红杉资本沈南鹏： 为什么大量创业公司最终没能长大？

文 / 沈南鹏

作为“全球最佳创投人”榜单中排名最高的华人投资人，有人将他看作是买下了中国互联网半壁江山的投资大鳄。周鸿祎对他的评价是：“饥饿，一个看到项目就像闻到了血腥味的狼一样，或者像鲨鱼闻到血腥味一样永不满足、积极的人。”今日分享的就是他多年来的思考、观察与感悟。



## 黑天鹅频现的时代

首先，我们让过去四五十年间的历史数字说话，这些数据背后蕴藏的信息发人深省：

先来回顾过去 40 年科技创新的跃迁。科技领域的发展呈现典型的“黑天鹅效应”（注：黑天鹅事件，指非常难以预测，且不寻常的事件，通常会引起市场连锁负面反应甚至颠覆）。

颠覆性的“黑天鹅效应”事件以超乎想象的冲击力改变着企业发展的大环境：自 1975 年全球第一台个人电脑问世以后，几乎每 10 年就会出现一只巨型“黑天鹅”，为产业造成巨大冲击乃至引发洗牌：1985 年诞生路由器、1995 年诞生互联网、2005 年诞生智能手机，一些企业巨头随之灭亡，一些新兴产业迅速崛起。

我们再来回顾过去 50 余年的道指 30 支成分股，1960 年我们看到榜单上位列前茅的包括联合化学公司、美国铝业公司、美国制罐公司、国际纸业公司、伊士曼柯达公司等等，而如今只有 4 家企业仍然在列——通用电气、杜邦公司、联合技

术公司、宝洁公司，占比仅为 13%。

再来回顾过去 40 余年“财富 1000 强”榜单，几乎每 10 年一个大换血，而且换血速度越来越快：1973 年至 1983 年间，35% 为新上榜公司；1983 年至 1993 年间，这一数字为 45%；1993 年至 2003 年间，60% 为新上榜公司；2003 年至 2013 年之间，高达 70% 以上都是新上榜公司。

## 我的成长故事

我给大家讲一个小故事，1998 年我在香港的德意志银行工作，为一家大公司做融资计划书，周一要去做演讲 pitch，周末我的老板打来电话提到市场和竞争对手的基本数据仅更新到上一年的年底，建议我把当年第一季度的数据涵盖进来。我决定马上修改这个内容。

当时我们在香港新世界大厦办公，礼拜天楼里面没有空调，工作的几个小时让我大汗淋漓。

很遗憾，后来我们并没有拿到那个项目，但我感觉把材料做得尽善尽美是应该的，客户可能没有注意到，但作为一家投资银行的专业人士，我必须把最好的内容和形式呈现给客户，这是职业精神的一部分。

## 解决问题的能力

商业社会中很多问题会比书本上的复杂很多，你必须要想出创造性的方法解决问题，因为没有现成的答案，书本上不会教你，你的老板不会教你，你的同事也没有答案，这也是考验一个人的专业能力。你需要有能力创造性地解决问题，而这个过程往往是在巨大的时间压力下完成的，这是商业社会中经常碰到的。

Professionalism（职业化）说说容易，做起来很难。

再举个例子，在红杉，我们每周都会接待几



位来访的创业者,我们会把周一的时间留出来跟他们见面。我们希望做到在跟每位创业者交流的那段时间里,不接打电话、不看微信,不管来访的是大公司还是小公司。

这个细节听起来很小,但这表现出对创业者的尊重。如果你参加了会议,就必须集中精力地与创业者探讨,因为他是全身心投入的,而且可能准备了好几天来和我们讨论。

这样的职业态度恰恰展示出一个公司的风貌和文化,是非常重要的。

### 加强你的战略思维

其实 CEO 不是那么好当的,定战略、重产品、带团队、算好账,一个都不能少。

互联网行业在今天和在 1999 年的时候有着根本性的差别。如今,BAT、京东以及小米等大公司已经覆盖了相当部分的市场机会。但我们不要去抱怨,这不是垄断,是商业发展中每个行业都必然经历的过程。

传统行业不也是一样吗?

现在去做矿泉水、做品牌家电的生意,成功率是挺小的,这不是决心多大、资金多少的问题,而是在现有格局下,机会确实少了些。但互联网行业新产品新模式还有机会吗?肯定有。

4 年前,我们认为中国互联网新闻格局已基本定型,但这几年“今日头条”做得非常出色。那时我们去了解“今日头条”的时候,做了一个 VC 最常做的事情——对比各种竞品。我们看到不少大公司都在做类似的产品,所以就没有投他们的 A 轮。事实证明我们是错的,失了先机。

作为 CEO,你要在创业第一天就做好心理准备和技术储备。要想到,如果巨头进入这行业,你会如何应对?这里有战略的选择问题。

2008 年,京东面对的是市场上已经有发展巨大的电商平台,刘强东选择了自营电商的道路。那时候还没有一家公司,能够真正在供应链、仓储和

配送这几件事上都做好,但事实证明他这个与众不同的战略选择是正确的。

做好用户体验并不需要你是技术或编程高手,但你必须重视产品和用户体验。也许你还会记得刘强东亲自送货的照片,这表明他们在传递一个清晰的信息——准时送货。

CEO 肯定也是产品经理,团队负责执行,但 CEO 应该深度介入并参与,帮助团队打磨产品。

### 提前培养年轻人

空降高管的失败率是不低的。

成长型公司天天都像打仗,战况瞬息万变,突然来了一位大公司的高管,他能很快适应吗?不一定。

我倾向于找年轻人培养,他们可能没那么多经验,不一定非得是顶级 MBA 或投行或咨询出身,但要有想法和好的商业感觉,与团队的核心创新理念吻合,再让他们和公司一起成长。

怎么对他们进行培养?实战就是最好的培养。

如果一家公司多年以后还都是最早的创始高管们在担当所有重要角色,年轻人没有机会成长起来,恐怕是会有问题的。

### 重视数据分析

在创业公司里往往有一个部门是被轻视的:财务部门。

这是一个认知偏差。当然钱是生命线,融不到钱你再多宏图伟略都无法实现。但好的财务部门是公司业务的重要参谋。美国的五百强企业里,CFO 接替退下来 CEO 位置的不在少数。

CFO 要帮助 CEO 把公司的业务健康状况看清楚,帮助 CEO 把公司未来的发展战略算清楚。当然 CEO 也要是会算账的人,不能拍着脑袋决策。

我觉得至少有两个数字是大部分公司都必须关注的。

第一个是毛利率,决定了一家公司有没有真正的议价能力或者定价实力,这是 CEO 需要关注和保持敏感的一个数字。

第二个数字是单位经济。比如说,互联网 OTA (在线旅行商)一个客户的综合收益是多少?首先你要获取客户,这个需要成本;其次有转化率和流失率;再接着,服务客户时运营需要成本,应该具体分析到每一个环节。

考虑能不能降低收购成本,做好用户体验提高转化率,用技术手段减少运营成本等等,每个环节都需要量化。

(摘自青年投资家俱乐部)



# 德弘资本刘海峰： 我们做每一笔投资都很纠结

文 / 任倩 刘全

二十多年来,我们做每一笔投资都很纠结,如履薄冰,从来没觉得哪一次投资过程是轻松的。如果觉得哪个项目很轻松,那可能是因为投资者对行业和被投企业的本质还没有深入的了解,还没有看到风险点所在。



中国 PE 界无人不识刘海峰。

1993 年,20 岁出头的刘海峰开始在中国从事 PE 投资,曾担任摩根士丹利董事总经理兼亚洲直投部联席主管,KKR 全球合伙人、KKR 亚洲私募股权投资联席主管兼大中华区首席执行官。2017 年刘海峰及其团队创建德弘资本,2019 年初完成首期基金募集,总规模达 25 亿美元。

“作为一个 PE 投资者,能创造和保持长期稳定跨周期的优异回报是非常不容易的事情,需要的不仅是智慧和专业,而且需要极度的理性、自律和专注。能够抵抗短期市场诱惑,坚持价值投资是关键。”德弘资本董事长刘海峰如此总结。

作为经历过多次经济周期的 PE 老兵,刘海峰始终保持清醒。“当一件事情全民都想做,这是一个需要警醒的现象,其实中国真正上规模、有能力做大型 PE 项目的机构数量非常少。”在 2019 中华股权投资协会(CVCA)年会上,鲜少露面的刘海峰分享了自己 20 多年 PE 生涯的真切感受。

## PE 投资是一个非常长线的生意

现阶段,大家都在讨论中国经济放缓,接下来投资应该怎么做。

实际上,任何国家都有发展较快的 10-20 年,然后速度放慢,比如日本、德国。今天中国经济以 6% 的速度增长其实比较正常,因为没有任何一个国家可以在连续增长 40 年后还保持高速增长,所以中国经济的结构调整和增长的放慢是必然趋势。

这并不意味着当下中国就没有好的投资机会。美国和欧洲的 GDP 增长速度不到中国的经济增长二分之一、甚至三分之一,但好的私募股权基金还是能拿到非常优异的回报。

我们不会花过多的时间去纠结宏观大环境,这并不是说宏观不重要,而是因为宏观无法预测也无法掌控,不如把更多的精力投入到对行业 and 企业的深入研究。

PE 投资是一个非常长线的生意,选对行业、企业和企业家才是根本,而非盲目追逐所谓的市场热点。

在今天这种市场环境下,“怎么做好理性投资”这个课题就显得尤为重要。

第一,选对好的行业和企业。对这个行业和企业你是不是真正深入地了解,能以实业家的深度去分析行业和企业,而不是投一些“人云亦云”、追热点的项目。以今天的市场情况看,投资人再去找一个简单的增长模式且估值合理的企业变得越来越难,相对应的,捡漏的机会越来越少。作为一个投资人,专业度和独立判断力非常重要。

第二,作为一个 PE 投资者,能创造和保持长期稳定跨周期的优异回报是非常不容易的事情,需要的不仅是智慧和专业,而且需要极度的理性、自律和专注。能够抵抗短期市场诱惑,坚持价值投





资是关键。一个好的 PE 基金,可能做了两三期基金业绩还不错,如果突然有一两期业绩不好,那么再融资可能就难了。现在西方的优秀的基金能保持 20-30 年的优秀业绩,这与他们的专业成熟度和跨周期的经验是分不开的。

当下,中国的市场发展太快,多数投资者没有经历过周期,另外,行业专注度不够,短期诱惑太多,其实“术业有专攻”,要专注做自己真正懂的事情。

第三,投后管理越来越重要。随着中国 PE 市场的逐步成熟,宏观行业已经没有顺风车了。这对投资者提出了更高的要求,投资者在选择投资一个企业时,要想清楚除了给予资本支持外,在投后运营管理方面还能帮这个企业做什么。未来 10 年,投后管理将发挥越来越大的作用。

### 什么样的项目才是“好项目”?

好的投资项目需要具备长期可持续性的企业内在价值增长、优秀的管理团队及合理的估值。

就拿德弘资本的一个重要的投资项目远东宏信来说,自 2009 年开始,我们团队就曾主导过对远东宏信的投资,协助远东宏信的长期发展,与管理层及其他股东建立了长期共赢的战略合作关系。

远东宏信是中国领先的创新金融服务机构,综合服务能力带来了业务的快速稳健增长,目前其租赁资产已达 2200 亿元。除融资租赁业务外,

远东宏信还布局了中国规模领先的医院集团,远东宏信聚焦医疗资源供给薄弱区域的医院,通过经营和服务提升及整合行业优质资源,已形成差异化特色。

在其跨周期的发展历程中,远东宏信取得了出色的业绩。从 2009 年第一次投资开始,看着远东宏信一步步成长为中国目前公认的最好的融资租赁公司。管理层受过国企专业训练,有国企的规范管理和风险控制,但同时又吸取民企的激励机制,我们之所以敢再投,理由很简单,这家公司拥有最优秀的管理团队,同时其价值被严重低估。

去年年初,在猪肉市场极度低迷之际,我们对中粮肉食控股有限公司进行了股权投资。早在 2014 年,德弘资本团队曾主导过对中粮肉食的投资,由此延续了战略合作关系。我们很多年来也一直注重投资国内现代化农业龙头企业,除了为被投资企业提供长期资本支持外,德弘资本团队还充分利用行业专识,引进国外先进养殖技术,协助企业做大做强,为消费者提供优质安全的食品。

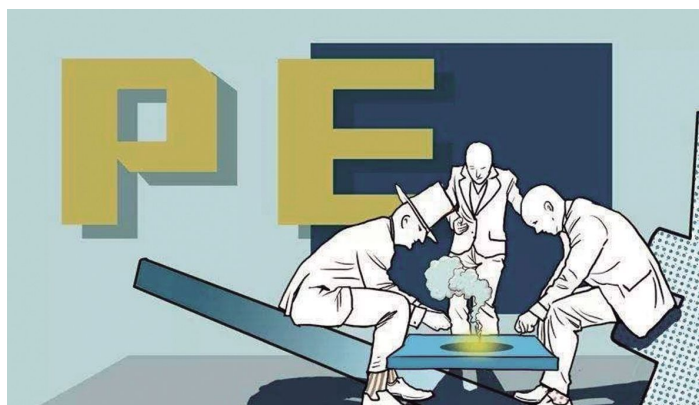
### 慎重对待每一次投资

在基金募集市场低迷的环境下,德弘资本首期基金超募,很多人关心一个问题,作为新的 PE 基金,如何创造长期稳定的回报?有没有什么目标?

跨周期的优异投资业绩对 LP 来说最具吸引力。德弘资本团队在过去 26 年的跨周期投资中获得了近 30%的年回报率(IRR),并且 90%以上被投公司的价值已全部退出变现或成功上市。投资者非常看重的不仅是账面的 IRR,而更注重 DPI 即实际现金回报。

二十多年来,我们做每一笔投资都很纠结,如履薄冰,从来没觉得哪一次投资过程是轻松的。如果觉得哪个项目很轻松,那可能是因为投资者对行业和被投企业的本质还没有深入的了解,还没有看到风险点所在。

(摘自投资界)



# 马斯克： 成功的关键在于与顶尖人才共事

文 / 马斯克

特斯拉 CEO 马斯克是一个传奇,他是发明家、创业家和亿万富豪。他在航空航天界致力于美国太空探索技术公司(SpaceX)的创立;他在汽车界致力于具备自动驾驶功能的特斯拉(Telsa)的发明;他在火车界致力于超回路列车(Hyperloop)的设计;他在航空界致力于可垂直起飞降落的电动飞机的设计;他在科技界致力于可与大脑交互的神经带(neural lace)的发明;他在科技界致力于贝宝(Paypal)的成立;他在科技界致力于联合创办开放人工智能(OpenAI),该非营利机构将遏制未来出现消极的人工智能的可能性。他跟乔布斯一样都被称为“改变世界的科技狂人”。(以下为其演讲全文)



小时候,人们常会问我,长大要做什么?我其实也不知道。后来我想,搞发明应该会很酷吧,因为科幻小说家亚瑟·克拉克(《2001 太空漫游》作者)曾说过,“任何足够先进的科技,都与魔法无异。”

想想看,三百年前的人类,如果看到今天我们可以飞行、可以远距沟通、可以使用网路、可以马上找到世界各地的资讯,他们一定会说,这是魔法。要是我能够发明出很先进的科技,不就像是在变魔法吗?

