



吉林科技投资 第6期

吉林科技投资

TECHNOLOGY INVESTMENT

第6期



为什么总有资本想赌一把贾跃亭？

这几年贾跃亭一直身负骂名，“撕毁侠”、当代吕布、老赖、超级大忽悠、资本黑洞……不得不说，贾跃亭确实是资本市场的一个“传奇”，一个超级大Bug。至今仍有无数人在问：为何有这么多人投资贾跃亭？贾跃亭到底有什么魔力？其实，这个问题并不难解，资本的本质就是逐利。

吉林省科技投资基金有限公司

TEL: 0431-85288737

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



荣誉出品：
吉林省科技投资基金有限公司



吉林省科技投资基金有限公司

- 科技风险投资基金
- 高校产学研引导基金
- 重大科技成果转化专项资金
- 矿产资源风险勘查专项投资



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

愿景：做真正的风险投资，实现省内科技型企业投资全覆盖。

核心理念：创新、创业、进取、进步

投资原则：有偿投入、阶段支持、适时退出、循环使用

第二梯队没有大赢家

文 / 陈芳

竞争环境急剧变动,战争似乎永无完结。时移世易,旧秩序的挑战者们,如今同样面临着新一轮的挑战。

时势造英雄。

一个时代有一个时代的机遇,每个成功的企业家背后都有特定的历史背景,创业者只有不断抓住每个时代的机会才能成功,否则只会被历史的长河淹没。

2000年,当中国刚步入互联网时代时,搜狐是当之无愧的老大哥,是第一批成功赴美上市的互联网企业。那时的搜狐如日中天,阿里巴巴和腾讯在其面前还是小弟,腾讯创始人马化腾创业最艰难的时期,还想着把QQ低价卖给搜狐。

随着时代变迁,搜狐一步步错失良机,在互联网江湖的影响力越来越弱,独霸天下、傲视群雄的变成了BAT。三家把持着搜索、电商、社交三大入口,慢慢构建出属于自己的帝国,成为所有创业者难以逾越的三座大山。

这一牢不可破的局面,其实在2010年已经迎来分水岭。iPhone4的出现,重新定义了手机,人们再也不用坐到电脑前与世界相连,通过手机就可以随时随地娱乐、购物、看资讯,只是那时的百度并没有意识到时代已变。PC互联网时代的霸主,在移动互联网时代最终走出两种路线。

看不见、看不起、听不懂的百度等来的结果是来不及,而嗅觉灵敏的阿里巴巴和腾讯,分别抓住了移动互联网带来的机遇,前者奋力推出手机淘宝、支付宝,最终拿到了移动互联网船票,后者靠微信将10亿人紧紧相连。而百度却没有同体量的入口产品,最终错失了整个时代。

如今在中国互联网领域,百度与阿里巴巴、腾讯已不可同日而语。前者市值只有714亿美元,掉队严重,后两家凭借几千亿美元的市值牢牢占据第一梯队。互联网第二梯队的座次则在动态调整——破坏式创新随时重塑竞争格局,京东、携程、小米在抢夺第二梯队的头把交椅时,不曾想TMD这波互联网新巨头又应运而生。

TMD都要感谢移动互联网,这波浪潮给他们带来了新的机遇。它们借助时代潮流的转变,抢到了上场厮杀的机会,成功逃出BAT三座大山的重重包围,从罅隙之中钻出并闯出一片属于自己的天地,自成一统。

虽然第二梯队的创业者们在适当的时间卡位并逆袭成功,但也不得不抱有强烈的危机感。他们谁也无法牢牢坐稳头把交椅。比如京东苦战阿里时,怎会预料到拼多多的消费降级,将五环外三亿多用户收割殆尽;携程并购去哪儿、艺龙后,本想一统天下,不料却被半路杀出的美团打得猝不及防。

当滴滴消灭快的、Uber,戴上出行市场老大的桂冠时,怎会想到顺风车司机杀人事件带来的安全危机会将其拖向深渊,让其体验高速坠落的“失重”滋味。而在第一起案件发生时,滴滴本来可以有多种举措自救,只是没想到三个月内又发生了一起恶性案件,最终成为众矢之的。

今日头条同样流年不利,撞上强监管的枪口,“内涵段子”被永久封闭。一向信奉技术中立、平台无需价值观的张一鸣,不得不顺从地戴上强监管的紧箍咒。

竞争环境急剧变动,战争似乎永无完结。即便美团赶在资金寒冬前上市,也很难说是幸运的末班车还是马拉松的发令枪。

时移世易,旧秩序的挑战者们,如今同样面临着新一轮的挑战。

(摘自《财经天下周刊》)

CONTENTS

目录



14 封面故事

14 _ 为什么总有资本想赌一把贾跃亭?

24 科技投资 智慧吉林

24 _ 高水平双创 高质量发展
28 _ 助力科产融合,服务创新发展
32 _ 给人才以便捷的租住体验
34 _ 请注意,你将进入智能化时代
36 _ 房学迅:专注“益生菌”,开创产业新篇章
39 _ 马云眼里的金庸
40 _ i未来,这座城市的新符号

42 资本力量

42 _ 华兴资本离世界级投行还有多远?
46 _ 王兴:向资本“投降”
52 _ 约翰·杜尔:疯狂的投资人生

54 非常道

54 _ 邵仲毅:山东首富破产倒计时
56 _ “温州帮”到底是什么?

58 行业风向

- 58 _ 资本为什么越来越远离实业?
- 60 _ 我们离未来还有多远?
- 63 _ “懒宅经济”报告
- 64 _ 世纪骗局? 石油的真相将给当下电动车判个“死刑”
- 66 _ 李彦宏:改变可以让事情变得更好
- 68 _ 中国为什么能成为世界唯一没有出现金融危机的国家
- 71 _ 吉利要上天,特斯拉、宝马已傻眼

72 大咖慧

- 72 _ 段永平:强人永胜
- 75 _ 平均每天一位 A 股董事长离职
- 76 _ 阮宇博:22 岁天才极客的投资哲学
- 78 _ 狂投 132 家公司,
亿万富翁贝索斯和亚马逊都涉足了哪些领域?

82 创客讲堂

- 82 _ 雷军智造:小米的新“中国式合伙”
- 86 _ 江南春:在最能折腾的年纪,杀出一条血路

90 创业邦

- 90 _ 睡眠是金

94 大资讯

- 94 _ 投资人的春天要来了么?
- 97 _ 支持私募和创投基金投资数字经济
- 98 _ 内陆“七小龙”决胜中国未来

102 科技改变生活

- 102 _ 未来,人类的 7 大趋势
- 106 _ 难以置信! 美国预测 10 年后的世界!

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

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

封面题字 _ 王云坤

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

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

邮编 _ 130012

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 _ 吉林省长春市自由大路 6426 号

编辑部电话 _ 0431-88600080





“人造月亮”： 照明利器还是污染之源？

2020年，你举头望明月时，或许还能看到一颗更亮的“星星”。

近日，成都航天科工微电子系统研究院有限公司透露，该公司参与构想的“人造月亮”项目正在进行论证，第一颗“人造月亮”将于2020年发射。

所谓“人造月亮”，是一种携带大型空间反射镜的人造照明卫星。公司董事长武春风此前介绍，“人造月亮”可利用太阳光为城市提供照明，其光照强度最大可达到月光的8倍。但中国生物多样性保护与绿色发展基金会星空工作委员会主任任小东认为，“人造月亮”或将带来严重光污染，项目上马需慎重。

“千足虫”机器人治病疗伤样样通

香港城市大学近日开发了一种微型机器人，这种新型机器人长17毫米、宽7毫米、高约1毫米，超过一半的高度都被拥有数百只小而尖的腿占据，就像千足虫一样。这款毫米级机器人具有超强的携带能力、高效的运动能力和良好的穿越障碍能力，因此它能适应各种恶劣环境，比如通过消化系统并将药物送到指定区域或进行医学检查。

开普勒太空望远镜“退休”：揭示宇宙隐藏数十亿颗行星

美国航空航天局(NASA)于10月30日宣布，在进行了9年的深空探测之后，开普勒太空望远镜终于结束了它的任务，进入“退休”状态。这台太空望远镜在绕行太阳的轨道上采集了大量数据，揭示出宇宙中可能隐藏着数十亿颗行星——甚至比恒星的数量还多。如今，开普勒太空望远镜已经耗尽了进一步探索所需的燃料。NASA决定将它留在目前安全的轨道上，远离地球。在9年多时间里，它发现了超过2600颗系外行星，其中许多有着孕育生命的潜力。

“作为NASA第一个搜寻行星的任务，开普勒太空望远镜已经远远超出了我们的预期，并且为我们探索和寻找太阳系及其他地方的生命铺平了道路。”NASA科学任务理事会副主任托马斯·楚比兴说，“它不仅向我们展示了宇宙中可能存在多少颗行星，而且启发了一个全新而又坚实的研究领域，在科学界内掀起了一场风暴。它的发现使我们认识到了自己在宇宙中的地位，并且照亮了星空中种种令人着迷的谜团和可能性。”



17位科学家指出：NASA应该把搜寻外星人列为重点

由17位科学家撰写的一份国会授权报告于近日由美国国家科学、工程和医学研究院(NASEM)发布，报告强调了天体生物学的重要性——研究地球生命如何起源以及生命如何在宇宙进化发展，并指出未来美国宇航局每项太空探测任务都应当突出外星生命搜索，涉及到太空探测任务的每一个阶段，从任务开始和概念化、再到任务规划和发展，以及如何操作运行。

为什么是现在探索地外生命呢？这份报告指出，近年来，天体物理学家发现了数千颗系外行星，同时，生物学家们正在揭晓地球生命的复杂性和多样性，这些发现增加了生命在其它星球上存在的机会，因此所有太空探索任务都应该结合最新技术，来寻找外星生命的踪迹。

在这份报告中，科学家们建议美国宇航局加速开发探测微生物的技术，其理由是当前缺乏一种能够抵达遥远星球并勘测其成分、矿物质和有机物的“飞行仪器”。

然而定位太阳系邻近内部或者数光年之外，搜寻我们的外星邻居并非单纯地依靠技术，科学家在报告中指出，对美国宇航局来说，促进与国际太空机构、商业公司的合作，和开发和实现技术资源一样重要，这样的伙伴关系可能潜在迅速推进地外生命探索。





60 多家运营商激战 美国“硅丘”上演千兆混战

说到科技之都,许多人一定首先联想到美国硅谷。然而,作为美国得克萨斯州的首府,同时也是当地的教育中心,奥斯汀(Austin)因为聚集了大量科技企业而享有“硅丘”之称。在高科技感十足的奥斯汀,有数十家大大小小的运营商在这里竞争,提供了多种技术的宽带接入,网速从低到高,当然也包括千兆宽带。

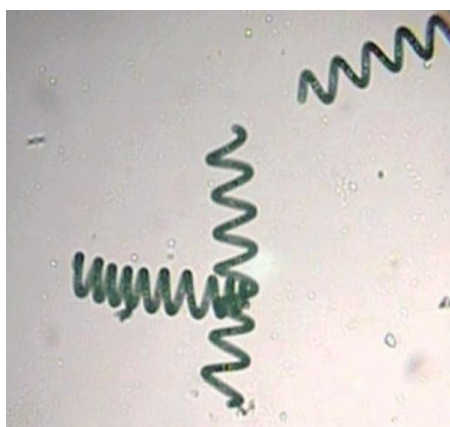


为消费者提供网络供应商数据比对的奥斯汀本土网站 BroadbandNow 显示,截至 10 月 21 日,当地一共有 62 家网络供应商,其中包括 16 家铜缆宽带、17 家光纤宽带,还有固定无线宽带、移动宽带以及卫星宽带供应商。

从网速水平来看,奥斯汀在美国处于领先。据统计,59%的奥斯汀居民都用上光纤服务,奥斯汀的平均下载速度为 64.85Mbps,高于全美水平 37.9%。

2010 年,Google 宣布部署 Google Fiber 光纤上网服务,为家庭上网用户提供高达 1Gbps 的上网服务,这比当时的平均网速快出整整 100 倍,在业界引发震动。根据奥斯汀的规定,运营商在城市的每个地方都必须覆盖宽带。但毕竟 Google 是一家互联网公司,不是一家基础设施公司,所以从头开始建设基础设施是艰难的任务。一年后,美国老牌运营商 AT&T 也宣布在该城建立 1Gbps 超高速光纤网络。《哈佛商业评论》今年发文评价 Google Fiber 为“最成功的失败项目”,虽然自己失败了,但是鼓励了运营商巨头加大网络基建投资。

而与千兆步伐并肩的,就是美国正在崛起的新智慧城市战略。



可杀死癌细胞的 螺旋藻机器人

几十年来,生物医学工程师们一直试图制造手术微型机器人,就像科幻电影《神奇之旅》里的血管飞船一样。

而随着近年来机器人科技的不断发展,人类似乎离实现这一愿望越来越近了。

香港大学材料科学研究团队曾成功开发了一款螺旋藻磁力微型人体检测机器人,通过磁力信号可以操纵螺旋藻在体内游走,这种生物合成机器人,将以最小副作用的方式实现定点给药和局部微手术等高难度操作,更重要的是,它和它的磁性涂层似乎还能杀死癌细胞!

这是一款生物相容性非常高且成本低廉的人体微型机器人策略。微型机器人在体内的降解速度可根据涂层厚度进行调节。所有降解物对正常细胞都不具威胁,唯一例外的是癌细胞。研究表明,体外培养的肿瘤细胞暴露于螺旋藻 48 小时后,90%都被破坏了。进一步试验表明,螺旋藻产生了一种对癌细胞有毒的化合物。

实验室将造出“类大脑”

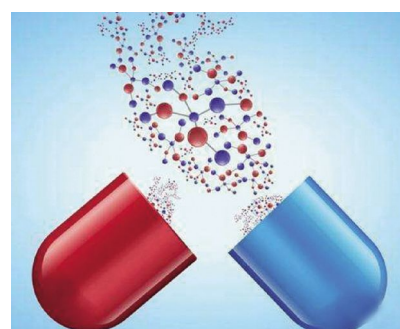
据国外媒体报道,一项最新研究显示,科学家也许不久便可在实验室中培育出“人脑”了。美国塔夫茨大学的科学家们近日首次用人体细胞成功培育出了一枚 3D 大脑模型,可帮助他们更好地研究脑部异常活动。

研究人员试图培养脑组织已有多年时间,但此次运用的新技术不同于以往,使用了功能性中性组织来培养“类大脑”。研究人员称,未来他们可以用帕金森和阿尔茨海默症患者的细胞培育类大脑,以此观察大脑对特定疗法的反应。

007 竟还是抗癌“神药”

抗癌药为啥要用 007 命名?原来,这种药物能够快速精准地靶向抗原特异性肿瘤细胞,特别是那些通过“降低雷达反射面而隐身”实现免疫逃逸的肝癌细胞,可将其精准地锁定并清除,正如电影中机智勇敢、巧胜敌人的主人公 James Bond 一般!

目前,中科院广州生物医药与健康研究院科学家研发的这种抗肝癌新药 TCR-T-007,可以完全清除小鼠肝癌模型中的肿瘤,并且不会复发,未来或将用于晚期肝癌、肝移植后复发、预防复发的肝癌患者的治疗。



代购时代落幕

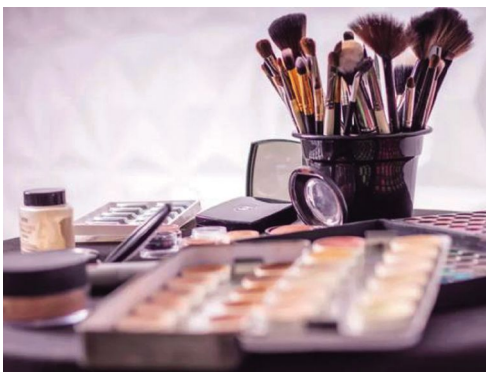
化妆品品牌需再造中国市场战略

进入 10 月以来，日本和韩国化妆品制造商的股价一直在下跌，原因是中国政府开始严厉打击代购行为。

这不是一笔小钱。2017 年中国游客在海外购物时人均消费约 762 美元，相当于私下里进口了价值约 1000 亿美元的外国商品。

任何额外的审查都可能会伤害那些在过去几年从中国游客涌入中获利的品牌：自 9 月底以来，标准普尔全球奢侈品指数成分股公司的市值已经蒸发了 2000 亿美元。

这也发生在赴日本旅游的中国游客数量出现 6 年来首次下降，人民币贬值削弱购买力之际。多年来，代购交易对日本资生堂、高丝和韩国爱茉莉太平洋公司等全球化妆品企业来说一直都相当便利。这些公司成功打入了中国市场，而无需完全依赖中国大陆的销售。这些好日子即将结束——外国品牌需要开始在中国国内销售更多产品，以弥补差异。



“全球百强 CEO”榜单发布，MBA 不再吃香

《哈佛商业评论》近期发布 2018 年“全球百强 CEO”榜单，西班牙服装零售商、Zara 母公司 Inditex 的首席执行官帕布罗·艾丝拉蝉联冠军 CEO 宝座。

第二名则为半导体企业英伟达的董事长兼行政总裁黄仁勋，2018 年他的排名较 2017 年提升了一位；第三位是酷悦·轩尼诗-路易·威登集团董事长 Bernard Arnault；排名第四的是开云集团首席执行官 Francois-Henri Pinault；第五位是世界领先的汽车配套产品供应商德国大陆集团 CEO Elmar Degenhart。

在这份榜单中值得注意的是，世界上表现最好的 CEO 拥有的大多数是工程学学位，比以金融和管理为主的 MBA 学位更多，2018 年前 100 名首席执行官中有 34 人拥有工程学学位，而拥有工商管理硕士学位的人数为 32 人。2017 年，29 名首席执行官拥有 MBA 学位，32 名获得工程学学位。这是自 2014 年开始追踪学位问题以来，工程师数量首次超过 MBA。

造成这种趋势最可能的解读是，近年来优秀的科技公司正在呈指数级的增长，2014 年名单上只有 8 位科技公司的 CEO，而 2018 年则出现了 22 位。



斯坦福大学管理科学与工程学教授罗伯特·萨顿表示，对于管理人员来说，了解计算机科学正变得越来越重要。“技术，特别是计算机科学，如此重要，这并不令人惊讶，”他说，“我与之交谈的每个行业都表示他们正在做‘数字化’。”

与高通决裂，苹果 5G 手机最快得 2020 年

近期，有外媒表示，支持 5G 网络的苹果手机将会在 2020 年正式推出。

据悉，苹果计划在 2020 年的 iPhone 产品中采用型号为 8161 的英特尔调制解调器芯片，该芯片采用 10 纳米工艺制造。目前，英特尔是苹果 iPhone XS/XR 系列机型的唯一基带供应商。在苹果与高通就专利问题纠纷不断的时候，iPhone XS 系列新机也遭受着消费者的质疑。虽然首次支持了双卡双待功能，但 iPhone XS 系列机型糟糕的信号表现，让苹果对于弃高通挺英特尔而倍显无奈。

而高通的 5G 芯片预计在 2019 年正式商用，首批采用高通芯片的 5G 安卓手机也将在同年发布。5G 技术预计将提供比目前的 5G 网络快 10 至 100 倍的速度，达到每秒千兆的级别，同时能够更为有效的降低延迟。

5G 有望大幅度刺激消费者换机，而在与高通决裂后，苹果显然无法享受到 5G 网络的第一波红利了。



垃圾信息太烦人,谷歌取消“附近通知”

垃圾信息太多是谷歌官方给出取消“附近通知”功能的主要原因。

在今年早些时候,垃圾信息通知的显著增加导致用户体验不佳。虽然对内容进行过滤和优化可以减少垃圾信息,但由于谷歌对用户提供的內容质量有很高的限制,特别是通过通知提供的內容。最终,谷歌决定停止对附近通知的支持。

此次谷歌地图的调整仅限于安卓系统,在谷歌地图上加入的“关注”功能在一定程度上取代了“附近通知”,也减小了随后提出的取消“消息通知”对用户带来的影响。

但信标技术仍被看好。其实就美国应用来看,推广较好的却是体育馆。根据市场研究公司 Unacast 的 2016 Proxbook 报告调查数据显示,2016 年已经有 93% 的 MLB 育场馆、75% 的 NFL 体育场馆、53% 的 NBA 赛场,以及 47% 的 NHL 体育场部署了信标。

据了解,就零售行业而言,虽然现在整体市场应用情况并不乐观,但是各大零售厂商仍在推动信标应用的普及。同时,市场对这一技术仍然向好,谷歌尽管取消了“附近通知”,但是仍有其他相关技术在提供。据相关统计数据顯示,预计到 2021 年,全年“信标”出货量将达到 5.65 亿台。

而在这之前,无论是在技术上,还是在市场培育上,都还有一段路要走。



即将成为消费主力的 90 后对共享汽车的接受度并不高

共享出行、共享单车、共享汽车等共享经济概念下的新生事物,正伴随年轻一代消费者的崛起而成为社会热点。共享汽车被认为是继共享单车之后又一个投资热点和市场风口。不过,最近的一份《2019 中国新生代消费报告》却显示,正在成为汽车消费主力的 90 后们,对于共享汽车的接受度并不高,80% 的人更愿意拥有一辆属于自己的汽车。

《2019 中国新生代消费报告》由牛车网和财新智库联合发布。调查显示,年轻 90 后家庭年收入大多集中在 10-30 万元之间,已经参加工作的,个人年收入大多集中在 5-11 万元之间。

调查显示,这些家庭收入在小康水平以上的年轻一代,尽管目前个人收入并不高,但对汽车的喜爱程度比较高,78.3% 的人对汽车比较喜爱或非常喜爱。同时,这些被调查的年轻 90 后对于新能源汽车的接受度很高,77.8% 的用户表示可以接受新能源汽车,他们选择的新能源汽车类型也比较理性,49% 的用户选择插电式混合动力,31.2% 的人选择普通混电,只有 22.9% 的人选择纯电动汽车。这表明,在我国汽车普及过程中成长起来的年轻 90 后们,更加懂车,购车时也更加理性。



两年 40 亿资金涌入! 便利店 C 位逆袭,还要抢药店生意?

前不久,北京市商务委员会等 7 部门联合发布了《关于进一步促进便利店发展的若干措施》,推出了 19 条新举措,优化便利店的发展环境,方便市民的生活。

根据《措施》,今后北京将按照每个社区不少于 1 个便利店的配置指标完善街区商业生态;利用疏解整治腾退出的空间资源,引进连锁品牌便利店经营;在改革经营许可方面,将进一步简化食品经营许可手续,允许连锁便利店企业开展乙类非处方药品零售;在资金方面,将对搭载蔬菜零售、早餐、针头线脑等便民服务的便利店给予租金补助。

如今不同年龄层的消费群体对便利店的接受程度越来越高,不少人表示,来便利店购物除了营业时间或位置上的便利性,环境整洁、品类齐全也是原因之一。

几家连锁便利店企业负责人表示,北京便利店新政 19 条的出台,切实解决了便利店选址难、运营成本高、行政许可周期长、搭载服务种类有限等突出问题。局限于日常标准化的商品零售已经不能满足消费者的需求,而鲜食、咖啡等产品的销量正在不断上升,未来,将会继续扩大经营品种的范围,为消费者提供更加多元化的服务。

据业内不完全统计,短短不到两年,已有 40 亿资金涌入便利店行业。在电商的快速发展以及房租人力成本大幅上涨的背景下,政策的利好一定能大幅提振行业的信心。



马斯克在中国的超级工厂 将不仅仅是造车

宣布在华设立海外首个超级工厂后,特斯拉又打算把电池模组搬到中国。

11月2日,特斯拉CEO埃隆·马斯克发布了几条关于电池生产的推特,感谢松下在美国内华达州超级工厂做了极为辛苦的工作,并透露了即将建设的中国超级工厂(3号超级工厂、Gigafactory3)的新信息。其中,特斯拉将在中国超级工厂生产所有的电池模组备受瞩目。

不过,就在马斯克宣布将在中国超级工厂生产所有的电池模组后,他强调,特斯拉大众市场产品的长期目标是面向当地市场,在当地生产(至少在各大洲的层面上)。“这对用户能承担的定价至关重要。”这种略含糊的说法,令人不禁怀疑特斯拉在中国生产的电池模组是否只是针对中国市场或亚洲市场。

至于短期内,特斯拉是否把电池模组完全搬到中国超级工厂生产,马斯克没有明说。

工信部:将放宽民间资本 在电信、军工等领域市场准入

工信部部长苗圩在接受央视记者采访时表示,工信部将进一步优化民营企业营商环境,放宽民间资本在电信、军工等领域市场准入。

任正非内部讲话:优化干部晋升制,坚持淘汰制

华为创始人任正非在2018年四季度工作会议上提到,不要把当前形势看得过于悲观,目前华为最重要的是苦练内功,提高能力和效率。要重视经营质量,坚持实事求是做计划,绝对不能说假话、作假账。如果销售收入确实做不上去,可以减少人员编制,调整资源,把成本降下来。只有真实的经营、真实的报表,才能使得华为具有良好的经营质量。

他还提到,在公司改革过程中,华为要建立信任体系,各司其职,简化管理,降低内部运作成本,包括沟通成本。公司人力资源机制正在改革,优化干部晋升制和淘汰制,推行专家循环制和淘汰制,建立稳定的职员体系。

具体来讲,优化干部晋升制,坚持淘汰制。在主官、主管类干部管理机制上,华为要加强对责任结果的考核,贯彻淘汰机制,高级干部要服从公司安排,不能自己设计人生;中基层干部允许发挥个人聪明才智,找到自己的突破口;行政干部升官快、拿钱多,但是被淘汰的风险也大。末位淘汰应集中在主官、主管上。

他还提到,各级主官均要从主战部队中的主战人员中选拔,有战功、有持续贡献能力、有自我约束本事的。直至以后的轮值董事长、接班人,均从主战人员中成长。华为不是上市公司,上市公司关心财务报表,因此,有CFO接班的可能,华为公司不会。

任正非指出,要建立清晰、稳定的职员队伍,95%的确定性工作由职员承担,像高铁运行一样保持高速的日常运作。职员对本岗位充分理解和分析,按照规程和指令来操作,根据工作量大小、差错率等方面来确定职级和待遇;按命令的符合度承担责任,而不是对结果负责,就减少了沟通成本。职员岗位更多是本地化,没必要实行岗位循环流动;职员可以有岗位津贴、工龄津贴,来解决岗位职级封顶后的问题。职员只实行绝对考核,不实行相对考核。如工作稳定可靠,允许工作到60岁,不一定要年轻化。



骚扰电话末日将至! 工信部出手全面清理“呼死你”

近日,工信部印发《关于推进综合整治骚扰电话专项行动的工作方案》。《工作方案》要求,各相关互联网企业要全面清理“呼死你”“网络改号”“短信轰炸机”等软件及“猫池”“语音网关”等设备相关销售推广信息,切断相关软件、设备在互联网上的搜索、发布、下载、交易渠道。

《工作方案》要求,全面加强通信资源管理,完善骚扰电话的发现、举报、处置流程,切断骚扰电话传播渠道;加强技术手段建设,提升骚扰电话防范能力;综合调动各方力量,规范电话营销行为,建立骚扰电话长效管控机制,实现商业营销类电话规范拨打、恶意骚扰和违法犯罪类电话明显减少的目标,营造良好的通信环境。



腾讯投资成绩单：投资规模上千亿，捕获百家独角兽

在腾讯开始第三次战略架构调整的同时，投资相对也发生了变化。

据悉，未来，腾讯投资除了保持对消费互联网新型消费、头部内容、垂直领域和前沿技术探索外，会更注重对产业互联网各个关键节点的布局：包括智慧零售、优质教育、企业金融、汽车服务、传统产业的信息化等。

近年来，为更好地连接各个行业，腾讯投资小步快跑，投资规模与日俱增。

截至目前，腾讯整体投资数量超过 600 家，投资规模超过千亿元，涉及社交、



数字内容、O2O、智慧零售、金融科技及其他等多个行业和领域，包括 100 余家估值超过 10 亿美元的独角兽企业。

腾讯“正在变成一家投资公司”，尽管有失偏颇，但这句话从某种程度上分析得很有道理。统计显示，2018 年上半年腾讯投资企业的数量超过红杉资本，拿到了数量第一的成绩。

中国汽车销量连续下滑，是个好兆头

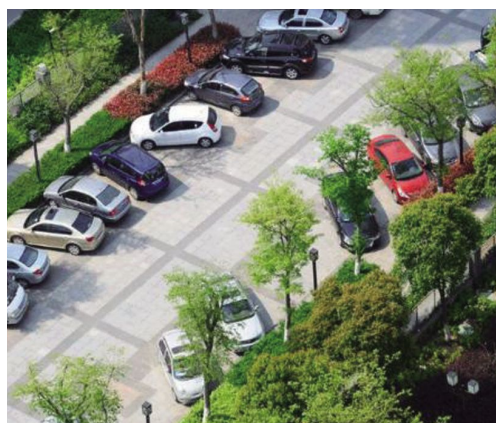
请冷静下来，中国这个世界上最大的汽车市场不会一头冲下悬崖。

10 月中旬公布的数据显示，中国汽车批发销量在 9 月迎来连续第三个月下降，同比下降近 12%，零售销量下跌 13%。照现在的情形看，2018 年的总销量很可能会出现二十多年来首次负增长。好可怕。但在很大程度上，这仅仅是年产量逾 2000 万辆的中国汽车业历经多年高速增长后的一次调整而已。如果你仔细分析数据，并与经销商进行沟通，你就会发现一个显而易见的事实：市场正在走向成熟。

更有技术头脑的人可能会说，中国汽车市场正在进行一场“结构性转变”。正如过去一年的市场状况所示，所有汽车在中国都有销路的日子已经一去不复返了。甚至在考虑到贸易摩擦的影响之前，美国汽车的市场份额就一直在下降。日本品牌正在寻找新的买家。与此同时，德国豪车品牌仍然赚得盆满钵满。

这并不完全是因为消费者远离“油老虎”：始终掌控高端和轿车市场的汽车制造商表现得更好。消费者正在转向电动汽车，因为这正是中国想要的。与此同时，随着销售整体放缓，库存和生产已开始下降。这可以说是一个健康的趋势，它有助于控制价格下降。而且，两个细分市场正在崛起：电动汽车和奢侈品牌。

中国汽车制造商是 2018 年受创最严重的股票之一，迄今为止下跌了近 50%。但慢一点，或许会更平稳。投资者应该确保他们正行驶在正确的车道上。



著名风投彼得·蒂尔： 硅谷缺乏创新，正在走下坡路

著名硅谷风投彼得·蒂尔近日在《纽约时报》举办的 DealBook 会议上表示，硅谷已经在走下坡路，缺乏创新了。

蒂尔在 1999 年联合创办了 PayPal，之后又成为了 Facebook 的早期投资者。他表示，如今的硅谷巨头已经不够敏锐，无法再想出另一个伟大的创新项目。“如果要有突破性的创新，如果要去做一些非常新颖的事情，这往往是一家小公司或是初创企业所擅长的。”他说道。

他说，硅谷已经深受群体思维的毒害，也正是因为这种政治上狭隘的氛围，促使他决定迁至洛杉矶。“感觉像是网络效应使得硅谷变乱套了，”蒂尔说道，“这不是群体的智慧，而是群体的愚蠢。”

作为 Facebook 的董事会成员、总统特朗普的公开支持者，蒂尔预测，只要经济走势良好，特朗普将在 2020 年赢得连任，“问题是：经济是否在蓬勃发展呢？如果是的话，特朗普将再次当选。如果不是，他将面临重重挑战。”

马化腾公开信:腾讯要做好“工具箱”

在今天的腾讯全球合作伙伴大会上,腾讯董事会主席兼 CEO 马化腾发表一封公开信,谈到了今年腾讯架构重组、移动互联网、腾讯未来的发展计划等。

马化腾在公开信中表示,腾讯非常愿意成为各行各业最好的“数字化助手”,以“去中心化”的方式帮助传统企业和公共服务机构实现数字化转型升级,让每一个产业都变身成为智慧产业,实现数字化、网络化和智能化。

此外,马化腾称,腾讯还要做好“工具箱”,提供最完备的“数字工具”。

智能门锁人脸识别风险高 监管总局建议消费者停用

国家市场监督管理总局近日发布智能门锁消费提示称,国监局在监测时发现:搭载人脸识别功能和远程开锁功能的智能门锁安全风险较高,建议消费者关闭人脸识别与远程开锁功能。

面部识别不适用于智能门锁,主要原因是在技术层面上智能锁的人脸识别达不到手机人脸识别的安全性,并且对扫描角度、功耗以及适用人群都有着相应的限制。

除此之外,国家市场监督管理总局还提示消费者:在购买智能门锁时要尽量选择信誉好的大型专卖店购买,注意说明书、供应商地址、电话等证书和信息是否齐全,通过网络购买时也尽量选择生产企业官网或者网购平台官方旗舰店进行购买。并建议选购具有输入错误报警和防破坏报警功能的智能门锁。智能门锁一般是采用机械钥匙应急开启,建议消费者至少将 1 把应急开锁钥匙保留在除家以外的安全地点。

对于开门时的识别手段,国家市场监督管理总局提示:在使用信息识别卡开锁功能的智能门锁时,应在日常使用中妥善保管好信息识别卡,防止被非法读取和复制。使用数字密码开锁功能时,建议用户设置 6 位以上的数字密码,勿使用连续数字或相同数字的密码。若发现指纹识别模块出现异常,应立即停止使用指纹识别功能,并联系生产企业解决。

福特任命新的中国首席执行官 能否扭转乾坤?

福特汽车将中国业务升格为独立业务部门,直接向全球总部汇报,并邀请一位公司老将主持大局,试图在市场放缓的情况下使业务恢复盈利。

该公司近日在一份电子邮件声明中说,福特汽车公司集团副总裁、福特汽车中国公司总裁兼首席执行官陈安宁将专注于推动福特汽车公司在中国业务的可持续发展。该任命于 11 月 1 日起生效。

陈安宁曾经担任奇瑞汽车公司总经理、奇瑞捷豹路虎董事长,后者是奇瑞和捷豹路虎的合资公司。

福特汽车正在加倍努力经营中国市场,计划到 2025 年推出 50 款新车,并在这个全球最大汽车市场落后于竞争对手之际,增加福特和林肯品牌的本地产量。为满足中国电动汽车旺盛的需求,福特与安徽众泰汽车公司组建合资公司,生产一系列小型纯电动汽车。

苹果 CEO 库克: Mac 的安装量已经突破 1 亿

苹果公司在美国纽约举行新品发布会。苹果 CEO 库克称,MacOS 系统是 Mac 的灵魂,目前 Mac 的安装量已经突破 1 亿。库克还宣布推出全新 Macbook Air,其拥有 Retina 视网膜屏,体积、厚度和重量都优于前代产品,售价为 1199 美元起,中国区 9499 元起。

库克在演讲环节先谈到了乔布斯,从而引出了 Macbook Air。

“它的设计,曾颠覆行业”,库克说,当乔布斯当年从信封里拿出 Macbook Air 时,翻开了新的篇章,它让大家知道“少,即是多。Macbook Air 成为了史上最受欢迎的笔记本电脑”。时隔多年后,苹果公司推出全新的 Macbook Air,其拥有 Retina 视网膜屏。

苹果高管 Laura Lagrove 介绍,新 Macbook Air 升级了视网膜屏幕,屏幕依然是 13.3 英寸,400 万像素,边框收窄 50%,但还未达到全面屏的水准;显色度方面增加了 48%;拥有 Touch ID 功能;此外还加装了 T2 芯片,让 Macbook Air “前所未有的安全”。

与老 Macbook Air 相比,新款 Air 采用的是第三代蝶式结构键盘,此外还有新的触摸板,立体扬声器,音量加大 25%,低音更好;其体积缩小了 17%;厚度薄了 10%;重量减轻了 25%;继承两个雷电 3 接口,支持供电和 USB。

值得一提的是,新 Macbook Air 采用了循环利用铝材料制作,利于环保。





iPhone 印度销量暴跌 同比减幅达 1/3

近日公布的苹果三季度财报(2018 第四财季)显示,iPhone 销量仅有略微增长,不过,由于均价抬升,iPhone 带来的营收依然实现了两位数的强势增长,不过,盘后苹果的股价出现最高 10%的跌幅。

对于苹果来说,欧美等发达地区市场的地位较为稳固,可一直以来做得不那么出色的工作就是在价格敏感市场的经营,比如印度市场。

据外媒报道,统计机构 Counterpoint 经检查渠道库存,给出苹果本季度(2018Q4)70~80 万的出货量,比一年前的 100 万台可谓大幅下跌。

同时,Q3 也就是苹果刚公布的财报统计期内,iPhone 在印度的销量仅 45 万台,同比腰斩。糟糕的表现使得苹果 2018 年在印度总计仅能卖出 200 万台 iPhone,远低于去年的 300 万台。

不过,库克在财报会议中仍对印度市场表示乐观,他不仅相信印度壮大的中产阶级之购买力,还认为苹果有能力将 Apple Store 引进印度。

百度将与上海宝山合建 “超前智能城市”

近日,上海市宝山区人民政府与百度宣布签署战略合作备忘录。根据备忘录内容,百度将发挥在人工智能、大数据、云计算、物联网、无人车等领域的技术与应用优势,推动包括智能交通、智能出行、智能家居、智能教育等在宝山区的产业化试点。双方将共同促进宝山成为智能城市示范区和人工智能产业集聚地。

2018 全球金融科技百强发布,冠军亚军都是中国公司

近日,全球四大会计师事务所之一的毕马威与澳大利亚知名金融科技风投机构 H2 Ventures 联合发布了“2018 全球金融科技 100 强”榜单,从全球 36 个国家中遴选出 100 家金融科技创新公司,榜单包括来自多个行业的金融科技,如数字支付、贷款、保险科技和新型银行系统等。

榜单显示,中国金融科技继续领跑整个榜单,有 4 家中国企业跻身前 10。蚂蚁金服拔得头筹位列榜首,京东金融位居第二,百度旗下度小满金融排名第四,陆金所位列第十名。

小米、苏宁易购、乐视等 公司被财政部点名逃税

10 月 29 日,为整顿和规范会计秩序,中国财政部官网发布 2018 年会计信息质量检查公告。小米、乐视网、苏宁易购等被点名。

此次公告是 2017 年财政部针对 2016 年会计薪资质量进行的检查,检查范围涵盖 28968 户企业及行政事业单位、1529 户会计师事务所。

从行业来看,以钢铁煤炭行业为代表的传统行业问题较多。但互联网公司逃税问题更引人关注。其中,小米、苏宁易购、乐视网、二三四五、三七互娱均被点名。根据《2017 年财政部会计监督检查处理情况》,小米公司存在部分费用摊销核算错误、对外赠送商品未作为视同销售行为申报缴税、报销发票管理不规范、费用管理制度不完善等问题。乐视网及子公司存在计提资产减值准备未核销、子公司年度报告关联方交易披露不全面、2016 年列支以前年度费用支出等问题。三七互娱存在会计核算不当、少计缴税费、内控管理不规范等问题。

邬贺铨院士： 我国年底或发放 5G 牌照

IT 之家近日消息,日前在粤港澳大湾区院士峰会上,中国工程院院士邬贺铨透露,我国今年年底可能开始发放 5G 牌照,基站建设现在基本上可以商用化。

他表示,此前 3G、4G 时代我们比发达国家晚了很多年,而现在 5G 的产业化准备和他们同步,甚至在某些领域我们还是领先发达国家的。邬贺铨院士称,未来 5G 技术带动车联网也是一个新的产业创新方向。

邬贺铨院士说 5G 首先增强了应用宽带,速度将是现阶段的 10 倍;二是高可靠低延时,延时可以降低到 1 毫秒,未来可以实现远程医疗,500 公里时速高铁应用;三是大连接,1 平方公里能有 100 万个传感器连上网。

继续改革开放是对世界的担当

文 / 马云

如果说过去 40 年,中国的改革开放主要为了我们国家自己的经济发展,那么,未来的 40 年,继续改革开放是因为对世界的担当。

今年是十九大开局之年、改革开放 40 周年、“八八战略”15 周年,对于浙江、浙商,这代表着非同一般的意义。

没有改革开放,就不会有浙商。改革开放之前,浙江只有生意人,但是没有浙商。改革开放的 40 年,就是一部当代浙商史,浙商的命运跟改革开放息息相关。因为改革开放,世界上突然出现了这么一群人,他们虽然一无所有,但相信未来、相信一切,相信这个社会的治理。从来就没有做过生意,但是什么都敢去尝试;虽然连国门都没有出过,但敢把生意做到全世界。

改革开放的 40 年,给浙商最宝贵的财富,不是 8000 亿资本,而是思想的解放,是敢为天下先的精神,是创新和奋斗。

没有“八八战略”,也就没有今天浙商的格局和眼界。“八八战略”让浙江最早在全国有了体制机制优势,让浙商在 15 年以前就有了开放、绿色发展的理念。绿水青山就是金山银山,腾笼换鸟、转型升级,没有这样的格局和眼界,浙江、浙商都不可能今天的局面。

今天是中国经商环境最好的时代;浙江是中国最好的经商之地。我们生活在最好的经商时代,工作在最好的经商之地,浙商是幸运的一个群体。浙商,因为改革开放而登上历史舞台,因为改革开放,第一次在中国的经济史上成为主角。

历史创造了浙商,浙商也在创造历史。接下来的 40 年,浙商要思考的,正是自己在新时代的历史方位、历史责任。

如果说过去 40 年,中国的改革开放主要是为了我们国家自己的经济发展,解决自己家里的问题;那么未来的 40 年,我们将继续改革开放,不仅仅是为了自己,更是因为对世界的担当。

十九大报告明确了全面深化改革、坚持对外开放的发展方向。习主席说,“改革开放是中国的第二次革命”。前不久总书记在博鳌论坛上又再次强调,“中国开放的大门只会越开越大”。过去几年,我在很多场合聆听习主席的演讲,每一次都能深刻地感受到,我们国家是在对世界担当责任。

浙江、浙商是改革开放的受益者,是改革开放的实践者,未来依然是改革开放永不停止、永不消失的一股坚强的力量。

过去 40 年,浙商是开放程度最高的商帮,未来 40 年,浙商应该变成最全球化的商帮;过去,浙商代表着中国制造,我们什么都能生产,未来,浙商应该是什么都能生产得最好;过去 40 年,浙商是因为一个地域和人群的概念而著名,因为一种奋斗和创新的精神而著名,而未来 40 年浙商要依靠家国情怀、责任感和社会担当而在世界出名,要以科技实力、科技能力和科技创新而闻名世界。



马云

(摘自《时代人物》)



世界的重组

文 / 迈克尔·斯宾塞

美国及其传统盟友间的分裂如果成为全球新秩序的永久特点，随着中国稳步成为世界最大的经济体，这无疑将会朝着有利于中国的方向改变长期的权力平衡。

全球经济正在经历具有深刻影响的转型。各国人员、生产率、财富、权力和志向的改变催生了变化，而美国总统特朗普重塑供应链结构、改变跨境投资激励机制以及限制人员和技术跨境流动的各项举措，则加速了这样的转型。

上述改变所造成的紧张局势，明确体现在贸易争端的不断升级中。尽管新兴经济体出现了某些混乱，但迄今为止市场对这种针锋相对收取关税的反应仍然相对柔和。投资者可能认为这仅仅是重新谈判过程的组成部分，而上述重新谈判过程将最终制定全球商业接触的新规则，而这种规则可能更有利于强者。

但上述假设可能低估了问题的复杂性，首当其冲的就是政治敏感事务。如果将关税和贸易壁垒视为短暂的谈判策略，将不会显著改变全球投资模式或全球供应链及就业结构。特朗普等保护主义者认为，关税和其他贸易壁垒的力量在于能遏制作弊和搭便车。这意味着这些措施有助于消除与全球化相关的紧张局势、不平衡和两极分化。

当然“作弊”是旁观者的看法。针对特定行业的国家补贴，包括国有企业的优惠待遇，均有可能被视为作弊的举动。同样可能被视为作弊的还有要求以技术转让换取市场准入、汇率操纵等。搭便车的界定方法是相对于一个国家的能力，它是否对提供全球公共产品，如国防和安全、科学和技术知识、减缓气候变化和吸收难民所做的贡献太少。以上问题成就了搭便车者。

无论作弊或搭便车带来何等危害，处理这些行为都不太可能令导致经济、社会和政治两极化的条件彻底解除。毕竟劳动套利一直是全球供应链组织的核心驱动力。假使中国和其他新兴经济体遵守世贸

组织规定，就认定它们融入全球经济所带来的分配效应会就此消失似乎不太可能。

那么关税的真正目的是什么？特朗普感兴趣的或许只是公平竞争，在实现公平竞争的情况下，他将接受全球市场结果。更合理的是，这仅仅是其战略的组成部分，就是通过主张国家优先和主权来赢得选票。上述努力正在推动世界日益巴尔干化。

尽管做出了这些努力，但现实依然是创新无法被国家边境所阻挡。相反，未来全球化最重要的领域可能就是思想的传播。虽然这可能加剧国家安全计划的复杂性，但也创造出巨大的商业新机遇。现在已经出现了大量创新的数字化商业模式，尤其是在新兴经济体，其中不少可以成为包容性发展的强劲引擎。拥有巨大经济潜力的新兴模式的一个例子，是具有开放式构架和低门槛的数字化生态系统。还有一种关键力量将决定未来数十年全球经济将如何发展——中美之间的战略竞争。全球经济的每个组成部分都将受到合作及竞争组合的影响。

面对强大的竞争对手，人们可能期待美国会推行一种战略——重点是建立、扩大并巩固与天然盟友的联盟。相反，特朗普却疏远了长期盟友并攻击多边框架和机构，并同时在迅速演变为双方敌对的局面下对抗中国。

这一策略十分怪异。无论特朗普认为通过对抗天然盟友能够得到什么样的好处，但与由此造成的损失相比都将相形见绌。美国及其传统盟友间的分裂如果成为全球新秩序的永久特点，必将导致市场经济国家陷入更深的分裂之中。随着中国稳步成为世界最大的经济体，这无疑将会朝着有利于中国的方向改变长期的权力平衡。

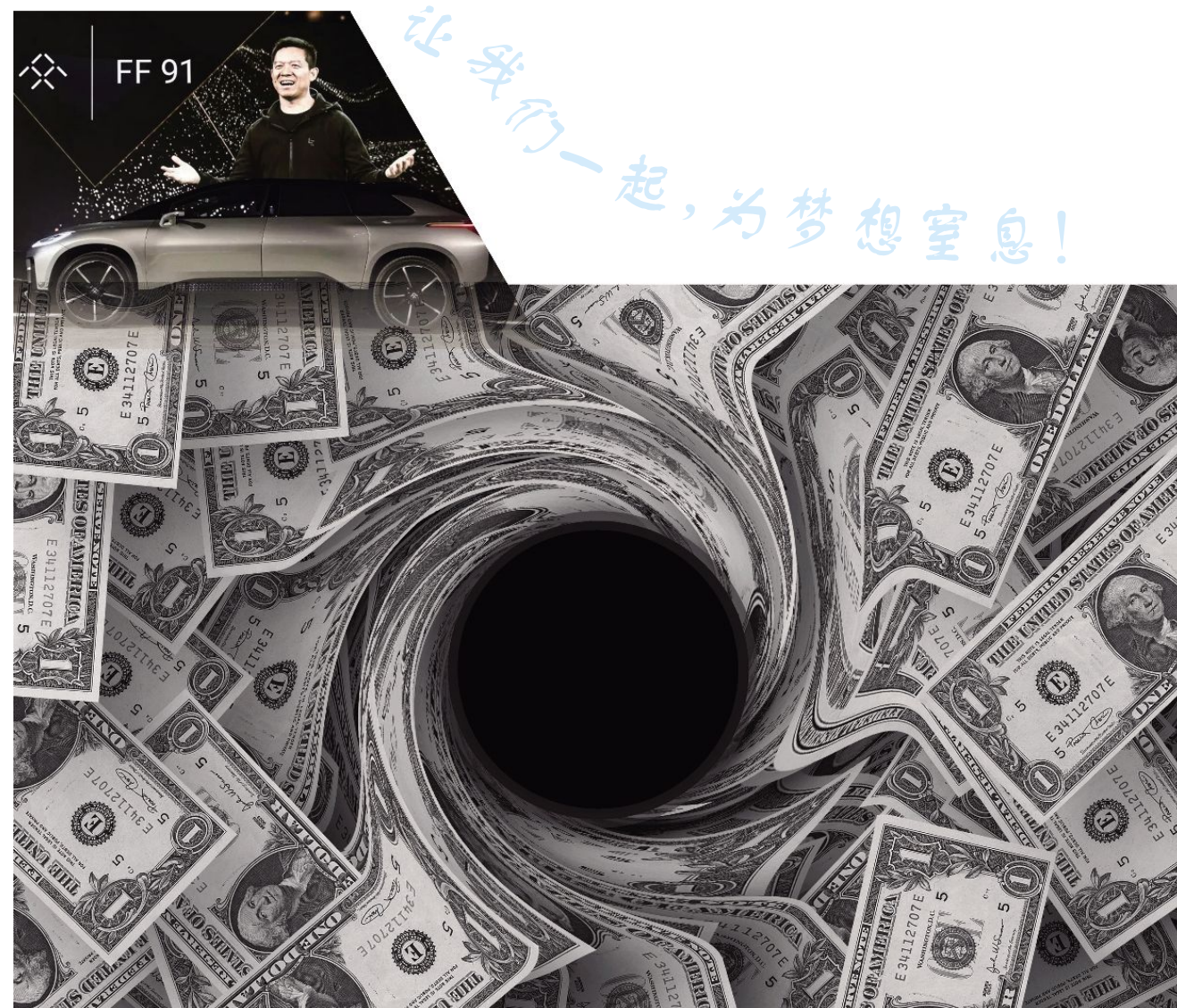


迈克尔·斯宾塞

(摘自《财经》)

为什么总有资本想赌一把贾跃亭？

策划 / 本刊编辑部 执行 / 庞春颖



这几年贾跃亭一直身负骂名,“撕毁侠”、当代吕布、老赖、超级大忽悠、资本黑洞……不得不说,贾跃亭确实是资本市场的一个“传奇”,一个超级大 Bug。至今仍有无数人在问:为何有这么多人投资贾跃亭? 贾跃亭到底有什么魔力?

