



吉林科技投资 第7期

TECHNOLOGY INVESTMENT

吉林科技投资

第7期

汇聚各方英才 助推吉林腾飞

——吉林省科技投资基金有限公司2018年度专家论坛



创投圈之路：不卓越，难为王

华为，全球产业链捍卫者

在过去的几年，华为已成为中国经济领域里的一种“政治正确”。2018年年底，这家公司的超脱地位又一次显现。由此可以看出一个新的趋势：国家在必要的时候，必须捍卫本国跨国企业和企业家的合法权益，这不是经济的泛政治化，而是一种基于经济理性的全球通行规则。

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

铸梦辉煌

—致敬改革开放 40 周年

文 / 吉林科技投资



春水荡漾着温柔的波光，
春雨浸润着泥土的芬芳，
春风吹来蓬勃的希望，
春光点亮梦的衣裳……

1978 年，改革的种子慢慢发芽，
1978 年，开放的理念激荡着你我他；
1978 年，改革的步伐阔步神州，
1978 年，开放的强音响彻中华。

40 年，风雨兼程，寒暑相继，
40 年，春华秋实，日新月异，
40 年，波涛之上，征帆万里，
40 年，斗转星移，大江东去，
盛世中国告诉你一个地球的喜悦，
盛世中国告诉你一个东方的奇迹。
我们，用 40 年的时间，从农村到城市，从试
点到推广，
从经济体制改革到全面深化改革，
在百舸争流的世界格局里，实现后发超越，

在万象一新的科技事业中，创造大国重器，
贡献出中国智慧、中国方案、中国担当、中国
力量！

长三角，霸气崛起，
北斗卫星，全球屹立，
港珠澳大桥，联通两岸三地，
高铁通车里程，跃居世界第一，
中华民族，缔造了震撼世界的“中国奇迹”，
实现了从站起来、富起来、到强起来的不朽
传奇！

新时代，新使命，新思想，新征程，
2009 年 12 月，集团全力打造的吉林科技投
资公司，
承载着吉投人的梦想和希望，
以资本驱动创新，以科技引领发展。
披荆斩棘，扬帆起航！

在集团的正确领导下，
吉林科技投资坚持以“引进增量、盘活存量、
做大总量、提高质量”为总路径，
服务于全省创新发展战略，推动省内科技企
业快速发展。

历时 9 年，吉林科技投资人在公司领导班子
的带领下，
攻坚克难、抢抓机遇、勇于担当，
以品质赢信誉，用服务出效益。



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

全力打造“三大中心”——创业服务中心、金融合作服务中心、信息服务中心，形成规范、简捷、高效的投资流程，提供教练式指导加保姆式服务；为政府基金和专项资金提供专业化、规范化、市场化的受托管理。保障政府信用，捍卫国有资产，带动社会资本，实现经济发展。

2010年，确定权益，规范运作，积累经验；
2011年，宜股则股，宜债则债，活化资金；
2012年，挖掘潜力，开拓资源，实现突破；
2013年，壮大规模，三管齐下，创新模式；
2014年，积极谋划，攻坚克难，设立科技风险基金；
2015年，顺势而为，砥砺前行，增设产学研引导基金；

2016年，凝心聚力，规范运行，再增生物产业基金；

2017年，权责分明，监督有力，狠抓质量；

2018年，耕耘奋进，打造品牌，形成核心竞争力。

这是属于我们的黄金时代！

吉林科技投资人将继续内涵挖潜，外延拓展，

秉持“创新、创业、进取、进步”的企业精神，将“智、信、仁、勇、严”作为队伍建设准则，共同参与，共同进步，精益求精，开拓创新。

在公司和员工自我价值实现的同时，将使命感与服务理念贯穿于企业管理与发展之中！

努力将吉林科技投资打造成科技型中小企业创业的孵化器、发展的加速器、成长的助推器！

培育和创造有社会责任感的科技投资企业，

实现省内科技企业投资全覆盖！

这是吉林科技投资人的共同愿景！

吉林科技投资人在此庄严宣誓：

不忘初心，砥砺前行，不辱使命，

为民族兴，国家强的中国梦，

为吉林的白山黑水，

再谱华章！共铸辉煌！



CONTENTS

目录



14 盘点

- 14 _ 创投圈之路:不卓越,难为王
- 16 _ 这一年就这么过完了
- 20 _ 逃离创投圈魔咒
- 24 _ 昨天风光无限,一夜原形毕现……
- 26 _ 100种死法,承包了2018所有的绝望
- 29 _ 那些资本寒冬中依旧被追逐的宠儿
- 32 _ 2018年上市独角兽亏钱榜TOP8
- 34 _ 一个蛮荒时代的终结
- 39 _ 谁也别再想“一夜暴富”
- 42 _ 2019,这六件事将会发生
- 46 _ 阿里达摩院:2019十大科技趋势
- 48 _ 2019年最适合创业的七个行业
- 52 _ 2019年,跟着这份负面清单去创业
- 54 _ 2019年,决定国家和企业及无数个体命运的一年

56 科技投资 智慧吉林

- 56 _ 汇聚各方英才 助推吉林腾飞
- 57 _ 聂俊宇:一文读懂大数据在行业中的应用
- 63 _ 闫俊:新税政时代,涉税风控你了解么?

- 67 _ 崔炜苓:命之元,健康为命之本源
69 _ 云耕农业:利用卫星种地
72 _ 陈斌:办企业大道至简,悟在天成
75 _ 宋小龙:用创新走向世界,用坚持走向成功
78 _ 会计职业道德与会计信息质量的关系
80 _ 把握时代脉搏 跟随大数据前进
81 _ 下沉市场的冰与火

82 封面故事

- 82 _ 华为,全球产业链的捍卫者

90 资本力量

- 90 _ 你不知道的“硅谷黑帮”

94 非常道

- 94 _ 6年,罗永浩终于把锤子科技搞成了“锤子”

96 大咖慧

- 96 _ 孙正义的千亿野心:拆解日本历史最大规模 IPO

98 创客讲堂

- 98 _ 江小白创始人:关于实业和成长,我的 10 个体会

102 创业邦

- 102 _ 王思聪:IP 成长史

106 科技改变生活

- 106 _ 人工智能时代,把钱交给机器打理,靠谱吗?

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、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 _ 沙丽莹、赵帅添、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 _ 长春市高新技术产业开发区火炬路 1518 号

编辑部电话 _ 0431-88600080





《流浪地球》把杭州整没了 支付宝回复帅呆了

《流浪地球》被称为中国科幻电影的里程碑作品,口碑炸裂。影片宏大的背景、震撼的场面和精细的制作让人赞叹不已,还有一个让大家很在意的点就是,人间天堂杭州在电影里居然说没就没了。

不久前杭州刚拿下“中国互联网企业价值百强榜”上榜企业总市值地区全国第一的优秀成绩怎么说没就没了?立刻就有很皮的网友向支付宝知乎小编发来了很皮的问题。

支付宝小编马上就做出了回答:对于这种情况我们是有预案的。

支付宝小编表示,支付宝的容灾系统是“三地五中心”架构,是指在三座城市部署五个机房,杭州只是其中一个城市。一旦其中一个或两个机房发生故障,支付宝的底层技术系统会将故障城市的流量全部切换到运行正常的机房,并且能做到数据保持一致且零丢失。它非常考验一家公司分布式架构、数据库、中间件及相关金融核心技术的能力。而这正是支付宝沉淀多年修炼技术内功的结果。

在 2018 云栖大会的 ATEC 主论坛现场,蚂蚁金服副 CTO 胡喜就曾亲自指挥切断支付宝 40% 的服务器。靠着支付宝的“三地五中心”容灾系统,仅用了 26 秒,系统就完成自愈恢复正常,用户资金、数据 0 丢失。他表示,如果现实中真的发生了这种情况,系统的恢复也只需要分钟级。

59 倍音速,中国民企脉冲等离子发动机大功告成

发射火箭需要为火箭提供强悍的动力。目前现役的火箭发射几乎都采用化学动力的发动机,但是它并不是完美的,因为它的燃料消耗非常快,一旦发射途中燃料消耗过快,那么航天器接下来的结果将会非常的悲催。

为了解决这个难题,科学家积极研制出了一种名为脉冲等离子发动机,美国是这一领域的先行者,已经取得不错的进展。就在这个紧急时刻,我国的民营企业为国家再次立下新功,他们成功研制出了国产脉冲等离子发动机,这背后还有我国科学家十几年的攻关。

等离子发动机区别于传统的火箭发动机,它是利用电磁场产生离子流,而后形成反作用力,推动航天器继续前进。虽说它刚开始的推力比较小,但是突破地球束缚后推力不断的累加,最终可以使等离子体射流加速到 20 公里/秒,相当于近 59 倍音速。不但具有高速、高推力等优势,而且使用寿命长达 10000 小时以上,这是现役传统发动机无法比拟的,同时体格非常小巧,能够极大的降低航天器的质量,提高航天器轨道寿命。



俄罗斯新发明“飞行火车”时速达 600 公里

近日,俄罗斯发明的最新科技“飞行火车”让人们目瞪口呆。

据悉这个新科技“飞行火车”是俄罗斯一家科技公司研发出来的新概念火车。实质就是一个特殊的高铁,只是对高铁进行了飞机式的设计。他们让高铁拥有了飞机一样的机翼和尾翼,然后“飞行火车”的运行是通过车身后的输电线来进行的。

但是飞行高度因为输电线的缘故只能达到 5 米高,当然了它的速度因为具有飞机机翼可要比一般的高铁快,时速最高可达 600 公里,而且可以同时搭载 2000 多人。

但是俄罗斯这一新科技的发明在很多网友眼里简直是不适用的存在,首先 5 米高空就很难给乘客们带来安全的保障,而且起降成本太高也会致使很少有人出行将选择这个交通工具。

再则来说这个“飞行火车”想打破中国在高铁这方面的技术垄断也是非常不



可能的。我国高铁技术可以说是领先了世界水平,现在运营高铁最大速度已经可以达到 400KM/H,而试验行驶速度更是达到了 667KM/H。而俄罗斯要想通过这项新科技“飞行火车”来赶超中国高铁,好像还是有点不太现实!



人工智能名片 让挖掘 10 亿流量成为可能

在当前移动互联时代,随着人口红利和传统互联网红利期的结束,众多企业曾经引以为傲的获客成本和流量渠道随之枯竭,企业普遍陷于增长式经营瓶颈甚至出现困难,获客的时间、人力、金钱成本居高不下,亟需寻找新的突破口。

客户可能拒绝销售人员推荐的产品,也可能没有时间听取销售人员的产品介绍,但不会拒绝销售人员发放的名片。在移动互联网全面覆盖的今天,如何让企业借助移动互联网来触达客户,已经成为了接下来营销的重要命题。

谁能帮助企业解决导流、营销、销售转化,谁必将拥有这块市场。智能名片则能够完美解决这些难题。

销售人员可以通过如意推的小程序直接发送信息触达客户,发送的信息会以“服务通知”的形式出现在客户微信对话框的信息流中。以 AI 技能精准勘探客户成交意向,作为一个新式微信智能出售体系,又以小程序为载体,彻底打通企业管理者、销售员与客户之间的联系流和信息流,全方位提高企业出售及出售管理能力,为企业获客供给新的考虑。人工智能名片的出现,可以实现对数据的分析从而得出精准的科学结论,让数据为企业所用,最终提升企业的经济效益。

不仅如此,即使业务能力不强的销售也不用担心,利用 AI 名片实现官网、产品的统一展示推广,就能完整地向客户传达你的产品。



我国首次实现 Pbit/s 级大容量光传输

我国光通信技术再次取得突破性进展,首次实现 1.06Pbit/s 超大容量单模多芯光纤传输系统实验,传输容量是目前商用单模光纤传输系统最大容量的 10 倍,可以在 1 秒之内传输约 130 块 1TB 硬盘所存储的数据。

据悉,该实验采用了国内在光传输系统技术、光器件和光芯片技术、光纤光缆技术上最领先的研究成果,所使用的核心光芯片和光纤均为自主研发,具有完全自主知识产权。



首个机器人艺术家个展 5 月在牛津举行

据报道,机器人艺术家 Ai-Da 首个展览将于今年 5 月在牛津大学举行。该机器人由英国一家艺术工程公司创造,据称,这是世界上首个机器人艺术家,可以通过处理人类特征的算法进行协调,绘制超写实画像。本次展览将展出 Ai-Da 的绘画作品,以及通过 AI 工艺渲染的塑料、银、青铜制其他二维三维作品。

特斯拉或于夏季 推出纯电皮卡

特斯拉 CEO 埃隆·马斯克近日表示,特斯拉很可能在今年夏季推出一款纯电动皮卡,并且外观设计别具一格。据了解,该车的续航里程可以在 400-500 英里(643-805 公里)以上,是一款四驱车型,并且可以根据负荷进行悬挂底盘的自行调节。此外,该车将提供电源输出,可供在野外全天使用重型 240V 大功率工具,无需发电机。

中国首个 5G 智慧高速公路 落地湖北

随着中国首个 5G 智慧高速公路项目落地湖北,中国移动湖北公司目前正在规划选择在该省境内高速路段进行前期的 5G 基站选址建设,同步进行智能收费测试。同时,5G 智慧高速无人驾驶也进入申请测试阶段。

5G 还没用上 6G 已经在研发了

工信部 IMT-2020(5G)无线技术工作组组长栗欣表示,6G 概念研究今年启动。除中国外,美、俄、欧盟等国家和地区也在进行相关概念设计和研发。据设想未来 6G 技术理论下载速度可达每秒 1TB, 预计 2020 年正式开始研发,2030 年投入商用。

工信部部长苗圩在接受央视采访时表示,目前我国已经在研究 6G 的发展,也就是第六代移动通信技术。苗圩表示未来随着移动通讯使用领域的扩大,除了解决人之间的无线通讯、无线上网的问题之外,还要解决物和物之间、物和人之间的这种联系,于是 6G 通信技术主要促进的就是物联网的发展。

从时间进度上大家也看出来,6G 网络离我们太远,而 5G 网络才是未来 10 年的关键。



俄罗斯主动“断网”,美一网独霸将终结

据报道,作为网络防御测试的一部分,俄罗斯正在考虑短期脱离全球互联网,测试预计将于 4 月 1 日前实施。

俄罗斯的这一想法可谓由来已久。早在 2014 年,普京在主持召开国家安全委员会会议时就曾讨论过断网问题,并多次表示要建立自己的网络。同年,俄罗斯通信部还进行了一次大型演习,模拟“关闭”全球互联网服务的场景。

俄罗斯此举,其实并不让人意外。网络空间曾是一片荒蛮之地,美国独步网空,为所欲为,一家独大掌握国际互联网管理权,以及强大的网络空间军事力量部署,使其他国家难有安全感。因此,随着世界各主要国家网络主权意识觉醒以及技术水平的提升,“揭竿而起”将会成为一种常态化的选择,网络空间的角力也将不断加剧。俄罗斯不是挑战美国网络霸主的唯一一家,也绝不会是最后一家。

无独有偶,近年来,印度日益重视数据安全,在 2018 年初的一次内阁会议上,莫迪就表示,那些容纳数百万用户数据的服务器应该位于印度境内。2018 年



5 月,印度央行要求各家线上支付公司在 10 月前,将所有用户数据存储在印度服务器上,还要求亚马逊在印度本地设立数据服务器。这看似是商业层面的“小动作”,但能够触动美国的“雷霆之怒”,足可见网络霸权在美国国家战略中的地位。可以预见,美国在网络世界中“一强独霸”的位置将受到越来越多的直接挑战,而其回击的动作也势必越来越直接和强硬。

5G 商用大幕即将拉开,产业又将重新洗牌

近日,工信部部长苗圩表示,2019 年将在若干城市发放 5G 临时牌照,使得大规模组网能够在部分城市和热点地区率先实现,同时加快推进终端的产业化进程和网络建设;到 2019 年下半年,成熟的 5G 终端,包括手机、平板电脑将会投向市场,同时 5G 在教育、医疗、养老等领域的应用步伐也会加快。

参考 3G 与 4G 时代,从尝试商用启动到正式商用,分别经历了 4 个月、8 个月的时间,可以说,5G 临时牌照一旦颁发,就意味着 5G 商用大幕已经开启了一半。

回顾之前的移动通信代际更替,总会引发产业一定程度的洗牌,诸如运营商、设备厂商、终端厂商等;同时也引起全球产业竞争的变化。在即将到来的 5G 产业当中,或许也不例外。



中国资金走了,硅谷可能面临“断粮危机”

近日,有美国媒体接连报道称,在美国严查中国在美高科技投资的压力下,中国已基本停止了在美国创新基地硅谷的投资。未来,不排除中国从硅谷撤出已有投资。有西方舆论忧虑,如果中国资金走了,硅谷可能面临“断粮危机”。

中国资金撤出硅谷或许正合了美国政府的意。自 2018 年初以来,美国政府不断封锁中国投向美国高科技产业的资金。去年美国国会通过了《外国投资风险评估现代化法案》《出口管制改革法案》。这些政策无一不针对中国,无一不限制中国。

面临如此大的政策不确定性,中国风险投资者把宝押在硅谷不再是一个明智的选择。与美国政府的预期不同,其他国家的投资者未必会填补中国留下的真空,这一政策的副作用将逐渐显现。

硅谷之所以成为全球创新中心,主要依靠三个条件。第一个是全球最顶尖的人才可以在这里来去自由,言无禁区。第二个是全球各类风险资本云集,任何天才都能得到相应资金资助。第三个是创新技术变现便捷,并不受约束。但如今,硅谷不再是一片完全自由、高度开放的创业天堂,而成为美国联邦调查局探员询问中国投资、中国学者的重点地区。硅谷的信仰正在被美国政府一手打破。随着中国投资者、中国创业者日渐稀少,硅谷也将失去庞大的中国市场。

硅谷不行了,但全球会有更多个硅谷顶上来。



1 月外资净买入 A 股总额创纪录

今年 1 月,外国投资者向中国股市注入了创纪录的 90 亿美元资金,为有记录以来最大的单月资金流入额。他们押注中国内地股市在经历灾难性的 2018 年之后已触底,并预计美联储更温和的政策将提振新兴市场。

股票交易所数据显示,今年 1 月,通过“沪港通”和“深港通”计划从香港流向沪深两市的资金净流入总计为 610 亿元人民币(合 90 亿美元),为有记录以来最多的一个月,远高于 2018 年每月 250 亿元人民币的平均净流入额。

“一个重要因素是,美联储已改变了其从紧立场。人们不再期待美联储在 3 月份再度加息。这对新兴市场的支持尤其大。”驻香港的高腾国际资产管理公司权益首席投资官李宇表示,“除此之外,投资者对美中贸易争端持更乐观态度。去年股市大跌的一个重要原因是美中关系,但现在双方正在谈判,市场对双方达成协议感到更为乐观。”



超三成保险机构预期 2019 年投资收益率增加

近期,中国保险资产管理业协会发布了 2019 年第一期中国保险资产管理业投资者信心调查结果。据了解,共有 104 家保险机构参与此次调查,其中包括 77 家保险公司和 27 家保险资管机构。透过这份行业性调查,不难对险资就金融市场走势、大类资产配置、收益预期等市场热点话题的看法窥得一二。

从国内经济预期来看,保险机构预期 2019 年上半年国内经济总体平稳,或有下行压力。但是,机遇与挑战并存,挑战中也孕育着机遇。

近期,银保监会释放多重政策利好,为险资入市拓宽渠道。此次发布的调查结果显示,有 70.4% 的保险公司和 78.6% 的保险资管机构认为目前 A 股估值处于低位。2019 年上半年,有多个 A 股板块被保险机构看好。

调查结果还显示,在受访保险机构看来,2019 年另类投资重点是服务实体经济相关领域。国家重大工程和基础设施建设、医养健康等产业投资、科技产业发展、国家区域经济发展等领域均受到保险机构青睐。近年来,保险资金也在积极有序地探索全球化配置。在此次调查中,债券、港股和股权投资成为保险机构境外投资较为青睐的对象。



2019 年彭博全球创新指数公布 韩国再拿第一

韩国在 2019 年的彭博创新指数排名中再度问鼎全球，德国因研究和教育方面的改进而紧随其后。

彭博年度创新指数分析包括研发支出、制造能力和高科技上市公司集中度在内的数十项标准。

在 2018 年因教育评分而首次跌出前十名后，美国排名回升至第八位。在 2018 年排名亚军的瑞典降至第七位。专利活动提升了中国和以色列的得分。以色列成为大赢家，排名超越新加坡、瑞典和日本，上升五位至第五名。

澳新银行驻新加坡的研究主管 Khoon Goh 称，韩国排名第一应该是得益于对战略性技术的最新投资和鼓励创业的监管计划。不过他也认为，在“高度集中的大型财阀”之外实现创新是韩国面临的一大挑战。

在 Bayerische Landesbank 的首席经济学家 Juergen Michels 看来，德国排名上升似乎也不会持久，因为这个欧洲最大出口国面临着技术工人短缺和修改移民政策的艰难局面。他补充说，德国必须精心打造在柴油、数字通信和人工智能等高科技领域的战略。

英国排名下降一位至第十八名，首次不敌中国。中国的得分体现了二元性：得益于华为和京东方的强大研发实力，中国专利活动得分排名第二，但就整体生产力而言仍然落后于大多数具有相近创新水平的经济体。

2019 全球零售力量 250 强 沃尔玛蝉联第一，京东领跑中国企业

德勤全球近日发布《2019 全球零售力量》报告，该报告基于 2017 财年公开的零售收入数据（截至 2018 年 6 月的财政年度）确定了全球 250 家具有规模的零售商排名。沃尔玛继续蝉联全球最大零售商，中国仅有 13 家企业上榜，京东领跑中国企业。

回顾全球经济发展，2018 年欧洲、中国和日本的增长放缓；主要市场的通胀加速；随着政府开始进行货币和财政政策转变，借贷成本增加；主要新兴市场经历了显著的货币贬值。对于零售商而言，这种变化意味着消费者支出增长放缓，物价上涨，全球供应链出现被扰乱的可能。

基于公司总部归属地对 250 强企业进行地理概念的划分，可以得出，全球 250 强零售商主要分布在 5 个地区：欧洲、北美、亚太地区、非洲 / 中东、拉丁美洲。按照国家来划分，零售企业数量最多的是：美国 79 家、日本 31 家、德国 19 家、英国 14 家、中国（包括香港）13 家、法国 12 家。相比之下，中国零售力量相对较弱，进入 250 强的零售企业约是美国的 1/6，在拥有如此广阔的国土面积和消费潜力的前提下，中国却没有打造出国际性的大型零售企业。

欧洲拥有排名前 250 名中数量最多的零售商——87 家，占有公司数量比为 34.8%。北美洲零售企业的收入占 250 强的比例最高——48%。亚太地区的零售商投资国际业务的速度相对较慢，近一半的公司仅在其本国经营范围内运营。非洲 / 中东、拉丁美洲正逐步成为更有吸引力的零售企业发力之地。

中国零售企业没有入围前 10，京东作为中国第一个上榜的零售企业排在 20 名。物美控股有限公司和王府井集团，成为中国首度跻身 250 强榜单的实体零售企业。唯品会和京东，位列全球十大增长最快的零售商第二和第三名。

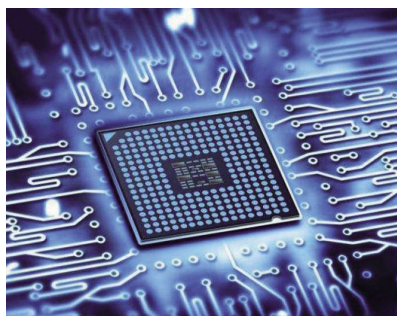


百度经营范围新增医疗器械

据企查查信息显示，百度在线网络技术（北京）有限公司工商信息近日发生变更，经营范围新增“销售第三类医疗器械”“销售医疗器械 II 类”“软件开发”等内容。据百度方面人士回应，这是为公益产品眼底筛查相机投入市场做准备，该产品已在去年百度世界大会进行发布。



谷歌在印度班加罗尔 组建芯片设计团队



据路透社报道,谷歌最近几个月已经从印度班加罗尔招聘了十多名微芯片工程师,并且计划迅速增加更多工程师。两名知情业内高管表示,谷歌班加罗尔“硅站负责人”拉基特·巴哈加瓦手下的员工可能会和谷歌目前在硅谷的芯片团队合作调整和测试芯片方案,最后向厂商提供成品。

胡润 2018 全球房价指数发布,柬埔寨金边涨幅领跑全球

近日,胡润研究院携手不动产管理机构斯维登集团,联合发布《斯维登置业·胡润 2018 年度全球房价指数》(以下简称《房价指数》)及《斯维登置业·胡润 2018 年度海外置业投资回报指数》(以下简称《回报指数》)。

其中“海外置业投资回报指数”是中国高净值人群最青睐的大陆以外置业地区的房价年涨幅、租金收益率和当地货币兑人民币涨幅的总和。报告中的指数变化反映的是截至 2018 年一年的年度涨幅。

《房价指数》显示,柬埔寨金边 2018 年跃居全球房价涨幅第一,涨幅达 16.7%;房价涨幅第二位的是匈牙利布达佩斯,涨幅达 16.2%;排在第三位的是中国城市西安,房价涨幅达 14.6%,是中国房价涨幅最快的城市;排在第四、第五、第六位的也都是中国城市,依次是海口、昆明和香港,涨幅分别为 14.3%、14.2%和 13.3%。

具体来看,前 50 名城市共来自 17 个国家,其中中国最多,有 22 个城市进入前 50,比 2017 年同期减少 2 个;其次是美国 10 个,比 2017 年同期增加 6 个;德国 4 个,英国、爱尔兰、瑞士、意大利、荷兰、西班牙、匈牙利、日本、韩国、泰国、新加坡、菲律宾、柬埔寨和新西兰各 1 个。

另外,《回报指数》显示,柬埔寨金边成为海外置业投资回报最高的城市;其次是美国拉斯维加斯,排名第三的是美国的圣何塞。

具体来看,前 50 名投资回报率最高的城市共来自 19 个国家,其中美国以 23 个城市居首;其次是德国有 4 个,日本有 3 个,中国、英国、西班牙和泰国各有 2 个,新西兰、柬埔寨、意大利、奥地利、马耳他、爱尔兰、匈牙利、瑞士、荷兰、菲律宾、韩国和新加坡各 1 个。

目前看来,美国仍是海外置业投资回报最高的国家。



上线一周 子弹短信拿到 1.5 亿融资

锤子科技创始人罗永浩这次又出来“闹腾”了,但不是为了自家的锤子手机站台,而是为一个即时通讯 APP——子弹短信。

2018 年 8 月 20 日,子弹短信 APP 亮相锤子科技坚果 Pro 2S 发布会。子弹短信是由北京快如科技研发、锤子科技投资的一款即时通讯 APP,最大亮点在于高效沟通,不仅支持语音、文本输入,还支持“语音输入、文字输出”。使用方法很简单,子弹短信的对话输入框里预设一个蓝色麦克风,点击就可以进入语音输入界面,在说话的同时会显示为文字,识别率极高,这样接收者可直观看文字内容,不需要点击语音二次操作,效率极高。

也许老罗也没想到,这款 APP 竟然顺利成为爆款,荣登 APP Store 第一名,并且还拿到了 1.5 亿融资,运气未免太好。

作为一款即时通讯软件,子弹短信 APP 谈不上是一款“颠覆性”工具,但在功能设计和交互上有很多创新,是其他热门通讯工具所没有的。

尽管老罗口声声说子弹短信没有挑战微信,而是做一个在意沟通效率的人群的细分领域而已,但成为 APP Store 榜首、获得融资毕竟是事实,且确实某些功能方面,将微信秒杀了。足以看出子弹短信在通讯工具上的竞争实力!

工信部启动新能源车产业规划编制工作

工业和信息化部组织召开《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》(以下简称《规划》)编制工作启动会,会议由工业和信息化部部长、规划起草组组长苗圩主持。

会议讨论《规划》编制工作方案,宣布成立由工业和信息化部、发展改革委、科技部、公安部、财政部、生态环境部、住房城乡建设部、交通运输部、商务部、市场监管总局、能源局等多个部门参加的起草组,起草组下设办公室,由工业和信息化部副部长辛国斌任办公室主任,同时成立由万钢担任主任、18位专家组成的咨询委员会。

全球动力电池排行榜 10 强 中国占 7 席

2018 年全球动力电池装机量为 92.5GWh,同比增长了 45.8%。在 2018 年全球动力电池 Top 10 中,算上远景 AESC,中国占据了 7 席。排名前 10 的电池企业分别是宁德时代、松下、比亚迪、LG 化学、AESC、三星 SDI、国轩高科、力神、孚能和比克,排名前 10 的企业市场占有率达到 88.7%。除日本松下、韩国 LG 化学和韩国三星 SDI 外,其余 7 席都为中国品牌。

宁德时代以微小差异超过松下,连续两年斩获第一。2018 年宁德时代装机量为 23.54GWh,同比增长 96.2%,市场占有率为 25.4%,位列 2018 年全球动力电池装机量第一,主要客户包括北汽、上汽、广汽、吉利、东风、长安等。

对于宁德时代来说,2018 年是快速扩张的一年:IPO 上市,进军欧洲、在德国建立工厂,签下宝马 10 亿欧元订单,拿下本田 56GWh 大单,进入戴姆勒、捷豹路虎、大众、本田、日产等国外车企供应链,与上汽、长安、北汽新能源、江铃、东风、广汽、吉利等国内车企建立深度合作关系。全球扩张进一步巩固了宁德时代的市场份额,2018 年保持第一是意料之中。

日本拟成立新反垄断机构 调查谷歌等

据路透社报道,日本政府计划设立一个新的反垄断机构,重点审查谷歌和 Facebook 等大型科技公司,主要是因为消费者对这些大型科技公司的垄断行为及处理个人数据的方式存在担忧。但目前不确定该机构何时才能全面投入运营。

美国要求小型无人机 贴上醒目注册标记

据外媒报道,美国联邦航空管理局(FAA)于 2 月 23 日生效的最新规则规定,所有小型无人机的机身外部都要贴上醒目的注册号标记,这样执法部门可以更容易识别它们,并找到其主人。FAA 表示,此举是为了应对人们对恐怖主义的恐惧,特别是隐藏的爆炸装置给应急人员带来风险,他们必须拆开无人机才能找到其注册号。

FF91 距量产仅剩“临门一脚”

1 月 31 日,贾跃亭更新其微信朋友圈,写道:“FF91 作为 FF 创新的第一个成果,现在距离量产仅剩‘临门一脚’,是时候准备好接受市场和用户的检验了。”

据 FF 官方微博此前透露,FF91 首台 I.A.I 测试验证预量产车将于近期下线。有 FF 内部人士表示,“FF 已顺利结束了产品研发阶段,在过去一年成功下线多台预量产车,距离量产车交付仅剩一步之遥。”

中国财团拯救日本 JDI 输血 7 亿美元获一半股权

日本显示器公司(以下称为 JDI)是苹果重要液晶屏幕供应商,之前陷入经营困境中。原因来自中国厂商的降价竞争,以及全球智能手机需求增长放缓,其中最直接原因是主要的大客户苹果公司的手机销售出现了大幅下滑的情况。

据外媒最新消息,JDI 将从一个囊括了中国大陆和中国台湾资本的财团(投资联合体)那里获得高达 800 亿日元(合 7.23 亿美元)的援助投资。

据日本共同社报道,投资者中包括中国大陆的丝路基金和台湾地区面板制造商宸鸿科技控股公司,所有投资者将获得 JDI 公司 30%-50% 的股份。

如果这笔投资交易得以实现,上述投资联合体将成为这家液晶显示器制造商的最大股东,取代日本政府支持的日本产业革新机构基金,后者目前持有该公司 25.3% 的股份。





京东 AI 研究院在人脸检测榜获多项第一

2月13日消息,近日,京东 AI 研究院计算机视觉与多媒体实验室提出人脸检测算法“Improved Selective Refinement Network (ISRN)”,在业界顶级人脸检测榜单“WIDER FACE”中的“Easy”、“Medium”和“Hard”三项评测集中,以 96.3% AP、95.4%AP、90.3%AP 的性能全部获得第一。据悉,“WIDER FACE”由香港中文大学举办,是目前人脸研究领域中规模最大、检测难度最高的公开人脸检测数据集之一。



2018 年失信黑名单 分析报告发布

2月14日,据信用中国微信号消息,国家公共信用信息中心发布《2018年失信黑名单年度分析报告》。根据报告,全国信用信息共享平台累计归集失信黑名单信息约 1421 万条,其中,2018 年度新增 409.64 万条,涉及失信主体 359.4 万个。

在金融领域,2018 年新增涉金融严重失信人 1999 家。从地区分布看,主要集中在上海、北京、江苏、福建、安徽、广东、山东等地,涉金融严重失信人数量共 1036 家,占全国总数的 51.83%。

在涉金融严重失信企业中,从失信类型看,55.1%的失信企业为严重失信债务人,26.53%的失信企业为非法集资企业,其余为严重失信创业投资企业、恶意逃废债借款人及其他严重违法企业。

从涉案罪名看,64.58%的失信企业涉嫌非法吸收公众存款罪,22.92%的失信企业涉嫌骗取贷款、票据承兑、金融票证罪。

此外,报告关注到 2018 年 P2P 网贷行业问题平台。报告指出,2018 年,P2P 网贷行业风险事件频发,上千家 P2P 平台“爆雷”,投资人损失惨重。近 50%的问题平台处于失联状态,14.51%的问题平台已进入警方调查程序,13.73%的问题平台出现提现困难的情况,另有 11.86%的问题平台已暂停运营。

2018 消费投诉 家居家电投诉最多

据中消协指出,在 2018 年全国消协组织共受理的 762247 件消费者投诉中,售后服务、产品质量和合同问题仍是引发投诉的主要原因,占投诉总量的七成以上。预付式消费与金融信贷捆绑营销成为新热点,而由于运输成本高等因素,网购家具等大件商品维权成难点。家用电子电器类相关的消费投诉仍居首位。

除了交通工具类占比下降,日用商品类、服装鞋帽和食品类等投诉均有所上升。与 2017 年相比,视听产品进入商品类投诉前十。

中消协相关人士称,去年消费投诉与历年相比,出现“一新一难”。“一新”即在传统预付式消费涵盖的各领域,出现捆绑金融消费信贷式的新营销模式,在此领域可能滋生“预付式+消费贷”缠绕叠加的新的侵害消费者权益问题。“一难”表现在网购家具等大件商品后,由于大件商品的安装要求高、运输成本高、产品质量与使用场景不匹配等因素影响,导致此领域消费维权成为难点。

广东证监局 对董明珠出具警示函

因提前公布业绩数据,广东证监局 1 月 31 日下发对董明珠采取出具警示函措施的决定。

据悉,董明珠作为格力电器董事长,在 1 月 16 日下午召开的格力电器 2019 年第一次临时股东大会上,发布了格力电器 2018 年营业收入和净利润等有关业绩信息,而格力电器在股东大会结束后的当天晚间才发布 2018 年度业绩预告。上述行为违反了《上市公司信息披露管理办法》相关规定。

穿越周期

文 / 万建民

每一家穿越周期成为伟大公司的企业,都在经济低谷时抓住创新的机遇,成功确立领先地位。

企业很难逃离周期,因为宏观经济总是在“繁荣、衰退、萧条、复苏”中循环。这个常识,在 2018 年诸多回顾改革开放 40 周年的研究中被反复提及,一些新兴企业也开始有了深切的感知。

从世界范围来看,经济周期的影响更加明显。从 19 世纪 30 年代美国的大萧条,到 1998 年的亚洲金融危机,再到 2008 年的国际金融,经济危机总是在一片繁荣时突然降临。每一次大的经济危机,都有一批企业倒下,一批新的企业崛起。

为什么经济会呈现周期循环呢?经济学家熊彼特的答案是“创新”。

在熊彼特看来,在经济活动中,企业家作为创新的主导者,通过不断地调整企业的管理、技术等元素实现经营创新,从而增强盈利能力,同时推动经济的增长。典型的创新模式往往会令经济呈现“繁荣、衰退、萧条和复苏”四个过程。在繁荣期,各种形式的创新活动推动经济快速增长,投资与信贷大幅扩张,市场情绪极为乐观;进入衰退期,创新活动开始减弱,经济增速明显放缓但依然保持增长;而在萧条期,经济逐步进入下行通道,进一步探底等候复苏。如此周而复始。

当然,现实中影响经济周期的因素远比熊彼特的理论复杂。不过,世界上主要经济体的发展历史,也大体符合熊彼特的周期理论。

既然周期不可逃离,对企业而言,如何穿越周期就是 2019 年一个重要的挑战。一家没有经历过几个经济周期的公司,很难称得上是伟大的公司。

穿越周期的第一条铁律,是保证有足够的资金过冬,让自己“活下去”。这

一点对创业公司尤其重要,不要以过往的经验规划资金。当预期改变、经济趋冷之时,融资会比想象的更加困难,融资成本会大幅上升,融资周期会大大延长,如果没有充足的支配的资金保证,稍有不慎,你就可能因资金链断裂而倒下,即使救命的资金已经在路上。所以,请规划好你真正可用的每一分钱,而不是想象中的。

穿越周期的第二条铁律,是深耕用户,为用户创造价值。“以用户为中心”是老生常谈的话,但很多伟大的公司都靠着这个简单的道理成长。真正能支撑你走出萧条期的,一定是用户价值。从互联网发展来看,流量越来越贵,流量为王的时代已经过去,真正能留存用户的,只能是你为用户创造的价值。所以,请把更多精力花在研究用户上,而不是花在制造营销噱头、花在与竞争对手的“口水仗”上,每一位现实的用户,才是在关键时刻为你“续命”的稻草。

穿越周期的第三条铁律,是技术创新。根据熊彼特的理论,在经济进入衰退期和萧条期时,创新活动开始减弱,但每一家穿越周期成为伟大公司的企业,都是在这个时期抓住创新的机遇,成功甩开对手,确立领先地位。从宏观上看,全球经济走出低谷,往往也依靠重大的科技创新。从中国所处的发展阶段来看,核心技术的瓶颈制约依然非常严重,每一个产业痛点都是巨大的机遇。所以,请把更多精力花在技术创新上,让公司的技术驱动力更强,现在的每一分积累,都可能在未来为你提供强大的起飞动力。



万建民

(摘自《中国企业家》)



成也轰轰烈烈，错也轰轰烈烈

文 / 马钺

明尼苏达发生的风波其实是京东改变的机会。京东会抓住吗？

“扯淡！”

这是今日头条收购优酷的流言传出后，优酷发的一条微博。

这条微博看上去很符合阿里大文娱新任轮值总裁樊路远的风格：态度鲜明，斩钉截铁，不过不留余地，稍欠圆融。我问樊路远，“扯淡”是不是他说的，老樊笑而不语，没有否认。

这样的风格，帮助樊路远取得过巨大成功。2016年“下放”到阿里影业之前，樊路远当了10年支付宝总裁，没有他的迅速判断、果决拍板，快捷支付和余额宝这两项里程碑式的业务——不仅对阿里和蚂蚁，对整个互联网金融行业来说也是如此——就不会进展得如此顺利。

天弘基金总经理周晓明2012年12月第一次面见樊路远，“安利”余额宝这个创意，话刚说一半，樊路远就挥手打断：“我明白了，这事可以做！”

大刀阔斧、乾纲独断的风格，就像是一柄屠龙刀，对于开拓业务效率极高，但当支付宝体量急速膨胀，“改革进入深水区”，这种风格就逐渐显露出不合时宜之处。

蚂蚁金服对此早有察觉，一位高层半开玩笑地告诉我，蚂蚁办过一个“情商为零班”，第一期就把樊路远扭送过去了。2016年圈子风波爆发，樊路远黯然去职，支付宝随即实行了班委制，CEO井贤栋牵头，班子集体决策，所有重要措施必须全体班委同意才能实施。

显而易见，这样的决策机制会导致效率降低。支付宝一位高层对此爽快承认。集体决策效率虽然低，但最大程度上保证了不会出错，而乾纲独断的决策

机制，“成功固然轰轰烈烈，但错也会错得轰轰烈烈”，支付宝初创时对错误的容忍度较高，是因为规模小、责任小，现在体量膨胀到如此程度，风险防控的重要性无以复加，错不起了。

刘强东有个段子，和樊路远果断拍板做余额宝一样，被传为美谈：在一次战略会议上，刘强东宣布投入巨资建立物流体系，而京东当时还未盈利。一位高管表示反对，刘强东对那位高管说：“这位先生，我请你来不是证明我的决策是错误的，我请你来是把我的决策落实到位，执行到位！如果有困难，你要想办法完成。”一周之后再开会，那位高管已经不见踪影。

现在大家都看到了，京东良好的用户体验，在很大程度上应该归功于成熟的物流配送体系，刘强东这次乾纲独断造就的成功，不可谓不“轰轰烈烈”。

然而，当明尼苏达事件爆发，刘强东陷入丑闻后，外界发现，之前屡屡奏效的刘强东乾纲独断的决策机制，居然有让京东瘫痪的危险：京东内部条款规定，董事会不得在刘强东未出席的情况下，召开正式会议。也就是说，京东安危完全系于刘强东一身。

盒马鲜生CEO侯毅曾告诉我，京东和阿里文化上最显著的差异，是阿里从一开始就是十八罗汉集体决策，而京东始终是刘强东一言堂。

和蚂蚁一样，如今京东风险防控和社会责任的重要性无以复加。阿里在圈子风波后迅速调整，杜绝了“轰轰烈烈”错误发生的可能。我的一位同事说，明尼苏达发生的风波其实是京东改变的机会。京东会抓住吗？

（摘自《中国企业家》）



马钺

盘点 8
2019
展望

创投圈之路：不卓越，难为王



在 2019 年初,回顾 2018 年创投圈,缅怀那些夜不能寐的夜晚,回味那些曾经让我们或喜或悲的记忆。有些事我们仍然记得,有一些却已淡忘。

贸易摩擦、全球股市低迷、监管加重、裁员频发……大小环境双轮周期的作用下,2018 年,创投圈发生了很多事。区块链从爆红到退潮,“募资难”折磨了 VC/PE 机构整整一年,到了年底创业公司裁员的声音此起彼伏,哀嚎一片;与此同时,“双创”迎来升级版,创投行业的信心回来了,科创板呼之欲出,令人期待……创业公司融资和生存变得艰难。

逆风不一定翻盘,它意味着遴选和洗牌,只留下更健康而强大的选手。2018 像一道分水岭,从此之后,新经济的竞争将变得越来越残酷而激烈。

那么,2019 年,何去何从?