我一直有种存在的危机感,很想找出生命的意义何在、万物存在的目的是什么。最后得出的结

论是,如果我们有办法让全世界的知识愈来愈进步,让人类意识的规模与范畴日益扩展,那么,我们将更有能力问出对的问题,让智慧、精神得到更多的启迪。

所以,我决定攻读物理和商业。因为要达成这样远大的目标,就必须了解宇宙如何运行、经济如何运作,而且还要找到最厉害的人才团队,一起发明东西。

1995年,我来到加州(进入斯坦福大学念博士),想要找出提高电动车能量密度的方法,例如,有没有更好的电容器可以当作电池的替代。但那时,互联网兴起,我面临了两个抉择:继续研究成功机率不大的电容器技术,或者投身网络事业。最后,我选择辍学,参与网络创业,其中一家就是 PayPal。

创立 PayPal 最重要的领悟,来自于它的诞生过程。我们原先打算,用 PayPal 来提供整合性的金融服务,这是个很大、很复杂的系统。结果,每次在跟别人介绍这套系统时,大家都没什么兴趣。等到我们再介绍,系统里面有个电子邮件付款的小功能,所有人都变得很有兴趣。

于是,我们决定把重点放在电子邮件付款,PayPal 果然一炮而红。但是,当初要不是注意到了别人的反应,做出改变,我们或许不会这么成功。所以,搜集回馈很重要,要用它来修正你先前的假设。

PayPal 成功后,我开始想,眼前有哪些问题,



最可能影响人类的未来?我认为,地球面临的最大问题是可持续能源,也就是如何用可持续的方式,生产和消费能源。如果不能在 21 世纪解决这个问题,我们将灾难临头。而另一个可能影响人类生存的大问题,是如何移居到其他星球。

第一个问题,促使我成立了特斯拉和 SolarCity (美国最大的屋顶太阳能系统供应商);第二个问题,则让我创立了太空科技公司 SpaceX。

2002 年,为了解决太空运输问题,我成立了 SpaceX。当时跟我谈过的人,都劝我不要做,有个朋友还特意去找了火箭爆炸的影片给我看(笑声)。他其实也没错,我从来没做过实体的产品,所以一开始真的很困难,火箭发射连续失败了三次,非常煎熬。

但我们从每次失败中学习,终于在 2008 年的第四次发射成功,让猎鹰一号进入地球轨道,那时我已经用光了所有资金,幸好成功了。

之后,我们的运输火箭从猎鹰一号做到了猎鹰九号,又开发出飞龙号太空船。最近,飞龙号在发射升空后,成功与国际空间站连接,再返回地球。我真的捏了一把冷汗,不敢相信我们做到了。

但是,想要让人类移居其他星球,还有更多目标要达成。所以,我希望你们也来加入 SpaceX 或其他太空探索公司。这不是看衰地球,事实上,我对地球的未来还满乐观的,我认为有 99% 的机率,人类还可以安居很长一段时间。不过,就算地球只

有 1% 的未来风险,也足以刺激我们提早准备,做好“星球备份”。

2003 年,为了证明电动车的潜力,我创立特斯拉公司。以往很多人都认为,电动车速度太慢、跑不远、外型又丑,跟高尔夫球车没两样。为了改变人们的印象,我们开发出了特斯拉 Roadster,一款速度快、跑得远、造型拉风的电动跑车。

所以,想要开公司,你必须实实在在地做出产品原型。因为,再怎么精彩的纸上作业、Power-Point 报告,都比不上拿出实际产品有说服力。

Roadster 面世后,又有人说,“就算做得出昂贵的限量跑车,你们有本事做真正的量产汽车吗?”没问题,我们就推出四门房车 Model S,证明给大家看。

这就是我一路走来的创业历程。我想说的是,你们都是 21 世纪的魔法师,想象力是没有极限的,别让任何事情阻止你,尽情地变魔法吧。

以下,我要分享几个追求成功的秘诀,有些你们或许已经听过,但却很值得再次强调。

第一,非常努力地工作:想创业的人,尤其得如此。

当我弟弟和我一起创立 Zip2 的时候,我们没有购置任何房产作为工作的地方,反而在一间又小又普通的办公室里开始我们的事业,我们大部分时间都花费在那个小小的沙发上。

我们互相讨论想法,当时我们只有一台电脑,白天需要用电脑运营网页,编码只能在晚上进行。我们每周 7 天每天 24 个小时几乎都在工作。当时我有一个女朋友,她为了跟我在一起不得不睡在办公室的沙发上。如果你要快速成立自己的公司,努力工作必须是。

你自己做一个很简单的数学计算,别人工作 50 个小时,但是你工作 100 个小时,你会比别人多干掉两倍的工作。

1999 年 4 月,康柏电脑公司旗下公司 At-tavista 以 3.07 亿美元现金外加 3400 万美元股票期权收购了 Zip2。

第二,吸引顶尖人才与你共事:企业是一群人集合在一起创造产品或服务。



太空科技公司 SpaceX

不论你要创业或进入企业工作,关键都在与顶尖人才共事。你应该设法加入一个优秀团队,跟那些让你佩服的人一起工作。

创业的话,更要想尽办法,找到最厉害的人才。

第三,聚焦在信号,而非杂音:很多企业混淆了焦点,花很多钱去做一些不会让产品变得更好的事情。

在特斯拉,我们从不做广告,而是把钱投入研发和生产设计,不断改进产品。

每家公司都应该自问,我们所做的这些事情,到底有没有让产品或服务更好,如果没有,就应该喊停了。

第四,不要盲目跟随潮流:物理学研究的第一条原则,不要以类比方式来推理,应该从最根本的真理开始思考。

物理学家就是运用这种原则,搞懂一些反直觉的东西,例如量子力学。

所以,多利用这个原则来判断,你做的事情是否真的合理有意义,还是其实你只是在跟别人?如果你想开创新事业、开发新产品,这是最好的思考方法。

第五,年轻人应该冒险追梦:年纪愈大,要承担的责任愈多。有了家庭后,你在面对可能会失败的风险时,往往还要考虑到身边的其他人,变得比较犹豫。

所以,我会鼓励你们,现在是冒险的最佳时机,有梦想就放手去做,保证你们不会后悔!

瞄准月亮,如果你失败,至少可以落到云彩上面。

我认为人们可以选择不平凡。

一个人的一生,如果没有经历几次失败,就会错过自我挑战极限的机会。

人们太害怕失败了。人们过于放大对失败的恐惧。想象一下,失败会怎么样?可能会饥饿、会失去住所,但我觉得要有勇气去尝试。有的时候,人们自我限定了自己的能力,他们实际没有意识到自己的能力有多大。

人生的历程中总是伴随着无数次的成功与失败。既然我们选择了创新,就不能畏惧失败,而要从每次的失败中去咀嚼事物的本质。通过不断地试验,终能成功。

就我而言,我永远不会放弃,我的意思是, Never!

接受失败,但不接受放弃。

第六,你的目标很重要:如果我纯粹是想优化我的身家价值,我不会选择这些企业。我会在房地产或金融业,或者,坦率地说,在石油业。

但我们需要考虑的是,人活着到底是为了什么。人活着的意义是什么。我们正在做的事情,是不是在扩张人类的智慧版图?

我在大学时,总是想什么最能影响人类的未来。事实上,唯一有意义去做的事,就是努力提高全人类的智慧,为更高层次的集体文明而努力一生,这就是活着的意义。

从 PayPal 一路走来,我一直在想:好吧,什么是最有可能影响人类未来的因素?而不是考虑什么是最好的赚钱方法?

对我来说,我要做的是有意义的事情,尽我的所能使这个世界变得更加美好,这是我想做的事情。我想改变世界,希望能够尽我的努力,创立一个新世界,使人们享受生活,这是我想做的事情。为此,我不介意冒险。

我希望我做的事,能对人们的生活起到深远的影响。要么不做,要做就做历史性的。

(摘自 VC/PE/MA 金融圈)

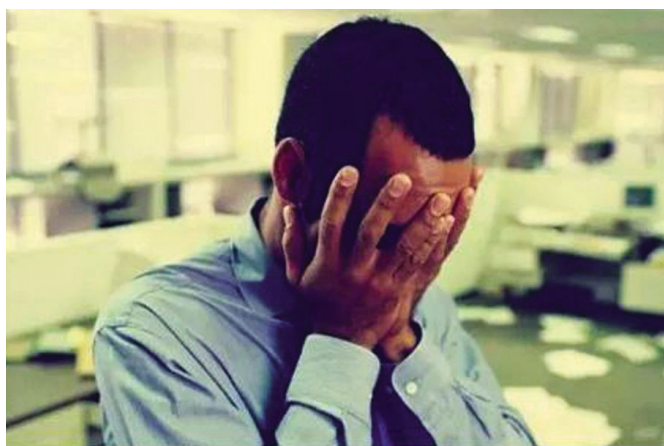




# 5000 家倒下的创业公司， 这样烧光投资人的钱

文 / 罗钰婧

最有生命力的增长，往往孕育于貌似饱和的市场边缘，破土于重重困局的夹缝之间，爆发于能力天花板解锁的关键时刻。所以，尽管戳破泡沫会带来阵痛的副作用，但在大浪淘沙之后，真正的春天会到来。



2018 年底，有科技创投媒体在某篇盘点文章的结尾慨叹道：2018 年，水大鱼大的移动互联网创业黄金 10 年，就此画上了句点。

一年多过去后，我们真切地感受到了这个句点落下后的寒意。

被《财经》写道“那么多的钱和那么多人的青春烧掉了，留下一个好故事”的 ofo，在 2019 年还是没有续上现金、振作重来；踩在风口上杀入市场、改写竞争规则的熊猫直播，在 2019 年 3 月正式关站；锤子科技将旗下的手机业务和坚果品牌转让给了字节跳动……

而站在公司背后、曾经风光无限的明星创业者：戴威、王思聪、罗永浩，相继因公司债务纠纷，被列入“限制高消费人员名单”。

这些明星创业公司都撑不住的寒流下面，还有许多没能霸占头条的、悄无声息的“死亡”。这几年，哪些赛道倒下了最多的创业公司？它们都是因为什么原因倒下的？

## 2019 年倒下的创业公司 平均多烧了 125% 的融资

我们发现，来到 2019 年，大家的创业热情愈

发稀薄，投身创业的勇士又少去许多。

在 2015 年的创业高潮过后，新增创业公司的数量就逐年下滑。当我们认为 2018 年已经是一个底时，数据却告诉我们还能继续往下探一探。

2019 年全国仅新增了 2324 家创业公司，这个数字不到 2018 年的 3 成，更是只有高峰期 2015 年的 1 成。

当然，我们看到，2017 年之后，每年关闭的创业公司也大幅减少，但这并不意味着现在创业公司的“死亡”情况就比较温和。

我们发现，2018 年之前关闭的创业公司中，有 8 成以上是倒在未获投 / 投资不明确的阶段，在资本充裕的那几年，大量涌入创业大潮的小微企业，连说服投资人的想法、计划或者故事都拿不出来，“出师未捷身先死”也算是正常的自然淘汰。

从 2018 年开始，由于小微企业死亡数量骤减，看起来创业公司的“死亡”规模确实是小了很多。但就是这批更少量的公司，烧掉了更多的钱。

如果把一家公司关闭前的融资总额当做其烧掉投资人的钱，近 5 年，5000 多家死亡创业公司总共烧光了 460 亿融资总额。更细致地看，2019 年“死亡”的创业公司，平均每家烧掉的钱是 2018 年时的 2.25 倍、2017 年的 3.45 倍。

也就是说，这两年，创业公司“死”得更加惨烈、更有排面。

近 5 年的创业公司死亡名录里，融资总额排名前 10 的公司中，有 7 家倒在了 2019 年，包括“独角兽”公司团贷网和爱屋吉屋、由云峰基金领投的全峰快递，还有让王思聪陷入限制消费令的熊猫直播……

从 A 轮到 E 轮，融资总量达 22 亿元，估值飙升至 78 亿元，爱屋吉屋只花了 15 个月。当时，爱屋吉屋是全世界独角兽里发展得最快的一只。但由于未能完全吃透行业逻辑，爱屋吉屋终究还是

昙花一现,在 2019 年初惨淡收场。

在市场上成功融到这么多钱,证明上述公司至少在踩中风口、团队运作、商业故事等诸多层面中,做对了好几件事。

可惜的是,它们都在 2019 年渡劫失败了。

### 哪些风口倒下了最多的创业公司?

“站在风口上,猪都能飞起来。”每每提及创业,雷军的这句话总会被搬出来。但现实是,有些风口实在是挤了太多的猪,再加上风也不是那么持久强劲,所以摔下来的就格外多。

这些年我们耳边飘过的风口热词换了好几轮,“O2O”“共享经济”“电子竞技”“互联网金融”……哪些才是堆积了最多创业公司“尸体”的口子呢?