其实,这个问题并不难解,资本的本质就是逐利。

被称为“PPT 超级演说家”的贾跃亭先给大佬们端上了一杯名叫梦想、主打情怀、使人激情澎湃的毒鸡汤,然后再让大佬们看到“钱”景是何其广阔。

诱惑力指数爆表后,大佬们自然纷纷落坑。

却不知,梦想无岸,老贾有毒。



近日,法拉第未来(FF)的一封内部邮件,把这家饱受争议的公司再一次推到了风口浪尖之上。

有消息称,FF 在与其主要投资者恒大健康发生冲突后,资金几乎枯竭。因此,该公司正在想尽一切办法节省开支,以防止公司在融到新的资金之前倒闭。据悉,FF 将进行裁员和全员降薪 20%,在公司获得新资金之前,在保留 500 多位核心团队成员的前提下,其余员工将被安排停薪休假。据 FF 内部人士透露,通过寻求融资,公司非常有信心在两个月左右的时间内恢复正常运行。这意味着至少未来几个月,FF 的业务几乎将处于停摆的状态。同时,FF 对多家供应商的付款已陷入停滞。此后,该公司又决定关闭加州加迪纳总部和加州汉福德工厂的部分业务。

公司的财务困境,让另外两名联合创始人失去了耐心。

联合创始人之一 Nick Sampson 表示,停薪休假将“基本上让公司倒闭”,他本人已辞职。Sampson 表示:“FF 公司的财务和人事资产实际上都已资不抵债,在可预见的未来,充其量只能苟延残喘。但如果情况发生实质性变化,我肯定会考虑重返公司。”

另一位联合创始人、FF 负责技术和产品开发的高级副总裁的 Peter Savagian 也离开了公司。至此,FF 的三位联合创始人中,只剩下贾跃亭一人了。

贾跃亭着急吗?他一定很着急,他想用最短的时间证明自己,想尽早在不失去 FF 的前提下量产“FF91”。这是他最后的赌注了。

因此,他曾经用尽一切力量召集了一支“宇宙最强团队”。FF 的核心人员都是些什么人呢?

实际上,FF 在全球的研发人员超过 1000 人,包括很多原通用汽车、特斯拉等一流公司的研发和管理人才。



Peter Savagian

Nick Sampson

例如,刚刚离职的 FF 全球研发高级副总裁 Peter Savagian 是原通用汽车电动车总负责人。而另一位已离职的 FF 全球生产制造高级副总裁 Dag Reckhorn 是原特斯拉生产制造主要负责人。还有原奥迪、奔驰安全工程师 Andy Hall 负责 FF91 的车身安全设计。

能让柳传志刮目相看,让地产界两位大佬前仆后继掏腰包,能整合这么多汽车大厂的牛人,绝对不止因为贾跃亭是个“PPT 超级演说家”。不得不说,贾跃亭在号召力上,真是名副其实的“宇宙超级推销员”!

这样一位牛人,原以为拿到恒大投资就会让自己创立的电动车公司法拉第未来咸鱼翻身,但与恒大闹掰却让他陷入了更深的资金危机。

10 月 25 日,一封以《FF 申请紧急仲裁全面获胜正式开放全球融资》为标题的声明出现在 FF 的官方微信公众号上。

声明的首句直接表示——“FF 在香港国际仲裁中心提交的针对恒大健康的紧急救济申请取得决定性的胜利,仲裁员裁决恒大不能再阻止 FF 从其他融资渠道获取资金”。

强调“获胜”的目的在于获得融资权,声明同时表示,FF 正在寻求与我们愿景和价值观相同的全球投资人合作。

不过,仅仅不到半小时,恒大健康迅速做出回应,认为自己才是仲裁的赢家。根据恒大的公告,FF 在放出融资条件和需求之后,必须先征询恒大的购买意愿,恒大决定不买,才能换其他的融资对象。也有分析称,恒大的回应,依然是为了提高 FF 向其它融资方融资的难度。

虽然双方都宣称自己获得了仲裁的胜利,但其实,仲裁无赢家。

对于我们大众看客来说,新能源车是汽车行业未来发展的一个必然趋势。无论贾跃亭执掌 FF,还是恒大执掌 FF,甚至他们最终都出局,最终新能源车时代都将如期到来。只是,若干年后,当我们驾驶着 FF 在路上行驶的时候,或许很少有人能想起贾跃亭这个堂吉珂德式的人物。

这位造梦狂人曾说过这样一段话:“很多人说我们在讲故事,吹 NB。But,so sorry。我们吹过的 NB,正在一一变成现实!”

就不知道,这已经吹出来却不知何时才能变成现实的“NB”,会不会是他的“窒息”。

在资本的市场里, 谁是谁的赌注?

资本偏爱讲故事, 而恰恰, 贾跃亭就是一个非常会讲故事的人; 资本赌性深重, 而偏偏, “贾跃亭”其实就是个赌注, 所以, 总有人想赌他一把。



10月7日, 恒大健康发布声明称贾跃亭已经向香港仲裁中心提出仲裁, 要求撕毁双方所有协议。继跟孙宏斌撕破脸后, 贾跃亭和恒大集团董事局主席许家印也闹翻了, 蜜月期仅维持3个多月。

贾跃亭要与恒大结束合作的公告发布之后, “先骗孙宏斌, 后坑许家印”等类似的标题上了各大媒体的头版头条。事实上, 自乐视爆发危机以来, 从乐视网高管、业界明星到投资人, 被贾跃亭“辜负”的大有人在。

但为什么总有人前仆后继地相信这个人喊打的“老赖”? 除去贾跃亭身上的种种标签, 贾跃亭和他的造车梦, 或许只是一个“超高风险、超高收益”的投资标的。总会有人想赌一把, 毕竟, 诱惑就在那里。

20 亿美金, 许家印“上车”

2017年8月, 贾跃亭焦灼的内心就像被夏日的太阳炙烤。他的新能源造车公司法拉第未来已经弹尽粮绝, 账上的资金消耗殆尽, 若非靠紧急贷款拿到1400万美元, 恐怕很难继续经营下去。

当时有知情人士指出, 如果不能在12月前完成A轮融资, 那么一笔超过4亿美元、12%利息的可转换票据可能会被立即兑现, 贾跃亭的造车梦或彻底化为泡影。

为此, 贾跃亭开始疯狂找钱。自从乐视崩盘后, 贾跃亭本人被贴上老赖的标签, 其人格信誉已经破产。再加上孙宏斌血泪接盘史还在被人当作“反面教材”, 贾跃亭想拿到融资自然难上加难。从印度塔塔集团的9亿美元融资, 到李嘉诚之子李泽楷的10亿美元融资, 传说中寻找的接盘侠一直在发生变化, 却迟迟都没有真正落地。

2017年11月30日, 香港时颖公司(下称“时颖”)与以贾跃亭为代表的法拉第未来原股东以合资模式设立一家新公司 Smart King, 时颖出资20亿美元获取合资公司45%股权。2018年6月25日, 恒大健康公告称, 恒大以67.46亿港元收购时颖100%股份, 间接获得 Smart King 公司45%的股权, 成为该公司第一大股东。这意味着恒大承继了时颖投资FF的所有权利, 正式入主了贾跃亭在美国的造车公司法拉第未来。

关键时刻, 许家印充当了白衣骑士的角色, 慷慨地拿出20亿美元。消息一出, 不少人佩服许家印的勇气, 在很大程度上, 没有恒大的及时出手, 贾跃亭的造车梦或许就很难再继续下去。更多的人佩服贾跃亭的手段, “论空手套白狼, 我在那里。”



只服贾跃亭”！

当然,这 20 亿美元并不是一次性支付。按照之前与时颖的融资协议,恒大支付的节奏是:2018 年底前支付 8 亿美元、2019 年支付 6 亿美元、2020 年支付 6 亿美元。

20 亿美元,对于曾经的中国首富许家印来说,并不是什么了不起的代价。

于是,60 岁的许家印,老夫聊发少年狂,微微一笑,坐上贾跃亭的“车”,开始了甜蜜却风险极大的“婚姻”。

为什么是许家印?

为什么这次来“接盘”的是恒大,这是个耐人寻味的问题。

早在今年 4 月,就有消息称贾跃亭让出 FF 最大股东的位置,给恒大集团。地产大亨许家印对科技领域的试探与贾跃亭资金短缺赴港见神秘人士找融资等细节,推测出许家印联手贾跃亭造车的可能性极大。

果不其然,许大老板真的出手了。

许家印不止一次说恒定要进军科技领域。早在 2014 年,恒大就已经在新能源汽车领域进行研究和收购,相比不成熟的公司,贾跃亭花费心血,不惜牺牲乐视网换来的法拉第未来更有吸引力,而且贾跃亭正处在人生和事业的绝对低谷,要价和股权都可以获得最大化的收益。

现在的恒大总资产 1.76 万亿,净资产 2400 多亿。2017 年的营业额为 3110.2 亿元,净利润为 370.5 亿元。许家印还提出要在 2020 年恒大实现总资产 3 万亿,销售规模 8000 亿元,实现利税 1500 亿元,恒定要进入世界百强企业。更重要的是,从 2018 年开始,恒大要在战略上积极探索高科技产业。



在许家印眼里,要么不干,要么就干一票大的!

“目前只是要探索高科技产业,但进入的产业一定是大产业,如果投个两三千万元的,那是小产业。比如航天、人工智能、生命科学干细胞、互联网,在有机会的条件下都会去探索。”许家印强调,“目前仅仅是探索,有机会就探索。”

于是,许老板砸钱就开始干!

这 20 亿美元,只等于许家印用零花钱给自己买了一个进军高科技领域的门票。

新能源汽车市场,就像是一盘盛大的赌局,每个人都想进来分一杯羹,但天下哪有那么好赚的钱。

传统车企像北汽、比亚迪等在新能源汽车领域都占有一席之地,但现在日子也不好过了。

跨界的玩家也不少,比如集齐了腾讯马化腾、京东刘强东、小米雷军、百度李彦宏等 56 位豪华投资团的蔚来汽车,如今也面临销量骤降的困境。

还有马云、IDG 青睐的小鹏汽车,太空驾驶舱、360° 车顶相机、最强自动

驾驶硬件,这些噱头放在两年就完成从研发到量产且没有造车资质的小鹏身上,还是令人担忧的。

除此之外,董明珠对新能源汽车也有着股莫名的轴劲儿,还拉来了王健林、刘强东等人助阵;碧桂园杨国强的千亿汽车小镇也备受关注。

恒大自然不想错失这次杀进市场的机会。

小鹏汽车创始人何小鹏对此事评论道:又见财技,做个空壳公司 20 亿美元投资,然后 8 亿美元通过借债方式并购,至于怎么付可以慢慢来,怎么“回”也私下谈,类似之前的乐视体育,坐等几年后的反转版本。每个人都以为自己是聪明人啊……

但无论恒大接盘的真正目的是什么,对于贾跃亭和他的造车梦来说,他们又一次奇迹般地死里逃生了。

“一家人”,却各藏各的心眼

据接近恒大的知情人士的说法,恒大与 FF 合作之初,贾跃亭就要求锁定公司 CEO 15 年。一位 FF 内部人士称,在双方接洽谈判初期,锁定贾跃亭的 CEO 地位甚至是恒大主动提出的要求。彼时,“投资了,大家就是一家人”,是双方都挂在嘴边的话术。

恒大人员和 FF 高管一起住在贾跃亭位于洛杉矶的别墅,这栋坐落在加州海边的豪宅,在法拉第未来内部被称作高管宿舍。但长期患有资金饥渴症的贾

跃亭,在接受恒大投资时就知道,这笔钱代价昂贵。也因此,贾跃亭一直对恒大“严防死守”。

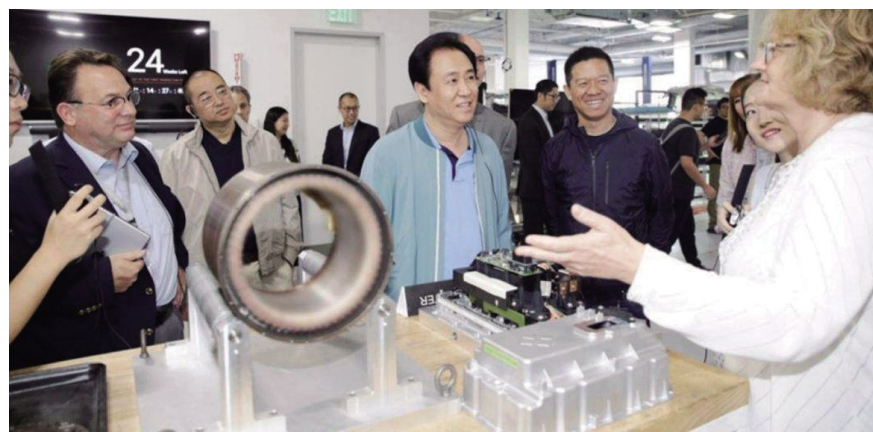
另外,作为法拉第未来和恒大的合资公司,Smart King 的董事会人员配置源于该公司的 AB 股模式,贾跃亭作为 FF 创始人和 CEO,享有“1 股 10 票”的权力。恒大透过时颖仅持有 Smart King 12% 的投票权,而贾跃亭等原股东投票权则高达 88%。这意味着,贾跃亭在 Smart King 的重大事项中拥有一票否决权。

Smart King 共计 7 个董事会席位,其中法拉第未来作为原股东从自始就占据 5 个席位,作为持股 45% 的第一大股东,恒大健康在 Smart King 的 7 人董事会占据 2 席,恒大集团董事局副主席时守明、总裁夏海钧担任 Smart King 董事长。也就是说,贾跃亭仍旧掌握 Smart King 的控制权。

但是,贾跃亭的控制权并非不受限制。一方面,恒大集团手中握有对融资的同意权。另一方面,双方签署了对赌协议。根据恒大健康 6 月 25 日的公告,管理层在根据 Smart King 股东协议条款下不能履行职责,贾跃亭所在一方的投票权将被回转到时颖即恒大手中。

接近恒大的知情人士表示,衡量管理层能否履责的重要指标是能否在 2019 年第一季度实现 FF91 的量产交付。

若贾跃亭等人无法在 2019 年第一季度兑现首批电动车量产交付的承诺,即视为对恒大健康这位大股东的违约情形。贾跃亭将失去上述投票权,失去对 Smart King 的实际控制。



许家印到访 FF 总部时妥妥地占据 C 位

恒大同样提防贾跃亭,毕竟,孙宏斌的血泪史还历历在目。事实上,许家印和贾跃亭有许多相似之处,许家印也曾尝试过高负债和高融资,在恒大上市的关键时刻,多亏了周大福的 BOSS 郑裕彤,用 1.5 亿美元入股恒大帮助其在香港上市。

对于这次投资,许家印显然也打好了算盘,贾跃亭的法拉第未来已经和乐视没有任何关联,买下来不会像孙宏斌一样收拾乐视的烂摊子。如果首批电动汽车不能按照规定量产,贾跃亭就会丧失对公司的掌控,公司就变成许家印的公司,这桩买卖非常的划算。

退一万步说,假如造车真的失败了,对许家印来说也没什么。毕竟,失去梦想的是贾跃亭,而他拥有了 FF 后,至少还会收获一个拥有一批高科技精英员工的核心团队。截至目前,FF 已获得专利超过 380 件。历时 4 年研发的 FF91 多项技术指标达到世界顶尖水平。如百公里加速时间为 2.39 秒,最高续航里程 700 公里。所以许家印怎么算都不会亏。

所以,许家印到访 FF 总部时曾表态,恒大不会插手业务,只提供资金。据恒大方面知情人士透露,时颖并未派驻财务高管到美国,而只是派了一两名基



层工作人员——出纳到美国(2017年12月)。

“其他层面不谈，孙宏斌为后来投资贾跃亭的公司树立了很好的财务榜样，恒大很清楚守住法拉第未来财政大权的重要性。”法拉第未来内部人士表示。

“有了前车之鉴之后，FF对财务审计做得十分严格，这两年都是请PwC(普华永道)对公司进行审计”，这位FF前员工透露，“如贾跃亭在起诉公众号作者顾颖琼一案中，这些律师费均由贾跃亭个人出资，没有使用法拉第未来的账款。”

就这样，贾跃亭和许家印一面秀恩爱，一面打着自己的小算盘。7月13日，许家印带着一众高管参观访问法拉第未来位于美国的工厂，在参访过程中，许家印称“眼见为实”，他对法拉第未来全球领先的产品技术给予高度评价，对FF91的内外饰设计和产品性能给予高度赞赏。他表示，“投资法拉第未来绝对是正确的决定，恒大未来将会在资金、生产基地建设和产品销售等方面给予全方位支持”。

缺钱,缺钱,真缺钱

在这次访问中,被曝光出来的照片中,许家印一直妥妥地占据C位,贾跃亭要么只上一个侧脸,要么只露一个背影。两人看起来情意满满。

事实上,此时,恒大支付给贾跃亭的8亿美元已基本用完,因此,贾跃亭要求恒大再提前支付7亿美元。也就是说,贾跃亭想要提前把明年的钱拿到手,还要比协议约定的要多1亿美元。恒大看上去倒也爽快,7月又与贾跃亭方面签订补充协议,同意在满足支付条件的情况下可以提前支付。

如今,贾跃亭与恒大互扯,争议的焦点就在于法拉第未来是否满足附加协议。法拉第未来在发出的公告中直指,恒大没有兑现承诺,没有在最初8亿美元投资之外支付任何额外款项,尽管法拉第未来及其首席执行官履行了义务,满足2018年7月协议下的所有融资条件。但恒大拒绝支付这笔款项以试图获得对公司全部知识产权的控制权和所有权。与此同时,恒大还阻止法拉第未来立即从其他渠道获得融资。

恒大则回应称,贾跃亭利用其在多

数董事席位权力操控法拉第未来,在没达到合约付款条件下,就要求恒大方面付款,并一纸诉状向有关部门提起仲裁。双方各执一词,但由于附加协议属于商业机密,双方都不能透露具体内容,只能等香港国际仲裁中心的仲裁结果。

先不管法拉第未来是否满足了附加协议,恒大没给钱是真的,贾跃亭缺钱也是真的。许家印回国后不久,恒大还于2018年8月7日正式成立恒大法拉第未来智能汽车(中国)集团,8月14日在广州恒大中心举行揭牌仪式,法拉第未来相关人员无一出现在仪式现场,而该集团的高管均由恒大一方担任。

一边是缺钱,一边是许家印虎视眈眈似要夺权。没钱就很难造车,更别提什么量产。要知道,对于新能源汽车来讲,量产绝对是一件难事。

毕竟,2016年特斯拉发布Model3之后,马斯克也曾信心满满地宣布要在2017年实现大规模的量产,可随后Model3却陷入产能的地狱之中。在2017年第四季度,特斯拉只生产了1550辆的Model3汽车,远远低于其预期目标。为此,马斯克每天睡在工厂里,Model3的产能才逐渐有了提升。

在外界看来,FF获得恒大方面投资的“救命钱”之后,FF的造车计划进入加速度推进。

8月28日,法拉第未来在美国加州中部的汉福德工厂举办了一个小型仪式,正式宣布豪华电动车FF91的首辆预量产车下线,离量产的目标似乎又近了一步。FF内部员工也表示,FF公司已经跑通了包括供应链在内的所有量产准备。

只是,尽管只有一字之差,预量产车与量产车还是有相当大的区别。预量产车需要逐一经过工艺验证和工程签





发、预试生产、试生产等,最后才能正式投入生产。对于传统车企而言,这个过程需要 15-18 个月。

然而,据国外科技网站 The Verge 报道,作为 FF 首款试生产汽车,FF91 在 2018 年 9 月末面向员工以及家人举行的“Futurist Day”结束几小时后,发生起火事件。这又为法拉第未来的量产之路增添了不确定性。

该媒体还指出,法拉第未来再次出现了拖欠款项的问题。其采用了各种手段拖延付款,至少已经有三家供货商向加州政府申请保全财产。

FF 在近期对外公布了 FF91 电动汽车的性能、定价,将采取中美双主战场、高度定制化市场模式等更为详细的入市信息,显示出对量产入市的信心。FF 市场部负责人还透露,FF91 已经从中、美市场上获得了 6 万多个非付费订单,付费订单只有 600 多。

完成 FF91 第二阶段的测试、调整,顺利实现已有订单的交付,摆在 FF 面前最为紧要的还是资金问题,距离量产红线越来越近的 FF91“等不起”。

贾跃亭必须做最坏的打算,一旦不能如约实现量产,就会面临违约,如何掌握法拉第未来的控制权才是关键。

贾跃亭的“底”

事实上,控制权一直是贾跃亭的敏

感神经。

内心煎熬的贾跃亭先行动了。他向香港仲裁中心提出仲裁,要求撕毁双方所有协议,曾经的友情又变成了“塑料”。至此,这场貌合神离的造车联姻宣布破裂。

当初,双方签署协议时相互掣肘的条件限制,给以后“对簿公堂”的僵局埋下伏笔。从付款截止日期到 10 月 3 日 FF 提起紧急仲裁经过了两个月,在此期间,恒大两次派出高管团队赴美国与贾跃亭协商。

为什么贾跃亭选择以仲裁的方式解决纠纷?有业内人士分析,不排除是贾跃亭在难以如期兑现量产承诺、可能失去控制权的背景下走的一步险棋。也是一场贾跃亭的赌局——赢了得偿所愿,一旦输掉仲裁,法拉第未来大概率面临全面清盘的风险。

然而,紧急仲裁程序后,FF 可能面

临更漫长的纠纷解决。

与此同时,FF 再度出现资金困境,并表示已经在尽力接洽新的融资。

FF 预期的“临时过渡期”大约为两个月。两个月的时间足够 FF 找到让恒大点头的新融资么?而随着 FF 资金枯竭,FF 一直强调的 FF91 量产又将面临什么样的命运?

11 月 2 日,在与投资方恒大陷入冲突后,FF 终于迎来了融资方面的最新进展,贾跃亭似乎也看到了一丝新的曙光。据内部人士透露,在针对投资方恒大的紧急救济仲裁之后,FF 正式开启全球融资,并于日前正式签约拥有超过百年历史的美国顶级投资银行 Stifel(斯提夫尔),全面加快融资进程。目前,Stifel 已经派出核心工作人员进驻 FF,并与 FF 财务、产品和供应链负责人共同讨论了融资、项目进展以及供应链关系维护问题。

……

当贾跃亭与恒大“婚姻破裂”仲裁互撕时,漫天都是“贾跃亭还能找到一个赌他的资本吗?”的疑问。

就目前来说,很遗憾,答案是:能!

因为他手里攥着一枚金蛋,而且似乎离孵出金凤凰只差一步之遥。资本向来是逐利而行的,资本的出动也向来是赌性深重的,所以,想拥有这枚金蛋,期望孵出金凤凰的,大有人在!



被贾跃亭辜负的各界大佬们

乐视危机全面爆发后,救贾跃亭,2017年是孙宏斌,2018年是许家印。但作为“宇宙超级推销员”,你以为老贾就这点能量?



两位地产界大佬

一是前文说过的恒大许家印,再就是融创中国的孙宏斌了。

在2017年1月乐视资金链断裂时,孙宏斌曾火速支援150亿入股乐视避免其破产。

但仅仅一年后,有着“金句王”之称的孙宏斌便潸然泪下:投资乐视是误判,乐视是一个失败的投资,自己愿赌服输。

在此之前,孙宏斌多次称贾跃亭是一个有很强前瞻性的企业家,并且多次表示对贾跃亭的支持。但在2018融创中国中期业绩总结会上,孙宏斌被问及如何看待

恒大许家印投资贾跃亭及新能源汽车时,孙宏斌留下了“我不了解”匆匆而过。并且在另一场投资者会议上更是直接提出:新能源汽车能用什么技术?我们不会看好也不会参与的。

或许正如网上的那个段子那样,孙宏斌从贾跃亭的船上下来,看见排队进门的许家印,双方礼貌地点了一下头,心里互道一句:傻X。

两位中国首富

没错,就是那位唱《一无所有》的王健林首富,和现在重回首富榜的马云了。

在乐视如火如荼的2015年5月13日,我们的王首富和马云爸爸都加入乐视体育的投资。这次乐视体育共获8亿元融资,A轮由万达领投,A+轮由马云投资的云锋基金、普思投资等7家机构和个人跟投。

其中马云的云锋基金投了6800万,王健林的万达投资和王思聪的普思投资合计砸了1个亿。打架亲兄弟,投资父子兵啊。

但首富毕竟是首富,嗅觉异常敏感。

万达早在2015年12月,便将乐视体育悉数清仓,马云也在2016年11月大幅减持,似乎嗅到了什么危机。

娱乐圈明星数不胜数

贾跃亭还“征服”了一众明星们。乐视影业B轮融资后,受到众多明星青睐。2014年,张艺谋两次增资乐视影业1201.5万后,郭敬明、邓超、孙俪、孙红雷、冯绍峰等多名明星也开始纷纷参与乐视影业股权转让与增资。其中,邓超投了3000万,孙红雷、孙俪分别投了2000万,冯绍峰

1000万,黄晓明500万,李小璐500万……此外,北京锦阳资产管理中心(北京锦阳)以1.15亿元认缴359.91万元乐视影业新增注册资本,刘涛、贾乃亮、李晨、秦岚、马苏、霍思彦(霍思燕)、陈赫工作室均为北京锦阳股东。2016年11月乐视债务危机爆发后,乐视影业估值开始大幅缩水,一众持股明星损失惨重。

张艺谋、郭敬明、孙俪、李晨、李小璐、黄晓明、孙红雷、刘涛、霍思燕、杜江、陈坤、周迅、贾乃亮、陈思诚、马苏、王宝强、陈晓、秦岚、陈赫、马苏、苏芒……孙红雷、刘涛等人更是连上乐视影业、乐视体育两条“贼船”。其中,日日辛苦挣钱替夫还债的刘涛投乐视体育最多,达5000万。

可以说半个娱乐圈的人都被贾老板辜负了啊!

券商、基金入坑

被称作会计专业出身的贾跃亭,从2011年便掌握了一手股权质押的好本领。有着10.24亿股的贾跃亭已将10.20亿股拿去质押。西部证券曾掏出10亿,东方证券融出4亿,方正证券融出2亿。

但贾会计最大的一笔5亿股质押的神秘质权人仍未浮出水面,最惨质权人仍蒙着面纱,踩雷的券商们不仅要忙着状告老赖,还要做着资产减值准备,好不心酸。

据了解,有21家公募的39款基金持有乐视网,更有29家私募机构的46款产品卷入了乐视的资金困局。

可以说贾跃亭简直成了金融界的巨坑,专割大佬们的韭菜。



中国几大资本系

这里面有柳传志的联想控股、卢志强的泛海系、郑海若的富邦系,还有在乐视体育B轮投资中现身的“海航系”。

可以说贾会计对于中国各界都可以称得上是一场噩梦了。

去年孙宏斌领衔投资60.4亿;乐视汽车早前融了113亿,恒大新入坑110亿;乐视电视AB轮融资4.3亿,孙宏斌领衔大手笔砸97.8亿;乐视云融资10亿;乐视手机还有37亿;乐视体育有88亿;乐视影业则有15.9亿;乐视金融则没有公开数据。这样算下来老贾大约割了900亿左右啊。

不过,贾跃亭终究是贾跃亭,尽管已经被8次列为失信被执行人,仍然有人为他买单。

FF回怼恒大的声明中,“找到下家”的弦外之音振聋发聩。高潮或许还在后。

赔了钱,还输了感情

贾跃亭与恒大开撕,扯了一地鸡毛。



即便如此,相比恒大,孙宏斌的损失似乎更惨重一些。先不说钱,孙宏斌可是动了“真感情”。

2017年1月,孙宏斌和贾跃亭一起举办一场新闻发布会,宣布融创入股乐视。在发布会现场,贾跃亭与孙宏斌互表惺惺相惜之情。孙宏斌形容他和贾跃亭:“有些人认识很多年你还是觉得陌生,有一些人一见面经过短时间的交往就觉得很亲,像兄弟。”

也正因如此,融创出资150亿入股乐视的买卖,双方只用了36天就决定了。

故事的结局大家都知道了,去年7月,贾跃亭在公开表示自己将“承担所有的责任,会对乐视的员工、用户、客户和投资者尽责到底”的当天晚上,便宣布辞去乐视网包括董事长在内的一切职务并退出董事会,不再具有任何决策权。而那时,贾跃亭已经抵达美国了。

乐视的烂摊子全都留给了孙宏斌。孙宏斌开始“去贾跃亭化”,并对乐视进行“大换血”。

今年3月,乐视网发出公告,孙宏斌因工作安排调整原因向公司申请辞去乐视网董事长职务。此时,距离2017年7月21日孙宏斌上任已过去236天,乐视的奇迹并没有出现。孙宏斌认输了:

“人有时候要敢叫日月换新天,有时候也要愿赌服输。”

“乐视是一个失败的投资,这不是壮士断臂,而是断头了。”

说到伤心处,孙宏斌甚至一度落泪。

孙宏斌在接受采访时表示,对乐视关联交易知情,但错判了关联方欠上市

公司的债务无法得到有效偿还。而有融创内部人士曾向媒体感慨:“老孙这个人,看大方向真的很准,就是看人经常会跑眼。”

“他真诚、坦率,我选择相信他”

不能否认的是,贾跃亭确实有一定的“魔力”。除了孙宏斌,对贾跃亭流露过“亲情”的还有乐视的很多高管。

当年贾跃亭第一次滞留海外时,乐视风雨飘摇,但乐视汽车、乐视手机、乐视体育等乐视生态的重要组成部分,都是在那段时间搭建的业务架构和团队。

时任乐视汽车负责人吕征宇曾在韩国大宇、福特、通用、法拉利、英菲尼迪等公司工作过。他接受《福布斯》采访时回忆称:“说自己一点疑虑和担心都没有,肯定是假的。”但2014年10月,他



在香港和贾跃亭聊了三个小时之后,最终决定加入乐视。“因为我见到了贾跃亭这个人。他很真诚、坦率,我选择相信他。”

非常神奇的是,不只是吕征宇,很多业界翘楚都是在乐视低谷时期的2014年底到2015年初选择相信贾跃亭。比如原新浪体育频道合作总监于航、原联想集团副总裁冯幸、原联想集团联通业务总经理董志升、原联想集团运营管理总监崔战良以及原微软北亚及大中国区售后运营部高级经理蔡滨。

贾跃亭究竟有什么魅力能让这些顶尖人才听之信之呢?

如果细看,会发现贾跃亭设计的股权激励策略相当“鸡贼”——不光让高管在自辖业务中有利益牵扯,同时也把高管编入整个乐视集团中,保证了单个项目高管和集团公司利益一致。而另一方面,新项目前期不融资的策略,保证有更多股权给团队。这种管理层双重持股的架构,让高管不仅持有自身业务板块股权,如果其他板块业务高速增长,他也可以从中分享到增长的红利。

这些高管在原有的公司或许难以取得职业突破,这时的乐视反倒成为了一个大舞台,贾跃亭能把足够的头衔给到他们。虽然乐视整体风险看上去较大,但乐视网的股票、工作价值和薪水都是他们选择贾跃亭的理由。其实,和孙宏斌、许家印一样,他们也是在赌。

不过,贾跃亭还是辜负了他们,而他们也为自己当初的赌注式选择付出了职业生涯的代价。

(综合摘编自《看天下》、《中国新闻周刊》、麒麟财讯、《大众证券报》、《证券时报》、百家号)

高水平双创 高质量发展

——2018 吉林省大众创业万众创新活动周圆满落幕

文 / 沙丽莹 孟醒 胡梓博



2018年10月9日,2018年吉林省大众创业万众创新活动周启动仪式在长春举行,活动主题是“高水平双创,高质量发展”。吉林省副省长石玉钢出席启动仪式并致辞。

这次活动,以优化创新创业生态、拓展创新创业领域、提升创新创业层次、激发创新创业动能为目标,以成果展示、高峰论坛、文化传播、项目路演、群众竞赛、专业服务等“双创”活动为载体,采取集中展示与群众活动相结合、线上传播与线下互动相结合、典型带动与广泛发动相结合,将活动周建设成启动创意、展示和转化创新创业成果的重要平台,促进转型升级,壮大新动能,共享发展成果。

专家为吉林“对症”开方 取经企业受益巨大

2018年10月14日,吉林省科技投

资基金有限公司作为吉林省科技成果转化投融资平台和专项资金、基金的托管机构,受邀参加了2018吉林省双创周系列活动——“吉林创业孵化升级高峰论坛”,由吉林科技投资副总经理马天夫做了《科技投资基金助力企业创新创业》的主旨演讲,并与吉林省创新创业科技服务促进会签约,以促进科技成果转化、提升产业结构升级、实现多方合作共赢。

在论坛上,专家们还针对吉林省现有的情况进行把脉开方子,对于前来取经的企业而言真是一次难得的机会。

双创 就要有敢做敢为的创新精神

近几年吉林省在双创活动的推动中做了大量工作,也取得了很好的成绩。但是,吉林省作为一个经济相对欠发达的省份又有一定的科教基础,创新



驱动已经成为吉林振兴避不开的唯一路径,面对创新驱动演变而来的各种困难与困境,希望专家能为吉林省下一步的发展多出主意、多想办法、多为吉林省出谋划策,也多给予吉林省创新驱动工作大力支持。

吉林省科技厅副厅长陈维友表示,吉林省在创新驱动过程中存在的问题,既是共性又是个性。建国以来在东北、在吉林一直是以计划经济占主导地位,这也为吉林省创新工作带来一定束缚。即在思想上解放还不够,要想在思想上进一步解放,应该更强有力地推动个人主义在社会上的弘扬。这种个人主义不是自私,而是倡导个人奋斗、自我实现。这对创新工作有极大的推动,也是创新工作必要的文化基础。

吉林省在创新空间的扩展上还不够大,创新空间核心在交流,即在各个层面上的思想交流、知识交流、人员交流,特别是在思想的碰撞上还不够,给创新空间带来了一定的局限。最近一个挪威经济学家写的《创新力社会》中提出创新有几个方面:其中很核心的是一个社会要有创新力,首先他要有一个创

新设计空间。这个创新设计空间就是由融合交流知识的碰撞产生的,所以需要在该领域的专家能就吉林省创新设计空间的拓展方面给予出谋划策。

作为每一个创新人员、或者创新参与人员,我们要有一个不畏权贵、敢想敢说、敢做敢为的创新精神。

团结凝聚力 助力中小企业走得更远

国家科技部原副部长曹健林曾在长春光机所做过九年的所长,对于长春这片土地,他有着无数美好的回忆。在长春光机所读小学、读硕士研究生、读博士研究生、读博士后……因此长春的发展,他真的可以算是一个见证者。“有人说,作为长春光机所第一个博士后,还是长春光机所第一个破格提拔的研究员,我更应该为长春光机所多做贡献。我觉得大家说的对!”曹健林说,他2003年离开长春光机所,但是在过去的十五年,直到现在,他大概平均每两个月都会到长春光机所来看看。

曹健林指出双创对地区的经济发展,包括科学技术进步以及人们文化的变化都会起到非常大的作用。但依然有一些地方,虽然有很好的基础,但是双创做的就没那么好,甚至到今天为止,还没有真正起步。我们首先来分析一下,需要什么条件才能做双创。在经济上来讲,曹健林认为双创应该有一定的社会经济基础,他表示,GDP在人均5000美元以下,做双创是很困难的。

做双创,首先该地域要有技术基础,从头干起是存在难度的。我们形容一个产业也好,形容一个科学技术也好,往往用“生态树”表示。它有根,有干,有树叶。说的具体点,双创最适合做树叶这种,而根和干,不是双创所应该



做的,或者说它不适合双创。双创应该由政府或者是一些比较大的企业,把根和干造好。然后到具体的应用,发挥双创的长处,就是大众创业、万众创新。集体的思维会发现某些具体的要求能够借助于根和干,包括这些大树枝,它能够传输养分,树叶长得茂盛,就会解决社会发展问题。

在中国,截止到目前互联网的基础设施搭得很不错,因此在最后一公里,它就能解决千家万户的需求。那么在科学技术上,某些东西,其实每一个科学领域都有些所谓的基础问题,这些基础问题解决了,或者说在已经比较清楚的基础上,那么最后一公里,发挥双创的作用。大家现在用的比较多的互联网,有了这些基础设施,有利条件,基础转变具备了,那么就需要解决 APP 的问题。最典型的像“饿了么”,像这样的一些 APP,做得很好,它把千家万户通过网络技术连接起来。

曹健林表示,要想把工作做好,走的踏实,需要让员工安心,吃饱饭。这样才能更好地去发挥自己的才华。在中小企业、高技术企业中,使他们能够至少成为一个利益共同体,能够共同发展。目前存在的这些中小企业不应该被所有制度限制。太多初创型企业,当他还没有成气候的时候,内部就发生了矛盾,斤斤计较,你多了我少了,CEO 做的太快了,做的太顺畅。从这点出发,我们的中小企业既然勇于迈出“双创”这一步,那么我们也应该在我们的团队,无论是科研团队,还是市场团队,大家应该成为一个利益共同体。金融机构不能光看一个人,应该看他的团队,还有带队的能力。应该看他有没有和大家同甘共苦,和大家共同承担责任、共同享受成果。只有能够做到这一点,更多的“双创”中小企业才能走得更远、才能迎接更大的



挑战,才能取得更大的成果。

内商重于外商 给创业者建立一个避风港

论坛上,国家科技部火炬中心孵化器管理处副处长孙启新的发言引来掌声无数,针对东北现状以及如何走下去,孙启新说:“习近平总书记最近到东北三省视察并专门召开了一次东北振兴座谈会,提出解放思想、锐意进取、瞄准方向、保持定力,深化改革、破解矛盾,扬长避短、发挥优势,以新气象、新担当、新作为推进东北振兴。”

孙启新说,近年来网上出现好多东北专有名词:“投资不过山海关”、“天下第一关”,一个山海关将东北隔绝了,一些农村,已经没有年轻人了,因为年轻人发展的机会少。改革开放前,东北占有一些优势,东北有一定的工业基础并且有良好的周边环境基础,比邻俄罗斯、朝鲜,那时国家也是集中精力把所有好的人才、资源向东北集中。

改革开放之前东北三省经济 GDP 占到全国 14%,改革开放之后东北经济 GDP 一直在走下坡路,到了 2016 年占全国 7%,整整下降了一半。



这一现状原因何在? 改革开放以后,当全国各地都在全面发展时,东北已经没有了足够的关注度。时代的进步,改革必然要阵痛,东北的短痛变为了长痛。世界著名的铁锈地带:美国的五大湖工业区、德国的鲁尔工业区、英国伦敦工业区、法国洛林工业区、日本的北九州工业区等等,这都是工业发达地区,而到了后工业时代、互联网时代,这些地区都衰落了。成功实现转型的就是个别几个城市,但是可以看到过程都很艰难。

据数据显示,2016年吉林省出口44个亿,黑龙江50亿,辽宁66.8亿,合到一起不足广东省的十分之一,对外的能量交流几乎是停滞的。东北地区开放之前,有工业基础,矿产丰富,号称共和国长子。改革开放以后,环境发生巨大变化。整个东北在历史文化上与经济发达地区相比,差距巨大。在经历清朝封闭后,东北没有商业文化的传承,在江浙等地区商业文化已有上千年历史。东北真正的经商文化可以说是从改革开放后才形成的,而形成一种文化需要几十年或是上百年传承,故我们没有建立起营商文化。

吉林省人口2500万,是全国各省份里人最少的,与吉林省面积相同的河北省相比,河北省人口达到7500万人。为什么吉林省没人呢?原因是吉林省人均收入太低,相比东北人均收入高的其它省份,辽宁省有大连和沈阳,黑龙江有大庆和哈尔滨,而吉林省只有长春市。

想要实现聚商,我们只有通过“大众创业、万众创新”激发内在活力,才是东北聚商的一个有效的方法。东北经济发展是一个慢功夫,内商重于外商,内外有效配合才会有发展。如果从长期来看,东北最急需的是给予很多相应的政策,而不是说大量的输血。所以说要给解药,构建宽松的经商环境,松绑体制,逐步恢复自我创新功能。在本地找好的项目、好的人才,因为咱们离经济发达省份较远,够不到经济发达省份,所以要发掘人才。

如何激发东北的创业热情?“有交换才能有创新”,“重塑东北的营商文化”。他建议我们要给创新创业者建立起一个避风港,最开始要搞孵化器的初心就是给科研人员创业打造一个避风港,让他们可以不受干扰。现在吉林省科技成果转化这方面发展的不错,有政

府层面支持,创业者可以心无旁骛的在我们孵化器中创业,有问题孵化器去帮助解决,无论是对社会还是哪一方面,孵化器这一层面会帮助创业者挡住。

在发言中,孙启新表示,国家科技部火炬中心下一步将全面贯彻十九大精神,通过双创周促进双创高层次,追求更大规模、更高质量、更大效益、更广范围的发展,重点扩建双创系统,推动国际融通,拓展国际空间。主要是六个方面:推动创业服务建设、推动企业生态建设更大的融通、推动公共服务营造更好的营商环境、推动财政政策支持完善创新创业方式、推动区域发展形成创新创业的良好格局、推动国际合作促进创新创业思维的流通。

在创业服务设计方面,要打造众创空间,孵化器产业园的全面性孵化,加大创业孵化的支撑力度,举办各类创新创业大赛,起到直通车、平台的功能。推动企业生态建设,也希望大企业能把资源打开,对小企业开放。

针对大数据人工智能互联网开放共享公共服务,鼓励国有企业建立开放、创新局面。公共服务方面,最近国务院对推动中小企业发展服务力度比较大,对中小企业的相关优惠政策也已经落实,全力打造全国200个特色园区。孵化器的相关政策也马上要有突破,将简化各项手续。

孙启新表示,现在中国的双创得到了世界的关注,中国的孵化器在世界16个国家的24个城市建立70多个合作基地,在世界各地展开经济合作。现在双创在全世界的互动比较频繁,所以说双创势在必行,双创环境逐渐优化,也希望我们吉林省未来可以通过双创振兴东北、振兴吉林,在发展路上越走越好!