2018 年,是改革开放 40 周年!是中国经济的上半场。以 2019 年为分水岭,中国经济正在开启下半场。中国经济的下半场,其发展逻辑将发生质的变化!中国经济的下半场,给世界的贡献将不再只是产品,而是能深刻影响人类的文化、模式,以及系统。

紧握旧地图发现不了新世界,固守旧思维看不到明天的太阳。

网上曾流传一个段子:2019 年可能会是过去 10 年里最差的一年,但却是未来 10 年里最好的一年。

所以,2019 年的目标是——卓越地活下去。



上篇：盘点 2018



2018 年,注定是一言难尽的一年。

百度前 COO 陆奇出走、滴滴的顺风车事件、Facebook 的数据泄露丑闻……公司管理或业务的漏洞爆发得突然,其病根则早已埋藏。

市场比任何时候都苛刻——一些错误并不是错,而是不够卓越。腾讯被质疑没有梦想、姗姗来迟地加码云计算, ofo 对抗各种困难勉强撑过了 2018, 京东开始防御曾经看轻的小弟拼多多, Facebook 则面临更严格的监管和天价罚单。

商业的有趣之处就在于变化,没有永远的王。苹果势头暗淡之下,沉寂多年的微软凭借创新力 2018 年重回全球市值第一之位。成立仅 3 年的拼多多市值已接近京东。势头迅猛的字节跳动向百度和腾讯发起挑战。

对于中国共享经济来说,2018 年,是好的一年,也是坏的一年。

从共享项目如雨后春笋般大爆发,到资本的蜂拥而至、孵化推进,共享经济头顶光环,对人们的衣食住行一一渗透,改变公众的生活方式。当“共享经济”成为街头巷尾人们口中的共识,共享项目也因为盲目发展而走向了“泛滥”。

据业内人士统计,短短半年时间,共享经济领域用户押金损失就已达 15 亿元,并且维权困难,如共享单车、共享汽车领域等。

随着资本潮退去,共享经济市场正在激烈更

迭,诸多二三线梯队已濒临退场,共享经济进入下半场。这警醒着每一位创业者,在创业路上,一个不慎,或许就将满盘皆输。

对于独角兽来说,2018 年是高开低走最吊诡的一年。根据统计,2018 年赴香港或美国上市的互联网公司多达 22 家,是有史以来最多的一年。其中有 17 家公司,在上市前估值达到了或超过了 10 亿美元,也就是所谓的“独角兽”。

如此之多的独角兽完成 IPO,2018 年宛如一个前所未有的风投盛世。但我们都知道这不是事实。

2018 年的股市,有个热词叫破发。以上 17 家 IPO 的独角兽,到目前为止已经有 16 家破发。

有 8 家现股价已经低于上市前最后一轮的估值水平,让投资者亏了钱。所以,2018 年还有一个热词叫做“流血”。

而对于创业者们来说,2018 年,雷军 2011 年的一句曾被无数创业者奉为至宝的“站在风口上,猪也能飞起来”的话,已经不再适用了,因为 2018 的风口,实在是来得快、去得更快。已“阵亡”创始人的 100 种死法,承包了 2018 所有的绝望。

监管日趋严格、资本入市愈发谨慎、行业洗牌迅速又绝情。这样的 2018,无疑给创业者们上了生动又深刻的一课。

2018 年创投圈悲喜录： 这一年就这么过完了

文 / 刘传

众多迹象表明资本寒冬来临。



1月：区块链拉开喧嚣序幕

区块链，见证了 2018 年创投圈荒唐的一幕。

2018 年元旦刚过，一则徐小平在内部投资群里鼓励拥抱区块链的截图在朋友圈内广为流传，成为了区块链走入主流视野的起点。随后，“3 点钟无眠区块链群”在春节期间爆红，彻底拉开了区块链的喧嚣序幕。

这是一场魔幻之旅。一开始，区块链被奉为“颠覆互联网的伟大技术革命”，吸引了无数传统巨头和无知小白争先恐后地加入。徐明星、赵长鹏、李笑来等一批区块链“富豪”登场，引来无数膜拜。一时之间，“All in 区块链”的呼声，响彻整个创投圈。

区块链引发了 VC 行业的分裂。在区块链新生投资人看来，互联网+、人工智能、云计算、3D 打印、无人驾驶……通通都是落后的，还发明了一个称号“古典投资人”。而在传统 VC 眼里，区块链与骗局、欺诈划上等号。正如朱啸虎说，“不要拉我进任何 3 点钟群，有些风口宁愿错过，有些钱宁愿不赚，大家晚节保重。”鄙视的意味显而易见。

“币圈一日，人间十年”。到了下半年，情况急转直下，区块链迎来了退潮。比特币、以太坊等数字货币市值大面积缩水，众多入局者亏得血本无归，而那些曾经被奉为偶像的区块链“富豪”，一个个跌落神坛，令人唏嘘。

2月：募资难开始发酵，后续不容乐观

2018 年春节回来上班后，一股不安的情绪开始在创投机构之间扩散：今年募资怎么这么难了？

2 月份，无论是老牌 PE 还是最近三五年成立的 VC，无一例外都在做同一件事情：募资。从修改 PPT“被虐”千百遍，到一天飞一个城市进行路演，众多 IR 苦不堪言。

来自清科研究中心的数据显示，2018 年前三个季度，中国股权投资市场共新募集 2098 支基金，已募集完成基金规模共计 5839.26 亿元人民币，募资总金额同比下滑 57.1%，堪称“腰斩”。不过需要指出的是，2018 年美元基金募资非常顺利，人民币基金下降得厉害。

而资管新规被视为“募资难”背后的罪魁祸首。2018 年 4 月 27 日，资管新规正式落地，不但拉高了个人 LP 的门槛，还限制了多种类型资金的入场，比如银行理财资金等。如此一来，那些以银行通道为主的市场化母基金募资受限，VC/PE 机构便很难从这类母基金获得资金，“募资难”全面爆发。

3月：独角兽要回 A 股，万众期待 CDR

如果不是仔细梳理，我们可能不会发觉，2018 年上半年一度红得发紫的 CDR，竟然那么快就被大家遗忘在角落里。

那段时间，A 股上市制度改革成为 VC/PE 最关注的话题，舆论纷纷热议中国资本市场的“BATJ 梦”该圆了。2018 年 3 月 9 日，时任证监会主席刘





士余明确指出,“我们会创造一些好的工具和相应的制度安排支持新经济企业,让企业选择合适方式回归 A 股。”

话音未落,证监会副主席阎庆民接着放出重磅消息:中国存托凭证(CDR)将很快推出。CDR 是解决两地的法律、两地监管的有效措施,有利于已上市、海外退市企业回 A 股上市。这是监管层首次明确“独角兽”企业回归方式。

直到 2018 年 3 月 30 日,国务院同意并发布了证监会《关于开展创新企业境内发行股票或存托凭证试点的若干意见》,这一切终于有了实质性的进展。彼时,各大“独角兽”名单横飞,创投圈一派喜大普奔的气象。

然而到了下半年,独角兽被称为“毒角兽”,CDR 不知不觉地淡出了大家的视线,鲜少被人提起,这堪称是 2018 年创投圈不解之谜之一。

4 月:中美贸易战,从中兴到华为

中美贸易战几乎贯穿了整一年,从 4 月到 12 月,从中兴到华为。

4 月,太平洋彼岸的一纸禁令,震惊了中国创投圈。美国商务部宣布将全面禁止美国公司向中兴通讯销售零部件、商品、软件和技术 7 年,直到 2025 年 3 月 13 日,理由是中兴违反了美国限制向伊朗出售美国技术的制裁条款。

需要说明的是,此次美方将枪口对准的中国高新技术企业,尤其选在美国几乎垄断的芯片领域“开火”,使中国企业几乎无招架之力。

事件引发了创投圈和科技界的反思。一位创业者感慨,“中美贸易战开打,美国拿华为、中兴开刀的时候,我们终于发现在很多关键技术节点上我们受制于人。模式创新终有尽头,国与国的竞争,不是靠谁点的外卖多,终究还是靠硬科技、硬实力……靠送外卖,我们永远赢不了未来的竞争”。



此后,芯片国产化升温。据不完全统计,从 4 月到 5 月短短的一个月时间,国内有至少 9 家芯片企业获得了融资。而在此之前,国内 VC 鲜少敢投资芯片,毕竟投资芯片周期长,失败率高。

12 月,华为全球 CFO 孟晚舟被加拿大司法当局逮捕,理由是“华为涉嫌违反了美国对伊朗的贸易制裁规定”,贸易战再次掀起高潮。

如今回顾 2018 年,这场较量注定会带来深远的影响。

5 月:赴港上市潮

2018 年,香港交易所锣鼓喧天。

4 月 30 日,港交所“25 年来最大变革”——引入同股不同权机制及生物科技企业上市的新政正式生效。自 5 月开始,内地互联网企业拉开了赴港上市潮的序幕。

此后,港交所吸引了小米、美团点评等“巨无霸”新经济企业上市,还上演了一场绝无仅有的一幕:7 月 12 日,同时有 8 家公司在港交所上市,而这 8 家公司高管又要同时敲钟,敲开市钟的锣竟然不够用了。最后,港交所提供了一个折衷的办法:每两家共用一面锣,每家公司一个人敲。

2018 年,港交所重夺全球交易所 IPO 集资额冠军,超过纽交所、东京证券交易所和纳斯达克。

不过,光鲜的背后难掩尴尬。2018 年是港股 IPO 回报最差的一年。数据显示,融资额不少于 1 亿美元的 IPO 公司,上市第一个月平均下跌 6.2%,全年有 70%赴港上市企业破发,可谓“旺丁不旺财”。

6 月:房租暴涨,长租公寓露出“真面目”

房租暴涨,成为 2018 年夏天挥之不去的阴霾。

2018 年 6 月 1 日,中国银行保险监督管理委员会在其官网发布《关于保险资金参与长租市场有关事项的通知》(简称《通知》),明确规定险资获准进入长租市场。虽然长租市场迎来了“大金主”,

但有上班族却越来越发愁“租不起”了。至此,长租公寓开始遭受指责。

情况愈演愈烈。数据显示,7月全国城市住宅租金大幅上涨,北京7月房租同比涨21.89%、上海同比涨16.46%、深圳同比涨29.68%。有中介坦言,具体到小区,涨幅更厉害,北京、深圳部分小区甚至超过了50%,堪称暴涨。

在租金暴涨的背后,公众屡屡看到了长租公寓在与租户争抢房源。一位网友分享了自己的经历:他在北京天通苑有套房子想租出去,原本预期价位在每月7500元;但自如和蛋壳两家中介找上门来,争着要这套房子,还互相抬价。三轮抬价之后,房租原地暴涨3300,高达10800元。

随后,北京住建委约谈自如、相寓、蛋壳公寓等主要住房租赁企业负责人,明确不得利用银行贷款等融资渠道获取的资金恶性竞争抢占房源;不得以高于市场水平的租金或哄抬租金抢占房源;不得通过提高租金诱导房东提前解除租赁合同等方式抢占房源。

然而,这事情还没有告一段落。眼下高房租已成为事实,网友们自嘲,追不上房价的人,没想到有一天还会追不上房租。

7月:P2P爆雷,私募基金“躺枪”

2018年,P2P行业“雷声轰隆”。

据不完全统计,7月份短短10天全国就有超过30家平台爆雷,仅7月9日一天,爆雷的P2P平台就有16家,以致行业流传着这样一句话:南京雷完上海雷,上海雷完杭州雷……整个行业,都笼罩在一片不安与紧张之下。

P2P爆雷,VC/PE机构也遭“躺枪”。8月初,广州市工商行政管理部门全面暂停私募基金机构的工商注册登记,具体放开注册时间待定。对于背后的原因,有投资人直言,如今监管越来越严格



了,私募注册的确是在收紧状态,这主要是由P2P倒闭潮引起的。

还有浙江,作为此次爆雷潮的重灾区,浙江爆雷数量占了全国的三分之一,因此其在8月初再次紧急叫停投资类公司注册。

由于P2P爆雷事件层出不穷,私募基金迎来了史无前例的严厉监管,不但注册难、备案难,还迎来了一场自查风暴。

8月:创投税收风波

2018年,税收风波牵动着整个创投行业。

8月底,一则关于“创投企业等同于个体工商户按照35%来征税”的传闻引发创投圈巨震。所幸的是,后来国务院总理李克强主持召开国务院常务会议,确定落实新修订的个人所得税法的配套措施,决定完善政策确保创投基金税负总体不增。

3个月后,创投企业税收问题终于尘埃落定。据中国政府网报道,国务院总理李克强12月12日主持召开国务院常务会议,决定实施所得税优惠促进创业投资发展,加大对创业创新支持力度。

新政策在2018年已在全国对创投企业投向种子期、初创期科技型企业实行按投资额70%抵扣应纳税所得额的优惠政策基础上,从2019年1月1日起开始实行。

需要强调的是,上述政策实施期限暂定5年。使创投企业个人合伙人税负有所下降、只减不增。

9月:“双创”升级,创投行业的信心回归

打造“双创”升级版,中国创投行业迎来了新里程碑。

2018年9月26日,国务院发布《关于推动创新创业高质量发展打造“双创”升级版的意见》(以下简称《意见》),罕见地公布了一系列优惠政策:包括按照不溯及既往、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;支持尚未盈利的创新型企业上市;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……这一系列措施,一扫数月来创投圈的阴霾。

此次新政意义非凡。2018年上半年,创投机构举步维艰,“募、投、管、退”多个环节都遭遇了严峻的挑战。面对行业的困境,不少年轻的投资人纷纷萌生转行的念头。这份近10000字的《意见》,给疲惫已久的创投圈注入了一份希望和信心。



10月:共享单车两大巨头同行不同命

从2018年10月开始,越来越多用户反映,ofo小黄车退押金周期延长,由原来的秒退变为1-3个工作日,再到1-10个工作日,后面再延长至1-15个工作日。这家曾经光环无数的“独角兽”迅速坠落。

对ofo而言,10月是极不平静的。10月22日,ofo法人由戴威变更为陈正江,被解读为戴威交出控制权;10月30日,ofo宣布正式从日本和歌山市退出;10月31日下午,一则“ofo开始准备破产重组方案”的消息广泛流传。

后面的事情,大家都知道了。千万用户排队退押金,押金债务预估达9.9亿元,已公开的供应链上游欠款上亿元……随着用户挤兑、供应商催款、员工离职、戴威被法院列入“老赖”名单,ofo已经走到了绝境。

而对手——摩拜境况也差强人意。4月3日深夜,摩拜股东会通过美团收购方案,最后摩拜“卖身”美团。当时双方协商,管理团队留任,但最新的消息是,胡玮炜因个人原因辞去摩拜单车CEO职位,摩拜被曝大裁员,这被外界解读为摩拜完成“美团化”。

2018年,共享单车两大巨头走向了不同的命运。

11月:备战科创板

2018年11月5日,国家主席习近平在首届中国国际进口博览会开幕式发表主旨演讲时表示,将在上海证券交易所设立科创板并试点注册制,支持上海国际金融中心和科技创新中心建设,不断完善资本市场基础制度。至此,等待了多年的科创板呼之欲出。

这一举措令VC/PE期待不已。梅花创投创始合伙人吴世春表示:“IPO市场应该是有进有退的,那些僵尸企业、靠收房租存活的没价值的企业早就该退市。好的科创类公司应该在资本市场上活跃,让投资人发现更多有价值的企业。对VC/PE来讲是很大一波红利,可以很好的解决创业项目上市‘堰塞湖’问题。”

尽管目前具体方案尚未公布,但各地已纷纷备战“科创板”。据报道,上海市科委已经推动科技企业、高新技术企业加快股改;浙江省创投协会要求各会员单位在投资企业中推荐拟在科创



板上市的企业;安徽省对登陆科创板的企业将给予“真金白银”的支持——对在科创板等境内外证券交易所首发上市民营企业,省级财政分阶段给予奖励200万元……

各方都在翘首以待科创板“开闸”。对此,同创伟业创始合伙人、董事长郑伟鹤预测,“回顾一下历史,创业板在2009年下半年启动,第一批上了28家。我认为科创板2019年年中能够推出来,有50家左右上市”。

12月:互联网裁员,寒冬瑟瑟

裁员,成为2018年冬天最冰冷的字眼。

临近年终,互联网企业纷纷勒紧裤袋过日子,裁员的声音此起彼伏,包括知乎、锤子、美团、京东、腾讯等10余家知名互联网科技公司,相继爆出裁员降薪消息。互联网寒冬来袭,无论是市值百亿的互联网巨头,还是创业几年的初创公司,都祭出“裁员”大招过冬。

回顾过去几年,很多互联网公司被资本和市场给予了过多的期望和输血,在一个又一个看上去很美的风口催动下,出现了大规模的版图扩张和延伸。如今,随着宏观经济进入下行周期,资金链跟不上,企业唯有缩减人手度日。

不久前,经纬中国创始人张颖为创业者提供了8条“过冬”建议,其中强调企业不仅仅要每周花50%的时间去融资,还要抓紧时间裁员精简企业结构,先干掉公司10%-15%最不给力的人。

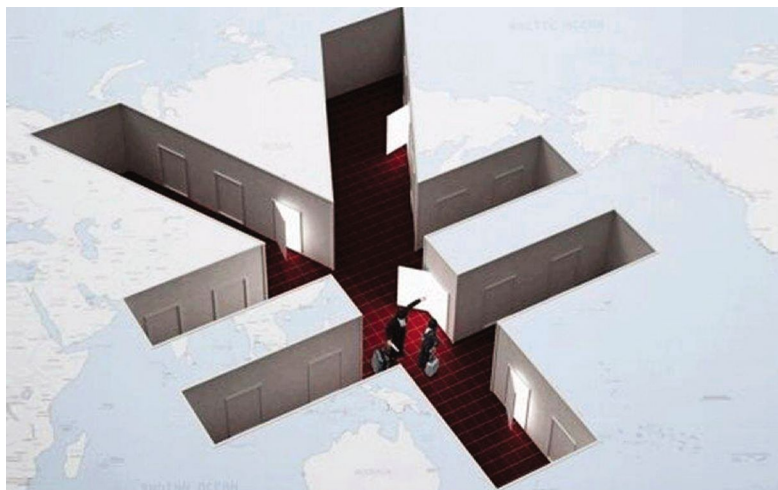


2018 年十大最具影响力募资事件

逃离创投圈魔咒

文 / 李拜天 宋佳

回顾募资难爆发的过程,我们根据公开资料特别整理 2018 年最具影响力募资事件,试图寻找抵御资本寒冬的“蛛丝马迹”。修炼内功成了各个创投圈大佬最常对人说的“哲理”。



如果把 2018 年创投圈的关键词范围缩小到“募资”层面,“艰难”与“焦虑”的不安情绪绝对占据上风。

从初现端倪到全面爆发,从全民焦虑到迎难而上,我们看到众多 VC/PE 机构,有深陷泥沼,也有不被影响,各家机构水平高下立判。

2018 年对于行业不太乐观的募资情况来说只能算一个前序。实际上,2019 年,又有多少人心里是有数的呢?

2018 年募资起伏

2018 年 4 月,投资界一篇“募资难全面爆发”的文章,一举撕开了募资困局的伤疤,但寒冬并不是从 4 月才开始,只是行业积蓄已久的情绪终于得以喷涌。那时候圈内流传着一个真实的故事:一家成立近 5 年的 VC 机构,春节回来后除了前台,人人身上都背上募资 KPI 考核,可以说全员募资。

作为一家机构的 GP,A 君虽然已经在行业

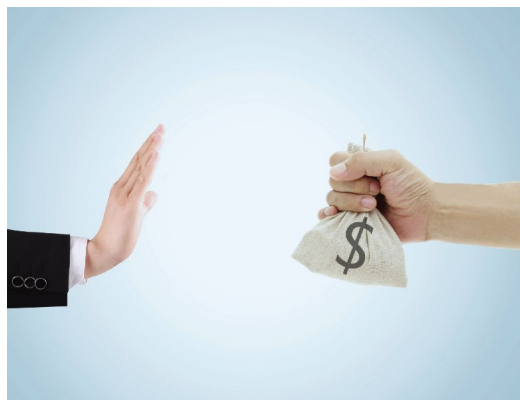
扎根多年,但仍然体会到了募资环境带来的焦虑感。他的眼中布满红血丝,但说起话来仍然神采奕奕,带着随时准备上战场的一股精神劲。

他说,虽然 2018 年是金融监管的大年,“资管新规”的出台或许是募资难一个主要的原因,但实际上现象真正的本质是“正在淘汰不专业、没实力的机构”。

“实话实说,这个行业存在太多业绩不好、欠缺声誉,却仍然搞浑水的玩家。市场上的 VC/PE 数量也得小 3 万吧,但多少机构凭借募来的资金,赶着风口就投,到处撒网各种捕鱼。结果鱼没捕到,网也破了。更有意思的是,有些机构钱不够还到处撩创业者,有的甚至已经靠基金管理费过日子了哈哈。”

事实表明,越有底气的基金,越是有条不紊地拿到了钱。这复杂的江湖,饱满着激情、机会和理想,还有数不尽的贪婪、投机与绝望。

虽有政策扶持和行业同仁共克时艰,2018 年的整个创投圈的募资环境依旧没有改变太多,根据清科私募通的数据,2018 年前 11 月中国股权投资市场共募集资金接近 1.15 万亿,同比下降了





28.7%。其中人民币基金 9108.50 亿元,以美元基金为主的外币基金表现强势,共募集 2370.43 亿元,同比上升超 130%。

VC/PE 圈任何时候都不缺乏“佼佼者”,即便在环境不那么顺遂时。

我们根据公开信息整理出 2018 年十大最具影响力募资事件。

高瓴资本:

106 亿美元,9 月亚洲募资之最

2018 年 9 月,高瓴资本为其最新成立的私募股权基金“高瓴基金四期”筹集了创纪录的 106 亿美元资金,创下 2018 年 9 月亚洲募资规模之最。经过十余年的发展,高瓴已成为亚洲地区资产管理规模最大的投资基金之一,目前管理着价值超过 500 亿美元的资产。

不仅如此,这支基金还是亚洲史上最大的一支私募股权基金。据悉,这一支新基金将在医疗保健、消费者、科技和服务领域寻找投资机会,尤其重点关注亚洲市场。

凯雷亚洲基金:

65.5 亿美元,CAP V 募资完成

2018 年 6 月,凯雷投资集团旗下凯雷亚洲基金 V(五期)(CAP V)募资完成,总额达 65.5 亿美元,不仅超过了 50 亿美元的原定目标,而且比上一期凯雷亚洲基金 IV(四期)(CAP IV)总额高 65%。CAP V 是凯雷亚洲并购基金系列的最新一期基金,将在亚太地区多个行业

进行并购及战略性股权投资。

凯雷投资集团于 1998 年开始投资于亚洲市场,迄今已经通过其亚洲私募股权投资平台与 160 多家企业携手合作。凯雷亚洲基金 V 重点聚焦消费与零售、金融服务、TMT(电信、传媒和科技)、医疗健康和工业等领域的投资。

贝恩资本:

46.5 亿美元,亚洲基金完成募资

全球知名私募股权投资公司贝恩资本旗下最新的亚洲基金已经完成募资,成功获得了 46.5 亿美元的资金。据一位不愿公开姓名的消息人士透露,本次融资交易中,贝恩资本从外部投资人和有限合伙人那里募集到了 40 亿美元,并从自己及其相关方募集到了 6.5 亿美元。

实际上,贝恩资本亚洲基金最初的融资目标是 35-40 亿美元,但现在募集到的 46.5 亿美元已经超过了最初设定的融资目标。这意味着投资人依然非常看重亚洲地区的经济增长。

光大控股:2018 年“超预期”募资

值得注意的还有光大控股。在 2018 年光大控股还实现了“超预期”募资,其上半年海外募资超 20 亿美元。无论 PE 基金还是二级市场债券基金都有了巨大的增量。除数支新成立的人民币基金外,旗下几支美元基金包括:光控华登全球基金、光大控股全球并购基金、光大安心债券基金均在期内为募资带来重要贡献。

作为一家跨境投资及资产管理公司,光大





控股一直倾向均衡的投资策略,包括地域、时间、产业等方面均衡。在 2018 年募资方面,光大控股旗下管理基金达到 60 支,资产管理规模达到 1431 亿,较年初增长了 10.8%,预计全年增长率能够超过 20%。

**GGV 纪源资本新基金:
完成总额 18.8 亿美元**

2018 年 10 月,GGV 纪源资本宣布完成总额 18.8 亿美元的基金募集。其中 GGV Capital VII 及 VII Plus 基金共计募集 13.6 亿美元;GGV 启航基金二期募集 4.6 亿美元;GGV Capital VII 的创业者基金募集 6000 万美元。

据介绍,此次基金募集的投资人主要来自世界领先的捐赠基金、养老金、家族财务管理机构。其中一部分自 2000 年 GGV 纪源资本成立之初就不断提供支持。GGV 纪源资本由一个团队管理中、美两个市场,投资阶段从早期覆盖到上市。

官方数据显示,GGV 纪源资本自 2000 年成立以来,其投资业绩始终跻身全球 VC 和 PE 的前 4%,其基金内部收益率(IRR)超过 25%,过去 18 年来,其累计投资 296 家公司,其中独角兽公司 56 家,33 家 IPO。

**启明创投:
完成 3 支新基金,总额 13.9 亿美元**

2018 年 4 月,启明创投宣布已经完成三支新基金的募集,募资总计 13.9 亿美元。新基金包括:

总额达 9.35 亿美元的启明美元六期基金和总额达 21 亿元的启明人民币五期基金,专注于投资互联网及消费、医疗健康、信息技术以及绿色环保技术行业内早期优秀企业。

此外,启明还在美国募集了一支总额达 1.2 亿美元的医疗健康专项基金,专注于投资美国本土市场上医疗健康专业领域的早期项目企业。

据悉,启明美元六期基金和启明人民币五期基金获得了很多原有出资人的鼎力支持,其中美元基金出资人包括:普林斯顿大学、麻省理工大学、杜克大学、凯门资本、霍尔资本、梅奥医院、迪特里希基金会、NGS Super 等。

**大钲资本:
一期超 10 亿完成美元基金规模**

前华平投资集团亚太区总裁黎辉复出,创立大钲资本。作为新机构的代表,大钲资本在 2018 年的募资情况也表现良好。目前已经完成首支基金的第一轮募集,规模 10 亿美元。专注于中国消费及医疗行业等领域内的投资机会,主要投资人全部为全球知名机构投资者,包括养老金、主权财富基金、家族基金以及母基金等。据悉,大钲的投资机构不乏全球最具有影响力的机构 LP,包括 GIC、中投、淡马锡、安大略教师养老基金、Chanel 家族基金等。

另外,大钲资本还与战略合作伙伴神州优车





及乐普医疗发起设立、管理了两支人民币产业并购基金，首期基金到位规模超过 60 亿人民币。

“拓荒牛”达晨创投：

新基金规模 46.3 亿元

作为中国创投行业的“拓荒牛”，达晨创投见证了行业的起起伏伏。而在 2018 年 10 月达晨经济论坛前夕，达晨公布了新基金的最新进展：旗下深圳市达晨创通股权投资企业（简称“达晨创通”）已成立，基金规模 46.3 亿元人民币。

虽然“募资难”肆虐 VC/PE 行业，但达晨的新基金募集并没有受到太大的影响。从 2017 年 11 月份开始筹备，首期 30% 在 2018 年 3 月 20 日就已到位。目前达晨的新基金已投 30 个项目，13 亿元，行业涉及智能制造、消费服务、医疗健康、节能环保、TMT、军工、大数据等多个领域。

新基金中，LP 阵容包括来自工商银行、招商银行、招商局资本等金融机构的资金；也有政府引导基金比如深圳市政府引导基金等等，产业集团及母基金也有参与。对达晨创投来说，熬过黑暗时刻才是成为强者的必然选择。

深创投：

执掌了 2963 亿元的“资产帝国”

截止 2018 年 6 月，深创投管理资金规模高达 2963 亿元人民币，其中母基金 1848 亿元，创投基金 447 亿元，公募基金 170 亿元，地产基金 101 亿元，PPP 基金 100 亿元，自有资金 295 亿元，资产管理规模位居行业前列。

值得注意的是，深创投旗下首支并购基金——红土并购基金已于 2018 年 12 月 28 日成功注册成立，基金总规模 36 亿元，首期关账规模为 18 亿元。同时深创投发起设立的首支天使投资基金也成功注册成立并完成首期出资。天使基金的设立填补了深创投在早期基金的布局

空白，这也是深创投深入推进“专业化”战略的举措之一。

“在股权投资单支基金平均规模上，中国的数字是 2.79 亿元，而美国的高达 15 多亿元，可见我们基金管理方面还有很大的发展空间。”虽然行业严峻，但深创投总裁孙东升认为中国创投行业仍然存在巨大的发展潜力。

基石资本：

超 100 亿元规模的 5 支新基金

2018 年，基石资本正式宣布完成总规模逾 100 亿元的新基金募集，其中包括 5 只新基金：40 亿元的并购基金、20 亿元的北城基石产业基金、规模近 8 亿元的文娱科技基金、规模近 2 亿元的天使基金，以及规模为达到 50 亿元的安徽智能制造基金。另外，在 10 月份，基石资本还在深交所成功发行首期双创债，发行规模 3.1 亿元。至此，基石资本管理资本量突破 500 亿元。

在资本寒冬的背景下，此前一些上市公司大股东和富裕的个人投资者没钱了，所以地方政府引导基金、银行、保险等机构投资者等变为市场的主要出资人。基石本次新基金募资的最大变化就是 LP 结构：从以往的上市公司、富有个人变为了银行、政府引导基金、市场化母基金等机构投资者。

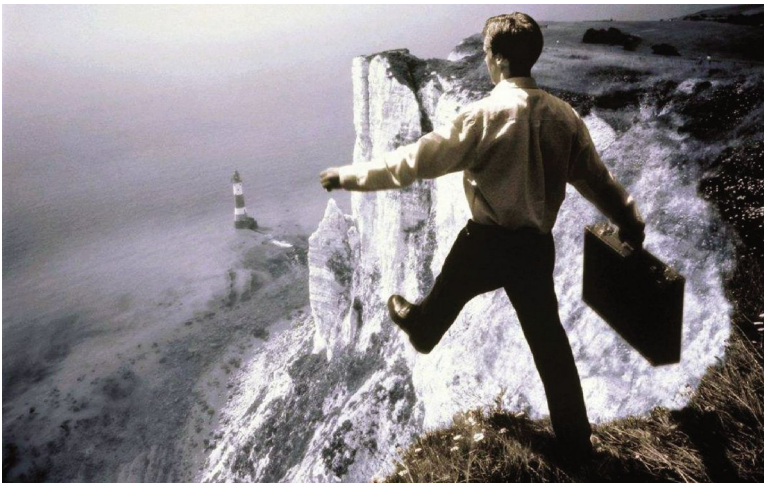


2018 年创投企业“阵亡”名单：

昨天风光无限，一夜原形毕现……

文 / 尹子璇

这是一份 2018 年倒闭或者停止运营、退出市场的创企名单。警醒着每一位创业者，在创业路上，一个不慎，或许就将满盘皆输；同时也提醒着我们，潮水退去后，谁在裸泳，终将一目了然。



即是资本寒冬来了，募资难，投资就会更慎重。其结果就是不是真正的风口，一夜间就会原型毕现，导致无数创业者“阵亡”在 2018 年的前进道路上。

区块链：年初最火热的风口

2018 年，区块链坐了一趟高速的过山车。区块链平台、区块链媒体、区块链游戏，甚至是区块链火锅店都遍地开花。然而，一年时间还未结束，币价下跌、破发率上升……恐慌之下募资越来越难，潮水已经退去，裸泳者、圈钱者已经原形毕现。

从互联网到区块链，每一个新兴技术的发展都存在一个泡沫期。只不过，区块链的泡沫消散得太快了。2019 年，区块链或许还是不能像 2018 年年初展望的那样飞速发展，却也并没有结束。

金融：爆雷潮是 P2P 的必经之路

谈起 2018 年的死亡企业，P2P 平台集体爆雷事件便不能跳过。2018 年 6 月中下旬以来，随着唐小僧、联璧金融等明星平台陆续出问题，P2P 行业陷入平台密集爆雷潮，饱受社会关注。据网贷之家数据，2018 年停业的 P2P 平台共计 383 家。

但是，于 P2P 行业而言，这次爆雷潮也是行业从失衡向均衡回归的必由之路。随着政策监管的进一步落实，P2P 平台的良性发展还是值得期待的，只不过或许需要一个漫长的时间。

房产服务：长租公寓爆仓

政策风口的推动下，长租公寓成为房企转型的突破口之一，却在 2018 年迎来了一场暴力洗牌。长租公寓需要规模效应，对一些没背景的公寓来说，不扩张就会被淘汰；而快速扩张，就会导致空房率提高、入住率降低，亏得更多，所以只能不断融资。一旦下一轮融资进不来，就会有爆仓的可能，届时业主租金无法兑现，承租人会被驱赶，几十万人需要找新的居所。

事实也是如此，2018 年 2 月份以来，长租公寓问题不断，好租好住、爱公寓、优租客、鼎佳、寓见公寓、吴元恒业等相继跑路或爆雷，租金倒挂、房屋空置和资金期限错配、挪用等违规操作引发了长租公寓企业持续爆雷，不仅引发了大量的社会关注，也把很多提供租房分期的金融机构拖到浑水里。爆雷的背后，长租公寓行业能否实现资本价值重估、构建可持续运营模式、做强品牌，才是发展之根本。

新零售：无人货架、便利店自我造血不足

如今，线上流量越来越贵，线下流量远远便宜于线上。新零售作为一种线上与线下结合的新业态，增长空间巨大。2018 年，还是新零售的主战场，但是便利店和无人货架无疑都进入了洗牌期，两个行业都在 2018 年尝到了“一味追求融资，自我造血能力不足”的苦果。

货损过高、扩张过快、公司自我造血能力不足，成了 GOGO 小超、哈密科技、北京 131 便利店关店倒闭的主因。



共享经济:风口也进入了深度整合期

在共享单车的带领下,共享充电宝、共享雨伞、共享睡眠舱、共享小马扎等项目在 2017 年集中爆发,备受资本关注。2018 年共享单车就已经进入下半场,行业洗牌也已经完成,格局已定,2018 年不过是剩下的玩家的陆续黯然离场。

而一些天花板较低,或者是将共享经济作为噱头博眼球的所谓共享经济项目则早早地退了场;至于共享汽车领域,属重资产、高成本行业,前期需要极大的成本投入,且规模化发展更需要因地制宜。目前,共享汽车还未突破成本难题,尚未盈利在政策的加持下,该行业也已经开启了深度整合期,未来市场将对企业的资本实力、运营效率、产品服务质量、技术水平提出更高要求。

文娱:优胜劣汰 + 政策收紧

2018 年的文娱领域发展大受政策收紧的影响,游戏因为版号而产生地震,直播、网综等内容则多次被官方要求进行整改、关停,如内涵段子。

除此以外,因为 2014 年-2016 年是文娱赛道投资较为火热的阶段,所以如今也正是当初的项目处于商业验证的时候,难免会出现优胜劣汰的现象。如直播行业中部玩家全民 TV 的停止运营,就与如今整个直播领域洗牌几乎完成有密切的关系,生存空间受限,无法成为第一梯队的玩家,在直播领域便将被淘汰。

教育:部分项目财务模型存在天然问题

在资本寒冬,在线教育投资消息频传,成为一道靓丽风景。桃李资本发布的《2018 上半年教育行业融资并购报告》显示,2018 年上半年在线教育领域已完成融资 182 起,披露金额的融资总额已达 152.73 亿元,两项数据均远超 2017 年同期水平。

然而,对于学霸 1 对 1 和理优 1 对 1 这样的 1 对 1 辅导项目来说,教师成本是 1 对 1 解不开的结,这些公司 1 对 1 模式的财务模型存在天然的问题,现金流没有打平,当资本市场不好、融资不顺的时候,便会面临生存危机。

本地生活:互联网家装洗牌日渐激烈

2018 年 5 月份,艾瑞发表了一份《2018 年中国互联网家装行业研究报告》,数据显示,中国互联网家装行业快速发展,市场规模迅速增长。但与整个家装行业的产值相比较,互联网家装的渗

透率仍处于较低水平,发展前景广阔,但互联网家装的 2018 年却过得有些不太尽如人意,行业内颇有名气的一号家居网和苹果装饰,先后出现各地连锁门店扎堆关闭,相关负责人失联跑路的情况。这背后,是这个行业存在的过度依赖资本,将平台重心放在营销来赚取流量,变现后接受亏损的事实,转而再抱资本大腿的恶性循环。

而随着互联网家装行业洗牌日渐激烈,企业的产业渗透度与资源整合能力将成为核心竞争指标。否则,在大量同质化的平台面前,存在感只能是越来越低。

总结

2018 年倒闭的企业中,经侦介入、创业者圈钱跑路的事件似乎要比往年多一些。好在,骗局不过冬,这种心术不正、破坏行业的行为必将受到严惩。而对于还在脚踏实地的创业者来说,如何度过这个寒冬才是最重要的。盲目追风、“自我造血能力”不足、行业洗牌成了大部分企业倒闭的主要原因。

在资本疯狂已经过去的 2018,找钱、一味的寻求融资已经不能再撑起一家公司,一旦资金链断裂,没有清晰而稳定的盈利模式,项目也将面临淘汰。除此以外,一个好的模式在被市场验证后,会有大量的企业复制而起,如果不能快速地走到顶部,中部企业也终将面临淘汰的风险。

这其实是一个比较好的信号,一方面,行业洗牌代表着行业的发展进入了成熟期;另一方面,大量企业因为商业模式、造血能力而倒闭,也说明了创投领域的企业开始从资本驱动转向市场驱动。这样的情况下,脚踏实地的创业者 + 成熟的商业模式的企业会获得更多的机会。

在寒冬中死去的企业,必然是缺少一些成功要素的,只有经历过行业洗牌、经历过资本寒冬的企业,才是真正回归商业本质的企业。

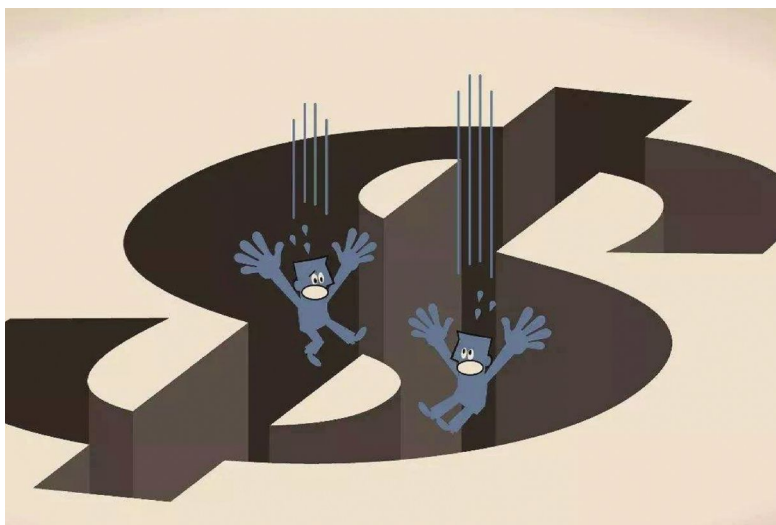


2018 年九大“阵亡”创始人：

100 种死法，承包了 2018 所有的绝望

文 / 张一弛

一定是特别的缘分，才让他们在万千创业者中败下阵来，成为年度最悲情的创始人。
2018，谁也没有保命的底牌。



最受窝囊气的创始人：雪地喊冤毛振华

悲情理由：20 亿打水漂，投资过不了山海关。

“我叫毛振华，我希望黑龙江、全世界都看到，都评评理！”

2018 年 1 月 2 日，中诚信集团创始人毛振华在亚布力的冰天雪地中，对着镜头怒怼亚布力管委会“侵占土地”、“建设非法栈道”、“威胁旅行社”、“强买强卖”。

毛振华说，投了 22 年，花了 20 亿，到现在为止没有一分钱回报，每年还要亏钱，23 万平米的土地还被非法侵占，自己被欺负、被愚弄。

吴亚军、潘石屹等企业家公开支持，在东北投资的艰难在 2018 年初被揭开。

“我一个堂堂正正的企业家如今搞得像个上访户，跟窦娥似的，这事我不愿再多说什么，这也成了我人生中的一个低点。”

这么一个商界巨擘，到了黑龙江只能发视频信访，悲情中全然是无奈。

最让人惋惜的创始人：天才少年茅侃侃

悲情理由：断了资金链，也断了命。

2018 年 1 月 25 日，80 后创业标杆人物茅侃侃在家中开煤气自杀。

他给外界留下的最后信息是发在朋友圈里的一句歌词：“我爱你后悔，也尊重故事的结尾。”

茅侃侃人如其名，侃侃而谈、仗义热情。12 岁，他就成为江湖无敌的计算机“大拿”。17 岁，他是亚洲最年轻的微软三项认证获得者。23 岁，跻身国内亿万富豪榜。31 岁与万家文化成立合资公司万家电竞，彻底改变了茅侃侃的人生轨迹，从成立开始几乎一直亏损。

在赵薇、黄有龙 50 倍杠杆收购万家文化失败后，万家文化被证监会立案调查，茅侃侃一直融不到钱，而新买家在这时要求万家电竞从上市公司剥离出去，并且归还从上市公司借来的钱。用大白话说就是：先还钱，然后滚。

“融资不利”，“被迫剥离”，“破产”，每一个字眼都把患有抑郁症的茅侃侃推向深渊。

到了 2018 年初，万家已经拖欠员工薪资 200 万，账上只有 1000 多元，连交电费都不够，被迫破产清算。而茅侃侃作为公司的法人，需要承担全部责任。

1 月 25 日凌晨，不堪重负的茅侃侃，打开了家里的煤气，永远的离开了这个世界。

被骂的最惨创始人：蒙眼狂奔滴滴程维

悲情理由：人命大于天，无法挽回的伤害！

2018 年 5 月 5 日，滴滴顺风车司机刘振华在郑州机场接一名空姐，之后将其残忍杀害；3 个月后，惨案重演，滴滴顺风车司机钟元接到温州乐清市女孩赵某，性侵后将其杀害。在生命流逝的最后几个小时里，这些乘客曾数次向滴滴客服求救，但并未得到平台的任何反馈。

滴滴 3 个月被约谈 30 余次，盛怒之下，滴滴持续登上微博热搜，“卸载滴滴保平安”开始发酵。作为创始人，程维被骂得狗血淋头，天天道歉。



事发之后，不少滴滴女性用户为了防身，纷纷把个人资料页面从面容姣好的90后女孩，改成了目光凶狠的50后铮铮老汉。

8月27日，滴滴无限期下线整改顺风车业务，8月28日晚间，程维再次道歉：“因为我们的无知自大，造成了无法挽回的伤害”。

被 P2P 坑惨的创始人：创业维艰王楚云

悲情理由：一旦踩雷，血本无归！

2018年8月2日，极路由创始人王楚云的公开信刷屏，现金流断裂、质押房子、有心无力、即将倒下这些字眼，触目惊心。

2018年，王楚云试图走一条来钱更快的捷径，极路由0元购的P2P理财，购买499元的B70路由器就能得到一个CF码，然后在i财富平台投资。除了0元购的P2P理财，极路由还跟风搞了个区块链项目——极X。

结果P2P爆雷，区块链大佬圈钱跑路，抱有侥幸心理的王楚云让极路由走上了一条不归路。

一直资金不足、直接从用户身上薅羊毛骗钱、在公司最困难时投身P2P和区块链的大坑……王楚云的悲情，似乎早就注定。

最“坑队友”创始人：续命的贾跃亭

悲情理由：续命留给自己，眼泪留给队友。

2018年，能被两位地产大佬指着鼻子骂的，只有贾跃亭。

先是3月，融创孙宏斌实名diss贾跃亭：“我再借贾跃亭100亿，当我傻X啊？”