数据显示,最近 5 年,电子商务、企业服务、本地生活、金融和社交网络成为“摔死”最多创业公司的行业,为创业公司“死亡”名录贡献了过半成员,可以称得上是创业死亡五大兴趣小组。

如果按照不同年份来看,各年还会有特别突出的行业,代表了当年的创业“死亡”特色。比如说,2019 年教育行业取代了社交网络排入前 5,2017 年则是文化传媒行业取代了金融。

当淘宝、京东和拼多多获得成功时,尚品网、明星衣橱等电商平台接连涌现,意图在细分市场上分一杯羹;饿了么、美团改变了我们的生活习惯,按摩 O2O 功夫熊、上门做饭的好厨师等平台都想坐上这班“致富特快”;而在社交这条赛道

上,更有主打匿名的无秘一时风头无两……

不过,上述这些名字,最后都进入了死亡名录。

在将创业赛道划分得更细之后,我们更清晰地看到了创业公司的热门死亡方向。以 5 年作为一个大的观察周期,游戏开发商、综合电商、美食餐饮、借贷和兴趣社区是倒下创业公司最多的 5 个细分赛道。

我们特别注意到,被今日资本创始人徐新称作“电商最后一个堡垒”的生鲜食品赛道,公司在“死亡”前能支撑的时间相对更短,近 5 年该行业死亡创业公司平均存活时间仅有 38 个月,比游戏开发商足足少了半年多。

创业这阵风刮得太快,在粗犷地按照行业观察时还不太明显,进一步细分后,风向的变幻莫测就显现出来。即使是扎堆“死亡”,赛道的轮转也十分迅速。

从 2015 到 2017 年,游戏开发商、综合电商和本地综合生活都是创业死亡赛道的大热门,但近两年却明显降温,热门度排名大幅下滑,取而代之的是借贷、理财和生鲜食品。

所以,关于过往死亡赛道的总结,也并不能帮助我们发现 2020 的机会或者大坑。不过,抛开赛道的区隔,在创业公司的死亡原因中,还是有一些通性可以参考。

### 创业公司都为何而死?

众所周知的原因,近两年投资人变得更加谨慎,市场上的钱也紧张了许多。

根据 IT 桔子的数据,自有记录来,机构的投资总额每年都在上涨。但在 2019 年出现了向下的拐点,机构投资总额第一次出现同比下跌,跌幅达 21.8%。

一个公司走向结束,大多也都是跟没钱相关,但是大家把自己倒腾到没钱的手段,却各有不同。

我们统计了 5000 家创业公司“死因”,发现最容易导致企业死亡的原因在于商业模式匮乏,换言之,公司还没想好怎么赚钱。其次是市场伪需求和激烈的行业竞争,接下来才是业务调整和





产品入场时机。

还有一些死因,不是普遍现象,但可以让创业公司死得更快一些,比如说转型和烧钱。

总结来看,不管是没有想好赚钱方式、没有找准市场需求,还是市场竞争力不足……导致创业公司走向死亡的最主要原因,都是关于公司本身经营层面不合理的问题,它们大多指向一个结果——企业盈利困难。

我们还注意到,近两年的创业公司主要死因发生了些许变化,政策监管与现金流断裂的贡献度,超过了行业竞争和业务调整。

有5年投资行业从业经验的林枫说:“这两年行情不好,我们从LP拿到的资金也很有限,所以投资都比较谨慎。一般情况下5年左右我们就要考虑退出,如果被投项目没办法被收购或者上市,一直没有变现的可能,我们就不太会继续跟进。一直烧钱,谁都吃不消。”

分行业来看,大家的死亡原因侧重有所不同,我们计算了每个行业的死亡原因相对于大盘的偏好度,发现了不同行业独特的“死亡导火索”。

相对于其他行业,金融行业死于政策监管、法律法规风险的比例更高;广告营销则更有可能死于转型问题;物流行业有别于其他行业的硬伤是不重视客户;硬件行业更需要考虑定价/成本问题;游戏行业则对团队能力有着较高的敏感性……

在资本比较宽松,投资者还愿意为粗放的生长模式买单时,这些问题并没有那么致命。但在寒潮来临时,市场与资本都没有那么多耐心来等待创业公司进行调整修正。

显然,创业者正在遭遇一个越来越残酷的大环境。但是,我们从乐观的方面来看,对于市场来说,这或许是一件好事。

### 现实是残酷的但寒冬不一定是坏事

“寒冬通常是周期性的,每经历一次寒冬,就会焕然一新。”红杉资本中国基金合伙人周逵是这样评价寒冬的。

我们认同“焕然一新”这个词。前面我们的种种分析都指明,创业者正在面临更加严苛的优胜劣汰,这意味着,踩着风口的投机者将会减少,真正的创新会备受青睐。喧嚣平息过后,理性与务实也会回归。

著名风险投资人 Paul Graham 曾在《How Not To Die》一文里列举了导致创业公司死亡的系列原因,他写道:“一般说来,创业公司死亡,要么是没钱了,要么就是关键创始人逃跑了,而通常这两者是同时发生的。但在我看来,根本的原因是:他们意志消沉了。你很少会听到一家加班加点工作、吭哧吭哧推出新功能的创业公司会因为付不起账单而被ISP关停服务器的例子。”

也就是说,创新、努力、拼搏……都是抵抗死亡的良药。

我们在《2019中国互联网消费生态大数据报告》中,为增长写下了一句断言:最有生命力的增长,往往孕育于貌似饱和的市场边缘,破土于重重困局的夹缝之间,爆发于能力天花板解锁的关键时刻。

所以,我们也相信,尽管戳破泡沫会带来阵痛的副作用,但在大浪淘沙之后,真正的春天会到来。

(林枫为化名)

(摘自DT财经)

# 张朝阳：拒绝知天命

文 / 齐介仑

在中国传统文化当中,50岁是“知天命”的年纪。人过50,便有机会抵达“悟境”,参透世界的规律与命运的安排,面对万丈红尘间的波澜起伏,进退也变得游刃有余。“悟境”并非人人能至,但平心而论,张朝阳有“知天命”的资本与阅历。



1215天。

这是截至2019年12月19日,张朝阳在搜狐旗下某平台推出的直播英语课已经走过的天数。每周6次,每早8点开播,雷打不动,且似乎乐此不疲。

如果不特意提及,很多人未必知道,张朝阳与马云同龄。马云只比张朝阳大了一个多月。

马云已在2019年9月10日教师节当天在媒体山呼海啸般的报道中高光荣退,张勇顺利接棒;而张朝阳依旧在为他的已经掉队太久的搜狐,苦苦征战,不能退,甚至不能放松,而且要带领兄弟们勇猛地向前冲。

直播教英语说到底也是个导流动作。

2019年10月31日,张朝阳55岁生日。在这10天之前,他参加了在乌镇举办的第六届世界互联网大会。

回首自己带领搜狐走过的21年风雨路,聚光灯下的张朝阳面对一众媒体记者,既踌躇满志,又云淡风轻。他是这么说的:“江湖还是那个江湖,还是充满激烈的竞争,但我已经不一样了。”

怎么个不一样?他用到了“成熟”这两个字。

在中国传统文化当中,50岁是“知天命”的年纪。人过50,便有机会抵达“悟境”,参透世界的规律与命运的安排,面对万丈红尘间的波澜起伏,进退也变得游刃有余。“悟境”并非人人能至,但平心而论,张朝阳有“知天命”的资本与阅历。

烈火烹油、鲜花着锦的高光时刻,张朝阳早已有过,清华本科、MIT海归博士、搜狐创业两年即上市敲钟,甚至被赞誉为“中国互联网教父”——虽然,在中国,教父实在太多!但门户衰落之后,因转型不力及创新乏力,搜狐可谓步步踩空,辉煌荣光如今已几乎消逝殆尽,相较BAT、TMD以及一波又一波新锐势力的涌现,搜狐似乎已垂垂老矣,再无招架之力,作为创始人的张朝阳,内心的焦灼与痛苦不难想见。

好在此刻不是起点,也不是终点,一切都还在路上。

尽管已有无数人毫不留情地断言,从当前技术储备及产品矩阵看,搜狐已经彻底无望,它起不来了。但张朝阳显然不这么看,他认为搜狐股价暴跌是个事实,但目前已是跌无可跌,触底之后应该反弹回升了。

此情此景透露着些莫名的苍凉。

这不得不令人联想到2000年7月张朝阳带领搜狐成功登陆纳斯达克时的风光无两,以及他在之后数年间有如摇滚明星般地站在传媒舞台中央,甚至跨界介入了娱乐圈。说他大红大紫家喻户晓实不为过。怎奈再之后,特别是移动互联网风起之后,张朝阳和他的搜狐逐步滑向了边缘,存在感渐趋弱化。

已经变化的不只是张朝阳,这个江湖其实也早已经变了。

当年一起西湖论剑谈笑风生的马云、马化腾、丁磊等,如今早已分别开宗立派,各自建起生态帝国,再难平起平坐,而曾经与他一起并肩作战的无数兄弟,包括陈一舟、古永锵、龚宇等,在纷纷出走之后,也都闯出了一片天空,而张朝





阳治下的搜狐却一直泥足深陷，当前市值仅剩4亿美元。一些不大厚道的媒体揶揄说，目前搜狐最值钱的，大概也就是它的大楼了。

当然，张朝阳能打的牌，不只搜狐这一张，他在另外两家纳斯达克上市公司畅游和搜狗也有着相当强势的地位。畅游跌跌撞撞，景况与搜狐差不多，暂略去不提；王小川主导的搜狗在中国搜索市场多年位居第二，对张朝阳贡献甚巨。

但无论如何，毫无疑问，张朝阳的阵地，迄今还是搜狐。

从2008年到2013年，张朝阳患上了抑郁症，先后两度闭关。重新出山之后，他看开了很多事情，比如说，他对杨澜讲，“钱多不一定幸福”。

这既是他对自己过往骄纵的反思，又是对亚健康问题的正视，更是走出抑郁之后以出世之心积极入世。但这句话单独拎出来，容易被指炫富及虚伪，同时会造成一种猜测：查尔斯·张先生这是要让搜狐爱怎样怎样、随它去吧，还是说他有做了甩手掌柜就此谢幕的打算？

前者指向的是何必奋争、小富即安，这说起来无关对错，但就怕小也不安，更何况搜狐是条大船，摊子铺得很大，虽然各条线都不强悍；后者尤其值得说一说——张朝阳会离场吗？比如转型做个投资人，像周航那样，当断则断一卖了之，然后还可以继续台上台下指点江山，任凭后面洪水滔天？目前看，答案显然是，不会。

在中文语境里，相对褒扬的词语，有“临危受命”，有“功成身退”，如果张朝阳在搜狐每况愈下的当下时期淡出，推一个职业经理人上来，股东答不答应先放一边，这容易给人一个“落荒而逃”的印象。



从已届“知天命”之年的张朝阳的过往人生轨迹判断，哪怕高开低走注定就是他的“天命”，他也必然会抗争到底。即便他口头上说已视名利如浮云，他的自尊心及好胜心大概率也不允许他接受搜狐陨落这件事。不出意外的话，他必将继续带领他的搜狐战队，不断做出重回高峰的尝试。哪怕，他所要面对的是再一次踩空。

### 格子衬衫的秘密

早在2007年，在接受电视节目《鲁豫有约》陈鲁豫采访时，张朝阳曾满怀信心地表示，自己10年以后会比现在还要年轻。

肉体凡胎的张朝阳可能无法阻止岁月在他身上留下烙印，但他可以用某种恒定的习惯对抗时光的侵蚀，比如学习新事物，比如健身，再比如数十年如一日地迷恋格子衫。

一年一度的世界互联网大会，业内群贤毕至，出席现场的老、中、青三代才俊，无一不是西装革履、衣冠楚楚。在这种场合下，身穿格子衫、拒绝打领带的张朝阳，就显得有些特立独行了。

格子衫近些年已被认为是理工男的灵魂，这话放在张朝阳身上再贴切不过。作为“别人家孩子”的张朝阳，本科清华，硕博MIT，连专业都是堪称“硬核”的物理学。10年名校苦读，为走出象牙塔的张朝阳提供了吊打同行的光鲜学历，也造就了他不同于主流传统企业家的独特人格。

能拼、敢闯、喜欢跟自己较劲，这些推动张朝阳走上创业之路的特质，在当年的清华园就已初见端倪。寒冬腊月，清华游泳池结了冰，可只要把冰凿开，张朝阳就敢往里跳。身边的同学都优秀，张朝阳总对自己不满意，他于是通过长跑、冬泳这些近乎自虐的方式，来获得一种身体和精神的强大。

当各大媒体提及张朝阳回国创业的时候，总喜欢渲染1995年11月那个冬风肆虐的北京。但对于张朝阳而言，这样的寒冷也未必超过那些破冰入水的瞬间。承压的部分本领，他已经在象牙塔里成功练就，上世纪90年代中国互联网市场这块待垦的处女地，刚好成为了他大展身手的舞台。

张朝阳不娇气。从美国回到北京之初，他住的地方没有热水，窗外是一个凌晨3点准时轰鸣的锅炉。留学MIT多年，张朝阳几乎没打过工，世情冷暖知之甚少，但赴美融资时，被脾气不好的投资人赶出办公室后，也能扛着高烧再去见下一个。

从一个概念出发，到搜狐网上线，再到成功

上市,张朝阳仅用了两年多的时间。在这个过程中,不服输的劲头支撑他渡过了无数次难关。但创业显然不是一个人的战斗,商业逻辑更不同于实验室研究,面对投资人、董事会以及相关人等各种利益的计算,他也曾感慨人性的凶险莫测。而这些进取、平衡与博弈的经历,把他从一个书生变成了一个谨慎、复杂、敏感的 CEO。

大学年代里,张朝阳梦想像杨振宁那样,做科学家,拿诺贝尔奖。后来,他的职业生涯发生了转向,但清华和 MIT 对他的内在塑造却未被轻易摧毁。学院派的出身让他崇尚真理,重视规则,厌恶条条框框的限制。他严于律己,却宽以待人。他说他做公司属于自由派,比较文艺青年。

张朝阳认为每个人都是一座火山,他希望宽松的环境能让大家充分发挥自己的潜力。理想主义的张朝阳曾把“好人文化”赋予了搜狐,很多员工从公司离职时都表示感恩张朝阳。

《沸腾十五年》作者、财经作家林军对张朝阳评价很高,在他看来,张朝阳是中国互联网乃至中国企业家家里面,活得最率真、最自我,世界观和价值观最值得认可和尊敬的。

在搜狐,爱穿格子衫的张朝阳看起来不像个 CEO,倒像个普通的程序员。很多时候,这身装扮显得土气、随意,甚至不合时宜,但在某种意义上,它也指向了张朝阳的人格构成,包括自由与率性、偏执与坚守。张朝阳在互联网江湖沉浮 20 余年,历尽千帆却不忘来时路,格子衫就是写照之一。

### 张朝阳不是盖茨比

堪称完美的求学履历在塑造人格的同时,也为张朝阳带来了可贵的资源与人脉。比起马云带领阿里巴巴爆发之前的多年辗转,张朝阳尽管在创业时也曾遇到过许多棘手的问题,但他的起点终究是高的,至于搜狐的爆发速度那就不必说了。

业内人熟知,1996 年下半年,也就是张朝阳踏入互联网行业不到一年,他就拿下了 MIT 媒体实验室主任尼葛洛庞帝教授和 MIT 斯隆商学院爱德华·罗伯特教授的 17 万美元风险投资,而这家注册成立的爱特信公司便是搜狐的前身。1998 年 2 月,搜狐诞生。

对互联网的敏锐嗅觉和判断力是张朝阳得以成功的前提,另外要知道,那时候国内真正意义上的创业者还不多,而按照 VC 的套路融资起

步的,更是极为罕见——当时很多人甚至连 VC 是什么都还不知道,至于创业者们对天使轮、A 轮、B 轮、TS 等等熟悉起来,就更是多年之后的事了。

技术、资源和对先机的抢占,让张朝阳一战成名。

2000 年 7 月,搜狐耀眼上市,之后它便与同年 4 月上市的新浪、同年 6 月上市的网络,被并称为“三大门户”,钞票滚滚而来。这是产品稀缺带来的巨大流量红利。也正是从这个时候起,张朝阳开始频频登上富豪榜,名气和声望逐渐水涨船高。

21 世纪第一个 10 年,是张朝阳和搜狐的上升期。这当中有几个重要节点,比如 2005 年 11 月 7 日正式成为北京奥运会互联网内容服务赞助商,2009 年 4 月旗下畅游公司独立上市,2009 年 11 月搜狐新总部大厦开建等。

随着张朝阳身家的越来越重,他的行事风格却飘了起来,开敞篷车,组织美女登山队,甚至绯闻缠身。张朝阳开始享受放飞自我的生活。新闻报道中的他,慢慢从科技互联网延展到了文化娱乐版块。