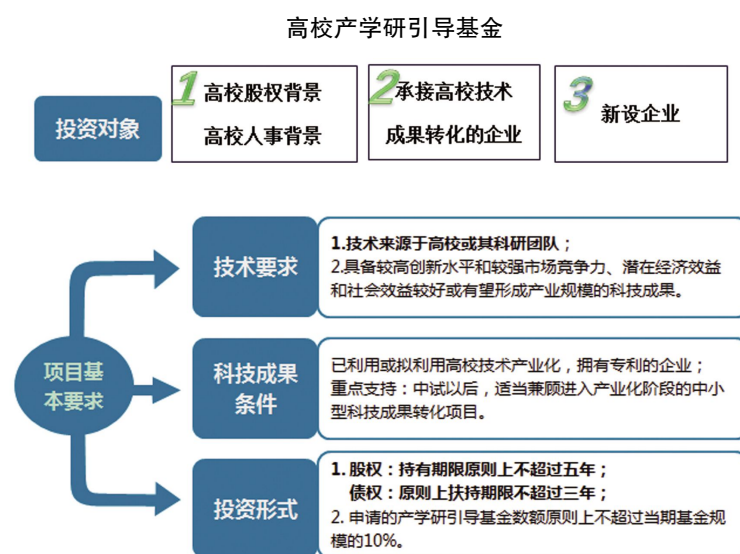
助力科产融合,服务创新发展

文 / 郝莹 图 / 沙丽莹

2018年10月25、26日,吉林省科技投资基金有限公司(以下简称“吉林科技投资”)副总经理马天夫带领产学研基金部、品牌战略运营部等相关部门负责人赴吉林市,对获得吉林科技投资受托管理的“高校产学研引导基金”资金支持的三家企业进行实地走访,了解企业经营管理情况,以便更好地提供投后增值服务。



马天夫



“高校产学研引导基金”介绍:

该基金2015年由吉林省财政厅、吉林省教育厅共同发起设立,是吉林省高校科研投入的一种创新方式,重点支持进入中试阶段的吉林省内高校科技成果转化项目,适当兼顾进入产业化阶段的中小型科技成果转化项目。旨在深化产学研合作,增强吉林省内高校科技创新和科研成果转化能力,激发科研人员的创新创业活力。目前,共收到吉林省内高校推荐的近200个申报项目,批准投资项目近50个,基本实现了政府财政资金对科技项目立项、研发、小试、中试、产业化全流程的覆盖,为高校科技人才在家乡搭建了施展梦想、产业投资的舞台,借助引导基金的政策扶植,一批新设、初创的科技型中小企业在吉林省内落户。



2017年11月,新疆阿勒泰地区农业局领导与云耕农业洽谈援疆项目。

吉林云耕农业股份有限公司

吉林云耕农业股份有限公司(以下简称“云耕农业”)成立于2015年,致力于农业大数据综合服务平台以及农产品大宗交易服务平台的开发。云耕农业通过整合“吉林一号”卫星传输回来的空间信息、国土资源局等相关部门提供的土地及土壤信息、人口与社会保障部门提供的人口信息等相关数据,在云耕农业大数据服务平台系统内形成包括土地基础信息、使用状况和监测信息等数据。2017年初,获得吉林省高校产学研引导基金的资金支持,缓解了云耕农业前期资金紧张的问题,帮助企业有更多时间和精力投入产品研发。

云耕农业经过一年多的努力,通过平台推动形成以市场为导向、以经济效益为中心、以本地资源为基础,对农村经济主导产业和产品实行多层次、多形式、多元化的优化组合,将农业产前、产中、产后联结为一个完整的产业系统,形成独具特色的全供应链生产经营体系,实现生产专业化、经营规模化、管理规范化管理、服务社会化。

通过平台建设,推动农业数据成为区别于传统生产要素如土地、人口、资本、技术之外的新型农业生产要素,推动优化、重组农业及相关产业的生产组织模式、产品交易和流通模式、金融服务模式等,实现吉林省农业产业集群布局的突破。通过平台达到各个环节及其发展

要素串联,让种植业、加工业、流通体系、资金方、技术及人才方等在吉林省农业产业布局中,优化资源配置,形成吉林省农业产业上下游之间、相关产业之间良性互动、相互支持、集约高效的战略布局。

1.服务于政府

(1)通过与当地银行合作共建支付平台,资金留在当地,推动行业发展,助力地方经济;

(2)通过数据收集、存储、统计、分析,了解土地基本情况,利于政府决策分析;通过农业种、养殖分析报告,有利于农业产业结构化调整。

2.服务于三农

(1)减少投入,降低成本,通过集中采购种子、农药、化肥、外包装及统一宣传,降低生产成本10%左右;

(2)提高产品附加值,通过完整的溯源数据呈现,销售价格提高3%-5%;

(3)提供数字化服务,通过手机APP、PC终端、IPTV电视等给予农民政策、技术及专家等支持;

(4)呈报生产数据,为生产方提供安全生产的依据。

3.服务于消费者

通过数据真实呈现的完整溯源体系,促进农户提供安全、高品质且价格合理的农副产品,服务于消费者。

在人口服务方面,建立智慧社区管

理的底层数据库,通过对社区人口数据的采集、整合、统计、清洗、分析,将政务服务数据、政务管理数据、时空信息数据和社区周边企业法人信息数据,结合线上线下、物联网和互联网配合采集的信息数据进行整合,形成人口服务实时的数据库,提升人口服务的准确性、实时性、条理性、便捷性,搭建政务服务一次跑完的底层数据支持体系,实现信息在政府各部门间的高效利用,降低管理成本和人员成本,提升服务效率。

云耕农业建立的农业大数据和人口数据库,不仅能够为政府产业结构调整及政策定位提供数据支持,为生产者及消费者提供详实的数据支撑体系,还为我国农业产品提质,农业产业与科技信息的结合提供了场景平台,为土壤整理系统提供了生物制造业的应用场景,为电子行业提供了物联网行业发展的信息需求通道。

吉林云耕农业有限公司在吉林省科技投资基金有限公司的支持和帮助下,以行业为引领,以产业为方向,已经在吉林、黑龙江、四川、广东、山东等省份落地应用,希望未来的云耕农业不但带动吉林农业及智慧社区的建设,更能在全国开花结果。



云耕农业的总经理王丽英



吉林市佰利环保科技有限公司

吉林市佰利环保科技有限公司(以下简称“佰利环保”)是一家致力于丙烯酸酯污水处理研发、利用与推广的企业。

丙烯酸酯是一种重要的化工原料,应用广泛,主要用于纤维、橡胶、塑料等合成材料的制造中。丙烯酸酯具有浓度高、毒性大、难降解等特点,属于我国确定的58种优先控制污染物之一,也是美国环保署规定的129种优先控制的有毒化学品之一。丙烯酸酯的大量生产与使用不可避免地带来了大量的丙烯酸酯废水。如何高效处理丙烯酸酯废水是环境领域的研究难点之一。目前,国内外许多科学家针对丙烯酸酯废水的特点进行了大量的实验研究,开发了许多新型的废水处理技术和工艺,以适应越来越严苛的排放标准。主要包括物理法和化学法两大类:物理法,如蒸馏法、膜法及超重力汽提法,虽然具有设备投资少、能耗低的优点,但对酯化物的去除不够彻底,仍需进一步处理;化学法,如焚烧法,有明显的不足,成本高,能量消耗大,二次污染严重,高级氧化技术也有待研究及改进。

佰利环保与哈尔滨工程大学、哈尔滨工业大学、吉林化工学院经过5年的努力,成功研发出一套可以将高无机盐、高酸、高COD废液处理为符合吉林石化污水处理厂排放指标的废液,且生成副产物硫酸铵、石膏、燃料油等,实现资源再循环、再利用,具有较好的经济效益与社会效益。

佰利环保采用物理、化学、生物法的资源化联合处理工艺,通过液液分离技

术、中和反应、蒸发结晶进行融合改进。将废液脱氢后,通过以石灰石为主要原料的助剂添加,以特殊方式、特殊设备、特殊比例填料的方法实现硫酸废液中和反应;再将国际先进的MVR蒸发工艺与液液分离技术相融合,将废液中无机盐成分提取作为农用氮肥硫酸铵,把高酸性成分中和转化成建筑材料石膏,将有机成分集中取出用作辅助燃料,最后可使废液达到吉林石化污水处理厂进厂标准,解决企业环保问题的同时创造经济价值。与传统的废液焚烧处理方法相比,该项目使分离效果提升170%,所分离的有机物纯度大幅度提升,且节能50%以上。

佰利环保使用的丙烯酸酯与甲基丙烯酸甲酯废液处理工艺,产生的副产品——石膏,经亚泰水泥厂检验,其三氧化硫含量大于40%;与天然石膏进行水泥制块对照实验,3天和28天的初凝时间、终凝时间、抗折强度和抗压强度指标达到水泥用石膏要求,其指标和天然石膏(国家标准GBT-5483-2008)相比没有显著差异,实现了资源再利用。

2018年初,佰利环保获得吉林省科技投资基金有限公司受托管理的吉林省高校产学研引导基金的资金支持,主要用于一期土建工程、产业化设备购置。现在土建工程已接近尾声,即将开始设备调试。预计在项目投产后,可达到年处理丙烯酸酯废液5万吨、甲基丙烯酸甲酯废液4.2万吨的规模。





产品名称：乳液抗氧化剂
吉林市合润化工有限公司

我们的产品
Our products

乳液抗氧化剂系列

项目	指标
外观	乳白色均一液体
固含量, %	≥50.0
粘度, mPa·s	≤500
PH值 (1%水溶液)	≥9.0
中粒径 (D50), nm	≤500

吉林市合润化工有限责任公司

吉林市合润化工有限责任公司(以下简称“合润化工”)成立于2008年,是一家提供高分子材料抗老化化学助剂产品和服务的专业供应商,产品主要为抗氧化剂,以及为客户提供一站式解决材料抗老化问题的复配 DSP6168 系列产品,在 高分子材料抗老化领域积累了较丰富的研发经验和 技术,已发展成为北方最大 的高分子材料化学助剂企业。

合润化工通过与吉林化工学院开展产学研合作,研发出“固体酸催化剂酯化”和“十二醇循环利用技术”,替代了原有 废液处理工艺中广泛使用的甲基苯磺酸催化剂。且固体酸催化剂通过反应液过滤脱除,收集活化可重复利用。固体酸催化绿色合成工艺优化了操作步 骤,提高了产品纯度,降低了反应温度,缩短了反应时间,减少了中和、水洗、破乳等处理工序,达到了环保节能、降低酸残存的效果。采用新的制备工艺以后,每生产 1 吨 DLTP 抗氧化剂可节约水资源 1 吨,每吨产品 生产直接成本降低约 6%(约降低成本 1755 元),极大地缓解了环保处理压力。

此外,合润化工以抗氧化剂 DLTP 为核心原料,自主研发生产系列化的

高性能复合型抗氧化剂产品——复合抗氧化剂 DSP6168。复合抗氧化剂 DSP6168 作为公司的主要产品,集受阻酚类主抗氧化剂与含硫、含磷类辅助抗氧化剂功能于一身,为国内首创品种,可替代进口的专用、新型、高性能抗氧化剂。其中,固体造粒产品在塑胶中添加方便,无粉尘,磷硫酚主副抗氧化剂复合使用提高耐高温性能和优化抗氧化能力;纳米级乳化产品,粒径可由 1000 纳米降低至 500 纳米左右,使乳液稳定性和产品分散性更高,使添加剂更加均匀地分散到产品中且不易析出,使其最大限度发挥抗氧化作用。

2018 年初,合润化工获得吉林省科技投资基金有限公司受托管理的吉林省高校产学研引导基金的资金支持,有效缓解在厂房建设规模化、生产所需设备购置、项目装置安装、原材料采购等方面的资金压力。截至目前,厂房基础设施建设已基本完成,正在进行紧张的设备调试及相关手续的办理。

未来,公司将通过专注产品研发,持续提高产品质量,不断改善产品生产工艺,来打造公司产品的整体品牌,并以产品的质量提升公司的形象品牌,争取成为该领域的全国一流企业。



吉林市合润
Jilin Herun

我们的规划
Our planning

成为国内抗氧化剂行业品种齐全、规模最大的生产基地

发展四步走

满足客户要求
引领客户需求
占据更大市场份额

1

产品质量不断提升
成为高新技术企业

2

到2021年产值
突破达到上市标准
争取上市

3

完善评价体系
按市公司标准进行管理

4



给人才以便捷的租住体验

——长春市人才公寓战略合作协议启动

文 / 郝莹 图 / 孟醒



2018年11月2日，吉林省科技投资基金有限公司与长春市人才公寓开发管理有限公司战略签约仪式在吉林省科技投资基金有限公司举行。吉林省科技投资基金有限公司副总经理马天夫与长春市人才公寓开发管理有限公司总经理孟祥静作为双方企业代表，在战略合作协议上签字。

吉林省科技投资基金有限公司作为吉林省科技成果转化的投融资平台和专项资金、基金托管机构，服务于吉林省创新驱动发展战略，致力于缓解初期科技型中小企业融资难问题，促进科技成果在吉林省内就地转化。公司按照“政府主导、市场运作”的原则，创新财政科技投入方式，落实“有偿投入、阶段支持、适时退出、循环使用”的投入模式，受托管理科技创新专项资金、科技风险投资基金、高校产学研引导基金、生物制造产业基金等政府专项资金和基金，累计投资项目200余项，投资金额

超20亿元。2014年入围科技部“符合创业投资引导基金项目申报条件”的创业投资机构名单，2016年通过中国证券投资基金业协会私募投资基金产品备案和管理人登记，2017年被吉林省科技厅批准为省级科技金融示范基地。

长春市人才公寓开发管理有限公司是按照“政府主导、企业主张、市场运作、智慧管理”模式组建的国有独资公司，负责长春市人才公寓项目的开发、建设、经营与管理，为到长春工作，且在本市暂无住房的应届及往届毕业三年内的大学专科以上毕业生和其他层次人才、高科技领军人才，在长春创新创业期间提供价低质优的周转住房。公司以“创业、生活、扶持、共享”为租住理念，实现“线上选房、线上审核、线上缴费、拎包入住”的租住体验。租金定价原则是根据成本测算和低于长春市市场价格核定。公司目前经营管理房屋资产总面积16.48万平方米，房屋2431套，



遍布在基隆家园、珍珠湖家园、南城家园、东荣家园、长通家园、万通家园、柳影家园、常欣家园、爱心嘉园、桃源春晖、桃园春晓、临河家园、和悦家园等 16 个小区,可容纳 5000 人入住。

作为润德集团市场化转型的先行军,未来,人才公寓公司将不断拓宽宣传渠道:一方面,改变传统方式,与时俱进,拓展传播渠道;另一方面,改变思想观念,聚合力量,整合媒体资源。同时,人才公寓还将继续完善各项服务内容,以履行国有企业社会责任与担当为己任,打造精品服务、创立金字品牌,力争将长春市人才公寓项目打造成为一个集公寓租住、人才服务、社交及创业孵化等形式于一体的综合性主题社区;将企业锻造成为吉林省内优秀的“助力城市人才体系发展的专业运营平台”。

城市发展要引才,更要留才。高校毕业生是一个国家和城市最为重要的优质资源,是经济发展中最为活跃的核心要素。长春作为科教文化名城,38 所高校每年都培养出 10 余万名毕业生,如何让这些人才毕业后选择长春,留在长春,服务长春,始终是长春市委、市政

府高度重视的工作。2017 年,长春市专门出台了人才新政 20 条,将高校毕业生留长就业创业纳入新政范围,明确了落户补贴、人才公寓、创业服务等重点扶持内容。多年来,长春市人社局将高校毕业生创业就业工作作为全市就业工作的核心环节,相继推出了“政校企联合体促就业”、“高校毕业生创业就业助力启航”等一系列扶持活动,形成了毕业生有岗位、留得住、能创业、有发展的良性发展态势。

通过建立战略合作,将吉林省科技投资基金有限公司的金融平台与长春人才公寓平台进行深度对接,形成了良好的资源共享格局,共同打造共赢、可持续发展的战略合作伙伴关系,激发科研人员的创新创业活力,加速推动科技成果在吉林省内转化。努力解决人才住房的后顾之忧,对于吸引人才、留住人才,使之扎根长春、创业发展,切实把各类优秀人才集聚到经济建设发展上来具有重大而深远的意义。为吉林省经济发展、科产融结合、汇聚在长创业力量尽微薄之力,从而推动人才创新创业的可持续发展!



请注意,你将进入智能化时代

——吉林省人工智能前沿论坛成功举办

文 / 郝莹 孟醒 图 / 胡梓博

2018年10月15日,吉林省人工智能前沿论坛成功举办,人工智能领域飞跃式的理论进展和应用普及掀起了新一轮高潮,尽管困难重重,但是人们坚信曙光可见。在论坛上,燕山大学机械工程学院王洪波教授和吉林大学生物与农业工程学院韩志武教授等专家有针对性地讲解,更是为大家上了一堂难得的公开课。



王洪波:燕山大学机械工程学院教授,博士生导师。国家“千人计划”特聘专家、河北省“百人计划”特聘专家、河北省政府特殊津贴专家、秦皇岛市第八批专业技术拔尖人才、秦皇岛市高新创新创业团队负责人,中国产学研合作促进会科技成果转化专家委员会专家。主要研究方向为智能康复、医疗机器人及并联机器人。主持和承担国家级项目9项,获省部级一等奖3项、二等奖1项、三等奖1项,发表学术论文150多篇,授权国家发明专利20多项,研究成果曾获得日内瓦国际发明展金奖和日内瓦国际发明展中国代表团奖。

人机共融医疗服务机器人

此次论坛,王洪波教授针对人机共融医疗服务机器人的运用等进行了详细的讲解,医疗服务机器人是指用于医院、诊所的医疗辅助以及健康服务等方面的机器人。主要用于患者的就医、医疗辅助服务,是一种智能的服务机器人。例如:康复机器人、护理机器人、手术机器人等都属于医疗服务机器人。

王洪波介绍,未来的医疗服务机器人是人机共融的,而真的达到人机共融机器人有三个要素:运动要素,对外界做出反应性动作,包括机构设计和运动控制;感觉要素,用



来认识周围环境状态,包括非接触型传感器,相当于人的眼、鼻、耳等五官;思考要素,思考采用什么样的动作,包括人机协作与人工智能的研究,是三个要素中的关键。

人工智能在康复机器人的应用主要体现在精准医疗方面:精准医疗康复系统是在传统医疗概念的基础上融合了医疗物联网、远程医疗和大数据智能决策引擎;包括行为预测模型、大规模、超大规模的一对一精准康复模型研究;通过感知和监控人体的生命特征并收集和反馈康复相关信息,发出医疗干预信息和治疗方案;采用大数据智能决策引擎进行分析、挖掘、数学模拟、图像分析等手段获得信息,传递信息;进行诊断,评估疾病风险,开展智能判断、决策,展示并提供干预措施。

韩志武:吉林大学生物与农业工程学院教授,博士生导师。国家杰出青年科学基金获得者、教育部“长江学者奖励计划”特聘教授,现任吉林大学工程仿生教育部重点实验室主任、工程仿生国家地方联合工程实验室主任。长期从事机械仿生原理与功能表面仿生方面的研究,系统地研究了典型生物体表优异功能特性(如抗冲蚀、变色、感知等),揭示了其优异功能的作用机理、特征规律和仿生原理,建立了功能表面仿生模型,提出了功能表面多元仿生综合设计原理和跨尺度集成制造技术。研究成果引起国内外科技、工业和航空界关注。

从形似到神似:仿生感知技术研究

仿生学与人工智能联系很密切,仿生学本身是一个很明显的交叉学科。从生物、机

械、材料、物理以效仿自然为核心,全程可持续的创新为特征,是一种交叉创新。还是高效低耗、绿色持续、原始创新、全程创新、可持续创新的一个学科,为解决工程性问题提供了一个思想的源泉。中国制造 2025 装备制造行业提出,绿色行业可持续发展的要求,对高端重大精密装备进行研发。先进的传感和点测技术是高精尖装备的硬件基础和核心能力。一款高端装备离不开高精尖传感器。

我们现在的传感器是单一的,但是动物和植物的传感器是一个整体,这可以算是一种智能。就是说把感知的器件放入传感器里面,既有感知又有反馈的功能还能执行。我们现在有一种智能材料,有光照就可以动,高热也会动,这个智能叫做响应即受到刺激能够实现运动。将来我们可以做成仿生智能的执行器,可以用简单的方式或者机构实现复杂的动作。越来越智能化,把生物中包括动物和植物的一些智能用到我们的传感器设计,比如说我们可以给机器人安上一双灵巧的手使得机器人的手即有触觉又有感觉。目前人眼并不是具有全部照相功能的,人眼不能将其看到的所有信息都反馈到大脑神经中枢。因为人眼系统本身就有智能决策处理的功能,本身也代表一些智能系统,不是所有事情都要放到大脑神经中枢处理,这是来不及的,它自己要有一些判断。如果进一步研究,将生物特征的神似感觉、知觉系统应用到日常生活,也是一种人工智能。

仿生感知研究为传感技术提供新原理、新技术,为传感技术发展带来变革。

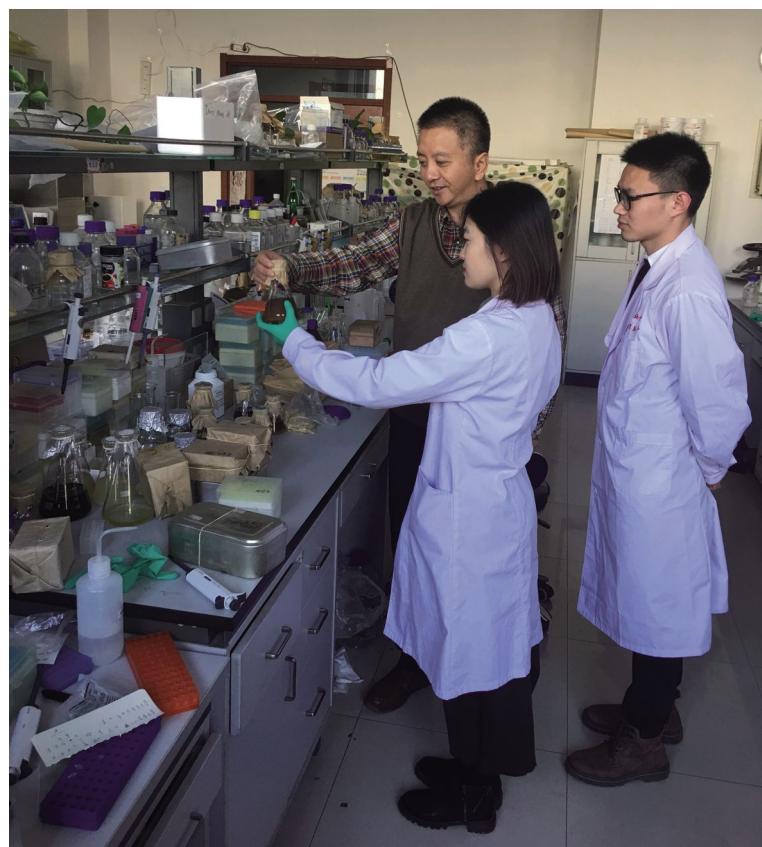
仿生机械量感知为新兴产业发展所需高、精、尖传感器研发带来变革,助力新兴产业发展。

房学迅:专注“益生菌”,开创产业新篇章

文/李瑾历 郝莹 图/沙丽莹

益生菌是一类对宿主有益的活性微生物,是定植于人体肠道能产生确切健康功效从而改善宿主微生态平衡、发挥有益作用的活性有益微生物的总称。益生菌在欧美发达国家,早已是家喻户晓的健康卫士,但因技术壁垒,国内技术还不成熟。

吉林省浦生泰生物技术有限责任公司正是针对这一市场,专注于人体肠道微生态调控产品的研发、生产和健康咨询的生物高新科技企业,是行业标准的开创者、领导者。



实现自己的人生价值,但是光有想法是不够的,还需要脚踏实地一步一步地去做。

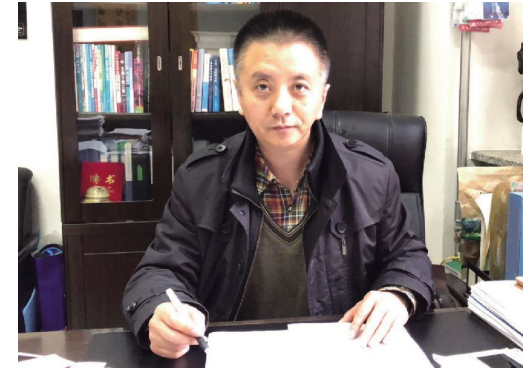
初见吉林省浦生泰生物技术有限责任公司董事长房学迅,低调内敛,热情中透着一种睿智。房学迅毕业于吉林大学,长期从事中药、酶制剂和微生态制剂等与人体健康,特别是肠道微生态、流感和肿瘤等疾病的相关研究。承担省部级以上项目 10 余项,累计发表 SCI 文章 50 余篇,申报并授权专利 10 余项,是吉林大学分子酶学工程教育部重点实验室特聘教授,俄亥俄州立大学访问学者,后被公派到美国留学,成为美国西弗吉尼亚大学医学院生物化学系分子生物学及生物化学博士,美国加州博翰研究所博士后。

2013 年 10 月房学迅回到国内,于 2014 年注册了吉林省浦生泰生物技术有限责任公司。刚开始他只是想找一个代加工的地方将产品制作出来,但是一直没能找到合适的合作企业。直到 2015 年夏天,找到了现在的地方,长春国家汽车电子高新技术产业化基地园区,租用了 1300 余平方米的厂房,建设 10 万级微生态制剂生产车间,购进国际领先的生产设备和产品质量检控设备。

东北冬日里的阳光,温馨而又含蓄,走进长春市汽车电子产业园,远处是一排白色的厂房,棕色的大门旁“吉林省浦生泰生物技术有限责任公司”几个字在金色的牌匾上显得很耀眼,进入厂房内,透过玻璃窗可以近距离的看见加工的过程。

从三尺讲台到商海沉浮

每个人都想拥有自己的一番事业,



2016年3月份,第一批太和元产品试制成功,5月份申请生产许可。

作为一家新兴的高新技术企业,吉林省浦生泰生物技术有限责任公司本着集现代生命科学研究成果与传统中医药精华之大成的理念,力求成为世界健康产业翘楚,引领健康产业发展,为社会提供优质放心的产品和服务,提高人类生活品质和生命质量。

“不健康的生活方式,饮食安全得不到保障,抗生素的滥用等问题更使人们饱受疾病和亚健康状态的困扰。浦生泰秉承‘科技引领健康’的核心理念,加速健康产业的发展 and 革新。在为国家、社会和客户创造价值的过程中,不断提升企业自身价值。”房学迅说。

以科技创新理念开发产品

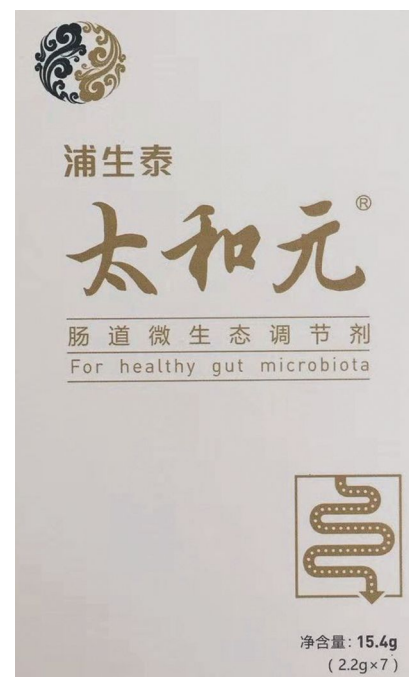
从大门进入项目生产车间,站在车间的玻璃窗外,大型生产设备分布在每一个车间内,车间给人的印象干净、整洁,或许这就是做生物科技行业的基本准则吧。透过玻璃窗可以看到身穿无菌服的工作人员正在为这个高技术含量的生物科技项目生产建设而忙碌着。

吉林省浦生泰生物技术有限责任公司的副总经理杨帆介绍说,生产的过

程包括制剂、制粒、包装等,所有的生产都是在无菌的环境下完成的。

浦生泰十分注重科技兴企的理念,拥有自己的功能性菌种资源库,产品所用菌株均符合美国FDA和中国卫生部关于食品和保健食品的要求。拥有近30人的强大技术科研团队,并通过与美国哈佛大学医学院、波士顿儿童医院、美国东北大学、美国俄亥俄州立大学、美国明尼苏达大学和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等研究机构紧密合作,以高创新科技打造高端肠道微生态调节系列产品,浦生泰在肠道微生态领域的研发能力保持在全球领先水平。

浦生泰坚持产品的高科技投入及高速创新,采用最新高科技益生菌高密度共存发酵技术、辅助因子的理性复合技术和活性因子的高效保护技术等10余项具有自主知识产权的专有技术,活菌数指标达到现有国家标准的5000倍。与美国东北大学Kim Lewis实验室共同开发体外肠道模拟装置,为肠道微生态提供保障;攻破扩散盒技术,这是开发“不可培养”微生态制剂的前提,是未来微生物培养的希望;再加上精准医疗的分析手段,推进个性化产品的研



发,从而保证产品的先进性。

浦生泰现阶段生产的产品主要有太和元、肠清源两种。由美国哈佛医学院、美国东北大学、吉林大学联合研发,是以调理肠道微生态为理论基础的特殊医学用途配方食品。通过多项先进科学技术将有益菌群直接送达肠内,定植肠道,抑制有害菌群繁殖,充分发挥有益菌优势作用。另添加益生菌、谷物发酵精华、药食同源食品等多种营养物质,共同调节复杂的肠道微生态环境。并且该产品耐受胃液,定植肠道中,可在人体中更好地发挥作用。其中,太和元主要针对的是腹泻人群,对放化疗、慢性肠炎引起的严重腹泻,也具有较好的缓解作用;肠清源对各种类型和不同阶段的便秘可以起到较好的改善作用。

资金的支持是其更好的保障

浦生泰的研发基地依托吉林大学分子酶学工程教育部重点实验室。该实验

室近几年来承担了国家科技部、国家自然科学基金委、教育部和吉林省科技厅等省部委多项重大科技专项,在国内外生物学领域杂志上发表研究论文 600 多篇,拥有总价值近 4000 万的仪器平台,极大的加快了产品的研发速度。

由于项目对企业创新能力提出较高要求,每年公司都需要投入大量资金进行科技研发。去年公司遭遇了资金困难,面临资金缺口。经过吉林大学的推荐及立项、专家评审、投资洽谈等一系列程序后,成功获得吉林省科技投资基金有限公司受托管理的“吉林省高校产学研引导基金”的资金支持,帮助企业渡过难关。“当时房租都交不起了,欠了两年的房租,最困难的时候公司的账户上只有 3000 元,吉林科技投资的钱解决了很大的问题。”房学迅说。

未来力求成为全球领军者

创新是一个民族的灵魂,是国家兴旺发达的不竭动力。

企业不断的成长强大,科技创新在发挥着重要的作用。房学迅知道企业要想不断的前进,依赖于企业管理理念、市场营销、技术研发等诸多因素。

因此,在未来的发展中,企业将重点放在将产业做实,并将以最快的速度将太和元、肠清源市场全面推开,在确保产品品质的前提下,保证企业与用户双赢,在各股东的帮助下争取在未来确保销售与利润保持持续增长。

“我认为我们的健康产业属于朝阳行业,国家也越来越重视该行业,我们浦生泰处在一个很好的发展时期,市场前景巨大。凭借产品的优质性,专业的团队,贴心的服务,创造出一片天地是值得期待的。”房学迅说。





马云眼中的金庸

文 / 沙丽莹(吉林省科技投资基金有限公司)

江湖仍在,大侠已逝……于他,时光散尽,只留下书中那些爱恨与生死,离殇与悲怀。于我们,耳畔却响起那曲“沧海一声笑,滔滔两岸潮。浮沉随浪,只记今朝”。

一代武侠小说泰斗查良镛(笔名金庸)10月31日在香港病逝,享年94岁。消息传来,震惊、哀悼、追忆瞬间刷屏。

金庸1924年3月10日出生于浙江省海宁县袁花镇。除了小说家身份,他还是知名报人、社会活动家,曾被誉为“香港四大才子”之一。

金庸先生一直以来的理想是做一名外交官,但由于种种原因并没有从事此行业。于是,命运把他带进了人生另一个方向。

1946年秋天,《大公报》刊登启事:面向全国公开招聘3名国际电讯编辑。一时间,应聘者蜂拥而来,竟多达3000人。金庸凭借自己的才华被千里挑一,进入上海《大公报》,正式步入了报人生涯。

金庸开始武侠小说的创作后,短短几年内就创作了《碧血剑》《雪山飞狐》和《射雕英雄传》等作品,一时间风靡全港。十余年间,他写下15部作品,且部部都有全新突破,留下不可复制的神话。

上世纪80年代初,广州一家杂志开始连载《射雕英雄传》,金庸武侠小说正式进入内地。一时间,金庸先生的武侠小说在大陆广为流传,特别是金庸先生的作品先后被搬上荧屏,更是风靡整个大陆,成为大陆广大群众业余生活的最爱。很多年轻人更是将武侠小说中的英雄人物视为自己一生追求或要达到的目标。可见金庸先生的作品影响了众多中国青年的成长,对文学的繁荣昌盛也起到了一定作用。

马云和金庸相识于2000年7月29日,香港,庸记酒家,一个记者托朋友代马云约来金庸。3小时后,两人成了忘年交。金庸以“神交已久,一见如故”相赠马云。金庸还曾送马云别号“马天行”,



意指天马云行但从不踏空。

2004年金庸到访淘宝办公室,马云、彭蕾、金建行等阿里“十八罗汉”请金庸题字,金庸写道:“宁可淘不到宝,决不能弃诚信。宝可不淘,信不能弃。”

马云与金庸有着近20年交情。马云从小痴迷两件事:一是英语,二是武侠。他熟读金庸的武侠小说,阿里巴巴办公室以金庸小说的武林圣地命名:马云的办公室叫“桃花岛”,会议室叫“光明顶”,洗手间叫“听雨轩”。阿里巴巴的价值体系,先后被称为“独孤九剑”和“六脉神剑”。

据马云此前发布的微博,有一年冬天在澳洲,正好听说金庸也在墨尔本过年,于是马云飞去与他见面。马云只见老先生家的书房里全是各类的书,整整齐齐。晚饭后,马云很好奇地问他:“这些书你都看过吗?”金庸说:“没有。我书看得不多。”马云写道:“我心里大喜,感

觉和我一样,买些书只是放在架子上而已。晚饭后,我又开吹了。我从一战史、二战史……一直侃到未来互联网的影响。让我目瞪口呆的是老先生居然门儿清,从一战、二战澳洲士兵的布防到战况……还说在哪个书架上有哪本书说了那次战事!他还说他不看书,我汗颜得一塌糊涂。”

马云还曾提到,自己2013年去看望金庸,近90高龄的他,坐在躺椅上,手里捧着一套明史。马云感慨,读书越多的人越觉得读书不够啊!2016年3月10日,金庸先生92岁寿辰,马云特别录制了祝寿视频。马云说,金庸武侠精神对自己及阿里企业文化影响深刻,觉得男人一定要看金庸小说。

“刚创业的时候,我们18个阿里巴巴的创始人,十六七个都对金庸小说特别喜欢,金庸的小说充满想象力,充满浪漫主义和侠义精神。尤其是侠义精神,替天行道,铲平人间不平之事。”马云说,“金庸小说里的很多人物我都特别喜欢,但最喜欢的是侠客行里的石破天,他简单,他执着;另外比较喜欢风清扬,他是个优秀的老师。”

金庸走了,带走一个武侠时代……

“铁杆粉丝”马云在微博上悼念金庸先生:“侠者已逝,来者当追,江湖路远,侠义长存!”他表示,若无先生,不知是否还会有阿里。

马云称,只因一个“侠”字,结缘半生。“先生其文也大,其人也真。我爱先生之文,爱他侠肝义胆,光明涤荡;我爱先生之人,爱他儒雅敦厚,赤子之心。初见先生,我如话痨,一人絮叨3小时,先生只笑着听,此情此景,如在眼前;此情此景,再难重现!”

i 未来,这座城市的新符号

文 / 郝莹 李瑾历 曲婉菁 图 / 胡梓博

他们为了艺术创作、艺术推广,敢想、敢拼,他们创造了属于自己的品牌。i 未来这个名字对大家来说并不陌生,从当初的长春市民文化节到如今的长春水文化生态园原创生活集,i 未来一直用自己的力量,让艺术生活成为长春这座城市文化的新符号。



原创生活集热闹非凡

2018年9月30号,i 未来团队在长春水文化生态园的海绵广场区举办了原创生活集,生活集上邀请了省、市知名民间艺术家进行现场艺术作品创作,展演、展示、展卖,并与“水文化”主题有效结合。长春市水文化生态园立足本地、面向世界,通过一品一物的文化特色和内涵,把工匠精神、城市的文化底蕴,借助 i 未来的平台输出给长春市民及外面的世界,让更多的人能够认识并了解东北人是一个什么样的精神面貌。

长春水文化生态园 i 未来原创生活集,以非物质文化遗产展示及原创手艺体验为主,带领市民感受地方文化之美、原创艺术之美。活动现场有 26 万人次参与,当天的销售额近 10 万。这里有非遗传承人、大学生、社会原创人,及坚持自己的艺术喜好的人,同时也包括一些特殊群体,像一些智力障碍人群,还有聋哑人群。目前社会上有很多聋哑学生都会选择创作的方式来生活,除了源于热爱,也因为他们对于工作的选择范围还是比较狭窄的。

当天,长春水文化生态园 i 未来原创生活集上人满为患,展示区的两旁,各种各样的展品琳琅满

目,其中有五个主要项目,包括:植物扎染、版画、木雕、软陶、毛毡。还有五位非物质文化遗产传承人,展示了关东葫芦、满绣、吹糖人、绳结编织、剪纸等技艺。这些人聚集到现场,展示着自己的艺术创作,现场不管是表演还是手工艺,都给长春市民带来了视觉及认知上的冲击。

整个活动都是公益性质的,不会向原创者及传承人收取任何费用。i 未来原创生活集的创办目的就是要让更多的原创人进行产品的展示和售卖、表演。为他们提供一个离梦想更进一步的平台,并且希望能够帮助更多的人。

“现在机器加工的产品太多了,但是咱们手工做的产品是有温度的,它也是弘扬咱们的传统手工艺,是原创人手工一点一点做出来的,这个意义是不一样的。”原创人康成新说。

从线上到线下的完美结合

从对原创艺术的憧憬的渴望,到城市文化新符号,i 未来一路坚守着自己的梦想,三年的时间,i 未来原创生活集走过了北京、山东、云南等省市共 12 个,举办了 58 场活动,每一场活动,团队的所有成员都全力以赴。生活艺术化,是生活水平的提高;艺术生活化,是让艺术走向大众。

三年来,i 未来不仅吸引了很多人加入他们,更是创办了自己的 APP。i 未来 APP 是一个集电商售卖、活动体验、美文分享、社交互动为一体的原创艺术交流交易平台,以宣传推介原创艺术产品、原创艺术精神为主,致力于原创艺术产品与大众消费市场的对接,聚焦原创艺人,分享生活态度,传播原创艺术生活方式,让原创艺术产品成为生活必需。而展示及交易的产品来源于高校艺术类师生、民间艺人、非物质文化遗产传承人,每件作品都带着作者对艺术真挚的情感和文化传播的态度。线上活动,线下体验,i 未来体验店分别位于新天地购物公园、



伪满皇宫、Touch12街、栖乐荟。让原创手艺人有了展示自己艺术作品的空间,也给长春市民提供了一个零距离参与原创艺术创作的平台。

2018年8月,i未来迎来了它三周岁的生日。

三年的风雨兼程让很多长春非物质文化遗产传承人和喜爱艺术的年轻人熟知了i未来,也走进了i未来。i未来给喜爱艺术想要展现艺术之美的人提供了一个广阔的舞台。在这里,原创人和艺术人进行分享和交流,并且进行产品销售。

对于艺术类大学生来说,i未来最大的吸引力是能扶持大学生创业,给他们带来创业的机会。对于非物质文化遗产传承人和社会原创人来说,i未来最大的吸引力是在社会上为他们提供了一个就业机会和就业平台。

“我觉得i未来对于我们原创人来说是一个很好的平台,首先给了我们一个展示自己的机会,也让我们得到了一个理想的工作环境和生活方式,人能做自己喜欢的工作并以此为生,对于给我们提供这样一个地方和平台的i未来,我们充满感激。”i未来体验店栖乐荟店店长史印丙说。

未来希望让城市更有幸福感

史爽是吉林艺术学院的一名在校老师,她是i未来的董事长,同时也是一位创业者。她今年41岁,是土生土长的长春人,所以对这座城市有着深厚的感情。

这次i未来原创生活集的展览得到了长春水文化生态园的大力支持,助力营造氛围的同时,长春水文化生态园也希望生活在这里的人能改变他们一些陈旧的生活习惯和不时宜的生活理念。

当长春市民亲眼看到艺术家在现场的制作过程,就很容易感知到艺术家的情怀与艺术相关的背后故事。所以i未来同样是一个文化精神

传播的媒介!

现在的人们普遍都喜欢原创的东西,因为可以以此来代表独一无二的自己,其实这就是一种消费的转型。

“这次的市集不单单是为了销售一些东西,更重要的目的是想借助于做市集这样的手段宣传推广一种生活方式,希望更多的百姓走进我们,贴近我们的原创艺术,也希望这样的一个平台能把原创艺术品转化为艺术商品,增加长春艺术氛围的同时,能帮助一部分人提高现有的生活水平和生活质量。”史爽说。

精神文化产品除了其思想价值、艺术价值、审美价值等等,还包括通过价值转换获得经济利润。那些物化程度较高的精神文化产品,更需要重视经济手段的转化,使产品适销对路,满足不同层次的文化消费需求。在i未来的带领下,这些精神文化产品问世之后,对社会产生了积极良好的影响。在市场经济条件下,精神文化产品只有面向市场,适应市场,才能在市场竞争中求得生存和发展。

由史爽向吉林省教育厅申请的《吉林省文创产品工程研发中心》在今年成立了,希望接下来可以打造一个文创产品工程研发的平台,同时成为吉林省文创的一个孵化中心。让生活在这座城市的人能有更多有趣的事情,有更多跟文化艺术相关的内容提供给大家去丰富业余生活。

一直以来,i未来文化集在推广传统文化的同时,也是在解决社会问题。文化发展需要原创,需要自己独特的品牌,原创和民族品牌需要更多人从事这样的行业,生产更多这样的产品,这样才会培养出来更多热爱传统工艺的从业人员。希望这些人更好的生存下去,就要帮助他们得到更大的市场认知,生存环境才可以被改变。同样,这也是消费者对消费理念的一个转型。可以说,i未来文化集的愿景就是为我们的民族品牌、为我们的文化振兴、为文化产业发展,打下一个坚实的基础。

在这个城市中,i未来团队是有社会责任感、对长春有深厚情感的一群人。长春有着幸福城市之称,让生活在这里的人更幸福,让更多的人愿意留在这里,不用去外面漂泊也同样有很好的生活,让更多人得到经济上富足的同时也得到精神上的满足和社会给予的认可,让文化传播渗透到城市的每一个细胞里,文化氛围的繁荣、活跃,使整个城市有一个质的提高,这就是i未来团队的梦想和初衷。



华兴资本离世界级投行还有多远？

文 / 许芸

长袖善舞的包凡，带领华兴资本操刀了多家知名新经济公司的资本运作，毫不掩饰对“成为世界级投行”的野心，也得到一众互联网、资本大佬实际行动支持。但搞定了大佬，小股民却不一定买账。



不夸张地说，整个互联网圈大佬都是包凡的哥们儿。

2018年9月27日，华兴资本上市登陆港股。马化腾、李彦宏、王兴、刘强东、沈南鹏、程维、姚劲波……等等大佬纷纷恭喜，并回忆他们曾经和包凡“一同战斗”过的日子。

2015年年初，滴滴、快滴谈合并时，包凡租下整个总统套房，拉来程维和陈伟星在屋里谈了3天。

两个月后，58同城和赶集网谈合并，包凡又把姚劲波和杨浩涌拉进总统套房待了3天，这次没那么顺利，包凡在谈判中悄悄发短信给姚劲波：“你是我见过的最有胸怀的企业家，要是我，早就不干了”。

同年又两个多月后，王兴拨通了包凡的电话，之后包凡促成了美团点评的合并……

更早之前，包凡操盘了优酷和土豆的合并，爱奇艺和PPS，腾讯入股京东……

2014年，京东IPO彩排，刘强东朝台下的包凡喊，“老包，等会儿你也上来讲讲”。

近10年来，几乎所有中国大型互联网公司的重要资本动作，背后都有包凡的身影。然而，这只是包凡的一个小小侧影。从包凡这个土壤中生出的机

构华兴，才是包凡的全部愿望。

但这次，资本市场的“老朋友”华兴资本却遭遇了当头棒喝。

当头棒喝

9月27日9点半，华兴资本创始人包凡敲锣宣告，华兴资本登陆港交所。在华兴资本成立的第13个年头，包凡终于把公司带到了资本市场。

“华兴经常来港交所，第一次自己成了主角。”华兴新经济基金管理合伙人杜永波在上市当天说道。

而就在前一周，也是在港交所，美团点评-W港股上市，当时的华兴资本还是这次IPO的独家财务顾问、联席全球协调人、联席账簿管理人及联席牵头经办人。之前，包凡、华兴资本是陪衬的绿叶；而这次，是主角红花。

华兴资本朋友众多，左手是极具发展前景的大型新经济公司，右手是大型投资机构。华兴资本站在中间，为他们的资本运作出谋划策，牵线搭桥。

华兴资本要上市，蚂蚁金服、雪湖资本各自投资5000万美元，和投资2500万美元的LGT一起，



成为了华兴资本的基石投资人。中国人保 PICC、京东金融、高瓴资本、资本集团、对冲基金 Coatue Management、阳光保险、凯思博投资管理、安大略省教师退休基金会等国内外机构也纷纷入股。

上市当天,华兴资本的朋友和股东们:红杉资本中国创始合伙人沈南鹏、成为资本创始人李世默、工银国际董事长丛林、雪湖资本创始人兼首席执行官马自铭等来到现场为包凡庆贺。李彦宏、王兴、姚劲波、程维等合作伙伴也送上了祝福。

“在这个行业做了 10 多年,华兴资本对新经济公司有天然的吸引力,他们也希望我们可以成功。”包凡表示,自己的微信被各种祝贺刷屏,大都是来自互联网等新经济领域的创业者们。

一派喜气洋洋中,股价却来泼冷水:华兴资本上市当天以发行价 31.8 港元开盘,随即迅速跌破发行价,当天收盘价报 24.7 港元,跌幅高达 22.33%。

按华兴资本总股本 5.48 亿股计算,发售价 31.8 港元/股时其总市值为 174.26 亿港元,到收盘时 24.7 港元/股,上市当天市值缩水 38.91 亿港元。

包凡当天回应称,我们做对机构的业务,在市场上知道我们的不多,大市比较有挑战,意料之中。并表示,“我觉得公司的投资价值主要还是取决于基本面的,我们对未来业绩的增长还是很有信心。因此对于短期的股价波动我们并不太在意太关注,希望大家对我们有信心。”

上市当天下午,华兴资本发布了 2018 年中报,营收 1.09 亿美元,较上年同期实现翻倍增长。

但是 9 月 28 日,华兴资本股价继续下跌,收盘价报 22.5 港元,跌幅 8.91%。至此,上市短短两个交易日,华兴资本市值共跌去近 51 亿港元。

搞定了大佬们,小股民为什么都不买账?