10月7日，恒大又发布公告称，贾跃亭半年耗尽恒大注资的8亿美元，又向恒大提出再提前支付7亿美元的要求，并在未达目的后提出仲裁，要求剥夺恒大融资同意权，撕毁所有合作协议。

许家印也被贾跃亭惹毛。

2018年，贾跃亭是已经上了8次失信人被执行人公示的“老赖”。FF公司内部高管直言不讳，FF公司的资产实际上已资不抵债，只能苟延残喘。

从“下周回国贾跃亭”到“翻脸比翻书还快贾跃亭”，那句口号可以这么说：让投资人一起，为老贾的梦想窒息！

最“坎坷”创始人：造不出车的董小姐

悲情理由：银隆变窟窿，谁投谁心疼。

2018年11月13日，珠海银隆自爆“家丑”，直指公司原董事长魏银仓、原总裁孙国华涉嫌通过不法手段，侵占公司利益金额超过10亿。

魏银仓和董明珠开始对撕，董明珠造车梦碎。在这之前，董明珠曾自掏腰包10亿，不辞辛苦地把银隆当儿子一样疼爱。

她多次为银隆站台，四处拉投资；她说银隆就是“沙子里的黄金”；她派出4位格力老臣，试图让银隆混乱的管理焕然一新；她甚至为了收购银隆，大骂中小股东。

但现实与董明珠勾画的宏图有天壤之别：2018年，银隆频被爆出资链告急，拖欠货款，项目被查封，园区陷入停工……

“加入银隆，后期才知道银隆的窟窿到底有多大，但我不后悔。”从空调到冰箱、小家电、手机，到现在的新能源汽车，董小姐的创业梦想是值得尊敬的。

企业转型，是许多企业都会走的一条路，但董小姐的2018走得太艰难。

最“活该”创始人：沉迷赌博刘立荣

悲情理由：十赌九输，金立再无翻身日。

2018年11月20日，金立的烂摊子已经有了100亿的窟窿，近20家金立供应商讨债无门，向深圳中院提交对金立进行破产重整的申请。



毛振华



茅侃侃



王楚云



董明珠

而破产的原因，比入选的其他公司都更戏剧性：董事长刘立荣在赌博上输了超过 100 亿，挪用公款的数目可能在 60 亿左右。

不光赌博，刘立荣花钱一直心里没数。金立一整年花了 60 多亿的营销费，钱是花了，可金立选的代言人，真是迷之精分：刘涛、薛之谦、冯小刚、徐帆、余文乐、吴刚等，甚至围棋手柯洁。更早之前更是请过阮经天、尹恩惠、刘德华、濮存昕。

但是效果呢？金立在这一年只得到了 3000 万台的销量和不到 4% 的市场占有率。

这么多年，在其他品牌不断冒险突破，华为、小米和 OV，都找到了自己独特的位置。而金立一不在产品上下功夫，态度也很凑合事儿，还摊上创始人赌博。

2019 年，金立将正式开始自己“收拾烂摊子”的时代。

投资人最恨的创始人：只要梦想罗永浩

悲情理由：匠人英雄主义惨烈失败

2018 年 12 月 5 日，网络爆出老罗已经不再担任锤子科技法定代表人、董事长和经理。12 月 27 日，锤子科技 450 万银行存款被法院冻结。

老罗之所以悲情，是因为自己吹过太多的牛。例如：“在这样的市场，我们稍一发力，就鹤立鸡群了。”“我们做两到三代产品之后，灭掉苹果是没有问题，我不满足在中国做一个企业，没什么大意思。”

这些天花乱坠的梦想，让罗永浩在初期融到了一笔笔资金，甚至在乐视资金链已经出现问题的情况下，老罗顺顺当当从老贾手里拿到 1 个亿。

可资本都很现实，给出孩子必须能套狼。

而过去 4 年，罗永浩却成为了最不关心用户体验的创始人，锤子共推出 7 款手机，但总计销量不超过 300 万台，这个数字在手机行业几乎可以忽略不计。

熬下去，找到接盘侠，成为罗永浩这个寒冬最悲情的结局。

惹毛用户的创始人：押金难退的戴威

悲情理由：从资本宠儿到弃儿

2018 年 12 月 30 日，顺丰起诉 ofo 申请冻结 ofo 账户 1375 万元，在这之前，大批的用户“围攻”了 ofo 总部，退 ofo 押金的队伍从五楼排到一楼，又排到马路上。

戴威的 2018，彻底经历了从宠儿到弃儿的变化。

上线一年之时，戴威就谈成了五轮融资，这种速度与激情，远远超过了同行。但随着路边报废的小黄车越来越多，戴威给出的解决方案是“疯狂投放新车”；在退押金这件事上，押金变成 P2P，消耗光了用户对他最后一点好感。

戴威的悲情就悲情在，故事的结局，他惹毛了用户。

结语

2018 的冬天，在野蛮生长着中国最多创业公司的城市里，这些枭雄们正经历着前所未有的痛苦和绝望。

并不是所有人都适合创业，因为“融资不利”、“欠薪”、“破产”，每一个字眼都能成为捏死创业者的杀手。

但身为创始人，你必须强迫自己把时间花费在琐碎的事务、不擅长的领域，甚至被卷入资本的勾斗，耗尽心力。

何止他们，正徘徊在丁字路口的唐岩、仍然没有找到盈利方式的美图吴欣鸿、疯狂裁员的趣店罗敏以及无数经历 P2P、区块链爆雷破产的创始人，都在艰难求生。

创业要有底线，为了流量伤害用户，必然被用户所抛弃；创业也要学会变现，这是商业世界的规则，只谈情怀和梦想，会丢掉最后一张保命的底牌。

这也让我们反思，创业到底是为了什么？



程维



罗永浩



刘立荣



戴维



2018 年融资金额 TOP20:

那些资本寒冬中依旧被追逐的宠儿

文 / Yorke

在资源有限的资本寒冬中,资金必然会向行业头部流动,不仅是投资机构,创业公司也是如此。对于行业头部的一些公司来说,即使在“资本寒冬”中依旧炙手可热,是资本追逐的宠儿。



2018 年,在这场到来的资本寒冬中,投资机构“募资难”声音充斥着整个创投行业,创业公司的融资首当其冲受到影响。

不少创业者发现,不但公司的估值被一压再压,就算最后谈妥了还会遇到投资人无理由地跳票:有的约定的投资数额突然被腰斩,有的只到账一部分钱就没了下文,更有甚者一分钱没见着就不了了之。

习惯了以烧钱来攻城略地的创业者突然发现,没有了资本的持续输血,就只能靠裁员、收缩战线来减小开支。如果撑不到下一轮融资进入,等待他们的结果就只有一个——死亡。

在资源有限的资本寒冬中,资金必然会向行业头部流动,不仅是投资机构,创业公司也是如此。对于行业头部的一些公司来说,在“资本寒冬”中依旧炙手可热,他们是资本追逐的宠儿。

据私募通数据显示,在 2018 年获得融资数量最多的行业依旧是 IT 和互联网企业,其次是生物医疗行业,这三个行业占到所有融资数量的 50%以上。

但从融资金额上来看,金融行业企业虽然融资数量不多,但是融资金额都十分巨大。金融行

业虽然融资数量只占 5.44%,但是融资金额却占到 2018 年总投资金额的 22.14%,金融行业的平均融资额是整体平均融资额的 4 倍多。

除了金融行业,物流、汽车也是融资金额较大的两个行业。

2018 年融资金额最多的前 20 家公司分别是:蚂蚁金服,融资 140 亿美元;今日头条,融资 30 亿美元;京东物流,融资 25 亿美元;商汤科技,融资 22.2 亿美元;居然之家,融资 130 亿元人民币;京东金融,融资 130 亿元人民币;满帮集团,融资 19 亿美元;度小满金融,融资 19 亿美元;美团点评,融资 117.74 亿港元;苏宁金服,融资 100 亿人民币;华人文化,融资 100 亿元人民币;拼多多,融资 13.69 亿美元;陆金所,融资 13.3 亿美元;哈罗出行,融资 13 亿美元;平安医保科技,融资 11.5 亿美元;摩拜单车,融资 10 亿美元;快手,融资 10 亿美元;小桔车服,融资 10 亿美元;游侠电动车,融资约 10 亿美元;小鹏汽车,融资约 9.1 亿美元。

金融科技吸金能力最强

在没有互联网之前,“多金”无疑是金融行业给人们的标签。当金融和互联网结合,迸发出了前所未有的财富效应。金融科技公司自然也成为了资本追逐的对象,尤其是处于头部的金融科技公司。

2018 年 6 月,蚂蚁金服宣布完成了 140 亿美元的 C 轮融资,估值更是达到了 1500 亿美元。这不仅是 2018 年最大单笔融资,同时也打破了史上最大单笔融资的记录。即便是蚂蚁金服对投资者设置严苛的排他条款,这笔天价融资从启动也仅仅只用了 4 个月的时间。

除了蚂蚁金服,百度旗下的度小满金融、京东旗下的京东金融(现叫京东数科)以及苏宁旗下的苏宁金服也在 2018 年分别获得天价融资。值得一提的是,互联网巨头都不约而同的将金融

业务拆分出来, 百度金融和京东金融甚至还更改了名称, 这也反映出了金融科技在 2018 年的行业变革。

过去, 金融科技创业者或行业巨头都瞄准 C 端市场, 以 C 端流量为基础, 将网络贷款、在线支付、资管等视为直接服务 C 端的主要发力点。但随着强监管和互联网流量红利日渐被瓜分, 致力于开发 B 端业务, 为金融机构提供(2B2C)相关科技服务, 成为众多金融科技未来布局的重点。2018 年, 互联网金融巨头纷纷表示未来“不再做金融业务”, 而回归技术服务。

不仅是互联网巨头, 传统的金融机构也纷纷开始孵化自己的金融科技公司。在融资金额最多的前 20 中, 平安旗下的陆金所和平安医保科技在 2018 年也分别获得 11.3 亿美元和 10 亿美元的融资。此外, 平安旗下的金融壹账通也在 2018 年获得 6.5 亿美元的融资, 晋升到独角兽行列。

物流江湖成行业寡头之势

2018 年金融科技圈掀起的一场 TO C 到 TO B 的集体转型大潮, 意味着产业互联网的春天拉开序幕。金融科技的创新, 必将会与产业升级产生共振效应, 物流行业自然不会例外。

2018 年的情人节, 京东物流宣布完成了 25 亿美元的融资, 这笔融资打破了物流行业的融资纪录。对于本轮融资, 京东物流首席执行官王振辉表示, 本轮融资完成后, 京东物流将在供应链网络搭建、智慧物流前沿技术的探索与应用、人才引进与培养、物流增值服务等领域进一步开拓。

按照京东方面提供的数据, 目前京东物流建设了覆盖全国所有的区县的物流网络, 人口覆盖达 99%。在全国运营 500 多个大型物流中心, 以及拥有 30 多万的终端服务点, 覆盖 30 公里半径内有全国 55% 的人口。在京东, 90% 以上的订单可以在 24 小时内交付。目前, 京东物流是全球唯一拥有中小件、大件、冷链、B2B、跨境和众包(达达)六大物流网络的企业。

除了京东物流, 满帮集团也在 2018 年获得了 19 亿美元的融资。车货匹配 O2O 这个领域, 经过两年多的恶战后, 剩下了货车帮和运满满两家独大, 最后在资本的撮合下, 有了今天的满帮集团。类似网约车, 运满满和货车帮调度的是货源和运

公司名称	融资金额	融资时间	轮次	投资方	
蚂蚁金服	140亿美元	2018年6月	C	原有股东跟投, 新加坡政府投资公司、马来西亚国库控股、华平投资、加拿大养老基金投资公司、银湖投资、淡马锡、泛大西洋资本集团、T. Rowe Price 旗下基金、凯雷投资集团、Janchor Partners、Discovery Capital Management以及Baillie Gifford等	
今日头条	30亿美元	2018年11月	F	软银愿景基金、KKR、春华资本等	
京东物流	25亿美元	2018年2月	Pre-IPO	海纳资本、红杉中国、招商局集团、腾讯、中国人寿、国开母基金、国调基金、工银国际等	
南汤科技	6亿美元	2018年4月	C	阿里巴巴、淡马锡投资、苏宁易购等	
	6.2亿美元	2018年5月	D+	深创投、银湖投资、老虎基金、斯道资本、源创投、中银投资、自贸区基金、金明量投资、高通风险投资、保利资本、世茂投资	
	10亿美元	2018年9月	D	软银中国	
居然之家	130亿元	2018年2月	F	阿里巴巴、泰康集团、云锋基金、加华伟业资本创投、华联长山兴、红杉资本、信利、诺亚控股、博裕资本、博睿资本、九鼎资本、约瑟投资、中诚信、民生银行、中信建投、工商银行等跟投	
京东金融	130亿元	2018年7月	C	中金资本、中银投资、中信建投和中信资本	
满帮集团	19亿美元	2018年4月	A	国新基金和软银愿景基金联合领投, 包括谷歌资本(CapitalG)、Farallon Capital、Baillie Gifford、Ward Ferry、阳光保险融汇资本、金沙江创投、新世界K11投资、农银国际在内的多家境内外投资机构跟投。红杉资本、腾讯、光速中国、金明量基金、钟鼎创投、高瓴资本、元生资本、惠来资本、纪源资本等原有股东跟投	
度小满金融	19亿美元	2018年4月	A	TPG、凯雷投资集团领投, 泰康集团、农银国际等跟投	
美团点评	117.74亿港元	2018年9月	G	Darsana、Landsdowne、Oppenheimer、腾讯、威通基金	
苏宁金服	100亿元	2018年12月	C	苏宁金控及铜探定主体领投, 青岛四十人海盈叁号、嘉兴信石义方、嘉兴信石汇源方、兴和康康基金等跟投	
华人文化	100亿元	2018年7月	A	万科集团、阿里巴巴、腾讯领投, 招商国际资本等跟投	
拼多多	13.69亿美元	2018年3月	D	腾讯投资、红杉资本中国基金、高榕资本	
陆金所	13.3亿美元	2018年12月	C	春华资本、卡塔尔投资局、全明星投资、SBI Holdings、摩根大通、麦格理、瑞士银行、大华银行、高盛、惠恩资本、Hedosophia、Hermitage Capital	
哈罗出行	约13亿美元	7亿美元	2018年4月	E1	蚂蚁金服、复星国际等
		40亿美元	2018年12月	E2	春华资本、蚂蚁金服联合领投, 老股跟投
平安医保科技	11.5亿美元	2018年2月	A	IDG Venture (海外)、软银愿景基金、思佰益投资等	
摩拜单车	10亿美元	2018年1月	战略投资	美团领投	
快手	10亿美元	2018年1月	E	腾讯、红杉中国	
小桔车服	10亿美元	2018年8月	A	滴滴	
游侠电动车	约10亿美元	50亿元	2018年3月	B	前海梧桐、中国环保产业有限公司、中创海洋、南太湖建设、湖州东弘等12家机构
		3.5亿美元	2018年8月	B+	格致资产
小鹏汽车	约9.1亿美元	22亿元	2018年1月	B	阿里、富士康和IDG领投
		超40亿元	2018年8月	B+	春华资本、嘉兴资本、何小鹏

力, 通过匹配车货信息, 促进快速达成交易, 减少车辆空跑及配货等待时间。

据满帮官方披露, 截至目前, 中国干线货车 700 万辆中有 520 万辆是满帮会员, 中国物流企业 150 万家中有 125 万家是满帮会员。行业老大、老二合并为满帮之后, 已经成为有绝对优势的行业寡头。

烧钱的造车

京东已经推出了无人配送车, 满帮也在重点布局无人卡车, 物流配送很可能成为自动驾驶率先实现规模化的领域。但同时, 完全自动驾驶的乘用车距离真正实现还有一段时间, 但是距离各家造车新势力的汽车交付期也逐渐临近。

毫无疑问, 造车是一个烧钱的事。就拿已经量产的蔚来汽车来说, 截至其到上市前, 融资金额就在 22 亿美元以上。

2018 年, 小鹏汽车和游侠电动车也分别获得了两轮融资, 其中小鹏汽车获得约 9.1 亿美元的融资, 游侠电动车获得了约 10 亿美元的融资。



但说起国内造车新势力的鼻祖,还是非贾跃亭莫属。2018年7月,法拉第未来和恒大集团达成20亿美元融资协议。恒大集团通过旗下港股上市公司恒大健康以8.6亿美元收购香港时颖公司的形式获得 Smart King 公司45%的股份。Smart King 全资持有法拉第未来美国公司和法拉第未来香港公司,贾跃亭及公司管理层分别持有 Smart King 33%和22%的股份。在收购香港时颖公司后,恒大健康将继续完成时颖此前所承诺的20亿美元注资 Smart King 的计划。

然而,恒大与法拉第未来的蜜月期因为造车的烧钱快而格外短暂。2018年10月,恒大健康发布公告指控法拉第未来烧钱速度过快,以及贾跃亭意图通过操纵 Smart King 董事会多数席位剥夺恒大健康全资控制的香港时颖公司的融资同意权。

法拉第未来随后通过香港国际仲裁中心提出仲裁,要求剥夺时颖(即恒大方)对 Smart King 的融资同意权。10月25日夜,法拉第未来(FF)针对恒大健康的仲裁申请有了结果,中国香港国际仲裁中心驳回了贾跃亭剥夺时颖(即恒大方)融资同意权的请求,但同时允许 FF 进行有严格条件的融资。

如今,法拉第未来的未来又充满了不确定性。

共享单车的落日余晖

2018年初,共享单车依旧处在创投圈的风口浪尖。

2018年1月,摩拜获得了美团10亿美元的战略投资,随后 ofo 在3月宣布完成8.66亿美元的融资,由阿里巴巴领投。而这也成为了 ofo 和摩拜这对宿敌之间最后一次在融资上的较劲。

然而在大家都在期待 ofo 和摩拜的决战之际,哈罗单车异军突起,在2018年4月获得蚂蚁

金服、复兴国际等机构的7亿美元的投资,一时间让共享单车的格局从两强争霸变成了三足鼎立。

但是,共享单车的颓势已无可挽回。2018年4月,美团宣布收购摩拜,以此为转折点,共享单车行业大战宣告结束,共享经济也从此走向下坡路。ofo 不断爆出资金链断裂、押金退还难等问题,资本逃离从单车向其他共享行业蔓延开来。

互联网创业第一轮创业浪潮的时候,大家是在拼流量,跑马圈地更多是为了积累用户、培养消费习惯后再想盈利模式,这时候烧出了 BAT。移动互联网时代,场景继续延伸,烧出了 TMD。大量的创业公司拿着 VC 的钱狂撒,认为烧钱是天经地义的。

尽管资本此前催熟了火爆的共享经济,但很多产品并没有对应的消费需求和消费场景,一旦看不到盈利的预期,烧完钱之后找不到接盘者,必然考虑退出的现实。

曾被誉为“中国第五大发明”的共享单车,如今已是一地鸡毛。

冬天里活下去最重要

成为估值10亿美元的独角兽,是无数创业公司的目标,但是能够做到的却为数不多。而对于有些公司,10亿美元仅仅是一轮融资的价格。

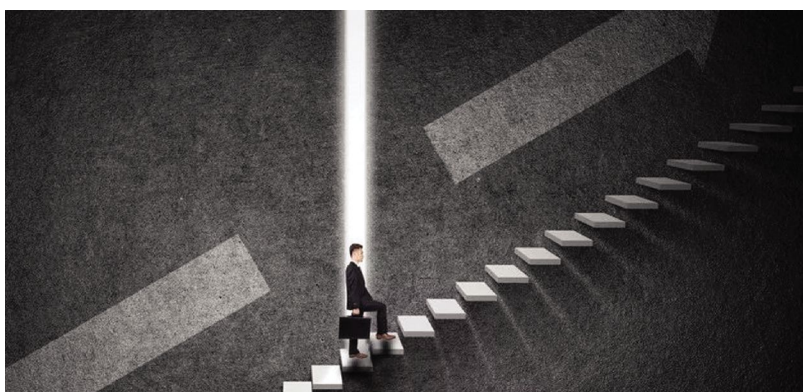
许多投资人都总结过能成为独角兽的企业标准,但那顶多算是成为独角兽的前提。创业和投资都是充满不确定性的,即便是符合所谓标准,能否成为独角兽还要看命。

对于绝大部分创业者,在未来的一个时期,最重要的就是活下去,因为资本寒冬真的来了。

据清科研究中心数据显示,2018年前11月中国股权投资市场投资案例数为9773起,同比上升7%,投资金额达1.03万亿元,同比下降6.6%。这是自2012年这7年来,投资金额首次下降。

虽然下降幅度不是很大,但值得注意的是,投资机构2018年投资的资金大多是2018年之前募集的。而2018年前11月投资机构的募资金额同比下降28.7%,因次,对于大部分创业公司来说,融资难必然会在2019年明显加剧。

正如清科集团创始人、董事长倪正东所说的,“融资时不要太在意估值,见到出价在你底线之上的投资人就拿吧,有钱总是好的,能让你在冬天里活得 longer”。



2018 年上市独角兽亏钱榜 TOP8

文 / Hunter

一级市场从来都是风水轮流转。



2017 年 A 股 IPO 大跃进的时候,人民币基金曾经风光无两,但 2018 年是属于美元基金的。一众独角兽在香港、美国上市,美元基金过去一年敲钟都忙不过来。斩获最多的红杉资本意气风发地向外界宣布,其 IPO 的项目总市值已经达到 1000 亿美元,令同行羡慕不已。

根据统计,2018 年赴香港或美国上市的互联网公司多达 22 家,是有史以来最多的一年。其中有 17 家公司,在上市前估值达到了或超过了 10 亿美元,也就是所谓的“独角兽”。

如此之多的独角兽完成 IPO,2018 年宛如一个前所未有的风投盛世,但我们都知道这不是事实。

过去一年的股市,有个热词叫“破发”。以上 17 家 IPO 的独角兽,到目前为止已经有 16 家破发。

基石投资人是港股的特色,每次大型 IPO,基石投资人名单都备受关注。但 2018 年最后上市的宝宝树、同程艺龙两只独角兽,却都没有了基石投资人。这不禁令人生疑,要知道,2018 年上半年、2017 年上市的所谓“新经济”公司曾经大受基石投资人欢迎,包括李嘉诚在内的香港大家族资本、大型 PE、产业巨头等等,纷纷为这些据称代表未来的公司背书。

没有基石投资人,背后的原因或许很多,但港

股基石投资人已经被伤透了肯定是原因之一。例如香港市场上最活跃的基石投资者之一、新加坡政府投资公司(GIC),曾经担任了众多新经济公司的基石投资人,结果全军覆没,其中亏的最凶的,对平安好医生的投资浮亏 50%,对雷蛇的投资浮亏 80%。

基石投资人亏钱,是不是因为独角兽们把发行价定的过高呢?二级市场上这样的呼声非常高。但是定的过高的何止发行价,亏钱的又岂止基石投资者。

2018 年还有一个热词叫做“流血”。以上 17 家独角兽,有 8 家现股价已经低于上市前最后一轮的估值水平。下面就来看看,2018 年哪只独角兽让投资人亏了最多钱。

第八名:51 信用卡

最后一轮投资者回报:-2.6%

51 信用卡上市当天,创始人孙海涛向媒体表示:“破发的话我真的蛮没面子的。”话音未落,51 信用卡股价很快就破发,此后更是一路下行,最低触及 3.5 港元。

2018 年 8 月 30 日,51 信用卡交出了一份不错的中报,收益同比增长 50.5%,经调整纯利 2.5 亿同比增长 48.9%,但股价反而连跌 8 天。目前 51 信用卡的股价相比于发行价已经腰斩,并且低于 C 轮融资的成本价。与其他独角兽相比,成立于 2012 年的 51 信用卡发展相对慢,估值的增长也较慢,这或许是跌得相对没那么惨的原因。

第七名:映客

最后一轮投资者回报:-16.5%

映客是秀场直播的代表性平台,也是直播风口上最早飞起来的猪。从 2015 年到 2016 年,映客估值一年增长 500 倍。不过映客随后的 IPO 之路却并不顺畅,借道 A 股不成又转投港股。此时的映



客压力重重,活跃用户数量腰斩、总收入下滑,已经快要滑出直播的第一阵营。投入重金打造的直播答题又撞上监管枪口。在港股上市后,映客不出所料的破发,B轮投资者进入浮亏状态。

第六名:小米

最后一轮投资者回报:-18.6%

作为2018年最重磅的IPO,小米几乎成了市场转折的标志。尽管做了巨大努力,小米的发行价还是远不如预期。以至于雷军无奈地表态:“我也不想开价了,你们随便开吧。”结果,小米贴着上市前估值水平IPO,雷军上市当天大谈“让利”,最后还是没有逃过破发的命运。目前小米的后期投资者已经浮亏18%以上,考虑到陪跑4年的时间成本,小米带给投资者的伤痛恐怕更深。

第五名:优信

最后一轮投资者回报:-24.5%

优信是严格意义上第一家流血上市的独角兽——以发行价计算优信的后期投资者就已经亏损。上市之后优信的股价表现更加令人心寒,最低时,股价曾下探至2.81美元,几乎一撸到底,2015年之后投资优信的所有投资者都亏得一塌糊涂。不过2018年12月6日,优信宣布与淘宝签署战略合作协议,双方在二手车B2C、B2B、金融及整合供应链方面,展开全方面深入的合作。此后优信股价半个月涨了两倍,一举收复发行价。当然,后期投资者仍然在亏损。

第四名:蘑菇街

最后一轮投资者回报:-27%

蘑菇街曾经是女性垂直电商的头部公司,2016年初合并美丽说之后,估值达到30亿美元。没想到这竟成了蘑菇街的巅峰。此后的蘑菇街用户增长停滞,屡次转型不得要领,几乎快要被遗忘。2018财年(2017年4月1日-2018年3月31日),蘑菇街营收9.73亿元,同比下降12.3%,同时亏损超过4亿元。蘑菇街IPO之时身段放得极低,发行价仅14美元,仅为两年前融资时价格水平的一半。多位蘑菇街的高管一算期权,发现根本买不了房,于是愤而辞职,闹出不小的风波。不过还是应该恭喜蘑菇街成为2018年唯一未破发的独角兽。

第三名:趣头条

最后一轮投资者回报:-34%

趣头条被称为资讯APP中的“拼多多”,也是一只“妖股”。上市当日,趣头条股价经历暴涨暴跌,5次触发熔断机制,最终收盘大涨75%,第二天又暴跌41%回到原点。趣头条用现金奖励、“收徒”的独特方式发展用户,获取了大量“五环外”的人群用户,一路蹿升为用户数仅次于今日头条的中国第二大资讯APP。但这一模式是否可持续一直不乏争议。2018年上半年趣头条营收7.178亿元人民币,同时净亏损超5亿元人民币。

第二名:平安好医生

最后一轮投资者回报:-40.6%

平安好医生是小米之前,在港股IPO的最大的一只独角兽。但很不幸,平安好医生开了一个很不好听的头,上市次日即破发,半年即腰斩,正是平安好医生第一次大规模教育了港股投资者。平安好医生上市前历次融资的投资者,目前已经全部浮亏,软银愿景基金浮亏近半。

第一名:宝宝树

最后一轮投资者回报:-45.5%

宝宝树是2018年在香港上市的最后一只独角兽,也是最惨的一只。上市前,前淘宝中国突击投资了2.15亿美元,以真金白银加持。但即便如此,这只“母婴第一股”的IPO依然遇冷,发行价定的极低,相比于淘宝中国的投资价打了6折,依然没有基石投资人,与年初的热闹恰成对比。上市后,宝宝树股价几乎是一条直线,每日涨跌幅不超过0.05%,成交额多则一两百万,少则数十万元。这大概是投资人最不愿意看到的情况了。



2018 年 VC/PE 十大政策： 一个蛮荒时代的终结

文 / 刘传

2018 年已逝,但 VC/PE 还在总结的路上。政策就是风向标,中国的投资人历来不敢忽视。在 2019 开年之际,梳理一下 2018 年影响 VC/PE 行业的十大政策,回顾过去一年中国创投行业的跌宕起伏。



回顾 2018 年,VC/PE 行业的十大政策堪称是一部简史,见证了创投行业的蜕变之路。

从讨论热烈的 A 股上市制度大改革,到令人沉默的资管新规;从一波三折的创投税新政,到浩浩荡荡的自查风暴……这些“大招”一次又一次地洗礼了 VC/PE 行业,影响深远。

而 2019 年,大家有新的期待。

此前众多投资人纷纷达成了一个共识:如果把创投圈比作成一个“池子”,那么只有政策稳定,在这池子的“鱼”,才知道如何找到自己的生存之道,这是一切的根本。

独角兽 & CDR 偃旗息鼓, 没能迎来 A 股上市制度大改革

2018 年伊始,A 股上市制度改革呼声高涨,一度被 VC/PE 机构视为“救星”。

3 月 9 日,时任证监会主席刘士余明确指出,“我们会创造一些好的工具和相应的制度安排支持新经济企业,让企业选择合适方式回归 A 股。”

百度李彦宏、网易丁磊等互联网大佬纷纷表态,有机会愿意回归 A 股。

随后,证监会副主席阎庆民接着放出重磅消息:中国存托凭证(CDR)将很快推出。CDR 是解决两地的法律、两地监管的有效措施,有利于已上市、海外退市企业回 A 股上市。这是监管层首次明确“独角兽”企业回归方式。

3 月 30 日,国务院同意并发布了证监会《关于开展创新企业境内发行股票或存托凭证试点的若干意见》,正式拉开了 A 股上市制度改革的大幕。

此次 A 股上市改革,对境内独角兽开通 IPO “绿色通道”,对境外巨头实行 CDR 制度,一时间,各大“独角兽”名单横飞,创投圈一派喜大普奔的气象。

然而,短短几个月后,这一切似乎都偃旗息鼓了。独角兽成为了“毒角兽”,曾经被热切期待的 CDR 也渐渐被人遗忘在角落里。

如今,2018 年已经完全过去了,创投圈终究没能等到这场 A 股上市制度的历史大变革。

资管新规落地,“募资难”全面爆发

2018 年,100 万亿大资管新规正式落地,VC/PE 陷入一片沉默。

当时,一位华南 PE 大佬直言,由于私募基金在募资端与各类资管产品有着密切关系,因此资管新规将对 VC/PE 机构产生深远影响。

首当其冲是“募资难”。至于资管新规如何影响 VC/PE 的募资,前海股权投资基金(有限合伙)首席执行官合伙人、前海方舟资产管理有限公司董事长靳海涛曾作了全面地梳理:

1、资管新规前银行理财资金是通过资金池进行错配后投资进入了 PE 基金。资管新规后在不得开展资金池业务和期限匹配原则的约束下,该



等模式受到重大影响，未来银行理财资金投资私募基金的规模将会严重萎缩。

2、资管新规前银行理财资金通过向投资人结构化配资方式间接成为了私募股权投资基金的重要资金来源之一，新规后该等模式很难延续，该等资本供给量将相应大幅减少。

3、随着金融去杠杆的深入推进和地方政府债务的规范清理，政府引导基金的规模正回归常态，未来私募基金从有银行配资的政府引导基金募资存在较大不确定性。

4、资管新规对股票定增类结构配资和未上市项目并购退出通道也造成了重大影响。

5、资管新规对个人 LP 门槛明显提高了，这将直接减少个人合格投资者数量及投资规模。

如今一年过去了，大多数 VC/PE 仍然深陷在“募资难”的泥淖中，可见资管新规的杀伤力之大。

港交所改革生效，促赴港上市潮

2018 年，赴港上市潮浩浩荡荡。

4 月 30 日，港交所“25 年来最大变革”——引入同股不同权机制及生物科技企业上市的新政正式生效。自此，港交所正式接受同股不同权企业来港上市，同时允许未盈利的生物科技企业上市，震撼内地创投圈。

没有悬念，2018 年港交所重夺全球交易所 IPO 集资额冠军，超过纽交所、东京证券交易所和纳斯达克。但众所周知，2018 年是港股 IPO 回报最差的一年。

创投税收虚惊一场，确保税负总体不增

2018 年，税收风波一度令整个创投行业无眠。先是一则关于“创投企业等同于个体工商户按照 35% 来征税”的传闻引发创投圈巨震。

3 个月后，创投企业税收问题终于尘埃落定。国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，决定实施所得税优惠促进创业投资发展，加大对创业创新支持力度。2018 年在全国对创投企业投向种子期、初创期科技型企业实行按投资额 70% 抵扣应纳税所得额的优惠政策基础上，从 2019 年 1 月 1 日起开始实行。

对依法备案的创投企业，有两种方式可任选其一：1、按单一投资基金核算，其个人合伙人从该基金取得的股权转让和股息红利所得，按 20% 税率缴纳个人所得税；2、按创投企业年度所得整体核算，其个人合伙人从企业所得，按 5%~35% 超额累进税率计算个人所得税。

上述政策实施期限暂定 5 年。使创投企业个人合伙人税负有所下降、只减不增。

升级版“双创”出炉，创投行业的强心剂

税收风波之后，中国创投行业迎来了新里程碑。2018 年 9 月 26 日，国务院发布《关于推动创新创业高质量发展打造“双创”升级版的意见》，罕见地公布了一系列优惠政策：包括按照不溯及既往、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；支持尚未盈利的创新型企业上市；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……

此次新政意义非凡，堪称一注强心剂。给疲惫已久的创投圈带来了一份希望和信心。

VC/PE 自查风暴，掀开私募监管一角

2018 年，VC/PE 迎来了提心吊胆的一刻：私募基金大清查正式启动。

这一切始于 2018 年 9 月 20 日晚间的一份文件。当日，部分私募基金管理人突然收到中国基





金业协会下发的《关于限期提交自查报告的通知》(中基协字[2018]277号),要求管理人开展自查工作,内容包括四大方面 15 个要点,要求之细,历史罕见。

《通知》明确指明逾期不提交自查报告的法律后果:如果你公司未能在 2018 年 10 月 31 日前提交自查报告,协会将按照《中国证券投资基金业协会关于进一步加强私募基金行业自律管理的决定》,将你公司纳入异常经营程序。

值得一提的是,此次由中基协操刀对存量管理人和存量基金业务进行规范性清查,在行业内尚属首次。新规震撼 VC/PE 圈,甚至有知名律师撰文:请记住今天,2018 年 9 月 20 日。

事实上,自查只是 VC/PE 在 2018 年遭遇监管的“冰山一角”。2018 年,私募基金迎来史无前例的严厉监管,不但注册难,备案也难,一时圈内风声鹤唳。

外界普遍认为,在阜兴系私募爆雷事件之后,股权类私募机构的自查会成为主要监督对象。而这是给所有人敲响了警钟:以后私募基金行业自查有望常态化,不合规的私募基金管理人要统统退出历史舞台。

IPO 被否重组上市间隔期尘埃落定

2018 年,IPO 被否重组上市间隔期经历了一波三折。

早在 2 月 23 日,证监会发布一则名为《关于 IPO 被否企业作为标的资产参与上市公司重组交易的相关问题与解答》的公告,明确表示对标的资产曾申报 IPO 被否决的重组项目将加强监管,主要是企业在 IPO 被否决后至少应运行 3 年才可筹划重组上市。

这个消息在金融圈引发轰动。IPO 被否后 3 年内不得借壳重组,相当于被否企业借壳的路子堵死了,等 3 年企业基本上都不会考虑。

因此,企业首次申报 IPO 会更加谨慎,甚至在发审会通过概率不高的情况下,会主动撤回申请。当时,有 PE 投资人预测,随着 IPO 被否代价加大,正在排队企业也许会掀起一波撤材料风潮。

所幸在 8 个月后,这一规定迎来了调整。

10 月 20 日晚间,证监会官网刊发一篇《证监会新闻发言人常德鹏就 IPO 被否企业作为标的资产参与上市公司重组交易相关政策回答》,表示为回应市场需求,统一与被否企业重新申报 IPO 的监管标准,支持优质企业参与上市公司并购重组,推动上市公司质量提升,“我会将 IPO 被否企业筹划重组上市的间隔期从 3 年缩短为 6 个月”。

至此,IPO 被否重组上市间隔期终于尘埃落定。





鼓励私募股权基金参与上市公司并购重组

“往往市场最惨淡的时候，就是 PE 投资最好的时候”。2018 年下半年，私募股权投资迎来了新景象。

10 月 19 日，时任中国证监会党委书记、主席刘士余在接受新华社采访时明确指出，鼓励私募股权基金通过参与非公开发行、协议转让、大宗交易等方式，购买已上市公司股票，参与上市公司并购重组。

鼓励私募股权基金参与上市公司并购重组，一时成为热议话题。

对此，有 PE 机构表示，目前接触到很多一级市场的项目，估值都在 15~20 倍，有些偏新兴行业的项目甚至更高。而二级市场很多项目，行业地位是细分行业龙头，估值也就在 10 多倍，由于其已经上市，也存在较好的退出渠道和流动性，因此，二级市场的企业无疑具有较好的投资价值。

取消险资开展股权投资的行业范围限制

2018 年，VC/PE 终于等来了一个令人欣喜的改变——取消险资开展股权投资的行业范围限制。

2018 年 10 月 26 日，中国银保监会发布《保险资金投资股权管理办法（征求意见稿）》（下称《股权办法》），对此前的《保险资金投资股权暂行办法》进行修订，并开始公开征求意见。

备受关注的是，本次修订调整的主要内容是：取消保险资金开展股权投资的行业范围限制，通过“负面清单 + 正面引导”机制提升保险资金服务实体经济能力。

另外，《股权办法》不再限制财务性股权投资和重大股权投资的行业范围，要求保险公司综合考虑自身实际，自主审慎选择行业和企业类型，并加强股权投资能力和风险管控能力建设。

对于深陷“募资难”的 VC/PE 行业而言，这次修订意义重大。此前，曾有创投大佬直言“募资难”

的原因之一，就是本来应成为 VC/PE 基金主力军的保险资金进度仍比较缓慢。

早在 2010 年 9 月，保监会下发《保险资金投资股权暂行办法》，允许险资投资未上市企业股权首度开闸后，险资正式开始作为 LP 参与私募股权基金投资。

不过，由于投资行业的限制很多，大量险资并未被充分运用到股权投资行业。

如今，随着险资大门即将敞开，巨量资金将进场，困扰 VC/PE 行业的“募资难”问题有望得到缓解。对此，清科研究中心表示，未来保险资金将成为私募股权投资行业重要的资金来源。

科创板呼之欲出，VC/PE 翘首以待

2018 年 11 月 5 日，国家主席习近平在首届中国国际进口博览会开幕式发表主旨演讲时表示，将在上海证券交易所设立科创板并试点注册制，支持上海国际金融中心和科技创新中心建设，不断完善资本市场基础制度。

至此，等待了多年的科创板呼之欲出。

这一举措令 VC/PE 期待不已。

尽管目前具体方案尚未公布，但各地已纷纷备战“科创板”。



下篇：展望 2019

2019年,刚刚开始,关心中国经济的人们,心里不太轻松。

聚焦中国,2019年,中国经济会有怎样的表现?未来政策空间究竟还能有多大?

一年一度的中央经济工作会议为2019年的经济工作谋篇布局。所有的措施,精准瞄向当前经济运行中的短板。而关键就在于将政策落到实处。

如何落实?开年伊始,国家发改委、央行、工信部、财政部、商务部、人社部,六大部委负责人,密集接受央视记者采访,介绍各自领域的重点举措和一系列实招。

而宏观政策如何强化逆周期调节?如何推动形成强大的国内市场?如何为民营企业发展解困?国家发改委副主任宁吉喆的回答,勾勒出2019年中国经济政策的方向与框架:国内消费市场“再升级”,八大短板领域投资“再加码”,国家战略项目“加速度”,给外商投资吃上“定心丸”,民营、小微企业“再补血”。

中国经济的上半场是努力融入世界,中国经济的下半场是努力带动世界,这是两个完全不同层次的发展理念。

中国经济的上半场里,我们为了融入世界,完全遵从了游戏规则,那就是美国主导的全球产业结构:美国的设计、日韩的元器件、中国的装配、资源国的原材料和能源,销往全球。当然,各国挣到的都是美元。

中国经济的下半场,这种循环反复的游戏越

来越玩不下去了,中国人的奋发向上也使中国不可能永远只是其中一个生产环节。所以,我们搞一带一路、搞自贸区、搞进博会,其实就是在带动新一轮发展。

2019年,随着时间的推移和改革的推进,越来越多的实招正在转化为经济高质量增长的动力。

2019年是一个新的开端。

在历史上的重要转折时期,身处其中的人们往往懵懂不知。虽然中国历史上从不缺惊涛骇浪、沧海桑田,但我们可以清楚地看到:中国经济下半场,就从这里开始。

资本寒冬来了。

一个新时代开启的转折点也来了。

畅游其中的人们,是顺资本寒冬而“下”,还是借新时代开启的转折契机而“上”?

WiFi 万能钥匙创始人陈大年曾如此评价资本寒冬:“经济的快速冷却,终结的是一个时代的泡沫,许多依靠故事、依靠投资活着的公司将会死去,而脚踏实地、真正自强不息的公司却因此获得了丰足的养料。挤压泡沫的时代,也是价值回归的时代。”

只希望,2019,是创业者们展现价值的时代,也是价值会得到资本和市场双重认可的时代。





2019 年宏观趋势的九点分析： 谁也别再想“一夜暴富”

在这一轮经济转型中,又将是一代人产业、知识、财富的淘汰和轮动。请记住,这是一个社会结构动荡的年代,有些人将被时代甩下,有些人将被浪潮举起,这都将是历史的进程。

按惯例,每年我们都要讲宏观趋势研究。说实话,过去两年的宏观讨论不是太少,而是太多了,已经讲得我们手脚冰凉、四肢发麻,从失望到佛系。

2018 年过去,大家都认了,事实摆在面前了嘛!

这次报告讲完之后,大家不会吐槽悲观这件事儿了,甚至还能看到一些乐观。当然,不是那种想投机、挣快钱的乐观。国内所谓的研究市场,很多人带着狂欢时代的心理预期去渲染各自的情绪,太扯了。今天的悲催不就是因为昨天的狂欢吗?

说到底,中国内部的最大变量是政策变量、制度变量,即使是国际环境对国内的影响,也是通过宏观应对政策向国内市场传递、放大的。

下面开始正题,关于 2019 年宏观趋势的九点分析。

全球金融危机开始返潮

2008 年金融危机是一场全球化的经济危机,10 年之后,我们看到 2008 年的动荡只是临时止住了,危机的根源没有得到根本性解决,矛盾还在积累。是否会重新迎来一次全球发展的窗口?现在要打上一个问号,10 年之后全球返潮了“去全球化运动”、返潮了贸易战、返潮了民粹主义,返潮了贫富分化之后的欧洲社会危机……而且这个影响正在迅速蔓延开来,而且会很持久、很长远。这 10 年,只不过是 10 年的止痛针、10 年的风险缓释,没有根除的话,又会回归。

同时,我们看到国际治理的三大支柱也在被动摇:WTO 在面临着改革,面对美国的杯葛连仲裁法庭都开不了;联合国的五常机制也遭到很多诟病,美国威胁要脱离联合国,相关的改革大家看到了,中国要承担更多的责任;国际货币基金



组织 IMF 的约束力、影响力也越来越弱。

从这个角度看,百年一遇的大变局确实正在酝酿。

经济 L 型的走势至少还要持续 3-5 年

国内来看,整个 2018 年很多人都在纠结于现在的经济走势是不是已经处在 L 形的底部了,但就目前的形势来看,情况好像也没这么“乐观”。

就像许小年说的那样:“目前的经济没有到 L 的底部,并且肯定没有微型反弹,也肯定没有 U 型回转。至于这个 L 的持续时间有多久,如果非要说的话,我觉得至少要 3 年到 5 年。”

为何这么讲?