2013 年 8 月,《博客天下》在一篇题为《与张朝阳一起跳狐步舞》的文章中,将张朝阳比作菲茨杰拉德笔下的盖茨比:上山下海,拥有豪宅和游艇,稠人广坐,夜夜笙歌,搜狐大楼的玻璃外墙足以反射出 100 个太阳的光辉。

但实际上,张朝阳和盖茨比存在本质的不同:同是白手起家,盖茨比用名利装点自己,是因为在水一方有他心之所向的黛西,所以他即便最后撞上南墙,付出生命的代价,也堪称殉道,无怨无悔;而张朝阳的悲哀则在于,在某个时间段内迷住他眼睛的,可能只是名利本身。

中学从西安名校走进清华,22 岁考取李政道奖学金赴 MIT 深造,回国创业很快功成名就,可正在张朝阳应该乘胜追击、百尺竿头更进一步的时候,他的心理危机爆发了。

以 2008 年为界,在此之前,张朝阳鲜衣怒马、八面风光,享受做名人的感觉;此后一段时间,他又化身“影子 CEO”,深居简出,过着看书、跑步、登山、听音乐、做瑜伽的闭关生活。前后差异之大,也进一步折射了张朝阳内心深处的矛盾与挣扎。

张朝阳曾反思自己人生的前几十年,他觉得这里面有太多的“应该”了。像大多数接受中国教



育的孩子一样，张朝阳从单一的价值观轨道上勤奋、严肃、认真地一路走来，走得非常累。这样的长大，在活成了大多数人榜样的张朝阳看来，是痛苦和焦虑的源泉。

精英教育给了张朝阳最好的东西，强化了他的能力、眼界与韧性，却没能替他界定一个清晰的价值目标，让他在名利散去之后，依旧有满足自身的东西。用他的话说，“人的心要有个依处”。

从2008年开始，张朝阳被抑郁症折磨了5年多的时间。这是属于他一个人的战斗。

在封闭和焦虑中，张朝阳做了多少次设问与求解，我们无从得知，但他最终还是打破了自己的虚荣和膨胀，达到了释然的状态。2013年，张朝阳重新出山。他糅合了谦卑与进取，重拾了意义和责任，把搜狐重生列为了自己工作的重中之重。然而，他所面对的中国互联网市场早已沧海桑田今非昔比。

### 错位之战

从外部视角看，55岁的张朝阳，到目前为止，至少有过三个至为艰难的人生时段：第一个是从美国回国创业做搜狐；第二个是自我迷失，陷入抑郁症旋涡，又凭借自己的意志爬了出来；第三个就是现在，搜狐能不能触底反弹，能弹多高，不客气地说，全在张朝阳。

已错过太多机会的搜狐，要想二次崛起谈何容易。

张朝阳早已不再放浪形骸，也不再闭关不出做隐士，他极其勤奋地在给员工们以身作则，据说活成了个拼命三郎。2017年第四届世界互联网大会期间，他曾自曝作息时间表，每天凌晨4:30准时起床，一天只睡4个多小时，除去必要的休息和锻炼时间，他几乎都在工作。

张朝阳曾说，在清华读书的时候，每当考不好，他不是去游泳，就是围着圆明园跑步，一跑就是5公里。这个对抗焦虑的习惯，他一直保留了下来。

2018年，年过半百的他在首尔跑完20公里，隔天就能游泳横渡汉江。他希望用这种方式证明，他和他的搜狐有足够多的耐力跟自己赛跑，可以继续向前走很远的路。

拼命工作和保持耐力都很重要，但更重要的无疑是搜狐是否行进在正确的方向上，以及是否在正确地做事。在张朝阳自我放逐和放飞的过程中，移动互联网风起云涌，搜狐与多个大风口擦肩而过，至于直播、社交、短视频等或深或浅的尝试，实属后知后觉且无甚波澜，甚至一起手就注定昙花一现，因为这些领地，在他动身之前就已经被头部玩家们切分得差不多了。

以2019年6月上线的社交产品“狐友”APP正式版为例。张朝阳9月21日发出一条新浪微博为他的狐友导流，“请到狐友来看我，这里的风景不一样，相逢的人会再相逢，多少事，笑谈中”，并给出了链接。

这条微博的下面，不多的留言却代表着多数用户的真实想法：有人讥讽他发新浪微博被限了流；有人说他卖力推广也只是徒劳，因为没人用；还有人质问，“你现在为什么要这样？”

作为跟风之作的狐友，刚一出现就被判定必死，目前则已与多闪、马桶MT、聊天宝、飞聊、绿洲等类似，很多用户体验之后，纷纷放弃。业界普遍认为，在微信和张小龙不出大状况的情况下，其他泛社交产品基本没有大成的可能。

张朝阳的热情被迎头浇了冷水。这涉及的是判断力的问题。

重出江湖已6年的张朝阳，太渴望能够有一场大胜了。但他离前方太远，又站得太高，既难看清路径，又不够接地气，再加上些心有余力不足的成分——想干BAT的事干不了，比如涉入产业互联网，因此虽左奔右突，迄今仍不得其门而入。

张朝阳2019年5月17日在搜狐科技5G论坛发言说，5G基站密度极高，短波、高频率，而这些高达几千兆赫兹的毫米波，根据他的物理知识，对人体的危害是很大的。这一发言迅速发酵，造成恐慌之余，引起科学界一片质疑之声。当晚张朝阳发微博说，自己不是生物医学方面专家，只是看了些国外报道，“不要把我的观点太看重”。

张朝阳还在努力追赶，他所追赶潮流的姿态，时而会显得用力又笨拙，就像大战风车的堂吉珂德——他们都在自己的世界里奋勇向前，却打响了一场仿佛与时代错位的战争。

(摘自海克财经)

# 比特币交易所创始人拉尔德·科顿离奇死亡后

文 / 黄天然

在虚拟货币的造富神话里,没有最荒诞的故事,只有更荒诞的故事。



“币圈天才”拉尔德·科顿于2013年创立了加拿大最大的加密货币交易所QuadrigaCX。然而2018年12月,29岁的科顿携妻子珍妮弗·罗伯逊在印度蜜月旅行时离奇死亡,导致交易所约合1.9亿美元的加密货币被冻结,因为科顿是唯一一个掌握交易所加密货币私钥的人。

2019年1月,QuadrigaCX官方宣布科顿死亡之后,交易所也宣布停摆下线,这意味着,用户无法再访问他们的账户,所有资金都无从追讨。

这样的结果让投资者们备感愤怒,纷纷在网络上发泄他们的不满,甚至有人猜测这是一场“自杀式跑路”的骗局,科顿可能策划伪造了自己的死亡,以卷走巨额资金逍遥法外。

目前,交易所投资者们已经要求加拿大执法人员开棺验尸,确认科顿的死亡真相。加拿大法院表示,考虑到尸体腐烂问题,要到2020年春天才能完成挖掘和尸检工作。

## 一个人死亡锁死亿万财富

2019年1月14日,QuadrigaCX在Facebook上宣布了创始人的死讯,称科顿在印度斋浦尔旅行时死于克罗恩病的并发症。

据称,2018年12月8日,科顿携妻子入住斋

浦尔一晚房价770美元的拉杰维拉斯酒店后不久就病倒,被紧急送往一家私人医院,医院出示的死亡报告显示,科顿在胃痛24小时后死于感染性休克。

科顿的死亡,让QuadrigaCX成为了史上第一家宣布自己丢失比特币私钥的交易所。

据报道,QuadrigaCX拥有36.3万名用户,其中11.5万名用户在账户中存有资产,这些账户中总计约有价值1.8亿美元的加密货币和价值7000万加拿大元。该交易所允许比特币、莱特币和以太币以及其他类型的加密货币进行交易。最大一个账户中的财产约为7000万美元。

投资者没想到的是,QuadrigaCX的大部分财产都由科顿一手掌控。法院文件显示,经过技术破解,仍有价值1.42亿美元的比特币和其他加密货币被锁定在科顿的冷钱包中。

冷钱包是一种私钥,永不触网,被视作可以有效防止黑客窃取比特币的存储技术。为保证这些加密货币的安全,科顿是唯一一个知道如何打开冷钱包的人,而里面存储着足足7.5万名客户的加密货币。

科顿的死亡,顿时让这些价值上亿美元的加密货币被全部锁死。

比特币私钥通常为一串32位或64位的大小写字母与数字混合的随机生成数字,极难记忆。

冷钱包的私钥与银行账户密码不同,后者如果忘记可以重设,而一旦丢失了冷钱包的私钥,那么在没有任何账号密码抑或身份证信息辅助证明的去中心化数字货币体系里,就好比失去了一切财产证明,冷钱包中的钱将再也无法取出。

科顿死后,他的遗孀珍妮弗被任命为交易所董事。她在一份宣誓书中写道,科顿通过一台加密的笔记本电脑经营着这家公司,大部分时间都在他们位于新斯科舍的家中办公。但是,科顿从未告知自己笔记本的密码以及冷钱包的私钥,自己也尝试找技术人员破解,但仅找回少量资产,对于剩余的加



加密货币,交易所已无偿还能力。

### 加密货币里的弥天大谎?

投资者们根本不相信这样的解释,没人愿意自己的钱就这样打了水漂。经过一番调查,投资者们发现科顿的突然死亡疑点重重。

首先是死亡证明。据《名利场》杂志报道,在印度这样一个很容易获得伪造文件的国家里,私人医院在科顿的死亡证明上竟然拼错了他的名字,死亡证明上把科顿的“Cotten”错写为“Cottan”,使这份证明的可信度值得怀疑。

更可疑的是,科顿在去世的四天前曾立下一份详细的遗嘱,交待在自己死后,价值 900 万美元的房产、一辆雷克萨斯轿车、一架塞斯纳飞机和他的格列佛游艇将归妻子珍妮弗所有。

投资者怀疑,一个没有任何危及生命的病史且年富力强的年轻男子,突然在旅行前立下遗嘱不免有些蹊跷,而且遗嘱对涉及公司重大资产的冷钱包却只字未提。

据《每日邮报》消息,更让投资者们感到凉凉的是,他们雇佣了安永会计事务所来对宣布破产的 QuadrigaCX 作清算调查。一调查,会计事务所发现,本来宣称被锁定在冷钱包里的加密货币其实早就被转空了,用于存储投资者加密货币的冷钱包共有 6 个,从 2014 年 4 月到 2018 年 4 月期间,5 个钱包比特币月末余额为零,一直处于休眠状态,四年间冷钱包的平均余额为 124 个比特币(价值仅 90 万美元)。也就是说,科顿的交易所在蜜月旅行之前就已经岌岌可危。

大批投资者还心存幻想,希望迟早有一天能找到可以破解冷钱包私钥的技术,但如今的财务证明,冷钱包里其实已经没有多少加密货币……不仅如此,会计事务所还发现 14 个创建在正常流程之外的交易账户,这些账户都用假名注册,而且

进行了没有商业理由的大量交易……

《名利场》的报道对科顿“策划骗局”的猜测则更加直接:“在科顿生命的最后阶段,在市场中做了几场疯狂交易,并被一些币圈投资者认为是无能和鲁莽的,事实上,这可能正是他这场‘策划’的一部分。从一开始,他的计划就是让骗局持续尽可能久,直到钱全部消失。”

据投资者之一、区块链专家 QCXINT 说,在数亿美元失踪,没有见到尸体的情况下,“这依旧是一个悬而未决的问题。”而要证实从印度带回来的尸体是科顿,唯一的办法就是“开棺验尸”。

### 虚拟货币繁荣背后的荒诞

事后,联邦调查局表示,正在与美国国税局、哥伦比亚特区联邦检察官办公室以及司法部的电脑犯罪和知识产权部门合作,对该事件展开调查。

关于科顿的死亡真相,目前未有定论,但毫无疑问的是,QuadrigaCX 作为加拿大最大的比特币交易所,却在管理上未能确保采取足够的安全措施,甚至可以说存在着重大漏洞,一旦发生如关键管理人员意外死亡的突发情况,本应有途径将私钥和其他关键操作数据传输给其他 QuadrigaCX 代表人。

而这一事件,也暴露出比特币的交易模式未规范化而导致的诸多灰色地带。

比特币本身是虚拟资产,既没有价值标准,也无价格涨跌限制,随着比特币在全球的关注度不断提升,让很多投机者有了高利润回报、一夜暴富的想象空间。

但由于比特币非货币的属性,各国金融监管当局自然也不会像监管货币那样监管比特币,这让这种虚拟货币的交易游走在法律边缘,伴随而来的监守自盗、平台跑路的问题已经屡见不鲜。

在交易所每天几千万甚至上亿现金流动的表面之下,身陷其中的投资者能否想到,这只不过是另一种形式的空手吸引大量资金的“庞氏骗局”。

如果翻看五年前的报道,可以看到当时的科顿,是与当下完全不同的形象:一个毕业于多伦多约克大学斯古里克商学院的高材生,不到 30 岁就成了全球百强交易所的 CEO,坐拥上亿美元财产。可是仅仅五年后,科顿却面临被“开棺验尸”的结局。无论是假死潜逃、还是被质疑死亡,都不禁让人感叹,在虚拟货币的造富神话里,没有最荒诞的故事,只有更荒诞的故事。

(摘自天下网商)



## 七部门鼓励创投基金出台新《意见》

为了更好地惠及人民群众,助力新动能成长,要推动“互联网+社会服务”发展,促进社会服务数字化、网络化、智能化、多元化、协同化。



2019年12月6日,经国务院同意,国家发改委、教育部、民政部、商务部等七部门联合印发了《关于促进“互联网+社会服务”发展的意见》(简称《意见》)。

其中,引起VC/PE广泛关注的是,第六点“保障措施”中的一条表述,即加大财政支持,优化融资服务。发挥财政资金引导作用,针对市场化机制缺位、薄弱的公共服务领域,坚持“尽力而为、量力而行”,采取政府购买服务等方式给予积极支持。鼓励创业投资基金、天使投资等加大对“互联网+社会服务”的投资力度。

此外,《意见》在社会服务类企业的债券发行和债务融资方面也提出了措施。支持符合条件的“互联网+社会服务”企业发行包括创新创业公司债券在内的公司债券和“双创”债务融资工具。

文中解释,社会服务是指在教育、医疗健康、养老、托育、家政、文化和旅游、体育等社会领域,为满足人民群众多层次多样化需求,依靠多元化主体提供服务的活动,事关广大人民群众最关心最直接最现实的利益问题。同时其指出,要推动“互联网+社会服务”发展,促进社会服务数字化、网络化、智能化、多元化、协同化,更好惠及人民群众,助力新动能成长。

具体来看,《意见》提出了以数字化转型扩大社会服务资源供给、以网络化融合实现社会服务均衡普惠、以智能化创新提高社会服务供给质量、以多元化供给激发社会服务市场活力、以协同化举措优化社会服务发展环境等五大要求。

《意见》同时鼓励新技术创新应用,培育壮大社会服务新产品新业态。推进大数据、云计算、人工智能、物联网等新一代信息技术在社会服务领域集成应用,支持引导新型穿戴设备、智能终端、服务机器人、在线服务平台、虚拟现实、增强现实、混合现实等产品和服务研发,丰富线上线下相融合的消费体验。