事实上,自华兴资本启动上市发行以来,市场上一直有声音质疑华兴资本估值过高,认为破发原因也在于此。

对此,有媒体联系华兴资本公关部人士,问及破发及市场质疑问题,该人士回应称,“股价会受包括市场状况在内的一系列因素影响,因此对于近期股价波动的确切原因,我们不便评价。”

上述公关部人士称,“目前华兴各项业务运转正常,运营和财务指标良好,我们刚刚公布的上半年业绩证明了这一点,业务形势强劲,既证明了新经济金融市场持续的增长力,也体现了我们过往数年平台投资正结出果实。”

华兴的好时代、坏时代

2005 年,在摩根士丹利、瑞士信贷、亚信集团工作多年,兼具国际投行和 TMT 行业经验的包凡,成立了华兴资本,提供财务顾问服务,关注 TMT、医疗保健和消费品等行业。

彼时,正值互联网风起云涌的开端,多家互联网公司在海外上市,但基本被国际大投行瓜分,国内的投行并未能分到一杯羹。

押对筹码的华兴资本,很快迎来了好时代。

和包凡同一时期创业的互联网新贵们,如今成了互联网行业里叱咤风云的大佬。秉持“先做朋友再做生意”的包凡,投行业务开展起来如鱼得水,左右逢源。

阿里、京东、360 等大型互联网公司的投融资活动中常见华兴资本的身影;58 与赶集、滴滴与快的、美团和大众点评等棘手的并购案最终都被包凡一手搞定;京东、美团、陌陌等公司的 IPO 中,也有华兴资本的助力。

华兴资本在招股书中披露,截至 2017 年 12 月 31 日,中国新经济企业市值或估值最大的 20 家企业中,华兴的客户有 15 家,独角兽公司客户占中国独角兽公司总市值的 56%;截止 2018 年 3 月 31 日,已为约 700 项交易(逾 1000 亿美元)提供顾问服务。

华兴资本为这些新经济公司投融资、并购、上市出力,也受益于这些公司的快速发展,获得不菲收入,在业内声名鹊起。



包凡



去年以来，国内资本市场对新经济公司敞开大门，华兴资本和它的老朋友们，可以说迎来了最好的时代。

一边是 A 股对互联网等新经济公司抱持欢迎态度，360 回 A，独角兽新政，引得百度、搜狗、网易等公司当家人纷纷表态考虑回归 A 股；另一边，港股大开方便之门，允许同股不同权、尚未盈利或无收入的生物科技公司赴港上市。

小米率先冲上了港股，随后，美团点评和华兴资本在同一天提交了招股书，前后隔了一个星期正式登陆港股。

不过，等待它们的，都是无情的“破发”。

观远时代杨斌分析，小米、美团等新经济公司的破发，除了港股投资人对新经济公司不买账，还有一个短期因素，就是“锚定投资”（锚定：是新股上市发行，在国际配售前，和承销商提前下单商定拿货）快速获利了结，砸盘退出。因为锚定投资者没有 6 个月的锁定期，而新中签的个人投资人面对快速下跌也多数会选择卖出。这一波港股处于高位，大家的定价，都不低，也自然较容易破发。另外，小米、美团，受限于深交所、上交所，同股不同权的问题，暂时未能进入沪港通、深港通，一定程度也影响到这两家股价。

杨斌分析，华兴资本这一轮的融资，百亿（港元）估值确实过高了些，它的业绩表现也不如预期，港股的机构投资者不愿意买单。

“华兴的主营业务是服务于新经济的 FA，投行在港股、美股的市盈率普遍不高。华兴资本的轻资产业务模式，可对标纽交所上市的 Lazard

（LAZ）。Lazard 是一家投资银行，主营业务收入中基本上也是一半来自投资银行及顾问业务，一半来自于资产管理业务。Lazard 市盈率（TTM）17.37 倍，市净率 4.2 倍。虽然有观点认为华兴是新型投行，不能按传统投行、券商适用的方法进行估值，但考虑到近年中国互联网一级市场融资难的状况，投资人对华兴未来业务的成长性，还持观望态度。”

杨斌认为，港股的投资人，看重业绩、成长性，如果小米、美团的业务能持续爆发，慢慢这些破发的优质股，价格还是会上来。华兴资本募资的一个用途是用于投资，包凡团队、险峰华兴陈科屹团队的投资做得不错，从 FA 转至投资人，如果华兴、华菁证券能做出成绩，市场还是会慢慢给予它百亿（港元）的估值。

一路繁花相送，甫入资本市场却遭冷遇、备受质疑，对于华兴资本来说，又何尝不是坏时代。

包凡的焦虑

对资本市场有着敏锐嗅觉的包凡，被裹挟在时代的洪流中前进。

2015 年，中概股回 A 潮掀起，长期围绕美元市场的包凡嗅到了危机。“哥们，3 年后我们可能就没饭吃了。”焦虑的包凡在一次和部下聊天时说道。彼时，华兴资本刚刚完成几起大并购，风头正盛。

此前，包凡擅长做的就是带领他的创业科技公司，远赴海外上市。当中概股出现回归潮，国内资本市场对未盈利的高科技公司开放时，海外上市将会减少。当时来看，科技股 A 股上市将成为主流。

这也是包凡的焦虑所在。很快，包凡着手组建华兴的 A 股部门。并逐渐拿到 A 股市场的投行牌照。华菁证券身上承载的是华兴资本打入 A 股市场的希望。

包凡成立华兴资本的初衷，是要做好 FA（财务顾问），精品投行。但后来，在投行之上，包凡不断做起了加法，于是有了投资和证券业务。华兴资本目前三大块业务中，除了投资银行、投资管理外，另外一个就是华菁证券。

目前，华兴资本长期发力的投行业务仍然是其收入大头，今年上半年实现收入 7319.1 万美元，同比增长 100.3%；投资管理业务收入为 2422.9 万



美元,同比增长 96.9%。截至 2018 年 1 季度,华兴资本的私募股权管理规模为 41 亿美元。

但是被寄予厚望的华菁证券却又最令人头疼,2018 年上半年,华菁证券实现收入 1103.7 万美元,同比增长 105.1%;但是却亏损 923.3 万美元。

早在 2012、2013 年,华兴资本即已先后拿到了香港、美国的券商牌照。奇虎 360 在华兴资本的帮助下从美国退市,但当时的华兴资本并没有 A 股券商牌照,服务因此断节。

自 2005 年证券行业风险处置以来,证监会对新设证券公司的牌照控制就非常严格,10 多年来几乎没有新增过券商牌照。2016 年 4 月,证监会核准设立了由华兴资本旗下万诚证券、光线传媒等持股的合资券商华菁证券。

华菁证券是根据《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》(CEPA) (即 CEPA 框架) 批准设立的首批合资证券公司之一。“这种方式实际上是有特事特办的安排在里面的。”一位投行人士对媒体表示。

对华菁证券的重视,或许在一定程度上促成了华兴资本的上市。

曾经,包凡并没有将华兴资本推上市的想法。

10 年前,华兴资本已在行业内崭露头角,包凡表态,华兴资本虽具备 IPO 实力,但并未有 IPO 计划。他认为过早 IPO 会影响投行的发展。10 年后的第一季度,包凡还是坚持不上市。今年 3 月下旬,有媒体曝出华兴资本在筹备上市。3 月 24 日,华兴资本对此回复称,目前没有任何上市计划。包凡更是直言:“胡扯。”

但事情很快反转。6 月华兴资本提交申请材料,9 月正式上市。

华兴资本在 9 月 27 日上市当天的媒体交流会上透露,从启动上市到完成一共经历了整整 6 个月。这也意味着,可能华兴资本否认上市的话音刚落,转身就开始筹备上市了。

这样的反转操作,或许源于证监会的一纸通知。

今年 3 月 30 日,证监会发布就《证券公司股权管理规定》公开征求意见的通知,在征求意见稿中,证监会要求证券公司的控股股东应满足“净资产不低于 1000 亿元”、“最近 5 年原则上连续盈利,最近 3 年主营业务收入累计不低于 1000 亿元”等条件;要求证券公司的主要股东,应满足“净资产不低于 2 亿元”、“最近 3 年原则上连续盈利,不存在未弥补亏损,且最近

3 年营业收入累计不低于 500 亿元”等要求。

这对于拿下 A 股券商牌照不过两年的华兴资本来说,显然是个坏消息。不管是华兴资本,还是光线传媒,显然都无法满足要求。

虽然目前《证券公司股权管理规定》还在研究阶段,但与监管层赛跑,尽快上市寻求资本助力,尽快扩大业务、资产规模,保住 A 股券商牌照是华兴资本的当务之急。

华兴资本不断拉长的战线和下滑的利润,或也不再允许包凡游离于资本市场之外。

2015 年至 2017 年,华兴资本拥有人应占期内利润分别为 2884.4 万美元、3183.3 万美元、3.2 万美元;公司拥有人应占经调准净利润(未经审核)分别为 7335.3 万美元、5517.9 万美元、5810.3 万美元。

业务不断扩张的华兴资本竞争对手也在增多,需要投入人力物力“打仗”,加之投行等业务本身就是“以人为本”的行业,华兴资本在人力方面的支出居高不下。何况,虽然不着急退休,但包凡已经开始想着选拔“接班人”。他急着“去包凡化”,去掉华兴资本身上的“包凡”烙印。

2015 至 2017 年,华兴资本的薪酬及福利开支分别为 4360 万美元、6470 万美元、1.01 亿美元,分别占当年总收入的 36.3%、48.5%和 72.7%。意味着 2017 年 7 成以上营收拿来发了工资。

包凡的野心,从华兴资本的英文名“China Renaissance”和后来的不断扩张上可见一斑。

在华兴资本越来越“重”的现在,包凡还能不能把公司拖到世界级投行的位置?

(综合摘编自《市界》、投资家)



华兴资本上市

王兴：向资本“投降”

文 / 黄枪枪

其实,对于上市,王兴一直非常抗拒。在他更多的公开表态里,绝大多数表态也是“谁先上市,意味着先投降”。但成立 8 年未盈利,不想上市的王兴,终究“先投降”了。有互联网观察人士称,这更多是资本逼迫的结果。



9月20日,美团点评创始人王兴,与两位外卖骑手,共同敲响了港交所的铜锣。

港交所再度迎来一家高市值的互联网公司。美团开盘价为每股 72.9 港元,较发行价上涨 5.65%。美团 IPO 发行价定在每股 69 港元,扣除相关发行开支后共计募集资金 325.6 亿港元(约合 41.5 亿美元)。市值 4000 亿港元,约 510 亿美元——按这样的市值,美团将超过小米、京东成为国内第四大互联网公司,仅次于 BAT。

相比上市给王兴带来了 53 亿美元的财富,外界的关注点在于,美团自 2010 年成立以来,8 年都还未盈利的情况下——过去 3 年,公司亏损额分别为 84.74 亿元、62.55 亿元、38.26 亿元,今年前 4 个月的亏损额为 25.26 亿元——是什么支撑了美团 500 亿美元的市值?这样的市值是否合适?

对此,多位投资人士表示:“在互联网世界里,美团上市给二级市场带来的冲击在于,没有人能够用既有的市值模型,给出最富逻辑的市值,因为美团的商业模式在全球范围内,都很难找出一家相似的对标公司。且美团的边界发散,有诸多正在成长的新业

务,未来故事如何讲述,回报和风险难以预估。”

不想上市,王兴的“投降”

在港交所 IPO 现场,王兴连说了 7 个感谢:感谢 3.4 亿用户、470 万商户、60 万外卖小哥和曾经、现在的投资人、美团所有员工。尤其,他提到特别感谢乔布斯。“如果没有苹果、没有移动互联网,就没有美团的今天。”

他和美团的高官们站成一排,这里有创业开始就在他身边的穆荣均、王慧文,也有后来加入的陈少晖、陈旭东、王蒲中——招股书显示,王兴、穆荣均、王慧文分别持有 11.44%、2.51%、0.73% 的股份。

另外,腾讯持股 20.14%,红杉持股 11.44%,美团的上市,将给上述投资者带来巨大回报。不过,在不同股不同权的制度安排下,公司董事长兼 CEO 王兴为实际控制人。

从时间上来看,从提交 IPO 申请书到正式上市,美团只用了 3 个月,可谓非常快了。

今年 6 月,美团提交赴港 IPO 申请书;8 月 23 日,通过港交所上市聆讯;9 月 4 日,美团更新招股



书，增加了截至 2018 年 4 月 30 日的最新数据；9 月 20 日，美团正式挂牌。

其实，对于上市，王兴一直非常抗拒。2017 年 10 月，美团完成 40 亿美元融资，彼时王兴对外表示：“如果我们想上市立刻就可以上市，但这不是最好的选择。”在他更多的公开表态里，绝大多数表态也是“没有时间表”“不重要”“谁先上市，意味着先投降”。

但不想上市的王兴，终究“先投降”了。记者注意到，王兴所有拍照留影中，脸上未见多少笑容表情——这与冲台下竖起大拇指，露出大笑脸的王慧文形成鲜明对比。

那么，王兴为何“投降”呢？有互联网观察人士称，这更多是资本逼迫的结果。

此前，美团经历了 7 轮融资，获得了总计 563 亿人民币的投资，背后有腾讯、今日资本、红杉资本、阿里巴巴等资本大佬，其融资规模是很多上市公司都难望其项背的。

美团营收也在快速增长，数据显示，美团营业收入 2015 年至 2017 年分别实现 40 亿元、130 亿元、339 亿元，3 年收入增长超过 7 倍。截至 2018 年 4 月 30 日，美团点评营收 158 亿元。

不过美团在强势增收情况下，却连年亏损：2015 年到 2017 年，美团分别亏损 105 亿、58 亿、190 亿。截至 2017 年，美团累计亏损 82 亿。2018 年前 4 个月，美团亏损 227.95 亿元，去年同期亏损 82.04 亿元，同比亏损扩大近 3 倍。

“美团以其庞大的体量，已经多轮融资，恐难以在一级市场继续融资。因此，进入二级市场或许是美团的必然选择。”9 月 20 日，一家私募基金投资机构负责人表示，在近 3 年连亏近百亿元情况下，机构投资者人退出压力也越来越大。“公司一轮一轮融资背后，市值水位也越吹越高，但‘击鼓传花游戏’的最后一棒就是上市。”

此外，在易观咨询分析师杨欣看来，美团业务线拉的很长，并且各个业务线的竞争对手都有资金和规模的优势，美团融资储备在这样的情况下不会维持太久，后续资金压力应该是美团近期上市的重要原因之一。

回顾王兴十多年创业史，可以发现他是一个对资本态度强硬的创业者。早在校内网时期，千橡老大陈一舟找到他，说：“如果你们不卖，我就拿钱砸市场。”王兴被激怒了，拒绝跟陈一舟谈判，直至被逼至弹尽粮绝时才同意接受陈一舟 200 万美元的收购。

2015 年，阿里退出美团，也是创业者与投资方博弈的结果——2015 年 10 月，美团合并大众点评后，不仅大众点评一方多数联合创始人出局，不愿受阿里股东控制的王兴与阿里之间也产生了巨大矛盾，最终两者决裂。

2017 年 6 月，王兴在接受《财经》杂志采访时以爆料方式，公开批评马云，与阿里反目成仇。此后，阿里出售了彼时估值 10 亿美元的美团股权，美团则投入了腾讯怀抱，此后阿里又全资收购饿了么，点燃对美团的战火。

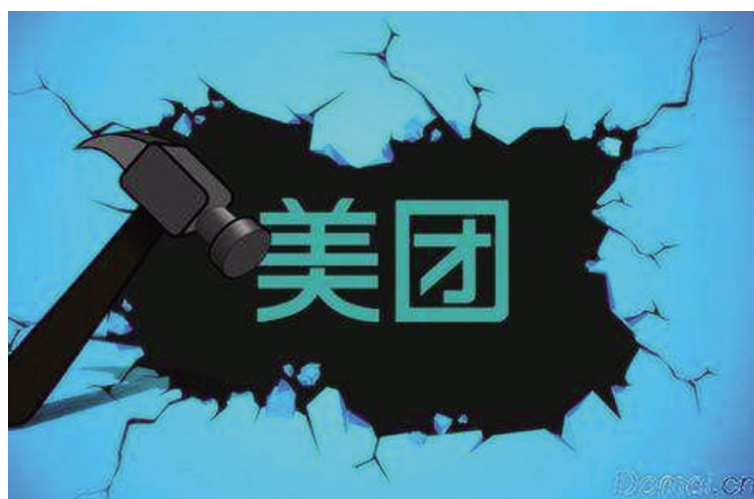
这是王兴对资本一贯的态度：资本很重要，平等和尊重很重要。

500 亿美元市值是否太贵

但问题是，上市后的美团，面临的将不仅是十几个专业投资方，而是数十万的大小投资人，以及资本市场的公开监督，甚至“沽空交易”（做空）风险，那么王兴还能保持自己对资本的态度吗？

现在的王兴，恐怕没有答案。但回顾 3 个月的上市历程，他肯定有更深的体会——自 6 月 25 日在港交所披露美团点评上市申请，几个月以来，美团始终在舆论的旋涡中挣扎，尤其是与美团去年 10 月完成 C 轮融资时市传估值才 300 亿美元（约 2340 亿港元）相比，短短不到 1 年时间已近翻倍，颇受业内质疑。

最近，就有参加了美团 IPO 路演的市场人士表示，美团 500 亿美元估值太贵。“近期，港股上市的大陆企业在一级市场获得高市值时常出现。这主要是因为一级市场的交易主要在少数几家机构之间进行，而二级市场是由许多市场参与者共同推动的，这





两个市场都有可能出现非理性的情况，不管是高估还是低估。”基岩资本副总裁黄明麒就公开表示，“市场的非理性主要还是市场对‘独角兽’的超高预期引发的。美团 500 亿美元的市值，的确有点偏高。”

与其他独角兽不同，在互联网行业，美团是一个独特存在，其业务涵盖了团购、外卖、酒店、旅游、出行、零售、金融等各个领域。不过，在几乎所有领域都不是绝对领导者角色，即便在美国互联网市场也基本找不到一个可以对标美团的互联网公司。

美团招股书数据显示，美团餐饮外卖在中国市场份额从 2015 年的 31.7% 增至 2017 年的 56%，截至 2018 年第一季度又增至 59.1%。相比之下，2017 年饿了么收购百度外卖后，其市场份额在 43.5% 左右。2018 年 2 月，阿里巴巴耗资 95 亿美元全资收购饿了么，饿了么如今市值在 100 亿美元左右。一位私募基金分析师称，以此对标，美团外卖业务价值 100 亿 - 150 亿美元是合理的。

在酒旅领域，美团对标携程，携程市值大约为 265 亿美元，在 OTA 行业可谓一家独大。而美团到店、酒店及旅游收入约 109 亿人民币，因此，美团酒旅的市值大约有 50 亿美元的规模。

打车业务上，美团迟迟没有在北京等城市落地，和处于垄断地位的滴滴也无法抗衡，对标滴滴 500 亿美元市值，美团打车值几十亿美元。

至于共享单车业务，摩拜单车业务按照美团的收购价格，是一个价值 30 亿美元的业务——相

反，单车业务给美团带来了巨大负担，仅仅是 2018 年 4 月，摩拜净亏损 4.8 亿元。而在今年前 4 个月的财务数据中，美团经调整亏损净额 20.20 亿元，收购摩拜是重要原因之一。

因此，把这几项业务的市值加总起来，最多只有 350 亿美元，和美团 500 亿美元市值相去甚远。

不过，也有咨询机构表示，美团市值是合理的。我国的生活服务市场空间巨大，2023 年我国生活服务市场整体规模将达到 33 万亿元，接近 2017 年水平的一倍。作为构建全服务生活平台的美团，整个成长空间和想象空间比较大，可打的牌也比较多。

与阿里战火一触即发

对美团点评上市后的前景，外界也质疑其能否撑得起高市值。

目前，美团收入来源主要为三部分：分别是餐饮外卖，到店、酒店及旅游，新业务及其他。其中，餐饮外卖收入占比从 2015 年的 4.3% 增长至 2017 年的 62%，成为美团主要业务。2017 年餐饮外卖收入约为 210 亿；到店、酒店及旅游收入约 109 亿；新业务及其他收入约为 20 亿。

毫无悬念，在美团的“三驾马车”当中，美团外卖业务是重中之重。有参加路演的市场人士指出，美团团队提出，外卖业务方面，美团将努力保持每单 1 元的净利润——目前按照单次配送计，美团点评单笔佣金及配送收入 7.3 元 / 笔，骑手成本 6.3 元 / 笔，预计未来订单量将会达到 300 亿单，因此将为美团带来近 300 亿元的净利润。“如果可以达成这个盈利，很多投资人还是会比较认可的。”

该增长数据暂未获得美团方面官方证实。不过，美团 2017 年全年餐饮外卖的订单量为 40 亿单，今年前 4 个月订单量为 16 亿单，照此估算全年为近 50 亿单，离 300 亿单的“小目标”仍有很大的差距。

另外，外卖业务还正在遭遇强力竞争对手的重重逼迫。

为了狙击美团，饿了么在 7 月初发起“夏季战役”，饿了么 CEO 王磊称将投入 30 亿，力争在一年内将市场份额提高到 50%，以掌握竞争主动权。饿了么还获得了阿里生态的流量加持，饿了么取代了手淘上的外卖入口，成为默认入口之一，并与



优酷、天猫、虾米等阿里系产品打通了会员体系，实现流量、会员数据互通。一直处于上市缄默期的美团则表现得格外低调，并没有跟随饿了么的补贴战。

更大的竞争，将直接来自阿里巴巴。8月23日，就在美团通过港交所上市聆讯的当天，阿里巴巴公布今年第一季度财报的同时，阿里巴巴宣布将整合饿了么和口碑，成立一家全新的本地生活服务公司。据悉，该公司目前已经收到来自阿里、软银等投资方约30亿美元的投资承诺。如果融资顺利达成，这一新形态超级独角兽的估值会达到250亿美元。

值得注意的是，新公司将由阿里巴巴 CEO 张勇亲自挂帅，可见马云对此次整合动作的高度重视。市场普遍认为，阿里此举直接瞄准了美团，口碑要对战大众点评和美团，而饿了么则是出击美团外卖。

实际上，阿里系与美团的战火，将远远不止于此。新零售和本地生活服务是阿里的重点战略，且布局广泛。分解来看，口碑、飞猪、饿了么、淘票票，几乎是全业务线的和美团形成了竞争关系，而最近1年来，阿里系的资源调配也明显是往加大投入、调整队伍、全面出击的方向来调整。

可以预见的是，随着阿里与美团战火的点燃，作为美团的大股东，腾讯也不可避免将加入战场。一位餐饮行业资深人士表示，这种重量级的战争，想停下来很困难，因为他们都源源不断产生利润，支撑着他们拿下这场消耗战。

四面树敌，同时开战

不过，对向来将美团对标亚马逊的王兴来说，外卖业务并不足以支撑起他的互联网巨头梦想，哪怕由此四面树敌。

今年初，美团正式向滴滴开火，在南京试运营1年之后，正式在上海等地进入网约车业务。尽管网约车新规对价格补贴有明确的限制，但美团仍坚持烧钱补贴用户和司机，有专业人士计算，美团的单均补贴达到了40元左右，烧出了日订单30万的战果。

彼时，有业内人士称，明眼人都知道王兴进军打车的时机并不太好，因为美团在到家、到店两个核心场景中都处于烧钱状态，虽有30亿美元现金

储备，但与有120亿美元储备的滴滴较量，风险很高。王兴看中的无非是高频业务所带来的订单和GMV，IPO计划很可能加剧了这种冲动。

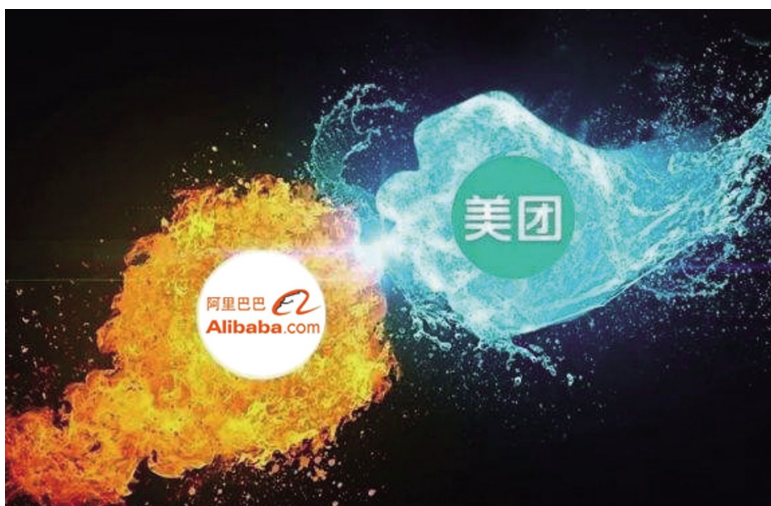
作为反击，滴滴在今年4月也开始试水外卖业务，目前已经进入无锡、南京、泰州、成都、郑州等城市。在当时媒体铺天盖地的报道中，“滴滴外卖”是程维的反击之举。据滴滴创始人程维向媒体透露，美团打车在南京上线当天，他还在和王兴吃饭，饭局上只字未提，吃完饭自己看新闻才知道这个事。

随后，双方打起了口水战。滴滴称自己订单量 and 市场份额抢眼，美团说滴滴数据造假；美团称自己迅速在上海占领了三分之一市场，滴滴直指价格补贴有害市场。

不过，两者上半年的口水战看上去已经偃旗息鼓——上海之后，美团打车没有再开新城，也迟迟没有进入规划中的北京、成都、杭州等地。在今年1月份时，北京注册司机就已经满20万人，如今真在落地服务的只有上海、南京两地。同样，滴滴在外卖领域，也没有掀起多少风浪。

而在美团业务的三架马车当中，酒旅业务也是必然无法忽视的一部分。据招股书显示，2017年，美团超过80%的新增酒店预订消费者及约74%的新增其他生活服务消费者是从餐饮外卖及到店这两个核心品类转换而来。

这个领域的对手是携程、飞猪、途牛等。2014年6月，美团成立了酒店事业部开拓酒店业务，2017年4月又将酒旅业务整合在了“美团旅行”旗下，当时就曾公布数据称订单量已经超过去哪



儿、直逼携程,引来了业内一片质疑之声。

2017年4月接受钛媒体采访时,美团点评透露,住宿业务已经实现千万级别的盈利。“目前,在经济型酒店方面,我们仍然有绝对优势;在高星级酒店方面,我们正在快速追平,缩小差距,按照目前增速,未来将实现反超。”

最新数据显示,酒旅业务仍旧以途牛、携程、飞猪为主要头部企业, TOP 3 企业更是在2017年占据了71.8%的市场份额。但不可否认的是,美团此前已经建立了稳固的高频核心业务,在自带流量的加持下,发展速度确实不可小觑。

2012年美团刚切入市场的时候,也是以三四线城市、中低档领域开始,再一步步进行扩张。

美团的未来,在于王兴之手

但这些战火胜败如何,很大程度上,将掌握在王兴手中——这与投资人的看法一致,一位投资人就表示,对美团的500亿美元的市值看好,正是基于对王兴的信任,看作为CEO的王兴,是否值得投资。

在互联网创业的圈子里,王兴绝对算得上是一位老兵。对于曾经创办过校内、饭否,但因为种种内外因未能坚持到最后的王兴来说,美团是他最有希



望能够走到上市的创业项目。

对于美团,王兴曾为自己定下一个宏伟目标。在2015年的一次内部会议中,他提到美团完全有机会成为一家超过1000亿美元市值的公司。

在路演中,王兴对美团做了一个比较清晰的阐述:以Food+Platform(平台)为战略核心,通过一个平台支撑多品类的业务,实现在各品类之间的交叉营销,实现了完整的线上线下闭环。即通过吃来吸引保留用户,高频带低频,延伸至出行、差旅、娱乐、购物等其他品类,覆盖整个消费周期。

上市之后,美团业务路径应该是延续这一思路来做。不过,尽管上市可以帮助美团一次性拿到300多亿港元(相当于40多亿美金),让王兴一夜暴富,但对于一心想把美团打造成一家超过1000亿美元生态帝国的王兴来说,这些钱还远远不够。

作为中国最早的团购网站,美团经历了百团大战、千团大战,与竞争对手拉手网、大众点评等极具潜力的创业公司厮杀,最终在2015年与大众点评握手言和,二者成立的新公司成为互联网O2O领域一座新的“大山”。随后,美团在业务边界的继续拓展与中国互联网巨头开始了正面抗衡,在这些抗衡中,巨大的融资起了关键性的作用。

上市后,随着前几轮投资人的退出,一旦遭遇盈利不佳、资本市场股价震荡、甚至是“破发”情况,王兴将会面临更严峻的考验——据Wind统计,若以在港股上市一个月以内的区间最低价跌破发行价即为“破发”的话,港股近3年平均破发率高达62%,即超过六成的新股在上市一个月内会发生“破发”。

时间退回到2011年7月。彼时阿里入股美团,前阿里副总裁干嘉伟也加盟美团,这一度让美团被归为阿里系。当时,有美团内部人士表示,王兴个性很强、野心很大,希望将美团做成不亚于阿里的企业。

王兴曾作出遐想,“如果早出生100万年,此时的我应该正在狩猎。我应该围着兽皮裙,手持标枪,正在捕捉山羊野鹿,也可能正和虎豹豺狼大狗熊做生死之搏。如果我干不好,我就会被咬死,我的家人族人就会饿死。每想到这里,我就决定集中精力,回到中国互联网这个现实丛林中来。”



延伸阅读

美团：资本市场的“慢行僧”

文 / 木易

美团正式在港交所挂牌上市了，虽然美团外卖“送啥都快”的广告语已经深入人心，但从北京到香港，美团用了8年。

美团点评 CEO 王兴率领众高管和外卖骑手、商户代表共同见证美团的香港上市时刻。美团当日开盘 72.9 港元，较发行价上涨 5.65%。截止收盘，每股报价 72.65 港元，市值 3989.4 亿港元。

继小米之后，美团是在港交所第二家上市的同股不同权公司。作为前辈老大哥，小米创始人雷军也不忘对美团和创始人王兴表示祝贺。

让人惊讶的是，相对于之前的拼多多、趣头条上市，美团上市的新闻下好评和鼓励占了多数。看来网友们对王兴这8年的成绩还是比较认可的。

故事从复制别人的成功开始。

2005 年创办校内网，是王兴广为人知的创业项目，但实际上，王兴的创业故事从 2003 年就开始了，只是因为均以失败告终，最终没能成为王兴简历上辉煌的注脚。

2003 年圣诞节，王兴中断了在美国特拉华大学电子与计算机工程系的博士学业，决心回国创业。第一个是 SNS 网站多多友，第二个是服务性网站游子图，前前后后尝试了十几个项目，但无一例外都失败了。

2004 年，扎克伯格的 Facebook 崛起，王兴终于看到新的创业希望，创立了中国版——校内网。校内网一经推出，3 个月吸引了 3 万用户，有时候流量



增长过快甚至服务器出现宕机。但一年不到，王兴因为没钱增加服务器和宽带，把校内网卖给了陈一舟，改名为人人网。

或许是这算不上失败的创业经历让王兴尝到了复制他人成功的甜头，2006 年 Twitter 成立，2007 年 5 月，王兴创办饭否，饭否是一个提供 140 字的迷你博客网站，在其官方百度百科里，还非常诚实地写上了“被称为中国版 Twitter”的字眼。

2009 年上半年，饭否的用户数从年初的 30 万左右激增到了百万，但下半年饭否就被有关部门非正常关闭了。2010 年底，饭否网逐步恢复了运营，但顶多成为了王兴的自留地。现在的饭否已经暂停了新用户的注册，但据不少网友说，饭否仍是他们的秘密基地。

2010 年 3 月，王兴转战团购的创业项目美团网正式上线，与窝窝团、拉手网等成为当时国内较早一批的团购网站。之后的故事，大家也都比较清楚了，从“千团大战”到“市场遇冷”，结局是美团网成为了幸存者，逐渐壮大。

在这场激烈的搏杀与合并浪潮之

后，美团成为集合电影票务、外卖、酒旅等垂直业务的综合互联网平台，更在云计算、民宿、打车、互联网金融、新零售等方面试水。在这些不断扩展边界的尝试中，今年 4 月，美团点评全资收购摩拜的举动成为了瞩目的焦点。

据腾讯科技报道，在这笔交易案中，美团以 35% 美团股权、65% 的现金共作价 27 亿美元收购摩拜，其中 3.2 亿美元作为未来流动性补充，另外美团还答应承担摩拜 10 亿美元的债务。美团在这笔交易案中累计付出 37 亿美元。

今天，美团享受来自四面八方的祝贺之时，对摩拜盈利的疑问也纷涌而至。

2018 年前 4 个月，在排除优先股的特殊会计处理后，美团经调整亏损净额 20 亿人民币，主系收购摩拜和开展新业务所致。

不过，王兴本人对此似乎并不在意。王兴表示，美团是一家非常有长期耐心的公司，共享单车对消费者是非常有价值的，这件事可能会比科技长远很多。“我们有信心，通过长期的努力，把共享单车做成一个有价值的东西，也是美团整体价值的一个部分。”

如今的美团在规模、业务和体量方面均呈现出超级平台的势头，也越来越显示出王兴作为公认的“长跑选手”的资质。美团将成为超级平台，摩拜会拖后腿吗？被他收入麾下的摩拜未来究竟会成为美团的王牌之一，还是累赘，正如王兴所说，要放在一个更长的时间跨度看才行。

(综合摘编自《电脑报》、和讯网)

约翰·杜尔：疯狂的投资人生

文 / 盐必

10年为KPCB赚得1000亿美元财富，约翰·杜尔说：“我们的使命就是获得人类史上最大的合法收入。”这也是他做投资的终极目标。



如果你在硅谷的沙丘路上遇到一位这样的老人：高挑身材，瘦削面孔，紧蹙的眉头，一双孔雀蓝色的小眼睛；拎着有Google标识的硕大手提包，却掩盖不住他身上那股精英气质。那么，你基本可以确定，他就是硅谷最具传奇色彩的风险投资人约翰·杜尔了。

被誉为“风投业四大天王”之一的约翰·杜尔，他的传奇之处，可不止于曾有过的“10年为KPCB净赚1000亿美元”。

在硅谷，杜尔是站在Sun、谷歌、亚马逊、网景、赛门铁克、康柏、Twitter等科技公司背后的“教父”，他投资的公司中，有167家成功上市；在美国，无论是克林顿，还是奥巴马，都无法忽略他提出相关科技、经济政策的意见；他推崇互联网，这观念极大的影响了美国前副总统阿尔·戈尔。

而这一切，都是从他被KPCB(凯鹏华盈)拒之门外开始的。

英特尔的第二工作狂

1974年，风险投资这个行业，还处于“冰封期”。尽管红杉资本和KPCB都已出现，但那年获得投资的公司只有2家：花花公子集团，以及KPCB内部创业又自行投资的Tandem电脑公司。

正因如此，本该忙着投资的KPCB合伙人之一拜尔斯、NEA创始人克拉姆里克才有心情去“搭理”一个刚毕业，就想进风投行业的小伙子，也就是约翰·杜尔。他们和杜尔闲聊，劝他：“忘了风险投资这个行业吧，赶紧去找一个好公司的正经工作。”

杜尔没死心，他给KPCB的创始人帕金斯写信，要求加入KPCB。没想到，KPCB有个不成文的规定：想要加入KPCB，一定要先去科技公司工作过。于是，杜尔只好暂时放弃了加入KPCB的念头，转而申请入学哈佛读MBA，一边在英特尔兼职做起了工程师。哈佛毕业后，杜尔来到英特尔的销售部门，和当时还是COO的安迪·格鲁夫一起，为英特尔赢下大笔大笔的订单。

格鲁夫是英特尔中出了名的偏执狂，工作风格强硬，而从小是学霸的杜尔，工作起来没比格鲁夫少疯狂到哪里去：正常时候一天只睡三四个小时，而当全身心投入到某件事情中去时，他几乎不需要休息和睡觉。很快，杜尔成了英特尔的销售总监，格鲁夫的得力助手。

就这样，5年时间过去了。风投行业逐渐“解冻”，杜尔再一次将目光投向了KPCB，他觉得，自己的能力也许已经可以担任起风险投资的工作。所以，他又和拜尔斯通了一次电话，拜尔斯告诉他，每天下



午 5 点,自己都在斯坦福大学的操场跑步。

接连着几个星期,斯坦福的操场上,都有着两人跑步的身影。聊天中,拜尔斯发现,杜尔很有“KPCB 人”的影子:同时具有科技、商业知识储备,了解公司的销售、产品及市场运作。且还是个不知疲倦的工作狂。于是,相当满意地推荐他进入 KPCB。

这下轮到格鲁夫“舍不得”了。不过,杜尔一直都想进入风投行业,去意已决。

短短两年,杜尔就从刚加入时只负责筛选 BP 的“勤杂工”,晋升成为 KPCB 的第五位合伙人。

不断冲刺投资顶峰

KPCB 的创始人之一尤金·克莱纳曾说杜尔特别自信,“他太拼命、太狂热、太快就让自己陷入到一场交易中去了”。

杜尔的自信,来源于他在英特尔的工作经历。他知道科技发展的下一阶段,PC 互联网时代即将来临,必须迎难而上。住在斯坦福附近的小公寓里,杜尔开始潜心摸索斯坦福大学这座“巨型孵化器”。这一研究,就挖出了大项目:Sun。

其实杜尔还在英特尔的时候,就从斯坦福教授访问英特尔的过程中,听闻了“斯坦福大学网络”项目。该项目意在开发出便宜的小型计算机工作站,简称“Sun”。所以当 Sun 的创始人之一威诺德拿着 7 页 BP 给杜尔的时候,杜尔一瞬间就决定了投资。

当然,投资 Sun 只是杜尔在互联网时代冲刺的开端。

初入风投行业 10 年间,杜尔给 KPCB 带来了 1000 亿美元的净利润。而之后的 10 年,杜尔投资了网景、亚马逊和谷歌等一系列明星公司,奠定了他在风投行业无人能及的地位。

1994 年,当硅谷大部分创业公司还处于 200~400 万美元估值的时候,吉姆·克拉克,网景的创始人,一张嘴就说自己这还未盈利的公司估值 1800 万美元。克拉克起初找到的是硅谷另一大投资公司 NEA,但 NEA 的投资人们听到 1800 万美元就当作了烫手山芋,扔给了杜尔。

杜尔并没有被这高昂的价格吓坏。他甚至有点期待着这一刻到来。早在 1991 年,他就和比尔·乔伊讨论过互联网的发展趋势,认为终有一个程序会再次改变世界。在和开发出网景浏览器的 22 岁少年马克·安德森面谈的时候,他能感觉到,这个程序就是网景浏览器了。

于是,杜尔以 500 万美元获得了网景 25% 的股份,直接进入了公司董事会。他拉来了 IBM、苹果等大公司中的高层,组建起创业公司的“梦之队”,这也让网景快速具备了 IPO 的基础条件。

1995 年 8 月,正值 IPO 淡季,网景公司将股票定价在 28 美元/股。所有人没料到的是,因为买家实在太多,网景一直无法确定开盘价,直到每一股的价格升至 71 美元。KPCB 的 500 万美元投资,获得将近 4 亿美元的回报。

KPCB 的最大竞争优势

对比其他硅谷知名投资人,你会发现,杜尔做投资,真的是太有热情和活力了,

他始终保持着高强度的工作节奏。

许多和杜尔打过交道的企业家,都有一个共同的回忆:“杜尔是一个让你无法拒绝与他见面的人。如果你是他想挖的人,他不仅直接给你打电话,还与你的家人建立良好关系;他还会尽可能快的买一张机票飞到你所在的城市,找你面谈。除了邀请你在他所投的公司担任要职,还会帮你计划长期合作的可能……”

另一方面,在所投的公司中,杜尔更倾向于在所投的公司中扮演“上帝之手”。他就像一个安检站,能够迅速从这个领域中识别出最适合的人选,并竭尽全力把人挖到公司。Google 三人组中的埃里克·施密特就是他费尽心力挖到 Google 的。才使他成了两位年轻创始人多年的得力帮手。

杜尔在 2016 年成为 KPCB 的董事长。已经 65 岁的他,依旧活跃在硅谷风投的前线。他也曾坦言:“作为一名投资人,帮助许多创业者们解决发展早期问题的那些日子,是职业生涯中,我最为自己骄傲的时刻。”

(摘自搜狐网)



邵仲毅：山东首富破产倒计时

文 / 陈果

资本可以帮助企业实现疯狂超车，但稍不留神，就会车毁人亡。原中国“大豆王”山东晨曦集团突然破产就是一个典型案例。



今年7月的山东比往年更加酷热难当，可在大豆进口贸易市场，却是一片寒意斐然。

已经为大豆进口贸易焦头烂额多年的山东晨曦集团，此时已经精疲力尽，终于在7月20日，由山东省莒县人民法院一纸民事裁定书宣告它破产，这也同时宣告大豆贸易融资模式正式衰亡。

作为山东晨曦集团掌舵人的邵仲毅，面对公司今天的结局无力回天。看着自己辛辛苦苦建立起来的基业一步步走向末路，他把“锅”甩了给银行：“从2014年年中开始，银行逐步减少了给山东晨曦集团的贷款，银行高速‘抽血’，企业举步维艰。”

但山东晨曦集团这辆巨大的“战车”之所以会倾覆，银行没有提供足够的支持并非根本原因，“去实向虚”、赚快钱的模式才是。

贸易是个壳

山东晨曦集团曾经无比辉煌。

早在2012年，其进口大豆总量就达551万吨，约占当年全国进口总量的9.44%，登上了国内“大豆王”的宝座。

到了2016年，山东晨曦集团的业务发展到了顶峰，全年实现销售收入432亿元，其中超过六成来自于贸易业务，大豆贸易贡献了主要部分。据《2016胡润全球富豪榜》显示，邵仲毅当年以190亿元的财富成为山东“首富”。

然而，大豆进口贸易本身利薄，并不是什么赚钱的生意，邵仲毅之所以能跻身“首富”，其实与企业独特的运营模式有关。

传统的大豆贸易模式很简单，从外国进口到国内，然后卖给下游商家，赚取差价。这种方式占用资金量大，且只能赚点“小钱”。但邵仲毅则从一张张信用证当中发现了巨大的利润空间。

他另辟蹊径，造就了一个新的贸易模式——大豆贸易融资：

首先，山东晨曦集团在签订进口合同后，向海外银行申请信用证，缴纳20%到30%的保证金，这样企业就可以获得90天至180天不等的延期支付贷款的远期信用证。

随后，凭借远期信用证，山东晨曦集团向国内银行贷款。通常来说，基于信用证的银行贷款利率比一般的信用贷款要低，最低时只有2%。

最后，迅速将拿到的钱投入小额贷款、房地产等更有利可图的地方，而进口的大豆则低价卖给其他企业。

在这一过程中，山东晨曦集团既可以利用低利率贷款，进行高利率的投资，赚利率差，还可以利用人民币升值，在利用美元作为基准货币进行结算过程中，赚取汇率差。

邵仲毅此前也公开承认，“人民币升值的时候，做进口确实舒服，汇率变化使得大宗贸易赚钱很容易。”



邵仲毅利用大豆贸易融资做成了“首富”之后,山东晨曦集团作为行业龙头的“示范”效应开始显现。一时间中国民营企业大豆进口量大增。

然而,这种看似“完美”的赚钱模式,却存在着致命弱点——靠“天”吃饭。这也为山东晨曦集团的“灭亡”埋下了伏笔。

银行坐不住了

今年恰好满 50 岁的邵仲毅,经商之路颇具传奇色彩。

1992 年,他还是只是山东莒县外贸公司的一名临时工。2016 年却已成为山东“首富”。2006 年 10 月,他重组了濒临破产的莒县植物油厂。仅用 4 年时间,就把麾下的公司打造成为国内前列的大豆进口民营企业之一。做实业起家的邵仲毅,原本应该在这条路上继续发力,但却没能抵抗住资本游戏的诱惑。

2015 年之前,人民币经历了一波升值周期,加上进口企业通过信用证融资利率最低只有 2%,商业贷款利率则高达 8%,这些在资本玩家的眼中,都是白花花的银子。

可惜好景不长,就在邵仲毅的大豆贸易融资做得风生水起时,2016 年之后人民币开始震荡,火热的大豆贸易融资市场焦虑情绪开始蔓延。

按理说,大豆贸易融资,赚的是汇率和利率。如果人民币贬值,汇率上赚不到钱了,利率上可能还能赚到,因为融资成本相对还是比较低的。

但问题是,这时银行突然开始严查贸易公司信用证融资,并收紧了信贷,使得企业资金获得的成本和难度大大增加。以至于一些大豆进口商涉及数亿美元的大豆无钱支付。

作为大豆贸易融资最大规模的玩家,银行更是对山东晨曦集团其他业务的融资行为进行了审查,并陆续通过让其提前还款、贷款到期后减少放贷额度等方式,逐步减少了贷款。

大豆贸易融资性进口高峰时期曾占据国内大豆进口总量的 35%,而大豆还

仅是整个贸易融资链条中的冰山一角。例如,另一贸易融资性进口的主要产品——棕榈油,高峰期其融资性进口量曾占到总进口量的 85%。

在行业相对景气、人民币升值的情况下,大宗商品的融资手段风险并未引起外界的关注。当市场行情发生逆转,银行如果继续为这类企业提供融资渠道,将面临巨大的坏账风险,所以“抽血”成为他们的必然选择。

一损俱损

过去几年来,国家一直强调要在金融政策上给予实体企业支持。邵仲毅一度以为看到了希望。但一头扎进融资贸易漩涡的山东晨曦集团,其贷款数额之高、风险之大让银行也敬而远之。

时间来到 2018 年,中美贸易战爆发,我国提升了从美国进口大豆的关税,加上人民币再次贬值,这让山东晨曦集团彻底失去了大豆贸易融资这条赚钱的路子。

不过,邵仲毅并不是只有大豆贸易融资这一张“牌”可以打,毕竟山东晨曦集团的业务涵盖了大豆、燃料油、原油、石化产品的进口加工等。按照常理来说,大豆贸易融资出现问题,不至于让企业一蹶不振。

然而现实是,就在邵仲毅准备通过正



常的大豆贸易来对冲大豆贸易融资带来的损失之时,让他意想不到的是,因为猪肉价格下跌,饲料需求下滑,生产油料和豆粕的压榨企业都减少了大豆的采购。

行情不好之外,由于山东晨曦集团一直以来是以投机为主,做贸易为辅,缺少有竞争力的大豆贸易专业团队,没有核心竞争力。所以想要回归正常大豆贸易重整旗鼓,也变得难上加难。

更让山东晨曦集团雪上加霜的是,跟大豆行业一样,该公司的另一项重要业务——石油炼制,也在大幅亏损——今年 6 月下旬,已有近 40%的中国民营炼厂处于亏损,地方炼厂处理每吨原油平均亏损约 300 元。地炼行业大面积亏损,正是压垮山东晨曦集团的最后一根稻草。

打破刚兑

由于曾经在莒县的两家企业破产重组中,为安置国企下岗员工出过力,加上又是本地龙头企业,外界一度认为当地政府不会对山东晨曦集团的困境坐视不管。然而问题是,早在 2013 年,政府已经救过山东晨曦集团一次。

那时也是大豆贸易不景气、汇率震荡,银行突然抽走了山东晨曦集团 19 亿元流动资金,使其一度面临非常艰难的境地,当时山东省政府多方协调,为山东晨曦集团争取到了一线生机。

最终的结果是,邵仲毅暂时度过危机,没有破产。当时政府和银行都承受了巨大压力。

但在接下来的 5 年时间里,山东晨曦集团的经营模式并没有实质性的改变,再加上所在行业持续低迷,地方政府积极促进产业转型、升级,因此这一次,它终于迎来了该有的结局。

时下,国家正在收紧信贷,打破刚兑,在这种情况下有些企业的倒闭并非坏事。正如山东晨曦集团的破产,就是国家和市场要把那些高负债、在经营上“玩火”的企业挤出去的一个典范。

(摘自《商界》)

证监会 1.4 亿罚单引争议 “温州帮”到底是什么？

证监会再出重拳，对 4 宗操纵市场案件作出行政处罚。其中，因操纵“中水渔业”和“宝鼎科技”，马永威被没收违法所得，并处以罚款。证监会公告发布后，一些媒体以“温州帮”为题发布此新闻。温州媒体则纷纷发文“拒绝背锅”。



马永威遭罚没媒体使用“温州帮”

证监会公布的两份行政处罚书显示，时任上海务本投资总经理马永威在 2016 年 5 月通过账户组，分别操纵“中水渔业”和“宝鼎科技”，合计罚没 6989.84 万元。不少媒体在报道这一新闻时，不约而同使用了“温州帮”的标题。

这并非媒体首次使用“温州帮”的称呼。早在去年 6 月，马永威因与同伙一起操纵“福达股份”，被证监会罚没 6865 万时，就有媒体提出了“温州帮”的说法。

从罚没资金看，算上此次罚款，两次合计罚没近 1.4 亿元。

每日财经网评价，只有短短 50 来个交易日，马永威“团伙”就操纵了 3 只股票！“一字断魂刀”、虚假报单“撬跌停”、交易对敲等游资手法曝光，让股民们“大开眼界”！

温州媒体表示“拒绝背锅”

在一些媒体使用“温州帮”介绍马永威再遭证监会罚没后，温州客户端近日刊

发评论《操纵股价获利就被贴“温州帮”？这个锅不能再背着》。文章称，被冠以“温州帮”的马永威，既非温州人，也未在温州注册公司。温州莫名其妙地为他背着一顶黑锅。

文章指出，近年来，媒体与大众，毫不忌讳地将私募机构利用股票配资、采取协同作战的手法操作一些股票获利的机构行为，统称“温州帮”，这是极其武断与粗暴的。既不尊重基本的事实，也不顾及温州城市形象与温州市民的感受。温州应该站出来，通过法律的手段，把这个名词怼回去，把这只莫须有的黑锅甩回去。

文章认为，媒体迎合大众以讹传讹的台词化表达方式，将这一行为与现象直接贴上“温州帮”的标签，是极不严肃、极不负责任的。在传播中有意或无意间拉低着温州的整体形象，损害着温州的健康发展，更让所有经历过辉煌与荣耀、并为这座城市感到骄傲与自豪的温州人，有着一一种屈辱之感。温州应该是时候站出来说“不”了！

文章最后写到，温州民营经济发展的历史上，一路走过艰难，走过辉煌，也在摸索探寻中走过一定的弯路。外界将温州人，比作“东方犹太人”，是一个表示商道聪明、商业精明的偏多一些褒赞的中性词。而今天的“温州帮”，却是带着原罪的贬义词。温州不是要“甩锅”，而是基于客观事实、依据法律赋予的权利，给出“砸锅”的姿势。温州应该有一种真正的抱团精神、抱团机制，为温州、为温州人牵头正名。

在指出马永威并非温州人后，《温州晚报》也刊文进一步批评外界把投资客进



入房地产的脏水泼向“温州炒房团”。

记者查询发现,“搜狐网论”第56期曾以“‘温州炒房团’在替谁背黑锅”为话题,开展了专题讨论。开篇直言:曾有地产商大胆指出过房地产利润中拿大头的是谁,但并不能阻挡住有意无意的媒体和舆论将矛头指向炒房团,到底谁在把脏水泼向“温州炒房团”?

文章还介绍了温商联合维权抵制污化温州的歌曲《江南皮革厂倒闭了》,称这首口水歌做广告语推销劣质皮具,影响制革等发展。

其粗俗的歌词不仅抹黑温州城市形象,同时也让温州皮包、皮鞋、制革等行业的发展受到了一定程度的影响。

温州龙湾一家制革企业陈姓负责人告诉记者,当时诸多不法经营商贩都标榜自己的皮制品来自温州,但实际上却属于“三无”产品,其质量较差,在无形中污化了温州皮革制品的质量。

此外,还有外地案件被“嫁接”到了温州,给温州造成了负面影响。

2015年2月,网上曾热传一段“女子醉驾被查当众脱裤与民警厮打”的视频,更有谣言称,该视频发生在温州瑞安塘下。“温州辟谣”微信公众号随后进行了辟谣澄清,同时安徽宿州警方证实,该事件发生在安徽宿州,当事人已被刑事拘留。

马永威如何成为“温州帮”?