过去 40 年来我们没有认真地调整,积压到现在,新的动能不是一两年能够找到的,而且目前的高杠杆也不是一两年就能够降下来的。如果杠杆不降下来,中国新一轮的增长是不会到来的。就像一个人背着重物在道路上跑,他跑不快,必须要把这个负担放下。

当然,这绝对不是说中国经济走到了终点。2017 年中国的 GDP 是 82.71 万亿元,人均 GDP 是 9000 美元,但美国是 60000 美元,我们虽然是

第二大经济体,但是按照人均 GDP 计算,仅仅是美国的 1/6 还不到,我们差得还远,所以增长潜力和增长空间还有很大。2018 年中国 GDP 首破 90 万亿,增速 6.6%! 这个增速在世界前五大经济体中居首位,中国经济增长对世界经济增长的贡献率接近 30%,持续成为世界经济增长最大的贡献者。

虽然与美国相比,我们的人均 GDP 依然差距巨大,但整体而言,中国 2018 年 GDP 基本实现了预期增长目标,6.6%的增速高于此前世界银行对中国 2018 年 GDP 增速预期。也就是说,虽然对于创投圈来说 2018 年是个苦寒年,虽然资本的寒冬已然来临,但中国经济成绩单“继续表现良好”。大环境必然带动小环境走向利好。

有分析人士称,随着中国经济体量的增大,增速下降是不可避免的,政府没有必要再追求 GDP 的高速增长。在复杂的国际国内形势下,稳增长也是至关重要的。也有分析人士表示,尽管 GDP 增速达到了 6.5%左右的增长目标,但是在日趋复杂的国内国际形势下,预计 2019 年上半年经济增速还会有一定幅度的下调,短期内如果下行压力较大,政府可能会出台进一步的措施进行对冲。

而且企业寻找新的动能,一定会在创新上。后工业化时期,我们的经济已经从供不应求变成了供大于求,每一个行业我们看到的是产能过剩,资本不再稀缺,我们要依靠自己的新产品、新技术、新商业模式、新服务去打开一片新的市场。

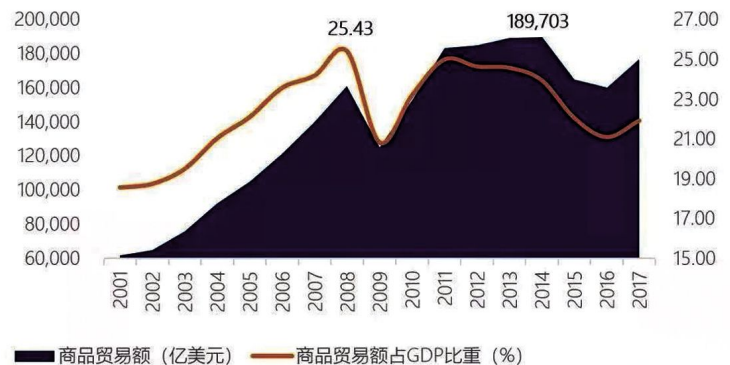
GDP 增速有望实现 6.4%

当第一名和第二名差距巨大时,也说明了我国 GDP 还有很大的增长空间,那么 2019 年我国 GDP 在增速与增量上又会取得哪些实质性的进展?

2018 年由于受到国内外形势变化的影响,我国实体经济所面临的下行压力增大:多项宏观经济数据创出新低,金融市场表现不佳,经济活动动力不足,未来预期较为低迷。

不过,从纪念改革开放 40 周年大会和中央经济工作会议中所释放的信号来看,2019 年的宏观政策已基本定调,即着眼于稳定总需求的财政与货币政策将更加宽松,并将以一个温和且更具弹性的方式来应对中美贸易摩擦等复杂的国际问题。

全球商品贸易额及占GDP比例已经达到顶点



基于此,预计 2019 年政府可能设定一个较为灵活弹性的 GDP 增长目标,在 6.0%-6.5%之间,而实际上能够容忍的 GDP 增速底线在 6.3%左右。同时,我国人均 GDP 预计将跨越 1 万美元门槛,达到 1.06 万美元。

当然,从整体行情来看,2019 年经济政策将更加合理积极,大家对全年的经济增长也不必过于悲观。

2019 年货币政策将更为宽松

在货币政策上 2019 年又有哪些值得关注的变化呢?

2018 年由于央行通过 4 次降准、创纪录 MLF 操作等工具,并且在短期市场流动性偏紧时快速做出了应急响应,一定程度上已经对冲缓解了银行体系的资金压力。新增人民币贷款整体上也仍然保持着稳中趋升。

从资金价格上看,银行间利率也保持了低位运行,短期企业债收益率较之 2017 年明显走低。此外,全年债市的活跃交易和债牛行情也从侧面反映出市场资金充裕。

所以,预计 2019 年货币政策的调整空间将有所扩大,逆周期调节功能将得到强化。

总之,只要守住不爆发系统性风险的底线,一些一刀切和强行去杠杆的政策就有望得到调整,同时,伴随着财政政策的发力,货币政策也将充分协调配合,整体上会比 2018 年更趋宽松。

而且,经过 2018 年的减税降费,在 2019 年,企业社保负担也不会有大幅增加。

“一夜暴富”的可能性将被杜绝

虽然 2019 年企业将会迎来新一轮的利好政



策，但妄图踏着政策的东风而实现一夜暴富却也愈发显得不切实际。

现在的中国处在法治化、规则化的过程中，这个社会不再有那么多“一夜暴富”的机会，不再是努力勤劳就一定必须获得巨大回报的社会。

未来，企业家就是企业家，资本就是资本。企业的盈利是社会公共资本积累，企业股权拥有者要想从企业分红，就必须老老实实缴纳相应各种名目的税收，尤其是在税制改革清晰化、资本流动阳光化的进程当中。

国家也将通过法治的方式、科技的手段，基本杜绝以往通过边缘积累实现“一夜暴富”的可能性。

毕竟只有在一个财富分配相对公允、均衡的社会，财富对经济增长的边际效率才越高，全社会需求的总体规模才会越来越大。

物价面临通缩风险

民主方面，展望 2019 年，物价方面存在的通缩风险将大于通胀风险。

首先，自 2018 年 4 季度以来，商品价格出现了大幅下降，使得 PPI(生产价格指数)通缩风险大增。与年内的峰值相比，目前的油价跌幅高达 40%、钢价、煤价跌幅超过 10%。

其次，从消费物价 CPI(消费物价指数)来看，其中权重最大的是非食品价格，而 CPI 非食品价格和 PPI 走势又是高度相关的，因为其中的居住和交通两大项价格指数均与能源价格相关，居住中包括水电燃料价格，交通通信中也包括交通工

具及其燃料价格。所以随着 PPI 的大幅下降，CPI 非食品价格也开始明显回落。

而在 CPI 的食品价格部分，猪价的长期走势也与中国经济周期高度相关，总需求对食品价格是有着决定性影响的。

综合 CPI 和 PPI，两者均值或在 2019 年降至 0 附近，这也意味着整体上存在通缩风险。

政府有望全面放开生育限制

根据世界银行统计，2016 年中国劳动力总量已经转为下降，预计就业人口也将在这两年转为下降。

中国总和生育率早在上世纪 90 年代就已经低于更替水平，最悲观的估计认为我国近年来总和生育率只有 1.1-1.2 左右，成为全球生育率最低的国家之一。

尽管近些年计划生育政策有所放松，但人口和劳动力老龄化加深的趋势不会改变。

再加上这两年就业人口下降趋势的愈发凸显，所以 2019 年政府有望全面放开计划生育政策，但不改劳动力下降的整体趋势，未来 30 年适龄劳动力将下降 1.5 亿以上。

人口红利的收缩会倒逼制造业升级，政策上也将大力支持科技创新，进而持续提高全要素生产率。

基于此，政府将会继续加大力度支持企业研发和创新，加大制造业企业技术改造投资，推动建设国家实验室体系，5G、人工智能、工业互联网和物联网等产业将得到快速发展。

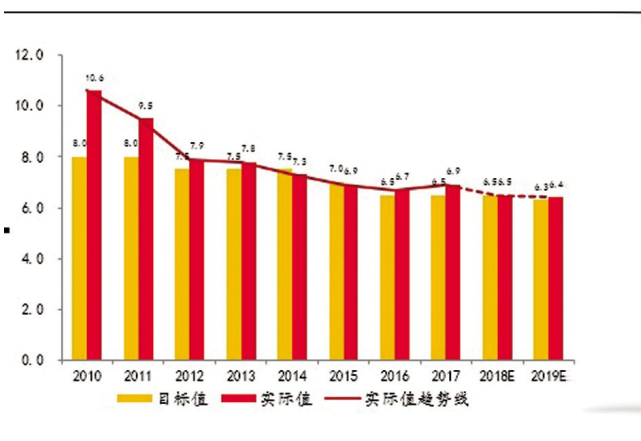
稳定始终是社会政策的核心

最后要强调的一点是，我们社会政策的核心是保稳定，2019 年的社会政策核心就是要在底线上维持这个社会制度的稳定，避免经济问题向社会问题的溢出。

无论如何，在这一轮经济转型中，又将是一代人产业、知识、财富的淘汰和轮动，有些人还没长大，却已经“老”了，因为他们不具备新一轮产业所需要的知识结构体系与技能了。

请记住，这是一个社会结构动荡的年代，有些人将被时代甩下，有些人将被浪潮举起，这都将是历史的进程。

2019 年全年 GDP 增速有望实现 6.4%



吴晓波跨年演讲之预见： 2019，这六件事将会发生

口述 / 吴晓波

据说，“吴晓波预见 2019”2018 年年终秀这样一台重磅演讲，要花去团队近一年的筹备时间。他说：“都说当前的形势不好讲，那么形势到底如何？新的一年，我们应该怎么干？”



每一年，我们都在做一件非常“危险”的事情——对上一年经济形势做一个总结，对下一年有可能发生的情况做一个预见。我们已经连续 4 年在做这样的工作了。

2018 年我们听到最多的两个词，一个是黑天鹅，一个叫做灰犀牛；两个动物。黑天鹅是指意外发生的事情，比如中美贸易战、中兴事件，最近的华为事件，包括区块链的闪崩等等，突然发生让我们措手不及。

第二，什么叫灰犀牛呢？特别大的动物蹲在那里，你眼睁睁地跑过去，提醒自己不要碰到它，最后还是“嘣”的一声碰上它。我们特别担心的灰犀牛事件，比如中国的房地产市场、中国的地方债务。今天让我看的话，有一个中性的灰犀牛事件，眼睁睁撞上去，就是中国的股市，上证跌了 25%，深指跌了 37%，2018 年全球垫底。

当黑天鹅事件和灰犀牛事件频发的时候，这一定是一个很不确定的时代。

留在 2018 年的 5 个悬念

去年我们的水晶球看到了一部分真相，也有很多没看到的東西，到今天我们会发觉，过去的

2018 年给我们留下了很多悬念。

悬念 1：中美贸易战何时能够打完？

美国是在 1894 年钢铁产量超过英国，在 1902 年工业总产值超过英国，成为全球第一大经济体。从那个时间点到今天，116 年，美国已经打过三次重要的贸易战：第一次是跟英国人打，第二次是跟苏联人打，第三次是跟日本人打，2018 年打我们是第四次。

如果你从一百年的全球贸易史看，作为全球第一大经济体，对全球第二大经济体的崛起进行长期的遏制，是一个一定会发生的事情。

在过去的 40 年里，我们看到，中国的 GDP 增长率平均在 9.2% 左右，美国在 3% 左右，如果这个曲线一直往下画，不用拿出计算器，12 年到 15 年之间，中国的经济总量就会超过美国。

所以，这是第一大经济体和第二大经济体之间非常长期的一个战争。我认为，如果 10 年后我还有机会举办年终秀的话，在 2028 年的时候，大概率中美贸易战可能还没结束。

如果从产业层面来研究，这个战争会出现在哪些重大战区？我们认为大概会在 5 个重要的战区：

1) 中国制造 2025：这 5 大战事会在未来 10 年一一发生，在非常长期的时间内进行。而且有些是中国崛起过程必须要干的事情，比如说中国制造。

我工作的第一天，跑的第一个单位就是工厂，20 多年来，我看到中国制造业是一个非常低级、粗糙、被人看不起的情况，今天中国制造生产全球 60% 的消费品，长期靠什么赚钱呢？靠两个东西：成本优势和规模优势。用“微笑曲线”形容的话，中国制造长期处于微笑曲线的底端，两头是什么呢？一个叫技术，一个叫品牌。中国制造 2025 干什么呢？把我们的能力向技术和品牌两端拓展。

中美原来在制造领域为什么相处比较好呢？他们在两端，我们在底端，相安无事。今天我们的



制造业也需要做技术和品牌,然后就发生了对撞性的竞争,一定会受到西方巨大的狙击。

2) **一带一路**:中国的人民币、基础设施能力要输出,中国的粮食和大规模矿产需要输入,中国跟周边国家形成良好的关系,涉及到的人口是中国人口的两倍,40年形成的能力与28亿人口进行黏连的话,中国经济的宽度会被拉宽。这在美国看来当然是不可容忍的一件事。

3) **人民币国际化**:特别在一带一路中,我们又在推动人民币国际化,我买你哈萨克斯坦油田、缅甸大米的时候尽量不通过美元,这方面又会形成一个很大的冲突。

4) **互联网金融**:过去几年中国的互联网金融发展非常快。2017年中国移动支付规模是美国的50倍。中国并不是比美国人更聪明,只是因为我们比他们多10亿人。

5) **5G商用**:最后一个是5G,2019年预商用,2020年全面商用。这方面会牵扯到10年的长期竞争。

悬念 2:企业家的投资热情靠什么激活?

2018年大概是我见过民营企业企业家最为沮丧的一年。你想,一个国家的经济怎么会好呢?

其实就两件事:有没有人花钱消费、有没有人拿钱投资。

2018年的问题在哪儿?企业家投资热情的下降,最关键的一点,能不能恢复大家投资的信心。所有的经济问题都可以用数据衡量,用公式计算,最难的就是信心。你凭什么对一个人有信心,你凭什么对一个公司、一个城市有信心,你凭什么对一个国家有信心。过去一年创投市场,除了7月有一个小高潮,整个趋势都在往下走。

怎么能够焕发民营企业的信心呢?

我认为,要重新定义民营经济的地位。我们

经常看教科书或一些文件,告诉我们,中国有两种企业,一种叫国有企业,必须在关系到国计民生的支柱型产业中占主导地位;一种叫民营企业,起到积极性的配合作用。

但在2018年,今天中国信息化、互联网革命已经20年了,所谓的关系到国计民生的支柱型产业,要被重新定义。

我们的国有企业在工业革命时代的支柱型产业(比如电力、金融、能源、通信、一级土地开发)领域,它们就是基础,掌握了渡口。在信息化革命的今天,支柱型产业出现了信息资讯、电子商务、货物流通、生活服务、移动支付、房地产。是不是我们每个人今天不可或缺的基础设施?

这说明,在今天旧基础设施和新基础设施并存的环境下,国有企业和民营企业已经不再是主、配角作用,他们是双主角景象。如果这个历史定位不能被确定的话,客观上讲,中国2700万民营企业的信心很难被真正唤醒。这是改革开放到今天,要出现的一次新的认知升级。

悬念 3:是不是出现了“消费降级”?

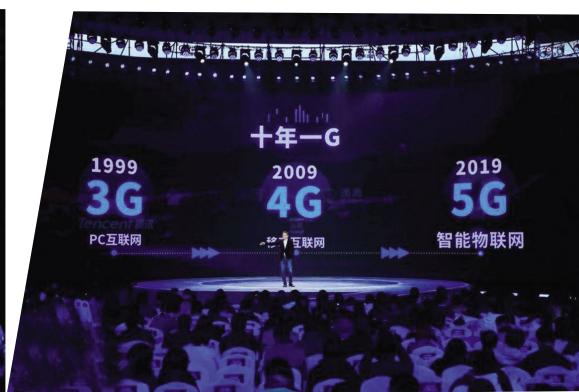
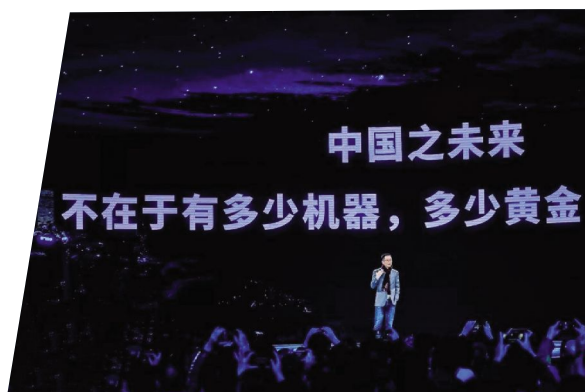
过去一年,拼多多、趣头条、微商这三个名词经常被讨论,透过这些品牌,很多人说出现了消费降级。

其实,我认为今天出现的真实情况是“消费分级”,拼多多和趣头条在2018年的火爆,其实是两个红利带来的结果,第一个红利是智能手机大规模下沉到四五线城市以及乡镇,另一个红利是社交红利,在平台流量被吃光的情况下,社交工具成为私域环境里一个新的信用基础。

这并不意味着消费降级,只能说明消费圈层分化越来越明显,层次变得越来越多。

悬念 4:房地产会不会崩盘?

2018年中国拿地最多的公司万科在9月份





会议上写了一个词叫:活下去。很多人嘲笑说,万科活不下去了。

另外一个真实的数据,过去一年全国70大城市的房价,拿到数据之后我也吃了一惊,房价下降的城市只有3个(北京、上海和厦门),其余67个城市都出现了不同程度的上升。

2019年,房地产行业将出现非常纠结的局面,在大规模的人民币增发和居民消费恐慌下,不动产仍然是非常大的承载物。房地产政策的波动将成为我们看宏观经济的一个非常重要的指标。

悬念5:创业还会不会继续热下去?

为了回答这个问题,我专门找了一家企业——优客工场,要了一组数据,最多的创业企业在哪里?软件信息技术服务业,最少的是制造业领域。今天创业为什么降温呢?因为移动互联网的红利已经吃完了。

未来我们希望看到更多的制造业公司,这就是制造业2.0可能会发生的情况。新制造需要很多软件信息技术、文创、工业设计,帮助我们变成新的经济。未来没有所谓的传统产业,所有的产业都跟新经济有关。

关于2019年, 我们继续做一些“危险”的预言

1. 信心之年,经济待暖

不出意外的话,2019年上半年仍会延续一个比较寒冷的状况,下半年会怎么样呢?仍存在巨大的不确定性。为了回答这个问题,我专门请了30个研究宏观经济的朋友们,向他们提了三个问题:怎么看明年的宏观经济、怎么看明年的资本市场、怎么看明年的中美贸易。

他们给了我答案,我将之生成了一些数据。那么这些数据告诉我们什么?明年的经济大概率比较艰难。虽然隧道里透出了微光,但朋友们,2019

年上半年,大概率现金为王。

2. 基建扩容,警惕物价

我们简单算了一下在过去4个月里面,各省基建投资计划,加起来大约是4万亿,把配套资金加一起和2013年差不多,大概10万亿左右规模。如果这一轮的经济危机继续通过基础设施建设,而不是通过制度创新激活民营经济,那么经济复苏可能会以一种物价膨胀的方式实现。

所以,2019年是需要我们非常警惕的一年。从宏观层面看,这条隧道还是比较长的。

3. 制造升级拐点出现

讲几个好消息吧。2014年开始,我觉得中国制造发生了非常多的变化。

我看到技术驱动成为一种新的能力,消费者也喜欢买单;同时定制成为一种趋势,只有定制以后,它的生产成本之外会增加一个情感成本,情感成本是柔性的,这会让我们产品摆脱成本优势。

我还看到很多公司把硬件和软件结合,提供的是一套解决方案。然后各个行业出现了大规模跨界,再然后我们看到了头部效应,那些体积比较弱的企业,在未来3年内日子仍然会非常非常非常难过。这一轮危机会淘汰一大批企业,使一些头部公司的品牌能力、制造能力、渠道能力进一步加强。

4. “物美价廉”消费观逐渐被抛弃

这几年出现了一些前所未有的消费变化:

第一,本土苏醒。今天的90后天生本土意识非常强。

第二,颜值迭代。你今天去商场买衣服买鞋,并不意味着你缺,而是因为你认同它的文化符号和审美追求。

第三,物美价平。过去我们一直被“物美价廉”误导,当物美价廉成为一种消费哲学,这个市场上没人愿意为你的技术创新买单,他们只为便宜买单。最近这几年,我们买东西先看喜不喜欢,“物美价廉”逐渐被主流消费观抛弃。

第四,细分为王。一方面头部企业越来越集中,一方面细分市场越来越大,“大而强”和“小而美”同时存在,将成为未来中国市场的一大景象。

5. 社交圈层会员风行

一个中国排名第三的社交视频网站B站,你



要成为它的会员，需要在 120 分钟内回答 100 个问题。我曾经想上 B 站看看年轻人都在想什么，看到这些问题，我就想：算了吧。我无法理解，只能谅解。

这说明什么？圈层化已经变得越来越严重，B 站通过 100 道问题拒绝了我。

2019 年会出现三个商业模式创新：

圈层社交。今天我们做一个产品千万别想卖给所有人。

私域电商。2017 年形成的私域社交流量，会在 2019 年呈现井喷，因为平台流量越来越贵，企业通过平台获得消费者的成本越来越高。

会员制。获得有效用户的成本越来越高，怎么办呢？我需要用心长期的经营他，让他和我产生重复的交易行为。

这三点是相互勾连的商业变化，所以我认为，会员制将成为 2019 年最流行的消费者关系模式。

6. 车业突变，5G 来袭

1978 年中国一年的汽车销量只有 10 万，2009 年中国汽车销量历史性地超越了美国，2017 年中国汽车的销量达到 2887 万量，但是 2018 年开始停滞，高端车开始下滑，这意味着什么？过去一百年，制造业的“皇冠产业”到了 2019 年将出现产业周期的新拐点，进入了新能源汽车和无人驾驶汽车的新周期，车业在 2019 年会发生新的突变。

同时 5G 要来了！大家看全球化的信息革命怎么发生的？1999 年 3G 诞生，PC 互联网到来，BAT 就是 3G 的结果；2009 年出现了 4G，催化了移动互联网，TMD 就是 4G 的结果；2019 年新的红利开始了。

如果说 3G 和 4G 改变人和信息的关系，5G 会改变什么？下面是高通给我们的预测：5G 将改造精细农业、灵活制造、智能物流、无人驾驶、协作工作空间、无人机运输、沉浸式娱乐、可持续发展的社会等等。

所以，未来的 10 年在技术的意义上，仍然让我们非常好奇，所有的行业都在发生着全新的变化。

国运即人运

有一个怎样的国家，就有一个怎样的人民，有怎样的人民，就有怎样的国家。

这个国家好还是不好，明天在哪里？其实不在于我们有多少机器、黄金和高楼，而在于我们每一代有怎样的人。如果一个时代的机遇属于年轻人，那么就是国运所在！

如果一个时代，让你觉得不适、焦虑和充满危机，惶惶不可终日，说明什么呢？说明它是一个正在激变的大时代。

2008 前，智能手机、人脸识别、3D 打印、4G、无人车间这些技术都不存在，也没人跟你谈云计算、新能源汽车和柔性化生产线。

2008 年，全球十大手机品牌里面，四个欧洲的，两个美国的，两个韩国的，两个日本的；2018 年，全球十大手机品牌里面，一个美国的，两个韩国的，七个中国的。

我们这一代人，是不是比上一代人更值得信任？这个问题没有确定的答案，我们必须做过一些事情才能让我们这一代人值得信任。我们要问自己：我们是不是仍然有背叛前辈的勇气？我们是不是仍然有时刻归零的心态？我们是不是仍然有拥抱世界的热情？

2017 年日本卖得最好的一本书叫《低欲望社会》，如果一个国家变成低欲望社会，那就意味着风平浪静，什么机会都没有了。今天在日本没有人创业，创业的有两种，一种是被老板开除了，一种是离婚了。

如果你到北京、上海，到杭州的咖啡馆，按住几个年轻人，问他们在干什么，十个里面七个在谈创业和写 PPT。只要咖啡馆里还有人在写 PPT，只要中国的企业家们还在休息室开私董会，这个国家就有希望。再大的危机，我们都跨得过去。因为机会还属于我们。



阿里达摩院:2019 十大科技趋势

阿里巴巴达摩院发布“2019 十大科技趋势”,内容涵盖了智能城市、AI 芯片、机器学习、5G 应用、自动驾驶、生物识别技术、区块链、数据安全等各个方面。“智能革命”将是 2019 年的关键词,其中 AI 芯片、机器智能仍将是未来一年的热点。



信息革命、移动互联网革命尚未落幕,智能革命又像一头大象一样撞进人类的生活,激荡着整个世界。任何足够先进的科技,初看都与魔法无异,但魔法背后是对规律和趋势的洞悉。我们希望,在魔法抵达之前,让科技演进的脉搏清晰可见。

趋势 1:

城市实时仿真成可能,智能城市诞生

城市公共基础设施的感知数据与城市实时脉动数据流将汇聚到大计算平台上,算力与算法发展将推动视频等非结构化信息与其他结构化信息实时融合,城市实时仿真成为可能,城市局部智能将升级为全局智能,未来会出现更多的力量进行城市大脑技术和应用的研究,实体城市之上将诞生全时空感知、全要素联动、全周期迭代的智能城市,大大推动城市治理水平优化提升,预计在新的一年里,中国会有越来越多城市具有大脑。

趋势 2:

语音 AI 在特定领域通过图灵测试

随着端云一体语音交互模组的标准化、低成

本化,会说话的公共设施会越来越多,未来每一个空间都至少会有一个可以进行语音交互的触点。随着智能语音技术的提升,移动设备上的实时语音生成与真人语音可能将无法区分,甚至在一些特定对话中通过图灵测试。针对这一领域的规则甚至法律会逐步建立,引导行业走向规范化。

趋势 3:

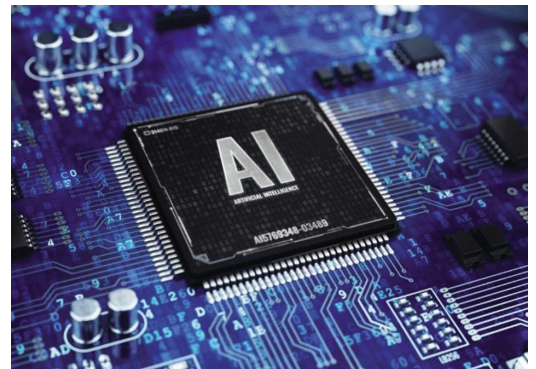
AI 专用芯片将挑战 GPU 的绝对统治地位

当下数据中心的 AI 训练场景下,计算和存储之间数据搬移已成为瓶颈,新一代的基于 3D 堆叠存储技术的 AI 芯片架构已经成为趋势。AI 芯片中数据带宽的需求会进一步推动 3D 堆叠存储芯片在 AI 训练芯片中的普遍应用。而类脑计算芯片也会在寻找更合适的应用中进一步推动其发展。在数据中心的训练场景,AI 专用芯片将挑战 GPU 的绝对统治地位。真正能充分体现 Domain Specific 的 AI 芯片架构还是会更多地体现在诸多边缘场景。

趋势 4:

超大规模图神经网络将赋予机器常识

单纯的深度学习已经成熟,而结合了深度学习的图神经网络将端到端学习与归纳推理相结合,有望解决深度学习无法处理的关系推理、可解释性等一系列问题。强大的图神经网络将会类似





于由神经元等节点所形成网络的人的大脑,机器有望成为具备常识,具有理解、认知能力的 AI。

趋势 5: 计算体系结构将被重构

无论是数据中心或者边缘计算场景,计算体系将被重构。未来的计算、存储、网络不仅要满足人工智能对高通量计算力的需求,也要满足物联网场景对低功耗的需求。基于 FPGA、GPU、ASIC 等计算芯片的异构计算架构,以及新型存储器件的出现,已经为传统计算架构的演进拉开了序幕。从过去以 CPU 为核心的通用计算而走向由应用驱动和技术驱动所带来的 Domain-specific 体系结构的颠覆性改变,将加速人工智能甚至是量子计算黄金时代的到来。

趋势 6: 5G 网络催生全新应用场景

第五代移动通信技术将使移动带宽大幅度增强,提供近百倍于 4G 的峰值速率,促进基于 4K/8K 超高清视频、AR/VR 等沉浸式交互模式的逐步成熟。连接能力将增强至百亿级,带来海量的机器类通信及连接的深度融合。网络向云化、软件化演进,网络可切片成多个相互独立、平行的虚拟子网络,为不同应用提供虚拟专属网络,加上高可靠、低时延、大容量的网络能力,将使车路协同、工业互联网等领域获得全新的技术赋能。

趋势 7: 数字身份将成为第二张身份证

生物识别技术正逐渐成熟并进入大规模应用阶段。随着 3D 传感器的快速普及、多种生物特征的融合,每个设备都能更聪明地“看”和“听”。生物识别和活体技术也将重塑身份识别和认证,数字身份将成为人的第二张身份证。从手机解

锁、小区门禁到餐厅吃饭、超市收银,再到高铁进站、机场安检以及医院看病,靠脸走遍天下的时代正在加速到来。

趋势 8: 自动驾驶进入冷静发展期

单纯依靠“单车智能”的方式革新汽车,在很长一段时间内无法实现终极的无人驾驶,但并不意味着自动驾驶完全进入寒冬。车路协同技术路线,会加快无人驾驶的到来。在未来 2-3 年内,以物流、运输等限定场景为代表的自动驾驶商业化应用会迎来新的进展,例如固定线路公交、无人配送、园区微循环等商用场景将快速落地。

趋势 9:

区块链回归理性,商业化应用加速

在各行业数字化的进程中,物联网技术将支撑链下世界和链上数据的可信映射,区块链技术将促进可信数据在流转路径上的重组和优化,从而提高流转和协同的效率。在跨境汇款,供应链金融,电子票据和司法存证等众多场景中,区块链将开始融入我们的日常生活。随着“链接”价值的体现,分层架构和跨链互联将成为区块链规模化的技术基础。区块链领域将从过度狂热和过度悲观回归理性,商业化应用有望加速落地。

趋势 10: 数据安全保护技术加速涌现

各国政府都会趋向于推出更加严厉的数据安全政策法规,企业将在个人数据隐私保护上投入更多力量。未来几年,黑客、黑产攻击不会停止,但数据安全保护技术将加码推出。跨系统的数据追踪溯源相关的技术,比如水印技术,数据资产保护的技术以及面向强对抗的高级反爬虫技术等将得到更加广泛应用。



2019 年最适合创业的七个行业

文 / 谈心

阿里达摩院指出的十大科技趋势内容涵盖虽广,但对于创业者而言,这个面还可以更广。选择一个好的创业领域很重要,有一句话更直白,不要在泰坦尼克号上争头等舱。也即,首先你得有个好点子。



近期,美国 Inc 杂志通过最新数据,并与行业专家交流,总结出了 2019 年七个前景趋势看好的行业,供国内创业者参考。

电动滑板车服务

E-bike、E-scooter 这几年在国外发展势头十分凶猛。根据联合国经济和社会事务部的数据,到 2030 年,预计将有超过 60% 的世界人口生活在城市地区;截止 2018 年,这一比例为 55%。一场城市交通革命正在为制造电动滑板车的初创公司创造机会,共享电动滑板车和共享单车成为传统地面交通和公共交通的一种替代方式而受到欢迎。

热门理由:骑电动助力自行车、电动滑板车出行既方便又有趣。据报道,福特在 2018 年 11 月斥资 1 亿美元收购了电动滑板车初创公司 Spin,此举提升了该行业的公众认知度。

所需技能:电动滑板车运输设备提供商需要了解小型电池制造业的最新技术,同时,需要构建软件来跟踪这些设备,并管理订阅服务。

进入壁垒:大规模制造共享电动滑板车需要大量的资本投资。

缺点:解决电动滑板车和电动自行车法律标

准的建议都在完善中。

竞争对手:商业咨询公司 Frost & Sullivan 预计,到 2020 年,150 多款电动滑板车将面市。

主要玩家:Bird 和 Lime 等领先的共享电动滑板车服务提供商已布局 100 多个城市。

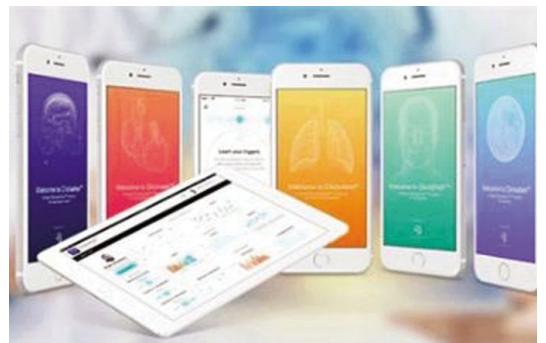
增长:根据 CB Insights 的数据,在 2018 年前 10 个月里,全球投资者向共享单车和共享电动滑板车公司投入了 37 亿美元,高于 2017 年全年的 28 亿美元和 2016 年的 3.43 亿美元。咨询公司 Navigant Research 预计,到 2025 年,全球 E-bike 收入将从 2016 年的 157 亿美元增至 243 亿美元。

数字医疗

这些年,医疗行业始终是投资热门,比如数字医疗。简单来看,数字医疗就是把现代计算机技术、信息技术应用于整个医疗过程的,一种新型的现代化医疗方式。对于创业公司而言,这一新的医学类别是一个创造减少患者对药物依赖疗法的机会。

热门理由:数字医疗可以解决未满足的医疗需求。市场上或正在开发的产品包括改善哮喘和慢性阻塞性肺病的软件程序,作为药物滥用门诊治疗的辅助手段,以及治疗小儿多动症和抑郁症。

所需技能:初创公司需要能够创造从移动应用程序到交互式数字化的软件产品,并能在医疗保健行业的监管环境中游刃有余。





进入壁垒:通过食品药品监督管理局的测试以证明其有效性是初创公司的一个重大障碍。

缺点:虽然医生可能会开出数字疗法的处方,但保险公司是否会涵盖这些疗法还有待观察。如何给数字医疗产品定价也存在不确定性。

竞争:仅在 2018 年,美国食品药品监督管理局就批准了大约 30 款数字医疗应用产品。

主要玩家:Click Therapeutics 最近从制药巨头赛诺菲(Sanofi)筹资了 1700 万美元,并在用于治疗抑郁症和帮助人们戒烟的应用程序的早期试验中取得了令人鼓舞的成果。

增长:根据商业咨询公司 Frost & Sullivan 的数据,美国数字医疗市场在 2017 年价值 8.89 亿美元,预计到 2023 年将达到 44.2 亿美元。

CBD 产品

快节奏的生活,忙碌的工作和复杂的人际关系时常让我们感到沮丧和疲惫。为了减轻压力,有些人转向香烟或烟草放松。对美国人来说,CBD 产品具有抗焦虑、消炎和止痛的效果,是他们的选择之一。提供 CBD(大麻二酚)产品的公司拥有巨大的机会。

流行理由:CBD 在很多产品中都有出现,包括油、乳液、肥皂和美容产品。最新的细分市场是食品和饮料行业,企业将其添加到零食、咖啡、冰淇淋和鸡尾酒中。根据零售制造商 Kind 关于 2019 年食品趋势的报告,预计到 2020 年,CBD 还会添加进酸奶、汤甚至沙拉酱。

所需技能:关于大麻植物和 CBD 科学的强大知识基础至关重要。虽然企业家从事食品和饮料、健康和保健,或是美容和个人护理等不同行业,所需的技能也不同,但强大的营销能力对于任何希望在竞争中脱颖而出的新进入者来说都

是至关重要的。

进入壁垒:由于新品牌的高度集中,在零售商处找到货位将是一个挑战。

缺点:CBD 产品在有的国家并不是合法的,美国大约有 47 个州和波多黎各和华盛顿 2 个特区已通过允许使用 CBD 的法律。2018 年,美国农业法案的通过预估 CBD 将在所有 50 个州合法化,这可能会引来自大公司的竞争,让初创公司更难进入。

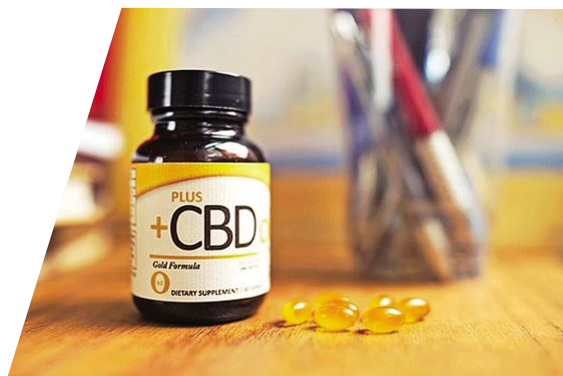
竞争:考虑到 5 年前 CBD 还没有作为产品类别存在,竞争正在迅速升温,数百家 CBD 公司提供数千种产品。

主要玩家:总部位于科罗拉多州的 CBD 油生产商 Charlotte's Web Holdings,报告显示 2017 年实现收入 4000 万美元,2018 年第三季度实现收入近 1800 万美元,同比增长 57%。总部位于内华达州的 CV Sciences 公司正在开发一种针对多种病症的合成 CBD 药物。据报道,该公司 2017 年的销售额超过 2000 万美元,比 2016 年增长了 87%。

增长:根据专门研究大麻行业的分析公司 New Frontier Data 的最新报告,2017 年美国 CBD 行业增长了近 40%,达到 3.67 亿美元。预计 2018 年市场将达到 5 亿美元,到 2022 年达到 19.1 亿美元。投资公司 Canaccord Genuity 的分析师估计,到 2022 年,仅 CBD 饮料在美国的市场就将达到 2.6 亿美元。

个性化营养

对健康饮食没有一刀切的方法,这就是为什么有些人比其他更容易在某些方案上增加体重。获取你的基因蓝图可以帮助你准确地了解你的身体最佳状态,这也为初创公司创造了机会,



帮助消费者做出定制的,由数据驱动的“关于吃什么”的决定。

热门理由:根据发表在《科学》杂志上的一项研究,全球约有 1500 万人接受了基因检测,并且随着医疗行业的许多领域将重点从治疗转向预防,个性化营养正在成为预防疾病的最佳方法之一。

所需技能:个性化营养公司 Habit 的创始人 Neil Grimmer 表示,创业公司应该具备食品和营养学的背景,最好具备人体生物学、运动生理学、生命科学或行为心理学方面的专业知识。

进入壁垒:对于一家早期的创业公司,将营养、人类生物学和行为心理学的核心要素整合在一起,可能需要大量的资本投资,比如聘请注册营养师。

缺点:在美国纽约、新泽西和罗德岛等州的卫生部禁止销售某些直接面向消费者的诊断测试。

竞争:目前,市场上已有十多家个性化营养公司使用家庭工具测试包、问卷或可穿戴设备来跟踪健康数据。

主要玩家:在 2018 年 11 月,科学健康公司 Arivale 推出了一款名为“Food Therapy”的营养师按需应用程序,用户可以在五分钟内从注册营养师和认证营养师那里获得所有营养和健康问题的答案。2017 年 4 月,Family Tree DNA 与基于 DNA 的健康个性化服务公司 Vitagene 合作,为 Family Tree DNA 客户提供了价值 49 美元的营养、运动和补充产品。

增长:根据 Energias Market Research,全球基因检测市场预计将从 2018 年的 95 亿美元增长到 2024 年的 191 亿美元。管理咨询公司 Oliver Wyman 的一项分析显示,预计到 2020 年,更广泛的个性化健康产业将成为一个价值 6000 亿美元的市场。

婴儿科技

人们口袋里的电脑,手腕上的健康追踪器,可以检测自己的身体状况。对技术解决方案的需求现在扩展到更脆弱的一类人:婴儿。这个行业的初创公司正在为生育跟踪、母乳喂养甚至让婴儿睡觉等创造创新的解决方案。

热门理由:随着技术成本的降低,无论是创始人还是客户,集成新产品变得越来越容易。目前帮助人们怀孕和跟踪生育的解决方案的开发有所增加,所以接下来会出现旨在照顾婴儿的创新也就不足为奇了。

所需技能:创始人必须了解他们想要接触的目标群体,以及他们能结合技术技能和营销专长提供给这类群体什么。

进入壁垒:尽管对婴儿科技产品有需求,但资金可能很难获得,该行业的初创企业尚未吸引到大量的风险资本。

缺点:该行业的生存需要公司不断改进现有的产品,或者为儿童保育的不同阶段发明新产品,以便与消费者家庭建立长期的关系。

竞争:根据 IBISWorld 的数据,其中四家最大的公司约占在线婴儿用品行业销售额的 40%,其余的属于小公司和自营企业。然而,IBISWorld 在其行业报告中并未将婴儿科技产品与普通婴儿产品区分开。这一领域的竞争并不激烈,但在婴儿护理领域,初创公司可以瞄准许多不同的细分领域。

主要玩家:这个领域的顶级创业公司包括生产免提吸乳器的制造商 Willow 和销售排卵追踪手环的 Ava。

增长:IBISWorld 预计,美国在线婴儿产品市场将继续增长,到 2022 年将实现 97 亿美元的收入,高于 2018 年的 74 亿美元。

自拍服务

通常,参加会议、工作聚会或婚礼,最后,都会来张集体照。你会看到专门的摄像师在一群人前面不停吆喝以确保拍摄恰到好处。现在,出现一种新式照相亭,并不需要拍照者把自己努力塞进固定的框架里。它们高度技术化且操作简单,可以让拍照者更好地控制自己的镜头,让更多的人融入照片中,这意味着它们非常适合作为纪念品或活动的社交推广机会。





热门理由:人们希望用照片和视频记录生活,以便在社交媒体上分享。

所需技能:创业者必须精通技术,并且对软件有深刻的理解,可以轻松地将图片或视频直接发送给用户或他们的社交媒体平台。

进入壁垒:为这个行业构建硬件是很棘手的。除了要求公司维持实际库存外,摄像机设备必须高度可靠,因为它通常用于一次性活动。

缺点:初创公司可能很难让他们的软件容易使用,大多数客户将是第一次使用它。

竞争对手:这个领域有很多创业公司。一些公司正在构建硬件和软件解决方案,而另一些公司则专注于一个方面或许可必要的平台。

主要玩家:Simple Booth 既生产软件也生产硬件,其中包括一个被两位创始人称为“the halo”的相机平台。其他著名的公司包括 Curator and Snappie。

增长:这是一个崭新的、不断增长的类别,目前还没有关于其市场价值的可靠统计数据。但从这一行业的初创公司正看到巨额收入和资金的增加:例如,Simple Booth 2017 年创造了 330 万美元的收入,Pixelated 则获得了 50 万美元的种子轮融资。根据 IBISWorld 的数据,2018 年,美国整个摄影行业的价值为 106 亿美元,到 2022 年有望增长到 112 亿美元。