并且面向远程医疗、在线教育、智慧养老等领域,加快第五代移动通信技术(5G)行业应用试点,推进4G、5G、窄带物联网(NB-IoT)多网络协同发展,加速构建支持大数据应用和云端海量信息处理的云计算基础设施。

此外还提出,放宽市场准入,引导各类要素有序进入社会服务市场。深化“放管服”改革,鼓励各类市场主体依法平等参与“互联网+社会服务”供给,发挥市场主体资金、数据、技术、人才优势,激发社会服务市场创新活力。制定出台药品网络销售监督办法。



## 《关于促进“互联网+社会服务”发展的意见》全文

各省、自治区、直辖市及计划单列市人民政府，新疆生产建设兵团，国务院有关部门：

增进人民福祉、促进人的全面发展是我们党立党为公、执政为民的本质要求。社会服务是指在教育、医疗健康、养老、托育、家政、文化和旅游、体育等社会领域，为满足人民群众多层次多样化需求，依靠多元化主体提供服务的活动，事关广大人民群众最关心最直接最现实的利益问题。要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，认真落实党中央、国务院决策部署，推动“互联网+社会服务”发展，促进社会服务数字化、网络化、智能化、多元化、协同化，更好惠及人民群众，助力新动能成长。经国务院同意，现提出以下意见。

### 一、以数字化转型扩大社会服务资源供给

运用互联网手段，充分利用“互联网+政务服务”发展成果，加快社会服务资源数字化，加大公共数据开放力度，推动服务主体转型，扩大社会服务资源覆盖范围，提升资源配置效率，有效解决社会服务资源相对短缺、优质服务资源供给不足问题。

(一)推进社会服务资源数字化，激发“互联网+”对优质服务生产要素的倍增效应。健全社会服务领域国家数字资源服务体系，推动社会服务领域从业者、设施、设备等生产要素数字化，支持服务机构、互联网企业和其他市场主体根据市场需求，在确保数据安全的基础上开发教育、医疗健康、文化和旅游、体育健身等数字资源，提供网络化服务。鼓励发展互联网医院、数字图书馆、数字文化馆、虚拟博物馆、虚拟体育场馆、慕课(MOOC,大规模在线开放课程)等，推动社会服务领域优质资源放大利用、共享复用。

(二)加大社会服务领域数据共享开放力度，提升数据资源利用效率。建设完善国家数据共享交换平台体系，加强跨部门政务数据共享。研究跨领域数据共享开放统一标准，建立社会服务领域公共数据开放目录和开放清单，优先推进文化、旅游、体育、医疗等领域公共数据开放，明确通过国家公共数据开放网站向社会开放的原始数据集、数据类型和时间表，提供一体化、多样化的数据服务。支持社

会服务各领域间、各类主体间的数据交易流通。充分发挥国家数据共享交换平台的基础支撑和交换通道作用，探索企业数据平台与全国一体化在线政务服务平台等对接，在保障隐私和安全的前提下，提供社会服务所需的数据资源和核验服务。

(三)推进社会服务主体数字化转型，有效提升资源匹配效率。推进学校、医院、养老机构、公共文化体育场馆、家政公司、社区等社会服务主体的信息化建设，拓展管理与服务的智慧化应用。实施“互联网+社区”行动，提升社区服务信息化、智能化水平。研究建立社会服务主体服务能力标准化和服务质量评价体系。通过互联网、大数据、人工智能等多种技术和模式，推动教育、医疗健康、养老、托育、体育、家政等服务领域供需信息对接，促进以市场化手段优化资源配置。

### 二、以网络化融合实现社会服务均衡普惠

针对城乡、区域间优质社会服务资源配置不均衡问题，继续推进欠发达地区网络接入和基础能力建设，充分运用互联网手段加快社会服务在线对接、线上线下深度融合，促进优质社会服务惠及更广大人民群众。

(四)加快各类社会服务主体联网接入，推动实现偏远农村地区服务可及。深入开展电信普遍服务试点，提升农村及偏远地区网络覆盖水平。实施学校联网攻坚行动，加快建设教育专网，实现所有学校接入快速稳定的互联网。支持面向深度贫困地区开发内容丰富的在线教育资源。实施区域中心医院医疗检测设备配置保障工程，继续推动偏远农村地





区远程医疗设备普及。继续实施信息进村入户工程,实现普通农户不出村、新型农业经营主体不出户就可享受便捷高效的数字化社会服务。

(五)开展发达地区和欠发达地区社会服务在线对接,助力基本公共服务公平普惠。鼓励以高水平社会服务机构为核心,建立面向基层地区、欠发达地区、边远地区的远程在线服务体系与基层从业人员培训体系,助力网络扶贫。借助互联网手段,推动具备条件的医养结合机构区域化、全国化拓展。支持发展东西部线上对口帮扶、优质资源“1带N”等方式,扩大优质资源的辐射覆盖范围。加强在线服务能力评估。

(六)推进线上与线下社会服务深度融合,扩大线下服务半径。探索教育、医疗健康、养老、社区、家政、旅游、体育等领域线上线下融合互动的社会服务供给体系,鼓励与全国一体化在线政务服务平台实现对接融通,拓展服务内容,扩大服务覆盖面。探索建立高校教育网络学习学分认定与学分转换、在线教育课程认证、家庭医生电子化签约等制度,支持发展社区居家“虚拟养老院”。

### 三、以智能化创新提高社会服务供给质量

进一步拓展社会服务便捷化、智能化、个性化、时尚化消费空间,加快新型数字基础设施建设,以技术创新推动产品创新、应用创新,有效培育新业态、激发新动能,更好满足人民群众对高品质社会服务的需求。

(七)鼓励新技术创新应用,培育壮大社会服务新产品新产业新业态。推进大数据、云计算、人工智能、物联网等新一代信息技术在社会服务领域集成应用,支持引导新型穿戴设备、智能终端、服务机器人、在线服务平台、虚拟现实、增强现实、混合现实等产品和服务研发,丰富线上线下相融合的消费体

验。鼓励开展同步课堂、远程手术指导、沉浸式运动、数字艺术、演艺直播、赛事直播、高清视频通讯社交等智能化交互式创新应用示范,引领带动数字创意、智慧医疗、智慧旅游、智慧文化、智能体育、智慧养老等新产业新业态发展。深入推进“互联网+中华文明”行动计划。

(八)加快布局新型数字基础设施,为智能化社会服务应用赋能。面向远程医疗、在线教育、智慧养老等领域,加快第五代移动通信技术(5G)行业应用试点,推进4G、5G、窄带物联网(NB-IoT)多网络协同发展,加速构建支持大数据应用和云端海量信息处理的云计算基础设施,支持政府和企业建设人工智能基础服务平台,面向社会服务提供人工智能应用所需的基础数据、计算能力和模型算法,提升社会服务基础设施智能化水平。

### 四、以多元化供给激发社会服务市场活力

针对社会服务公益属性强、市场回报低、质量难评估、隐性门槛高等特点,着力破除体制机制障碍,探索市场主导、政府引导的多元化供给机制,促进多领域跨界融合发展,提升市场主体盈利能力和空间,有效激发社会服务市场活力。

(九)放宽市场准入,引导各类要素有序进入社会服务市场。深化“放管服”改革,鼓励各类市场主体依法平等参与“互联网+社会服务”供给,发挥市场主体资金、数据、技术、人才优势,激发社会服务市场创新活力。制定出台药品网络销售监督办法。鼓励社会力量参与大型开放式网络课程建设,支持符合条件的网络课程、社会化教育培训产品按照相应规定和程序纳入学校课程体系,培育在线辅导等线上线下融合的学习新模式。按照国家有关规定,规范和引导面向中小学利用互联网技术实施的学科类校外线上培训活动。

(十)培育社会服务平台,推动社会服务市场发展。促进社会服务与互联网产业深度融合,大力培育跨行业跨领域综合性平台和行业垂直平台。支持互联网企业基于技术优势搭建社会服务平台,鼓励符合条件的社会服务机构向平台化拓展转型,培育一批具有引领示范效应的平台企业。创新教育、医疗健康、养老等社会服务平台建设模式,吸引社会力量参与公益性社会服务平台建设。通过各类平台有效链接服务主体和用户,加强产业链条延展协作,实现服务无缝对接。探索多领域





跨界融合发展,推动医养结合、文教结合、体医结合、文旅融合。

#### 五、以协同化举措优化社会服务发展环境

创新社会服务监管理念和方式,加大知识产权保护和维权保障力度,强化数据安全和个人隐私保护,加强社会信用体系建设和商业保险支撑,开展试点示范,营造包容审慎、鼓励发展的良好环境。

(十一)坚持包容审慎,营造良好环境。构建以信用为基础的新型监管机制,加大反垄断和反不正当竞争执法力度,重点加强事中事后监管,保障市场主体公平参与市场竞争。对于社会服务领域新业态新模式,原则上不得新增前置审批和行政许可事项,除涉及个人隐私、道德伦理、资金安全、责任事故、公共安全、社会稳定等情况外,给予市场主体充分的容错试错机会和更多的发展空间。加强“互联网+社会服务”领域内容创作、产品研发、模式创新等知识产权保护,特别是针对教育、医疗健康、文化等网络侵权假冒高风险领域,创新线上线下维权机制,加大侵权犯罪行为打击处罚力度,保障优质服务资源安心上网、放心共享。

(十二)强化安全保障,增强消费信心。坚持安全与发展并重原则,制定社会服务领域数据共享、开放、流通、交易和数据安全保护的法规标准,严禁社会服务提供机构违法违规收集、使用、篡改、泄露用户个人信息和隐私数据。对于以政府购买服务方式提供社会服务的,加强对承担企业数据使用的全过程监管。加快建立“智能+”产品和服务安全管理制度,研究制定安全应用指南。加强社会服务领域信用体系建设,探索“互联网+医疗”、“互联网+养老”等商业保险支撑和保障机制,构建良好的社会服务消费环境。加大对网络坑蒙拐骗行为的监管和执法力度,让群众放心消费。

(十三)鼓励试点先行,加强经验推广。强化典型示范带动,选择部分领域和地区开展“互联网+社会服务”试点,从理念、制度、运营、技术、人才等方面深入剖析、系统总结成功经验和做法,通过现场观摩和经验交流会等方式,加大典型案例和经验复制推广力度。支持各地区和相关市场主体开展平台经济创新、服务产品创新、产业链协同创新、跨领域融合创新,打造一批“互联网+社会服务”示范平台。建立常态化宣传机制,营造典型经验学习推广的良好舆论氛围。

#### 六、保障措施

(十四)加强教育培训,增强数字技能。鼓励依托各类高等学校、职业院校和研究机构建立“互联网+社会服务”试验平台和培训基地,加强技术技能人才培养。为偏远农村地区教师、医护人员等提供远程培训、远程手术示教等服务,为基层从业者提供便捷可得的终身教育渠道。加强全民数字技能教育和培训,针对信息技能相对薄弱的老年人等服务消费群体,普及信息应用、网络支付、风险甄别等相关知识,逐步培育群众新型服务消费习惯。

(十五)加大财政支持,优化融资服务。发挥财政资金引导作用,针对市场化机制欠缺、薄弱的公共服务领域,坚持“尽力而为、量力而行”,采取政府购买服务等方式给予积极支持。鼓励创业投资基金、天使投资等加大对“互联网+社会服务”的投资力度。支持符合条件的“互联网+社会服务”企业发行包括创新创业公司债券在内的公司债券和“双创”债务融资工具。

(十六)强化统筹协调,推动任务落实。地方各级人民政府要强化主体责任,按照本意见要求,明确任务分工,优化服务流程,提高质量效率,结合各地实际抓好贯彻落实。教育部、工业和信息化部、公安部、民政部、人力资源社会保障部、商务部、文化和旅游部、卫生健康委、体育总局、医保局、药监局等有关部门要按照职责分工,加大对分管领域“互联网+社会服务”工作的支持力度,细化制定配套制度和政策,加强对地方工作的指导支持。发展改革委将会同有关部门加强统筹协调,强化部门协同、上下联动,建立健全“互联网+社会服务”工作协调推进机制,确保本意见提出的各项目标任务和政策措施落实到位。

(摘自国家发展改革委)



# 风险投资条款解读:反稀释条款

文 / 邱建 赖海燕 季乐乐

尽管折价融资或对公司的生存发展具有重要意义,但无条件接受折价融资对公司的现有投资人而言却会很痛苦。本文旨在对这一条款的由来、条款内容,以及融资双方的谈判策略和措施等予以探讨。



一家接受风险投资的公司成长过程中往往会经历多轮融资,从种子轮、天使轮、A轮、B轮……依次排列下去。如果这家公司业务发展顺风顺水,加上整体市场情绪保持稳定或者持续往上,公司的估值应该随着每一轮新的融资不断攀升。这种相比之前轮次融资估值提升的融资称为“溢价融资”(“Up Round Financing”)。反之,如果这家公司业务发展并非如前轮次融资的商业计划书所描绘的那般美妙、又或者市场情绪波动导致市场整体估值水平降低,而公司在这种情况下进行新一轮的融资估值可能会低于前轮融资估值。这种相比之前轮次融资估值降低的融资称为“折价融资”(“Down Round Financing”)。尽管折价融资或对公司的生存发展具有重要意义(公司在发展的中早期现金流匮乏,很大程度上依赖新一轮融资生存),但无条件接受折价融资对公司的现有投资人而言却会很痛苦。为应对折价融资的情形,投资人在与公司的融资交易文件中通常会要求加入“反稀释条款”。本文旨在对这一条款的由来、条款内容,以及融资双方的谈判策略和措施等予以探讨。

## 反稀释条款的由来

一家公司融资时,为增强投资人向公司提供资

金支持的意愿,公司的商业计划书通常会乐观地描绘公司未来发展的宏大蓝图,而投资人投资或或多或少会基于公司所讲商业故事,并以之作为公司的估值基础。但是,投资人非常清楚公司未来发展面临的风险有多高、不确定性有多大,因此其在同意公司提出的估值的同时,必然需要一定的风险控制机制。特别是,当公司亟需融资但却因种种原因难以维持此前轮次融资的估值、不得不进行折价融资时,作为已“买定离手”的前轮投资人而言将面临账面亏损(“Paper Loss”)。此时,投资人作为公司股东将面临一个两难的境地:如果不支持公司折价融资,公司可能无法渡过难关、投资人的投资将面临更为严重的实际亏损;如果支持公司折价融资,则投资人对公司的投资将出现账面亏损,有损投资人投资专家的形象,也使投资人难以向其LP交代(试想其他后投公司的第三方比投资人的投资成本还低,岂非说明LP所托非人?),更不必说其后续募资如何向潜在LP解释。此时,“反稀释条款”应运而生,它既能让公司折价融资,又能回溯性调低投资人投资公司的估值,将投资人从上述估值陷阱搭救出来,使投资人居于“买定不离手”的不败之地。