既非温州人,又未在温州有公司,马永威为何被媒体冠名“温州帮”?

《中国基金报》刊文称,坊间关于马永威的传说繁多,更将其冠以“温州帮”帮主的头衔。

根据证监会的处罚通知书显示:马永威,男,1985年2月出生,时任上海务本投资控股集团有限公司总经理,住址:上海市浦东新区。

市场有一种说法,“温州帮”实际上是江湖老庄刘大力留下的一群人。他们承习出一种新打法——底部吸筹3至5天迅速拉起,找机会一笔倒掉,比徐翔“一字断魂刀”还狠,且屡试不爽。

这群人拉上昔日合作伙伴马永威等几人,以上海陆家嘴公馆小区2号楼602为据点一起作战,号称“温州帮指挥部”。

马永威钱多,传被封为“帮主”。同时马永威背后出资收购上海善智股权投资基金管理有限公司,曹勇负责前台扛雷,表面完成阳光化转身。公开数据显示,其旗下的善智一号净值一路飙升,飙升到不符合逻辑。

而且根据传闻,“温州帮”真正的操盘者不是温州人,而是一些私募机构利用股票配资,借用温州的资金在操作某些股票以获利。

温州曾被称之为“配资资金批发地”,几年前有数百亿元的资金配给来自全国各地用于炒股。近几年因为配资被监管,温州配资量萎缩了不少,但依然有不少存量。

在配资被监管前,温州大量民间资金以“小、散”形式配给一些散户来操盘。监管后小额配资日益退出市场,而一些私募机构开始在配资领域大展手脚。

在去年马永威因“福达股份”市场操纵案件被证监会处罚时,《每日经济新闻》曾刊文称,龙虎榜买卖交易前五的营业部多出现在江、浙、沪(南通、上海、杭州、温州等城市)等地,这些营业部往往集体出现、多地联动,其中温州的证券营业部占得五席。

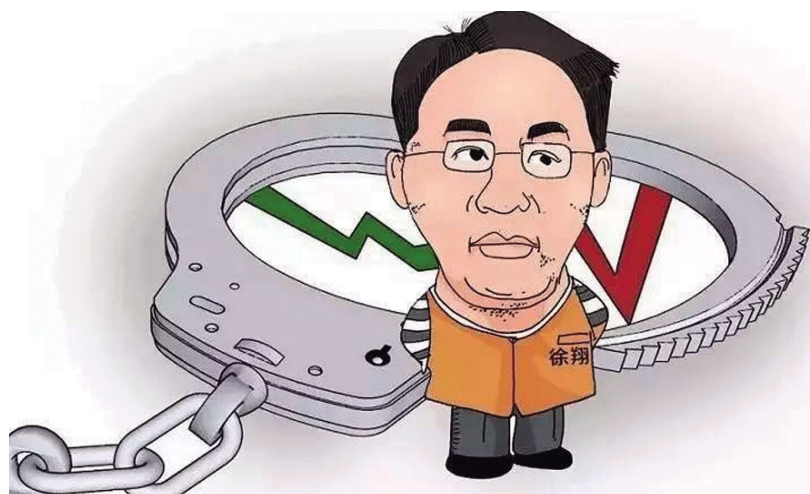
记者实地走访温州发现,在资本市场“翻云覆雨”的几家营业部都不起眼。马永威正是在这些营业部中通过租借温州的一些传统行业的企业家账户和资金,并约定相应的收益分成。部分实业家看到证券市场的这种违法违规操作获取暴利的情形,自身心态已经受到了影响。

一家证券营业部的总经理蔡先生称,自己也是去年在微信群、朋友圈看到别人转发的时候,才知道关于温州一些证券营业部被坊间传为“游资收割机”的事情。

蔡先生表示,营业部经常会接到一些监管部门的协查函,多是关于交易额度、交易行为异常的协查,都是统一模板,营业部按照要求填报一些基本信息和所需要的客户基本信息等资料即可,并不清楚每次发来的协查函都是具体调查什么,也不特别要求营业部要跟具体的客户进行联系、协助调查,监管部门可能会去沟通。

蔡先生自述,看到媒体相关报道的第一反应是“温州人有这么大能耐”?温州这个地方主要是私营企业发展,资本市场、机构投资并不发达,私募投资公司、注册登记备案合格的阳光私募都没多少家。就觉得说,温州人有这么大本事能操纵市场、操作手法还这么老练?觉得很奇怪。

(摘自观察者网)



资本为什么越来越远离实业？

文 / 马光远

对于一个经济体而言,经济的生态既要看在大企业这些参天大树,更要看作为植被的大量中小企业,没有中小企业,一个经济体最终只会沙漠化。



多年来,举国都在呼吁资本回归实业,提出“金融要为实体经济服务”。就政策层面而言,对实体经济的重视可谓无以复加,各种会议提出要牢牢把握发展实体经济这一坚实基础,努力营造鼓励脚踏实地、勤劳创业、实业致富的社会氛围。

然而,实际情况是,资本对于实业的兴趣越来越小。

政策是火焰,现实却是海水。资本为什么不愿意回归实业,而是一窝蜂的搞金融,搞房地产,搞投资,玩以钱生钱的游戏?是实业利润太薄,还是税负过重,进入实业的门槛过高?事实上,中国企业最近10年赚钱的逻辑一点都没有变。

以今年《财富》500强榜单中中国入围的120家企业为例:

第一,从入围企业的行业看,这10年,中国入围的企业基本分布在石油、金融、电力、钢铁、汽车、煤炭、有色金属等领域,10年来,行业分布的状况基本没有改变。这些行业要么属于垄断领域,要么属于产能过剩领域,要么属于亏损大户;

第二,美国最赚钱的企业是苹果,中国最赚钱的企业是中国工商银行,而且,中国的工、农、中、建四大行全部入围世界上最赚钱企业的前10。中国10家银行的总利润更是占了111家中国大陆公司总利润的50.7%;这意味着,上榜的

111家大陆企业,一半以上的利润是10家银行赚的;

第三,《财富》500强入围的房地产企业总共有5家,全部来自中国,可以说,中国房地产为《财富》500做出了突出贡献。

这三点说明什么?

说明过去10年,中国企业赚钱的路径还是来自垄断、金融和房地产。

10年前,是这个规律;10年后,这种情况不仅没有改变,反而得到了进一步的强化。和10年前比,尽管有一些互联网巨头也杀入了500强,然而,阿里巴巴、京东、腾讯这些企业,现在都开始搞金融,搞投资,他们仍然在强烈的传递出



金融、投资和房地产才是可以赚钱的信号。至于真正做实业是否可以赚钱,起码在这个榜单里面我们是看不到的。



资本,特别是民间资本,为什么对实业失去了兴趣?现在是到了该总结的时候了。特别是在今年,在中国经济面临极大挑战的情况下,关于民营企业以及民间资本,出现了很多杂音。有人甚至提出“民营企业退场”的言论,这将在很大程度上影响民营企业和民间资本长期的信心。

资本对实业缺乏兴趣,根本原因不外乎这么几点:

首先,我们的市场化改革仍然滞后,对民间资本进入一些行业和领域仍然存在很多不合理的限制。以前有一个统计,民间资本在电力、热力的生产和供应业中只占 13.6%,在金融业只占 9.6%,在交通运输、仓储和邮政业只占 7.5%,在水利、环境和公共设施管理业只占 6.6%,至于在石油、电信、铁路等领域,所占比例几乎可以忽略不计。不仅如此,在一些原来民间资本占优势的领域,一些地方政府以重组整合的名义将民间投资挤出这些领域,国有资本大量扩张,将民营资本逐出。即使一些做得相当不错的实业家,因为环境因素也都急于退出实业,鲜有做百年老店打算的;

其次,急功近利的歪风邪气愈演愈烈。特别是在房地产赚钱特别容易的情况下,民间资本、国有资本和外资都争先恐后进入房地产业,在房价暴涨的情况下,进入房地产一个月的收益都远高于辛辛苦苦做实业一年的收益,做实业成了最没出息的选择。在金融领域,同样热

衷于赚快钱,以钱生钱。

再次,改革不彻底,办实业审批程序繁多,营商环境并没有得到根本性的改变;

最后,实业的税负过于沉重。今年,在高层不断释放减税信号的情况下,上半年我们的税收收入就超过了 10 万亿,包括增值税、所得税在内的主要税收增速达到两位数,中国的宏观税负,企业负担已经到了极限,很多企业靠偷税漏税才能勉强生存。

在这种情况下,要真正的推动资本回归实业,让企业安心的从事实业,靠实业来赚钱,恐怕要从制度层面做全方位的改进,如果没有一个“激励相容”的鼓励企业做实业的环境,回归实业就是一句空话。



在当前经济下行压力很大的情况下,通过短期的刺激,能够遏制中国经济下行的压力,但这种刺激长期来看,并不能推动实业真正的复兴。

在改革开放 40 周年之际,改革是当下让中国经济走出危机的唯一选项,唯有通过改革,营造好的做实业的环境,才能摆脱刺激依赖症。再呼吁几点吧:

其一,必须在各个层面取消对民间资本的歧视,淡化所有制。这些改革包括:进一步取消国企的超国民待遇,塑造平等的市场经济的竞争主体,取消对民营企业投资方面的歧视性待遇,特别是,应该取消民间资本投资垄断领域的一切限制和准入门槛,民企和国企作为平等的竞争主体,不应该分三六九等;

其二,必须进行全方位的税制改革。除了必须下决心减税,为企业减负之外,

应该看到,中国目前以流转税为主体的税制,是一个严重抑制投资实业的制度安排,流转税意味着做实业承担的税负远远高于投资虚拟经济,这种税收安排只会鼓励大家炒股票、炒房,而不会从事实业投资;

其三,必须扭转急功近利的歪风邪气,从金融行业入手,让金融回归初心。对于房地产,应该通过制度化的举措,使得房地产平稳,回归居住的功能;



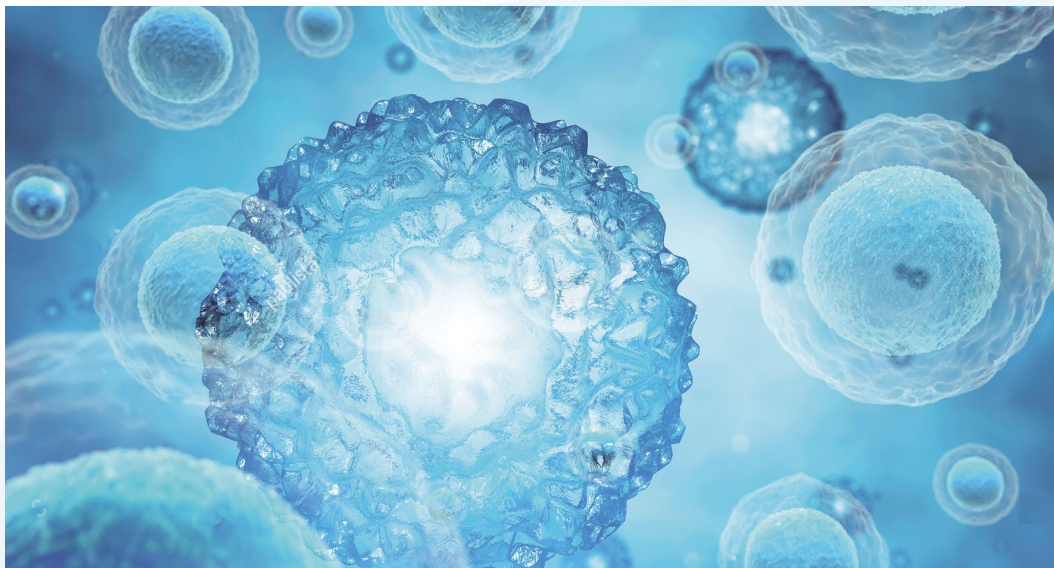
其四,必须痛下决心开放金融,让民间金融尽早合法化,允许民间资本创办银行等金融机构,为中小企业的融资难题提供解决通道;

最后,必须将中小企业的发展放到重中之重。对于一个经济体而言,经济的生态既要看大企业这些参天大树,更要看作为植被的大量中小企业,没有中小企业,一个经济体最终只会沙漠化。

(摘自创业财经汇)

《科学美国人》发布 2018 全球十大新兴技术 我们离未来还有多远？

文 / Ian



英国有本非常著名的杂志叫《自然》。它是世界历史最悠久,且最有名望的科学杂志之一,内容涵盖全球科学领域最前沿的研究成果。

这本杂志还有个更受读者欢迎“姐妹出版物”:《科学美国人》。自创刊 173 年来,《科学美国人》被读者公认为是:最大众化的高水平学术期刊。

北京时间 9 月 19 日上午,《科学美国人》杂志与世界经济论坛联合发布了一份榜单:2018 年全球十大新兴技术。

该榜单是由《科学美国人》、《科学美国人》全球顾问委员会、世界经济论坛全球专家网络、世界未来委员会的生物、医疗化学、计算机和 AI 等领域的顶尖专家共同选出。

除了这份榜单的权威性外,官方还用了三个“一定”去描述这次被选中的十个技术:

1. 一定能在未来 3-5 内,为社会和经济提供重大帮助;
2. 一定具有潜在颠覆性,能够改变行业或既定的行事方式;
3. 一定处于相对早期的开发阶段,还没有被广泛使用。

可以说是权威中带着客观,客观里还有一丝调皮,很符合杂志的调性了,也难怪爱因斯坦最喜欢在这里发文章。

下面就来详细看下这份榜单中最前沿的技术,有多少是你听说过的,又有多少超出了你的认知。

AR 增强现实技术

除了“玩”,还会在各个领域有更广泛的应用

这项技术炒挺多年了,它的原理其实很简单:将计算机生成的信息,实时覆盖在现实世界上。

我们都知道,人类和计算机信息的交互需要通过电脑来完成,和现实世界之间的交流则不需要介质,如果计算机生成的信息可以与现实世界融合,其带来最大的改变是:

1. 计算机信息的呈现,会更多元、直观、有血有肉;
2. 我们与计算机交流的方式也更丰富。

相比于目前的“偶尔用 AR 玩一玩”,未来将有大量面向消费者的应用软件用到 AR 技术;可视化学习、建筑设计

领域、交通辅助系统、体育竞技。

AR 技术其实已经开始走向大众市场,有分析公司认为:目前估值 15 亿美元的 AR 市场,在 2020 年将会达到 1000 亿美元,苹果、谷歌、微软等大型科技公司已经开始在 AR 及 VR 领域大量投入资金和人才。

而我们普通消费者,体验“真 AR 技术”的门槛暂时还比较高,但乐观的是我们已经“有机会”去体验。

随着支持 AR 的硬件成本降低,其高效、高精度的属性将对整个工业、制造业、设计行业、教育行业产生颠覆性地改变,甚至会直接改变我们的生活方式。

私人订制的医疗方案

未来,每人都会有一套伴随终身的“基因病历”

以往对于疾病的治疗,大多是一种确诊病,对应一种治疗方案,其技术瓶颈是对病源的诊断还无法达到足够高的精度。

但过去 10 年里,随着“组学”(omics)技术的巨大进步,现在已经能够快速、可靠、廉价地对人的整个基因组、



蛋白组、代谢组等等进行测序。

这一系列“组”里面包含着每个人的身体状况,然后结合 AI 对这些数据进行挖掘、筛选、比对,就可以精准定位患者的疾病到底是由哪些分子引发。

医生就可以针对不同患者,进行定制化治疗。

同时,这些数据又会成为伴随每个人一生的“医疗数据集”,像一本庞大的分子病例,它记录着你身上发生过,正在发生,以及即将会发生的一切变化。

目前,这种高通量组学技术与 AI 技术相结合的诊断方法已经临床应用于癌症、子宫内膜异位症、自闭症、帕金森症和阿尔茨海默症等疾病的治疗。

AI 协助分子合成

一切新材料、新药等的研发过程将会更高效

在分子合成领域最大的难点在于:无法快速规避合成时的失败反应以及副作用。在 AI 中,机器学习算法通过分析所有已知的过去实验,设计新分子的合成步骤,可极大地提高分子合成的成功率。

举两个例子:德国明斯特大学的研究人员开发了一种 AI 工具,它可以反复模拟已知的 1240 万个单步化学反应,并以比人类快 30 倍的速度设计出多步合成路线。

在制药领域,制药公司将储存的数以百万计的化合物信息输入 AI 工具,并对它们进行筛选,以确定其作为新药的潜力,同时排除可能出现的副作用。

与分子合成相同,在新材料和新化学品的研发过程中,最大的难点在于:无法有效排除实验结果对健康和安全的影 响。而在 AI 的辅助下则可以用最低的成本,高效地排除这些风险。

会辩论的人工智能

AI 已经可以理解人类的自然语言,并自然地反馈

在今年 6 月,IBM 开发的人工智能 Project Debater 在旧金山同两位人类顶尖辩手举行了两场辩论比赛,人工智能

成功取得了一场胜利。

而这次辩论与以往不同的是,在比赛之前 Project Debater 并不知道辩题是什么。除了辩论开始的问候和笑话之外,论辩的陈述都是 Project Debater 自由发挥的,没有固定陈述词。

当它获得一个新的话题时,它需要自行查找素材,理解辩题,组织语言,甚至根据人类对手的陈述进行反驳。

这项技术已经开发了 5 年,相比其他语言类 AI 技术而言,它的强大之处是:不仅可以自行理解人类的自然语言,还能检测到语言中所包含的情绪,最终给出一个“最人类”的反馈。

可植入的制药细胞

已经发现可以让植入细胞“隐身”的材质

目前的研究成果,已经可以确定在人体植入某些可以释放药物的健康细胞,对于病症的治疗会更高效,且成本更低。

但植入细胞与免疫系统的“争斗”又始终难以得到解决。

以糖尿病为例,在体内直接植入可以正常制造胰岛素的胰岛细胞,会被人体免疫系统干扰而失效,而使用免疫抑制剂又会对人体产生巨大副作用。

过去几十年,科学家曾研究出一种方法来封装被攻击的细胞,但用来封装的保护膜,依然会被免疫系统作为外来物攻击,最终导致细胞死亡。

2016 年,麻省理工学院的研究团队在筛选了上百种材料之后,选择了一种经过化学改造的藻酸盐凝胶作为保护膜,这种材质可以保证免疫系统无法“识别”和“攻击”,并保证了细胞营养的供给。

可以说这类“治病胶囊”从内部制药细胞的提取,到胶囊壳的材质问题都已经得到了解决,在未来几年,这项技术将对医学领域产生巨大的影响。

人造肉正在发展

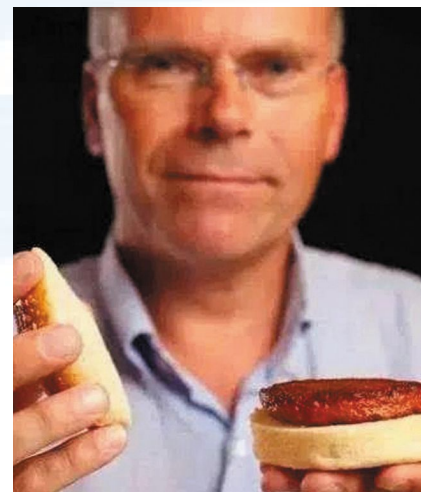
成本降低后,将彻底解决伦理和环境问题

人造肉是由动物身上提取的肌肉样

本培育而成。全球第一块人造汉堡肉饼发明公司 Mosa Meat 表示:一份从牛身上采集的组织样本,足够生产 8 万个牛肉汉堡。

而人造肉也有两个很难逾越的障碍:成本及口味。目前来看在成本上已经取得了一些突破:2013 年汉堡中肉饼的制作成本超过 30 万美元,且肉质干燥。从那以后成本逐年下降,今年,Memphis Meats 公司表示,1/4 磅的人造牛肉价格约为 600 美元。

按照这个趋势发展,几年内就将出现物美价廉的人造肉,成为传统肉类的竞品,并逐渐改变我们的饮食习惯,对伦理和环境这两个难以克服的问题来说,也更加友好。



电刺激疗法的进展

对人的伤害更小,也有了更广的应用范围

这种疗法,其实并没有我们想象的那么不堪。

神经电刺激器是通过电流脉冲治疗疾病的设备,在药学界已经有非常悠久的历史,目前常见的应用有:心脏起搏器、耳蜗植入物以及治疗帕金森病的深脑电极刺激。

而目前这种技术又多了一些验证有效的应用领域:

1.迷走神经刺激(VNS)疗法,被范

斯坦医学研究所的凯文·特雷西(Kevin Tracey)发现还可以治疗免疫性疾病。

2. 通过耳后皮肤向颅神经和枕神经发送信号,用于缓解戒除类鸦片物质时,所产生的戒断反应(该设备目前已获得了美国食品药品监督管理局FDA的批准)。

相比VNS,后者的进步在于这种设备是非植入式的,其手术成本极低,对人体的损伤也更小。

随着这项技术的进步,一些需要长期依赖药物治疗的慢性病患者,在几年内将会有更好的选择。

人为控制驱动基因

上帝之手,可以改变甚至彻底消灭一个物种

基因工程目前已经可以实现对基因进行“改造”,而现在又有了一项新的技术:可以人为控制含有某一遗传因子的子代数量。

简单讲就是:已经找到并可以成功改造一种能控制后代繁衍的基因(我们称之为“驱动基因”)。

它在很多方面对人类有益:比如使携带病毒的昆虫逐渐减少,或修改害虫基因降低繁衍数量,提升粮食产量等。

同时,为了防止改造过基因的物种扩散到野外,影响其他物种正常繁衍,或被用作生物武器破坏农业生产,有研究团队还发明了一个驱动开关:只有传递

某种特殊物质,才能使驱动基因起作用。

但这项技术的未知风险很大,其带来的副作用也许会比正面作用更难以预测。因为这种控制,相当于加速了改造基因对原有生态环境的改变。

等离子激元材料

从高敏生物探测器,到会隐形的斗篷

早在2007年,加州理工学院的哈里·阿特沃特就曾撰文预测:“等离子体”(plasmonics)技术可能会被投入到非常广泛的应用中。

而10年后的现在,等离子体技术已经进入商业化阶段,而更多的应用也正在从实验室走向市场。

这项技术依赖于电磁场和金属中自由电子的相互作用,这种作用决定了材料的导电和光学性能。

那么,通过限制材料的大小,则可以控制其自由电子的振荡频率,从而控制这种材料是否发光或导电。

目前这项技术应用最广泛的领域是检测化学或生物中的成分,将一种等离子体纳米材料包裹在特定的分子上,可以通过光线反馈检测到分子是否存在。

已有初创公司在开发基于这项技术的应用:检测电池活动,以提高功率密度和充电率;用于磁盘上的磁存储器,以提高内存容量;注入血液使其附着于肿瘤细胞,精准消灭癌细胞。

在科学领域,材料常常是限制技术发展的主要障碍,而这种“超材料”的出现,在未来将让更多领域的技术得以真正实现。

量子计算机算法

现在已经有更适应量子计算机的算法诞生

量子计算机特有的叠加、纠缠特性,使其在解决特定问题时比任何传统计算机都更高效,但其副作用也非常明显和致命:一个被称为退相干(decoherence)的过程可以破坏它的功能。

得益于NISQ量子计算机(指那些拥有50-100量子比特、以及高保真量子门的设备)已向全球开放,目前全世界的研究人员已经在进行大量专门针对NISQ的算法研究,这对量子技术的发展带来了极大的推动作用。

目前在NISQ上出现的两种算法,被认为有非常广阔的前景:

1. 模拟算法:可以提高从能源到健康科学等领域的新材料设计效率。
2. 机器学习:从大数据集或经验中学习,以及根据现有的统计样本生成新的样本。

测试结果表明:目前量子计算机在这两个领域的计算效率,已经远超最先进的传统计算机,随着量子计算的硬件和算法的继续发展,其带来的改变可能推动整个人类文明的发展进程。

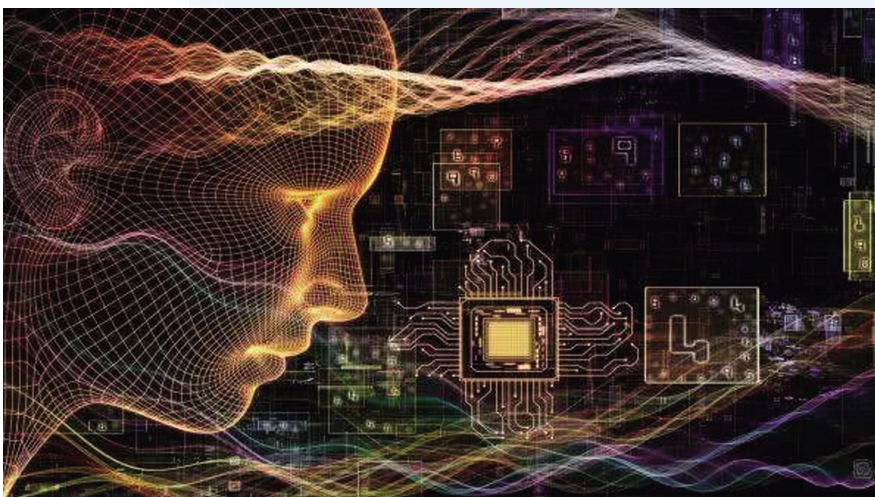
这份关于未来的榜单,《科学美国人》基本每年都会发布一次。

除了对这一年的重大科技进展做个总结,其更重要的意义在于:让身处科学事业之外的大多数人,对即将发生的一切有所准备。

即使我们面对未来往往是被动的,但在另一个维度里,这份准备必定能让它来的更快。

当明年的此刻再回看这份榜单,也许我们已经在用这些技术,创造着另一个新的未来。

(摘自科技最前线)





“懒宅经济”报告

文 / Mr.QM

要知道,懒是一种追求,宅是一种信仰。

今天跟大家分享一下懒经济、宅经济的状况。

智能机 + 移动互联网,完成了生活服务、娱乐方式的迭代,随着用户消费习惯养成,这番革命接近尾声,有必要总结一下整体市场状况:QuestMobile 数据显示,截至 2018 年 8 月,“懒经济”用户 MAU 为 1.35 亿、“宅经济”用户 MAU 为 8.34 亿。

懒宅经济发展的驱动因素,即移动互联网的发展为便捷的到家服务提供了基础,也搭建了人们发展“个人爱好”的平台,让“一个人”的生活更丰富,让“一家人”的生活更舒适便捷。

“懒”经济

人群定义和范围:“懒”人群指的是虽不出门,但用“手机”指挥千万商家上门为他服务的人群,主要为外送服务和上门服务。

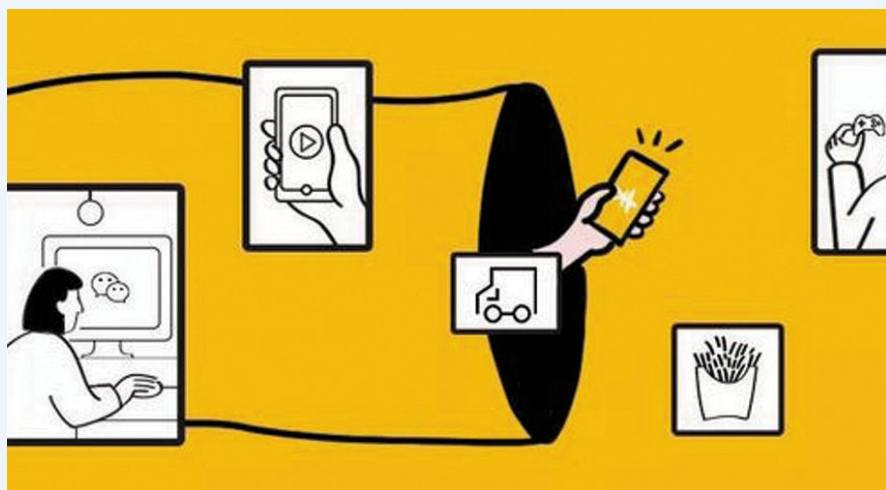
1、“懒”人群对外卖服务、家政服务的需求频率较高,生鲜电商则相对较低。

2、“懒”人群整体用户规模破亿,呈稳定增长趋势。

3、外卖服务和家政服务带动的“懒”人群的增长已趋缓,生鲜电商用户仍在增长,总体来说,“懒”人群对外送服务的需求显著高于上门服务。

4、“懒”经济在更年轻人群中快速渗透发展。

根据 QuestMobile 数据,24 岁以下外卖服务 APP 用户规模同比增长超 1000 万,增长贡献度为 44%;男性外卖服务 APP 用户规模同比增长超 1400 万,增长贡献度为 60%;从用户规模增长绝对值来看,30 岁以下生鲜电商 APP 用户规模同比增长超 600 万,增长贡献度为



61%;另外,更下沉用户已接受生鲜电商服务,二三四线及以下城市用户规模同比增长均翻番。

5、以美团为代表的综合生活服务平台服务领域逐渐扩展,满足“懒”人群的各种需求。

6、从美团的数据可以看到“懒”人群对相关服务已形成依赖。

“宅”经济

人群定义和范围:“宅”人群指的是深度爱好游戏、动漫、小说等内容,追求这类内容带来的精神享受超过对户外爱好的人群。宅文化的表现包括玩手机游戏、追更动漫 / 漫画、逛弹幕视频网站、刷弹幕等。受用户上网注意力变化的影响,宅文化逐渐延展到移动直播、短视频、兴趣社交等领域。

1、“宅”人群对手机游戏、电子书、手机动漫的需求频率均较高。

2、“宅”人群整体用户规模突破 8 亿,呈稳定增长趋势。

3、“宅”文化也呈垂直发展,看书、看

动漫用户(尤其是后者)保持增长。

4、“宅”文化在向 30 岁以上人群蔓延。

根据 QuestMobile 数据,30 岁以上手机游戏 APP 用户规模同比增长超 1800 万,增长贡献度为 98%;另外,男性手机游戏 APP 用户规模同比增长近 1400 万,增长贡献度为 76%。

30 岁以上电子书 APP 用户规模同比增长超过 1500 万,增长贡献度为 43%;另外,四线及以下城市的电子书 APP 用户规模同比增长超 1600 万,增长贡献度为 47%。

手机动漫在女性用户中渗透较快,Z 世代人群依然是内容消费的主力军。

女性手机动漫 APP 用户规模同比增长超 1800 万,增长贡献度为 77.4%;24 岁以下手机动漫 APP 用户规模同比增长超 1200 万,增长贡献度为 53%。

5、“宅”文化向其他领域延展,以短视频为例,对典型“宅”人群上网注意力抢夺明显,比如,超五成 B 站用户也在刷抖音。

(摘自创业财经汇)

世纪骗局？ 石油的真相将给当下电动车判个“死刑”

文 / 青春

“所谓电动汽车,其实是以煤为动力的汽车。”



工信部副部长辛国斌曾表示：我国已启动传统能源汽车停产停售时间研究。甚至有人预测：到 2030 年全部禁止传统燃油车。

仿佛一时间,电动汽车成了“颠覆”汽车行业的新物种。

但是,国内众多的品牌,如果你想买个平价的电动车,比亚迪、北汽、荣威、长安、江淮、奇瑞、力帆……这些所谓的的新能源汽车一个还行的都没有!

不管从车辆本身的性能、安全方面还是环保节能,当下的电动汽车都只是营销下的虚假繁荣,远远还没有达到能够替代燃油汽车的程度,更别说颠覆汽车行业了。

电动车真要普及,先要解决或者说突破电池的性能瓶颈。

首先,是电池的续航问题。

当下,由于电池技术的限制,电动汽车压根达不到燃料汽车一样的便利性,

记住,是所有品牌都不可能。

现阶段,电动车的快充电池损耗高,国内充电设施建设还处于起步阶段,你所有行程都势必被电量绑架。

酷夏,开着电动车基本不敢开空调,寒冬,开着电动车基本不敢开暖气,因为一旦没电后,刹车助力没了,拖车都经常追尾。

对于电动汽车本身因为动力系统的改变、重量分布的改变等力学特性的改变压根就没有改良和设计,能动就行。一旦发生碰撞,一定会变成罐头,气囊装十个也无济于事。

说到底,某些国产电动汽车品牌短短几年突飞猛进,大跃进式的发展都是为了快速投产推向市场好骗取补贴。

所谓推动电动汽车事业发展,大部分纯粹是骗补贴的工具,好不好用不重要,质量不可靠也不重要,重要的是要能够吃到政策的红利。

其次,是电池的充电问题。

前段时间,有一些国内“专家”宣称电动车能够实现 10 分钟快速充电了……

但,真的能够实现吗?

以我们生活常见的小型电动车为例:某品牌的电动车 100km/14 度电,如果我们要 10 分钟充 70 度电进去,那么那个充电桩的功率就需要用 $70 \text{ kWh} \times 6 = 420 \text{ KW}$, $420 \text{ KW} / 220 \text{ V}$ (市电电压) = 1909A,普通家用电表 45A。如果使用高压电: $420000 \text{ W} / 380 \text{ V}$ (高压电压) = 1105A。

这车电池得什么材质才能承受这么大电流而不爆炸?这还没有算充电的电能损耗。

要知道,空中高压输电线那上万伏的线路几百安培电流周围几米内都属于高危作业范围,操作失误——搭线人就变成肉串了。

最后是电池的安全问题。

针对续航问题,有人要抬杠,特斯拉续航不是挺好的吗?

要知道,特斯拉去年就曾发生过一周内三人丧命的惨剧,都是剧烈碰撞导致电池“热失控”的交通事故。

外力撞击会损坏电池隔膜,进而导



致短路，而短路时发出的热量会造成电池热失控，并迅速将温度升至 300℃以上。而且，不管你买什么牌子的电动车必须接受车经常坏的现实，各种问题层出不穷。

所以，从实际应用看，电动车的普及瓶颈在于电池的充电和电池的材质性能等现阶段不可逾越的物理瓶颈。

现在国内很多所谓新能源车就是一场上挂羊头卖狗肉的骗局。



可能又有人要抬杠了：电动汽车技术还不成熟，但是它环保啊，是一项造福后代的产业变革。

等等，你确定电动汽车真的更环保吗？

这种观念深入人心的根本原因在于：a、大家认为一般汽车消耗汽油、柴油会排出有害尾气污染空气，而且汽油、柴油作为一种化石燃料不可再生；b、电动汽车消耗电能，也没有尾气排放，既能解决能源枯竭的危机，又对环境保护作出了贡献。

1、纠正这一错误认知先要明确一个问题：提炼汽油、柴油的石油资源真的不可再生吗？

1949年，美国著名石油地质学家哈伯特提出矿物质“钟形曲线”规律。他认为原油是化石燃料，主要通过三叠纪、侏罗纪、白垩纪恐龙及藻类生物埋在地下近 2.5 亿年生化反应而成，这是不可再生资源。

但到了 1956 年前苏联科学团队还发现：废弃油田可以自我修复：原油是地壳深处的太初物质，是在地球形成的初期就已经存在，是地核高温高压作用下冷喷发进入地壳浅层地带而自然生成的。

地球上的原油总量只与地层深处碳氢物质生成的数量有关，油气资源是可再生资源！它是一个既有采出、补充和逃逸的动态过程。

时间到了 1989 年，哈伯特在他去世前的一次访谈中也承认：当年，创造化石

燃料学说与科学研究没有半点关系。

至少到今天我们能够确信：全球的原油储量绝对不像美国人所说的那样非常有限，事实是，当下世界上新发现的油田反而越来越多。

2、电动汽车真的没有污染吗？

虽然，电动车消耗的是电能，但电动汽车“环保”这个卖点真的经得起推敲吗？只能说，从当下看这就是一个不折不扣的营销手法，真实情况并非如此。

首先，电动车对电池的高要求，比烧汽油在生产环节要造成更多污染。

目前，我国主要采用火力发电，没错，你家里的电大多是靠烧煤炭换来的。电动汽车产业导致用电骤增是不是要烧更多的煤炭资源发电？那这个过程中，碳排放和硫化污染物排放不一定比尾气排放少。

有人说：死脑筋，我们可以用其他方式发电啊！

风力发电？核能发电？水力发电？太阳能发电？

当下技术并没有一种高效的储存电量的方法，所有的火电水电核能都是即发即用。风力发电不刮风平时就是几十根铁柱子。核能发电那个辐射和废物处理得不偿失。水力发电对生态环境造成的伤害和影响至今都难以估量。太阳能发电，光电池板中单晶硅、多晶硅生产制造过程的污染让人头疼。

况且，几十年下来，世界各国对于燃油汽车排放控制越发科学严格，内耗越来越少，性能越来越高。

你确定推翻当下主要依赖石油、煤炭等传统能源建立起来的工业体系，去建立一个不可能长期可靠应用的电动车产业靠谱吗？

真相是：所谓电动汽车，其实是以煤为动力的汽车。



美国一家科研机构曾做过实验，结果表明：最受欢迎的某品牌电动汽车，行驶 90000 英里，产生 31 吨二氧化碳（这个数字是基于其生产排放量以美国混合

燃料所计算出来的电能消耗量以及最终报废所需要的能量），而奔驰 CDI A160 在与其使用寿命相当的路程里，仅仅只产生 34 吨的二氧化碳排放量（基于其生产、柴油消耗和最终的报废）。

甚至，他们对特斯拉同样经过研究发现：它大概会产生 44 吨的二氧化碳排放量，仅仅比与它相似的奥迪 A7 少了 5 吨。

所以，一辆电动汽车在其整个使用年限内，仅仅只是少排放了 3 到 5 吨的二氧化碳，但其电池制造，其发电排污远远大于传统燃油汽车。

并且，各个国家目前对于电动车行业有数以亿计的补贴和政策优惠，最后这笔支出都会最终流入电池和电动汽车生产制造商的口袋，这对于汽车产业的发展可能并不是一件好事。



请记住，用电并不比用油高级！

起码燃油车明明白白烧油，清清楚楚排放都看得见；电动车的污染全在用户看不见的地方，而我们却要共同为电动汽车的污染、不便利，甚至是不安全买单。

毫不夸张地说：现阶段，石油依然是人类最可靠、最便捷、成本也最低的主要能源。而当下电动汽车噱头再花哨，只不过是营销下的虚假繁荣。

国内某些挂羊头卖狗肉的所谓新能源汽车，远远还没有达到能够替代燃油汽车的程度，更别说颠覆汽车行业了。

（摘自创业最前线）

李彦宏：改变可以让事情变得更好

美国东部时间 9 月 26 日上午，第二届彭博全球商业论坛在纽约曼哈顿举行，国际货币基金组织 (IMF) 总裁克里斯蒂娜·拉加德与百度公司董事长兼 CEO 李彦宏就人工智能展开对话。



拉加德：我从数字谈起，国际货币基金组织 (IMF) 总喜欢拿数字说事。你们得等到这场谈话之后才能知道这个数字的含义——4:3。猜猜这是什么，不是球赛比分，猜猜吧。Robin (李彦宏)，很荣幸我有机会问第一个问题，Margret (欧盟竞争事务专员) 刚才说万物都将数字化，你作为百度的联合创始人领导百度 18 年，一直致力于搜索引擎的发展。百度也在人工智能领域进行了大规模的投资，目前你们的全球员工数超过 4 万，其中 1.5 万名是计算机专家。能否告诉我们，如果没有人工智能发挥关键作用，世界会是什么样子？

李彦宏：人工智能对社会的影响是巨大的。我们很幸运，百度 18 年前成立的时候，整个世界刚刚进入互联网时代。那时候中国的网民数量不到 1000 万，那是 2000 年左右。如今中国的互联网用户数量已经达到 8 亿，我们搭上了互联网发展

的快车。我想说的是，如果互联网是开胃菜的话，人工智能就是主菜，人工智能的影响会比互联网大很多，过去的几十年，所有人都感受到互联网带来的社会变化，而未来几十年人工智能会为我们带来更大的变化。随着技术的发展，计算机现在可以更好地理解人类——通过语音识别、计算机视觉和自然语言理解等方式，还有用户使用过程中以及互联网公司运营过程中产生的数据。互联网对我们的日常生活影响很大，但是对所谓的 To B 产业影响不大，人工智能可以做到，还会对 To C 行业产生影响，就是对我们的日常生活，也会改变制造、能源、教育和医疗等行业。我们现在可能没有办法想象这种人工智能的影响。

拉加德：百度的 1.5 万名计算机专家，他们主要专注于哪些领域？

李彦宏：主要还是人工智能，但是人工智能涵盖的领域很广，比如我提到的声

音识别、计算机视觉和自然语言理解，这些都是人工智能的基础技术。这些技术的应用领域有自动驾驶、家用智能音箱。搜索服务本身来讲也是人工智能，我们输入搜索词的时候使用人类的语言，计算机猜你的想法，然后给出搜索结果，本质上来讲是用计算机理解人类的意图。

拉加德：不知道你有没有读过一本名为《21 世纪的 21 堂课》的书，作者是尤瓦尔·诺瓦·赫拉利，书里说只有人工智能是不够的，还需要配合生物技术方面的创新。你同意吗？

李彦宏：未来可能出现他描述的情况，但是过去不是这样的。很多人都试图了解人脑的工作原理，然后用计算机来模拟人脑。但是今天的人工智能技术不是这样的，目前的人工智能技术还是在利用计算机功能模仿人类，而不是使用生物结构来理解人类。我也想问你一个技术影响的问题，技术会对社会和市场产生深刻的影



响,你上任7年多以来,人工智能对金融系统,对你和IMF的影响是什么?

拉加德:我举一个非常基本的例子,7年前当我刚出任IMF总裁的时候,还没有Fintech(金融科技)的概念。而现在我们有很多经济学家和金融专家从事Fintech工作,分析利用Fintech的好处和对金融系统有哪些威胁。

李彦宏:只有威胁?没带来机会吗?

拉加德:两者都有,我来说说Fintech给我们带来哪些机会。比如手机银行业务,在秘鲁、在肯尼亚和赞比亚这些非洲国家,很多人,尤其是女性,没有机会从事金融活动,没有能力交易,或者他们可能被抢劫或者虐待。而手机银行加上其他金融技术的创新能帮他们参与到经济活动之中,这就是Fintech能够在发展中国家中能够起到的作用。另一方面,金融系统中比如说数字货币的发展,必须得到监管和规范,以保证金融系统的稳定,杜绝通过数字货币进行黑市交易,所以Fintech在带来巨大收益的同时也伴随着风险。我们希望技术能够为金融带来生产力,这是所有政策制定者的目标,他们希望其提高人民的生活水平和收入,但这必然会带来相应的风险。接下来我要问你,我听到过很多数字,比如数百万人会因人工智能失业。不过也有人说人工智能会让就业人数净增,也就是人工智能创造的职位要远远多于因为人工智能而失去的职位。你回答完这个问题之后,我再告诉你IMF的发现。

李彦宏:我是一个乐观主义者,我总认为改变可以让事情变得更好。我同意你关于未来会有很多工作可以被机器代替的看法,但同时技术的发展也会带来更多的就业机会。

拉加德:你是否认为工作岗位会增加?

李彦宏:目前这个阶段没有人能预测技术可以为人类创造多少就业岗位。但是

我给你举个例子,首先说数据标注问题。当我们训练人工智能模仿人类行为,电脑需要标签化数据,这些数据都是以问答形式存储的,而这种工作就是人类完成的。我们需要大量数据来帮助机器学习,这就在数据标注行业创造更多岗位。而随着计算机越来越聪明,我们可能需要更多的人力来做数据标注,所以这不是取代人类,而是提高人类的工作能力。医疗领域有临床决策支持系统(CDSS)的设计初衷不是替代医生,而是帮助医生做出更明智的决定。这是人工智能对人类有益而非有害的例子。如果技术的进步能够带来生产率的提高,人们的工作时间会大大缩短,这样就有更多时间享受生活和消费。

拉加德:我们假定他们可以增加收入?

李彦宏:是的,工作时间更少而收入更多。内容都是人类创造的,因为只有人类拥有这种创造力,而计算机目前还不具备这种能力。

拉加德:我这里想和大家分享IMF即将发布的一个研究成果,关于创新技术的影响。我们不对新技术做具体区分,无论是人工智能、生物技术,还是自动化。研究在经济合作与发展组织的30个国家中进行,结果可以应用到世界各地。我们发现,大量的职位还是会受到实质性的、重大的影响,这30个国家中,会有2600万个工作岗位消失。第二个发现我认为很有意思,受到影响的主要是从事重复性工作的人,而从事这一类工作的又以女性居多,因此女性受到人工智能的影响比男性大。你觉得这种判断准确吗?

李彦宏:可能是准确的,但是如我所以说,这只是这件事情的一方面。它还有另一面。比如我们也可以说数据标注是重复性的工作,但是也是需要判断力的工作。需要的也是比较简单的判断力,没有那么困难。比如要教计算机如何开车,大部分

人在成年之后都可以学会开车,但这对计算机而言是非常困难的。包括百度在内的几家公司都在研究自动驾驶,但是离研究出真正意义上的无人驾驶汽车还有几年的时间。我们目前的成果只是高度自动驾驶技术,但还不能完全脱离司机,我们要利用计算机增强人类的能力。

拉加德:你不希望我们被取代?

李彦宏:没有这种想法。

拉加德:你们公司4万多名员工中的大部分在中国,目前的市场和政策环境是否允许你们做任何你们想要做的研究和开发?