休闲商务装

自从运动休闲风引发了一场时尚革命,越来越多的服装品牌开始将运动服饰和成衣相融合,生产适合办公室穿着的服装,比如系扣领衬衫和便裤,具有与运动服相同的舒适度和耐用性。

热门理由:根据 CB Insights 的说法,消费者对融合了舒适性与时尚元素的衣服非常感兴趣,这能让职场人可以直接穿着这些服饰从办公室到健身房。

所需技能:这个行业的创业者需要对时尚趋势和价格点敏感。考虑可持续性也很重要,因为千禧一代和其他年轻消费者更愿意消费那些采用环保和社会责任做法的公司的产品。

进入壁垒:目前这个行业可谓“杂乱无章”,折扣零售商和高端品牌设计师都在兜售这类服装。

缺点:分销可能是创业者进入这个行业面临的巨大挑战之一。随着越来越多的大品牌选择“To C”运营模式,它们正在削减成本,并将节省下来的成本转嫁给消费者。这意味着,只专注销售休闲商务装的初创企业可能很难吸引到消费者。

竞争:因为很多零售公司正在从运动休闲向工作休闲过渡,创业公司将与许多知名品牌展开竞争。

主要玩家:ADAY、Ministry of Supply、Lululemon 和 Mizzen + Main 都是该行业的知名品牌。

增长:这是一个蓬勃发展的领域,关于它的市场价值的统计数据很少。然而,一个增长的迹象是,该行业的初创公司很受资本的青睐:男士服装初创品牌 Ministry of Supply 自 2012 年共融资 1000 万美元,创立于 2012 年的互联网男装品牌 Mizzen + Main 融资 400 万美元,ADAY 融资 300 万美元。

2019年,跟着这份负面清单去创业

文 / 刘传

发改委表态:在市场准入负面清单之外,不得对民营企业设置不合理或歧视性的准入条件,不得采取额外的准入管制措施。

当前,我国正推动深化“放管服”改革,促进政府职能转变,推进国家治理体系和治理能力现代化。为构建统一开放、竞争有序的现代市场体系,最大限度破除市场准入壁垒,消除各种隐性市场准入限制,党中央、国务院决定建立市场准入负面清单制度,对于市场准入负面清单以外的行业、领域、业务等,各类市场主体皆可依法平等进入。

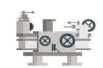


禁止准入类 >>> 对禁止准入事项,市场主体不得进入,行政机关不予审批、核准,不得办理有关手续。



法律、法规、国务院决定等明确设立且与市场准入相关的禁止性规定

- ⊗ 法律、法规、国务院决定等明确设立,且与市场准入相关的禁止性规定



国家产业政策明令淘汰和限制的产品、技术、工艺、设备及行为

- ⊗ 《产业结构调整指导目录》中的淘汰类项目,禁止投资;限制类项目,禁止新建



禁止违规开展金融相关经营活动

- ⊗ 非金融机构、不从事金融活动的企业,在注册名称和经营范围中不得使用“银行”“保险(保险公司、保险资产管理公司、保险集团公司、自保公司、相互保险组织)”“信托公司”“财务公司”“金融租赁”“汽车金融”“货币经纪”“消费金融”“融资担保”“典当”“征信”“交易所”等与金融相关的字样
- ⊗ 非金融机构、不从事金融活动的企业,在注册名称和经营范围中原则上不得使用“融资租赁”“商业保理”“小额贷款”“金融”“资产管理”“理财”“网贷”“网络借贷”“P2P”“互联网保险”“支付”“外汇(汇兑、结售汇、货币兑换)”等与金融相关的字样。凡在名称和经营范围中选择使用上述字样的企业(包括存量企业),市场监管部门将注册信息及时告知金融监管部门,金融监管部门、市场监管部门予以持续关注,并列入重点监管对象



禁止违规开展互联网相关经营活动

- ⊗ 《互联网市场准入禁止许可目录》中的有关禁止类措施:
 - ★禁止个人在互联网上发布危险物品信息;禁止任何单位和个人在互联网上发布危险物品制造方法的信息;禁止危险物品从业单位在本单位网站以外的互联网应用服务中发布危险物品信息及建立相关链接
- ⊗ 网络借贷信息中介机构不得提供增值服务,不得直接或间接归集资金,不得非法集资,不得损害国家利益和社会公共利益。网络借贷信息中介机构不得从事或者接受委托从事下列活动:
 - (一) 为自身或变相为自身融资;
 - (二) 直接或间接接受、归集出借人的资金;
 - (三) 直接或变相向出借人提供担保或者承诺保本保息;
 - (四) 自行或委托、授权第三方在互联网、固定电话、移动电话等电子渠道以外的物理场所进行宣传或推介融资项目;
 - (五) 发放贷款,但法律法规另有规定的除外;
 - (六) 将融资项目的期限进行拆分;
 - (七) 自行或委托理财等金融产品募集资金,代销银行理财、券商资管、基金、保险或信托产品等金融产品;
 - (八) 开展资产证券化业务或变相以打包资产、证券化资产、信托资产、基金份额等形式的数据转让行为;
 - (九) 除法律法规和网络借贷有关监管规定允许外,与其他机构投资、代理销售、经纪等业务进行任何形式的混合、捆绑、代理;
 - (十) 虚构、夸大融资项目的真实性、收益前景,隐瞒融资项目的还款及风险,以软文广告或其他形式夸大宣传或促销等,捏造、散布虚假信息或完整信息损害他人商业信誉,误导出借人或借款人;
 - (十一) 向借款用途为投资股票、场外配资、期货合约、结构化产品及其他衍生品等高风险的融资提供信息中介服务;
 - (十二) 从事股权众筹业务;
 - (十三) 法律法规、网络借贷有关监管规定禁止的其他活动
- ⊗ 特殊医学用途配方食品中特定全营养配方食品不得进行网络交易
- ⊗ 药品生产、经营企业不得违反规定采用邮寄、互联网交易等方式直接向公众销售处方药
- ⊗ 非公有资本不得介入互联网新闻信息采编业务

市场准入负面清单

2018年12月25日,国家发展改革委、商务部发布《市场准入负面清单(2018年版)》,标志着我国全面实施市场准入负面清单制度。以后,负面清单以外的行业和领域,各类市场主体皆可依法平等进入。

这是一份最全面的清单,首次将《产业结构调整指导目录》《政府核准的投资项目目录》及《互联网行业市场准入禁止许可目录》通通纳入清单,被视为一项重大的制度创新,真正实现市场“非禁即入”。

与此同时,国家发改委就全面实施市场准入负面清单有关情况举行发布会,会上明确表态:在市场准入负面清单之外,不得对民营企业设置不合理或歧视性的准入条件,不得采取额外的准入管制措施。

禁止准入类:金融圈和互联网圈影响大

总体来看,此次清单主体包括“禁止准入类”和“许可准入类”两大类,共151个事项、581条具体管理措施。

其中,“禁止准入类”对金融圈的影响甚大,文件中明确列明了禁止违规开展金融相关经营活动。

1、非金融机构、不从事金融活动的企业,在注册名称和经营范围中不得使用“银行”“保险(保险公司、保险资产管理公司、保险集团公司、自保公司、相互保险组织)”“信托公司”“财务公司”“金融租赁”“汽车金融”“货币经纪”“消费金融”“融资担保”“典当”“征信”“交易所”等与金融相关的字样。

2、非金融机构、不从事金融活动的企业,在注册名称和经营范围中原则上不得使用“融资租赁”“商业保理”“小额贷款”“金融”“资产管理”“理财”“网贷”“网络借贷”“P2P”“互联网保险”“支付”“外汇(汇兑、结售汇、货币兑换)”等与金融相关的字样。凡在名称和经营范围中选择使用上述字样的企



业(包括存量企业),市场监管部门将注册信息及时告知金融管理部门,金融管理部门、市场监管部门予以持续关注,并列入重点监管对象。

此外,清单还列明了禁止违规开展互联网相关经营活动,尤其强调了网络借贷信息中介机构不得从事或者接受委托从事下列活动:

此外,清单还列明了禁止违规开展互联网相关经营活动,尤其强调了网络借贷信息中介机构不得从事或者接受委托从事下列活动:(一)为自身或变相为自身融资;(二)直接或间接接受、归集出借人的资金;(三)直接或变相向出借人提供担保或者承诺保本保息;(四)自行或委托、授权第三方在互联网、固定电话、移动电话等电子渠道以外的物理场所进行宣传或推介融资项目;(五)发放贷款,但法律法规另有规定的除外;(六)将融资项目的期限进行拆分;(七)自行发售理财等金融产品募集资金,代销银行理财、券商资管、基金、保险或信托产品等金融产品……等等。

许可准入类:

18个行业投资人要注意

而备受关注的“许可准入类”也揭开了神秘的面纱:事项共147项,涉及国民经济行业中的大部分领域,包括《政府核准的投资项目目录》事项10项;《互联网市场准入禁止许可目录》事项6项。

对于一些热门而有争议的行业,此次清单作了明确说明。比如信息传输、软件和信息技术服务业,其中规定:未获得许可,不得经营电信业务、建设和使用电信网络或使用通信资源。

具体内容为:经营电信业务,必须依照相关条例的规定取得国务院信息产业

主管部门或者省、自治区、直辖市电信管理机构颁发的电信业务经营许可证。运用新技术试办《电信业务分类目录》未列出的新型电信业务的,应当向省、自治区、直辖市电信管理机构备案。全国性信息网络工程或者国家规定限额以上建设项目的公用电信网、专用电信网、广播电视传输网建设审核。互联网域名根服务器设置及其运行机构和注册管理机构、域名注册服务机构的设立审批。

此外,还有一条规定引发VC/PE机构关注:超过股比限制,非公有资本不得投资新闻传媒领域特定业务。对此,文件中更详细的描述是——非公有资本参股有线电视分配网建设和经营股比限制;新闻媒体融资批准及控股权限制。转制为企业的出版社、报刊社等,要坚持国有独资或国有文化企业控股下的国有多元。此类企业上市后,要坚持国有资本绝对控股。

而农业领域在“许可准入类”上也作了明确安排。其中,未获得许可,不得从事农林转基因生物的研究、生产、加工和进口,包括农业转基因生物入境许可、农业转基因生物生产与加工许可、从事农业转基因生物研究、试验应报告或经过批准、开展林木转基因工程活动审批。

众所周知,农作物种业是国家战略性新兴产业基础性核心产业,是保障国家粮食安全的根本。2018年6月,发展改革委、商务部曾发布《外商投资准入特别管理措施(负面清单)(2018年版)》和《自由贸易试验区外商投资准入特别管理措施(负面清单)(2018年版)》,进一步扩大种业对外开放,大幅放宽种业外商投资准入限制。

此事一度闹得沸沸扬扬。据《农民日报》报道,后来,农业农村部有关负责人

表示,根据《种子法》和外商投资等有关法律法规的规定,外商投资玉米、小麦种业领域,须进行准入许可;稻、大豆种业禁止外商投资,暂不受理申请。同时,外商投资种业企业从事种子生产经营活动,无论是玉米、小麦还是其他作物,皆需办理《农作物种子生产经营许可证》,许可证申请由省级农业主管部门受理审核,报农业农村部核发。

市场准入 VS 外商投资负面清单

此次市场准入负面清单(2018年版)选在西方隆重的传统节日——圣诞节公布,不难让人想起了2018年6月发布的《外商投资准入特别管理措施(负面清单)(2018年版)》。

在发布会上,国家发改委体改司司长徐善长将这两者进行了比较。据中新网报道,徐善长介绍,当前,我国对外资采取的是准入前国民待遇加负面清单的管理模式。2018年6月,国家发展改革委、商务部对外发布了《外商投资准入特别管理措施(负面清单)(2018年版)》。

徐善长强调,两个清单各有定位、功能不同。外商投资准入负面清单仅针对境外投资者,属于外商投资管理范畴。市场准入负面清单是适用于境内外投资者的一致性管理措施,是对各类市场主体市场准入管理的统一要求,属于国民待遇的一部分。外商投资准入负面清单之外的领域,按照内外资一致原则实施管理。

此前媒体报道,中美高层级贸易谈判预计重启。因此,有分析认为,美国特朗普政府过去一直批评中国市场不开放,对美资及其他外资企业不公平,而中方今次全面实施负面清单制度,基本实现市场“非禁即入”,客观上有回应美方诉求的效用。

2019年， 决定国家和企业及无数个体命运的一年

文 / 水木然

2019年,将是极其重要的一年!世间万事万物都有规律和节点,这一年不仅将是世界格局的转折点,还将是很多行业生死攸关的转折点,更将是无数普通人逆袭的绝佳之年。三大趋势的节点在这里交汇,必将激荡出精彩的火花。它将直接决定国家和大量企业,乃至无数个人命运。



美国为什么选择在2018年末对华为下手?因为它已经无法面对正在形成的崭新国际经济格局,华为一旦掌控核心科技,必将破坏美国主导的全球产业结构,把它从生物链的最顶端拉下马。

先看行业盛衰

国家盛衰的周期是100年,行业周期是20年。

这个周期非常精准,我们就以房地产和互联网为例做一个探讨:

房地产的真正起点是1998年的住房改革,从此之后房企进入快速发展时代,他们的模式是不断的“拿地建房”,这是大建设的时代,等同于搞基建。

直到现在的2018年,各方都已经明显感觉到这种模式已经走到了尽头,房企开始进入了“盘活存量”和“生活服务”的时代。

房地产从1998年到2018年,基本上经历了一个完整的大周期,下一个时代正在开启。

再看看互联网行业,也是以1998年为起点,

当时四大门户网站成立,互联网进入高速发展时期,随后又孕育了腾讯、阿里巴巴、百度、京东,这是属于大流量的时代,流量主导一切。

直到现在的2018年,各方都明显感觉到流量时代已经过去了,因为流量越来越贵,凡是能拉到线上的都已经被拉过来了,互联网企业开始进入“深挖用户”和“服务实体”的阶段。

互联网从1998年到2018年,也经历了一个完整的大周期,流量主导一切的时代已经告一段落,进入产业互联网时代。

从这两个行业的规律,我们也可以总结出商业变化的趋势:企业千方百计获取客户的时代已经过去了,未来必须拥有一种深度服务客户的能力。

简而言之,之前我们思考的问题是:如何把客户从1000个发展成10000个,乃至100000个。而现在,我们思考的问题是:如何把这1000个客户服务得更加深刻、细致,让他们无法避开我们,并且能让他们自我繁殖。

未来你靠什么立足?

从本质上来讲,未来最贵的东西其实是“人”。

我们之前是不断的吸引客户(人),花钱买客户(人),而今后我们必须拥有一种留住客户(人)的能力。

关键问题来了:靠什么才能留住人?靠什么留住一个人的心?

我们必须明白:人与人之间唯一长久的关系,不是“喜欢”和“被喜欢”,不是“依靠”和“被依靠”,不是“馈赠”和“被馈赠”,而是“成全”与“被成全”,留住一个人的最好办法就是成全他。

未来的企业,营销变得越来越不重要,做好产品和服务才最重要。因为靠噱头吸引别人的,一定会昙花一现;靠施舍吸引别人的,一定会被背叛,谁要是再试图通过某种手段(比如补贴和炒作)来



吸引用户,必然失败。

营销的升级就像恋爱的升级:之前的你,总想花枝招展,只为了让她在人群中多看你一眼;现在的你,需要千锤百炼,让她流连忘返。

如何用你的商品或者服务成全你的客户?这才是企业思考的终极问题。

切记:“流量思维”已不再适用,未来比拼的是“留量思维”。

大真必出大伪

我们不能因为共享单车不行了,就说共享经济不行了;我们不能因为某些平台跑路了,就说P2P不行了;我们不能因为币圈崩塌了,就说区块链不行了,因为大真必出大伪!

越好的东西,越能藏住坏的东西。

每出一个新概念,总会先被一帮骗子利用,再被一帮投机者利用,最后才能轮到一帮热爱它的人坚守。

但时代就像大浪淘沙,历史证明:从来没有摆在眼前闪闪发光的金子,只有被风浪冲刷出来的金子。

同样的道理,我们不能因为看到很多公司倒闭了,看到很多人倒下了,就推测说经济不行了。

因为大破必有大立!

2019年,必然会有一大批人倒下,但我们也要看到,必然也有另外一批人站起来。前人留下的一地鸡毛,往往给坚守者充当了基础设施。

时代进步是允许出现曲折甚至是局部倒退的,倒行逆施者常有之,但是时代前行的大方向却从不会出错,每到关键节点,总有一个转折出现,确保时代向前行。

再看个人财富运势

中国社会最公平的地方在于,它每隔一段时间总会自动出现一次财富重组,就是俗语说的:富不过三代,穷不过三代。

还可以发现:那些后人可以继续发

光发热的家族,往往都是因为传承了爱读书或者某个良好习惯。

所以,中国讲究的不是财富传承,而是文化传承,比如曾国藩用一部家书,确保了整个家族的浓厚的文化氛围,子孙后代昌盛。

所以这两年,我们看到很多之前有钱的人都在散财,因为很多人的发家其实都是投机和变通的产物,甚至是变坏的结果。

凡是出来混,总有一天是要还的。

2018年,我们已经看到了很多投机者倒下去。既然有人倒下就一定有人站起来,2019年什么样的人能站起来?一定是价值创造者!

你只有能创造价值,你才有存在价值。也因此,在中国从来就没有永恒的财富。财富的流动性,确保了中国的稳定性和公平性。

对我们每个人来说,其实根本不需要担心自己没有财富,风水轮流转,财富轮不到你也会轮到你的后代。

在中国只有奋斗才是永恒的。

不忘初心,砥砺前行;但做好事,莫问前程。或许是我们最好的出路。



2019年,是价值回归年!

没有泡沫的啤酒不是好啤酒,但是再好的啤酒,在喝之前也要先澄清一下泡沫,不然喝下去会把自己撑着。

之前,我们为了酿出好啤酒也酿出了很多泡沫,股票、房价、虚拟货币、估值、市值等等,就像一个个泡沫,被我们吹得越来越大。

而2019年,一切虚妄的价值都会被打回原形。放眼全球,现在所有的资产都在跌:A股、房价、港股、美股、油价、黄金、比特币等等,所有的资产,一旦到了价值重塑期都会价值回归。

吹完泡沫后,就可以喝啤酒了!

2019年,是机会最好的一年!

对于个人来说,2019年的股票可以放心买,如今大盘已经在谷底,但是一定要寻找那些货真价实、脚踏实地的公司,只要不是把股市当套利的工具,就一定有价值。

2019年的房子也可以放心买,只要有出租价值的房子,就有升值空间。这个意见适用于刚需或者改善人群,不建议继续炒房,因为这个时候炒房是违背了天道,违背天道必有天惩。

对于投资机构来说,2019年也是抄底的好时机,因为很多泡沫都被吹散了,凡是在2019年还能坚持安稳发展的公司,一定都是好公司。

对于创业者来说,2019年是最有挑战但却是最有希望的一年!因为很多凑热闹的人都在消散,只有对这个行业充满热爱的人在坚持,只要热爱就一定要坚持,坚持下去就一定迎来黎明。

万物凋零之时,也是万物重生之日。

2019年,将是无数人改变命运的绝佳之年!

(综合摘编自《投资界》《新财富》《商业周刊中文版》、创业财经汇、猎聘网、青年投资家俱乐部、投资者网、金错刀、正和岛、华尔街见闻、正商听潮)

汇聚各方英才 助推吉林腾飞

——吉林省科技投资基金有限公司 2018 年度专家论坛

文 / 葛阿婧 郝莹



2018年11月30日,由吉林省科技投资基金有限公司主办的2018年度专家论坛暨企业管理提升班召开,来自吉林省内投资机构、高校团队、科技企业的代表共计二百余人参加了本次论坛。看似短短一天的论坛却为本地企业家们上了一堂很有价值的提升课。

此次论坛上,高手云集,特别邀请到华为公司智慧城市大区总监聂俊宇、清华大学出站博士后闫俊,分别就各自领域的前沿信息做了精彩分享。

论坛上,聂俊宇作为80后代表,他的演讲迎来了阵阵掌声和与会者的共鸣。聂俊宇曾在中电科、赛迪、AMT等多个企业任职,2011年以来,开始专注于智慧城市规划、咨询、战略发展等方面业务,曾带领团队参与“智慧北京”、“智慧海南”、“数字广东”、“数字北京”等规划项目,对国家宏观政策和经济产业发展均具有独到的见解,具有丰富的顶层设计规划经验。

闫俊博士的主旨演讲干货满满。他针对许多现实的案例进行分析,并与与会者做了很好的互动。闫俊博士专注于财经政策的分析与解读,长

期追踪“三高”人士税务筹划、年金保险、退休规划等领域最新进展。具有多年税局稽查、“四大”税务审计实战经验,对实务操作中涉税主体架构安排、中小企业薪福节税方案设计、家庭综合理财及退休规划等业务颇有心得。

此外,本次论坛还邀请了相关专家担任指导嘉宾,并携手特聘讲师共同与参会企业进行交流,并就企业在日常经营中遇到的困难与问题进行深入探讨。

本次论坛的成功举办,为企业获取行业的前沿资讯,提供了一个平台;为企业寻求解决问题的办法,提供了一个途径;从而达到提升吉林省内科技型中小企业管理水平的目的。

当前,市场环境瞬息万变,压力和动力共生,风险与机遇并存。经济下行的压力将长期存在,面对国内经济新常态,作为市场经济中的一员,吉林省科技投资基金有限公司将积极开拓思路,不断完善吉林省科技创业金融服务中心服务职能,更好地为吉林省科技创业人员提供优质的信息服务,为吉林省的科技企业贡献绵薄之力!

聂俊宇：一文读懂大数据在行业中的应用

整理 / 曹雪 郝莹 孟醒 图 / 沙丽莹

2018年11月30日，华为公司智慧城市大区总监聂俊宇受邀参加了由吉林省科技投资基金有限公司举办的“吉林省科技投资基金有限公司2018年度专家论坛暨企业管理提升班”，现场就“大数据在行业中的应用”进行了精彩分享，与科技企业进行了深入交流。

我们自己创造着我们的历史……
我们是在十分确定的前提和条件下进行创造的。其中经济的前提和条件归根到底是决定性的。但是政治等的前提和条件，甚至那些存在于人们头脑中的传统，也起着一定的作用，虽然不是决定性的作用。

——恩格斯《马克思恩格斯选集》

改革开放后中国经济增长模式经历了多次变迁，从亚当斯密模式、凯恩斯模式转变为熊彼特模式，政府在经济中的地位也由经济推动者、经济掌控者、经济主导者逐步转变为经济引领者。

目前我国正处在经济增速换挡期、结构调整阵痛期、前期刺激政策消化期“三期叠加”的关键时期，国际环境变化、人口老龄化提前、资源环境恶化、社会阶层固化、新的城乡壁垒、教育资源配置不公、社会转型压力巨大，拉动我国经济增长的传统动力正在减弱，寻找新的经济增长动力迫在眉睫。大数据经济应运而生。

大数据中的各种关键词，是瞬息万变的时代情绪与能量的动态表达，且在不断更新、重组和孵化。读懂大数据中的关键词，才不会被海量的信息所淹没。

大数据概念从宏观而言，是行业之间海量数据的跨界融合；从微观而言，是行业内部海量数据的深度挖掘。大数

据经济的本质，就是社会经济的离散化解构与重构，是海量数据的价值关联。

大数据经济的价值

在“大数据在行业中的应用”主题演讲中，聂俊宇谈到大数据对于各行业的影响是全方位、颠覆性的，从生产制造、仓储物流、销售渠道、营销方式、客户反馈到设计变更的全生命周期都产生了极大的变化，如何利用数据驱动变革就是大数据的商业价值，也是数字经济发展的的重要意义。

首先，大数据公司是一个较为宽泛的概念，我们目前提到的大数据公司更多的是两种，一种是拥有或者能够获取较大数据为客户服务的公司，另外一种是具有大数据分析利用开发产品的公司。前者逐渐形成了大数据交易中心的模式，通过数据交易体现价值。后者依托为企业提供大数据战略规划、产品设计和开发、大数据利用等维度的应用软件，也成为中国目前炙手可热的一种新兴企业。

无论是哪一种大数据公司，技术都不是最重要的，最重要的是商业操守和商业道德。不能将客户、用户的数据用于自己的私利是大数据行业需要恪守的基本准则。此外，由于数据的敏感性，在进行大数据设计、开发、应用乃至交易的全过程中，都需要注重信息安全。

在数字化背景下，企业要首先明确



华为公司智慧城市大区总监 聂俊宇



自己所处行业的数字化程度以及本企业的数字化阶段,在数字化进程中处于的位置决定了企业的数字化战略方向。企业家应当充分意识到数字化给企业带来的益处,积极的尝试通过数字化对现有的企业组织、文化和思维惯性进行改造,积极鼓励内部的数字化创新,从氛围、文化、应用和战略层面逐一推进数字化,让每个员工参与到数字化进程之中,才是一个企业在数字化时代的创新核心。

众所周知,这些年华为取得的业绩是骄人的,甚至在中国企业史上也是独一无二的。聂俊宇认为华为的成功离不开中国市场,也离不开国内众多客户和用户的支持。狼性文化是一种销售文化,也是华为不断拓展的源泉。“以客户为中心”是华为基本法里最根本的东西。无论是哪个行业,哪个企业,离开了客户的支持,无论技术多么先进,价格多么有竞争力都难逃死亡的命运。华为深深知道客户的重要性,始终强调以客户为中心,从最早的通信设备到现在手机消费品,华为始终保持着让客户满意的主旨,贯穿整个设计、研发、销售和售后全流程,也造就了华为现在的成绩。

华为公司作为国内乃至国际领先的 ICT 技术公司,专注是它最核心的内容,无论外界如何变化,华为始终专注、聚焦于 ICT 技术的研发制造。华为每年将销售收入的 10%—15% 用于研发投入,过去 10 年累计超过 3000 亿元。只有研发才能驱动企业发展,驱动产业进步,驱动行业良性发展,聂俊宇说,这就是他最看重的地方。多年来,华为致力于成为新型智慧城市解决方案首选合作伙伴,通过开放能力

聚合合作伙伴,推动智慧城市生态圈的良性发展,提供新型智慧城市整体解决方案。目前华为已参与了北京、天津、深圳、上海、桂林、三亚、益阳、高青等 90 多个智慧城市建设,成为智慧城市主流玩家。与此同时,华为提倡的沃土计划以及“平台+生态”的战略,是为了让整个中国乃至全球的 ICT 公司共同推进社会进步,而不是为了一家独大、一家独强,这种魄力与魅力也是吸引聂俊宇加入华为的重要原因。

数字经济的发展

《G20 数字经济发展与合作倡议》中将“数字经济”定义为:以使用数字化的知识和信息作为关键生产要素、以现代信息网络作为重要载体、以信息通信技术的有效使用作为效率提升和经济结构优化的重要推动力的一系列经济活动。它包含数字产业化(数字经济基础部分)和产业数字化(数字经济融合部分)。数字产业化包括电子信息制造业、软件和信息服务业、信息通信业。产业数字化包括农业、工业、服务业。数字经济是创新经济发展的重要抓手与强力引擎。

新的生产要素和生产关系重构驱动数字经济的发展。生产要素由原来的水利、石油、土地、矿产等资源性生产要素逐步演变成人工智能、互联网、物联网、大数据、云计算的新生产要素;生产关系由占有独享、集中化、区域内有限协作式生产关系演变成共享经济、网络协同、众包合作的新生产关系。

2016 年,全球发达国家信息经济占 GDP 比重在 50%左右,成为拉动经济增长的重要动力。其中美国数字经济占 GDP 的比重为 58.3%,日本为 46.4%,德国为 59.35%,英国为 58.6%。2002 年以来,中国数字经济增速一直高于 GDP 增速,对 GDP 贡献率平均达到 34.3%。中国数字经济占 GDP 比重从 11%提升到 32.9%,但仍低于全球主要发达国家 20 个百分点左右。2016 年,我国数字经济规模为 22.6 万亿元。其中数字产业化为 5.2 万亿,产业数字化为 17.4 万亿。2008 年—2016 年我国各省数字经济规模稳步增长,但省际差距拉大。

数字经济将重构经济社会结构。过去是传统经济占主导地位，数字经济次之，新实体经济较少；现在是数字经济与传统经济共同发展，新实体经济逐渐增多；未来则是数字经济将占主导地位，新实体经济次之，传统经济将变少。

工业时代和数字化时代的商业范式也有明显不同。工业时代的变化规律是连续的，环境认知是可预测的，产品是为了交易，市场面对的是大众，客户是个体，行业有边界约束，属于线性思维。数字化时代的变化规律是非连续的，环境认知是不可预测的，产品是为了使用，市场面对所有人，客户是群体，行业间跨界协同，属于非线性思维。

创新对企业能力的要求

数字化创新是企业利用数字化知识与技术进行的商业模式的革新，既包括数字化技术的应用与实施，也包括业务模式各方面的探索与改造。具体包括决策模式创新、产品服务创新、盈利模式创新、业务流程创新、用户体验创新、工作资源创新六个方面。

数字化创新是数字经济的核心，也是企业面对数字化大趋势，抓住机遇实现持续增长的关键举措。企业想要以最

佳方式应对数字化趋势，在数字化背景下实现创新，需要企业的高层管理者有效地推行变革措施的创新、整合、吸收三个维度的能力；需要企业在不断变化、不可预测的经营环境中，具备快速反应并采取恰当应对措施的能力；具备通过数字化平台和云平台等工具与客户、合作伙伴有效沟通，并借助其力量创造价值的能力；具备通过不断迭代、实验和测试的方式开发新产品与服务，并实现频繁乃至连续更新，不断提供客户价值的的能力；具备利用内部数据、产品产生的数据、第三方数据，实现直接或间接的数据变现，使数据成为企业核心资产的能力和将各业务部门员工的行业经验进行提炼，并形成可复用的数据模型的能力。

提高企业挖掘数据价值的的能力，需要的不仅仅是分析性工具，更重要的是营造一个环境，使人们能够利用公司数据和自身知识改善企业运营和战略绩效。在这个新的范式下，经理人的首要目标是发现能令组织获益的机遇，识别出给组织带来风险的未知因素。

数字化创新对企业能力提出了这么多新要求，那么，如何通过数字化的方式赋予企业所需的各项能力成为关键问题。赋能可以使企业摆脱单一供给，并深度挖

掘用户需求，探索多元的业务场景。

企业赋能包括以下几个方面：一是技术赋能。即利用信息技术，实现企业技术和业务能力的从无到有、从弱到强。这一过程中的关键技术包括物联网、云计算、大数据 / 人工智能以及安全。其中，物联网在连接的前提下作为端口，实现数据的收发；云计算作为基础，提供可编程的基础设施、先进的流程和方法、服务化的软件架构，实现办公协同、产品研发、生产运输、销售服务等流程方面的效率提升；通过大数据 / 人工智能进行直接或间接的数据变现是数字化创新价值实现的手段；而安全技术则为这个过程提供保障，随着安全操作的复杂性和碎片化程度提高，采用专业的安全云服务将成为企业经济可靠的选择。二是生态赋能。即通过资金、场地、数据、流量、数字化运营经验等生态资源为企业赋能。生态赋能的关键在于生态的构建，其成败与否取决于赋能主体提供的生态是否具有完备的要素资源、丰富的实践经验、适宜的文化机制和开放的连接能力。对企业来说，建设或加入生态成为必然选择，在生态中充分汲取养分，实现自我组织、自我激励和自我成长则是长期的发展目标。三是市场赋能。即帮助企业发现新的市场空间和商业机会，并加快其产品商业化进程。其实现方式一是进行精准的消费者大数据分析，开拓新的用户市场；二是通过精准营销触达更多元、更细分的用户群体，从而有针对性地进行产品开发和运营；三是通过线上线下融合打破时间和地域限制，促进地区间、城乡间市场一体化发展。四是人才赋能。即通过数字化人才培养提升企业创新能力。当前，掌握数字化知识和技能的人才短缺是制约许多企业数字化创新的主要因素。特别在经济基础薄弱、教育储备不足、人才流通不充分的地区和行业，这





一问题尤为突出。企业可以利用联合培养、在线教育等方式加强人才培养，从而弥补短板并获取创新能力。

大数据的新特征

一是各种类型的数据混杂。最早的大数据更多是以公司内部数据运行为主，现在就是公司内部外部、结构化非结构化、大数据和小数据进行混合使用，利用规定性分析和预测性分析模型给出新见解，并能够明确指导一线工人有效完成工作。例如：物流公司的监控油量、油箱位置、油箱容量、驾驶行为、实时路况、装载货物、配送线路……

二是新工具组合。曾经的数据仓库被视为分析基础，发展到后期的依靠 Hadoop 集群和 NOSQL 数据库。未来的趋势是——“综上所述”，还要包括垂直和图表数据库等等，数量和复杂程度大大增加。例如：大数据产品的数据清洗、数据比对、数据获取、数据交易、数据交换、数据挖掘、数据后服务……

三是更快的分析方法和技术。“敏捷”分析方法和机器学习技术，让更优秀的数据科学家参与业务设计和数据设计中。面临的挑战是如何让企业在运营及产品发展、决策过程方面充分利用新技术和新方法的优势。例如：淘宝收购雅虎，HPE 公司宣布将收购大数据公司 Blue Data，甲骨文收购以色列大数据公司 Crosswise……

四是嵌入式分析。大数据模块直接嵌入到运营系统和决策系统中，提升数据的运行速度和分析效果。例如：宝洁公司在全球 50 多个地区分布设置“经营范围决策室”，在员工电脑安

装“决策驾驶舱”……

五是数据挖掘。为了开发以数据为基础的产品和服务，公司通常需要一个强大的数据发掘平台，还需要具备相应的技能和流程。目前很多公司只是变成了数据贮藏室——把数据堆在那里不做任何处理。例如：亚马逊、Google。猜猜你喜欢、精准搜索、情绪分析、交易上风险、产品推荐、消息路由诊断、客户流失预测、法律文书分类、政治倾向预测、物种鉴定等多个方面……

六是跨学科的数据团队。除了重用数据科学家之外，还需要他们和其他部门的同事通力协作，以确保大数据和业务所需的“分析”相匹配。例如：阿里巴巴的数据科学家、社会行为学家、经济学家、心理学家、视觉科学家、交互工程师协同推进……

七是规定性分析。通常有三种类型的分析：描述性，用于报告过去；预测性，使用模型分析过往的数据来预测未来；规定性，使用数据模型来确定最优行动方式。例如：京东物流、UPS、菜鸟网络。综合分析最优道路、最优配送、最佳配货数量和位置……

八是决策和管理的新方式。管理者需要习惯数据驱动的测试和实验。例如：苹果体验店。在只有四款产品的情况下，用“体验”塞满 100 平米的零售店——颠覆了零售业的传统销售模式……

制造业和农业数字化

针对制造业和农业数字化聂俊宇也给出了自己的建议。首先，中国的制造业水平虽然距离发达国家有一定的差距，但是也要看到中国的制造业在经历改革开放 40 年以来的发展取得了令人瞩目的成绩。中国制造业具有完整产业链的高效组织和协作，中国制造是一流的、大规模、开放的。中国制造业是支持科技创新落地的最好土壤，这才是中国制造业的真正优势。

目前我国制造业数字化正快速推进，但也面临着内忧外困的局面，需要从根本上解决制造业的发展问题。一方面是要充分将制造业与科技创新相结合，从供给侧结构性改革入手，不

断提升产品的创新性。另外一个方面，就是要加强中国制造业与科研机构间的同步，让真正的产学研形成一个良性的联合创新体系，利用数字化手段不断提升中国制造业的发展水平。

农业是我国立国之本，农业的数字化亟待完善。目前我们要解决的根本问题就是消除信息不对称的问题，它包括供需信息、服务信息、信用金融信息等方面。农业是一个区域、一个国家的根本性产业。中国农业是数字化转型领域的重中之重，是解决国计民生的根本。

随着目前市场化程度的提高，对于农产品的需求要不断提高，因此农业的数字化需要在现有产业发展的战略基础上，不断发挥数据价值，对于农业种植、仓储、运输、加工、销售、深加工等领域的数据与互联网数据相结合，实现真正的大数据分析，结合气象、土壤、农作物的数据，让数据驱动农业全产业链进程，将从根本上改变靠天吃饭的农业生产格局。在农业法律体系的维护下，农业生产体系的完善促进农业生产有序而高效，从而改善生态环境，提高农作物产品质量；调整政府决策，服务农业产业结构化。同时加强本地金融机构参与，资金留存当地，助力地方经济。

智慧城市与数字吉林

聂俊宇认为“智慧城市”的概念相对于之前的“数字城市”概念是有一定的差别的。智慧城市自 2008 年 IBM 提出已经 10 年了，在国内外各个城市都不断推进智慧城市的建设。城镇化是全球发展的必然，也是我国改革开放 40 年来最伟大的成果。我国的城镇化率从改革开放初期的 18.5%，发展到了 2017 年的 58.5%。如此快的城镇化速度，已经完成了欧洲过去 200 年的速度。但是在速度的背后，我们看到的是快速城镇化

带来的诸多问题，例如交通拥堵、环境污染、公共服务资源分配不合理等等，因此智慧城市的出现也正是顺应解决快速城镇化的问题而来。智慧城市的核心，其实是城市运营模式的改变，是城市的管理者与企业、公众共同推进城市价值最大化的过程，是实现城市不断自我完善和自我修复的过程。

我国在 2003 年左右提出的数字城市，主要在当时较为发达的省份提出并推行。“数字城市”主要是城市资源显性化的一个过程，将过去几十年形成的城市资源、资料数字化、显性化的过程。比如，在 2003 年左右，我们第一次能够通过手机查看电子地图，这就是数字城市的功劳，从城市资源的数字化到城市功能的不断自我完善和自我修复，就是从数字城市向智慧城市发展的过程。

2018 年 7 月 12 日上午，在 2018 年第 3 期“新理念、新业态、新模式”论坛上吉林省发展改革委邀请聂俊宇作了题为“数字吉林规划浅析”的专题报告。为企业家们系统讲解了数字经济的基



本概念、内涵和增长模式，阐述了我国数字经济的发展历程，分析了数字经济的发展趋势及问题瓶颈，重点介绍了“数字吉林”规划的总体考虑和框架，为推进“数字吉林”规划编制工作提供了参考和借鉴。

信息化水平是一个国家现代化进程的重要标志，信息产业对传统产业发展的渗透、引领、带动和促进转型发展，发挥着巨大的作用。以物联网、云计算、大数据、边缘计算为代表的新一代信息技术的快速发展，为吉林信息产业的发展，提供了新的思路，为吉林政企行业的信息化建设和数字化转型助力，为吉林闯出一条跨越式发展之路提供了新引擎。

聂俊宇提到，“数字吉林”建设规划在 2018 年 4 月 13 日正式开工，由吉林省委省政府指派省发改委做为牵头部门，发改委主任做为规划负责人，发改委相关人员全程参与调研、汇总、编写、修订、意见修改的工作。华为公司派出近百人的团队参与其中，共设计 9 种调研表，涉及省级政府、地市级政府、企业、高校、科研院所等。共调研 56 个省厅级委办局，11 个市县区政府，撰写调研报告 65 份。调研收集相关材料 399 份。集中参考吉林省历年省级重点规划 47 份，一般规划 36 份，各市区县规划 88 份，各省厅级内部业务规划 24 份。最终的规划终稿形成了覆盖全省党、政、人大、政协全域的数字政府，以及涉及产业、行业、企业全维度的数字经济，把数字化转型作为振兴吉林经济发展的最重要路径，找准数字化在各领域的作用(改造、提升、应用、赋能)的完整规划方案。

大数据国家战略与安全

中国目前的大数据应用环境和技术与美国等一些发达国家相比，无论在



整体技术水平、应用环境、国民意识、商业环境还是技术平台上都至少相差5年。在国家战略层面的大数据应用也落后较多。但可喜的是大数据已经5次被写入国家战略：2014年从“两会”的提案看，很多人建议将大数据业务上升为国家战略，互联网领军人物李彦宏在政协记者会上表示，政府应该把更多和人民生活有关的数据资料，公开地放到网络上；雷军则直接建议将大数据纳入国家战略，推动大数据切实地被用起来；科大讯飞刘庆峰建议国家建设声纹数据库进行大数据反恐。张近东、马化腾、杨元庆的提案也与数据应用有着紧密联系。2014年，中国大数据产业扬帆起航，大数据首次写入政府工作报告。2015年，大数据上升为国家战略，政府工作报告中明确提出大数据建设行动计划，《促进大数据发展行动纲要》发布。2016年，大数据第三次出现在政府工作报告中，报告强调促进大数据、云计算、物联网广泛应用。2017年，大数据产业发展迎来爆发期，政府工作报告提出“加快大数据、云计算、物联网应用”。2018年，大数据产业步入高质量发展阶段，政府工作报告为大数据产业未来发展指明方向。

在大数据造福社会和人民的同时，我们也要清晰的意识到它是一把双刃剑，如果被一些人利用，同样可以损害社会利益和公众利益。由于网络技术的发展，网络中的不安全因素给各行业大数据技术的应用都带来了巨大的风

险。传统安全思路已经无法解决大数据的安全问题。数据安全已经成为了全球性的话题。

2017年12月31日，乌克兰电力公司网络遭到攻击，造成有史以来第一次因网络攻击导致停电的事故。2018年3月，叙利亚黑客组织通过网络攻击控制了水厂化学物品配方，导致水厂停止供水。随着移动互联网、云技术的出现，移动终端在4G、WiFi和有线电视当中穿梭，网络边界已经消失，每一个木马，每一个漏洞都可能攻击预先部署的安全设备和安全软件。中国是网络攻击最大的受害国之一，那么如何用大数据方法解决安全难题？企业在进行大数据平台建设时应该怎样提升数据的安全性，怎样进行风险防范呢？

无论是政府还是企业，数据安全都是大数据利用和开发的基础。提升数据的安全性应该从主观和客观两个层面来对待。在主观层面，古人讲千里之堤溃于蚁穴，数据安全尤为如此。无论是机制体制还是思想认识，以及相关从业人员的职业操守，安全意识都是需要我们不断加强的，只有在主观层面不断夯实数据安全的意识，才能真正从内部规避数据安全的隐患。在客观层面，我们将数据安全分解为平台安全、服务安全、数据安全、数据确权、攻击防御等多个维度考虑。平台安全是保障安全可靠利用数据资源的基础，除了面临传统的恶意代码、攻击软件套件、物理损坏与丢失等安全威胁外，由于自身架构要根据业务需求和安全要求变化不断改进，因而产生传统的身份认证、数据加密手段适用性问题。基于内部网络和互联网的服务需要应对基于Web的攻击、Web应用程序攻击/注入攻击、拒绝服务攻击、网络钓鱼、用户身份盗窃等威胁，抵御信息泄露、网络瘫痪、服务中断等安全风险。当然，数据的客观安全还包括更多的问题，这里就不一一列举，需要我们在进行平台建设和使用时充分考虑，一切以安全为前提，选用可靠的架构，提升安全防护级别，严格按照国家相关标准规范进行操作，就能够大大的提高平台的安全性。

闫俊：新税政时代，涉税风控你了解么？

文 / 刘濛尘 郝莹 胡梓博 图 / 沙丽莹

2018年11月30日，清华大学出站博士后、清华养老金工作室资深成员闫俊在“吉林省科技投资基金有限公司2018年度专家论坛暨企业管理提升班”现场，就“新时代税收新政解读——自然人涉税合规风控”进行了专题演讲。

税收是财政收入的主要来源，是调控经济运行的重要手段，是调节收入分配的重要工具。现代企业的税务筹划有利于最大限度实现财务目标，在不违反政策、法规的前提下对企业筹资、投资、经营等方面活动，乃至生产经营、利润分配等环节的业务进行事先策划，制定一整套最优纳税操作方案，尽可能为企业减轻税负，实现企业利润最大化。

我国目前正处于一个高净值人群税务问题集中爆发的大时代，这是一个自然人税务逐渐成为税收领域主角的大时代！“雷”说不定哪天爆单到谁的头上，税务问题离我们并不遥远。

“冰冰事件”是历史“必然中的偶然，偶然中的必然”！无论是光环之下的明星大咖也好，还是隐匿于芸芸众生中的高净值人士也罢，在全球税网的透明监管下，终究都无法逃避税务问题。

如何解决税务问题？怎样做好税务规划？怎样做好自己的财富风险控制？

一、个税改革三大亮点

世界各国基本都是税收国家，只是程度有差异而已。在美国，个税收入占据财政收入的40%以上，因此，任何减税或增税都会直接影响到每个人的生活。中国的个税收入占财政收入的7%左右，换言之，全国多数工薪阶层达不到个税起征点。无论从个税在财政收入中的比例，还是个税缴纳的人群来看，个税在中国财税体系中的地位都不高。即便将个税起征点再提高，其边际影响还是有限的，只是给更多的富人减税，对调整收入结构的影响并不大。

中国多数税收都产生于间接税，正因为如此，每个人都在无形之中成为纳税人，由于纳税是隐性的过程，因此，赋税的痛感也被“隐没”了，赋税的痛感与公民权利意识的萌发是息息相关的。对中国而言，税收改革的整体方向应该是彰显个体公民对于国家的贡献，将隐没的税收明晰化、公开化。

本次个人所得税改革有三大亮点：

首先，个人所得税的免征额有所提高，从目前的每月3500元，即每年4.2万元，提高至每月5000元，即每年6万元。

其次，将工资与劳务报酬、稿酬、特许权使用费一并纳入综合征税范围，统一超额累进税率，并专门增加了反避税条款。

再次，在明确现行扣除项目继续执行的同时，增加子女教育支出、继续教育支出、大病医疗支出、住房贷款利息和住房租金等与民众生活密切相关的专项附加扣除。对于体现社会公平、进一步发挥个人所得税的调节作用具有十分积极的意义。

个税改革也意在进一步发挥个人所得税调节社会收入分配、促进社会公平的作用。本次税改借鉴了很多较为成熟的国际经验。例如，对于纳税人的定义从在中国居住满一年修改为183天，完善了中国的税收管辖权。也可以感受到，我国的个税制度由分类税向综合税转变，进一步提高税收治理征管能力的发展方向。

二、新时代涉税风控策略

税改新规消息出来后，最紧张的无疑是之前没有合规缴纳社保的企业老板。根据某第三方专业机构2017年度《中国企



清华大学出站博士后 闫俊



业社保白皮书》数据显示,社保缴纳基数合规企业的比例 2016 年仅有 25.11%。现在有近 3/4 的老板们都普遍焦虑,寝食难安啊!面对高昂的人力成本,不景气的盈利状况,中小型企业该如何求生?若是按这样下去,企业唯有规规矩矩埋头苦干或者不断减薪裁员才能继续下去吗?