简言之,“反稀释条款”系指如下条款:当公司后续融资的估值低于投资人投资公司的估值(或该



估值按一定的年化回报率计算的数值)时,投资人有权要求公司和/或创始人采取一定的措施,以回溯性地调低投资人投资公司的估值到约定的相应估值水平。需要说明的是,“广义”的反稀释条款除包括对股权价值的反稀释之外,还包括对持股比例的反稀释。对持股比例的反稀释是指投资人为应对其在公司的持股比例因公司新一轮融资被动降低而采取的保护性措施,如通过跟投条款、强制创始人转让股权、调整转股价格等来维持投资人在公司的持股比例。考虑到这种情形在实践中不太常见,故而本文的讨论将集中在对股权价值的反稀释情形。

### 反稀释条款的设计

在境外风险投资项目中,投资人一般系采取认购公司发行的可转换优先股的方式,而该优先股可在一定条件下以约定的价格转换为普通股。当公司以低于该优先股的转换价格进行后续融资时,只要调低优先股的转换价格,即可起到反稀释的效果。按照业界惯常的做法(具体可参考美国风险投资协会编制的风险投资《示范条款》),优先股的转换价格在反稀释条款的情形下可有以下两种调整方式:

(1)完全棘轮条款(Full Ratchet Anti-dilution Provision): 如果公司后续发行的股份价格低于前轮投资人适用的转换价格,那么,前轮投资人适用的实际转换价格将调整为新的股份发行价格。在完全棘轮条款下,即使公司以低于前一轮融资的价格发行少量股份,前轮投资人也有权要求按照新的股份发行价格调整优先股的转换价格,并不考虑发行股份的数量。

(2)加权平均条款(Weighted Average Anti-dilution Provision): 如果公司后续发行股份的价格低于前轮投资人适用的转换价格,那么,前轮投资人适用的实际转换价格调整为前轮优先股转换价格和后续融资发行价格的加权平均值。在加权平均条款下,优先股转换价格的调整不仅考虑后续发行的股份价格,而且考虑其权重(即发行股份的数量)。加权平均条款下调整后的转换价格的计算公式为  $P_2 = P_1 \times (A+B)/(A+C)$ 。其中: $P_2$  为调整后的转换价格; $P_1$  为调整前的转换价格; $A$  为后续融资前完全稀释的股份数量或已发行优先股转换后的股份数量; $B$  为后续融资时按调整前的转换价格可购得的股份数; $C$  为后续融资时实际

新发行的股份数。

为便于读者更直观地了解 and 感受上述反稀释调整机制的实现效果,笔者特此举例如下:

假设公司的创始人持有公司 150 万股普通股股份,核心员工持有公司 50 万股普通股股份。在 A 系列融资中,公司以 5 美元/股的价格发行了 100 万股可转换优先股,优先股与普通股的转换比例为 1:1(即转换价格为 5 美元),公司取得融资款 500 万美元。在 B 系列融资中,公司以 3 美元/股的价格发行了 100 万股可转换优先股,公司取得融资款 300 万美元。由于 B 系列融资时公司发行的优先股价格低于 A 系列融资的价格,触发了 A 系列投资人与公司约定的反稀释条款,A 系列投资人可行使反稀释条款约定的权利,对其持有的优先股的转换价格进行调整:

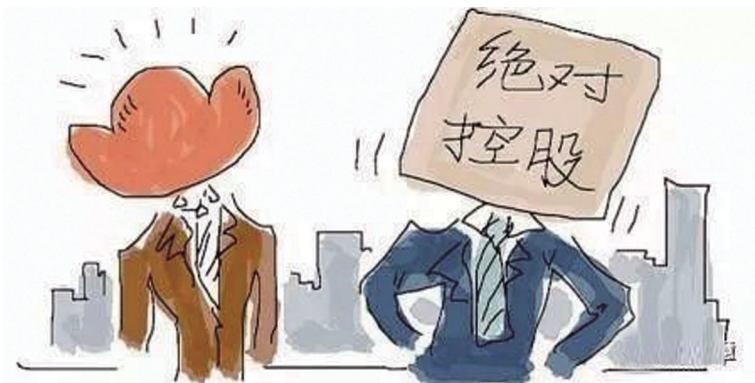
①如果适用完全棘轮条款,则 A 系列投资人调整后的转换价格为 B 系列优先股的发行价格,即 3 美元/股;

②如果适用狭义加权平均条款,则 A 系列投资人调整后的转换价格为  $5 \times (100+60)/(100+100)=4$  美元/股;

③如果适用广义加权平均条款,则 A 系列投资人调整后的转换价格为  $5 \times [(150+50+100)+60]/[(150+50+100)+100]=4.5$  美元/股。

可以看出,对投资人而言:完全棘轮条款下的补偿机制最充分,因此也最为有利;狭义加权平均条款居中;而广义加权平均条款下的补偿效果最弱,对投资人最为不利。不同的投资人对反稀释调整机制的接受程度不同。总体来说,在境外的红筹结构项目中,似乎加权平均条款的适用度较高;在境内的人民币项目中,似乎完全棘轮条款的适用度更高。





需要指出的是,囿于中国法有关注册资本制度和优先股的限制,上述调整转换价格的做法在中国法下暂时还无法适用。因此,尽管中国大陆的风险投资项目也大多包含反稀释条款,但其实现机制与境外的红筹结构项目有所不同。具体可参见我们在下文“反稀释条款在中国法下的适用及改进”的讨论。

#### 公司 / 创始人对反稀释条款的限制

如上所述,反稀释条款是对投资人持有公司股权价值的保护;反过来,也是对创始人等股东所持公司股权价值的稀释——创始人等股东不仅面临新一轮融资“低估值”的创伤,还需为此付出额外代价去弥补投资人的损失。有鉴于此,虽然投资人大多倾向于选择对其最有利的完全棘轮条款,并尽可能争取较少的反稀释条款的限制适用条件,但是,公司和创始人亦可适当争取对其最为有利的广义加权平均条款。

此外,公司和创始人还可以本着商业合理性和交易惯例适度地设定反稀释条款的适用例外情形(换言之,在例外情形下,即便是折价融资,也不触发反稀释机制)。实践中,公司和创始人可提出的例外情形具体如下:

(1) 在投资人投资公司之前,已发行的或者经投资人同意后发行的可转换债权、认股权证、期权等金融工具实际转换/行权时发行的股份;

(2) 公司内部权力机构(如股东会、董事会等)批准的、以发行公司股份/股权方式作为支付对价的公司合并、收购或类似的交易(即换股交易);

(3) 公司内部权力机构(如股东会、董事会等)批准分配股票股利、股票拆分时发行的股份;

(4) 公司内部权力机构(如股东会、董事会等)批准股权激励计划时发行的股票期权/限制性股票/股票增值权;

(5) 根据公司内部权力机构(如股东会、董事会等)批准的债务融资、设备租赁或不动产租赁交易,向银行、设备出租方发行或拟发行的股份;以及投资人考虑到公司的经营情况,为吸引新的投资人投资公司而主动放弃反稀释权利。

进一步,在谈判中处于较为强势地位的公司及其创始人还可考虑从以下维度进一步限制反稀释条款的适用(需要指出的是,以下限制性措施并不常见,公司和创始人方面如需提出需要非常慎重,否则将对整个谈判造成不利影响):

(1) 设置更低的触发底价:即只有公司后续融资的价格低于设置的底价时,投资人才可主张适用反稀释条款(当公司后续融资的价格略低于前轮投资人的转换价格但不低于设置的底价时,并不触发反稀释条款);

(2) 限制适用期限:只有在前轮优先股融资后某个时间期限内的折价融资才适用反稀释条款。由于行业发展环境、政策是不断变化的,创始人难以承诺公司的估值一直不断增加,因此,可考虑在可预见的未来一段时间内适用反稀释条款;

(3) 限制调整比例:由于反稀释条款的适用将增加投资人的股比并降低创始人的股比,如果致使创始人的股比低于一定数值,则可能使公司的控制权发生变更——这从商业和法律等角度而言都有一些负面效应。故而,也不排除就此进行限制性约定;

(4) 限制适用条件:例如,投融资双方可在投资文件中约定:①当公司达到一定的经营目标、资产、净利润时,反稀释条款不再适用;②只有前轮投资人参与公司的后续融资,才可以保有其要求行使反稀释的权利(“Pay to Play”)。

当然,在具体的风险投资项目中,反稀释条款究竟应当适用何种调整机制、公司/创始人能否要求设置适用例外情形或适用限制条件,以及该等例外情形和适用限制条件具体为何,取决于该项目中投资人的投资意愿、公司/创始人的融资需求、以及投资人与公司/创始人的相互谈判地位等多个因素。当公司/创始人要求对反稀释条款设置相应的适用例外情形或适用限制条件时,投资人亦可要求对该等适用例外情形和/或适用限制条件进行进一步的限制和排除:例如,就相关适用例外情形中列明的融资/并购交易,是否应限于为事先得到投资人同意的融资/并购交易(换言之,未经投资人同意,投资人仍享有反稀释权)?再如,就相关适



用限制条件,投资人可以拒绝接受(毕竟该等限制在风险投资中并不特别常见)或者设置对投资人更为有利的要求。

### 反稀释条款在中国法下的适用及改进

境外风险投资中的反稀释条款是基于适用法律允许的优先股设置、通过调整优先股的转换价格来实现股权价值的反稀释目的。然而,现行的中国法律环境下暂无优先股的生存土壤,并且在中国法下还存在注册资本制度的限制,因此反稀释条款需要做适当的改进,以在中国法下具有更强的可执行性。一般而言,反稀释条款在中国法下可以有以下实现方式:

(1) 创始人无偿转让或以名义价格转让股权:公司未来进行折价融资导致前轮投资人的股权价值被稀释的,前轮投资人可按照反稀释条款的约定计算差额股权,由创始人向其无偿或以名义价格转让差额股权。需要注意的是,根据《股权转让所得个人所得税管理办法(试行)》(国家税务总局公告2014年第67号),不具合理性的无偿让渡股权,视为股权转让收入明显偏低,主管税务机关可以核定股权转让收入。因此,创始人如接受无偿转让方式补偿投资人的,还需考虑潜在税负风险。投资人通常会在反稀释条款中约定创始人以最低税务成本且相关税费由创始人承担的方式向投资人无偿转让差额股权。此外,如果公司在该轮融资之前有过融资,即公司除了本轮投资人和创始人,还有其他投资人或其他现有股东,则在采取以股权转让方式执行反稀释条款时,为谨慎起见,建议同时明确约定其他投资人或其他现有股东应当对此股权转让予以同意,并放弃其所享有的任何法定或约定的优先购买权。

(2) 公司发行新股/新增注册资本:在中国法下,反稀释条款的另一种实现方式为公司以适用法律允许的最低价格发行新股/新增注册资本补偿投资人。需要注意的是,由于中国公司法设置的股东实缴出资的强制性义务规定(即原则上每一新股/每一元注册资本的发行价格至少不低于票面价格,即每股/每一元注册资本一元),以公司发行新股方式/新增注册资本补偿投资人的方式需要考虑公司本身的股本/注册资本额,如果股本/注册资本额已经较高,理论上投资人取得新股/新增注册资本所需支付的出资款也将较高。此时,投资人可以同时要求由创始人承诺无偿提供资金支持用

于认购公司发行的新股/新增注册资本。

(3) 现金补偿:此外,反稀释条款还可约定由公司或创始人以现金方式补偿投资人因公司折价融资被稀释的股权价值。当然,公司以现金补偿投资人是否具有可行性还需进一步评估,例如公司以现金补偿是否会被认为股东变相抽逃注册资本,或者是否会被认为损害公司债权人利益,从而影响公司现金补偿约定的合法性,投资人均需予以全面考虑。

结合上述补偿机制,不难看出,在境外风险投资中,主要通过调整优先股转换价格来实现投资人的反稀释补偿目的,操作相对容易,一般仅需在后续融资中同步调整股东协议、公司章程中优先股的转换价格条款即可,而无实质上的弥补股权价值的动作,通常也不会涉及创始人的直接补偿义务;但在国内风险投资中,由于缺少优先股的设置,且国内司法机构对于公司向股东进行股权/现金补偿的法律效力存在一定程度上的争议,因此反稀释的补偿更多要通过绑定创始人来予以保障和实现。

### 结语

反稀释条款是风险投资中防范投资人持有的公司股权价值被稀释的常见条款。在反稀释条款中,设定不同的调整机制对投资人的有利程度不同。一般而言,完全棘轮条款、狭义加权平均条款和广义加权平均条款对投资人的有利程度依次递减,而对创始人来说则相反。对于反稀释条款,创始人并非只能全部接受投资人提出的要求,其也可在谈判过程中根据投融资双方的投资/融资意愿和谈判地位等因素相应地设置反稀释条款的适用例外情形和/或适用限制条件,以平衡投融资双方的权利义务。另外,因为境内外法律制度的差异,反稀释条款在不同法域下应根据适用法律制订能够妥善执行的实现机制。

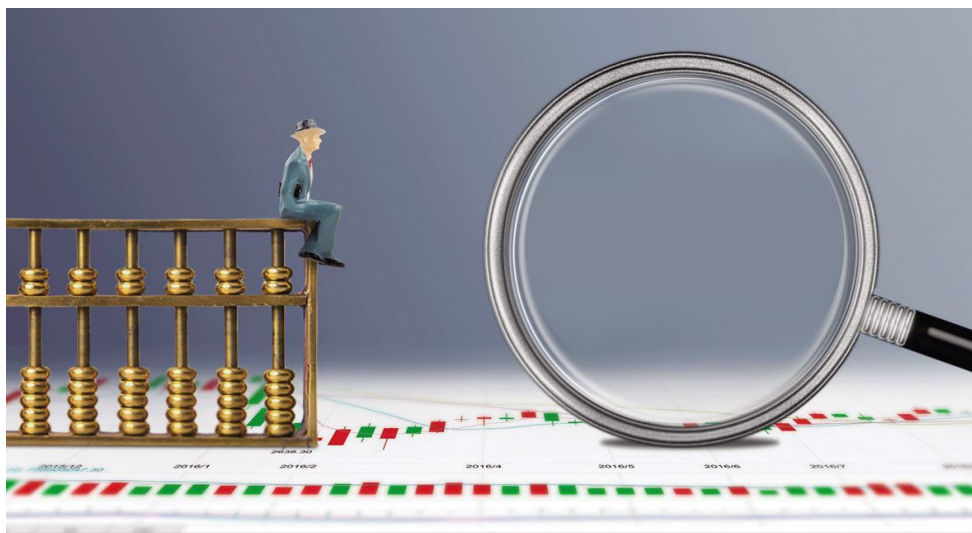
(摘自清科研究)



# 解读 2019《私募投资基金备案须知》变动

文 / 什小瀑

2019年12月23日,《私募投资基金备案须知(2019版)》(以下简称《备案须知2019》)正式推出,过渡期为4个月,自2020年4月1日起,私募投资基金按相关要求备案。



## 一、明晰不属于私募投资基金备案的范围

私募投资基金不应是借(存)贷活动。下列不符合“基金”本质的募集、投资活动不属于私募投资基金备案范围:

1. 变相从事金融机构信(存)贷业务的,或直接向金融机构信贷资产;
2. 从事经常性、经营性民间借贷活动,包括但不限于通过委托贷款、信托贷款等方式从事上述活动;
3. 私募投资基金通过设置无条件刚性回购安排变相从事借(存)贷活动,基金收益不与投资标的的经营业绩或收益挂钩;
4. 投向保理资产、融资租赁资产、典当资产等《私募基金登记备案相关问题解答(七)》所提及的与私募投资基金相冲突业务的资产、股权或其收(受)益权;
5. 通过投资合伙企业、公司、资产管理产品(含私募投资基金,下同)等方式间接或变相从事上述活动。

**解读:** 和2018年的备案须知相比,2019年版本进一步明确了私募投资基金的外延。那些打着私募基金幌子的“借贷活动”、不符合基金本质的募集投资活动将会被排除在外。此外,协会将会对

投资方式及底层投资标的的核查加大力度,穿透核查的原则将贯穿于对私募投资基金投资方式的监管过程中。

## 二、明确管理人职责和托管要求

管理人应当遵循专业化运营原则,不得从事与私募投资基金有利益冲突的业务。管理人应当按照诚实信用、勤勉尽责原则切实履行受托管理职责,不得将应当履行的受托人责任转委托。私募投资基金的管理人不得超过一家。

私募投资基金托管人(以下简称“托管人”)应当严格履行《证券投资基金法》第三章规定的法定职责,不得通过合同约定免除其法定职责。基金合同和托管协议应当按照《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》等法律法规和自律规则明确约定托管人的权利义务、职责。

在管理人发生异常且无法履行管理职责时,托管人应当按照法律法规及合同约定履行托管职责,维护投资者合法权益。托管人在监督管理人的投资运作过程中,发现管理人的投资或清算指令违反法律法规和自律规则以及合同约定的,应当拒绝执行,并向中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)和协会报告。



**解读:**近年来,市场上出现的管理人通道化,个别管理人从事非私募业务、多管理人职责混乱等现象并不少见,此版本对于托管人强制托管的情形、管理人的管理职责等做了比较清晰的界定,强化了管理人管理基金的权利。从规则层面禁止了双管理人的操作。

### 三、明确合格投资者定义

私募投资基金应当面向合格投资者通过非公开方式对外募集。合格投资者应当符合《私募投资基金监督管理暂行办法》的相关规定,具备相应风险识别能力和风险承受能力。单只私募投资基金的投资者人数累计不得超过《证券投资基金法》《公司法》《合伙企业法》等法律规定的特定数量。

以合伙企业等非法人形式投资私募投资基金的,募集机构应当穿透核查最终投资者是否为合格投资者,并合并计算投资者人数。投资者为依法备案的资产管理产品的,不再穿透核查最终投资者是否为合格投资者和合并计算投资者人数。管理人不得违反中国证监会等金融监管部门和协会的相关规定,通过为单一融资项目设立多只私募投资基金的方式,变相突破投资者人数限制或者其他监管要求。

**解读:**明确合格投资者应符合的条件和具备的能力;明确投资者的穿透核查适应情形;强调私募投资基金应当通过非公开方式面向合格投资者进行募集。

### 四、募集完毕要求

管理人应当在募集完毕后的20个工作日内通过AMBERS系统申请私募投资基金备案,并签署备案承诺函承诺已完成募集,承诺已知晓以私募投资基金名义从事非法集资所应承担的刑事、行政和自律后果。

本须知所称“募集完毕”,是指:

1.已认购契约型私募投资基金的投资者均签署基金合同,且相应认购款已进入基金托管账户(基金财产账户);

2.已认缴公司型或合伙型私募投资基金的投资者均签署公司章程或合伙协议并进行工商确权登记,均已完成不低于100万元的首轮实缴出资且实缴资金已进入基金财产账户。管理人及其员工、社会保障基金、政府引导基金、企业年金等养老金、慈善基金等社会公益基金的首轮实缴出

资要求可从其公司章程或合伙协议约定。

**解读:**明确“募集完毕”的概念,对申请基金备案的期限及途径进行明文规定,对“募集完毕”后的具体认定情况进行阐述;签署基金合同,资金先进入基金托管户/财产户才能进行契约型基金备案;明确投资者进行工商确权登记,且首轮实缴不得低于100万元,公司型、合伙型基金才为“募集完毕”。

### 五、规范封闭运作

私募股权投资基金(含创业投资基金,下同)和私募资产配置基金应当封闭运作,备案完成后不得开放认/申购(认缴)和赎回(退出),基金封闭运作期间的分红、退出投资项目减资、对违约投资者除名或替换以及基金份额转让不在此列。

已备案通过的私募股权投资基金或私募资产配置基金,若同时满足以下条件,可以新增投资者或增加既存投资者的认缴出资,但增加的认缴出资额不得超过备案时认缴出资额的3倍:

- 1.基金的组织形式为公司型或合伙型;
- 2.基金由依法设立并取得基金托管资格的托管人托管;
- 3.基金处在合同约定的投资期内;
- 4.基金进行组合投资,投资于单一标的的资金不超过基金最终认缴出资总额的50%;
- 5.经全体投资者一致同意或经全体投资者认可的决策机制决策通过。

**解读:**股权投资基金或资产配置基金必须贯彻彻底封闭的原则,不得开放赎回(退出);对新增投资者或增加既存投资者认缴出资需满足的条件进行了明文规定,通过规定“增加的认缴出资额不得超过备案时的3倍”对后续募集规模进行控制。





## 六、细化投资运作要求,禁止刚性兑付、禁止资金池、禁止投资单元

**禁止刚性兑付:**管理人及其实际控制人、股东、关联方以及募集机构不得向投资者承诺最低收益、承诺本金不受损失,或限定损失金额和比例。

投资者获得的收益应当与投资标的实际收益相匹配,管理人不得按照类似存款计息的方法计提并支付投资者收益。管理人或募集机构使用“业绩比较基准”或“业绩报酬计提基准”等概念,应当与其合理内涵一致,不得将上述概念用于明示或者暗示基金预期收益,使投资者产生刚性兑付预期。

**禁止资金池:**管理人应当做到每只私募投资基金的资金单独管理、单独建账、单独核算,不得开展或者参与任何形式的“资金池”业务,不得存在短募长投、期限错配、分离定价、滚动发行、集合运作等违规操作。

**禁止投资单元:**管理人不得在私募投资基金内部设立由不同投资者参与并投向不同资产的投资单元/子份额,规避备案义务,不公平对待投资者。

**解读:**细化投资运作要求,明确禁止刚兑的主体范围,对常见保本保收益的方式进行否定,强调不得刚性兑付。“禁止投资单元”为新增规定,对此前同一基金的不同投资者按不同项目分别进行盈亏结算的模式进行明令禁止。

## 七、明确基金存续期安排及基金杠杆、关联交易规范

私募投资基金应当约定明确的存续期。私募股权投资基金和私募资产配置基金约定的存续期不

得少于5年,鼓励管理人设立存续期在7年及以上的私募股权投资基金。

私募投资基金杠杆倍数不得超过监管部门规定的杠杆倍数要求。开放式私募投资基金不得进行份额分级。

私募证券投资基金管理人不得在分级私募证券投资基金内设置极端化收益分配比例,不得利用分级安排进行利益输送、变相开展“配资”等违法违规业务,不得违背利益共享、风险共担、风险与收益相匹配的原则。

私募投资基金进行关联交易的,应当防范利益冲突,遵循投资者利益优先原则和平等自愿、等价有偿的原则,建立有效的关联交易风险控制机制。上述关联交易是指私募投资基金与管理人、投资者、管理人管理的私募投资基金、同一实际控制人下的其他管理人管理的私募投资基金、或者与上述主体有其他重大利害关系的关联方发生的交易行为。

**解读:**对私募投资基金存续期进行明确约定,对股权及资产配置类基金的存续期下限作出要求;首次明确规定了“关联交易”的定义,将投资者的关联性问题纳入关联交易的范围;细化了关联交易披露要求,新增了对特殊决策机制和回避安排的规定。

## 八、基金年度报告及审计要求

管理人应当在规定时间内向协会报送私募投资基金年度报告。

私募股权投资基金、私募资产配置基金的年度报告的财务会计报告应当经过审计。会计师事务所接受管理人、托管人的委托,为有关基金业务出具的审计报告等文件,应当勤勉尽责,对所依据的文件资料内容的真实性、准确性、完整性进行核查和验证。其制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,给他人财产造成损失的,应当与委托人承担连带赔偿责任。

**解读:**变更基金的年度审计要求,明确股权类、资产配置类基金的年度财务报告均应经过审计。对





年度报告存在虚假记载的民事责任进行明确,托管机构以及审计机构应格外引起重视,私募基金投资者“维权无门”的状况或将迎来终结。

### 九、基金合同的终止、解除与基金清算

基金合同应当明确约定基金合同终止、解除及基金清算的安排。对于协会不予备案的私募投资基金,管理人应当告知投资者,及时解除或终止基金合同,并对私募投资基金财产清算,保护投资者的合法权益。

管理人在私募投资基金到期日起的3个月内仍未通过 AMBERS 系统完成私募投资基金的展期变更或提交清算申请的,在完成变更或提交清算申请之前,协会将暂停办理该管理人新的私募投资基金备案申请。

**解读:**回应基金清算难问题;对于目前市场上存在的“僵尸基金”问题,协会规定,“对于基金到期日后的3个月内未进行展期变更或提交清算申请的”,将暂停该管理人后续基金备案申请。

### 十、重大事项报送及紧急情况暂停备案

**重大事项报送:**私募投资基金发生以下重大事项的,管理人应当在5个工作日内向协会报送相关事项并向投资者披露:

- 1.管理人、托管人发生变更的;
- 2.基金合同发生重大变化的;
- 3.基金触发巨额赎回的;
- 4.涉及基金管理业务、基金财产、基金托管业务的重大诉讼、仲裁、财产纠纷的;
- 5.投资金额占基金净资产50%及以上的项目不能正常退出的;
- 6.对基金持续运行、投资者利益、资产净值产生重大影响的其他事件。

**紧急情况暂停备案:**协会在办理私募投资基金备案过程中,若发现管理人有下列情形之一的,在下列情形消除前可以暂停备案:

- 1.被公安、检察、监察机关立案调查的;
- 2.被行政机关列为严重失信人,以及被人民法院列为失信被执行人的;
- 3.被中国证监会及其派出机构给予行政处罚

或被交易所等自律组织给予自律处分,情节严重的;

- 4.拒绝、阻碍监管人员或者自律管理人员依法行使监督检查、调查职权或者自律检查权的;
- 5.涉嫌严重违法违规行为,中国证监会及其派出机构建议的;
- 6.多次受到投资者实名投诉,涉嫌违反法律法规、自律规则,侵害投资者合法权益,未能向协会和投资者合理解释被投诉事项的;
- 7.经营过程中出现《私募投资基金登记备案问答十四》规定的不予登记情形的;
- 8.其他严重违法违反法律法规和《私募基金管理人内部控制指引》等自律规则的相关规定,恶意规避《私募基金管理人登记须知》和本须知要求,向协会和投资者披露的内容存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,经营管理失控,出现重大风险,损害投资者利益的。

**解读:**明确临时报送及披露的事项,且规定了“5个工作日”的报送期限。此条规定将大大提升私募基金管理人履行重大事项信息更新和信息披露报送义务的积极性。

明确了将引发暂停备案的情形。值得注意的是第7条,管理人一旦在经营过程中出现不予登记的情形,其产品备案将面临暂停。从这8条紧急情况暂停备案的规定可见,产品备案将成为中基协对私募基金管理人开展持续性合规管理的途径之一。

(摘自融中财经)



# “科创金融十七条”来了

文 / 鲍聪颖

该条款精准服务科创企业融资需求,堪称金融优惠政策的“大礼包”。

2020年伊始,北京市科创类企业收到一份金融优惠政策的“大礼包”。2020年1月11日,北京市《关于加大金融支持科创企业健康发展的若干措施》(以下简称“科创金融十七条”)正式发布。北京明确定出“三个15%”“不低于150亿”以及“增资30亿”等量化指标,分别针对辖区内不同类型的金融机构,提出支持科创企业在京发展的要求。

“科创金融十七条”包括6个方面共17条措施,旨在深入贯彻落实中央经济工作会议精神,深化金融供给侧结构性改革,增强金融服务实体经济能力,大力推进科创金融建设,优化科创企业融资环境,更好服务全国科技创新中心建设,推动首都经济高质量发展。

据了解,近年来,北京市着力解决科创、民营、小微企业融资难、融资贵问题,先后出台了《进一步深化北京民营和小微企业金融服务的实施意见》《深化金融供给侧结构性改革持续优化金融信贷营商环境的意见》《全面深化北京民营和小微企业金融服务行动方案(2019-2020年)》,推出了支持科创、民营、小微企业融资的“一套指标和八项机制”,实施了30多项具体措施,取得了积极成效。

“科创金融十七条”聚焦科创企业发展的融资问题,定制了服务科创的融资服务套餐,从扩大信贷融资规模、优化融资担保体系、加大资本市场支持力度、加强金融机构联动、加强金融服务创新、优化政务服务环境入手,通过多项举措、协同发力、精准服务科创企业在京发展,为科创企业持续健康发展提供新动能、注



入新活力。

在扩大信贷融资方面,除了实现“三个15%”的量化指标外,“科创金融十七条”还加大再贴现资金支持力度,提高专项票据再贴现额度至不低于150亿元,推出“北京科创、民营和小微企业专项再贴现支持工具”等再贴现专项产品,支持金融机构提升优质科创类企业票据融资便利度。

在优化融资担保体系方面,主要包括增强融资担保公司服务能力,对服务科创类企业担保的政策性融资担保公司再增资20亿元;发挥再担保公司作用,对北京再担保公司增资10亿元;提高担保代偿补偿资金使用效率,将资金使用范围扩展至1000万元以下的小微企业经营性贷款。

“科创金融十七条”还包括支持科创类企业上市挂牌融资,加强上市辅导支持和服务,力争到2020年底实现在京境内外上市公司总量超过600家;加快“新三板”改革落地,发挥北京市科创类企业在“新三板”挂牌、发行和交易的引领作

用;扩大“双创债”融资规模,力争2020年“双创债”融资规模较2019年实现翻番;推动在京设立私募股权交易平台,拓宽私募股权投资退出渠道。

加强金融机构联动与金融服务创新也是“科创金融十七条”的工作重点。主要包括,增强政府资金服务科创企业能力,设立100亿元科创企业股权投资基金;加强金融机构的股债联动,促进科创类企业信贷投放风险与收益匹配;发挥“畅融工程”平台作用,建立各级投资基金与科创类企业对接机制;支持金融资产资产管理公司与其它金融机构合作,推动设立金融稳定发展基金用于解决科创类企业流动性难题;建立全市统一的供应链金融公共服务平台,推进供应链金融发展;推动知识产权质押融资,提高知识产权质押融资监管容忍度。

为优化政务服务环境,“科创金融十七条”提出将符合条件的科创类企业纳入小微企业首贷和续贷业务集中办理体系,加快建设小微金服平台线上系统,为科创类企业提供便捷低成本贷款、融资担保和信用信息查询服务。同时,加大清理拖欠企业账款工作力度。