拉加德

李彦宏:基本上可以,我们有很多工程师,中国的市场很大,每天有数亿用户使用我们的服务,产生大量的数据。我们可以使用这些数据来提高我们的服务质量,确实有很多创新的机会。不过话说回来,确实也有一些限制,比如对隐私的保护,比如技术如何在人类的掌控范围内,不对大众造成危害等。确实有些问题要担心,但我看到更多的还是机会而非威胁。

(摘自新浪财经)

中国为什么能成为 世界唯一没有出现金融危机的国家

文 / 林毅夫

改革开放至今,中国是世界上唯一没有出现金融经济危机的国家。如果要找一个词来形容改革开放 40 年中国在经济上取得的成绩,最合适的是“奇迹”这两个字。



1978 年改革开放之初,中国是世界上最贫穷的国家之一。按照世界银行的统计指标,1978 年我国人均 GDP 只有 156 美元,一般认为撒哈拉沙漠以南的非洲国家是世界上最贫困的地区,但 1978 年撒哈拉沙漠以南的非洲国家人均 GDP 是 490 美元。与世界上其他贫穷国家一样,中国当时有 81% 的人口生活在农村,84% 的人口生活在每天 1.25 美元的国际贫困线之下。

当时,中国也是非常内向的经济,出口只占国内生产总值的 4.1%,进口仅占 5.6%,两项加起来仅为 9.7%。而且,出口的产品中 75% 以上是农产品或是农业加工品。

在这么薄弱的基础上,1978 年到 2017 年,中国经济取得了连续 39 年平均

每年 9.5% 的增长速度,在人类经济史上未曾看到别的国家或地区以这么高的速度持续这么长时间的增长,并且我国对外贸易每年增长的平均速度达到 14.5%,在人类经济史上也没有任何别的国家能够这么快速从封闭经济变成开放经济。

在这样的增长速度下,2009 年中国经济规模超过日本,成为世界第二大经济体,2010 年中国出口额超过德国,成为世界最大出口国,并且 97% 以上的出口产品是制造业产品,所以中国被称为“世界工厂”。

曾经被称为“世界工厂”的国家,最早是工业革命以后的英国,到 19 世纪末 20 世纪上半叶,“世界工厂”变成美国,二战以后“世界工厂”变成德国、日本,现在变成中国。

2013 年,中国贸易总额超过美国,成为世界第一大贸易国。2014 年,按照购买力平价计算,中国经济规模超过美国,成为世界第一大经济体。去年中国人均 GDP 达到 8640 美元,成为中等偏上收入国家。

在此过程中,7 亿多人口按国际贫困线标准脱贫,对过去 40 年世界减贫事业的贡献率超过 70%。在这段时间内,虽然中国经济崩溃论此起彼伏,但是,改革开放至今,中国是世界上唯一没有出现金融经济危机的国家。

为什么能取得这样的成绩

要回答此问题,必须先了解经济增长的本质是什么,表面上看,是人均收入水平不断提高,物质不断丰富,但是,人



均收入提高的前提是劳动生产率的不断提高。

提高劳动生产率主要有两种方式：一种方式是对现有的产业进行技术创新，让劳动者生产出越来越多的好产品；另一种方式是产业升级，将资源从附加值较低的产业部门配置到附加值较高的产业部门。对发达国家和发展中国家而言，这两个方式是一样的。

发展中国家有通过引进、消化、吸收、再创新，实现技术进步和产业升级的可能性，被称为后来者优势。利用这一优势，发展中国家可以以较低的成本和较小的风险，实现技术进步和产业升级，取得比发达国家更快的经济增长。

这是因为，发达国家的技术和产业处于世界前沿，只有发明新技术、新产业，才能实现技术进步和产业升级。而对于发展中国家而言，只要下一期生产活动采用的技术优于本期，就是技术进步；只要下一期进入的新产业附加值高于本期，就是产业升级。

由于技术先进程度和产业附加值水平有差距，发展中国家可以对发达国家的成熟技术进行引进、消化、吸收、再创新，通过进入附加值比现有水平高且在发达国家已经成熟的产业，实现产业升级。

当然，利用后来者优势只是一种理论上的可能性，并不是所有发展中国家都能利用后来者优势实现快速发展。

第二次世界大战以后，有 13 个经济体利用后来者优势实现了年均 7% 甚至更高、持续 25 年甚至更长时间的经济增长，大幅缩短了与发达国家的差距。改革开放后的中国是这 13 个经济体中表现最为抢眼的一个，也是赶超速度最快的一个。

所以，我认为，改革开放以后我国经济能够实现高速增长，最主要的原因是，中国充分利用了后来者优势。为什么在

改革开放前我国没能利用后来者优势？最主要的是思路决定出路的问题。

为什么中国转型取得成功

如认为市场化改革是造成 1978 年前后中国经济差异的主要原因，为什么上世纪 80 年代、90 年代绝大多数社会主义国家都在转型，其他社会性质的很多发展中国家也在进行与中国相似的、由计划经济或政府主导的经济向市场经济转型，他们是危机不断，与发达国家的差距越来越大，而我们是稳定快速发展？

上世纪 80 年代、90 年代，这些社会主义国家和其他社会性质的发展中国家开始转型，当时认为，这些国家在转型前经济效益不好是因为政府对市场干预太多，没有建立与发达国家一样完善的现代市场经济体系。

当时国际学术界的主流观点认为，实现经济转型必须实施“休克疗法”，按照“华盛顿共识”的主张，把政府的干预全部取消，推行私有化、市场化、自由化。

目标虽好，但这样的转型思路忽视了原体制中的政府干预是为了保护和补贴不具备比较优势的重工业，如取消保护补贴，结果必然是缺乏自生能力的企业破产倒闭，造成大量失业，短期内对社会和政治稳定带来巨大冲击。

而且，重工业中有不少产业和国防安全有关，即使私有化，国家也不能放弃，必须继续给予保护补贴，而私人企业主要求政府提供保护补贴的积极性比国有企业更高。寻租、腐败严重，效率反而更低。

中国经济为什么能够维持稳定并快速发展？

我们推行的是“老人老办法，新人新办法”，对于资本密集、规模大、与就业和国家安全有关的产业，在转型期间继续给予必要的保护补贴，以维持经济稳定；

对过去受到抑制的、劳动密集型的、符合中国比较优势的产业，放开准入，积极招商引资，并以务实的方式设立工业园、加工出口区等，将其变成竞争优势。

新的符合比较优势的产业迅速发展，资本快速积累，比较优势发生变化，原来违反比较优势的产业，变成了我国的比较优势。企业由缺乏自生能力变成了有了自生能力，保护补贴由“雪中送炭”变成“锦上添花”。我国完成了从双轨制到完善的市场制度的过渡。

上世纪 80 年代和 90 年代，西方主流经济理论认为我国采取的渐进双轨制是最糟糕的转型方式，主张一次性消除政府干预。中国改革开放的实践证明，务实的渐进双轨制是我国维持经济稳定和高速发展的重要原因。



总结经验对现代经济学的意义

二战后，很多发展中国家摆脱殖民地和半殖民地的地位，致力于追求自己国家的工业化、现代化，但成功经济体非常少。二战后至今，在近 200 个发展中经济体中，只有两个经济体从低收入进入高收入，一个是中国台湾，另一个是韩国。2025 年，中国大陆很可能成为二战后第三个从低收入进入高收入的经济体。

通过比较二战后少数几个成功和绝大多数不成功的经济体,我发现,迄今还没有一个发展中经济体,按照西方主流理论来制定政策而取得成功,而少数几个成功经济体的共同特点是:其政策在推行时,从当时主流理论来看是错误的。

比如,上世纪50年代、60年代,所有的发展中国家都在追求国家的现代化、工业化,当时主流的理论是结构主义,认为发展中国家要实现这个目标,应该推行进口替代战略,以政府主导来配置资源,发展现代化的资本密集型大产业,推行这种战略的经济体都未能取得成功。

少数成功的东亚经济体,却是从传统的劳动密集型小规模产业开始,推行出口导向而不是进口替代战略,当时这种发展方式被认为是错误的。

上世纪80年代和90年代,所有的社会主义和非社会主义国家都从政府主导的发展方式转向市场经济,当时的主流理论是新自由主义,倡导“华盛顿共识”,主张采用“休克疗法”,一次性消除各种政府干预扭曲,以建立完善的市场经济体系。按照这个方式来转型的国家,遭遇的是经济崩溃、停滞、危机不断,而少数几个经济体像中国、越南、柬埔寨取得快速发展,采用的却是双轨渐进的改革模式。为什么是这样呢?



因为主流理论来自于发达国家经验的总结,以发达国家的条件作为理论的前提,由于发展中国家与发达国家条件不同,照搬来自于发达国家的主流理论,发展中国家必然遇到问题。

从经济学的角度看,我们现在采用的理论都是从发达国家有什么来看发展中国家缺什么,比如结构主义,或者看发达国家哪些方面做得好,就让发展中国家照搬,比如新自由主义。

发达国家的市场经济确实比较完善,由于发展中国家的政府对市场有很多干预,就主张发展中国家采用发达国家的制度安排,实际上,这样的理论忽略了重要一点,就是没有看到发展中国家与发达国家条件的差异性。

这是2012年我从世界银行回来以后,开始提倡新结构经济学的一个原因,它与过去主流经济学有很大的差异,是总结于中国自己成败的经验,也是总结于二战后发展中国家和经济体成败的经验。

这样的一个理论来自于发展中国家,自觉地把发展中国家的条件作为出发点,能够较好地解释中国为什么成功,哪些方面存在不足,未来如何发展。同时,这样的理论对其他发展中国家也具有重要的参考价值。

我认为,只要沿着改革开放的道路继续深化,中国在21世纪将变成最大的经济体,发生在中国的经济现象将是最重要的世界经济现象。世界的经济中心历来是经济学理论的创新中心,著名的经济学家多出于此,所以,21世纪当中国变成世界经济中心时,世界著名经济学家就将大多来自于中国。作为发展中国家和转型中的国家,中国与其他的发展中、转型中国家,条件是比较相似的,我们提出的理论将能比来自于发达国家的理论更能帮助其他发展中国家实现工业化现代化。

(摘自《北京日报理论周刊》)



吉利要上天,特斯拉、宝马已傻眼

文 / 佚名

寂寞的天空需要新用户。未来的飞行汽车,不是飞机跑起来,而是汽车飞起来。

平地一声起惊雷!

吉利宣布:全球首款量产飞行汽车 Transition 于 10 月开启预售,下一代概念产品 TF-2 也于同月正式公布!

消息传出,中国、美国、汽车界、科技界一下炸开了锅!

没错,毫不夸张地说,吉利这次是要上天了!这也意味着中国将成为全球首个拥有飞行汽车的国家。

李书福发展飞行汽车的规划在 5 年前就开始了。去年 11 月,吉利收购了全球首家飞行汽车公司——美国太力(Terrafugia)飞行汽车公司。收购完成后,吉利控股也凭借完善的全球研发生产体系,为太力注入持续科技创新的能力。

未来 Terrafugia 的产品研发试制或将在美国完成,生产可能将放在中国。

美国太力在国内可能并不广为人知,但在科技界绝对是泰斗级存在!

它是全球首家、美国最大的飞行汽车公司,由麻省理工几个学霸于 2006 年创立,拥有多项世界科研成果,并拿到了美国唯一一张飞行汽车上路许可证!

2009 年,太力发布了第一款飞行汽车,取名“Transition”,当时它还只是停留在试飞阶段。3 年后,发布第二代 Transition,实现了直接上路,而且还被美国航空部门允许投入商业性生产!

第二代 Transition 在天上开起来和传统运动飞机差不多,空中续航为 640 公里,最高时速为 160 公里/小时。飞行和驾驶模式切换只需一分钟。

它还配备了一系列汽车的安全配置,比如气囊、预紧式安全带、碰撞溃缩区等等。如果在空中发生意外,它还有最



后一道防线——降落伞,在紧急时刻能够连人带车安全着陆。

太力的 Transition 被美国联邦航空管理局核准为轻型运动飞机,能合法地在公路上行驶并能在天空飞行。

Transition 系列虽然实现了量产,但还有一个硬伤没解决:需要滑道助跑起飞!于是太力公司的第二款飞行汽车——TF-X 登场了!

TF-X 虽然同样有一个折叠机翼,但它还有一个突破性功能:垂直起降。

TF-X 是一款混合动力飞行汽车,它的两个螺旋桨依靠电动机驱动。车上还配有一台 300 马力的汽油机用来给电池充电,同时驱动涵道风扇转动。

TF-X 的其他性能也更加强大。空中续航里程达到了 800 公里,空中极速 320 公里/小时,降落的时候只需要一个 30 平方米的场地即可。

同时,它还配备了一系列智能系统,上车后只需告诉汽车目的地,它就能把你送达。在导航上输入目的地,在空中看

看风景就到了!

按照目前的计划,这款逆天的 TF-X 将会在 3 年内面试,最终的量产时间定在 2025 年。如果有土豪等不及 TF-X,那大可以先买一辆第一代飞行汽车 Transition 试试,一样可以上天下地。这款车将于两年后在中国上市,预售价格为 300 万人民币!

过去,我们只在科幻片里见到会飞的汽车,如今飞行汽车真的来了!而且中国竟然还破天荒成为全球首家拥有飞行汽车的国家,实在太长脸了!

李书福出身农家,长得像个典型的农民。有段时间,当李书福收购沃尔沃的时候,全天下几乎所有人都在等看笑话。如今 7 年过去了,沃尔沃汽车的业绩非常好,盈利大幅增长。

不仅如此,李书福还继续把一个个知名汽车品牌纳入囊中,准备打造中国自己的汽车王国!

一步步,李书福走得步步惊心,下手极重,独向虎山行。可以说,李书福是典型的具有中国特色的企业家。

中国成功的企业家,大都有一种共同的特质,那就是豪赌+混不吝。正是这种商业气质,让他们能够熬到最后也笑到最后。

如今,堵车再堵车!再过 5 年,可能开车出行,将成为效率最低下的交通方式。汽车行业如何改变、出行方式如何颠覆?先知先觉经营者,后知后觉跟随者,不知不觉消费者!

这个时代,属于那些癫狂、执着、自信的疯子!

(摘自财经要参)

段永平：强人永胜

文 / 常远是我

他 40 岁之前做企业，把名不见经传的小企业做成年销售额过 10 个亿的大品牌，却被踢出局。一怒之下他 40 岁以后另起炉灶做投资，短短 2 年就暴赚 100 倍，如今狂揽 2000 亿！更是花 62 万美元拍下与巴菲特的一顿午餐，他就是段永平。



段永平是幸运的。

1977 年我国恢复高考后，16 岁的他一举从 570 万考生中脱颖而出，考入浙大无线电工程学系，成为文革后的第一批大学生。日后，又进入人大计量经济学系，获得经济学硕士学位。

然而，他又很不幸。因为北京国有企业居多，人家不认学历，讲究的是论资排辈，讲究的是出生门第，“是大院子弟还是胡同长大的”，“谁是谁的儿子”。

段永平是谁？江西的农家子弟，谁的儿子也不是，所以，他只能去了广东。

没有想到，广东那边的老板很识货。人家一看段永平的学历，立马奉为座上宾，最后没费怎么周折就被聘为中山日华电子厂的厂长，也就是“小霸王”的前身。

一个刚刚毕业的大学生，就直接聘为厂长？是的！当然，广东老板会算账，“死马当做活马医，弄不好也没有什么损失。”也是，说是电子厂，其实就

是一个年亏损 200 万元的烂摊子。

不过，段永平却挺当回事。

“奖金向一线工人倾斜。”

“违反规章制度的直接开除。”

“能者上、平者降、庸者下。”

当然，他心里清楚，最主要的还是要尽快找到赢利点。很快，游戏机进入了段永平的视野，“是一个巨大的市场！”

也是，1983 年，日本任天堂开发的“Family Computer”红白机横空出世。此后，凭着“魂斗罗”、“超级玛丽”横扫全球，“红白机”销量突破 6000 万部，任天堂一跃成为游戏业界全球知名品牌，市值达到 400 亿美元。

但是，一款红白机动辄 2000 多元，一般人根本消费不起。所以一大批国产山寨厂家开始仿造红白机。

段永平是仿得最快的那个。那个时候，他那点无线电底子就发挥了作用，短短 2 个月就生产出了样机，“产品性能与红白机一样，但价格只有其四分之一。”

而且，段永平深谙国内家长们的消费心理，“光玩游戏是走不远的。”于是，1993 年他创新性地加入了键盘，这也就是后来家喻户晓的小霸王学习机、复读机。

此后，你知道的，成龙的一句“同是天下父母心，望子成龙小霸王”让小霸王学习机、复读机火遍大江南北，成为很多城市家庭的标配。

火到什么程度呢？1995 大年三十工人还在加班。要知道，当时全国各地来拉货的车队光排队就排了 1000 多米，等四五天提货是常事儿。

到了 1995 年，小霸王的销售收入已经超过 10 个亿。那个时候，段永平给工人們的年底分红都是用报纸包现金，光报纸就用了十几摞。

靠胆识缔造辉煌

然后，快乐是他们的，段永平什么都没有，除了点死工资。



为啥？因为段永平只是个职业经理人，没有一毛钱的股份。虽然段永平也数次想要对小霸王进行股份制改造，但每次都被母公司无情否决掉了。

是可忍孰不可忍，段永平一气之下选择了离开。

他当然不是一个人离开，一同跟着他一起辞职的还有6个人，包括陈明永、沈炜和金志江。这几位老兄的辞职理由也很简单，“船长不在船上了，水手们不知道船会开到哪里去，所以要求下船。”

毫无意外，失去段永平后的小霸王迅速陷入深渊。不仅产品很快失去竞争力，很多经销商也纷纷倒戈。两年后，小霸王游戏机便黯然地退出了历史舞台。

小霸王停下了脚步，但段永平却在前行。继小霸王之后，段永平很快又制造了一段关于步步高营销盛典。

他首先请来李连杰，重金打造出“世界自有公道，付出总有回报，说到不如做到，要做就做最好。步步高！”的歌曲。

然后就是炮制出另一个洗脑广告语，“So easy,妈妈再也不用担心我的学习了！”

当然，最大的手笔是在央视打广告。1996年，初出茅庐的段永平就以8012.3456万元的价格小试牛刀，1999年和2000年，更是8000万拿下新闻联播5秒播放时间，连续两年成为央视《天气预报》前的“标王”。

当时一份“国人最熟悉的电脑品牌调查”中，位列榜首的既不是IBM也不是联想，而是段永平的小霸王。只要段永平在中关村随便喊两声，立马会围过来100个大学生索要签名。

无心插柳重回巅峰

不过，就在步步高如日中天的时候，段永平突然从大众眼中消失了，这一次，他去了美国。

为什么要出国？因为段永平爱家！他的妻子是



步步高点读机广告

人大读研究生时认识的校友，1993年到美国摄影界闯荡，2000年时在美国已经颇有成就。“不可能让太太在美国，我在中国，那还要这个家干什么？”

换上一般人，故事到这里就结束了。你想啊，到了美国人生地不熟的，能干啥？不过，段永平却不这么想，“做不了实业，还可以做投资啊！”

不懂？学！

此后一年中他看了100多本关于投资的书籍，平均3天一本。

不过，什么K线图分析、什么趋势分析、什么江恩理论、什么5个波浪循环，他完全看不懂，直到看到巴菲特的两句话，“买一家公司的股票就等于在买这家公司，买它的一部分或者全部”，“投资你看得懂的、被市场低估的公司”。

从此，他豁然开朗，“投资任何一家企业就跟我当年投步步高是一样的，不同的是从前做步步高投资的同时自己也在做经营。”

段永平不只是这么说，更是这么做的。此后15年，他真正重注投资的公司不超过10家，长期持有的公司不超过3家，苹果、茅台就是他这个名单上的。

当然，真正让段永平名扬天下的是投资网易。

2000年网易在美国遇到了互联网泡沫破裂的萧条期，股价从上市时的15.5美金一路下跌，最低跌至0.48美金，市值也从4.7亿美金跌到不足2000万美金，马上面临摘牌危险。

这时候，丁磊找到了段永平。

其实，丁磊找段永平不是让他买股票，而是请教如何推广网络游戏《大话西游2》的，“段永平做过小霸王游戏机，是过来人。”

但段永平却通过与丁磊的聊天发现了网易的价值，“游戏市场非常大，网易股价被严重低估。”

于是2002年，段永平大量吃进网易股票，以不到1美元的价格前后购买了205万股，占网易的6.8%。

此后，你知道的，仅仅两年时间，网易凭借游戏业务起死回生，其股价飙升到了70美元，丁磊成为了中国的首富。段永平呢，获得了近100倍的投资回报。从此，段永平的财富呈几何级数地增长。

2006年，段永平用62万美元拍下了与巴菲特的一次吃饭的机会，他以自己独特的方式向投资老前辈致敬。

一个人富不算富，大伙富才真叫富

话说当年段永平从小霸王出走成立步步高的时候，他就吸取了小霸王的教训，对股份毫不吝啬，

“稀释给所有员工和代理商,把公司利益和员工利益绑定在一起。”

如此这般,段永平在步步高的股份也从最初的70%一步步稀释为最后的17%。

段永平的人生哲学就是“本分”,或者说胸无大志,“大是好大喜功的大,所谓胸无大志,是说要脚踏实地地做自己喜欢的事儿。”

但是,就是这么简单朴实的做人、做事哲学,却让很多员工受用,并一路死心塌地追随段永平。

其中,OPPO的陈明永、vivo的沈炜、步步高的金志江,以及拼多多的黄峥是最为突出的4位。

陈明永和沈炜一直追随段永平创业,从小霸王到步步高。

事实上,OPPO和vivo的前身,也是从步步高拆分出来。

1999年初,段永平出手对公司进行改制,成立了教育电子、视听电子以及通讯科技3家独立的公司,“随事走、股权独立、互无从属。”段永平在每家公司的股份只占10%。

他定居美国之前,只留下三句话,“第一放手去干,第二干好了分钱,第三干不好就关门。”

当然,段永平早成了一面旗帜,尤其是在陈明永的OPPO公司,“那些省分公司老板当年可都是段永平底下的兵,在这个体系段永平就是精神领袖。”

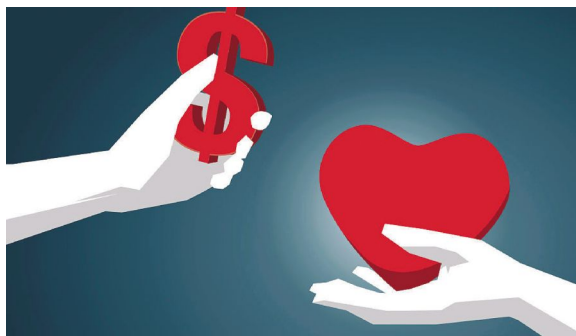
因为关键时候,段永平总会出面搞定。

2012年功能机遇到智能机冲击时,段永平下任务让省代理分摊库存,“很多省一包都是几千万几千万的亏损,如果没有那帮人力挺,OPPO就死在了库存上。”

事实上,很长的一段时间内,3家公司共用了步步高的名头和步步高原来80%左右的生意渠道。

直到2012年,陈明永才开始逐渐将核心业务转移到通讯设备上来,并买断OPPO的品牌使用权,并成立了广东欧珀,即OPPO手机。

沈炜的vivo则是步步高手机业务的后续品牌。再后来,为了品牌的国际化发展,沈炜才用vivo取代了步步高的品牌标识。



而不论是陈明永,还是沈炜、金志江,3个人的商业套路都与段永平如出一辙,“专注做好一个细分领域的产品,通过狂轰滥炸的广告打开营销商路,然后在线下密集安排自己的网点布局。”

仅2011年,OPPO和vivo的广告费用就超越10个亿,更是将国内的电视节目收视冠军一网打尽,堪称“开着飞机撒钱”的营销狂人。

结果,OPPO和vivo一年就狂卖2000多亿,净利润超过200亿!自2015年很长一段时间,OPPO与vivo加起来的出货量比华为还要大。

如今,这3家公司都为段永平保留着办公室的位子,听说段永平来了,都会恭恭敬敬地叫一声“董事长”。

最传奇的是“四徒弟”黄峥。

段永平对黄峥不只是知遇之恩。当年,黄峥听从了段永平的建议,去了谷歌。后来谷歌上市,黄峥就此挣到了第一个1000万。

2006年,段永平以62万美元的价格拍下了巴菲特的午餐。当时,他还带去了一位年仅26岁的年轻人,这个人就是黄峥。

2007年黄峥决定回国创业,段永平就把步步高的一块电商业务给了黄峥。

当然,黄峥成立拼多多的第一笔天使投资也是来自段永平。

有网友问段永平,“为什么看好充斥着假货和次品的拼多多?”段永平的回答是,“给黄峥10年时间,大家会看到他厉害的地方的。”

的确,你可以说拼多多卖的货,没有品牌,甚至是冒牌,质量当然不怎么样,但是,黄峥却巧妙地抓住了9亿多农村人口需要消费的契机,让很多贫困人口买到了以前想都不敢想的消费品。所以,吐槽的背后依旧是用户的好评如潮。

所以,段永平的眼光很毒。

洒向人间是大爱

段永平成功以后,他更多地将目光转向了慈善事业。2005年,段永平在美国成立了家庭慈善基金,主要负责教育领域的慈善捐赠。3年后,他又在中国注册了心平公益基金,同样也是用于教育。

同时,段永平还是中国累计向大学捐赠最多的校友,他向自己的母校浙大和人大共捐赠4.47亿元。

“没觉得做慈善有什么了不起的,要说什么伟大的贡献、榜样,纯属胡扯,我从来没想过要给谁做榜样。”

(摘自硕博圈)



平均每天一位 A 股董事长离职

文 / 马杰

铁打的营盘,流水的兵。对于 2018 年的 A 股上市公司来说也不例外。

据 Wind 统计,截至 9 月中旬,今年已有 350 位上市公司的董事长离职,而 2017 年全年共有 478 位上市公司董事长离职。以 A 股目前 3500 多家上市公司来计算的话,这意味着每 10 家 A 股上市公司就有一家董事长离职。

从年龄分布来看,上世纪 40 年代的 10 人,50 年代的 70 人,60 年代的 189 人,70 年代的 68 人,80 年代的 13 人。从公司挂牌的交易所分布上看,属于沪市主板公司的最多,有 157 人,创业板的有 35 人,深主板的有 85 人,中小板的有 73 人。从男女分布上看,只有 19 名女董事长。

有退位让贤者,有失意避嫌者,有失联跑路者。据中国证券网报道,350 名董事长的离职原因大部分是出于工作调动、董事会换届等常规原因,但并非每个人都走得那么心甘情愿,甚至一些董事长的离职颇让人唏嘘扼腕。有人被夺权,也有人莫名失联或身陷囹圄。例如,九有股份的董事长韩越,离职的原因是因涉嫌非法吸收公众存款罪被上海市公安局奉贤分局刑事拘留;众和的董事长许建成,因为涉嫌合同诈骗被逮捕;华北制药董事长郭周克则是严重违纪;康达原董事长罗爱华因涉嫌职务侵占离职。

自 2015 年股市大跌以来不到 4 年时间,已有近 2000 名上市公司董事长离职,超过 A 股上市公司数量五成。股市大跌、经济上供给侧改革、去杠杆和环保督察、中美贸易摩擦的艰难背景下,“换帅如换刀”,董事长的频繁更迭不利于上市公司经营的持续性和稳定性,大批上



市公司市场表现不堪入目。

在市场萎靡、业绩疲软等一系列利空的叠加下,2018 年不少民营上市公司纷纷陷入资本困境。卖壳求生成为不少上市公司的大股东无奈的选择。最为夸张的便是,金一文化大股东的“一元卖壳”,而更令市场关注的是 2018 年最积极的“买壳人”:国资。

据 Wind 数据报道,2018 年至今已有近 160 家上市公司的大股东签署了股权转让协议,其中 22 家接盘方均为国资,接盘总市值已超过 1330 亿元。由此,国资被称为 2018 年最积极的“买壳人”。

股价暴跌、市值大幅缩水,意味着国资买下“壳资源”变得更为容易。自 6 月份之后,沪指跌破 3000 点,众多中小市值个股下跌得尤为惨烈,这一波下跌中不断传出大股东股票质押爆仓危机。

值得一提的是,22 家上市公司股价全部下跌。其中,8 家公司股价直接腰斩,16 家公司跌幅超过 30%,可谓惨不忍睹。中国证券登记结算有限公司的数据显示,截至 8 月 31 日,3464 家公司存在股东质押的情况。其中,整体质押比例

超过 50%的“红线”的公司 145 家,整体质押比例超过 70%的公司为 15 家。曾经的融资“神器”,股权质押在 A 股的低迷行情中真正成为上市公司避之不及的雷区。

股权质押危机主要来自于两方面:股东质押款所投的是长期项目,跟质押资金 1-3 年的期限不匹配;或者所投项目期限是匹配的,但是投出去的钱当前收不回来,或投资收益不达预期。很多中小市值的股票跌幅巨大,股东面临补充质押的压力,否则会被强制平仓。

此前穆迪发布报告称,大股东对股权质押贷款的使用增加,会对中国境内相关上市公司的信用质量构成越来越大的风险。通过股票质押获得贷款的股东,其未来 12 个月面临的再融资风险将不断加大,主要基于今年股市下跌和大量债务即将到期等因素。如果这些股东在履行贷款义务方面遇到困难或发生违约,则上市公司会受到连带影响。银行将要释放的质押股票,同时也表明到期的潜在贷款数量,将在第四季度达到顶峰 5920 亿元人民币,整个下半年将达到 1.04 万亿元人民币。

私募股权投资公司一村资本董事长汤维清在接受采访时表示,当前中国的股权质押危机提供了并购优质上市公司的机会。汤维清称,随着去杠杆推进和经济收缩,上市公司股东质押面临资金链的挤压,导致大股东或主要股东需要其他资金来帮助衔接,给市场提供了并购优质上市公司的机会。

(摘自《商业周刊·中文版》)

阮宇博:22岁天才极客的投资哲学

文 / 李澍

阮宇博的身上有着“天才少年发明家”、“97后CEO”、“八维资本创始人”“阿里辛巴创始人”等等标签。但却有人更倾向用“战略家”和“实干家”去形容他。而他自己则把投资当成终身的事情,要实现自己最初的理想——让科技改变世界。



翻开阮宇博的履历,可以看到他是个对于“新鲜事物”情有独钟的人。他从6岁就自己动手发明制造东西,在十几年中,他做过全景便携式全息投影机、光学反射全景相机、红外手势控制机器人、地铁的发电装置、OCR文字识别系统等等产品,每一次发明创新都紧跟技术革命浪潮。比起在学校里按部就班的完成功课,从小宇博就更喜欢通过自学和实践来理解应用书本中的知识。

在高中时,他辍学开了自己的第一家专注于儿童金融教育产品硬件开发的公司——阿里辛巴。后来,他又到美国读了一年大学,求学期间联合创立 Skylight Investment,LP 包括新东方、泰有基金等国内知名机构。阮宇博之后去了丹华资本实习工作。他十分感谢在丹华实习的那段时间,能够在张首晟教授、谷安佳博士和万卉女士的指点下迅速加深自己对行业的理解,“这是一段非常重要和珍贵的时光,我很感恩自己能在这么优秀的

团队中迅速成长”。

2017年阮宇博创建了属于自己的投资基金——八维资本,致力于区块链全行业项目的孵化以及投资。

据阮宇博介绍“八维”的内涵源于英文“8 Decimal”,也就是小数点后8位,这个单位也是比特币的最小可分割单位,起这个名字一方面是为了致敬比特币的创造者中本聪,另一方面,也是预示着八维重视区块链行业每一个小的组成构件,致力于更加完善的建设区块链生态的态度。

深度布局区块链产业,陪伴项目成长

事实上,阮宇博和他的团队早在2017年区块链掀起舆论热潮之前就已开始深度布局区块链产业的交易所和公链。

据了解,八维资本目前投资了超过6家国际性交易平台,包括:Coinsuper,Seed CX,Bibox FCoin,Quoine,Bigogo等,其中大多数交易平台的日交易量已超过5亿美金。

在公链方面,八维投资了诸多著名的公链项目如 Dfinity、EOS、本体、万维链、星云链、AELF、Zilliqa等。

八维资本还投资了包括“币世界”、“星球日报”、“Token Daily”等行业内颇有影响力的区块链媒体和社区。

“目前公链的核心竞争力在于能吸引多少开发者参与,”阮宇博介绍,“我们投资了目前最大的开发者社区 Dorahacks,我们可以为区块链项目提供全面的社区组织以及相关服务。”

除此之外,八维资本还投资了很多专注于区块链技术服务的项目,比如跨链技术应用 IRIS,形式化验证 CertiK,以太坊加速二层架构雷电网,去中心化存储 Bluzelle 等等,这些项目又可以为八维资本投资的区块链项目提供底层协议的支持和服务。

交易平台、媒体、公链、社区、生态服务……八



维资本全面而深度地布局了区块链产业，这样的投资的优势很明显，那就是：各种类型的项目之间可以相互支持，相互服务，联动性强，可以自然而然地促成很多合作，而八维资本就是连接这些合作和共享的纽带。

“很多基金是不投这些全产业项目的，他们只是分散地投资区块链项目。但八维的话，我们非常相信区块链未来，我们也愿意去慢慢搭建这个生态。我们进行区块链生态布局，因为我们想真正地帮助这些有潜力的区块链项目，助力整个区块链产业的发展。”阮宇博自信地说，“八维资本有这个愿望，也有这个实力。”

财务管理能力和项目挑选能力是一个投资机构最重要的两项能力。

据公开资料显示，八维资本目前专注于天使轮和种子轮的区块链项目的投资，管理资本规模已达 6 千万美元(约合 4 亿人民币)，单个项目的投资规模最高可达 500 万。在 2018 年 3 月由 36 氪公布的“中国区块链投资机构风云榜”中排名第三。在近期评选的区块链 NEXT 榜单中，八维资本荣登 Crypto Fund 影响力榜单，八维投资的六大公链也都入选了 2018 最具潜力公链榜。

在一家专门追踪加密货币投资基金表现的机构 Token Metrics 的统计中，八维资本的投资回报率一直在该机构追踪的 50 多家基金的前三位。

据阮宇博介绍，八维现在优异的财务回报是源于，团队不仅在一级市场投资专业，在二级市场方面，也有着经验丰富的交易团队。

八维资本在 2017 年底时预测市场将有大幅调整，基金也提前做了期货的风险对冲。对行业趋势的准确判断也让八维资本在 2018 年的第一和

第二季度基金回报优异，远超过行业平均水平。

除此之外，全球化的资源也是八维资本的优势之一。据了解，目前八维资本有两个总部，分别在硅谷和北京。“我们最先拿到信息并以最快的速度对接：把最优秀的技术和开发者相对接，把优质的项目和投资人相对接。”宇博说。

“因为我先是一个创业者，后做的投资人，所以我会对“创业”这件事情非常有共鸣，我一直觉得投资是建设未来世界的一种途径，有一些情怀在。我也知道要帮助到所有的人并不现实，但只要是我们投资的公司，我都会希望尽最大努力，深度地去帮助他们对接相关的行业资源。我希望八维能帮他们实现他们想要实现的。”因为自身的创业经历，阮宇博更能发自内心地帮助现在的创业者。

“我会帮我们很多项目去对接国际化的资源，这样去帮助创业团队。比如美国、香港、北京的顶级 VC 和技术人员的对接，加快促成他们的落地和合作。”阮宇博说，“这就是八维资本所讲的‘成长陪伴’。”

懂技术的区块链投资机构

因为阮宇博是做技术出身，八维资本也会进行程序开发，宇博甚至会和团队成员写 Dapp 程序，在服务器上实际测试公链的性能安全度，也会查看项目公司 Github 地址的开发者活跃度和程序员社区规模。

目前八维资本已经投资了超过五家区块链领域的独角兽项目。作为一个懂技术的投资人，阮宇博可以精准地挑选出很多优质的项目，同时他也非常重视八维资本的研究能力。“我们会对每一个赛道进行很深入的分析，做深度的研究。我们也在试着将我们的一些想法讲出来。我们在微信公众号，Medium 等平台都在输出我们对行业的理解。”

关于未来

谈到对于未来的投资规划，阮宇博表示，“八维资本想投资一些具有颠覆性创新的公司，能把机构、消费者带入区块链行业的“入口级”公司。

阮宇博对于自己未来的要求是：“抓住两到三个大的机会，把投资当成终身的事情，实现自己最初的理想——让科技改变世界。”

(摘自投资家网)



狂投 132 家公司，亿万富翁贝索斯和亚马逊都涉足了哪些领域？

文 / 心缘

贝索斯是福布斯美国富豪榜 30 年来第一个资产超过 1500 亿美元的人，不过，如果你以为他只靠亚马逊就挣到如今的身家，那你就有点天真了。



亚马逊过去一年的发展速度简直堪比乘火箭，暴增之势令人瞩目。股价从年初的 900 多美元涨到了如今的 2000 多美元，市值成功突破万亿大关，成为继苹果公司之后，世界上第二家踏进“万亿市值俱乐部”的美国企业。其股价在过去 5 年间上涨超过 600%。且分析师们预测亚马逊未来 3 到 5 年市值可能翻番，达到 2 万亿美元。

一路飙升，是什么撑起亚马逊的万亿市值？

在亚马逊如此辉煌战绩的背后，我们绝对无法忽视一位科技狂人，即亚马逊的创始人兼 CEO 杰夫·贝索斯。

你以为贝索斯只有亚马逊？

实时更新的彭博亿万富翁排行榜的榜首已被贝索斯占领。根据榜单，贝索斯的净身家达到 1656 亿美元，仅在今年就增长了 665 亿美元，净资产比排名第二的比尔·盖茨足足多了 675 亿美元。

亚马逊的唯一创始人是贝索斯，而贝索斯的公司可不止亚马逊。

贝索斯创办了一家公司 Bezos Expeditions(贝索斯探险)专门负责管理他的风险投资。

多年来，这家公司已经投资了 Twitter、Domo、Juno Therapeutics、Workday、General Fusion、Rethink Robotics、Business Insider、MakerBot 和 Stack Overflow 等企业。最近的投资包括一家筹资超过 9 亿美元治疗癌症的创业公司 GRAIL，以及一家教育创业公司 EverFi。

比亚马逊投资和收购布局的严谨路线，贝索斯个人的投资就显得相当的涉猎广泛。从海底到航天，从科技到手工艺品，贝索斯的投资覆盖到医疗、教育、设计、社交、搜索、娱乐、短租、打车、商务、新闻、问答和生物科技等多个行业。

在亚马逊外围，他俨然一个投资狂人。

在可以确定的投资和收购名单中，亚马逊已知具体金额的投资 / 收购公司数量已有 76 家，贝索斯的私人投资公司 Bezos Expeditions 投资的公司也已有 49 家，而贝索斯以个人名义投资了 6 家公司，其私人公司 Nash Holdings 也收购了一家公司。

可以说，亚马逊和贝索斯的投资大业，共同撑起了世界上首个千亿美元富豪的诞生。到 9 月，贝索斯在短短半年的时间净资产再涨 527 亿美元，相当于每天大约挣得 2.9 亿美元。

媒体、通信、玻璃和旅游

贝索斯对媒体和通信服务领域有着浓厚的兴趣，在这个领域，贝索斯在 2008 年就投资了 Twitter，并三次向流行的商业新闻网站 Business Insider 投入超过 4000 万美元的资金。2013 年，他以 2.5 亿美元的价格收购了《华盛顿邮报》。

在更传统的零售业务领域，贝索斯还投资了



Glassybaby,这家公司生产用于蜡烛的玻璃吹制品。

在旅游部门,贝索斯分别投资了 1.12 亿美元和 3500 万美元,用于 Airbnb 和 Uber 运输服务的 B 系列融资。

此外,还有一笔值得提及的投资是 Workday,这是一家在云端提供人力资源服务的公司。在贝索斯对该公司进行风险投资后不久,该公司首次公开募股(IPO)上市,获得 6.84 亿美元。

医疗

从 Bezos Expeditions 过去 12 年的收购路来看,贝索斯对医疗领域可谓是“一往情深”。

自 2007 年投资 Qliance Medical Management,贝索斯就在投资医疗创企的道路上越走越远。先后投资了在线医生预约平台 Zocdoc,医疗服务创企 Mashape,抗癌制药生物科技公司 Juno Therapeutics,早期癌症诊断生物科技公司 GRAIL,研究延缓衰老的生物科技创企 UNITY Biotechnology,以及精神疾病诊断创企 Mindstrong Health。

其中最值得一提的就是 Juno Therapeutics。仅在 2014 年,贝索斯就参与了该公司的 3 轮融资,总计投资 1.9 亿美元。这家公司在今年以约 100 亿美元的高价被 Modern Times Group 收购。

房地产

贝索斯还持有更多传统投资,比如房地产。他买下德克萨斯州的 16.5 万英亩玉米牧场,作为其航空航天公司 Blue Origin 的运营基地,以及垂直着陆载人亚轨道 New Shepard 火箭的试验场。

贝索斯的个人房地产遍及东西海岸的土地。他在比佛利山庄拥有两座价值数百万美元的房屋,在曼哈顿的世纪大厦拥有一套 1 万平方英尺的公寓,耗资不到 1000 万美元。

据报道,贝索斯在纽约的存在将世纪大厦的物业价值推向更高,每平方英尺的售价达 2000 至

3000 美元。他还在华盛顿州置办了一个湖畔物业,花费 2800 万美元将生活空间增加到近 3 万平方英尺。

2012 年,亚马逊以 15 亿美元的价格在西雅图购买了自己的南湖联盟总部大楼,使该公司成为该市最大的商业业主之一。亚马逊拥有近十几座建筑物,近 200 万平方英尺的办公空间和约 10 万平方英尺的零售空间。

同年,该公司花费了大约 2 亿美元购买西雅图市中心的三块区域,该区域正在开发为办公楼空间。2014 年,亚马逊再花费 5000 万美元再购买一个地块。

2017 年 8 月,《西雅图时报》报道,亚马逊的办公空间与西雅图未来 40 家最大雇主的总和相当。

慈善捐款

贝索斯还把很多钱花在慈善捐款上。除了为多个教育项目提供资金的贝索斯家庭基金会之外,贝索斯还为西雅图历史与工业博物馆以及他的母校普林斯顿大学捐赠了数百万美元的慈善捐款。

2018 年 1 月,贝索斯和他的妻子宣布向 The-Dream.US 捐赠 3300 万美元,该组织致力于改善无证移民青年的大学入学机会。这笔补助金将为拥有 DACA 资格的 1000 名美国高中毕业生提供大学奖学金。

投资谷歌,竞争对手养成记

贝索斯也在以个人名义进行投资。

20 年前,贝索斯埋下一颗种子。随后,这颗种子迅速茁壮成长,成为足以与亚马逊比肩的巨树。

在亚马逊 4 岁时,贝索斯坚持要投资一家当时默默无闻的小型搜索引擎创业公司——谷歌。

这场投资故事起源于 1998 年亚马逊收购印度送货服务公司 Junglee,这场收购将 Ram Shriram 收入亚马逊麾下,而 Shriram 恰好正在持续为两位斯坦福大学博士生 Larry Page(拉里·佩奇)和 Sergey Brin(谢尔盖·布林)提供建议。这两位博士生就是谷歌的创始人。

Shriram 在 1998 年 2 月给谷歌投资了 25 亿美元。6 个月后,在海湾地区度假的贝索斯对这个新的互联网搜索引擎产生了极大兴趣,请 Shriram 牵线邀约佩奇和布林到他家吃早餐。

早餐过后,贝索斯成为谷歌的天使投资人之一,投下 100 万美元。

如今,亚马逊与谷歌、苹果、微软是全球四大最高市值的公司。谷歌更是在语音助手、智能音箱和



智能家居等 AI 领域,成为亚马逊最大的竞争对手。

除了谷歌之外,贝索斯还以私人名义投资了 Uber 和 Airbnb。这两家公司在 Bezos Expeditions 网站上列出,但在 Crunchbase 上,它们被列为个人投资。

此外,贝索斯拥有的另一家私人公司 Nash Holdings LLC 在 2013 年 8 月 5 日以 2.5 亿美元收购了《华盛顿邮报》。

次年 3 月,贝索斯对《华盛顿邮报》进行第一次重大变革,为得克萨斯州、夏威夷州和明尼苏达州的一些美国当地报纸的订阅者体会提升了在线服务墙。

在 2016 年网络读者人数激增后,《华盛顿邮报》自被贝索斯收购以来首度实现盈利。

Bezos Family Foundation(贝索斯家庭基金会)由贝索斯的父母经营,并从亚马逊股票获得资金支持。它专注于早期教育,并且还投资了 LightSail Education 的 1100 万美元 B 轮融资。

贝索斯最重要的项目:把人类送入太空

除了在投资界能折腾,贝索斯还热衷于搞副业,把自己的航天创业公司做得风生水起,时不时抢抢马斯克造火箭的风头。

他用 18 年的时间证明,自己绝对是《星际迷航》的旗舰版迷弟。

贝索斯对《星际迷航》迷恋到什么程度呢?52 岁的贝索斯跑到电影《星际迷航》中客串了一回星际舰队官员,还在圣地亚哥动漫展上当了演员和工作人员。此外,贝索斯多次称太空计划是自己“最重要的项目”。

当然啦,作为科技巨头的创始人,圆梦的最直

接道路当然是办公司、做技术。

早在 2000 年 9 月,亚马逊刚刚年满 6 岁,贝索斯就迫不及待地养起了“新儿子”——商业太空探索公司 Blue Origin(蓝色起源)。低调行事 6 年后,贝索斯为 Blue Origin 在德克萨斯州购买了一大块土地用于发射和测试设施。

Blue Origin 的太空梦相当宏伟,不仅要降低太空飞行成本,增加旅行安全性,送乘客体验一场太空飞行之旅,还要让数百万人能在地球之外的太空中生活和工作。不过,从 2015 年到现在,这家航空公司还一直在做无人驾驶试验飞行。

因为对太空旅行的热情,他和另外两个亿级富翁——维珍银河(Virgin Galactic)的董事长 Richard Branson(理查德·布兰森)、特斯拉和 SpaceX 的创始人 Elon Musk(埃隆·马斯克)常常被相提并论。

在过去 3 年间,Blue Origin 招募了数百名工程师。据路透社报道,贝索斯计划在未来 2 到 3 年内将员工数量再增加一倍,达到 3000 人左右。

Blue Origin 的核心产品就是它的可回收火箭 New Shepard 和重型运载火箭 New Glenn。New Shepard 是胶囊型太空飞船,可供载客 6 人,拥有超大尺寸的玻璃窗供乘客观景。New Glenn 则能够运载卫星,并最终将人类送入太空轨道。这两个产品将对该公司未来赢得利润丰厚的军事和商业合同起着至关重要的作用。

贝索斯发射火箭的时间表排得相当激进。2015 年 11 月,Blue Origin 的 New Shepard 太空飞行器成功进入太空并到达计划的 100.5 公里的测试高度。去年 12 月,New Shepard 搭载虚拟乘客成功试飞,并将其人类太空飞行试飞时间推迟至 2018 年年底。今年 4 月,New Shepard 完成第八次升空,创下 107 公里的新高度。

为了确保计划顺利执行,Blue Origin 造了六辆车来支持测试和操作的所有阶段:包括无乘客测试航班、有乘客测试航班以及商业乘客每周操作。

Teal Group(弗吉尼亚蒂尔集团)高级太空分析师 Marco Caceres(马尔科·卡塞雷斯)认为,自 2020 年起,全球预计每年将发射 800 颗小型卫星,是过去 10 年平均水平的两倍。如果 New Glenn 能在两年内准备好,这对 Blue Origin 而言将是巨大商机。

虽然坐飞船进太空还只是一张“大饼”,贝索斯已经给飞船机票定好价,今年 7 月,他宣布商业



Blue Origin 火箭



太空飞机票定价从每人 20 万到 30 万美元。

贝索斯还曾赤裸裸地表现出对“新儿子”的偏心，表示计划每年减持约 10 亿美元的亚马逊股票，用来资助 Blue Origin 的飞天梦。

另外，作为一个对未来科技非常有情怀的人，贝索斯还投资了 4200 万美元，在得克萨斯州西部的山中建造一座巨大的“万年钟”。“万年钟”千年一报时，见证未来文明。

贝索斯表示：“在我看来，人类目前在技术上已经足够发达，能创造非凡奇迹，但也会带来巨大问题，”贝索斯在该项目官网上的信封公开信中说，“我们需要更多的长远思考”。

亚马逊的疯狂扩张

作为亚马逊的创始人，贝索斯是亚马逊最大的股东，占亚马逊总股份的 16.95%。

2017 年 6 月 16 日，亚马逊以 137 亿美元收购线下零售全食超市(Whole Foods Market)这是迄今为止亚马逊最贵的一笔收购。

今年上半年，线下销售为亚马逊带来 85.75 亿美元的收入，首要功臣就是全食超市。

亚马逊可以很好利用其技术上的优势，使得全食超市运行的更有效率。这也是亚马逊的一次线下尝试，可以使亚马逊运用其积累的大量数据更好的为全食超市进行营销、成本控制以及商业决策。亚马逊可以以全食超市为样板全面向线下市场进行扩张。

不过，这并不是亚马逊首次进军杂货业。

1999 年，亚马逊投资了一家名为 HomeGrocer.com 的杂货配送服务。该公司从大型仓库向家庭提供杂货，销售额每天达到 150 万美元。然而，这家公司很快就在互联网泡沫破灭期间“挂掉了”。

遭到互联网泡沫严重反噬的亚马逊，从未停止拓展零售业的野心。

亚马逊收购的零售商，涉及药店、家庭用品、玩具、宠物、结婚礼品、手工艺品、广播、酒水、维基社区到生鲜供应等领域，基本上覆盖了人们生活的方方面面。

今年年初，亚马逊收购了智能门铃公司 Ring，为亚马逊打造全方位智能家居体系又新增一块拼图。

亚马逊还在 6 月以 10 亿美元高价买下在线医药创企 PillPack，通过此次收购，亚马逊将在美国几乎所有州获得药品许可。这也为亚马逊收购的全食超市增加了新的业务线零售药店。

贝索斯也从 21 世纪初投资 pets.com、gear.com 等网站的失败经历中吸取了教训，开始调整自己的商业策略。他意识到，在互联网经济下，要以创新为核心，采用“低价逻辑”，不断发掘对客户有价值的产品和服务。

此后，贝索斯推出一系列产品开启了一个又一个新局面。2005 年推出 Prime 会员业务，2006 年开启云计算服务 AWS 时代，2007 年发布改变人们阅读习惯的电子书阅读器 Kindle，2014 年推出智能音箱 Echo，2016 年启动无人机送货计划……亚马逊正在用科技一点一点入侵人们的生活空间。

同时，语音助手 Alexa 依然是亚马逊最有希望的未来成长引擎之一，亚马逊计划让 Alexa 进军智能汽车播放领域，和苹果的 Apple CarPlay、安卓的 Android Auto 一较高下。

千亿身价不是终点

正如一众分析师所预期，从长期来看，万亿市值绝非亚马逊的终点，亚马逊在零售和智能家居领域的不断扩张正使得它焕发着越来越强大的生命力。

同样，1656 亿美元也不会是贝索斯的终点。从卖书起家的贝索斯，如今他的商业版图已经覆盖到全世界，无论是发展亚马逊的零售、AWS 云服务和 AI 应用，还是大搞面向未来的万年钟和太空飞船，贝索斯一直在致力于用科技改善人们的生活。

贝索斯的商业帝国最终将延伸向何处？我们可以一起关注和见证。

(摘自钛媒体)

雷军智造:小米的新“中国式合伙”

文/何德文(北京七八点股权设计事务所创始人)

中国人合不好伙,是全球公认的管理难题。随着一大批中国企业的崛起,以小米为例,科学规范的合伙规则与合伙信用体系,将可以支撑越来越多的中国“合”伙人与中国合伙创业型企业的全球崛起。



旧“中国式合伙”:哥们式合伙,仇人式散伙

对于创业者来说,合伙创业是最常见的创业方式。但中国人的合伙难,却也是全球公认的管理难题。

中国企业最常见的聚散模式——公司创办之初,合伙者们以感情和义气去处理相互关系,制度和股权或者没有确定、或者有而模糊。

企业做大后,制度变得重要,利益开始惹眼,于是“排座次、分金银、论荣辱”,企业不是剑拔弩张内耗不止,便是梁山英雄流云四散。

“哥们式合伙,仇人式散伙”,旧“中国式合伙”总归逃不过这样的命运。

1. 哥们式合伙

在大量的旧“中国式合伙”中:

(1)在合伙组织层面,朋友关系与股东关系一锅乱炖。很多合伙团队都是“三老”合伙创业(老同学、老同事或老同乡),这种有感性信任基础的合伙一方面有利于早期合伙关系的建立,但也给理性合伙规则的建立留下了一堆变数。

新东方股权改制也曾引发合伙危机,俞敏洪发现,“在友情为基础的结构里,你不能下命令、不能指挥,只能通过友情来权衡利益和权力”。

(2)在合伙理念层面,“谈利益伤感情”。中国是个人情社会,早期股份也通常不太值钱,很多合伙团队早期回避谈论利益,或靠口头承诺简单粗暴分配利益。

(3)在合伙规则层面,回避规则或无规则。因此,在合伙规则方面,旧“中国式合伙”要么没有规则,要么按照工商局“钦定”的模板简单处理,导致合伙人之间既没有规范的进入机制,也没有退出机制、调整机制与控制机制。

2. 仇人式散伙

没有规则的哥们式合伙的结果,就是仇人式散伙。

温和些的,古有宋太祖在打下江山后,将一起浴血奋战的将军们“杯酒释兵权”,但多置良田美宅,还算安享晚年。激烈些的,汉高祖刘邦在打下江山后,对作为左膀右臂共同打江山的大将军韩信等创业元老先是剥夺权利,后卸磨杀驴。

温和些的,今有西少爷合伙人股权战争对簿公堂。激烈些的,真功夫合伙人股权战争,创始人潘宇海把合伙人蔡达标送进了监狱。

哥们式合伙,仇人式散伙,合伙无规则无信用,核心圈层的股东神仙们打架,团队很难合心合力,组织命运要么昙花一现,要么生死飘摇。

为什么研究小米的新“中国式合伙”

我们为什么选择研究小米的新“中国式合伙”?