当然不是,企业要吃透目前的税改政策,抓住税改的大方针来制定企业的薪福节税政策,利用不同地区的税收洼地或国家政策优惠,帮助企业降低人力成本,是可行之路,不要像过去那样一味地想办法去避税。企业要通过合规合法地筹划预算、管理费用、控制费用支出,在国家政策规定的范畴内,最大程度地合理分配相关成本。

在市场经济条件下,“税”是调节经济最重要的杠杆之一。调节税负与企业 and 人民群众的生活息息相关,同时对整个经济社会发展都有巨大影响。如果能够在国家政策允许的范畴内,进行税优规划,通过合规方法,有效管理成本和费用,可以保证企业盈利能力,甚至成为企业产能的助推力;但是如果选择了不合理甚至违规的避税方法,看似一时对企业有利,但风险无论对企业还是对员工都很大。而作为企业法人的企业老板们,或是作为执行者的人力资源管理者,更是需要三思而后行,对于涉税风控的问题,需要坚守职业操守、绝不能触碰法律的底线。

企业可通过为员工制定适当的而不是较高的货币工资、再给予税法允许的福利补贴

的方式,保证员工实际工资水平和生活水平。将员工收入福利化,既可以增加员工的物质满足,又可以使员工少纳个税,从而起到激励作用。

三、个人所得税专项附加扣除的几个方面要了解细节

新的个人所得税法于 2019 年 1 月 1 日起实施,按照新的个人所得税法,专项附加扣除的具体范围为“子女教育、继续教育、住房贷款利息、住房租金、大病医疗、赡养老人”等 6 个专项,简要来说是以下 6 点:

1、在子女教育方面,纳税人子女从年满 3 岁开始一直到整个全日制学历教育阶段的支出,按照每孩每月 1000 元标准扣除。其扣除方式有两种:父母可以选择由其中一方按扣除标准的 100%扣除,也可以选择由双方分别按扣除标准的 50%扣除,具体看父母 2 人谁更需要扣掉这笔税。

2、在继续教育方面,纳税人接受学历学位继续教育的,按每月 400 元的标准扣除,接受技能人员和专业技术人员职业资格继续教育的,在取得证书的当年按 3600 元的标准扣除。在一个纳税年度内,一个纳税人最多享受一项学历(学位)继续教育支出扣除和一项职业资格继续教育扣除,继续教育支出最多扣除 8400 元/年(3600 元/年+4800 元/年),多个学历(学位)继续教育不可同时享受,多个职业资格继续教育也不可同时享受。

3、在大病医疗方面,纳税人或其配偶、未成年子女医保目录范围内自付的医药费用超过 1.5 万元部分,在每年 8 万元限额内据实扣除。纳税人发生的医药费用支出可以选择由本人或者其配偶扣除;未成年子女发生的医药费用支出可以选择由其父母一方扣除。纳税人及其配偶、未成年子女发生的医药费用支出,按规定分别计算扣除额。

如出现纳税人年末住院的情形,第二年年年初出院,一般是在出院时才进行医疗费用的结算。纳税人申报享受大病医疗扣除,以医疗费用结算单上的结算时间为准。

4、在住房贷款利息方面,纳税人或其配偶发生的首套住房贷款利息支出按每月 1000 元标准扣除。扣除期限最长不超过 240 个月。

5、在住房租金方面,按所在城市不同,分别按每月 800 元、1100 元、1500 元标准扣除。员工与其他人合租住房且签订住房租赁合同的,可以享受个税的住房租金的专项附加扣除。

纳税人及其配偶在一个纳税年度内不能同时分别享受住房贷款利息和住房租金专项附加扣除。

6、在赡养老人方面,独生子女按每月 2000 元标准扣除,非独生子女与其兄弟姐妹按照每月 2000 元标准分摊扣除,但每个人的分摊额度不能超过 1000 元。对于独生子女家庭,父母离异后重新组建家庭,在新组建的两个家庭中,如果纳税人对其亲生父母、继父母中的任何一人是唯一法定赡养人,则纳税人可以按照独生子女标准享受每月 2000 元赡养老人专项附加扣除。除上述情形外,不能按照独生子女享受扣除。

在实际操作中,要注意以下几条新个税扣除细节:

1、需要办理汇算清缴的纳税人,应当在取得所得的次年 3 月 1 日至 6 月 30 日内,向任职、受雇单位所在地主管

税务机关办理纳税申报,并报送《个人所得税年度自行纳税申报表》。

2、纳税人可以不提供专项附加扣除资料给企业,通过远程办税端、电子或者纸质报表等方式向扣缴义务人或者主管税务机关报送个人专项附加扣除信息。既可以选择纳税年度内扣缴义务人办理专项附加扣除,也可以选择年度终了后向税务机关办理汇算清缴申报时享受专项附加扣除。

3、2019 年 1 月 1 日起,稿酬、特许权使用费等居民个人的综合所得,以每一纳税年度的收入额减除费用 6 万元以及专项扣除、专项附加扣除和依法确定的其他扣除后的余额,为应纳税所得额。稿酬、特许权使用费所得以收入减除百分之二十的费用后的余额为收入额,稿酬所得的收入额按百分之七十计算。

四、金融账户涉税信息自动交换(CRS)标准落地要引起重视

2017 年 1 月 1 日起由包括瑞士在内的 47 个国家签署的《银行信息自动交换国际公约》正式生效,这份在巴黎经合组织(OECD)签署的宣言要求各国收集并交换银行账户信息、公司的实益拥有权及其他法律结构(如信托)。按承诺,各国政府间将每年自动共享金融信

息,包括用于计算资本利得税的纳税人银行存款、股息、利息收入和销售收入。

目前,世界上有大约 3000 多个避免双重征税的协定,其中绝大多数都包含情报交换条款。但是,这些情报交换是根据申请进行,并非自动完成,申请时需要提供涉税的证明材料,所以实践中作用非常有限。而 CRS 将是自动的、无需提供理由的信息交换。

CRS 对高资产人士影响巨大,信息交换包括存款账户、托管账户、现金值保险合同、年金合约、持有金融机构的股权/债权权益。在海外,中国税收居民身份下的所有资产信息都会被提交到中国税务总局,海外保单、海外家族信托等等都不会例外。

在 CRS 的新形势下,想通过离岸金融来达到隐匿资产、逃税、避税,将逐渐变得不可能,如果客户信息不正确披露或没有披露,不但客户资产会被冻结,而且客户将面临税务机关的罚款、诉讼,涉及欺诈、造假、逃税的将负严厉的刑事责任。

CRS 和我们每个人的生活都有关联。如果是外籍华人、外国永久居留权取得者,或者在境外停留超过一定时间的华侨,如果根据所在国(地区)法律已经构成当地税收居民,记得按时向当地交纳税款。

如果是中国税收居民,国家税务总局将通过与所在国(地区)税务主管当局开展信息交换取得境外账户信息,记得回国缴纳那部分税款。

对于资产高净值人士,以下几点解决办法供吉林省内企业参考:

1、拥有一个低税或免税国家的国籍

越来越多企业及高净值人士倾向于在低税或者免税国家注册并进行金融活动,其原因莫过于:这些国家不仅是离岸金融中心,而且是全球仅有的几





个海外税务规划天堂之一。以加勒比海 - 安提瓜国家举例：

A、无个人所得税、净值税、遗产税 / 赠与税、资本利得税、海外收益税、非全球征税；全球著名离岸金融中心、最佳控股公司、财产信托、离岸基金设立地点。

B、护照的含金量高，全球免签 138 个国家和地区（包括英国、加拿大、欧盟等国家）。

C、办理速度快：3-5 个月一家四代一步到位获得身份。

2、国籍规划——通过“购房”获得的身份

在 CRS 体系下，国籍不一定是税务居民的信号，CRS 是以当前所居住的国家来判断。在金融机构决定情报交换的具体国家时，个人税务居民身份所在地至关重要。因为税务居民身份所在地将决定税务情报向哪个国家的税务机关提供。

如果一个人被认为是中国税务居民，其在境外开设的账户信息，无论是在香港、澳大利亚、瑞士等国家和地区开设，均需向中国税务机关提供。

3、第三国护照 + 资产海外配置

为什么需要海外资产配置？主要是为资产安全、保护私密、切割风险、收益免税等因素，其中第三国移民护照扮演着核心的作用。

A、保护个人隐私：高资产人士都不希望，个人和家庭资产暴露在公众面前，会带来危险。

B、移民高税收：高资产人士必备第三国免税护照 + 资产配置，将利润节流。

C、保障资产安全：如何隔离有风险身份

和切割风险公司，设立隔离带。

D、遗产的风险：遗产税问题 / 遗产继承风险 / 富不过三代问题 / 海外资产配置，海外信托基金可保障财富传承。

关于薪福节税方面的小建议

现在吉林省的中小科技企业涉足的行业包括：电子信息、计算机软件、医药、石油化工、汽车配件、材料制造、农业高新技术成果转化、环保等多个领域，但在发展规模和人才储备上较发达地区还有很大差距，很多人才都不愿意在老东北工业基地发展，中小科技企业在融资发展的同时，应考虑企业在薪福节税方面的规范化管理，保证企业后续的发展力。

员工福利是公司薪酬体系的重要组成部分，针对公司福利来说，福利制度设计要匹配企业 HR 战略，适应公司的财税成本安排，让账户管理实现合理分配，变硬性福利为弹性福利。

首先，由于每个员工个人的情况是不同的，因此他们的需求可能也是不同的。例如，年轻的员工可能更喜欢以货币的方式支付福利，有孩子的员工可能希望企业提供儿童照顾的津贴，而年龄大的员工又可能特别关注养老保险和医疗保险。而弹性福利计划的实施，则充分考虑了员工个人的需求，使他们可以根据自己的需求来选择福利项目，这样就满足了员工不同的需求，从而提高了福利计划的适应性，这是弹性福利计划最大的优点。

其次，弹性福利模式的实施通常会给出每个员工的福利限额和每项福利的金额，这样就会促使员工更加注意自己的选择，从而有助于进行福利成本控制，同时还会使员工真实地感觉到企业给自己提供了福利。

弹性福利计划既有效控制了企业福利成本又照顾到了员工对福利项目的个性化需求，可以说这是一个双赢的管理模式。也正是因此，弹性福利制正在被越来越多的企业关注和采纳。在弹性福利方面，Google 做的就比百度更人性化，华为公司的员工福利也是目前非常成功的案例，这些都值得我们科技企业的老板们来学习借鉴。

崔炜苓：命之元，健康为命之本源

文 / 曲婉菁 郝莹 沙丽莹 图 / 孟醒

人生没有一帆风顺的，在轮椅上那 5 年让他学会了静待花开。

2018 年岁末，“吉林省科技投资基金有限公司 2018 年度专家论坛暨企业管理提升班”现场，吉林省命之元生物科技有限公司董事长崔炜苓作为吉林科技投资已投企业代表接收了本刊记者们的采访，他的微笑丝毫不会给人陌生感，真诚地像相识很久的朋友。但在灿烂的笑容背后，没有人会去相信，崔炜苓曾经历过的人生绝不是“大起大落”可以形容，当“在重症监护室抢救 19 天”、“坐在轮椅上康复 5 年”、“从婴儿般蹒跚学步开始”、“至今不敢自己过马路”……这些刺眼的词句让他笑着说出来的时候，你决不会相信，这都是他前几年所走过的人生。

创建命之元

说到命之元的成立，在崔董看来，这是他人生最大的一次转折。他介绍说，命之元的创立是在他经历了这场大病之后，于 2014 年成立。公司主要从事研发、生产、销售功能性食品和保健品。崔炜苓说，他今年 50 岁，但觉得人生才刚刚开始。他毕业于长春市商业学校金融专业，大学本科学历。1990 年至 2008 年期间，在建设银行双阳支行先后担任信贷科科长、行长助理、副行长职位。在创建命之元之前，也就是 2008 年到 2014 年，在一个男人最黄金的年纪倒下，但他又站起来了，这是所有人没有想到的。

2008 年一天，他突然手抖无力，半边身子麻木，因脑出血被送进医院，连夜做了开颅手术，在重症监护室抢救

了 19 天才奇迹般地活了下来，那时候只有自己的媳妇一步都没有离开过医院，辞掉了自己的工作，在重症监护室外面的地板上整整睡了 19 天。

那是崔炜苓最艰难的时光，从人生的鼎峰到人生的低谷，他想过要放弃自己的生命，但是因为家里人的支持、爱人的陪伴、朋友的鼓励，让他放弃了这种轻生的想法。他一直打算着，如果自己能够重新站起来，回归社会，一定要做一些与健康有关的产业或者事业。

静待花开

人生没有一帆风顺的，崔炜苓在采访中始终满脸的微笑，说到高兴的时候还会加上一些手势，他说要感谢人生的每一次跌倒，要是以前的他绝对接受不了任何一个小失败和挫折，但是在轮椅上的那 5 年让他学会了静待花开。

其实公司从 2014 年到 2017 年一直都处于研发阶段。这是一个说长不长，但说短也是需要一定耐性的时间。这期间也得到吉林科技投资的资金支持，帮助其度过那段痛苦时期。现在生产益生菌的公司有很多，从国际大环境来看，益生菌从 1908 年被发现以后，全世界都在研究，但大多没有自己的菌株，益生菌的质量参差不齐。

命之元使用的益生菌菌株均具有自主知识产权，菌株提取自长白山特色食品，较进口菌种更适合中国人体质。目前国内市场上益生菌产品功效



命之元生物科技有限公司董事长 崔炜苓



多为改善肠道，命之元在此基础上成功开发出具有降血糖、降血脂、抗过敏等多种功效的益生菌产品。近期，命之元刚刚成功研制出降尿酸的菌株。现全世界仅有两株，一株在日本，另一株就在命之元，填补了国内空白。现在，命之元正在研发适合儿童、女士、男士、老人的新型益生菌产品。在采访中，崔董一再地强调，身体是革命的本钱，你只有首先爱好自己的身体，才能有能力去爱别人。

正确面对企业之间的竞争

在崔董看来，企业与企业之间的竞争是很正常的。主要分为销售模式的竞争和文化模式的竞争，都想推广自己的产品，其实本身产品竞争没有那么大。

为了考察各地市场，了解其他企业的经营模式，崔炜苓走遍中国各个地方，他始终抱着学习的态度，取长补短。“我在其他城市

走访了太多企业，我们需要学习的太多了。”崔董说，他比较看好的是社群电商营销模式，现在很多地方都在用这种营销模式来推广自己的产品。“他们是通过一定的社会组织形式和社交媒体工具来改变人们的思维和行为的营销概念，主张通过复购、转介绍、流量来替代广告流量，不需要去打广告，需要的是改变客户的关系，把粉丝变成客户，客户变成会员，会员分成一二三四等级，会员变成合伙人，最后变成股东。”崔董说，这些都要建立在信任的基础上。

崔炜苓认为，自己是幸运的，所以在经营和管理上他始终平等对待每一名员工，给每一个人机会。“我也要求我的员工要爱惜身体，爱家人，因为只有你经历过死亡才会觉得亲情、友情的可贵。”

经营企业对待朋友一样

崔炜苓说，中华食疗文化源远流长，也是中华文化传统的一部分，现在他已和长春中医药大学达成协议，要共同成立一个食疗文化研究院，弘扬食疗文化养生，聘请教授、专家开设线下俱乐部，为会员调配健康食品。

目前，我国亚健康人群占比较大，崔炜苓董事长的想法很简单，就是与大家一起分享健康理念，创造美好生活。也希望命之元可以为一百万、一千万个家庭提供健康服务、健康理念、健康知识、健康产品。坚持用爱心去研发产品，用精心去生产产品，用孝心去推销产品，为百姓健康服务是其公司的宗旨，让百姓健康快乐是其公司发展的动力，给百姓送去健康的产品是其公司的使命，将命之元公司打造成健康产业的一流企业是公司发展的愿景。

云耕农业：利用卫星种地

文 / 李瑾历 郝莹 图 / 沙丽莹

从一粒种子到收获果实，用卫星全程跟踪记录，或许这样的科技曾是我们在脑海里想象的情景，但如今这是真的。

近年来，公众对大数据应用的关注度越来越高，随着海量信息的爆发，农业也进入了大数据时代，吉林云耕农业股份有限公司就大胆地尝试着用卫星遥感、大数据服务于农业，做了第一个“利用卫星去种地”的大胆尝试。

农民不用再靠天吃饭

王丽英是北华大学一名教师，外表知性柔和，说话时总是带着微笑，但她带领着团队大胆创新的那股子拼劲，让我们感受到了她的智慧。在吉林省科技投资基金有限公司举办的2018年度专家论坛上，我们见到了她。王丽英此前是做工业自动化控制的，也在做工业大数据，学以致用促使她创办了吉林云耕农业股份有限公司。

从供给侧看，我国农业正在从小农经济逐步走向商品化、规模化经营；从需求侧看，我国直接消费型农产品出现规范化、规模化趋势。如何保证大规模作物品质的标准化，是越来越多种植者关注的问题。

云耕农业成立于2005年，作为一家农业大数据公司，其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。通过卫星和气象等技术手段，挖掘空间数据，在气象遥感分析体系下，提供技术领先的农业大数据平台，指导农业生产。最后通过数据真实呈现完整溯源体系，促进农户提供安全、高品质，且价格合理的农副产品，更好地服务于消费者。农业大

数据驱动农业现代化的今天，云耕农业总经理王丽英做到了让“靠天吃饭”的农业变成了“知天而作”。

让农民变成科技技术操作员

王丽英说，大数据现在已经进入到每一寸农地，在智能化机械的助力下，农民完全可以像工业流水线上的一名操作员，农业生产模式正在从机械化向信息化转变，以精准为特征的农业，正在让种植变得更容易。

从最初接触，到现在形成了完整的体系，王丽英一直很看好“用卫星种地”这个项目，因为能够亲眼看到粮食从播种到收获的全过程，并且农户也能够得到他应有的收入。

云耕农业创立时就以“用信息技术改变中国农村落后的现状”为使命，长期从事农业领域工作。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。

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，对农业和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，形成了独具特色的全供应链生产经营体系，实现生产专业



云耕农业的总经理 王丽英



2017年10月浙江大学、甲骨文超级码、吉林省交投领导签订合作项目。

化、经营规模化、管理规范、服务社会化。

云耕农业通过平台建设,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,实现了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、政府等在吉林省农业产业布局中,优化资源配置,形成了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。

脱颖而出

在国家大政策的支持下,云耕农业参加了“《新型智慧城市发展报告 2017》发布暨国家新型智慧城市创新发展论坛”,吉林云耕农业大数据服务平台在全国 400 个新型智慧城市创新案例中脱颖而出,入选 12 个经典案例,成为“打破现有农业领域体制机制障碍,打通数据孤岛,创新合作模式,培育交叉融合的农业大数据应用新业态,培育大数据应用新模式”惠农信息工作的大数据样本。

王丽英说,以前监控水库泄洪流量,采用的是在水库安装摄像头,然后电脑传输视

频到指挥中心的办法。但这种手段跟现在的云耕技术一比,立马就“out”了。云耕农业通过“吉林一号”卫星在太空中采集地表数据信息,进行定时或者随机的农业大数据信息化智慧管理。这是我国首次将农业与空间信息采集技术相结合的实践项目。例如这块地的环境怎么样呢?不用人跑去看,直接用卫星扫描聚焦,地块周围的面貌就清晰可见了:其水源情况、周边污染情况、后期苗情长势、病虫害情况等,一目了然。

云耕农业建立的农业大数据和人口数据库,不但能够为政府产业结构调整及政策定位提供数据支持,还能为生产者及消费者提供详实的数据支撑体系。为我国农业产品提质,农业产业科技信息的结合提供了场景平台,为土壤整理系统提供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。

农业试点落户德惠

王丽英介绍,近期云耕农业在数字吉林里面做了一个农业的试点——德惠岔路口镇,这是 1580 公顷水稻全产业链的支撑体系。2018 年在体系内的每户农民每垧地多收入 5000 元,实现县里产业分红 300 万元,同时每个贫困户返还贫困资金 1000 元,这一个项目,使岔路口镇脱贫率达到 95%。

同时产品的销售渠道也打破了以往的销售模式,过去是一个产品全国销售,而现在水稻只针对北京、长沙,并形成了长沙到长春的大米专列,整个湖南的稻米需求量大概是 500 万吨,长沙市是 60 万吨,现在追溯的稻米土地是 11000 垧,能够追溯数据的稻米产量在 20 万吨,对于长沙市场来说是很大的。

此外,云耕农业以社会化运营与科技创新改变三农现状,通过集中统一采购种子、农药、化肥、外包装及统一宣传,降低生产成

本 10%左右;通过农业大数据的完整溯源数据呈现,销售价格提高 3%-5%;通过手机 APP、PC 终端、IPTV 电视等数字化服务,给予农民政策、技术及专家支持,并进行生产数据呈报,为生产方提供了安全生产的依据。

吉林科技投资助其解决资金紧缺

王丽英坦言,公司在发展的过程中,除了人才的缺失,还面临资金的困难,前期在做研发的过程中需要不断的投钱。2017 年 1 月,云耕农业刚把模型建完,资金就出现了短缺的问题,导致开发暂停。就在这艰难时期,吉林省科技投资基金有限公司通过其受托管理的高校产学研引导基金为云耕农业提供了资金支持,缓解了云耕农业前期平台开发的资金紧张问题。有了资金,企业就可以把更多的精力、时间投入到产品研发。

“我是一名老师,能在政府的帮助下得到吉林科技投资的资金支持,我觉得很幸运,如果当时没有资金的注入,可能我就离开吉林了,去到其他的城市,很感谢吉林科技投资能够把我留下来。”王丽英感慨地说。

在各个部门的扶持下,目前云耕农业在人口服务方面也取得了突破,建立了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

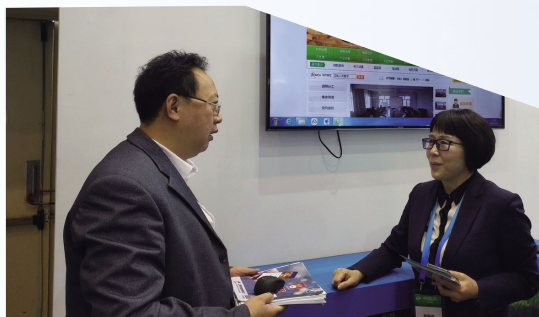
息数据,进行整合,形成了人口服务实时的整合性数据库,提升了人口服务的准确性、实时性、条理性、便捷性,搭建了政务服务一次跑完的底层数据支持体系,实现了信息在政府各部门间的高效利用,降低了管理成本和人员成本,提升服务效率。

用科技打造未来

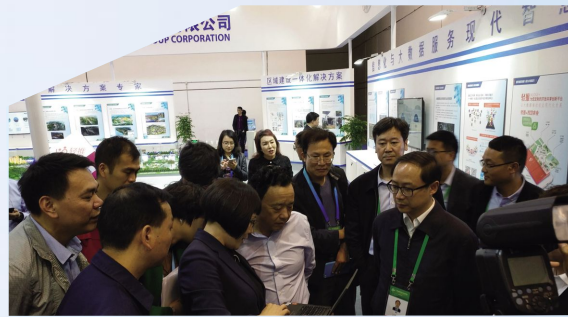
近年来,云耕农业利用自有的大数据空间应用技术,借助北京的软件开发力量,开发了一款农事管理 APP,并由工商银行提供具有第三方支付功能的交易通道。点击 APP,进入页面,农民用身份证注册登陆,然后便可寻找自己所需要的服务项目:了解自家地块的基本情况、购买生产资料、销售粮食等等。对于种植过程遇到的病虫害,农业专家会在平台上给予提前预警,农民也可拍照上传照片进行在线咨询。云耕农业正在开发关于农村人口和信用体系整合的 APP,预计在 2019 年 5 月份上线。

东北地大物博,农业不仅仅有水稻还有森林里的人参,同时人参又是吉林的特色产品,云耕农业已经开始着手人参的溯源体系建设,这也是其 2019 年的主要研发任务。

吉林云耕农业股份有限公司以行业为引领,以产业为方向,已经在吉林、黑龙江、山东、甘肃、四川、广东、湖南等省份落地应用,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。



2017 年 11 月新疆阿勒泰地区农业局领导与云耕洽谈援疆项目



2017 年 11 月农业部屈冬玉副部长及市场司唐珂司长对云耕系统高度肯定

陈斌：办企业大道至简，悟在天成

文 / 曹雪 郝莹 图 / 赵帅添

做事情和做企业一样，把复杂的事情简单做，简单的事情重复做，重复的事情用心做，无论多难，只要认准目标努力坚持，自然功成。

2018年11月30日，在“吉林省科技投资基金有限公司2018年度专家论坛暨企业管理提升班”现场，我们第一次见到了吉林澳奇机电集团有限公司董事长、吉商商会副会长陈斌。

作为优秀企业代表，在会议间隙陈斌接受了我们的专访。他激动地表示，“非常感谢吉林省科技投资基金有限公司举办的这次专家论坛，学习后我深受鼓舞。此论坛为我们小微企业的发展注入动力、坚定信心，也更加坚定了我们做好企业，克服一切困难发展企业的信心。也为像我们这样的科技企业获取行业的前沿资讯提供了一个平台。通过学习让我们更加坚信，有中央政策的导向和政府的扶持，民营小微企业的明天会更美好。”整个采访过程中，陈斌思路清晰、眼神坚定，话语更是铿锵有力、掷地有声，举手投足间尽显领导者风范。

困难比想象的要小得多

陈斌，1969年生人。1991年，他从北京科技大学工业电气自动化专业毕业后便进入企业工作，充实自己。他做过电气车间班长、车间主任、生产部长、还当过集团公司工会宣传部长……1999年初，在电力行业摸爬滚打了近8年，积累了丰富的陈斌萌生了创业的念头。经过不懈的努力，同年3月，陈斌创立

了吉林澳奇机电集团有限公司。

在很多人眼中，创业是艰难的。但是，在陈斌看来，一方面得益于自己的专业优势，一方面有他在电力能源领域积累的丰富经验和人脉，创业成功可能就变成了必然。在谈到自己创业经历的时候，陈斌显得格外云淡风轻，“真的没有那么困难，比你想象的简单。只要路是对的，就坚持去做，人人都能成功。”陈斌笑着说自己喜欢做实业，就是想看看自己的知识到底能不能转化成一些对社会有用的、实实在在的产品和财富。

作为创业者，眼睛要看得清目标，脑海要想得到策略。陈斌为了将澳奇打造成为行业标杆付出的辛苦可想而知。但是即便辛苦，他也从来没有想过放弃。从电力设备的生产、安装，再到转型、搞自主研发，陈斌始终坚持从一点一滴中着手，将企业做大做强。“大道至简，悟在天成。做事情和做企业一样，把复杂的事情简单做，简单的事情重复做，重复的事情用心做，无论多难，只要认准目标努力坚持，自然功成。”陈斌说。

20余年来，澳奇集团凭借高效、灵活的管理机制和对市场的高度认知，以电力设备研发、生产及销售为基石，以电力系统物联网科技为发展方向，由电力设备制造商全力向电力系统全生命周期服务商转型，获得了多项国家技术专利及省级奖



吉林澳奇机电集团有限公司董事长、
吉商商会副会长 陈斌

项,各项经济技术指标均位于同行业前列,并且先后为中国一汽集团、亚泰集团、中海地产、万科地产、中国北车等国家重点工程和优秀企事业单位,提供了 150 多万台(套)高质量的电力系统自动化、保护及控制等产品,客户分布全国各地,产品远销国外。

如今,作为全行业中产品最全、质量最优、配套能力最强、经营规模最大的综合性电气企业集团公司的优秀代表,吉林澳奇机电集团现已拥有全资子公司两家、分公司四家、分支机构二十余家,办公及生产用地三万多平方米,营销网络遍布全国。但是对于陈斌来说,澳奇依然在路上……

在擅长的领域寻求发展

做企业想发展,方向是关键。经过细致的市场调研,陈斌最终将目标放在消费需求较大的电力设备生产安装上。作为企业的领航人,陈斌坚持做电力工程设备 27 年,多次获得市、区级“优秀企业家”称号,澳奇机电集团也被评为“国家高新技术企业”、“吉林省科技小巨人”、“长春市科技小巨人”等。所谓“吃水不忘挖井人”。陈斌坚定地说,“是长春这片热土给了我创业的机会,作为长春企业家,我愿意竭尽所能为家乡贡献力量。”

技术的革新离不开强大的人才储备。从 2006 年到 2016 年,由工厂变成有限公司,由有限公司再变为集团公司。渐渐地,在陈斌的努力下,一个十多人的电力设备研发团队在长春扎下了根。研发初期的投入巨大,公司只能勉强支撑。但陈斌没有放弃,因为他相信,自己的努力必将得到回报。陈斌说,“做企业一定要以人为本,不要好高骛远。只有心无旁

骛、持之以恒的在擅长的领域里发展,所有人齐心协力搞研究、搞创新才能把企业办好,创造更多的可能。”

多年来,澳奇集团始终坚持“以人为本”的理念,求才、爱才、育才、重才,以蓬勃发展的事业吸纳了来自全国各地的众多优秀人才,形成了一支拥有成熟、完善管理机制的高素质、专业化、高效率的管理、营销团队。

目前澳奇机电拥有高级工程师 5 人,电气工程师 20 余人,持证入网电工 70 人,总工程师具有 20 余年电气设备运行检修工作经验,多次主持变电站交接工作;电气工程师及维修电工均拥有多年低压运行及检修经验。这批电力行业精英现已成为公司的核心力量,为公司的可持续发展奠定了坚实的基础。

在陈斌的领导下,如今的澳奇集团已成为国内知名企业,同时也成为了施耐德电气(中国)投资有限公司、ABB(中国)有限公司、西门子(中国)有限公司等国际著名电气公司的商务合作伙伴。在坚持把主业做大、做强的同时,澳奇集团还大力发展民用机电、环保、防腐工程、外墙保温、对外贸易、教育等事业。

成绩的取得源自志同道合的伙伴和在擅长领域的不懈钻研。陈斌骄傲地告诉记者,“澳奇一期员工持股计划”使公司核心团队通过投资公司,间接持有了公司股权,真正意义上实现了核心团队与公司同呼吸、共命运!同时以电力系统物联网科技为核心发展方向的澳奇集团全资子公司——吉林澳奇物联科技有限公司,也已与一汽吉文、一汽富维、吉林财经大学等多个单位合作,不断延伸完备人才储备输送体系。

模式和服务因需求而创新

陈斌带领企业在技术创新上不断突破,填补了吉林省内电力领域的多项空白。他说,企业要坚定走持续创新发展之路,加强核心技术研发,加快成果转化利用,不断提高产业核心竞争力,创造更多的价值。企业应该专注于所在行业进行研究,下硬功夫,以澳奇机电为例,要持续进行产品创新,推进智能制造创新发展。

澳奇集团以电力行业机构调整为契机,



澳奇机电集团



完成了现有产品向数字电力产品结构性的调整,提高了电力一次、二次设备的竞争力。凭借对市场的高度认知和对客户需求的精准了解,逐步建立起电力行业的核心技术体系,高效、灵活、完善的管理机制和卓越的用户服务系统,为企业提供更细致、更专业化的全方位服务,实现了客户需求与配套服务的无缝精准对接。

展望未来,机遇和挑战并存。为适应未来发展需要,构建以客户为中心的组织架构,以目标为导向的战略执行体系,澳奇集团不断整合、发展并壮大,成功创建了以澳奇为核心的澳奇品牌,并成功注册澳奇商标。

澳奇集团秉持“开放、创新、优质、高效”的精神,坚持“优质高效、持续改进、顾客第一、遵章守约”的质量方针,以电力系统全生命周期服务商为己任,全力倾听和响应市场的需求,积极应对市场变化,与时俱进,不断创新和成长,努力将更新更优的产品奉献给社会。

作为国内电力系统物联网科技的倡导者,澳奇集团以先发优势与资本优势始终处于国内电力物联网领域第一梯队。2016年底,澳奇集团的电力系统物联网科技核心产品——“智能变电站云平台管理系统”正式立项。经过两年时间的精心雕琢,应用

智能监控平台技术的“智能变电站云平台”彻底改变了传统的“多人看管变电站”的模式,完全实现了远程监控、智能管理、节能减排;澳奇还将这个智能管理模式融入到用户侧变电系统中,通过大数据分析、各项测试及评估为客户量身打造最优用电方案,让用户在用电上更放心、更安全、更经济!

2018年10月25日,吉林澳奇机电集团有限公司完成A轮融资,获得吉林省科技投资基金有限公司资金支持。“真的非常感谢吉林科技投资注入资金,缓解了我们的创业过程中的融资难题,让澳奇可以没有后顾之忧的进一步创新和发展。”陈斌感慨地说。

当前经济发展正处于转方式、调结构的紧要关口,也是科技企业大有作为的窗口期。从中央到各地政府在减负、融资、营商环境等各方面都在出台新政策、新措施,特别是习近平总书记明确提出了大力支持民营企业发展壮大6个方面的政策举措,让吉林省的企业家感同身受。

谈到公司的未来规划,陈斌说,“总书记提出的政策举措,切中当前民营企业发展中的痛点和难点,为破解民营经济发展难题‘开药方’。我们一定要抓住这个机遇,踏踏实实办好企业。我也坚信,随着改革开放的不断深化,我们科技型中小企业的路子肯定会越走越宽,民营经济也必将走向更加广阔的舞台。同时,我也特别希望政府方面能够多多给予沟通和交流的机会,让澳奇可以在家乡的发展中大展拳脚,配合政府解决更多电力领域的问题。”

也许,对于追求卓越的陈斌来说,梦想永远在路上。未来,希望在他的带领下,澳奇人可以快速成长,在前进路上不断追赶,超越一个又一个新的目标,奔向更远的未来!

宋小龙：用创新走向世界，用坚持走向成功

文 / 葛阿婧 郝莹 赵帅添 图 / 胡梓博

十几年过去了，走过的艰辛在他们看来都是一双隐形的翅膀，每一次跌倒都是为他们镀上一层隐形的盔甲。

一间不足 10 平米的办公室，一张长长的办公桌和几台二手电脑，是他们梦想开始的地方。十几年过去了，走过的艰辛在他们看来都是一双隐形的翅膀，每一次跌倒都是为他们镀上一层隐形的盔甲。“直到未来的某一天，你所经历的一切都会是你最宝贵的财富！感恩一路的磕磕绊绊！”目前吉林省卡思特科技有限公司建有“卡思特创新研究院”，设有数字医疗实验室、大数据联合实验室、虚拟与现实实验室和人工智能实验室等五个联合实验室，并与日本日立医疗、中科院、华为公司、九次方大数据公司等建立深度合作。

几位理工男老师的创业

宋小龙和几位长春理工大学在职教师，勤学苦练、刻苦钻研，努力用科技知识去改变吉林省相对不发达的现状，顺应科技发展的大趋势。2004 年在学校的支持和鼓励下，他们开创了吉林省卡思特科技有限公司。

当时条件简陋，资金不足，宋小龙和他的团队度过了一段十分艰难的创业时光。每天四分之三的时间都在搞科研，饿了就吃口面包，渴了就喝口凉水，每天骑着破旧的二手自行车，穿梭于图书馆和办公室之间，乐此不疲。

有人说，优秀是一种习惯，这句话在宋小龙和他的团队身上体现的淋漓尽

致，也正是他们的坚持不懈，才有了今天的硕果累累。

坚持梦想

成功的人都是孤独的。宋小龙和他的团队这些年凭着坚忍不拔的毅力，走在了科技发展道路的前沿，成为了科技企业发展的领跑者。

宋小龙无数次告诉自己，他要把公司做成具有高效基因的产研融合的高科技公司，让科技产品同实体经济深度融合，体现产品的真正价值，服务于国家，这是他要倾注一生去做的事。

吉林省卡思特科技有限公司是吉林省云计算与大数据产业的推动者与引领者，拥有自主知识产权 20 余项，形成了分布式存储、云计算、大数据处理分析、数据可视化等一系列核心产品，广泛应用于政府、金融、教育、科研、卫生医疗、新媒体等行业市场。

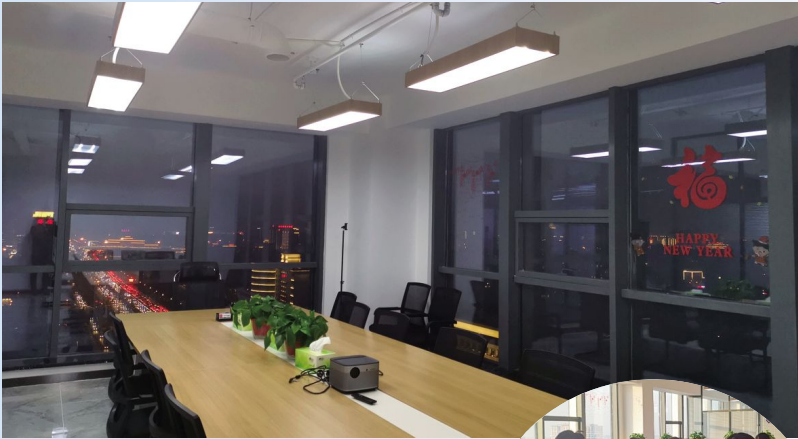
卡思特科技有限公司本着“立足东北、提升长春、服务全国、对接世界”的态度，以“数据资产价值的创造者”为理念，致力成为“大数据领域的创新企业”。

让科技融入生活

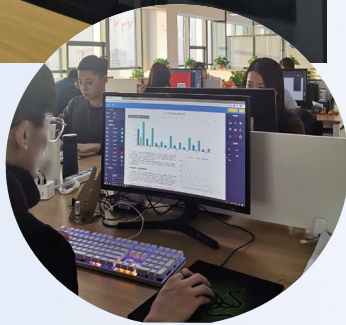
当前“数字中国”建设已悄然渗透到经济、社会、文化、生活等方方面面，既是打造制造强国、网络强国的核心力量，也是改善政府治理、推动产业转型、惠民利



卡思特科技有限公司总经理 宋小龙



卡思特科技有限公司办公室



民的有效手段,更是对提升整个社会的运行效率乃至国家的竞争力都发挥着至关重要的作用。新时代来临,不仅是科技的创新,更是科技融入生活的伟大进步。卡思特科技有限公司在大数据、数字医疗、AR 等方面都取得了重大成果,遍布到人们工作生活的各个领域。

一、大数据产品

卡思特科技有限公司多年来一直在计算机领域里深耕数据应用,在大数据处理、政府数据转化、云计算储存方面有着深厚的技术底蕴,研发出“数据之心”大数据产品架构,根据行业需求应运而生中国数字政务项目管理平台、教育大数据分析平台、司法大数据深度挖掘分析系统、高速公路数据分析管理监察系统等大数据行业产品。

中国数字政务项目管理平台,根据现在我国政府部门的项目管理、数据共享、数据分析等实际需求,对政府项目建设进行实时性分析监控、推动项目建设进展、提供多样化审批渠道,做到了“一平台解

决所有问题”。

教育大数据分析平台,针对在校的初高中生、大学生所建立,是基于学生学习分数分析的在线学习系统。针对学生学习、报考需求,设有学生科目考试专项提升、高考志愿智能填报、专业报考和行业规划等功能,为学生及家长提供了学习检测和可靠的升学选择,帮助广大学生解决择校难、选专业难、就业难等相关问题。

司法大数据深度挖掘分析系统,采用数据抽取与统计功能,对在狱中的人员表现情况做出数据统计;采用数据跟踪——大数据时间轴功能,对刑满释放后的个人行为做出记录,进一步实现信息及时化;采用数据算法模式+数据分析功能,预测出释放人员会进行二次犯罪的概率,以便司法机关提前采取措施,减少释放人员对社会的危害,营造平安、和谐、稳定的社会环境。

高速公路数据分析管理监察系统,针对高速路相关业务情况,通过收费数据进行数据分解,建立“一平台三系统”,包括收费稽查分析系统、高管局人员绩效管理、公路交通宏观经济发展系统。帮助高速公路管理局对吉林省路面监管进行检测分析。通过分析数据,对吉林省每年进出车辆以及产业发展进行分流管理,间接为吉林省旅游业、餐饮业、人员就业、第三方业务等发展带来不可或缺的帮助。

二、数字医疗产品

卡思特科技有限公司将人工智能、虚拟现实等信息领域前沿技术与临床医疗相结合,形成计算机辅助医疗系统。

虚拟内窥镜系统,将计算机图形图像技术与虚拟现实技术应用于医学影像的

可视化领域,消除影像诊断时从断层医学影像重构三维解剖结构工作对临床经验的依赖,提高医生医学影像诊断效能,架设医患沟通可视化桥梁。

虚拟手术教学训练系统,利用数字图像处理、虚拟现实技术和增强现实技术,以患者多模医学影像为基础,构建目标手术区域相关脏器和组织模型,开展对病例的手术规划、模拟、训练和教学。

数字影像工作站,利用人工智能和图像处理相关技术,以患者多模医学影像为基础,开展医学影像的可视化、组织分割、病灶提取、时间序列影像跟踪等计算机辅助诊断工作,减轻海量医学影像给医生临床诊断带来的负担,提高诊断效率。

微创手术导航系统,利用数字图像处理、虚拟现实技术和增强现实技术,以患者术前多模医学影像为基础,在对病灶组织分割、标识的基础之上通过对手术器械的注册跟踪、图像配准等手段,在手术过程中为医生提供手术区域

相关组织、解剖结构、隐蔽组织、危险组织、手术路径等关键信息,提高手术安全性,降低手术风险。

三、AR 产品

全景立体特种影片展示系统,是由前、后、左、右、上、下等投影面组成的全景展示空间,它采用虚拟现实技术,每一个面均是立体成像,观众置身其中,环视四周,与画面情景融为一体。它具有高清晰度、大尺寸、沉浸感和震撼力强、科技含量高等特点。与传统的球幕、柱幕相比,画面更清晰逼真。曾为云南普洱茶博物馆打造的立体全景 MEGAI-Space 类的博物馆,成为了亚洲唯一的全景博物馆。

虚拟摄像机,对于纯 CG 生成的电影镜头,在拍摄中,通常 CG 角色、CG 画面必须契合得天衣无缝才行。为了达到这个条件,开发一种虚拟摄像机,以便在拍摄时能够更准确的进行预览,这种摄像机可以实时观察虚拟世界的融合和交互效果。

基于 3D 头盔式显示器的虚拟驾驶

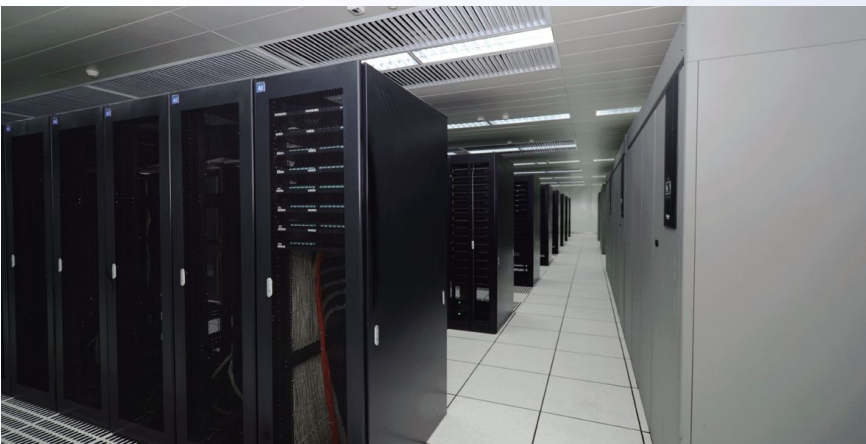
设备,由控制主机、3D 头盔式显示器、驾驶座椅、脚踏板、操纵杆等组成。系统可以模拟出天气种类,从起飞到航行再到降落可全程自行操控。设备涵盖了从飞行娱乐体验、飞行初级教学到全任务航空飞行模拟等各个方面,可以全面了解飞行知识与驾驶的基本操作。

科技创新改变世界

卡思特科技有限公司成立至今,走过了 14 年的风雨历程,秉承着建立“中国梦”、成就“科技中国”、推动“数字中国”的发展理念走在中国科技建设的前沿。2018 年 5 月,吉林省科技投资基金有限公司对卡思特科技有限公司进行了实地走访、专家评审、投资谈判等一系列工作,最终通过卡思特科技有限公司的融资需求,有效的缓解了科技企业市场推广和新产品研发资金不足的压力。

卡思特科技有限公司未来将致力于发展特种电影设备与服务、医学图像处理软件、教育教学软件、对日软件外包服务与汽车电子五个产品线。成为国家级特种电影装备研发、生产中心和数字媒体制作服务中心,成为吉林省医学图像处理软件、教育教学软件、对日软件外包服务和汽车电子产品重要研发与生产基地。秉承创新精神,不断强化管理,力争将公司建设成为国内一流的高科技企业。

当今世界,科技产品的创新已经成为国家快速发展的核心力量。未来,他们将不忘初心,继续前行。董事长宋小龙说:“科技是国之利器,我将继续为祖国的科技建设尽一份绵薄之力!”