下一步,北京市金融监管局、人行营管部、北京银保监局、北京证监局将会同有关部门和各区做好“科创金融十七条”落实工作,不断优化金融服务环境,把服务科创、民营、小微企业作为金融业践行服务实体经济的重要抓手,持续推动科创企业健康发展,培育更多、更优、更强的科创企业。

(摘自人民网)



# 分拆上市门槛下降,VC/PE 机会来了

文 / 谢周

“大胆想一下,如果分拆业务有很大空间,那这又是一个好项目,我们机构也可以通过换股进到子公司,或者独立再投资子公司,分享更加长期的成长收益。”

A 股分拆上市通道开启,打破历史空白的一幕终于来了。

2019 年 12 月 13 日下午,证监会在例行新闻发布会上正式发布《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》(以下简称“若干规定”),主要对分拆条件、分拆流程、中介机构职责进行明确。

历史上,PE 巨头重金涉猎分拆上市的例子不在少数,但更多的是在海外。早在 2014 年,弘毅、高盛等 PE 巨头 38 亿元入股软集团两家子公司参与其分拆上市的投资,就曾在业内引起震动。

在行业人士看来,分拆上市将推动 PE/VC 等机构参与进子公司的投资,进一步驱动创新发展。

2019 年 8 月,《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定(征求意见稿)》发布时曾引起市场热议。焦点主要集中在上市公司“净利润”要求、募集资金投向的业务或资产可否分拆、董事高管持股比例等方面。

值得一提的是,此次《若干规定》对 7 大上市门槛有所放宽,做出四大调整。调整后,上市公司分拆原则上要满足这几个财务指标:上市公司股票上市已满 3 年;最近 3 个会计年度连续盈利,且扣除分拆子公司净利润后,归属上市公司股东净利润累计不低于 6 亿元;母公司最近一个会计年度合并报表中,拟分拆子公司的净利润不得超过母公司净利润的 50%,净资产不得超过母公司净资产的 30%。

这四大调整堪称其中精华,引发市



场高度关注。

在征求意见期间,曾有声音认为原来 10 亿元的盈利要求太高,可能把一些企业“挡在门外”。对此,正式稿把盈利门槛调低至 6 亿元。令更多企业有机会在 A 股市场分拆上市。

除降低盈利门槛,将净利润门槛要求从 10 亿元降低至 6 亿元外,还有其他三处改动,分别为:允许最近 3 年内使用募资规模不超过子公司净资产 10%的子公司分拆;放宽子公司董事、高管的持股限制,将持股比例上限调高至 30%;修改有关同业竞争的表述,以适应不同板块安排。

分拆上市有助于提高上市公司质量,证监会相关负责人孙念瑞表示,“一方面可以优化增量,所属子公司申请 IPO 独立上市,可以为资本市场输送优质的上市资源;另一方面可以盘活存量,企业通过分拆可以和现在市场上现有的上市公司进行资产重组。”

新规落地将给 VC/PE 带来何种机

遇?

一位不愿具名的知名投资人表示分拆是大势所趋,直言分拆上市对于 VC/PE“是个很好的机会”。

在他看来,“有些大企业分拆上市的目的除了融资外,还可以解决管理层的激励问题,当然分拆对我们也是好事,PE 的任务就是把资本和管理层绑在一起,让他们为自己和股东的利益尽最大努力,所以分拆是一个很好的机会。”

另外,分拆上市将给予这些投资机构更好的退出渠道,“对于 VC/PE 的影响,我倒觉得是间接的,如果我们已投资的上市公司分拆业务独立上市,对母公司利好其实对我们减持变现也有好处。”《征求意见稿》刚发布时,一位本土创投机构的投资人分析。

“大胆想一下,如果分拆业务有很大空间,那这又是一个好项目,我们机构也可以通过换股进到子公司,或者独立再投资子公司,分享更加长期的成长收益。”

在此前长达十余年的时间里,由于 IPO 政策限制,企业分拆后的独立子公司只能去海外上市,这种情况在 2019 年终于“破冰”。2019 年 3 月发布的《科创板上市公司持续监管办法(试行)》中,就曾明确提到,“达到一定规模的上市公司,可以依法分拆其业务独立、符合条件的子公司在科创板上市。”

而《若干规定》不仅适用于科创板,也适用于所有境内分拆上市,无疑增加了 PE/VC 的投资标的。

(摘自投资界)

## 2019 年十大科学突破

2019 年,科学领域硕果累累。《科学》杂志官网盘点了 2019 年科学领域的累累硕果,选出了年度十大科学突破,其中不乏中国科学家的身影。这些给我们带来惊喜、反思以及福祉的突破,加深了我们对宇宙、生命、万物包括我们自身的了解,必将铭刻于人类科技史册。



### 人类历史上首张黑洞照片问世

为了一窥黑洞“真容”,科学家联合遍布全球的 8 个射电天文台,通过甚长基线干涉测量技术,模拟出口径和地球直径相当的望远镜——事件视界望远镜。这一望远镜拍摄下的首张黑洞照片,使人类第一次看见了位于星系中心的引力怪兽。这个黑洞位于一个名为梅西耶 87(M87)星系的中央,质量是太阳的 65 亿倍。

看见黑洞不仅再次证明了爱因斯坦

的正确性,也为将来揭开与黑洞有关的种种谜题奠定了基础。进一步研究或许能为构建“大一统理论”带来新线索,这无疑是一个里程碑式的成就。

人类首张黑洞照片凝聚了全球 200 多位科学家的心血,其中包括多名来自中国的科学家。中科院上海天文台台长沈志强对媒体表示,中国科学家在望远镜观测、后期数据处理和结果理论分析等方面作了突出的贡献。

### 人类学“新晋网红”:

#### 丹尼索瓦人

人类学 2019 年迎来“新晋网红”——丹尼索瓦人,他们是尼安德特人的姊妹,曾在亚洲各地繁衍生息。

2019 年的多项研究让科学家对丹尼索瓦人有了进一步认识。包括中国科学院院士、中国科学院青藏高原所研究员陈发虎等带领的研究团队,通过一种新蛋白质技术,确认一块来自青藏高原的颌骨属于丹尼索瓦人;另一组科学家则利用基因技术,重建了一个 7.5 万年前居住在俄罗斯西伯利亚的年轻丹尼索瓦人女孩的面容。

### 谷歌宣布实现“量子霸权”

2019 年 10 月,谷歌研究人员称实现

了名为“量子霸权”的里程碑。“量子霸权”指量子计算机最终超越最先进超级计算机。谷歌表示,他们的 Sycamore 量子处理器能在 200 秒内完成世界上最强大的超级计算机需要 10000 年才能完成的计算,但国际商用机器公司(IBM)对此提出了质疑。

不管怎样,这凸显了商业公司对量子计算领域的浓厚兴趣。目前,多国政府、多家公司都在这一前沿领域展开激烈竞争,希望能够拔得头筹。

### 对抗营养不良的补充剂问世

每年有数百万严重营养不良的儿童无法完全康复,即使他们饱食后仍会发育不良并身患疾病。十年研究指出了根源所在:他们的肠道微生物尚未成熟。

2019 年,一个国际团队在这项研究的基础上,提出了一种低成本、易于获得的补充剂,该补充剂可优先刺激有益肠道细菌的生长。在一个小型试验中,补充剂表现良好,科学家目前正进行大规模临床试验,以了解该补充剂在防止发育迟缓方面的表现。





### 小行星撞击地球及带来的影响

大约 6600 万年前,一颗小行星无情地撞上地球,最终导致全球 76% 的物种(包括大型恐龙)灭绝。

但这里存在大量未解之谜: 这些物种如何灭绝、何时灭绝以及生态系统恢复的速度如何? 现在,科学家通过分析位于墨西哥尤卡坦半岛 193 公里宽的希克苏鲁伯陨石坑的岩层,勾勒出了撞击后 24 小时的细节。结果表明,撞击导致了野火,引发了海啸,并向大气中喷射了大量硫,太阳被遮蔽,全球降温,从而使大量生物灭绝。研究还表明,海洋生态系统的恢复快于预期。



### “新视野”号飞掠“天空”

2019 年 1 月 1 日,美国国家航空航天局(NASA)的“新视野”号探测器飞掠“雪人”形状的小行星“天空”(Arrokoth),这颗远在 64 亿公里外的天体是人类探测器迄今拜访过的最遥远天体。

“新视野”号传回的数据不仅向我们展现了一个从未见过的奇异世界,也有望向我们揭示更多与太阳系起源和演化有关的谜题。而这则来自遥远太阳系远端的新闻,拉开了 2019 年的科学领域硕果累累的序幕。

### 实验室成功培育古菌 有望揭示生命终极祖先

日本一个研究小组历时 12 年,成功从深海沉积物中培育出一种神秘微生物 MK-D1。对 MK-D1 基因组进行测序表明,它是阿斯加德(Asgard)微生物群中的一员。阿斯加德并非细菌,而是一种完全独立的生命分支——古菌。

研究人员确认培育出的这种古菌携带真核基因。此外,2019 年也有研究人员在其他古菌 DNA 片段中确定了更多真核基因。包括人类在内的所有动物和植物都是真核生物。因此,最新研究朝揭示包括人类在内的终极祖先迈出了重要一步,我们有望在这一古菌的引领下继续探寻生命的起源。



深海古菌

这种被称为 Trikafta 的三联疗法可纠正肺部疾病最常见突变产生的影响,对于那些发生突变的病患(约占所有 CF 患者的 90%),它可将 CF 从进行性疾病转变为更易控制的慢性疾病。自 CF 基因 CFTR 面世以来,科学家历时 30 年研究,才最终推出 Trikafta 疗法。

### 人类终于拥有对抗 埃博拉病毒的武器

1976 年,刚果民主共和国雨林中突然出现了一种新病毒:埃博拉病毒。自此,它就成为致命且无法治愈的感染的

代名词,但 40 多年后,人类 2019 年终于拥有了对抗埃博拉病毒的有力武器。

2019 年,科学家们最终确定了两种药物,可大大降低该病的死亡率。一种是从 1996 年埃博拉疫情幸存者体内分离出来的抗体;另一种是在具有人源化免疫系统小鼠体内产生的三种抗体的混合物。在随机试验中,接受这两种药物之一的患者中约有 70% 存活下来;而不使用任一抗体的患者只有约 50% 存活下来。

### 在多玩家扑克游戏中 AI 战胜顶级人类玩家

2019 年 7 月,由 Facebook 与卡内基梅隆大学合作开发的一款新型人工智能系统 Pluribus 扑克机器人,在 6 人无限制德州扑克比赛中击败了 15 名顶尖选手,其中包括多位世界冠军。这是 AI 首次在超过两人的复杂对局中击败人类顶级玩家。

Pluribus 通过自我博弈的方式从零开始进行训练,最终达到超越人类的水平。

(摘自央视新闻)

### FDA 批准

#### 首个囊性纤维化三联疗法

2019 年 10 月,基因药物迎来一座里程碑:美国食品药品监督管理局(FDA)批准了对大多数囊性纤维化(CF)病例有效的疗法,用于治疗年龄 12 岁以上 CF 患者。

# 京东的黑科技秒杀亚马逊

文 / 风清

物流无人化的时代终将到来。

有个段子：哈佛大学教授在讲台上眉飞色舞地夸赞着亚马逊，他说：“我们美国人网购从来不超过3天就能收到货。”台下的中国学生捧腹大笑：“我们的京东只要半天！”

教授目瞪口呆。如果他到中国来看京东的黑科技，那么他会感叹亚马逊的速度已被秒成渣了。

特别是京东最近的东莞“亚洲一号”开仓，里面的硬核黑科技让人高呼中国又有“新四大发明”要诞生了！

## 收货快如闪电的“秒收”系统

我们都知道，现在的科技推动了条码普及，只需拿着扫码枪对准货物一扫，就能加到仓库系统，仓库里有啥东西，电脑全知道了。但京东告诉我们，都2020年了，怎么还在用老掉牙的传统扫码？

去年初，京东全球首创机器视觉批量入库系统——秒收，从此摄像头取代了人工扫码。只需用摄像头对着排列整齐的商品条码墙旋转一周，就能完成所有商品入仓。这种摄像头扫码能在1秒钟录入200件商品，平均每件0.005秒，效率提高了百倍不止！

## 商品入库分拣、打包不需要人力

仓库收了东西下一步就是入库了。在入库这一步上，京东的骚操作可以说是前无古人后无来者。

东莞“亚洲一号”面积50万平方米，2000万件中号商品整整齐齐地码在20多米高的货柜上，这个巨大的仓库几乎看不到一个工人，难道这些商品自己长了翅膀飞上去的？其实，是科技带来了一场颠覆。



在东莞“亚洲一号”一共有78台大型堆垛机，商品送到自动传送口，然后被传送带送到22米高的堆垛机那里，堆垛机再根据入库信息把它放到提前规划好的位置上，全程无需一个人。

那么，在京东上买的東西是怎样从仓库到我们手里的？

在京东仓库，每一件商品都有它的条码，我们下单后，堆垛机就会自动把它们从货柜上搬下来，之后就是传送带大显身手了。

除了东莞的传送带分拣，武汉“亚洲一号”的分拣机器人更加壮观。数不清的“小红人”在地上按照既定轨道搬运东西，平均每天的拣货量高达23万件，效率是人工的几十倍。

商品分拣后会自动落入打包袋中，交给机器人自动打包。机器人并不是噱头，它们的打包速度是人力的5倍以上，并且还能24小时不分昼夜地干，人力在它面前不值一提。

且京东的机器人还能根据不同订单类型自动计算耗材型号，确保不浪费一丁点包装纸箱。经过机器人打包的快递，

抗摔抗压，机器人的名字叫做“精卫推荐”。

## 配送一步到位

商品打包后，最后一步就是配送了。

“亚洲一号”的分拣机连接着800多个滑道口，它们对应着不同的配送站。商品滑到物流车上后，就能送到指定位置。有的送到下一个亚洲中心，有的直接送到配送站。

也就是说，在每一座亚洲中心附近的城市，商品出库之后就会直接送达到快递点，交给快递员完成最后一公里配送，大大提升了效率。

用京东的人都能实时看到包裹的出库、打包、分拣、配送信息，并预测到货时间。京东的这套人工智能系统的分拣正确率高达99.99%以上，从未听说过送错货的情况发生。

## 大脑中心运筹帷幄

其实，京东的黑科技背后有一个“大脑”在操作一切，指挥它们的高效运转。

当我们在手机上下单后，订单就会迅速被传入京东大脑，堆垛机、机械臂、分拣机等立即执行命令，完成识别、分拣、打包、出库、配送一条龙。

在这套系统下，亚洲一号仓做到了100%次日达，90%半日达。上午下单下午到，睡前下单醒后到，这就是秒杀美国快递的杀手锏。

目前，京东已经建成了25个亚洲一号仓，未来两年还会有20个投入使用。再联系到不断成熟的无人机、无人车，这意味着，物流无人化的时代终将到来。

(摘自《科技报》)