1.小米创立、成长与崛起于我们身处的互联网时代,有时代代表性;

2.小米成立8年,经历了上市前的创业期、高速增长期与扩张期的不同发展阶段,合伙人机制支撑小米取得了阶段性经营成果;

3.小米有创业合伙人股东、事业合伙人股东、资本合伙人股东与生态合伙人股东,合伙人股东很多元化;



4.小米创始人雷军自己亲身经历过从员工、职业经理人、合伙人、投资人到创始人的各个不同身份角色。这些不同身份的人就是小米的股东,就是小米股权产品的“用户”。

雷军作为小米的“股权产品经理”理解 Ta 们,深度理解“用户”需求。小米的合伙人机制是雷军为代表的经营团队人生经验与商业智慧的总结。

小米的合伙制创新

小米的合伙制创新,是基于新商业文明规则,从而回归企业本质的变革与创新。通过对企业的战略,组织与人的关系进行系统的变革与创新,通过优化组织内部环境,真正能凝聚一批有追求、有意愿、有能力的人抱团打天下,让员工变成“合伙人股东”,把小米的事业变成大家共同的事业。

根据小米“合伙”的成功经验,可以将合伙制的创新,即新“中国式合伙”的主要特点归纳为以下 5 点:

1. 老大有胸怀

雷军到底持有小米多少股份?小米向港交所提交招股书之前,这一直是坊间讨论的热点。

早间,有过很多的媒体解读与猜测,甚至有“砖家”根据中国工商档案提出,即便在小米完成 F 轮融资估值高达 450 亿美元后,雷军还持有公司将近 80% 股份,并据此预测雷军是中国未来首富。

但实际情况是,雷军一开始只持有公司 39.6% 的股份,加上后来用真金白银投资购买的股票与上市前股权激励增发的股票,雷军在上市前持有公司约 31% 的股份(不考虑股权激励稀释)。

股权是公司配置核心能力与核心资源的重要工具。如媒体解读,如果雷军个人一开始就持有公司 80% 股份,这会透支股权资源并影响优秀人才的

进入。“人意识到自己的渺小,行为才开始伟大”。雷军一开始只拿 39.6% 股份,这给未来优秀人才进入预留了大量空间与余地。

2. 团队有参与感

雷军认为,“创业的过程就是拿百分之百的梦想去跟资金分享、跟最优秀的工程师分享、跟最好的市场分享、跟最好的资源分享。创业就是拼图,是分享百分之百梦想的过程”。

(1) 创业合伙人股东:“真正”的合伙。

a、创始合伙人是“老二 + 老三”,不是“小二 + 小三”。

徐小平老师曾提出,如果在一个公司里,老大拿着 90% 的股份,剩下三四个人,每个人拿一两个点,这家公司基本做不大。因为这时候那三四个人心态不是老二、老三,而只是“小二”、“小三”。

小米有“本土 + 海派”混搭的 8 人合伙人团队,除雷军之外其他合伙人最开始总共持有小米 45.4% 股权。其中,林斌是小米现任总裁,持有 25.4% 股份。黎万强是雷军前同事,持有小米 7% 股份。合伙人最低也拿了 6% 股份。这是保证小米合伙人团队保持长期稳定的基础。

b、合伙人的 AB 身份

小米创业合伙人都有 AB 身份,即“创业者 + 投资人”。一方面,他们以创业者的身份获得了初始普通股。另一方面,在公司后续融资时,他们按照投资方相同的估值,购买小米优先股。

雷军当时对合伙人林斌说,如果你真正热爱一件事并且真正想清楚以后,投资什么都不如投资你自己。林斌一开始有犹豫,但最后还是将在微软与谷歌干了 15 年获得的股票都卖了,换成了小米的股票。大家都在用真金白银参与到小米事业中,与小米共荣共损。

这就是创业投名状。这次,也许会成为他们一辈子最成功的一次投资。

(2) 事业合伙人股东:参与感。

事情不是做得越多越好,重要的事情做对一件就好。

小米的高管与员工,有的通过股权投资获得公司股票,有的通过股权激励获得公司股票。

股权投资。小米早期有个从微软过来的工程师,对雷军说“我在微软干了 6 年,攒了五六十万,买不起房子,也不想买车,炒股票嫌麻烦。我今天在小米干,我对小米有信心,我能不能投资小米呀”。



对于拿员工的钱,雷军一开始有些顾虑。一方面,雷军不缺这些钱,拿了大家钱相当于给自己找了一堆老板,有心理压力。但另一方面,员工的钱虽不多,但大家诚意很大,都看好小米。

雷军被大家诚意感动,决定给早期员工都开放投资机会。一共有 75 名早期员工投资了小米。这些员工给小米投资了 1400 多万,于是,雷军给自己找来了 75 个“老板”。至此,小米成了大家共同的事业。这 75 个早期员工,在小米上市后实现了财务自由。

股权激励。小米一开始就预留了 15% 员工激励股权池,后来由于公司业务与人员快速扩张又加大了期权池。对于后期加入的员工,公司会给到员工三个不同选择:第一,正常市场行情的现金工资;第二,2/3 的工资,然后拿一部分股票;第三,1/3 的工资,然后拿更多的股票。

结果,有 10% 的人选择了第一和第三种工资形式,有 80% 的人选择了第二种。

这种组合选择方式,一是理解每个员工对公司不确定未来看好或不看好,也理解每个人养房养车养娃面临的不同生活成本与生活压力;二是给到员工自愿选择权,不强制配股;三是愿赌服输,赚了皆大欢喜,赔了无怨无悔。每个人都为自己的自愿选择负责。

股权变现。之前,小米每次融资完成后,雷军都会宣布,公司 5 年之内没有上市计划。但是,小米员工的现金收入不高,都希望公司早些上市。为了解决这种长期利益与短期利益冲突,小米中间实行过几次员工激励股权回购变现。即在一定限额范围之内,每个人自愿选择是否变现。这样既缓解了员工短期的生活压力,又可以激发团队继续长期奋斗。

通过这种方式,一方面减少公司平时的资金压力,另一方面也让选择股票的员工获得了高额收益

回报。

3. 进入有规则

小米联合创始人黎万强提到,“我看了很多公司,他只跟你说有期权,都是到了临近上市的时候,才跟你说你的期权是多少。但雷总给我们合伙人、核心员工一进来就讲明白,把事情都摆到台面上。”

小米股权发放都有完整专业方案,这样任何股东进入时,股权发放都有方向、有节奏、有套路。

股东一开始进入就有清晰明确的规则,包括限制性股权/期权如何成熟,退出如何处理,并通过法律文件落地到位,而不是空头承诺。“有恒产才有恒心”。这样可以解除团队后顾之忧,全力以赴投入创业。

4. 退出有信用

在创业初期,大部分合伙人都是奔着“志同道合、同甘共苦、全力以赴、白头偕老”参与创业的,就像大多数的婚姻一开始都是奔着爱情去的。但是,由于主观或客观原因,由于过错或非过错原因,合伙人有进有出也是创业中正常的一部分。

如何处理退出合伙人的权益?实践中有不同做法,有的约定回购,有的约定附条件保留,有的约定综合考虑离职原因与历史贡献公司保留回购主动权。在小米上市前不久,雷军宣布两个联合创始人周光平与黄江吉从公司退出。对于曾经并肩奋斗过的退出合伙人,小米完全遵守契约规则,保留了两位联合创始人股份。

在欢送大会后,退出合伙人黄江吉感动得微博留言,“感谢我最有情有义的老大雷军,感谢各位小米的战友兄弟们,感谢你们这一班神一样的队友,让我这个幸运的猪能够和你们一起愉快的飞起来。我永远都是小米人!未来,大家只要有任何需要,能够帮上忙做的事情,只管吩咐。有缘分和大家一起创办小米,永远是我人生最最自豪的事情!”退出合伙人周光平与其他合伙人也是好聚好散。

事先互相认可并达成共识的一纸协议,胜过后的一箩筐道理,好聚好散。

与小米类似,腾讯五虎也已经有四虎退出日常经营岗位,第二代经营团队刘炽平与张小龙已经实现平稳过渡。

在创业 10 周年,阿里巴巴 18 罗汉也从公司集体辞职重新竞聘上岗,公司从第一个创业 10 年的“创始人时代”进入第二个创业 10 年的“合伙人时代”,18 罗汉只剩下 6 人还在合伙人团队,大量新鲜血液进入阿里合伙人团队。





创业元老们光荣历史贡献被认可，新鲜血液有活力有动力继往开来推动公司滚滚向前。基业长青，互相成就。

相比兔死狗烹卸磨杀驴的零和游戏，有规则有信用地退出与新老股东共赢的动态调整，这何尝不是一种新的组织生产关系与新商业文明？

5. 控制有共识

上市后，小米成为香港主板推行“同股不同权”AB 股计划第一单。小米创始人雷军与林斌持有的每股 B 类普通股都对应 10 个投票权，雷军与林斌将总共拥有小米超过 80% 投票权。

其实，在上市之前，小米早已实行 AB 股计划。基于对小米业绩与雷军管理能力的信任，所有股东达成共识，小米创始人雷军在上市前持有的 B 类普通股对应 10 个投票权。

另外，一向“钱多人傻”、一向以全力支持 CEO 著称的投资人 DST 还主动把其股票投票权委托给了雷军行使，并自愿提出按照雷军的提议提名公司董事会成员。

香港之后：小米的新起点

7 月 9 日，小米正式在港交所挂牌上市。这家来自中国的科技独角兽，作为香港资本市场第一家“同股不同权”的上市企业，最终以 465 亿美元的市值开启资本化的新篇章。

小米 IPO 发行价最终趋于保守，低于此前券商们的预估。但也是属于所有小米人的巨大成功。况且小米未来还具有无限的可能性。雷军说小米是“新物种”，新事物往往伴随争议，但也贵在“新”字。

这个“新”，一方面体现在小米的诞生壮大，为中国移动互联网的普及，乃至小米做“感动人心、价格厚道”新国货给整个中国制造业带来重要的

贡献，这是不可否认的。

另一方面，小米的新“中国式合伙”，也是小米的一个实验尝试，并不完美，但希望可以给创业者一个好的创业范本。合伙创业，就像唐僧师徒西天取经，九九八十一难，打怪升级。合伙人机制只是其中重要一关。全部通关，企业才能取到真经，修成正果。

让我们拭目以待。

写在最后

本文所讲的“合伙”，是广义上的“合伙创业”，不是法律专业定义的“合伙”。中国人如何合得好？这是个宏观大话题，本文只是结合小米做的阶段性整理思考。

商业组织下的管理行为，从古到今都面临相同的“旧”问题，即对外如何给客户创造价值，对内如何建设组织能力，内部组织能力建设也是服务于外部客户价值。

本文所指的“新”中国式合伙，并没有改变这些“旧”商业规律。所谓的“新”，一是指一种“新”价值观，即在知识经济大时代背景下，真正去尊重“人”的价值，激活“人”的价值，成就“人”的价值；二是指一些“新”干法，如何通过制度设计去实现这些价值，通过改善组织生产关系去解放组织生产力。“合伙”，就是一种组织生产关系。合好伙，可以极大地解放生产力。

作为股权设计师，支持创业者用好股权合好伙是我们的服务追求与价值。作为曾经服务小米的股权律师，我见证了小米的创新创业与高速增长，一直希望把小米的合伙人制度做些梳理，让更多的创业者可以更好地合伙，少走弯路。

除了为客户提供“感动人心、价格厚道”的好产品，如果小米的合伙人制可以帮到更多的创业者更好地合伙、少走弯路，这是小米对社会的另一种贡献。

中国人合不好伙，是全球公认的管理难题。中国人合好伙，这种组织生产关系可以极大地解放生产力与创业成功率。

随着一大批中国企业的崛起，国家的立法不断完善，越来越多的专业创业服务机构共同努力，我们希望看到科学规范的合伙规则与合伙信用体系可以支撑越来越多的中国“合”伙人与中国合伙创业型企业的全球崛起。

(摘自投资家)

江南春自述 15 年创业史：

在最能折腾的年纪，杀出一条血路

文 / 江南春(分众传媒董事长)

江南春，本来是一个诗人，但后来却成为了一个商人。江南春证明了一件事：当诗人开始做生意时，可能比谁都会赚钱。2018 新财富 500 富人榜发布时，他以 402 亿元排名第 35。而当年江南春赚到人生的第一桶金 50 万时，才 21 岁，那是 1994 年。



回望来时路，江南春除了庆幸自己生逢其时，更多的，是由衷的感恩之心：我没有辜负这个伟大的时代，我为自己的人生努力过、奋斗过、咬牙坚持过，证明了自己所拥有的能力与价值，我达到了自己所有能达到的高度，我活过，了无遗憾。

从校园诗人到创业人生

我出生在上世纪 70 年代初的上海，父亲是一位严谨的财务会计，母亲是个小创业者，承包有自己的店面。很长一段时间里，我的名字被媒体渲染为是酷爱中国古典文学的父亲取自于宋词的词牌名，而真实的缘由却要简单朴素得多，我姓江，出

生于春天，我们家又朝南，所以叫江南春。

从幼年起，父母便对我寄托了许多的冀望和期待，他们对我的未来是这样规划的：“争取考个好大学，毕业后找个好工作。”

一切似乎都在按部就班地朝着父母的期望进行着。1991 年，我进入华东师范大学中文系就读。

进入大学校园，对文学热衷的我每天无忧无虑地徘徊在象牙塔深处，找寻着创作的灵感，那时的我，俨然沉醉在校园诗人的浪漫和理想之中。

时间的车轮很快转到了 1992 年，小平南巡讲话，改革开放进入了快车道，我的人生轨迹也在那一年发生了巨大的改变。

改革的浪潮推动着社会发展，也为大学生带来了新的视野和思想，悄然改变着大家的梦想。当时正在念大二的我想要抓住这个时代大潮，于是凭借着不错的文学功底，开始涉足广告行业。

至今，我还清晰地记得 1992 年的一天：满脸汗水的我站在上海松江某酒店会议室的门前。那天早上 7 点多，我从华师大出发，骑了将近 5 个小时的自行车，赶到松江去见一位制造、销售“蚂蚁口服液”的老板。

等了一个半小时，他的会议才结束，这位老板和我谈了 15 分钟就叫我回去了，然后，又是 5 个多小时的自行车回程路。我至今仍记得我给他们设计的广告词是“四两拨千斤，蚂蚁口服液”。那天我并没有抱怨自己花了那么多努力，只和客户谈了 15 分钟，反而认为人家堂堂董事长能接见我 15 分钟，已经很给面子了。

凭着这种热情和认真执着的态度，我一路走了下来，成立了自己的广告公司，开启了我的创业人生。



最终,我还是没能按着父母的规划,按部就班地去找一份工作,也远离了诗人的梦想,将人生切换到了创业频道,但成长的经历、对文学和诗歌的热爱,深刻地影响着我的性格,也深远地影响到我对商业的看法,让我始终保持从最终、最原始的需求和动机来观察产业,思考发展。

创立分众

在大家的努力和精诚合作下,广告公司的营业额直线飙升,1995年,公司营业收入达到了500万元左右。1996年,我又把公司资源全面铺到了迅速崛起的IT领域,拿下了上海大部分的IT广告。

这样看似风和日丽的日子一直持续到2001年。那一年,互联网泡沫破灭,公司的互联网客户全线消失,IT市场大受影响,为了维持公司的运转,我们甚至接起了餐厅的小广告。

那一年是那么难熬,尽管当年公司并没有亏损,却让我第一次对所从事的广告代理行业产生了深刻的怀疑。我在痛苦中意识到:自己过去从事的广告代理,是整个产业链中最难赚钱、竞争最激烈的环节。而此时,我的好友陈天桥的一番话更是触动了我转型的念头:“为什么不跳到产业的战略层面上,去做一些更有前途的事情呢?”

2002年,也就是我进入广告业的10年之后,公司的经营逐渐步入正常,我的生活表面上又恢复了平静,看上去貌似很幸福,但我的内心却愈加焦虑和挣扎。深夜里,我时常在想,这就是我的

一生吗?终于,我下定决心转型,重新创业。

我知道再一次创业会很难、很累,有很大的几率会失败,但内心的声音告诉我,如果不投入再去拼一次,年纪大了一定会后悔。

于是,我开始寻找一种新的产业模式,思考如何打造一个新媒体。那时候,我发现到处都在造楼,到处都是工地,中国正在掀起一个城市化的高潮。我问自己,城市化会给人带来什么改变呢?是无数栋楼宇拔地而起,而绝大部分城市人群每天要靠电梯起落,在生活、工作、购物、娱乐的各个场景中切换。

电梯媒体的创意就在这样的观察中应运而生。2003年,我在上海创立了分众传媒。

回到创业的最初状态,公司只有十多个人,我们每天扛着机器出去介绍,在上海、北京开始打楼。没有人知道电梯媒体在中国到底靠不靠谱,但我们却满怀热情和坚定。那一年的春天,SARS开始在国内蔓延,许多人都很焦虑、很恐惧,而我们十多个人却每天聚在一起,成天地加班讨论直至深夜,回想起来似乎都没有感受到SARS的存在。我想,当一群人特别投入地在做一件事情的时候,可能心里是无所畏惧的。

2005年7月13日,是一个值得分众铭记的日子。那一天,成立仅2年的分众传媒成功登陆纳斯达克,成为第一只在美国上市的中国纯广告传媒股。至今我依然清晰记得,当我进行着上市前的发言时,内心是多么的自豪和激动,我觉得那一刻代表中国企业越来越多地走向了国际舞台。

创业的过程总是艰苦而漫长的,但走过的每一个脚步都值得记忆,我们经历过通过并购聚众与框架形成电梯媒体领域的领导地位,也经历过从纳斯达克私有化回归国内资本市场,我们经历过公司收获的种种荣耀,也经历过挫败和低潮,这些事件在分众的发展过程中都具有重要的意义,成为公司成长的宝贵经验。

15年的成长与收获

2015年,分众传媒做出了最重要的决定,回归A股,回归国内市场。



这是一个顺应时代和环境变化的决定，更是一个忠于初心的决定。

分众传媒创立和发展的根本在于在全球范围首创了电梯媒体这一广告模式，是一项具有中国特色的媒体创新。当改革深入，中国的资本市场日趋成熟，回到国内，成为实现分众传媒公司价值的最好方式。

今年，是分众传媒创立的第 15 个年头。

回顾这 15 年来所走过的道路，分众到底拥有什么，这也是我一直在想的一个问题。

15 年，分众收获了 2 亿主导中国消费市场不断提升的高学历、高收入、高消费的城市主流人群，收获了电梯这个核心场景，收获了中国品牌引爆的基础设施。15 年，成就了这家全球最大的电梯和影院媒体集团。

今天，宝洁、联合利华、通用、奔驰等超过 5400 个品牌选择投放分众传媒；根据 BRANDZ TOP100 最具价值中国品牌 100 强榜，阿里、腾讯、京东、蒙牛等中国 Top100 品牌中，有 83 个选择分众媒体进行投放。近几年来兴起的如神州租车、饿了么、瑞幸咖啡等许多新兴品牌，都选择将分众作为关键的广告传播渠道，使品牌知名度和认知度得到了迅速引爆，从而为消费者所熟知。

很多人问我，分众传媒成功的关键是什么？我的答案是得益于改革开放 40 年来中国社会的全面发展和不断提速的城市化进程。

从上世纪 80 年代至今，中国的城市化率从 20% 增加到了 60% 左右，这是一项非常伟大的成就。城市化是经济发展的重要推动力，也为企业发展带来了前所未有的机遇。在这个过程中，分众传媒创新性地开创了电梯这个消费者每天必经而且会主动观看广告的特殊场景，在一、二线城市充分布局电梯媒体，并逐渐下沉到三、四线城市，成功地引爆市场和城市主流人群。

今年年初，分众召开了一场规模空前的年会，主题是：“因为相信，所以看见”。当我站在舞台之上，望着台下一张张熟悉的脸庞，心中感慨万千。我想起我们一同出发时的齐心奋斗，想起历经艰难时刻的泪水与汗水，想起战胜自我获得荣光时的动人笑脸。15 年来，一群渴望成功、渴望被证明的年轻人，因为相信，相聚在一起；因为相信，相扶走过漫长而艰苦的创业路途；因为相信，他们抓住了一个时代的机遇，抓住了一个国家的机遇。

是的，这个时代从不辜负人，它只是磨炼我们，磨炼每一个试图改变自己命运的平凡人。

使命与责任

企业的成长历程，也是我个人不断学习和提升的过程。和分众一同走过的 15 年，我的生活发生了许许多多的改变，人生的状态也从一路狂奔到去发现更多的意义和责任。

分众传媒生在一个最好的时代，遇上改革开放和中国经济飞速发展的重大机遇，这为分众的价值实现提供了最好的舞台。在这个时代，分众的愿景是做好两件事：第一，是对客户有价值的事，第二，是对国家和社会有价值的事。

作为分众传媒的创始者，直到今天，我依然每年会走访上千个客户，分众的同事们总是开玩笑说我是公司的 TOP SALES，而我这样做的目的，是希望自己保持对市场足够强的判断力，我希望我的决策是建立在对第一线市场和客户的深入了解基础之上的。另一方面，我也希望在见客户的过程中，可以利用我自身所积累的专业知识和经验，帮助他们去了解整个媒体市场的趋势，帮助他们研究自身的广告定位，优化广告内容，从而提升广告效果的确定性。





我常对同事们说,分众传媒不应该把营收和市值当成企业的终极目标,分众的使命是成为中国经济品牌的引爆者和助推者,分众要做推动中国品牌的第一力量。

2014年,习近平总书记在考察时提出要“推动中国制造向中国创造转变、中国速度向中国质量转变、中国产品向中国品牌转变”的重要指示。这“三个转变”,为新形势下的中国品牌发展建设,指明了具体方向。

而分众传媒推动中国品牌塑造和发展的企业愿景与企业价值,也在这一指示下更加坚定和清晰。作为一名广告人,我深信不疑广告是具有社会价值和历史价值的,帮助广告行业展现出应有的本来价值,获得社会的尊重,这是我个人的理想,也是分众传媒前行的方向。

改革开放的40年,中国的文化影响力持续辐射全世界,中国广告行业也在期间取得了高速的发展,不仅从量上成为全球第二大市场,从质上看,全球各大4A公司和媒体齐聚中国,各种媒体形式和技术领域也获得了充分发展,达到全球领先水平。

习近平总书记提出:“文化是一个国家、一个民族的灵魂,文化兴、国运兴,文化强、民族强,没有高度的文化自信,没有文化的繁荣兴盛,就没有中华民族的伟大复兴。”作为电梯媒体这一中国原创广告模式的创造者,分众传媒深刻理解肩负的重任。

2017年,分众凭借卓越的品牌引爆能力和杰出的媒体价值,先后勇夺纽约广告节“品牌传播大奖”、釜山国际广告节“最具创新数字媒体大奖”以及伦敦国际广告奖“实效媒体大奖”。这不仅代表着中国广告业正在全球崛起,更是中国所孕育出的新技术、新模式为世界广告传媒业的发展贡献出中国智慧,提供了中国方案。当全球广告业都面临信息碎片化、粉尘化的巨大挑战之时,分众电梯媒体的崛起和成功给这一难题的化解带来了重要的启示。

分众传媒在自己的领域中积累了非常多的体验、经验和数据,在一带一路的国际化进程中,分众传媒也积极响应国家倡议,希望打响前哨战,助力中国品牌成功出海。

过去几年间,分众已经陆续在韩国、新加坡、印度尼西亚等海外市场进行布局,向世界输出着电梯媒体这一中国原创的广告媒体形式。一带一路,文化先行,在走向海外的过程当中,分众将承担好为中国制造发声的重要使命。

回报国家,回报社会,这是企业家精神的内在驱动,也是作为企业家的责任和应有归宿。我想,我终身的事业就是做好全球最大的电梯和电影媒体集团,在这一个领域做深、做透,尽最大的努力去助力中国文化和中国道路赢得全球自信,并且不断地去做一些对社会有益的事。

在我的内心中,始终认为慈善与事业成功是同等重要的一件事,并把这看作人生价值与未来规划的一个重要组成部分,也将其作为企业发展的一项重要内容。目前,分众传媒已经搭建起乡村儿童教育、孤贫大病儿童、公益宣传、前沿科学等多个公益领域,并在实践中不断探索出具有分众特色的公益模式。未来,我还希望以身体力行的方式来承担更多的使命和责任,帮助更多的年轻创业者实现创业梦想,实现他们的中国梦。

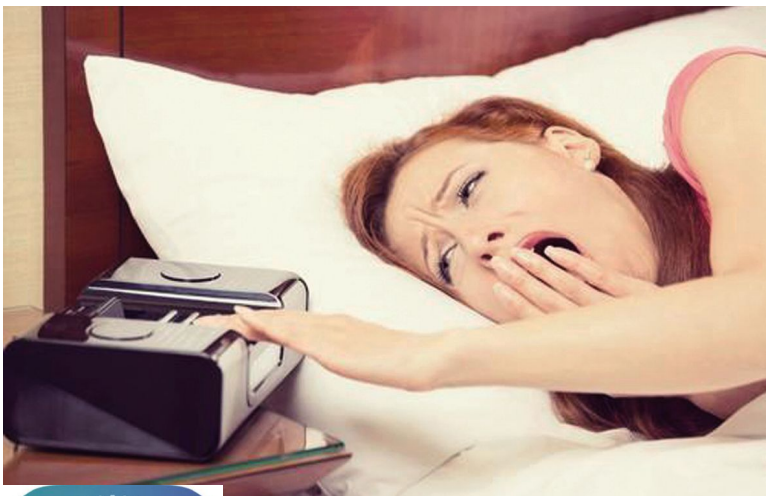
站在历史的新起点,我和分众比任何时候都更加信心坚定,满怀憧憬。未来已至,分众传媒将继续锐意进取,践行企业的使命和责任,为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献自己的一份力量!

(摘自新浪财经)

睡眠是金

文 / 李辰旭稼

“睡眠科技产业,即将成为全球市场的一片新蓝海。2017年美国睡眠科技产值约有100亿美元,而占据人口优势的中国虽然起步较晚,产值也有望突破美国的一半以上。”



蜗牛睡眠

夜里11点半,闹钟响了。林乐乐关掉电脑,打开蜗牛睡眠App,把手机放在床头柜上,准备就寝。作息无律的大学生活曾让她养成凌晨一两点才睡的坏习惯,但今日不同往日,作为杭州一家创业公司的新媒体实习生,白天繁重的工作使晚睡的林乐乐常感精神不足,因此她正在四处寻觅新的办法,定好闹钟“强迫”自己提早就寝。

蜗牛睡眠使用便捷,这款App运用手机麦克风监测脑电波水平、呼吸频率,录制用户的梦话鼾声,同时借助手机内置的物理传感器感应用户翻身,以此来对个人睡眠进行全方位管理。

“蜗牛睡眠的睡眠图谱确实让我开始关注自己的睡眠质量,这款软件挺好用的,除了后台运行有点耗电之外,没什么明显缺点。”林乐乐神采奕奕地说,如果睡眠图谱比较杂乱,她会配合食用一些褪黑素类药物调节,整体来讲,她的确感受到睡眠质量得到了改善。

睡眠科技的新蓝海

美国哈佛大学医学院助理教授、睡眠科技及神经学专家杨智杰介绍了这类手机软件监测睡眠状态背后的科学依据:“手机内置的加速传感器能够

探测到人体、床、周围物体的震动,并判断人是否处于清醒状态。这是非医用类睡眠追踪产品最常见的应用方法。”深耕睡眠技术领域11年的他,此前曾参与过RestMate旗下智能睡眠产品的研发,在技术与治疗手段上都颇有心得。RestMate创立于1967年,总部在美国内布拉斯加州奥马哈,是一家专门提供睡眠辅助产品及智能寝具的科技公司。

“睡眠科技产业,即将成为全球市场的一片新蓝海。2017年美国睡眠科技产值约有100亿美元,而占据人口优势的中国虽然起步较晚,产值也有望突破美国的一半以上。”杨智杰估计。素有“消费电子产品风向标”之称的2017年拉斯韦加斯的CES国际消费电子展首次设立了睡眠科技专区,共有10家厂商参展。根据官方展位招标计划书的数据,2018年这一区域规模将会扩大为2017年的三倍。

德国国际睡眠科学与科技协会(ISSTA)德国总会暨台湾分会理事长江秉颖在其2011年出版的《现代睡眠科技简介》中首次提出“睡眠科技”这个概念,并将其定义为“睡眠多项生理检查(Polysomnography/PSG)以及所有利用先进设备达到睡眠监测、睡眠障碍诊断目的的技术手段。这本书目前常被称作睡眠科技领域第一本“英文教科书”。

商机来自消费者的实际需求,中国人的睡眠问题不小。2016年底,中国医师协会睡眠医学专业委员会公布的《全国睡眠指数报告》表明,2016年中国存在严重睡眠问题的人口比例约为39%。而这一数字在2015年和2014年分别为31.2%和22%。连续3年的增长印证了睡眠障碍作为一种文明病,在中国已经越来越普遍。

互联网从业人员的睡眠问题也在社会中受到广泛关注。2016年10月6日,春雨医生创始人张锐因为过劳死猝然离世。2017年2月,途牛副总李波因心肌梗塞猝死。短短几个月内,中国互联网行业成为过劳死“重灾区”。创立于2011年,深圳迈迪加公司旗下的睡眠设备品牌Sleepace享睡联合艾瑞



咨询发布的《2016年中国互联网企业员工睡眠报告》显示,中国整体互联网员工睡眠质量欠佳。“超过三成的人每晚睡眠时间不足5小时。”

过去,为了获得一夜好眠,中国消费者往往倾向于通过安眠药、呼吸机及手术等医疗手段解决。褪黑素及持有处方即可开出的巴比妥类、苯二氮卓类、非苯二氮卓类药物,是多数人出于便捷等因素最常选择的助眠手段。而由于生理原因引发睡眠问题的患者,例如扁桃体肥大、打鼾等,往往会求助于呼吸机或手术。

近年来,受益于智能设备普及,越来越多的初创公司投身睡眠领域的创新,为睡眠障碍者创造了多种全新选择。杨智杰认为,从专业角度出发,现有的睡眠科技产品可分为医用和非医用两类。医用类主要针对因自身生理原因而产生睡眠障碍的患者,比较通用的是近年来在中国台湾相当普遍,名为睡眠多导检测的临床疗法。杨智杰介绍,由于该疗法要求病人必须在医院过夜诊断。“考虑到多导检测疗法自身的局限性,非医用睡眠科技有望成为市场主流。”

新的尝试通常围绕智能设备与数据挖掘展开,既迎合了消费者的使用习惯,也是对传统治疗的颠覆。根据类别和使用手段的不同,目前国内非医用睡眠科技的应用可以分为智能硬件、服务类App和平台综合等三大分支。

科技公司闻“眠”而动

中国各路科技公司正在闻“眠”而动。根据艾瑞咨询2016年发布的《中国医疗健康智能硬件行业报告》,2016年中国医疗健康硬件市场规模达到10亿元人民币,较前一年增长30%,其中智能睡眠类产品是增速最快的类目之一。

2016年起,国内外各大电子厂商纷纷推出健

康手环、扩充产品功能,利用佩戴时传递的生理数据提供健康辅助。小米此前推出售价149元的二代手环就内置了加速度传感器和光感脉搏监测模块,主打深度睡眠监测。2016年9月,苹果为更新过后的iOS10内置了名为“就寝”的新功能,供用户调节个人生理时钟、自我监测睡眠时长。据彭博社报道,苹果在5月10日确认收购芬兰睡眠监测设备制造商Beddit,填补自己在数字领域的空白,后者主要生产可跟踪使用者的睡眠质量、心率、呼吸的睡眠追踪设备。

与国内其他品牌相比,Sleepace享睡品牌算是非可穿戴智能睡眠设备领域的先行者。在凭借旗下产品RestOn斩获2015年CES终极科技小玩意组大奖——3200多个参展厂家角逐10个名额后,又在2017年推出Nox智能助眠灯和智能枕头。RestOn智能睡眠监测器是Sleepace于2014年11月发布的一款针对全球市场的非穿戴睡眠监测设备,只需铺在床上,就能通过内置传感器采集包括心率、呼吸率、翻身等在内的睡眠信息。Sleepace创始人黄锦锋在谈及自己品牌旗下产品与同类产品的区别时称,可穿戴设备的痛点在于必须佩戴在身体上,这恰恰与舒适这一前提相悖;与手机相关联的智能设备,在具有等同监测功能的前提下,便成了更佳的替代品。

2015年,睡眠监测品牌蜗牛睡眠创始人高嵩看到非可穿戴设备的潜力,推出了能够感应用户脑电波的智能睡眠枕和搭配枕头关联使用的蜗牛睡眠App,集呼吸录音、催眠音乐和睡眠图谱于一体。在上线后不久,蜗牛睡眠便跻身苹果商店中国区前10名。据官方数据统计,2016年,蜗牛睡眠全年新增用户500万人。“相当于每天有两万个新用户加入我们。”高嵩自信地说。

用户量级的突破让几年前离开国企的高嵩品尝到创业的甜头,而非可穿戴智能睡眠设备的兴起也让一些传统家纺、医疗企业看到了转型的希望。目前,以岭药业、裕仁医疗等老牌制药公司和美的等电器公司,已经向蜗牛睡眠伸出了橄榄枝。前者提供呼吸机等器材,帮助创意落地,后者则负责设计创意、科学研究,并提供呼吸机等医疗设施的购买平台,为医药器材企业省去分散采购环节的成本,充实自己的软件内容。中国家居品牌罗莱家居2016年7月投资Sleepace享睡4400万元,与后者达成合作协议,提出了“睡



眠+”概念,建立基于卧室的“智能睡眠生态圈”。

“健康智能硬件行业淘汰率极高,厂商卖的不只是产品,更多的是个人数据和后续服务,”艾瑞咨询医疗健康产业市场分析师高学贞认为,与传统企业的合作,有助于智能硬件厂商拓宽服务维度,使自身的业务模式更加多元化。以睡眠为例,用户检测出了个人睡眠数据,如果硬件品牌能够提供后续的数据分析,甚至治疗服务,就再好不过了。

睡眠产业的资本注入

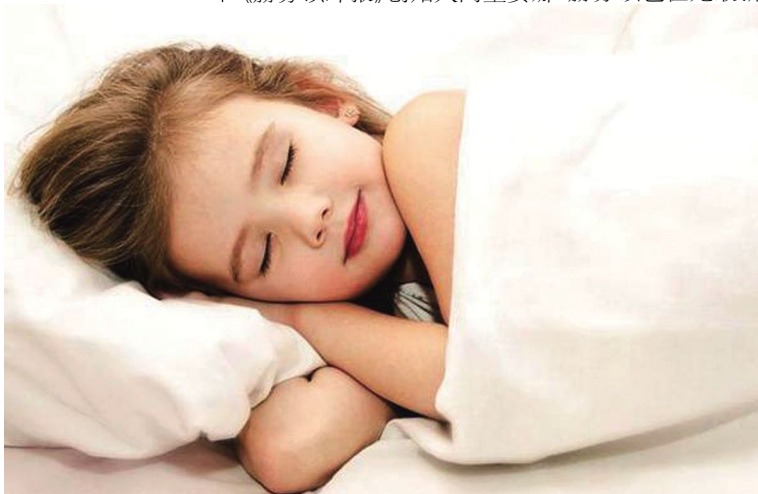
解决睡眠问题,智能设备并非万能,感性层面的问题还应交还感性手段解决。中国医师协会2016年12月公布的睡眠指数报告明确提出,重度失眠患者中,心理问题成为失眠主因的人数占到22%。因此,近年来以线上直播的形式出现的“哄睡师”应运而生。

直播平台的“哄睡”尝试得到了认可。心联网科技在创立初期获得创新工场人民币数百万元Pre-A轮融资(双方签有保密协定,无法透露实际投资金额);2017年3月21日,心联网科技有限公司再次获得了经纬中国数千万人民币的A轮融资。

看到了互动式心理咨询与互联网结合的潜在商机,壹心理推出了名为FM心理的电台栏目,该栏目联合了中国328位知名心理主播,为心理困境中的人提供情感抚慰。简单心理也推出了“倾诉热线”功能,用户可以以25分钟58元的价格拨打夜间热线,对受过专业训练的“树洞”进行深夜倾诉,排解不良情绪。

……

可以说,中国智能硬件厂商和心理咨询平台进军睡眠领域如火如荼,将睡眠称作“事业灵药”的《赫芬顿邮报》创始人阿里安娜·赫芬顿也在她最新



的创业中融入了睡眠健康的理念。她创立的健康护理类公司Thrive Global采取了平台整合模式。

Thrive Global的运营由三大支柱组成,分别是睡眠的线上相关课程及培训、全球学术界健康领域最新研究期刊和自有电商——用户可以根据个人需要采购到助眠枕头、蜡烛香氛、食品增补剂和服(网络课程)等。

68岁的赫芬顿,过去长期受到睡眠障碍的困扰。她表示,在伦敦求学期间,高强度的学习压力使她逐渐接受了“睡眠能免则免”的观念,并养成了长时间持续工作的习惯。2005年创立《赫芬顿邮报》后,创业的庞大压力更加剧了她的睡眠障碍,让她一度因为过度疲劳而精神崩溃。

这段惨痛经历为她随后的两本书和新事业埋下伏笔。2016年8月,赫芬顿离开了自己一手创办的《赫芬顿邮报》,开始了职业第二站,创立Thrive Global。凭借着自己在媒体行业的特殊地位,她很快在美国掀起了一场睡眠革命。成立至今,Thrive Global已经获得了硅谷著名投资人Sean Parker和LererHippeau Ventures等投资机构超过700万美元的融资。据彭博社报道,阿里巴巴创始人马云也是投资人之一。

虽然大量资本注入为睡眠产业与相关技术的研发带来利好,但对于各个厂商而言,未来它们所面临的包括数据体量、应用场景与业务模式等在内的多重拷问依旧不可小觑。

睡眠设备的效用有待考量

目前,大多数智能睡眠设备的技术基点就是生理体征的数据采集。比如蜗牛睡眠便是通过手机内置设备监测人体脑电波水平,市面上其他大多数的监测产品也多在推广中侧重描述人体体征对于睡眠质量的反映状况。

北京师范大学心理学硕士、心理学科普作者窦泽南分析称,睡眠生理指标的采集是一个极其前沿的研究领域,由于最有效的脑电信号现阶段并不好采集,从呼吸、心率、脉搏等方面入手都是很有意义的探索手段,但受制于数据体量的限制,大多数公司的算法并不能完全满足使用者睡眠监测的所有需求。

“手机传感器监测结果的可靠性值得怀疑,”在杜克大学攻读生物医学工程博士学位的张立嘉更是直接在知乎网站上明确质疑市面上睡眠辅助类工具的准确性,“人类脑电波只有戴上电极才能够



新型睡眠的商业市场

2016年被业内人士称作心理学变现元年。互联网时代特有的低成本沟通红利，使很多心理咨询企业选择了商业化经营，网络而非实体咨询对于传统上心理较为保守、对心理咨询尚未“脱敏”的中国消费者似乎更具吸引力。然而，考虑到该领域目前鲜有高知名度的行业代表，心理咨询与心理抚慰的边界模糊化不断增强，这类新型咨商平台是否真的有利于问题的解决依然存疑，与此同时，平台的用户黏性前景也值得观察。

香港大学社会科学研究院心理学专业助理教授、研究睡眠障碍与临床心理疗法的李馨博士说：“目前来说，认知行为治疗依然是非生理因素所致睡眠障碍的首选治疗手段。”她表示，从心理学角度谈，心理疏导的确能对由于心理郁结而失眠的患者产生一定作用，但这类心理咨商平台的主播若缺乏资质、无法提供正确导向的建议，就很难与当下乱象丛生的直播平台划清界限，并最终成为低级趣味的传播途径。

被问及理想睡眠科技产品应拥有的特质，杨智杰给出三个关键词：无线化、数据多样化、共情力。“舒适的使用体验、用户量的积累和各种途径的生命数据采集，将是创业者切入睡眠领域的关键，而能否与消费者建立信任，赢得情感层面的依赖感，对于一家想要深耕于此的公司来说，一定是加分项。”

对于初涉睡眠——这个极其个人化领域——的公司而言，提供数据的精确度，应用场景的实用性与丰富性，以及后续解决方案的可实施性，将直接和消费市场反馈挂钩。正如林乐乐所说，“我真正期待的产品，要能够准确地进行数据分析，明确点出我的睡眠问题，最重要的是，需要给我解决方案。”

然而，新型睡眠商机在市场中并非无往而不利。睡眠是一个极其个人化的课题。感情低谷和工作压力等心理因素都会触发情绪性失眠，但对另一些由疾病引发睡眠障碍者的人而言，打呼噜、扁桃体过于肥大这样的生理因素或许才是他们失眠的终极根源，因此对症下药就成为了个体解决睡眠障碍的核心。虽然现阶段没有任何产品能够完美服务于所有个案，但毫无疑问的是，涉足睡眠产业的公司企业将会在未来继续深耕此领域，消费者则会成为最大的受益方。

（摘自《商业周刊·中文版》）

准确监测，目前没有实验证据支持听到特定频段的声音，可以促进人脑工作于 α 波段，网上流传的‘睡眠音乐’起到的只是放松和安慰剂作用。”

尽管对智能硬件的效用持保留态度，作为一个大学期间经历过重度失眠，并尝试过很多方法干预克服的睡觉困难户，窦泽南依然比较看好睡眠产业的市场潜力。“工业界的成果和数据能够直接助力于科学研究，科学研究也可以带来更有想象力的产品。”

艾瑞咨询的高学贞分析，现阶段智能健康设备的产品优点很明显，无需佩戴，更加舒适，监测数据比手环类产品更精确，但这些智能设备如果想要更进一步，就必须克服应用场景匮乏，垂直领域覆盖不足等问题，“如果仅仅告诉用户问题在哪里，却无法提供相应的改善解决方案，这样的业务模式一定无法长久”。

对于上述症结，杨智杰开出了“药方”，“科技产品主要起到筛检作用，即提出问题，但真正的健康监测应该且必须由专业医疗机构完成。”他认为睡眠科技厂商必须与医疗机构积极合作，提供适配于具体医疗场景的服务，“否则只会停留在单纯的健康数据收集层面，难免沦为娱乐产品或是品牌噱头。”

关于消费者及专家提到的应用场景的问题，许多睡眠产品已针对性地推出了附加功能。Sleepace与春雨医生达成了合作关系，用户在睡眠报告生成后能够从线上医疗平台获得相对专业、精准的健康建议。蜗牛睡眠等主打睡眠追踪监测的软件品牌也表示，他们正在积极联系包括清华长庚医院在内的中国知名医院诊所，争取实现客户端与医疗系统的联动配合。

国务院释放 8 大“双创”利好 投资人的春天要来了么？

文 / 李铮 于寒 刘燕

国务院明确指出，推进大众创业万众创新是深入实施创新驱动发展战略的重要支撑，这一暖心的政策，无疑让创投圈信心大震。



9月26日晚，国务院突然发布了《关于创新创业高质量发展打造“双创”升级版的意见》（简称：《意见》），近万字的长文，公布了一系列对创投圈的利好消息。

在这份《意见》书中，核心思想自然不必言说，国务院明确指出了，推进大众创业万众创新是深入实施创新驱动发展战略的重要支撑，其中利好消息包括聚焦减税降费；促进创新创业平台服务升级；支持尚未盈利的创新型企业上市；鼓励支持更多女性投身创新创业实践；允许科技企业实行“同股不同权”治理结构……

过去这几个月，募资难、退出难成为VC/PE和LP们每天都讨论的话题，大家争相呼喊寒冬凛冽，创投圈一片哀嚎，甚至有些投资人纷纷透露出要转行的念头。

就在这即将步入国庆节的时候，国家突然公布这一暖心的政策，无疑让创投圈信心大震。那么，这次关于“双创”利好的消息有哪些？

国务院政策释放 8 大利好： GP、LP、创业者多方受益

1. 创投税负

对企业 / 创业公司：加大财税政策支持力度。聚焦减税降费，研究适当降低社保费率，确保总体上不增加企业负担，激发市场活力。将企业研发费用加计扣除比例提高到 75% 的政策由科技型中小企业扩大至所有企业。对个人在二级市场买卖新三板股票比照上市公司股票，对差价收入免征个人所得税。