会计职业道德与会计信息质量的关系

文 / 张思敏(吉林省科技投资基金有限公司)

会计行为是由内心信念来支配的,信念的善恶将导致行为的是与非。



会计信息是指会计单位和企业通过财务报表、会计账簿,以及其他形式向投资者、债权人以及其他信息使用者反映的其单位财务经营状况的信息。会计信息是相关国家决策部门、企业经营管理者、企业投资者、债权人以及其他信息使用者进行决策的重要信息来源和依据。会计信息质量的高低对于会计信息使用者能够做出正确的决策起着至关重要的作用。会计信息质量高低、是否真实可靠直接关系到决策者的决策及其后果,直接影响国家和社会公众的经济利益。会计信息的相关性和可靠性是保证信息使用者做出正确决策的基本前提和条件。因此,会计人员承载着广泛的社会责任。

会计从业人员是会计信息的主要提供者,因此,会计从业人员的职业道德是会计信息质量高低的重要因素。我国对于

会计人员提出了很多基本的职业道德规范,概括起来主要包括“诚信为本,不做假账”。然而,随着我国市场经济的发展,会计从业人员在日常工作中暴露出来的问题越来越多,很多会计从业人员的职业道德不高,导致会计信息失真,给社会造成巨大危害的事件越来越多。因此,会计职业道德对于会计信息质量的重要性可见一斑,我国要不断加强会计职业道德建设,不断提高会计信息质量。

为了充分发挥会计的管理职能、加强经营管理、提高经济效益、提高会计信息质量,除了改革不适应经济发展要求的会计管理体制外,更重要的是加强全体会计人员的职业道德教育,提高整体会计人员道德修养、职业道德和业务能力。职业道德是人们从事职业活动中的思想行为应遵循的道德规范和准则,会计人员的职业道德是保证会计核算真实、准确的基础。从会计信息目前的情况来看,会计信息质量不高,其原因有很多方面,而会计人员缺乏必要的职业道德修养就是其最重要的一个方面。如果有人把会计凭证不按实填写,手续不全,不严格进行审核后入账,说成是由于会计人员业务不熟,那么账外设账或者记录和计算数额方面的差错,如:把资产、负债、收益的调整作为操纵利益的手段,也说成是业务不精,那就难以服众了。事实上,的确有部分会计人员唯上不为实,任意的进行账务的技术处理,这种顺应上司的意志,背离客观实际的做法,将会直接影响到会计信息的真实性和

可靠性。只有会计人员遵守会计职业道德,才能保证会计核算的真实、准确、有效。

会计职业道德是履行会计监督的有效保障。会计监督尤其需要会计职业道德做保证。首先,会计人员每天都要和资金打交道,风险很大,诱惑也很大,在市场经济下又容易滋生权钱交易、腐败堕落和贪污犯罪等不良现象。监督贪污盗窃、营私舞弊,是会计监督的一个重要内容。实践证明,只要会计人员忠于职守,敢于反对,坚持原则,实行事前监督,一切按财务制度办理,就能防微杜渐,使这类问题逐渐减少。其次,在监督与财经纪律和财务制度发生冲突时,要正确处理好大公与小公、国家和个人、全局和局部的利益关系,会计作为财务收支的关口也能在事中起着极为重要的控制和监督作用。再次,会计工作的目的是实现经济利益的最大化,会计可以提供企业经营中损失和浪费以及资产流失的第一手资料,也是对责任事故提高追究法律责任的重要依据,因而会计对于企业损失浪费和资产流失有着重要的事后监督和鉴证作用。

但是,以上有关的会计监督往往会涉及到会计人员的个人利益和关系。因此,能否坚持原则、敢于监督是对每一个会计人员坚持职业道德的考验。会计职业道德是促进会计人员提高业务水平的强大动力。从会计处理的技术性来看,会计信息是会计人员依据会计基础原则对会计要素进行确认与计量而生成的,在会计信息生成过程中,会计人员免不了要对客观经济活动的一些不确定因素进行估计、推断和判断,而不同素质的会计人员进行的估计、推测和判断往往会导致截然不同的结果。一些业务技能比较差的会计人员由于其认识水平的局限性,分析理解能力有限,结果造成会计数据脱离实际情况,从而使会计信息不真实,会计信息质量无法

保证真实、完整、有效,严重的甚至会导致决策失误。要保证会计信息对经济决策的有效性和可靠性,会计人员必须在认清自身职责、恪守职业道德的基础工作业务上,加强业务学习,熟练掌握财务会计政策,不断完善和提高自身的业务能力。

《会计法》中有明确规定:会计人员应当遵守职业道德,提高业务素质。在社会主义市场经济条件下,加强会计职业道德是对会计法律制度的重要补充。会计法律制度是会计职业道德的最低要求,会计职业道德是对会计法律规范的重要补充,其作用是其他会计法律制度所不能替代的。《会计法》能对会计人员不得违法的行为作出规定,却很难对他们如何爱岗敬业、提高技能、强化服务等提出具体要求。如果会计人员缺乏爱岗敬业的热情态度,没有必要的职业技能和服务意识,则很难保证会计信息的真实性、完整性和可靠性。

会计职业道德是规范会计行为的基础。动机是行为的先导,有什么样的动机就有什么样的行为。会计行为是由内心信念来支配的,信念的善恶将导致行为的是与非。会计职业道德对会计的



行为动机提出了相应的要求,如诚实守信、客观公正等等。引导、规劝、约束会计人员树立正确的职业观念,遵循职业道德的要求,从而达到规范会计行为的目的。加强会计职业道德建设是提高会计工作质量和会计队伍整体素质的需要。会计工作是经济管理工作中重要的组成部分,会计信息是企业经营决策、国家宏观调控的重要依据。而会计信息的提供是由会计人员完成的,所以会计人员的业务素质和职业道德水平的高低,在企业的经济管理工作中起着重大作用。在现实生活中,法律、法规很难完全保证和满足某些利益要求,而且法规往往滞后于现实。所以,要提高会计的整体素质,人的道德因素是至关重要的,会计人员必须树立良好的职业道德风尚,做一个德才兼备的财务人员。

会计职业道德是实现会计目标的重要保证。从会计职业关系角度来讲,会计目标就是为会计职业关系中的各个服务对象提供有用的会计信息。能否为这些服务对象及时提供相关的、可靠的、真实的会计信息,取决于会计人员能否严格履行职业行为准则。如果会计人员故意或者非故意提供了不充分、不可靠、不真实的会计信息,将会严重背离会计目标,造成会计信息的严重失真,使服务对象决策失误,甚至导致社会经济秩序混乱。因此,会计职业道德规范约束着会计人员的职业行为,是实现会计目标的重要保证。

会计职业道德教育是加强会计职业道德建设的重要手段。会计职业道德的培养,最重要的还依赖于会计从业人员自身。会计从业人员要认识到其重要性,要在日常的工作中不断提高自身的业务能力和职业道德素质,严格遵守国家相关的职业道德准则,规范自身的行为。要想建立一支适应经济发展需要的高素质会计队伍,加强会计职业道德教育势在必行。

把握时代脉搏 跟随大数据前进

文 / 孟醒(吉林省科技投资基金有限公司)

数据,让一切有迹可循,让一切有源可溯。数据,已经渗透到当今时代的每一个行业和业务职能领域。



美国有这样一句谚语:“除了上帝,任何人都必须用数据来说话。”早在1980年,著名未来学家阿尔文·托夫勒便在《第三次浪潮》一书中,将大数据热情地赞颂为“第三次浪潮的华彩乐章”。如今,世界已经真正进入大数据时代,大数据已不再是科学家们的专属概念,而是与我们每个人的生活息息相关。

信息论之父香农曾用通俗的话语解释,大数据就是用来消除不信任的东西,比如预测明天会不会下雨,如果知道了今天的天气、风速、云层、气压等信息,有助于得出更准确的结论。数据,让一切有迹可循,让一切有源可溯。数据,已经渗透到当今时代的每一个行业和业务职能领域。除了互联网和信息行业的蓬勃发展,甚至在政治、商业、医疗、军事、通讯、教育等行业,大数据一概席卷囊括。

在信息传播极其迅速的今天,各种数据渗透着我们的生活,大数据就是这个高科技时代的产物。它们以指数级的速度增长,我们也正处在一个数据爆炸性增长的大数据时代,海量的数据

成为最具价值的财富。我们每天都在产生数据、创造数据和使用数据,大数据开始蔓延到社会的各行各业,因此大数据的相关研究也受到了各界人士的高度关注。马云曾说:“未来的时代将不是IT时代,而是DT的时代。”而DT就是数据科技。现在的社会是一个高速发展的社会,科技发达,信息流通,在这个互联网的时代,信息无处不在,其实大数据就在我们的身边,渗透进了我们生活的方方面面,不论是柴米油盐还是吃穿住行都有它的身影。

人们之间的交流越来越密切,人与人的沟通逐渐变为了“数字”交流,生活也越来越方便,大数据就是应时代而诞生的,起于这个时代的需求,同样也是这个高科技时代的产物。它改变着人类的思维,也为人类注入了新鲜的血液。各种云计算、谷歌的神通、淘宝推送、天涯人肉、微博热搜等等,我们掌握了新的工具,也获取了以前从未有过的各种信息。智能手机、平板电脑、音乐播放器的“白菜化”,WiFi信号覆盖的无孔不入,在线交易、在线支付、在线注册的网络服务,带有存储芯片读取功能的第二代银行卡、信用卡、护照、驾驶证、社保卡、图书证等等。“大数据时代”真正的来临了!

在未来,大数据的身影更会无处不在,就算无法准确预测大数据终会将人类社会带往哪种最终形态,但请相信大数据的变革不会止步。正如马云在世界智能大会上说的,“大数据时代已经到了,改变才是未来,而最重要的是让我们每个人做最好的自己。”世界正在以惊人的速度向前发展,大数据今后的发展势必影响到我们每一个人的工作和生活,乃至我们的生存环境。而我们能做的,就是认清发展趋势,改变固有思维,把握世界脉搏,跟随科技前进的脚步,认识大数据、利用大数据,才能在大数据的时代创造更好的生活!

下沉市场的冰与火

文 / 周路平

拼多多、趣头条在这两年的异军突起,让人们三四线城市包括更偏远的市场充满了想象。对于创业者而言,这里到底是流淌着奶与蜜还是暗坑密布?



这件事情的大背景显而易见:线上流量消耗殆尽,越来越贵,而广阔的农村市场,尽管淘宝和京东下乡多年,但都没有一个基于这类群体的应用出现。而拼多多、趣头条的成功提供了新的借鉴。

河南是一个下沉市场很典型的省份,人口数量庞大,城市分层鲜明,用户画像有这么几个特征:时间充裕、熟人社会以及相对小白。显然,人工智能、区块链、5G 等这些偏技术的东西不适合在这些地方生长,但偏运营的内容却是一个相当大的存在。

在这里,与其说是移动互联网,不如说是微信互联网。微信作为国民应用,已经占据了绝大多数人的时间,所以很多创业项目也是基于微信的传播和裂变才最终成长起来,包括拼多多。

创业者张宏涛曾费尽心思把微信的用户往 APP 上迁移,效果却很糟糕。他发现在这个市场,光发送验证码这个操作就会干掉 80% 的用户,最终还是不得不采用微信登录。

在一片混沌中野蛮生长,最早受益的是那些懂得微信规则、或者说打法简单粗暴的人。比如有人专门开发各地版本的麻将,提供给特定区域的人通过线上的方式娱乐消遣,而平台提供线上房间收取费用,也赚得盆满钵满。

也有不少人通过微信群的运营获取了创业第一桶金。他们通过洗稿、抄袭的灰色手法收割了第一波红利,甚至通过站街号(利用附近的人,模拟站点地址)、群控(一台电脑控制上百部手机)以及恶意篡改微信架构的行为攫取流量。

这些游走在灰色地带的游戏,在三四线下沉市场潜滋暗长。随着微信规则的完善和用户的进化,越来越多的项目转向运营方式的创新,以此来获取用户。

在这里,时间是可以量化的金钱,明码标价。奖励机制几乎是所有项目共用的做法。以趣头条为例,1600 金币大概能兑换 1 元人民币,而用户阅读一则资讯,最多只能拿到 10 个金币的奖励,以每分钟看一则资讯的速度,一个小时最多能赚 600 个金币,折算过来不到 5 毛钱。如今,今日头条也开发了极速版 APP,通过阅读奖励的方式吸引用户。不过,现在的情况是,一旦停止了红包补贴,APP 的活跃度下降很快,如何满足他们“赚钱”之外的需求大家还在探索。

茉莉社区则是一个类似于语音版的快手,里面多是三四线妇女。她们通过三分左右的语音,向陌生人诉说着喜怒哀乐和儿女情长,诸如“我的心情谁可以理解”“一个男人不肯娶你就是不够爱你”“出轨应该被原谅吗”的内容随处可见,而用户的地理定位大部分是六盘水、滁州、保定等城市。不过这种产品复刻并不是每次都能奏效,也会遇到持续生产内容能力缺乏等问题。

在此之前,很多人提到三四线市场,第一反应都是刷墙广告。这种做法的效果并没有那么鲜明,它更像是互联网公司做公关的一种手段。把准这些人群喜好,加上本地化的重度运营,成了下沉市场淘金的关键。

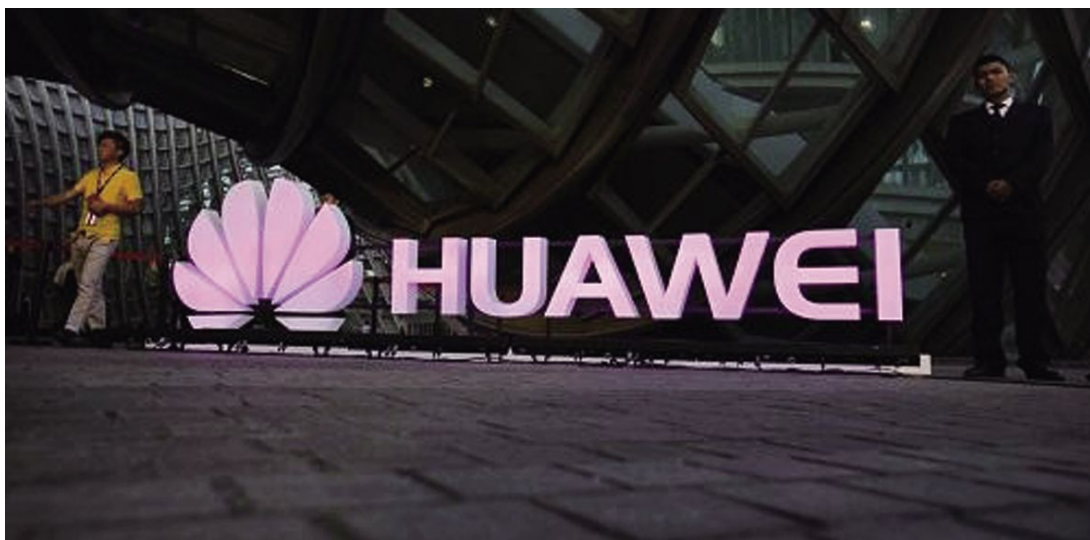
或许有人说,像微信、抖音这样全民通用的产品早已经跨越了地域和阶层,在下沉人群中也有广泛的用户基础。然而,又有几个能做到微信和抖音的体量?从这个角度来讲,五环外的市场尚有空间,而属于巨头的决战尚未打响。

(摘自《财经天下周刊》)

华为,全球产业链的捍卫者

文/谭保罗

在过去的几年,华为已成为中国经济领域里的一种“政治正确”。2018年年底,这家公司的超脱地位又一次显现。



2018年12月初,加拿大应美国当局要求,逮捕了华为公司首席财务官孟晚舟。之后,中、美、加三国就这一事件展开了各种斡旋。

除了政府层面所做的努力之外,国内网络舆论也几乎整齐划一地“声援”孟晚舟。这一浪潮直到加拿大法院作出裁决,批准孟晚舟保释申请,才告一段落。

此前,中国另一家通讯硬件巨头中兴也遭遇一劫。2018年4月,美国商务部发布对中兴出口权限的禁令,禁止美国企业向其出售零部件。作为一家需要进口美国芯片的制造商,有人认为,这几乎是给中兴“判死刑”。

中兴事件得以暂时解决,而孟晚舟事件的走向还有待于观察。不难发现,从以斩断产业链(芯片禁运)为威胁,到直接针对企业家个人,国家之间的经济和贸易博弈正走向新阶段。

曾经的全球化,主要依靠市场化的力量——跨国巨头整合全球产业链的模式来推动,而反全球化则更多有权力的魅影,即政客席卷了民粹暗流。因此,遏制反全球化的暗流,同样需要权力或者说国家力量的介入。

从孟晚舟事件的各方角力之中,可以看出一个新的趋势:国家在必要的时候,必须捍卫本国跨国企业和企业家的合法权益,这不是经济的泛政治化,而是一种基于经济理性的全球通行规则。

国家必要的介入

尽管孟晚舟已被保释,但复盘这一事件的某些细节非常必要。

2018年12月6日,孟晚舟被扣的消息被媒体报道。两天之后的12月8日,中国外交部副部长乐玉成便紧急召见加拿大驻华大使麦家廉,就加方拘押华为公司负责人提出严正交涉和强烈抗议。

紧接着,12月9日,乐玉成又紧急召见美国驻华大使布兰斯塔德,就美方无理要求加方拘押在加拿大温哥华转机的华为公司负责人提出严正交涉和强烈抗议。

在外交事务之中,由一国外交部副部长召见邦交国驻本国大使,并提出“强烈抗议”的情形并不多见。一般来说,抗议已是外交交涉中最严重的一个等级。此外,根据事件的严重程度,“抗议”又依次分为“抗议”“强烈抗议”和“最强烈抗议”。



其中,“最强烈抗议”出现的频率最低,因为它最严重。1999年5月,我国外交部副部长王英凡紧急召见美国驻华大使尚慕杰,就我国驻南联盟使馆遭北约导弹袭击一事提出最强烈抗议,要求美方承担全部责任。

此外,按照不完全统计,我国外交领域提出“强烈抗议”的至少有两次。一次是2010年9月,一艘中国渔船在钓鱼岛海域与日本巡逻船相撞,日本海上保安厅逮捕中国渔船的船长。对此,我国外交部部长助理胡正跃召见日本驻华大使丹羽宇一郎,就事件提出强烈抗议。

2012年9月,日方人员以防止台湾“保钓”人员登岛为名,登上了钓鱼岛。之后,我国外交部发言人洪磊就此事发表谈话。洪磊说,这是对中国领土主权的严重侵犯,中国政府已向日方提出严正交涉和强烈抗议。

可以看出,这些采用了“强烈抗议”的事件基本上都涉及了领土问题。领土是国家和国民的核心利益之一,不允许做出任何妥协和让步。而就孟晚舟事件来看,从某种程度上讲,华为这样的具有系统重要性的公司的合法权益,也正在成为国家必须维护的重要利益。

数据可以一定程度透露出华为在中国经济中的真实地位。在2018年中国企业500强中,除了股权结构相对复杂的平安集团之外,华为是销售额超过6000亿人民币的企业中唯一一家不是国企(包括国有银行)的企业。2017年,华为销售收入6036亿元,约等于宁夏(3444亿元)和青海(2625亿元)两省区GDP的总和(6069亿元)。

华为一般于每年3月或4月发布上一年财报,但根据华为轮值董事长徐直军透露的数据,华为2018年的收入将首次超过1000亿美元。

国民对华为的好印象,并非来自销售额,而是来自另外两个维度:一是海外销售占比,二是研发投入。2017年,华为海外销售占比依然接近50%。此前,这一数字曾一度超过60%。

海外销售占比高,意味着这家企业是在全球和同行竞争,没有母国市场保护,是真正的市场化、国际化企业。与此同时,更让那些长期受到母国市场保护的国企相形逊色。因此,华为被中国人看作一种经济层面的正义,普通消费者好感顿生。

此外,华为的研发投入的确不低。2017年,华为研发费用为人民币897亿元,约占总收入的14.9%,丝毫

不逊色于国际同业。这种研发导向的企业,在中国的企业群体中属于稀缺品。

华为的重要性,还体现在另一个层面。当下,全球的跨国企业越来越习惯于在全球范围内配置产业链和经济资源,一些西方的跨国公司甚至不断淡化自己的“母国色彩”,其产业不断外迁,一度引发国民情绪。在这种情形下,国家间的经济博弈早已变成争夺产业链的竞争。

因此,华为作为中国日益崛起的跨国产业链整合者,在其遇到困难之时,国家力量合理介入,是一种非常理性的行为,这有利于提振企业家对本国的信心。换个角度看,这也是对国民长期利益负责的表现。

不过,国民的好感以及民族品牌的隐形认知,对华为来说,并不稀缺。现在的华为,需要的是国际社会尤其是英美体系更进一步的认同。

与英美体系的竞争

孟晚舟被扣之后,在国内情绪高涨的同时,华为的对口径则略显平静。

华为称,“近期,我们公司CFO孟晚舟女士在加拿大转机时,被加拿大当局代表美国政府暂时扣留,美国正在寻求对孟晚舟女士的引渡,面临纽约东区未指明的指控。关于具体指控提供给华为的信息非常少,华为并不知晓孟女士有任何不当行为。”

此外,这份声明还表示,“公司相信,加拿大和美国的法律体系最终会给出公正的结论。华为遵守业务



孟晚舟



所在国的所有适用法律法规,包括联合国、美国和欧盟适用的出口管制和制裁法律法规。”

华为的声明几乎都是客观描述,没有任何预设和态度,对加拿大政府、美国政府以及美国司法系统各方并无任何情绪性的表达。而且,还强调了对国外法律体系的信任。这种平静与“群情激奋”相比,有着冰火两重天的感觉。

华为这么做,是一种极为冷静和理性的选择。这家公司的目标是打造世界级的跨国巨头,它必须慢慢破除外界的猜测。未来的IT产业世界,中国与英美体系必然成为主角,既有竞争,更有合作,这是一家中国跨国企业迎接产业变迁的认识基础。

就在孟晚舟被扣的12月初,华为在深圳举办了一场名为“2018华为核心供应商大会”的活动,这些供应商来自全球,到场150家,有92家获奖,后者是“核心中的核心”。

以地域分布来看,在92家核心供应商名单中,美国有33家,排名第一,包括了英特尔、高通等巨头;中国大陆有25家,名列美国之后,排名第二;日本有11家,排名第三;排名第四的是中国台湾,有10家。

10家以下的有德国,为4家,排名第五;瑞士、韩国以及中国香港各有2家,并列第六;荷兰、法国、新加坡各有1家,并列第七。

华为供应商的分布是中国企业整合全球产业链的最好范本,这份名单也是全球IT硬件国家势力分布的截面。可以看出,英美体系依然执掌着产业链之牛耳。

二战之后,日本也可以算作英美体系。这个国家战败之后,其产业早已和美国深度融合,甚至在军工领域也是如此。很多日本大财团旗下制造巨头早已

成为美国军工企业全球最重要的外包提供者。此外,日本IT硬件产业从历史源流上讲,也不过是美国产业转移的产物,具有深厚“亲美情结”。

英美体系除了供应商数量较多之外,其供应商多半都是核心硬件,芯片就是一个例子。另外,在这个名单中,英国供应商并未入选,但英国的实力不容小觑,这个国家早已主动放弃IT硬件生产,而专注于对硬件的知识产权收费和标准制定。

未来的IT产业世界,中国与英美体系必然成为主角,既有竞争,更有合作,这是一家中国跨国企业迎接产业变迁的认识基础。

英国ARM公司就是一个例子。它是全球领先的半导体知识产权(IP)提供商,全世界超过95%的智能手机和平板电脑都采用ARM架构。之所以不被消费者熟知,在于其客户不是普通消费者,而是芯片制造商。它为芯片制造商提供授权,处于产业链的最顶端,位于美国芯片供应商之上。

在这个名单中,除了德国拥有4家之外,非英美体系的西方国家几乎可以忽略不计。此外,新加坡和英美也走得很近,在产业上可以算作英美体系的一员。

某种意义上讲,当今全球IT硬件产业的竞争可以分为两个维度:一个维度是太平洋两岸的竞争,东岸是美国和日本,西岸则是中国大陆和中国台湾。另一个维度则是“讲英语的”和“讲中文的”进行竞争。

在过去,竞争之外,产业链内部整合和价值共享才是主流。IT硬件产业的发展历史,本质上就是产业链自我伸展,不断刺穿国家之间经济版图边界的渐进过程。跨国通讯设备(包括终端产设备)巨头,比如苹果、华为、三星以及思科、西门子等,不断在全球寻找位于成本洼地的供应商,最终打造了蔚为壮观的IT硬件产业链。

产业链的崛起是全球化的结果,其兴也勃焉,而反全球化的力量同样可能逐渐改变这个产业链。而且,英美体系除了具备核心部件的优势之外,它们也拥有巨大的市场,而这个市场长期都没有被华为、中兴等中国企业完全攻克。

继续靠大国市场吗?

华为开拓国际市场的进程,几乎就是一条“农村包围城市”的道路,最初是向东欧、中亚拓展,然后是



非洲和东南亚。随后,进入发达国家市场,主要是欧洲。

发达国家市场也并非铁板一块,它分为两个板块,一是英美体系的市场,包括了美国、英国以及加拿大、澳洲等讲英语,采用英美法的发达国家市场。这个市场的特点是市场容量大,高度发达,但IT硬件巨头众多,竞争也最为激烈。另一个则是非英美市场,主要是欧洲大陆,这个市场对中国企业相对友好。

在英美体系的市场,由于盎格鲁-撒克逊的某些政治和历史传统,使得他们对外部竞争者的包容性更差。美国一直都是华为没有能完全“攻克”的大国市场,除了销售的限制之外,华为之前的两次收购也以失败告终。

2007年,华为联手美国贝恩资本竞购美国高端企业网络设备商3Com。贝恩资本是华尔街著名私募,在华为看来,这种联合收购更容易获得美国政府的许可。此外,华为并不是大股东,按照协议,贝恩将持股83.5%,而华为将通过间接持股16.5%,并有权在未来增持5%的股份。

最后,美国外资投资委员会(CFIUS)以“此项交易危害美国政府信息安全”为由阻止了交易。2009年,3Com被美国惠普公司收购。

2010年,华为再次希望购买美国硅谷的服务器虚拟化解决方案供应商3Leaf的一些专利,并聘请该公司的十几位员工。但依然被否决,CFIUS通知华为称,由于国家安全原因,建议撤销对3Leaf的交易。

相比在美国的收购,华为在欧洲的收购要顺利得多。此外,由于美国的施压,澳大利亚、加拿大等国家也开始收紧对华为的市场限制。2018年8月,澳大利亚政府以安全担忧为由,禁止华为公司为其规划中的5G移动网络供应设备。联系到此次孟晚舟在加拿大被扣,难免让人对华为在英美体系市场的未来拓展产生担忧。

实际上,现在的华为比以往任何时候都需要新的市场增量。华为2017年的财报十分华丽,但这很大程度上来源于国内市场终端(手机、平板等)业务的贡献,海外市场增长与国内相比,并不理想。原因之一是传统运营商、企业业务市场在多年高速增长之后,必然放缓;二是华为的终端业务在海外也不如国内出色。

同在深圳,华为的光环比腾讯更胜一筹。但从企业盈利的逻辑上来看,腾讯早已成为平台公司,它可以“躺着赚钱”,它不需要用户的大幅增长,只要守住巨大的用户基数,然后用新游戏、新的增值服务,或者基于生态的新的投资业务来收获利润即可。

而华为是硬件出货商,它必须有增量才有利润,它必须“跑着赚钱”。利润对华为非常重要,因其特殊的股权结构,要凝聚人心,就必须靠利润的增长来不断维持分红节奏以激励员工才行。

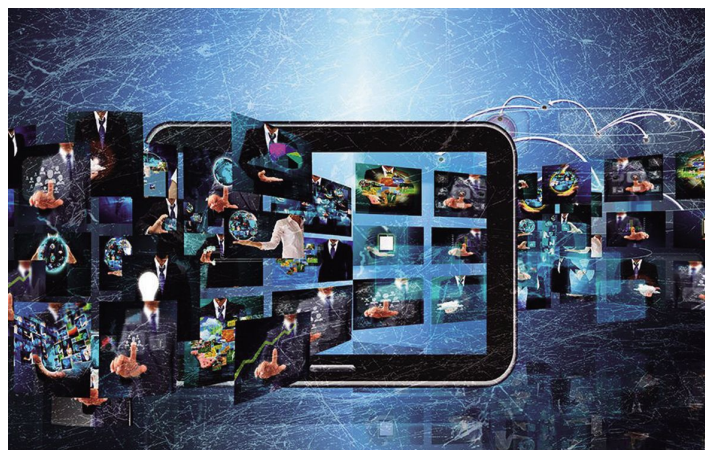
但中国的母国市场依然是华为最大的凭借。2017年,中国社会消费品零售总额为36.63万亿人民币,折合5.42万亿美元,同比增长10.2%。同期,美国社会消费品零售总额为5.76万亿美元,同比增长4.2%。中国的内需市场尽管增速放缓,但依然在增长,并且比美国快。

内需市场对大企业来说,有两层意义。一是它的潜力永远都值得不断挖掘,华为手机业务的一枝独秀,正是这种挖掘的结果。二是,在国际贸易博弈的时点,内需市场或者说它的潜力,一直都是国家与对手进行议价的凭借。比如,在中国加入WTO谈判的关键阶段,这种潜力成为了中国的筹码。现在,它的力量依然存在。

但是,大国市场也并非万能。在这场全球IT硬件的产业竞争中,不论政府、企业,还是位于企业金字塔顶的个体,所有人都知道对方的底牌是什么。在这种知彼知己的情况下,没有人可以利用信息优势或者长期的排他性市场特权而胜出。

要赢得未来,国家靠改革,企业靠实力,而企业家靠担当。

这一点,中美都一样。



延伸阅读

细数华为核心技术家底：华为真会被击垮吗？

文 / 海郡博士

孟晚舟事件是美国围堵华为的一系列操作之一。如果事件进一步发酵，美国像制裁中兴一样制裁华为，华为会凉凉么？华为到底有多少核心技术？能不能抵抗住美国的封杀和制裁？



有学者从专业知识角度判断：如果这次美国真地制裁华为，华为被一击而垮的可能性还是很低的。一是华为掌握不少产品的核心技术，自我供给比较高，可不受美国摆布；二是因为华为不是中兴，两个公司虽属同一行业，但华为体量更大，对全球产业链影响更大，美国或不会轻易封杀和制裁。

拥有核心技术，才能掌握自己的命脉

在分析华为的核心技术之前，先来简单还原下中兴事件。中兴此前因为将混有美国公司的软硬件产品出售给伊朗而受到美国调查，美国宣布7年内禁止美国企业向中国的电信设备制造商中兴通讯公司销售零件（主要为芯片），封杀中兴。中兴因得不到芯片供应，所有产品生产停顿，难以按期交付，陷入了极大困境，濒临倒闭。2018年6月，在被封杀仅仅两个月之后，中兴通过支付14亿美金的罚金和更换公司领导层和董事会的极大代价，与美国商务部达成和解。

中兴的核心产品，从手机到基站，从交换机到路由器，对美国芯片依赖很强。所以仅仅抵抗了两个月，中兴便缴械投降。中兴事件让人看到了：不掌握核心技术，命运随时受制于人，人为刀俎我为鱼肉。

与中兴不同，华为在各大产品线上，都有相当数量的核心技术储备。

华为有四大块核心业务：运营商业、企业服务、消费者终端以及云服务，根据2017年的财报可以看到，2017年华为整体营收为6036亿元，其中最大的两块业务是运营商业（2978亿，占49.3%）和消费者业务（2372亿，占39.3%），两者营收合计占近90%，企业业务和云服务业务起步较晚，两者营收占比也较小。下面我们分别从四大块的核心技术开始分析：

先说运营商业，运营商业核心就是通信网络，这块业务是直接卖通信设备和系统解决方案给全世界通信运营商，如中国移动、德国电信、沃达丰等。整个通信网络的核心设备是基站、交



交换机、路由器以及光网络产品,其核心技术是各产品上的处理芯片。基站这一产品,主要分为发射端和接收端,目前使用华为海思自研的 ASIC 芯片;交换机产品,也使用海思自研的 ENP 系列芯片。

在路由器方面,华为使用了不少自己的芯片,总的来说有 SA 类、SD 类、HI 类;以最具技术含金量的高端路由器为例,华为早已掌握核心技术,早在 2013 年就发布过一款 400G 骨干路由器产品,采用的是海思芯片 SD58XX,由此在高端路由器性能上也远超竞争对手思科。

在光网络产品方面,光器件及芯片是光通信企业最核心的技术竞争力,尤其以光通信芯片为最。我国光器件及芯片企业整体实力较弱,产品主要集中在中低端领域。但华为在这块是我国少数十分有实力的企业,海思掌握了 100G 光模块芯片技术。另外,光传输方面,2018 年 9 月华为正式发布 600G 超高速光网络解决方案,基于华为最新一代的 OptiXtreme 系列 oDSP 芯片,能够支持单波 100G~600G 速率可调,单纤容量达到 40T,为业界最高容量(再不济,国内光迅科技等一批科技企业也开始能做中高端光通信芯片了,也可采购)。

应该说在通信业务领域,华为通过几十年技术积累,已经具备了较强的核心技术能力,在高端技术领域领先世界,基本不怕技术封杀和制裁。

再说下消费者终端,这块业务跟普通大众接触最多,也让大部分人开始认识和了解华为。与大家接触最多的就是华为手机,当然现在还衍生出来了平板、笔记本、智能手表等终端产品,不过最大的业务还是手机,占消费者营收 90% 以上吧。手机产业链的核心技术和元器件分别是芯片、屏幕和操作系统。

先说手机芯片,在手机芯片领域,所有智能手机芯片方案的核心都是两块:一是负责高层处理部分的应用芯片 AP,另一部分是基带芯片 BP。AP 即 Application Processor(应用处理器),包括 CPU(中央处理器)和 GPU(图形处理器),BP 即 Baseband Processor(基带处理器),相当于我们使用的 Modem,负责处理各种通信协议,如

GSM、3/4/5G 等,打个比方,基带芯片就相当于一个语言翻译器,它负责把我们要发送的信息(比如:语音、视频),根据制定好的规则(比如:WCDMA,CDMA2000),进行格式转换,然后发送出去。

华为麒麟芯片崛起非常快,这几年华为的中高端手机全部使用华为海思半导体的麒麟芯片(其中特别值得一提的是,基带芯片为巴龙芯片,华为手机信号好,通话质量比苹果高就是得益于它性能强大的巴龙基带芯片),只有一些中低端机器基于成本考虑,依然采购高通(美国)和联发科的芯片。所以在手机芯片领域,只要华为想用,完全可以自产代替,不存在卡脖子问题。而且华为的手机芯片现在越来越走到世界前面了,创造了好几个第一:发布了麒麟 980 芯片,是全世界第一块 7nm 工艺 SoC;发布了巴龙 5G01,是全球首款 5G 商用芯片。

在手机屏幕方面,近年来广泛采用京东方(中国)的屏幕,还有些来自 LG 的产品,而且在触屏方面,全世界最好的技术都在韩国和日本,以及中国,所以这块不存在被美国封杀的可能性。最后只剩下手机操作系统,说实话,操作系统目前是最薄弱的一块,华为一直使用安卓系统,但华为公司内部一直在研发自己的手机操作系统,而且据说已经成功并可以兼容现有的安卓 APP,一旦封禁,随时可以使用自己的操作系统。这也多亏了任正非任总的战略眼光,一直要求公司在核心产品和系统上,要有自己的技术,不能





被人卡住命脉。

消费者终端业务中唯一还受影响的是电脑和平板业务，芯片需要美国 Intel 等公司供应，但是电脑业务目前还不是核心业务，占比不高。所以整体而言，如果受制裁，消费者业务也影响不大，抗打击能力较强！

最后再来说下企业业务和云服务。企业业务主要面向企业端，主要核心技术为存储和服务器。据 Gartner 报道，2017 年华为存储蝉联领导者象限位置，FusionCube 超融合基础设施跃升挑战者象限。华为也拥有自己的服务器设计和制造能力，华为的服务器完全可以供自己云计算数据中心使用，据内部消息，华为最高端的服务器都是先供自己的公有云使用，差一代的服务器才对外销售，形成云服务上的差异竞争优势。

所以在 IT 领域，抗打击能力也不错。即使整块业务严重依赖美国技术，被完全封杀，也不会动摇华为的根基，因为营收占比有限，仅 10%！

华为海思，华为的制胜力量

在说上面的各块大业务的核心技术时，都提到了一个神秘机构——华为海思。华为的芯片基本由内部的全资子公司海思半导体公司研发和提供，目前已开发 200 种具有自主知识产权的芯片，并申请了 5000 项专利。

说到华为海思，很多人都会首先想到华为手机麒麟(Kirin)处理器。其实，华为海思虽然从事芯片的研发，但并不仅限于手机芯片。准确地说，华为海思提供的是数字家庭、通信和无线终端领域的芯片解决方案。通俗一点，就是手机芯片、移动通信系统设备芯片、传输网络设备芯片、家庭

数字设备芯片等，统统都做。值得一提的，是安防监控领域。在这个领域，华为海思经过十多年的深耕，全球市场份额甚至达到 90% 之多。

当然这上面提到的芯片能力主要指华为的芯片设计能力。可能有人会说，华为的芯片还不是完全自主。这其实是正确的，因为芯片成型的过程涉及太多的环节，包括 IP Core、芯片设计、晶圆等芯片原料制造、芯片的代工制造(包括光刻设备)及封装测试等。全球整个芯片产业链，基本是大家分工合作的状态。放眼全球，芯片上下游都能做的也只有 Intel 和三星吧。诚然，在芯片上，华为目前的核心能力在于芯片设计，不过本文重点分析的是否会被美国技术封锁(能否找到替代)，而不在于重点强调各环节是否已全面自主。

先说，芯片设计：华为的 IP(知识产权)是从英国剑桥 ARM 公司(现在属于软银，日本)购买的。说简单一点，ARM 的 IP 提供了一间毛坯房，然后大家各自买回去装修。大多数公司不具备自己造毛坯房的能力。华为最开始确实是这样的，但是这几年随着华为海思芯片实力的提升，刚开始从买别人的 IP Core，到修改，再到现在设计自己 IP Core。已经逐渐实现芯片设计方面的自主知识产权了，这点是真心令人敬佩！所以设计环节不受制于美国。唯一的问题可能在于芯片设计工具的缺位，还需依赖美国的 Synopsys、Cadence。

海思芯片没有自己的制造能力，代工制造主要依托于台积电(台湾芯片代工企业，非美国)，所以也可不受美国控制(此文纯讨论技术上，PS 政治上除外)。当然，还有芯片的原材料，包括晶圆等，这些在中国有江丰电子等企业开始崛起，日本也有一流的原材料公司可代替美国。所以芯片代工制造环节尚可保证。

当然，这并不是说华为已经强大到无懈可击了，什么元器件、芯片、系统都能自己研发。事实上，现在都是全球化分工合作，尤其是通信产业链很长，没有任何一家公司能做完所有的东西，从软件到硬件，任何高科技成品都要依赖全球产业链的整合。所以，华为对美国的技术肯定有一



定的依赖性,但是华为做的很好的是,在核心业务的核心产品和技术上储备了自己的干货,能做到总体风险可控。如断我一指,我也不觉痛。

体量庞大,产业链影响甚广

说完了核心技术的储备,再来说说博弈上的道道。打个比方,如果有头巨兽,巨兽是不会轻易被打死的,生命力肯定比小型动物强。另外如果要制裁,制裁方出拳之前也会考虑自己受到的伤害,聪明的人是不会干杀敌一千,自伤八百的蠢事的!