对投资机构：按照不溯及既往、确保总体税负不增的原则，抓紧完善进一步支持创业投资基金发展的税收政策，营造透明、可预期的政策环境。

2. 孵化器

提升孵化机构和众创空间服务水平。建立众创空间质量管理、优胜劣汰的健康发展机制，引导众创空间向专业化、精细化方向升级，



鼓励具备一定科研基础的市场主体建立专业化众创空间。

3.LP

规范发展市场化运作、专业化管理的创业投资母基金。充分发挥国家新兴产业创业投资引导基金、国家中小企业发展基金等引导基金的作用，支持初创期、早中期创新型企业发展。完善政府出资产业投资基金信用信息登记，开展政府出资产业投资基金绩效评价和公共信用综合评价。

4.天使投资机构、VC、PE

加快发展天使投资，鼓励有条件的地方出台促进天使投资发展的政策措施，培育和壮大天使投资人群体。

5.扩展创新创业融资渠道

拓宽创新创业直接融资渠道。支持发展潜力好但尚未盈利的创新型企业上市或在新三板、区域性股权市场挂牌。推动科技型中小企业和创业投资企业发债融资，稳步扩大创新创业债试点规模，支持符合条件的企业发行“双创”专项债务融资工具。

规范发展互联网股权融资，拓宽小微企业和创新创业者的融资渠道。推动完善公司法等法律法规和资本市场相关规则，允许科技企业实行“同股不同权”治理结构。

6.完善创新创业金融服务

依托国家融资担保基金，采取股权投资、再担保等方式推进地方有序开展融资担保业务，构建全国统一的担保行业体系。支持保险公司为科技型中小企业知识产权融资提供保证保险服务。完善定向降准、信贷政策支持再贷款等结构性货币政策工具，引导资金更多投向创新型企业和小微企业。研究开展科技成果转化贷款风险补偿试点。实施战略性新兴产业重点项目信息合作机制，为战略性新兴产业提供更具针对性和适应性的金融产品和服务。

推进落实大中型商业银行设立普惠金融事业部，支持有条件的银行设立科技信贷专营事业部，提高服务创新创业企业的专业化水平。支持银行业金融机构积极稳妥开展并购贷款业务，提高对创业企业兼并重组的金融服务水平。

7.推动完善“互联网+”

修订生物制造、新材料等领域审查参考标准，激发高技术领域创新活力。引导和规范共享经济良性健康发展，推动共享经济平台企业切实履行主体责任。建立完善对“互联网+教育”、“互联网

+ 医疗”等新业态新模式的高效监管机制，加快建立全国一体化政务服务平台，建立完善国家数据共享交换平台体系，推行数据共享责任清单制度，推动数据共享应用典型案例经验复制推广。

鼓励建设“互联网+”创新创业平台，积极利用互联网等信息技术支持创新创业活动，进一步降低创新创业主体与资本、技术对接的门槛。推动“互联网+公共服务”，使更多优质资源惠及群众。

8.鼓励更多人群投身创新创业

鼓励和支持科研人员积极投身科技创业。对科教类事业单位实施差异化分类指导，出台鼓励和支持科研人员离岗创业实施细则，完善创新型岗位管理实施细则。推动更多群体投身创新创业。深入推进创新创业巾帼行动，鼓励支持更多女性投身创新创业实践。

鼓励大中型企业开展内部创业，鼓励有条件的企业依法依规发起或参与设立公益性创业基金，鼓励企业参股、投资内部创业项目。鼓励国有企业探索以子公司等形式设立创新创业平台，促进混合所有制改革与创新创业深度融合。

GP、LP 解读“双创”升级版： 创投圈的一针“强心剂”

实际上，自 2018 年下半年以来，股权投资行业始终都被一场“募资寒冬”的阴霾笼罩，而 8 月底的那场“税负风波”，更让本来就经历着“困境”的创投圈如惊弓之鸟，瞬间恐慌了起来。此次双创新政的出台，无疑是给创投圈打了一针强心剂。

光华基金董事长林战在接受采访时表示，“中国股权投资行业发展 20 年，政策供给是行业发展的直接推动力量。从创投国十条到这次的政策升级，是政策和行业共同努力的结果。”他认为，首先，双创新政给近期疲惫的创投圈注入了信心；其次，



募投管退都给出了明确的利好方向。

不过林战也指出，“一些方面仍然有待细则出台，如银行和保险资金配置的问题，去年直接融资占比社融总额已经降到了前所未有的6.8%低点，今年上半年略有上升，但仍然偏低，需要政策层引起重视。”

“双创升级版《意见》的颁布，应该说是非常及时、也非常必要的。对于创业者、GP、LP群体来说，无疑是起到了非常重要的支持以及增强信息的作用。这不仅体现了政策的延续性，也说明双创本身对于国家改变创新创业发展的驱动力具有重要的指导意义。”盛景嘉成联合创始人刘昊飞如是说。

刘昊飞特别注意到《意见》中提到的两点，一点是关于确保创投总体税负不增以及聚焦减税降费的政策。他坦言，“这无疑给创投圈吃了一颗定心丸。”

另一点是，关于拓宽创新创业直接融资渠道的政策。“几年前就曾出台过关于支持发展潜力好但尚未盈利的创新型企业上市或在新三板、区域性股权市场挂牌的探讨，但最重要的是如何落实。作为创投行业从业者，我们都在期待这一政策的真正落地，只有落地才能形成一个良性的股权投资闭环，完善退出机制。”

刘昊飞很肯定这些利好政策的出台，他觉得这是股权投资行业发展的环境基础，但他同时也建议，“依然要练好内容，这才是最重要的。”

高特佳投资集团执行合伙人范大龙则认为，双创新政的出台对创投圈有很多影响，“从募投管退四个方面来看，这次政策出台对企业退出是最利好的，特别是完善创新创业差异化金融支持政策，更加便利了创新创业企业的并购与退出。”



范大龙也同时肯定这次双创新政关于大力扶持天使投资的发展政策，这对初创期、中早期项目的发展十分有利。

黑蝶资本创始人孟凡觉得，《意见》的出台将对天使投资形成利好，“这次尤其提到了天使投资，我一向认为天使投资才是真正考验投资人实力的职业，国家鼓励越来越多的人敢于第一个去吃螃蟹，意义非凡。”

“早年国家鼓励双创，但是经过这几年创投圈的发展也产生了一些乱象，而这次的新政也是对乱象的整治，是促进双创更健康、良性发展的必然。”范大龙说。

寒冬阴霾被扫清？

股权投资行业春天将至？

虽然此次《意见》出台对行业形成利好，但多位投资人普遍觉得，股权投资的春天并不会那么早到来。

林战坦言，当前的行业环境受宏观面影响较大，处于深度调整阶段，既谈不上寒冬，也不是春天。要让创新创业持续推进，就必须鼓励创投业稳定发展。

熠美投资运营合伙人胡焕瑞则认为，股权投资春天的到来仍然需要一个过程和时间，“未来两年创投圈仍然还会难一些，投资人仍会更加谨慎。”

尽管双创新政的出台令创投圈更有信心，但刘昊飞对股权投资春天的到来并不那么乐观，他建议：在寒冬的大环境下，投资机构首先自身要有很强的应对能力，这样才能成为激励政策出台的受益者。尽管春天不会这么快到来，但股权投资市场必然需要经历一个调整、优胜劣汰的过程，这样股权投资生态才能更健康、长久的发展下去。“从另一个角度来说，这也给了投资机构和创业企业展现自己实力的机会，待行业具备持续、健康发展的支撑，春天自然会到来。”

“实际上创投圈才刚刚进入寒冬，离春天的到来还很远很远。双创升级政策刚刚出台，具体的实施还需要一段时间，至于这个时间究竟有多长，还不好说。”范大龙说。

春天是否会到来，什么时候来，孟凡也觉得不太好说，但他坚信，“升级版双创的到来一定会令中国股权投资行业走向更规范、更透明的道路。”

(摘自投资家网)



发改委等 19 部门：

支持私募和创投基金投资数字经济

数字技术与产业的深度融合加快了传统产业转型升级的步伐，在金融领域表现明显。

9月26日，发改委等19部门联合发布《关于发展数字经济稳定并扩大就业的指导意见》（下称《意见》）。《意见》从加快培育数字经济新兴就业机会、持续提升劳动者数字技能、大力推进就业创业服务数字化转型等方面提出了多条措施，支持数字经济发展。

近年来，我国数字经济发展迅速。今年4月国家互联网信息办公室发布的《数字中国建设发展报告（2017年）》显示，2017年我国数字经济规模达27.2万亿元，同比增长20.3%，占GDP的比重达到32.9%，成为驱动经济转型升级的重要动力引擎。

《意见》指出，在数字经济发展中，数字人才供给缺口大、适应劳动者流动性和就业方式多样化的就业服务及用工管理制度有待完善等问题仍较突出。

在激发数字经济创新创业活力方面，《意见》指出，要加大融资政策支持力度，进一步深化新三板改革，稳步扩大创新创业公司债试点规模，支持私募股权和创业投资基金投资数字经济领域，增强资本市场支持数字经济创新创业能力。另外，要开发更多适合数字经济企业的融资工具，更好地满足数字经济企业投融资需求。

苏宁金融研究院特约研究员江瀚表



示，高资本密集度是数字经济最明显的特点之一，数字经济的发展需要大量资本作为依托。《意见》提出资本市场的支持，主要是在资金领域，包括通过新三板提供更好的融资环境，让企业可以借助新三板市场更快、更便利地进行融资，还有引导私募基金推动数字经济的发展。除了这些之外，还可以通过商业银行进行支持，例如可以在信贷方面对数字经济企业进行倾斜。

除了发展壮大数字产业，《意见》还提出要促进传统产业数字化转型，措施包括推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合；深入推进数字技术与制造业融通发展，建立健全工业互联网基础设施体系，大力发展核心工业软件；加速传统

服务业数字化、网络化转型，提升精准服务、高效服务、智能服务能力；促进农业生产、经营、管理、服务数字化，大力发展智慧农业，推进农业全产业链延伸和升级，促进农村一二三产业融合发展。

盘古智库高级研究员吴琦表示，数字技术与产业的深度融合加快了传统产业转型升级的步伐，在金融领域表现明显。在一二三产业中，数字经济占行业增加值的比重呈现依次递增的特征，金融业是第三产业的重要组成部分，随着金融科技全方位、深层次地“破门而入”，商业银行已经站在向数字银行全面转变的十字路口。从电子渠道的普及，到移动互联网、大数据、区块链、人工智能等前沿技术的渗透，金融科技正在加快对商业银行发展模式 and 经营业态的重塑。

去年底，发改委筛选了一批数字经济拟支持项目名单，共计56个项目入选，既包括计算机通信等技术公司，例如阿里云技术有限公司、华为技术有限公司等；也包括传统企业，如山东海思堡服装服饰集团股份有限公司、陕西法士特汽车传动集团有限责任公司等。发改委将按照“成熟一批、启动一批、储备一批、谋划一批”的原则，统筹安排国家补助资金并下达投资计划。

（摘自《吉商日报》）

内陆“七小龙”决胜中国未来

文 / 罗天昊

内陆七雄(又称“七小龙”),是指长江中上游、黄河中游的大陆腹地核心城市,连接东西,扼控南北,成为中国最具战略价值的经济社会发展区域。曾经,沿海四杰,开启中国帷幕,如今,内陆七雄,决胜中国未来。



沿海四杰,引领风潮。

改革初期,沿海地区在中国崛起过程中,起到了先锋作用,江浙闽粤在经济发展和改革领域,走在全国的前沿。狭义领域的沿海四杰,则是北上广深,更成为中国最繁荣与发达的城市象征。

大国崛起,前赴后继。

当下,中国已经从外贸立国,转移到内需拉动经济的时代,内陆腹地的重要性,第一次凸显。中国正式进入到海陆并重时代。中部崛起,大势所趋。

在中国广阔的大陆腹地上,分布着一个经济增长迅速,产业体系完备,生态条件良好,交通物流便利,科教文化发达,辐射地域广阔的大区域,由东向西,包含了安徽,江西,河南,湖北,湖南,重庆,四川七大省市,这七大省市借长江和黄河连为整体,成为中国经济总量最大,面积最广阔的经济战略区,是未来决定中国国运的新势力。此即广义的内陆七雄。

狭义的内陆七雄(又称“七小龙”),则是长江中上游、黄河中游的大陆腹地核心城市,包含的城市为:武汉、郑州、合肥、南昌、长沙、重庆、成都。

内陆七雄连接东西,扼控南北,成为中国最具战略价值的经济社会发展区域。

近年来,国家抛出了令人眼花缭乱的国家级战

略,虚实相间。一带一路是未来之望,而且主要重点是中国与外界的关系。京津冀一体化,更多体现的是要解决中国发展之弊,是一种挑战与应战。唯有长江经济带,乃是主动顺应时代之变,并且以国内振兴为重点。

内陆七雄即是长江经济带战略的升华与衍变:在长江中上游五省市基础上,加上黄河流域最重要的河南。

东部已经发展成熟,增速减慢。广阔的西部受制于环境保护,经济总量难以做大,北方腹地环境破坏严重,并且缺水。中国适合发展经济,速度最快的地区,就在于大陆腹地。

沿海四杰,开启中国帷幕,内陆七雄,决胜中国未来。

总量最大,增速最高,发展最高效

内陆七雄,高速高效,广袤而富有潜力。

广义上的内陆七雄,涉及到湖南、湖北、江西、安徽、河南、四川六个省和重庆市,横跨长江和黄河两大河流,面积约140万平方公里,约占全国面积的15%,2017年GDP总量达到22万亿,占全国总量的26.7%,远超过此前中国最发达的经济区长三



角和珠三角。

这一区域包含了中国九大中心城市的四座(武汉、郑州、重庆、成都),十大城市中的三座。拥有长江中游,中原城市群和成渝三大国家级增长极。坐拥皖江城市带,鄱阳湖经济带,武汉城市圈,长株潭城市圈,成渝城市圈,中原城市群等中国六大城市群。是中国经济总量最大,腹地最广阔,战略地位最重要的经济区。

此外,内陆七雄拥有中国最快的发展速度。2017年,七大省市的增速全部在7.8%以上,全部高于全国平均水平,其中五个省市位于全国前十名,平均增速超过8%以上。

狭义的内陆七雄:武汉、郑州、长沙、南昌、合肥、成都、重庆。所有城市均为中国城市前50强,其中重庆、成都、武汉为十大城市之一。郑州和长沙为前20名。内陆七雄增速凶猛,所有城市增速超过8%,三座城市超过9%,分别是重庆的9.5%,长沙和南昌的9%。

内陆七雄当下GDP占全国的26.7%,占比最大,而且增速是中国最快的区域,未来15年发展,占比将达到30%左右,经济总量,将是长三角、珠三角和京津冀的总和,成为中国当之无愧的中流砥柱。

经济总量最大,增长速度最快,最富发展效率。

沿海仍将是中国的先锋,但是,大陆七雄才是中军,是中国在全球竞争中的阵地战中主力。

内陆七雄,决胜中国未来。

大陆交通中心,国内市场核心

内陆七雄,首在地理交通。

武郑、成渝和合肥,都是中国高铁枢纽之一。尤其是武郑高铁,雄霸天下,联通四方,在中国具有压倒性、摧毁性的绝对优势。

无论铁路还是公路,武汉、郑州、成都三角,向各个方向一千公里左右延伸,可以控制中国90%以上的经济总量。可谓中国最重要的经济地理中心。

内陆七雄的交通和地理之便,越来越得到市场的重视。近年来,世界性巨头和国内巨头,纷纷在这一区域投资。众多城市成为中国重要的商业重镇。

成都是财富全球论坛的落地城市,超过一半的世界500强投资成都;武汉位居中国经济地理中心的优越区域优势,也使其成为国内外巨头设立总部和分部的上选之地。武汉目前的世界500强数量位

居国内前十;重庆的经济模式为一头在内一头在外,对国内外企业巨头的吸引能力比较强,特别是在央企和外企方面更是如此。仅两江新区,就有超过100家世界500强入驻;郑州交通发达,近年来成为很多企业巨头投资的热土。富士康、可口可乐纷纷进驻,未来可以预见,将有更多的国内外投资选择郑州。

2017年,内陆七雄社会消费品零售总额9.61万亿,成为中国唯一接近10万亿容量的庞大消费市场,占中国总额的四分之一强,是中国对美出口的3倍。且增速强劲,未来或三分天下。内陆七雄的表现,决定了大陆市场才是中国经济的救星,不是海外。

重庆、成都、武汉消费总量位列全国前十,为中国消费市场必争之地。其中,若以消费占GDP的比重而言,武汉更是以46.2%雄踞十大城市之首。成渝郑也超过全国平均水平。长沙与全国基本持平,南昌和合肥略低。

2017年,北上广深四大城市之中,有三大城市消费不振,过高的房价,压制了沿海四杰,北京的零售占GDP比重为41.3%,上海为39.3%,深圳更只有26.8%,均远低于全国平均水平。狭义的内陆七雄,消费表现远胜于沿海四杰,是中国未来消费市场的中坚。而且基于交通,内陆七雄的市场辐射区域,非常广大。

当下,中国正在逐步清理省际之间的收费站,一旦国内统一市场形成,内陆七雄位居天下之中,具有绝对性经济地理优势,将成为中国大陆市场的中心。

产业转移和制造业阵地战的主体

国家产业竞争,制造业首当其冲。

在国内,也将出现三大制造集团,一是以北上广深为代表的国家高精尖制造业,总量少,但是技



术处于最顶尖行列,且不以制造业为主流;二是以长三角的无锡苏州,珠三角的佛山东莞为代表的大众制造业的中心,其技术先进,基础雄厚,在制造业体系中处于节点位置;三是当下承接产业转移最集中的大陆腹地城市。

当下,内陆七雄正是承接东部产业转移的主要流向地。长三角西进,东起安徽西至川渝;珠三角北进,南起湖南北至河南;转移距离,大约为2000公里以内,效果最佳。两大产业转移轴线在武汉交汇。

这一广袤的大陆腹地,交通便利,产业集中,消费能力强大,市场统一,是中国东部产业转移的黄金之地。坐落六大城市圈。大批东部产业进驻和落地。

近期,江浙和广东的经济都出现了挑战,出路在哪里?还把眼光放在海外吗?最好的出路,就是广阔的内陆市场。

内陆七雄的本土产业,也十分强势,基础雄厚。湖北十堰、武汉、四川成都、绵阳、西昌、重庆等城市,都在建国后进行了重要工业布局。合肥则是中科院垂青之地。此外,六大中部省会城市以及重庆直辖市,这七个城市在中国城市的七级体系中,处于第一级和第二级,公共资源丰富,产业层次多元,经济实力普遍雄厚。

结合承接东部转移的产业,以及本土产业,内陆七雄拥有中国产值最大,产业结构最完善的工业体系。

内陆七雄规模以上工业增加值超过8万亿,占全国规模以上工业的30%左右,是中国制造业最大的战略腹地。湖北、湖南、安徽、四川、河南工业规模均超过1万亿,平均增速在8%以上。处于工业化加速时期,中国未来大众制造的必争之地。

与发达国家在高端领域短兵相接,责任在沿海和京沪等制造业第一、第二阵营。

满足本国需求,在全球市场打垮后发国家追

赶,责任在制造业第三阵营,主体就是大陆七雄。而且,与后发国家的竞争,将是最艰苦的阵地战。

产业体系最均衡的战略腹地

内陆七雄的产业体系,在国内最为完备。

除了重庆外,其它六省的第一产业占比均在10%左右,最大相差不到两个点。第二产业普遍在39%-49%之间,第三产业普遍在41%-49%之间,相差在10个百分点之内。产业结构相似度非常大,而且各自内部的产业,都比较均衡。农业有一定基础,制造业为冲刺力量,兼备服务业。

东部中心城市北上广深已经去制造业化,金融产业、TM产业、房地产业成为三大主导产业。东部的制造业城市,则服务业和农业均不足。西部欠发达地区,工业和服务业不足。

内陆七雄的工业布局,最为完备。

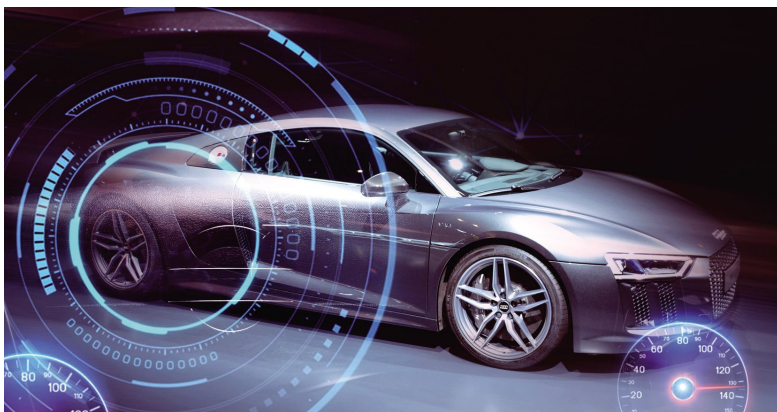
湖北工业倍增计划基本成功,跃升为中国五大工业省之一。形成了一些汽车、钢铁等众多超过千亿的产业集群。北斗芯片、量子导航等在初步崛起。光谷的光纤以及其它产业,也渐成规模。湖南工业规模仅次于湖北,装备制造强势,三一重工、中联重科驰名全国。安徽的装备制造、家电和战略新兴产业崛起迅速。江西初步形成了电子、汽车、电器机械、医药和农副食品五大主导产业。河南的综合制造业、电子产业发达。重庆的汽车、电子技术发达,四川的电子、通讯、造酒等行业均十分发达。

尤其是在汽车产业领域,更是生产重地。武汉的东风、神龙、本田为扛鼎品牌,长沙则是北汽福田、广汽、大众等在中部的重要基地。南昌的江铃汽车产值逼近千亿。重庆、四川的汽车产量都过百万。整个中部核心城市,都产汽车,成为中国汽车产业之王。

其总体产业结构,以传统产业为主导,辅以新兴产业、高新产业。以中低端产业为主导,部分领域实现了突破。在基部的传统产业,产值庞大,达到8万亿以上。在尖端的高技术产业,也仅次于沿海中心城市和制造业大市。形成了总量庞大,层次丰富的工业体系。

在服务业领域,大陆七雄虽比不上上海中心区域,但是,由于拥有众多省会城市,公共资源丰富,人口旺盛,比一般的沿海工业城市,反要发达。也强于欠发达区域,成为中国服务业的第二梯队。制造业与服务并重,产业层次丰富。

培育出了众多品牌。也吸引了众多外地品牌





落户。

丰富的产业结构,多元的产业格局,不仅使内陆七雄产业富有活力和潜力,也增加了其抗风险能力。

人口、人才储备充足,创新的“阳光地带”

著名经济学家舒尔茨测算,在美国1929年至1957年的国民经济增长额中,33%是由人力资本做出的贡献。

在人口资源方面,2017年内陆七雄全部人口流入。安徽59.3万,四川40万,湖南38.2万,江西29.8万,重庆26.73万,河南26.71万,湖北17万。总计流入人口238万,充足的青年移民,将提升大陆七雄的创新能力。

2017年中国研发投入占GDP的比重为2.12%,在狭义的内陆七雄中,武汉最高,为3.2%。合肥3.1%,长沙2.9%,成都2.2%,重庆、郑州、南昌略低于全国平均水平。总体而言,内陆七雄的研发水平略高于全国平均水平,与其产业地位在全国的位置接近。

整体而言,内陆七雄处于飞跃的前夜,且爆发力强,可建成中国最大的创新基地。

中国中部的产业大迁移类似于美国1970年代的制造业南迁和“阳光地带”崛起。

真正让美国南部工业区崛起的并不是传统工业,而是新兴工业,比如电子、石油化工、飞机制造、核工业、航空航天等。美国西南部的众多大学,是“阳光地带”崛起的智力与技术基础。西南部由此集中了全美1/3的半导体集成电路,称雄全球世界电子工业。

斯坦福大学造就了硅谷。清华、北大造就了中关村,武大和华科造就了光谷。

内陆七雄的特殊之处在于,它不仅是东部产业承接地,而且由于教育发达,人力资源丰富,大学生达到1000万,占全国的35%以上。为中国高教资源最集中的地方。有可能打破产业转移的惯例,在创新方面超常规发展,建立北上广深之外的高新产业高地。

湖北是通讯设备生产基地,拥有国家级光电子产业基地“武汉光谷”。安徽是芯片、半导体、电子元器件生产基地,京东方产业基地。合肥中科系驰名全国。湖南的装备制造产业发达。江西半导体产业异军突起,南昌是国家半导体产业基地之一。河南以服务富士康为延伸,打造五千亿级的电子信息产业基地。四川的半导体、电子、光电产业等也日益发



达。重庆则在电子信息、计算机方面领先。

衡量产业升级程度,最核心指标是高技术制造业占比。2017年,中国平均水平为12.7%。大陆七雄中工业基础最好的湖北,高技术制造业占比也仅为8.4%,发展空间巨大。

核心技术,才是真正的大国重器。

作为中国最广阔的经济腹地,若内陆七雄多数城市的高技术制造业能够达到甚至超过全国平均水平,中国的技术升级可谓水到渠成,整个国家也将完成大的飞跃。

生态环境基础好,经济发展留白空间大

2017年中国经济增长6.9%。在全球大国中,仍高居前三。国家要进步,家庭要发财,个人要发展,国家保持适当的发展速度,非常必要。

真正有效的发展,应该是可以执其两端。既要绿水青山,也要金山银山。

2013年至2017年,中国经济的增速从7.7%降到6.9%,呈缓慢下降趋势,而同时期的单位GDP能耗,则分别减少3.7%、4.8%、5.6%、5.0%和3.7%,累计下降20%以上。关键是经济发展与生态保护的平衡。

未来最优的发展模式也许是:经济发展次高速,环境保护加力度,两者兼顾。

未来中国将形成一种“双引擎模式”,经济上仍然会保持长期的次高速;同时增加对于环境的治理与修复,从此前的经济单方拉动,变为经济发展与环境保护双重拉动;最终实现自然资本与GDP的双增长、双高速。

东部增速已低,西部环境保护任务重,京津冀等华北地区受制于严重破坏的生态。

中国未来真正有潜力的地方,就是长江中上游和黄河中游的内陆七雄。留白更多,弹性更大。既可保持生态,又可发展经济。

(摘自正商阅读)

未来,人类的7大趋势

文 / 库叔

如果我们不改变我们基本的心理模式,虽然在21世纪我们所拥有的能量可以让我们变得所向披靡,但未来,人类并不一定会更幸福。



尤瓦尔·赫拉利认为,智人这种曾经凭借强大虚构能力统治了地球的生物,今天却面临窘境——一方面技术赋予人类重新设计生命的能力,升级为新物种指日可待,而另一方面,自由主义的故事已失去解释力,贸易保护主义和反全球化浪潮甚嚣尘上,全球正陷入分裂和虚无主义的情绪。如此看来,未来世界会是一番怎样的图景?

战争变得非常“不划算”

当今世界虽然存在着各种各样的矛盾甚至冲突,但我们现在却处于历史上最和平的年代。不要只看到中东地区战火不断,其实绝大多数国家还是和平的,而且靠战争发财也并不划算。

在远古时期的农业社会,人类因暴力致死的概率约为15%,而今天,世界范围内这个概率也只有1.5%。事实上,现在自杀的死亡率反而远高于人类暴力。也就是说,一个人自杀的概率要远大于

他被敌军、恐怖分子或者罪犯杀害的概率。同样,肥胖等病症的致死率也高于暴力,所以糖分可能比枪炮更危险。

为什么我们这个年代变得更和平了呢?

首先,因为核武器的存在,超级大国之间的战争就如同一场集体性自杀。所以他们要想完全颠覆国际秩序,最好使用非武力的方式。

其次,经济变革使得知识成为主要财富。以前,财富主要是稻田、金矿、奴隶、牛群等这样的有形资产,而它们又非常容易引发战争,因为打仗是获取这种财富的最佳捷径。

而如今,你却很难靠战争来获取知识型财富。比如,就算你入侵硅谷,也无法横扫这里的财富,因为硅谷没有硅矿,这里的财富源于工程师和技术人员们脑中的知识。

所以,战争只会类似于中东这样的地区发生,因为这里的财富仍旧是物质

型财富(以油田为主),不是现代意义上的知识型财富。

这也是为什么在过去20年中,强调和平崛起的中国经济能飞速发展,而一些经常战争的国家,即便打了胜仗,经济也基本停滞。

引爆战争的可能是新兴科技

尽管发动战争对于一个现代国家来说可能并不“划算”,但谁也不能保证和平年代会一直存在。

真刀真枪的火拼可能离我们越来越远,但随着互联网和大数据算法为代表的新兴科技出现,很多国家可能受这些科技的“蛊惑”而发动战争,从而实现他们的政治野心和经济目标。这些新兴科技很可能加剧全球紧张局势,打破大国间的核平衡,从而引发大范围的战争。

自20世纪50年代起,超级大国都尽量避免战争,因为他们知道战争意味着你死我亡,但随着一批批新型攻击和



防卫武器的研发,一个用科技武装自己的大国可以较为轻松地完胜敌方,而且不会受到任何惩罚和制裁。

相反,一个正在衰落的大国可能会担心他们传统的核武器就要过时,最好还是趁核武器余威尚存的时候赶紧用掉。

传统意义上,核对峙如同一个非常理性的象棋比赛,但是现代科技让比赛变得变幻莫测。当棋手可以用网络袭击来夺取对手棋子控制权的时候,当匿名第三方棋手可以任意移动棋子而不被他人所知的时候,会发生什么呢?

近 10 年来战争的减少并不是因为任何奇迹或者神仙显灵,这是人类明智的选择,如果人类又开始做不明智的决定,战争还会回来的,这会危及到全人类。

但是,我们也不应该低估人类的愚蠢程度,毕竟这是世界上最强大的力量之一。

有时候,人们花多年维系的和平,可能被一个愚人发动的战争在顷刻间毁于一旦。

导致一些人永久性失业

没有人知道 2050 年的就业市场将是怎样的,但是一定会今天的迥然不同。人工智能和机器人将引起几乎每一种职业的变革。制衣、开车、疾病检测、售卖保险和教化学课等职业可能在 2050 年消失。

机器将人类赶出就业市场的言论早已不新鲜,而且历史也证明这些都是无稽之谈。

但是,人工智能和我们刚才提到的机器则完全不同。以前,机器能够和人类 PK 的只有体力,而如今它们开始在认知能力方面同人类竞争。当机器人在除体力和脑力之外的第三种技能方面与人类竞争,我们是否还有优势呢?

随着旧工种的消失,新工种也会出现。但是,我们也不要高兴太早。

首先,新工作可能数量有限,不能解决大部分的吃饭问题;其次,大部分新工作对人的技能和创造性都要求很高,一般人想做也做不了。

过去自动化引发就业市场变革的时候,人们总是可以从一项低技能工作跳到另一项低技能工作。

比如,1920 年一个农民因为农业机械化而失业后,马上可以在拖拉机制造厂找到新工作;1980 年一个失业工人可以在超市胜任收银员的工作。这些人换工作都很容易,因为农民——工人——收银员的职业转化,本质都是从一个低技能工种到另一个低技能工种之间的转换。

但是到 2040 年,如果一个收银员或者卡车司机被人工智能技术取代,那么他们几乎不可能一下就从事类似瑜伽教练或者软件工程师这样的工作。因为他们没有掌握这些工作的必备技能。

算法加剧全球不平等现象

那么,职业培训和充电是否可以解决这个问题呢?

假设你现在是一名 40 岁的卡车司机,到 2040 年你会被自驾功能的卡车所取代。于是你花 2 年时间去学习瑜伽,终于把自己训练成一名瑜伽教练。但是 10 年后,瑜伽教练也变得更多余,因为安装了生物识别传感器的电脑比人类还会教瑜伽。于是你还得对自己再培训,这次你希望成为一名虚拟文字设计师。然而这个职业也将在 10-20 年后被淘汰。

所以,政府需要为处于转型困难期的人们提供帮助,比如提供丰厚的失业补助金和支付就业再培训的费用。这就如同 20 世纪,政府为年轻人建立庞大的教育体系,而在 21 世纪,政府则需要建立完备的成人再教育体系。

但是,这还远远不够,因为其中最大的问题可能是心理上的。

即使 40 岁的你有足够的经济实力来进行职业培训,那你心理上能承受吗?换工作总是让人压力山大,对于不惑之年的你来说可能更加难以承受,卡车司机和瑜伽教练的性格往往迥然不同,更不必说你要学习的不只是几个动作那么简单。

即使成功转行,你能保证 50 岁还可以成功吗?那 60 岁呢?鉴于人类预期寿





命的提升，以后我们的退休年龄可能延后至 70、80 乃至 90 岁。

所以，即使新工种不断出现，到 2050 年我们很可能会看到一个庞大的新阶层——无用阶层的出现，这是十多亿失业并且无力再就业的人群，而我们还没有应对这一局面的经济模型。

另外，随着算法把人类挤出就业市场，财富和政治权力将会集中在极少数掌握全能算法的精英手中，以至于产生史无前例的不平等。

今天在一些欧美国家，上百万的出租车、公交和卡车司机们可以对经济和政治施加强大的影响力，因为他们都占领着一小块交通市场的份额，如果政府让他们不满意，他们就可以联合起来罢工。但在不久的将来，他们的经济和政治影响力可能被几个亿万富翁所垄断，因为他们拥有可以操纵算法来驱动汽车的集团。

学校教的知识基本没用了

为什么教育有必要进行讨论呢？

因为我们完全不能预知下一代会在什么样的世界生存，这是前所未有的。一千年前(1018 年)的人类虽然对未来也是一知半解，但他们可以预知未来人类

社会的基本特点。

如果你生活在 1018 年的中国，可能无法预测到宋朝可能灭亡，契丹人可能南下入侵中原，瘟疫和地震有可能使上百万人致死。但是，你深信不疑的是到 1050 年大部分人仍旧以务农为生，统治者还需要依赖民众去充军和交税，男性仍旧统治女性，人类寿命也就 40 岁左右，人体也不会发生任何变化。

所以在 1018 年，穷人家的父母会教他们的子女如何种地和纺织，富人家长会让他们儿子学习《论语》，写毛笔字和骑马打猎，教育女儿们三从四德……显然，这些技能在 1050 年他们的孩子一定用得上。

相比之下，今天我们完全不知道 2050 年的世界会变成什么样。我们不清楚人们将靠什么谋生，军事、官僚体系将如何运作以及两性关系将会怎样，人体是否会由于生物工程而发生巨大变化。

综上，现在孩子们在学校学习的知识很可能在 2050 年用不上，而学校教育又存在不少问题。

首先，现在学校过于注重给学生们灌输信息，然而 21 世纪的人类已经信息过剩，孩子们不需要更多信息，而需要理解信息、衡量信息，以及将碎片化信息组

合成一幅有意义的世界图景。

此外，学校还过度集中于教授学生们一套套预定技能。因为我们实在不知道 2050 年就业市场乃至世界将会是怎样，我们也不知道孩子们长大究竟需要哪些技能。比如，你花大功夫教孩子学习软件编程，然后到 2050 年却发现，人工智能编程的软件比人类厉害得多，那时候社会已不再需要人类程序员。

人类到死都不能“稳定下来”

那么，我们到底应该教孩子什么呢？

我的建议是要注重情商和心理复原力的培养。

传统意义上，人生可以分为两个阶段：学习阶段和工作阶段。

在第一个阶段中，人们建立了自己的既定身份，并学习专业技能；在第二阶段中，人们依靠他们的身份和技能来谋生，为社会贡献自己的力量。

但是到 2050 年，这样的传统模式会变成过去式。如果人类不具备终身学习和不断对自己再造的能力，一定会被社会淘汰出局。而这样的变化往往让人压力山大，尤其是人到一定年龄之后，会很厌烦变动。

当你 16 岁，整个人生都是未知数，因为你的身体还在发育，思维随时可变，社会关系还没有固定……无论你喜欢与否，你的一切尚未定性。

当你 40 岁，你讨厌任何变化，迫切希望要稳定。但在 21 世纪，你可能享受不了这种奢侈。如果你希望继续维护所谓的固定身份、工作和世界观，你一定会被世界抛弃。

所以，人类需要超高的心理复原力和情感平衡力来冲破这场永不停歇的暴风骤雨。

为了应对变化和不断重塑自己，你必须放弃一些已知的东西，在未知的领域冒



险。你需要冒着失败的风险放弃你所擅长的，甚至改变你的身份。为了不断适应变化，人们需要习惯面对未知的领域。而且面对无序和失败的局面，也不会产生心理落差。

然而，现在大部分学校教孩子们的都是正好相反的，让他们害怕未知、无序和失败。因为考试的正确答案往往只有一个，于是孩子们只专注于寻找这唯一的正解。我大学的学生们就是这样。当我尝试将世界无序的一面展示给他们时，有人总是问我“那正确的答案到底是什么呢？”“我们答题的时候应该写什么？”

为了跟得上 21 世纪的步伐，学校不要再要求孩子们找到“唯一正解”了，而应该告诉孩子们放弃已知，直面未知。他们有一个足够强大的内心来拥抱未来出现的各种变化，而不是做无谓挣扎。

过去教育为你构筑的身份如同基深厚厚的石屋，而现在我们需要如同帐篷一般的身份，你可以轻松地折叠和移动。

人类不一定会更幸福

随着老问题被攻破，新问题也会出现。

现在越来越多人身患老年痴呆症，就是因为他们的寿命越来越高。中世纪大部分人都英年早逝，所以这些老年病也罕见。相似的，中世纪食物也非常匮乏，所以饥饿是人类面临的第一大问题。但今天人类生产的食物多到连一些发展中国家的肥胖问题都远大于饥饿。



我们可能也要面临新的健康问题，尤其是精神问题。由于生物技术赋予人类重新设计大脑和思想的能力，我们也许会因为无知而误用这种能力。

自然灾害方面，过去，人类可以操纵世界上除人类以外的动物、河流、森林等。但是我们对生态系统复杂性认识不够，我们常常滥用这些能力，导致生态系统失衡，现在更面临生态崩塌的问题。

在 21 世纪，我们将学习如何操控包括我们在内的整个世界。我们将学习如何控制我们的大脑和思维。但是，因为我们不理解我们内部精神系统的复杂性，还是不可避免地误用我们的能力。我们的心理系统可能会失衡，我们也会面临精神系统崩溃的惨剧。

我们以后将掌握无穷的力量，但绝对不能保证我们以后会更幸福。现在的我们已经比以前厉害多了，我们的生活也的确比过去去更舒适，但是我们是否比祖先更快乐仍旧难以确定，将能量转化为幸福并非容易之事。

有一种观点认为幸福更取决于我们自身的期望，而不是客观条件。但是，期望往往主动适应客观条件。当环境变好，欲望也会膨胀，所以就连巨大的条件改善也可能让我们像以前一样大失所望。

在更基本的层面上，人类对于快乐的基本反应不是满足，而是对于更多快乐的渴望。所以，无论我们取得怎样的成就，都可能会让我们变得更贪得无厌，而不是安于喜乐。

这就是为什么人类在成功征服世界和获得巨大能量后，却没有成功地将其转化为幸福。如果我们不改变我们基本的心理模式，虽然在 21 世纪我们所拥有的能量可以让我们变得所向披靡，但我们终究还是郁郁寡欢。

(摘自瞭望智库)

难以置信！美国预测 10 年后的世界！

任何一个时代,都会有人为变化而焦虑、为没赶上的好时代逝去而痛心,但也会有人为变化而做准备、为即将到来的新时代而兴奋,关键是,你想做哪一个?



1. Airbnb 是一家软件公司,它没有任何旅馆,但它的软件让你能够住进世界各地愿出租的房间,现在,它已是全球最大的旅馆业了。

2. 2016 年 5 月,Google 的电脑打败全球最厉害的南韩围棋高手,因为它开发出有人工智能(AI)的电脑,使用能够“自己学习”的软件,所以它的 AI 能够加速度的进步,达到比专家原先预期的、提前 10 年的成就。

3. 在美国,使用 IBM 的 Watson 电脑软件,你能够在几秒内,就有 90% 的准确性的法律顾问,比较起只有 70% 准确性的人为律师,既便捷又便宜。

所以,你如果还有家人亲友在读大学的法律系,建议他们停学省钱,因为市场已大幅的缩减了,未来的世界,只需要现在 10% 的专业律师就够了。

4. Watson 也已经能够帮病人检验癌症,而且比医生正确 4 倍。

5. 脸书也有一套 AI 的软件可以比人类更准确的鉴别(辨识)人脸,而且无所不在。

6. 到了 2030 年,AI 的电脑会比世界上任何的专家学者还要聪明。

7. 2017 年起,会自动驾驶的汽车就可以在公众场所使用。约在 2020 年,整个汽车工业就会遭遇到全面性的改变,你再不需要拥用汽车。你可以用手机叫自动驾驶的车,来带你到你想去的目的地。

8. 未来的世界,你再也不必拥有车,或花时间加油、停车、排队去考驾照、交保险费,尤其是城市,将会很安静,走路很安全,因为 90% 的汽车都不见了,以前的停车场,将会变成公园。

9. 现在,平均每 10 万公里就有一次车祸,造成每年全球有约 120 万人的死亡。以后由 AI 电脑控制的自动驾驶汽车,平均每 1000 万公里才有一次车祸,约减少一百万人死亡。因为保险费和需要保险的人极少,保险公司会面临更多的挑战。

10. 大部分的传统汽车公司可能会面临倒闭。Tesla、Apple 及 Google 的革命性软件,将会用在每一辆汽车上。据悉,Volkswagen 和 Audi 的工程师非常担心 Tesla 革命性的电池和人工智能软件技术。

11. 房地产公司会遭遇极大的变化。因为你可以车程中工作,距离将不是选择居住房屋的主要条件之一。市民会选择住在较远、但是较空旷且环境优美的乡村。



12. 电动汽车很安静，会在 2020 年变成主流。所以城市会变得安静，而且空气干净。

13. 太阳能在过去 30 年也有快速的进展。去年，全球太阳能的增产超过石油的增产。预计，到 2025 年时，太阳能的价格（低廉）会使煤矿业大量的破产。因为电费非常的便宜，净化水及海水淡化的费用大减，人类将能解决人口增加的需水问题。

14. 保健：今年医疗设备商会供应如同《星球大战》电影中的 Tricorder，让你的手机做眼睛的扫描，呼吸气体及血液的化学检验：用 54 个“生物指标”，就可检验出你是否有任何疾病的征兆。因为费用低，几年后，全球人类都可以有世界级的疾病预防服务。

15. 立体打印（3D printing）：预计 10 年内，3D 打印设备会由近 20000 美元减到 400 美元，而速度增加 100 倍。所有的“个人化”设计鞋子，将开始用这种设备生产，其他如大型的机场，其零件也能使用这种设备供应，至于人类太空船，也会使用这种设备。

16. 今年底，你的手机就会有 3D 扫描的功能，你可以测量你的脚送去做“个人化”鞋子。据悉，在中国，他们已经用这种设备制造了一栋 6 层楼办公室，预计到 2027 年时，10%的产品会用 3D 的打印设备制造。

17. 产业机会：

a. 工作：20 年内，70%–80%的工作会消失，即使有很多新的工作机会，但是不足以弥补被智能机械所取代的原有工作。

b. 农业：将由机械人耕作，不必吃饭、不用住宅及支付薪水，只要便宜的电池即可。农夫将变成机械人的经理。温室建筑物可以有少量的水。肉可以从实验室生产，不必养猪、鸡或牛。30%用在畜牧的土地，会变成其他用途的土地。很多初创公司会供给高蛋白质的昆虫当成食品。

c. 到 2020 年时，你的手机会从你的表情看出，与你说话的人是不是说“假话”？是否骗人的？

d. 数字时代的钱，将是 Bitcoin，是在智能电脑中的“数据”。

e. 教育：最便宜的智能手机在非州是 \$10 美元一只。

f. 到 2020 年时，全球 70%的人类会有自己的手机，所以能够上网接受世界的教育，大部分的老师会被智能电脑取代。所有的“小学生”都要会写 Code，你如果不会，你就是像住在 Amazon 森林中的原住民，无法在社会上做什么。

你的国家、你的孩子准备好了吗？

这场大洗牌，谁都逃不掉！

千万不要觉得这很遥远。上个世纪，已经有打字员、铁匠、电话接线员等很多职业消失了。随着科技的快速发展，未来职业变迁的速度将越来越快。

以下将盘点这些未来可能濒临消失的职业。将要入行的人千万要当心。

记者

也许有一天，90%的记者都会失业！这不是危言耸听，美国的 NarrativeScience 公司，结合大数据和人工智能，利用软件开发的模板、框架和算法，瞬间撰写出上百万篇报道，《福布斯》杂志都已经成为他们的客户。

除此之外，互联网的出现让纸媒生存



空间不断被压缩。继《万象》《环球财经》《他生活 hislife》《好运 MONEY+》宣布即将停刊,媒体大佬何力、刘洲伟最近也离开传统媒体。

银行柜员

商业周刊中文网称,未来 10 年,中国大陆 80%的现金使用会消失,人们逐渐开始选择网银或移动支付。未来 20 年,绝大多数中小银行如果不把前台业务外包,将难以生存——无论这个预言如何,传统金融业和科技行业正在进行一场生死时速。银行柜员要小心了。

金融领域将发生一场彻底的互联网革命,这是谁也阻挡不了的趋势。

司机

如今看到谷歌的无人驾驶汽车在硅谷 101 高速公路上穿梭,或是自己停靠在旧金山大街上,都已经不足为奇。而奥迪、丰田和奔驰等汽车厂商都计划开发自己的无人驾驶汽车。

因为汽车已经不需要人来驾驶,司机这一职业会消失。包括驾校老师、停车执法者等等职业也都随之消失。

装配车间工人

全球最大代工企业富士康百万“机器人大军”计划公布后引起外界瞩目。专家称一线工人短期内被挤占不可避免,一批

生产工人将下岗成为共识。

目前富士康的机器人手臂还只是进行简单的操作,但是未来,随着机器人成本的下降和普及,装配车间的工作将不需要真人插手了。未来富士康不用再发愁劳工问题了。

有线电视安装人员

借助一个电视盒子,就可以让每一台普通电视升级为智能云电视机,同时实现与家庭其他无线终端(手机、Pad、电脑)的交互。只要身处带宽足够的 WIFI 环境,就可以在电视上免费观看在线视频内容。

有线电视这事儿最终会消失。甚至电视台的构建都会被打乱。相关产业链上的人都要当心,有线电视安装人员只是一个小小的代表。

加油站管理和工作人员

加油这事儿可能会消失,因为石油在枯竭。未来,新能源充电站也许会遍布。不过,充电站也会实现自动化。不需要人来服务。

而且,连驾驶都已经实现无人化了,当然也不需要人来负责加油充电等动作了。

经纪人、中介商

实际上中介商这一职业的悄然隐退

已是正在发生的事情,信息高速公路的无限发达必将“夺去”另一群人的饭碗——经纪人。原因很简单,他们将不会比别的普通人知道得更多。

已经有苗头出现了。譬如已经有越来越多的人选择在网上自选保险。未来人们可能会需要更多专业的规划师,而不是经纪人。

职业模特儿

未来,没有谁再会为自己的个子矮而愁眉不展,高技术含量的增高手术能给一个人延长原身高。这个医学项目目前已经在进行了。还有便是新兴美容业的发展。“超微科技”的运用使整容业更趋完美,已经有人在研发用电脑“勘测丈量”脸部细节,度身制作完美五官“零件”,以求“一劳永逸、完整美丽”效果的高新技术。

从这个意义上讲,漂亮的脸蛋与高挑的身材人人都可以拥有,职业模特儿失去存在的意义,时装秀真正地 from T 形台走向每个人身边的大街。

各种工业样品、小商品制造者

3D 打印将颠覆制造业。商品将不再通过制造和物流的环节来到达用户的手中,用户将购买从杯子到房子等所有产品的设计,然后就地 3D 打印出来,这种方式最大的革新之处在于成本将比供应链产品便宜,而且有些东西不需要专门的人来制造了,你只需要有一个程序就行。

所以,各种工业样品根本不需要专人制造了。打印出来看看对不对就可以了。

个体商户

李宁实体店关掉 1800 多家,电商的销售额已经超过实体店的销售额。未来 3-5 年全国有近 80%的书店将关门。服装店、鞋店有近 30%的将关闭。

(摘自鸣金网)