先来说一下体量,我们拿 2017 年华为和中兴的营收相比较,华为 2017 年整体营收到 6036 亿元,中兴为 1088 亿元,基本相差六倍。据最新公开数据,2018 年华为整体营收已经超过了 7000 亿元,将首次跨入 1000 亿美金序列。全世界营收超过 1000 亿美金的公司也没有几家。如果中兴是头狮子,那华为绝对是头大象,体量太大,难以撼动,一击而倒的可能性非常小!

华为是全球最大的电信网络设备制造商,2018 年也晋升为全球第二大的手机制造商。根据华为最新公开的信息,公司产业链涉及到的上下游供应商颇多,全球累积拥有超过 2000 家供应商,核心供应商有 90 多家。一旦华为遭到封杀或制裁,将极大地影响全球的通信及电子信息产业链。

现在是全球化大分工的时代,产品分工十分精细,如果巨头倒下,很容易造成上下游产业链相关公司的多米诺骨牌效应。那么,那时美国的很多公司也将难以幸免,数据显示华为核心供应商中来自美国的公司就有 30 多家。来自雅虎财经最新的统计数据,2018 年前三季度,华为为 Top20 的美国供应商采购了 100 多亿人民币的产品和设备(全美国供应商数据肯定还要大),其中 Flex、高通、英特尔采购额度很大,像新飞通光电(NeoPhotonics)、Qorvo 等,华为成了主要业务伙伴。当然这里不是全年的数据,如果是全年数据,数据会更大。如果华为被封杀,美国产业链影响也不小,美国国内很多公司估计也会跳起来,比如高通、新飞通等公司。

再额外补充一点,根据 2018 年数据显示,华

为对美国半导体公司的依赖已经越来越小。估计:一是华为海思的自我代替能力强悍,二是国内相关产业也起来了,如京东方的高端屏幕,光迅科技的光通信芯片,这是个好现象!

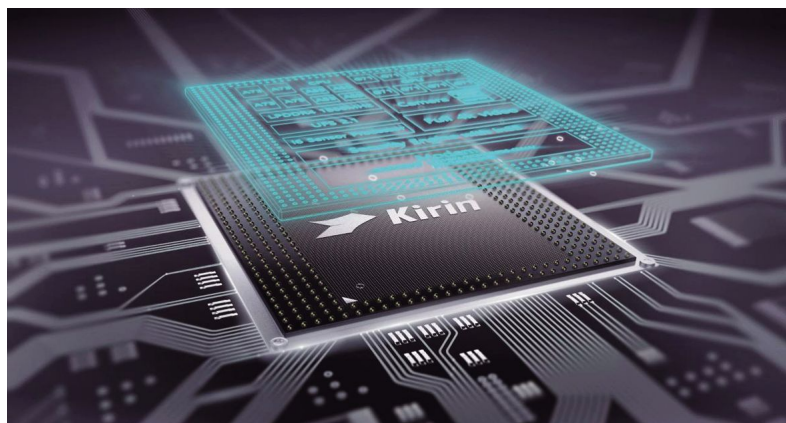
注重技术创新,企业和国家才有未来

所以,从这两大方面来分析:如果华为这次真的受到美国制裁,那么或许对华为有影响,或许会伤筋动骨,但是华为不会像中兴一样一击而垮,拥有不少核心技术的华为完全可以掌控自己的命脉,最多是更换些供应商,再不济砍掉些分支业务即可渡过难关!二是,如果制裁,全世界通信及电子产业链上的很多公司,包括一些美国公司都将不乐意了,因为华为的体量实在太大,一旦停摆波及面将是中兴所不能比的,所以美国在制裁上应该也会审慎考虑。

再进一步,中兴事件也好,华为事件也好,一正一反地提醒我们:中国的科技企业要重基础技术的研究,注重技术原创,这才是企业长久生存之道;不要再把大量的钱投入到商业模式创新了,近年来百亿资金砸在共享单车、外卖的竞争上,而没有投入真正的技术创新实在可惜。

模式再创新也掌握不了自己的命脉,而且模式创新的时代即将过去,未来肯定是属于注重技术创新的公司。另外,希望我们普通人也有意识地能支持国货,支持国内产业,正因为我们广大的内需,才能撑起成千上百个像华为一样的科技企业!

(综合摘编自《南风窗》、创业财经汇)



华为麒麟芯片

你不知道的“硅谷黑帮”

文 / 陈劲松

这里集中着美国乃至全世界的科技和财富,是创业者的终极天堂。不过,这个天堂在“黑帮”的包围当中。



天堂和地狱相距多远,硅谷告诉你,只有 15 米。

硅谷原本是加州圣塔克拉拉谷的别称,但现在意义上的硅谷显然已经大了很多。目前的硅谷是以斯坦福大学所在的帕洛阿尔托为中心,北到旧金山,南至圣何塞的一条狭长地带。这块 4000 平方公里的地带上,集中了 4 个县,40 个城市,聚集了 300 万人口和不计其数的高科技公司,有 39 个在财富 1000 强之列,其中更包括苹果、英特尔、谷歌、脸书、甲骨文、思科等超级巨头。这里集中着美国乃至全世界的科技和财富,是创业者的终极天堂。

不过,这个天堂在“黑帮”的包围当中。

南端的圣何塞,一直号称是硅谷的首都,这个“首都”的犯罪率始终居高不下。根据联邦调查局 2017 年的数据,圣何塞的犯罪率比全美平均数字高出 3%,而且逐年增加。2016 的犯罪数字比 2015 年高出 4.1%。控制圣何塞黑社会的是意大利黑手党家族,创始人是奥诺弗里奥·斯库蒂诺,这个家族控制了圣何塞赌博、诈骗和卖淫产业,这个家族目前的教父是萨尔瓦多·马里奥。

硅谷北端旧金山是流浪汉的天堂,市中心是无家可归者的聚集区域,布满了垃圾、粪便和丢弃的针头。根据联合国特别调查员莱拉尼法哈 2018 年 9 月的报告,这些区域的生活条件与墨西哥城和孟买的贫民窟相当。旧金山贫民窟中,滋生了强大的亚裔帮

派和拉美帮,其中杰克逊街男孩 (Jackson Street Boys, 华裔和越南裔) 以及 MS-13 (拉美裔) 是旧金山的黑社会统治者。与硅谷隔海相望的奥克兰更是美国最危险的大城市之一,平均每天发生三起枪击事件。

“我几乎每晚都会听到枪响”

从斯坦福大学出发,沿着 Campus 路向西开 3 公里,就会遇到一条干涸的小溪——San Francisquito。这条小溪大概 15 米宽,已经没有水,原来的河道上生长着一些乱七八糟的灌木。虽然不起眼,但它就是硅谷的贫富分界线。

小溪 San Francisquito 的一边是帕洛阿尔托,乔布斯的家乡,扎克伯格和拉里·佩奇的家,另一边叫东帕洛阿尔托,曾经的绰号是“谋杀之都”,距离脸书总部 3 公里,距离谷歌总部 9 公里,距离苹果总部 20 公里。

“我几乎每晚都会听到枪响,还好,大部分时间枪声都是从远处传来。”风投基金 RBC Capital 的经理助理 Michael Avila 说。为了工作方便,2005 年他从圣何塞搬到东帕洛阿尔托,在这里已经住了 13 年,“我觉得这些枪声可能是帮派暴力,距离居民区比较远。有几个公园我不敢带女儿过去玩,我和妻子跑步的时候也会避开很多地方。如果你必须晚上开



车经过东帕洛阿尔托,那请务必小心谨慎。”

东帕洛阿尔托位于旧金山以南 50 公里,横跨南加州最繁忙的 101 高速公路,是南加州毒品转运中心。为了争夺高额利润,多个帮派在这里展开旷日持久的厮杀。“那些人开车进到我们的城市,然后拿着毒品开出去,一路上不停地与人枪战。”东帕洛阿尔托城市经理 Mike Bedwell 说。

从 1992 年开始,东帕洛阿尔托谋杀率勇夺全美第一,并持续多年,并于 2009 年创下每 10 万人中 175 次谋杀的全美历史纪录。相比之下,最破败的城市之一底特律,2017 年的谋杀率仅是每 10 万人中 45 次。直到现在,这个城市的犯罪率依然是美国平均水平的 3 倍,是它周围城市的 10 倍。

上个世纪,统治东帕洛阿尔托的是一个名叫 Midtown Hogs 的黑人帮派,他们曾经垄断了该城的可卡因经营。进入本世纪,Midtown Hogs 被塔利班(Taliban)帮所吞并。塔利班也是个黑人帮派,与阿富汗并无联系。这个帮派起源于亚特兰大,然后逐步向全美扩散。塔利班的主要对手依然是一个黑人帮派 Da Vill 和拉美帮派萨克街(Sac street)。

东帕洛阿尔托的毒品来源于墨西哥。这里不少家庭与墨西哥毒贩卡特尔有联系。卡特尔将毒品走私过境后交给帮派成员在城市街道上分销。从旧金山和圣何塞过来的二级毒贩从 101 公路驾车来到东帕洛阿尔托,在街道上完成交易后就扬长而去。谁控制了更多的街道,谁就有更多的利润,这就是帮派冲突的根源。在东帕洛阿尔托进出 101 高速公路匝道护栏上,布满弹孔。

互联网与贩毒,崛起的两极

这样的地方,还算是硅谷吗?

答案是肯定的,Facebook 总部就距此一路之隔,风投圣地沙丘路所在地门洛帕克也有部分位于东帕洛阿尔托。住在旧金山来硅谷上班的程序员,每天上班都要路过这个城市。当周围的白人和亚裔埋头开发程序时,这里的黑人和拉丁裔族群也在忙于从事最古老的高利润业务。“高科技改变世界”也许只存在我们的想象当中,高科技甚至改变不了距离他们 10 公里外的社区。

两条街道贯穿东帕洛阿尔托整个市区,它们的交叉路口有一座不起眼的米色建筑,里面是警察局、图书馆和市政厅,这栋建筑的隔壁是麦当劳。整个城市的精华都在这里了。

东帕洛阿尔托最早是一个白人社区。1954 年,第一个黑人家庭入住,引发了白人房主的抗议。他们找

业委会,找市政厅,都没能阻止此事。于是,在 1955 年就有五分之一的白人家庭卖房离开了。到上世纪 60 年代中期,东帕洛阿尔托的住户几乎全部变成黑人。

70 年代,Kleiner Perkins 等风投公司的成立让硅谷逐渐有了创业者乐园的名声,与此同时,东帕洛阿尔托依旧是个孤岛。优秀生源偏少,使得学校质量低下,这里的学生很难拿到好大学的录取通知书,大部分只能就读于社区大学。整个 70 年代,近在咫尺的斯坦福只招收了两名来自东帕洛阿尔托的黑人学生。很多少年在毕业之后找不到工作,开始混在街头。

上世纪 90 年代,美国进入互联网时代后,硅谷迎来爆发期。1993 年,第一款浏览器 Mosaic 从硅谷走向世界;1998 年,eBay 在硅谷成立;1998 年,谷歌成立;2001 年,维基百科成立;2003 年,特斯拉成立;2004 年,Facebook 成立;2006 年,Twitter 成立。1997 年,美国的风险投资家共向 848 家公司投 144 亿美元的风险资本,其中硅谷的 187 家公司吸收的风险资本总额高达 36.6 亿美元,比重达到 29.4%,占整个旧金山湾使用资本量的 90%以上。风投模式与互联网的结合让资本找到最完美的出路,这个狭长地带的财富以指数级增长。

根据 Business Insider 的统计数据,2016 年美国家庭收入中位数是 59039 美元,帕洛阿尔托则是 137000 美元,两倍还多。扎克伯格、蒂姆·库克和拉里·佩奇这 3 个超级富豪都住在这座小城里。

帕洛阿尔托的邮政编码是 94303。2016 年,这一邮政编码的 5000 户居民的报税单为加州带来 6.36 亿美元的税收。在这里,一栋 150 平米的房子标价高达 320 万美元,在美国大部分地方,这种房子卖不到上述价格的零头。那么,与此同时,他们的穷兄弟东帕洛阿尔托是怎么情况呢?他们也不错,抓住机遇,在 90 年代迎来大发展——毒品的大爆发。

在 20 世纪 70 年代,可卡因被认为是药物香槟,价格高达每盎司 2500 美元,在上流社会传播。90 年



硅谷北端旧金山是流浪汉的天堂



2015年,东帕一块荒凉的空地,这里被扎克伯格和他的妻子选为慈善小学的修建地。

代,由于苹果和一堆互联网公司的崛起,硅谷的有钱人增多,毒品的需求暴增。斯蒂夫·乔布斯就曾是一个毒瘾患者,他吸食大麻,强力致幻剂(LSD),而且声称致幻剂是他对产品的灵感来源之一。在他的影响下,硅谷甚至出现毒品亚文化。2014年,硅谷高管福雷斯特·海耶斯因注射过量毒品死亡,揭开硅谷亚文化的一角。

乔布斯时代,硅谷就流行黑客马拉松,黑客们聚在一起,通宵攻击编程狂欢,用可卡因和红牛来刺激自己。当他们成年变成科技公司高管后,就将这种文化带入自己的公司。这些高科技公司虽然收入惊人,但竞争激烈,面临的压力巨大,很多员工选择海洛因、可卡因和止痛药来麻醉自己。在硅谷,服用毒品、兴奋剂以刺激工作效率已经是公开的秘密,很多科技公司在找人的时候都省略了毒品检测这一环节。硅谷对毒品的需求,也是东帕洛阿尔托的产业发展的动力之一。

90年代初期,一个东帕洛阿尔托的黑人小伙子每天能销售500美元的毒品。同时,帮派也卷入了这座城市。他们进入东帕洛阿尔托之后,不停地并购那些零售毒品的散户。对于不服从的散户,就予以肉体消灭。这导致东帕洛阿尔托谋杀率稳步上扬。

2001年,斯坦福校刊《贫穷与偏见》在东帕洛阿尔托进行了一次社会调查,发现这座城市40%的青年都加入某个帮派。他们的主要职业就是“卖”——为帮派销售各种毒品,如可卡因、高纯度可卡因、海洛因、大麻。各个帮派之间有严格的分工,ville销售大麻,萨克街销售高纯度可卡因等。如果跨种类卖毒品,就会引发战争。

硅谷“拯救”东帕?

为什么近在咫尺的两个城镇却有着天堂地狱之间的差别?这要从上世纪50年代开始说起。1956

年,当时的美国总统艾森豪威尔推动了全美的州际高速公路计划,一共建造了7.5万公里的高速公路,将美国推进到移动社会,从此汽车成为美国家庭的标配。

不过,这个计划也彻底改变了美国人的居住结构,除旧金山和纽约外,几乎所有的城市都被高速公路直接穿过。这也导致城市都不像城市了。高速公路产生虹吸效应。有了高速公路,居住、工作和消费彻底分开,大家可以在城里上班,下班后开车去餐馆区吃饭,然后直接一拐就回到郊区的家里,而在世界其他很多地方,这三项功能的两项或者三项都集中在同一个区域。由于城市职能的分隔,汽车社会所带来的迁移便利,社区本身就体现了阶级。有钱的人会搬去更好的社区,用高额房产税养更多的警察,让自己的社区更安全。穷人就只能固守,眼看自己的家园成为贫民窟。

这种故事在美国各个城市不断上演,55号公路将芝加哥分为南北两半,南部就成为战场,堪比伊拉克。610公路将新奥尔良隔开,北边的法国区游人如织,但只要跨过610就能随处可见流浪汉的帐篷。101高速公路旧金山路段在1954年通车,从此帕洛阿尔托和东帕洛阿尔托就被分为两个世界,有钱人开始逃离这座城市,搬去离斯坦福更远的地方,隔着一条101,世界就被划分为阴阳两界。

渐渐地,即使是东帕的黑人居民也受不了呼啸不息的枪声,他们大规模卖房,搬去加州南方或者其他州,填补他们空缺的是来自墨西哥和中美洲的移民,这让帮派斗争更加混乱。但与此同时,暴富的硅谷也开始关注他们的穷兄弟。

“我住在这里连油都不敢加,”吴诗诗(化名)说,她出国后就读于圣何塞州立大学,毕业后进入硅谷创业公司Robo Terra,相比谷歌、脸书等大公司,收入相对较少,只好在东帕洛阿尔托租房,“有一次晚上实在没有油,就找了附近一家最新最亮的Shell加油站,结果一个黑人拿瓶液体,泼在我的挡风玻璃上就开始擦,我只好仍下5美元落荒而逃。”拦路擦车是美国常见的半打劫模式,如果不给钱,擦车者就会拿棍子敲破你的车窗玻璃。“东帕的麦当劳就是毒窝,里面全是瘾君子。只有一个宜家能去,但中途千万不能下车。”吴诗诗说。

硅谷的收入很高,但房价更高。在旧金山买房,家庭年收入要达到30.3万美元,该城市仅12%的家庭负担得起。一个名为Blind的调查机构最近调查了硅谷的数千名高科技公司员工,发现虽然他们拥有高收入,但仍然有过半的人买不起房子。脸书的



中位数年薪是 24 万美元,谷歌也有 20 万美元,这些公司的薪水在美国是最高的,但飙升的房价依然让他们望房兴叹。很多像吴诗诗这样的硅谷打工者只好冒险搬到东帕。

“在东帕,只有四季酒店附近的房子比较放心。”吴诗诗说,“再深处的房子,都安着铁栅栏,装着铁门,看着就吓人。给我走评估的一个华人经纪人说有一次到东帕做评估,车子停在外面,半个小时后出来发现四个轮子全没了。”

如果抛开帮派因素,就会发现东帕洛阿尔托具有绝对的地理优越性。这里是硅谷的地理正中心,东部毗邻旧金山湾。在城镇的边缘,有十多公里长的湿地,白鹭在此觅食,远方山脉的轮廓隐约可见。这里是硅谷核心区最后一片未被爆炒的土地,平均房价是 53 万美元,而帕洛阿尔托则是 210 万美元。

之前,科技公司们在发展时都尽量绕过此地,2012 年湾区房价暴涨之后,他们只能直面这块硝烟弥漫的土地了。脸书在 2015 年将总部从帕洛阿尔托搬到门洛帕克,就在东帕洛阿尔托的区域,同时捐款 1.2 亿美元在此建免费私校。2016 年,扎克伯格还为东帕的中学生专门开设了一个创业课程,并亲自担任四名学生的导师。总体来说,脸书是东帕的主要慈善金主,支持了几十个非营利组织。扎克伯格的妻子普莉希拉·陈也投身东帕的慈善事业。

另外,谷歌联合创始人谢尔盖·布林也在东帕高中捐款开设了独立的计算机课程,主要面对黑人和拉丁裔少年。不过,硅谷巨头们真地能够打败黑帮,拯救东帕吗?

“阳光灿烂的日子”

2018 年 8 月 23 日,圣刁马县地方法院法官将一名东帕洛阿尔托男子判处 60 年徒刑。这位名为马文·维尔的 30 岁黑人男子是帮派“阳光灿烂的日子(Sunny Day)”的核心成员。

2016 年,马文·维尔带领手下在 101 附近伏击塔利班帮,打伤一人。Sunny Day 是东帕洛阿尔托最新崛起的黑帮,以重火力见长,经常用大口径枪支直接射击敌对黑帮的车辆,这几年在与塔利班的地盘争夺战中逐渐占据上风。

湾区警方曾组织过多次“阳光行动”,先后逮捕了 20 多人,也未能阻止该黑帮在东帕称王称霸。虽然高科技浸染,但东帕的劳动人民始终不放弃最根本的赚钱行业。“阳光灿烂的日子”和塔利班、脸书一起,是支撑东帕畸形发展的三巨头。

在硅谷科技精英改变世界的同时,他们与当地普

通民众的矛盾却在日益激化,面临着来自社会底层越来越多的不满情绪。看似炫目与和谐的硅谷背后,存在着源自贫富差距巨大带来的戾气丛生。在过去的两三年间,旧金山地区针对高科技公司的游行活动不断增加,参加的队伍人数和社会团队也在不断扩大,抗议的矛头直指那些改变世界的科技公司。在硅谷的普通民众和科技精英之间,似乎出现一条越来越明显的社会裂缝。

硅谷在帮助东帕的同时,也在排挤东帕原有的居民,让他们无法承担房产税,担负不了房租,最后只好走人。据媒体报道,Adrian Bonilla 和他的妻子还有他们的两个孙子直到 2018 年初,一直都住在硅谷某个小镇上的合租房内。但是突然间,他们一直住的那些卧室房租从 900 美元每月涨到 1200 美元每月。Bonilla 认为,这一切得怪脸书。这个社交网络巨头就驻扎在小镇附近,并且还在不断发展扩大。

因此,已经 43 岁的 Bonilla 购买了一辆 1991 年的房车,加入一个以家庭为中心的 R.V. 社区,住在一处死胡同内。大概住了几个月之后,Bonilla 又收到一封驱逐通知。Bonilla 说,这一次他必须搬走的原因是,这个城市想为“Facebook 小学”清路。

“我是白人,从 1981 年开始一直住在东帕,”康斯坦斯·法里斯在社交平台 Quora 向其他人介绍她的家乡,“我从来不敢告诉别人我住在东帕,朋友问起来,就说住在帕洛阿尔托。这里随处可见针筒,几乎每个邻居都有被破门抢劫的经历。我女儿在硅谷的其他地方的朋友从来不敢来我家,他们喜欢她,但害怕东帕。Facebook 虽然很近,但与我们没有关系。”

这就是东帕,硅谷阴影下,帮派统治的城市,事实上的种族隔离区。

(向东蓉自《看天下》)



2015 年,东帕一块荒凉的空地,这里被扎克伯格和他的妻子选为慈善小学的修建地。

6年,罗永浩终于把锤子科技搞成了“锤子”

文/单仁

企业要想长久地活着,不是拼创始人的流量,不是讲故事、卖情操,这些不过是添头而已,最终说话的还是产品。



2018年对于国内的手机厂商来说,是哭笑不得的一年。

我们见证了小米上市、华为手机年销量突破2亿部,见证了国产老牌手机破产的破产、没落的没落,而其中最具争议性的,莫过于罗永浩的锤子手机。

最近的锤子科技,可以说是各种负面新闻缠身,被供应商堵在公司楼下讨债、公司法人变更、官网商品大面积的到货通知……似乎都在指向同一件事。

锤子科技是不是要倒闭了?

根据2018年Q3国产手机出货量榜单的数据显示,在总出货量2.1亿部的情况下,锤子手机只卖出了58万部,排在第22名,销量还没有联想手机的零头多。

到底锤子手机做错了什么?

锤子手机作为国内最有“情怀”最具话题性的手机品牌,在“网红企业家”罗永浩的带领下,似乎

从没进入过国内主流消费群体的视线中,其推出了九款手机,只有坚果PRO突破100万部,而随后推出的坚果R1、TNT工作站,又把锤子打回了最初的起点。

到底锤子手机做错了什么?还得从最基本的三个方面来分析:

首先,对供应链的把控不力。

要知道,对一家手机厂商来说,供应链的作用极其重要,尽管手机是成熟产品,却并不是只要采购了全球最好的设计和元器件就可以顺利量产,也正是因为此,没有厂商真正愿意和供应商翻脸,尤其是新品牌。

除了锤子科技。

T1上市之初直接找了最好的富士康代工,接着双方就产品设计问题僵持不下,锤子科技直接跟富士康撕破脸,也为后来锤子推出新产品总会有缺陷埋下祸根。

锤子推出了九款产品,前期后期换过4家代工厂,在一定程度上,拖慢了锤子手机攻占市场的最佳时机。

再来,产品、技术,几乎年年落于人后。

无论在什么行业,科技永远是第一生产力,特别是手机行业。

2014年,锤子科技推出Smartisan T1的时候,人们还在惊叹那三个实体键。

但到了2015年,市面上已经有指纹解锁、曲面屏、无边框、电池快充等等的黑科技出现,锤子科技推出的T2,“优势”还是那三个实体键。

直到最近两年,锤子科技技术落后的情况才有所好转,但是市场并不会等你。



在锤子科技执着于像是大爆炸、无限屏这些小创新的时候，其他手机厂商搞起了全面屏、屏下指纹这些先进技术，整个手机行业已经发生了颠覆性的变化。

但锤子科技，是真的没有把这些变化看在眼里吗？

最后，还得说说企业家形象对企业的影响。

有句话是这么说的：99%的创业公司会死掉，都是因为它的创始人。

创始人埃隆·马斯克一句话，特斯拉市值就开始狂跌，刘强东管不住自己，京东的市值就跌到了谷底。

而关于老罗，大家都知道他的老罗语录，它是锤粉们的圣经，但在路人看来，未免有点儿狂。

向来高调的罗永浩，不乏有“收购苹果”“东半球最好的手机”“T1 售价低于2500元就是你孙子”。这些惊人言语，但结局往往都是打了自己的脸。

他可以跟供应商掐架、跟各大媒体掐架、跟网友掐架，跟各种他看不过眼的事物掐架……

在锤粉看来，这是一场又一场的“真理之战”，伤害的却是整个锤子科技的企业形象。

总的来说，老罗的锤子手机很有情怀，也做出了跟其他厂商不一样的东西，只不过，手机市场不讲情怀，商业战争不谈理想，除了产品要好，还得拼把握机遇的能力跟企业自身的实力。

尽管如此，锤子的惨败，还是能给我们传统企业，带来些许的启示。

不赚最后一个硬币。

也就是钱赚不尽，人情不绝，以后还能有合作的机会。

特别是竞争激烈的手机行业，没有永远的敌人跟赢家，只有永远的利益跟合作，当下的企业家总想着干掉这个对手那个对手独享红利，却忽略了合作才能共赢，否则只能是相互厮杀，破坏了整个行业的健康发展，谁都活不成。

比如华为在中兴出了事之后，下令

不准挖中兴墙角、抢它的客户，而是取消了跟中兴有关的知识产权互诉，从而加强了双方对国产芯片的合作研发。

产品是检验情怀的唯一标准

产品是检验情怀的唯一标准，但情怀不能当饭吃。

企业有情怀没错，它能把品牌跟产品，推向一个新的高度，但它有个重要前提，就是你的情怀，需要有一个质量过硬，而且能不断升级、不断优化的产品来做背书，用户才会为你的情怀买单。

可锤子的每一代产品，几乎都会遭遇大范围的质量吐槽，没有好的产品体验，用户可能第一次会买，但第二次呢？第三次呢？

此外，锤子情怀营销的唯一卖点就是情怀，但是产品又撑不起它的情怀，在那个手机厂商都拼配置的时代，锤子这样的价值观输出，是可以打动一部分用户的。但手机终究是实用品，用户想要的，不单单只是情怀，还有跟得上需求的配置。

然而锤子手机，只能给用户情怀，以及不算良好的产品体验。

有流量不等于有销量

有名气不等于有人气，有流量不等于有销量。

要知道创始人对待粉丝的态度，往

往能窥见企业服务用户的态度。

比如雷军知道养好粉丝才是网红企业的生存之道，所以小米从MIUI到产品大大小小的更新，有很大一部分是听取了米粉们的建议，来把产品做得更好。

雷军更是在2018年宣布，小米公司的硬件综合净利润将永远不会超过5%，超过的部分全部返还给用户。

反观罗永浩这边，却是频频打脸，消磨粉丝信心。

从第一款手机卖低于3000是你孙子，到发布不到半年就大降价。在遭遇质量问题后，没有好好处理用户反馈，把自己的姿态放得太高，结果粉丝一不乐意，也不会有复购行为了。

更有粉丝，直接把锤子科技告上了法庭。

所以，哪怕是网红企业家，也是用户抬举你，把你捧上这个位置的，一旦你脱离了群众，不去深挖用户、确切了解他们的需求，跌下神坛也不过分分钟的事。

总的来说，企业要想长久地活着，不是拼创始人的流量、不是讲故事、卖情操，这些不过是添头而已，最终说话的还是产品。

没有用可靠的产品去赢得铁粉，情怀再伟大，企业也走不远。

(摘自青年投资家俱乐部)



孙正义的千亿野心： 拆解日本历史最大规模 IPO

文 / 王丹薇

“我的目标是成为科技界的沃伦·巴菲特，软银的目标是成为科技界的伯克希尔·哈撒韦。”软银 CEO 孙正义曾如此信誓旦旦地说过。如今，这个投资“狂人”正进一步接近自己的目标。



孙正义是个乐于谈论未来的投资人。为了供养未来愿景，他将软银集团旗下移动部门“软银”独立上市。2018年12月19日软银登陆东京证券交易所，融资超过200亿美元。这个曾占集团（日本）过半收入的部门，创造了日本历史上最大规模的IPO，并将正式扮演起投资业务的输血器。

和孙正义接触过的人都会提到这位韩裔日本人的野心和激情，而在欧美公开场合露面时，因为语言的差异，略显慢节奏的英语表达，成为霸气性格的润色剂。

2017年，在接受前凯雷集团主席大卫·鲁宾斯坦采访时，孙正义复述了自己45分钟内为该基金融资450亿美元的往事。

孙正义与沙特副王储默罕默德·阿里·贾丹一见面就说道：“王储先生，您第一次来日本，我想给你一份来自东京的礼物，10000亿美元！”

当默罕默德疑惑地注视孙正义时，他接着说，“要得到这10000亿美元，您需要先投入1000亿美元。”随后孙正义解释了自己的人工智能梦想怎样与沙特政府的“愿景2030”契合，以及如何帮助沙特减少对石油的依赖。

沙特王储当即即为孙正义的梦想买了单，开出450亿美元的支票，支持第一期接近千亿美元规模的“愿景基金”。

多年来，孙正义一个个投资周期中，数次走向巅峰，又数次跌入低谷。他19岁时，立下豪言壮语：“20岁要打出旗号，在领域内宣告我的存在；30岁储备至少1000亿日元资金；40岁决一胜负；50岁，实现营业规模1兆亿日元。”

2017年，60岁的孙正义在一次软银集团财报会上，介绍完自己的愿景基金二三四五期的计划后，仅为多年的努力打了百分制28分的成绩。坐拥千亿资产的孙正义说，“我本可以成就得更多”。

天使还是恶魔

2014年9月6日，也许是纽交所近年来商界大佬密度最大的一天。一众投资人、企业家在这里见证阿里巴巴IPO。人群中，个子不高的孙正义并不起眼，身边没有随从，偶尔和身边的人聊两句。

1999年给阿里巴巴的2000万美元注资，变成了580亿美元。当把话筒递到他面前时，这位狂赚3000倍回报的投资人说，“我见到马云第一面，就想投资他了。”

孙正义在欧美媒体中的形象既鲜明又模糊。2016年10月14日，孙正义牵头成立了愿景基金（Vision Fund），投资方汇聚沙特主权基金RIF、阿布扎比主权基金Mubadala、软银集团、苹果公司、富士康和高通等，资金规模高达930亿美元。

2018年5月的一场活动上，孙正义对外宣布自己已经和投资人进行了接洽，将推出第二支募资规模达千亿美元的愿景基金，最早2019年启动。9月27日，《彭博商业周刊》报道，孙正义计划每两到三年募集成立一只1000亿美元规模的新基金，并每年向初创企业投资约500亿美元。

高调的融资节奏伴随着阔绰的出手，向孙正



义寻求过投资的创业者有过这样的描述：在硅谷的软银办公室中，幸运的可以通过电话和身在日本的孙正义对话的创业者，常常简述不到 10 分钟的项目计划，就会被孙正义打断。

“停一下，我了解了，你需要多少钱？”开门见山。

得到拟融资数字后，孙正义往往会给出高出 4 到 5 倍的提议，如果这时创业者反而磨磨唧唧起来，孙正义便会“威胁”称如果不接受，那就把那些钱砸给对方的竞争对手。

一掷千金不是成功的保障。虽然愿景基金仅成立一年，就投进了包括 WeWork(公共办公空间公司), Arm(英国芯片公司), Slack(办公软件公司)在内的多家独角兽，但是硅谷仍没有完全对愿景基金的愿景认同。

一位硅谷投资人说，“孙很有野心，但是他并没有一个清晰的投资逻辑，吹高估值也破坏了硅谷的投资环境，这样的无逻辑资本闯进来，是有毒的。”专注中后期投资的愿景基金的投资比率在 5% 左右，远高于硅谷其它投资基金。2008 年金融危机后，各国央行印钞救市，市场流动性增大，一级市场水涨船高。而 2018 年起，流动性缩水，已经出现初创企业此前的虚高估值无人买单的情况。

孙正义经历过自由落体般泡沫破裂的精心动魄。1999 年至 2000 年之间的互联网泡沫之前，孙正义的个人财富曾短暂地超过当时的全球首富比尔·盖茨，用他本人的话说，当时他的财富积累速度达到每周增长 100 亿美元的惊人状态。

互联网的第一次狂欢戛然而止，软银公司的股票跳崖式下跌 99%，孙正义损失了 700 亿美元，差点破产。

然而，现在的孙正义今非昔比。将软银打造成投资公司的过程中，他在全球各大投行挖人，德意

志银行前金融衍生业务投资部门主席 Colin Fan，瑞士银行前高级董事 Rajeev Misra 都被孙纳入麾下。有着资本和人才加持的孙正义，再也不是当年踩在纸壳箱子上对着两个临时员工宣讲自己梦想的小个子创业者了。

我不是通讯公司

在日本提起软银，大多数人的第一印象为日本通讯三巨头之一。而早已瞄准创新市场的孙正义，一心打造一个未来的科技帝国。“抹去”自己通讯公司身份的方法，却是将通讯业务推到前台。

也许是逻辑反拧，软银股票的超额认购不到两倍，让承销商心急如焚。为了吸引个体投资人，软银表示将给予投资人健康的红利收入，这对日本股民来说颇有吸引力。

然而，软银和日本通讯行业的近期表现，并不能说服投资人。在上市前非常重要的造册时期，2018 年 12 月 6 日，软银在日本全国范围内的服务中断了四个半小时。

行业方面，虽然通讯业在日本的利润空间大，但在不久的未来，却受到不小的政策利空影响。受此前日本政府压力的影响，2018 年 11 月初，竞争对手 NTT Docomo 宣布，将从 2019 年 4 月起，将手机计划的价格至多下调 40%。分析师预计，软银和另一家日本移动运营商 KDDI 也将大幅降价。通讯相关概念股一夜暴跌。

除了价格因素，投资人在面临软银的移动业务和投资业务时，也是一种两难的选择。从股价走势看，软银集团的投资人并没有打算为孙正义或一意孤行或杀伐果断的转型买单。

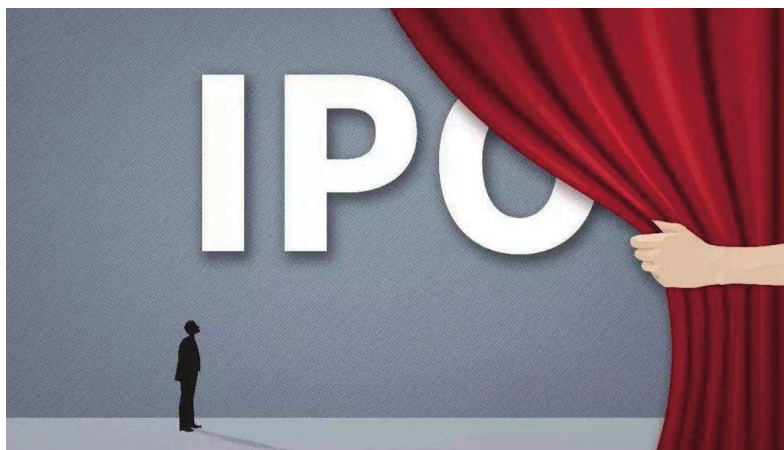
分析师预计，2018 年软银通讯业务的运营利润将达到 7000 亿日元(约 62 亿美元)，这和愿景基金的部分投资相比，只能算得上毛毛细雨。

愿景基金的早期投资尚称得上成功。2018 年年 5 月，沃尔玛以两倍的价格从软银集团手中接盘后者去年刚刚投资的印度电商公司 Flipkart；市场预期，软银以 480 亿美元估值投进去的 Uber，如果上市的市值将达到 1000 亿美元。

愿景基金的投资覆盖了网约车、人工智能、生物医疗、无人驾驶等众多热门高科技行业。

孙正义富有激情，和他打过交道的人有过这样的评价：他有时靠直觉做决定。也许正因为如此，外界对这个千亿帝国仍有迟疑。一位硅谷投资人说，愿景基金的最大风险，也许在于孙正义本人。

(摘自《创业家》)



江小白创始人： 关于实业和成长，我的 10 个体会

文 / 品叔

早在 2012 年，江小白就已经预定了今天的结果，如今的一切都在创始人陶石泉预设的路径上。表面看似感性的创业家，和江小白这个企业一样，骨子里拥有着可怕的理性。



陶石泉

2000 年后，全国化成功的新酒类、新品牌有水井坊、舍得、国窖 1573、洋河蓝色经典，这四个品牌各有特色、各有实力，都值得思考学习。

但是，2003 年后至今，15 年来，就江小白这一个品牌能够成功地实现全国化，站稳脚跟，当实力派。

为什么？

成长和成功是设计出来的。在“活不过一年的预言”中，江小白已经成为一家主流视野中的中国酒企业，做全产业链，做大农庄，做大酒庄，早已成为酒行业的实力派。

在陶石泉的认知里，年轻要少走弯路，少做无用功，别读鸡汤，别纠结眼前的芝麻，消灭装逼，消灭虚荣……表面是聊个人成长路径，实际上也是聊江小白的成长逻辑。高调做品牌，低调做产业

链，一步一步地明修栈道，暗度陈仓。

2018 年末的亚布力中国企业家论坛，“企业家重返校园”在西南大学举行。极少露面的陶石泉做了演讲。

小我有力量，小白有毅力

大家好，我是江小白的陶石泉。试图做他人的导师，去引导或教育别人，我内心是抗拒的。每个人都是独立的个体，这种“独立精神”在年轻时是最宝贵的。所以我今天不做导师，只和大家分享一点“小白精神”。

在互联网上腾讯工具、QQ 出现之时，“小白”这个词也随之出现。“小白”什么意思？其实是一种自嘲自谦而又充满自信的自我表达，方向笃定和脚踏实地，创造自我的奇迹，而无需向外界去证明自己。这是大学毕业至今 21 年里我悟出的一点点“小白精神”。

在大学 4 年里，我慢慢形成了一些想法：不管环境多艰难，情况多糟糕，我都愿意一点一点的去改变。我会定一个目标，目标可能很远需要持续 20 年奋斗才能实现，但我也会一步一步努力，去攀登那座高远而不陡峭的山峰。

现在我经营企业也是一样，别人家的企业很快就拿到美金融资，追求快速增长。而我们追求脚踏实地做实体经济增长，慢慢学习、慢慢改善。承认自己不够好，才是实现持续改善的起点。小我有力量，小白有毅力。只要简单纯粹的做着自我改善，长时间的持续改善，我们就会进步，就会越来越好。

大家都知道 Yolo 青年文化艺术节。我们花了 3 年时间，从无到有，把这个活动做成了中国顶级的街头音乐节。从最早的只有几百观众的音乐现



场,做到今天场面特别壮观的六万人现场。对比当初,规模大了接近百倍。小我的力量得到了发挥,这无疑令人感动的。

每一个人都是特别小的个体,从无到有,经历了太多。Yolo里重庆籍的说唱厂牌歌手,好几个都是从底层做起的。看着他们在街头在酒吧唱歌,从做地下音乐,一步一步到今天,成长为巨星,是令人感动的。

再说另外一个感动。江小白是一个重庆品牌,创立至今我们从零开始,一步一步到今天成为能初步代表重庆、具有全国知名度,出口27个国家和地区的消费品牌,并预计在未来5到10年成为一个国际品牌。所有的这一切成果都是一群“小白”和“小我”集合在一起达成的。

把话说小,把事做好

我们要秉承小白精神,自嘲自谦而又充满自信,方向笃定和脚踏实地,创造自我的奇迹,把话说小,把事做好,而无需向外界去证明什么。

事前急于表态,雷声滚滚,希望把决心告诉全天下;事中急于求成,因为走错路走弯路自找苦吃,却希望把过程的辛苦告诉全天下;事成之后,洋洋得意不复盘教训和不足,希望把成就告诉全天下。

真正有本事的人,从来不向外界强调过程的艰辛。为何声张?这都是一种刻奇,讨好自己、迎合自己,都不是“把事做好”本身。这是一种病,千万要不得。切记,把话说小,把事做好。

消灭虚荣、消灭装逼

把话说小,把事做好,前提需要我们先突破“虚荣心”。



心理学上有一个规律:人,都喜欢把话说大。每个人都会有自视过高的心理倾向。举个例子,女孩子可能会买奢侈品牌包,男孩子会好面子透支生活费去请客等等。大学期间的我们也喜欢抒发雄心壮志,要如何改变世界。

虚荣心分为消极的和积极的,盲目攀比是消极的虚荣心;追名买名努力造名是积极的虚荣心。受整个大环境浮躁的影响,有虚荣心在情理之中。但我建议各种虚荣心都要消灭。我们既有理性的分析又拥有自我的理想驱动力,所以就不需要喊口号、打鸡血。

表象的外在都是浮云,真正要修炼的是内心。人既要有改变世界的勇气,也要有面对自己的勇气。丢掉虚荣,才能找到真实的自我。抛开虚荣,把百分之百的精力放在“把事情做好”上,才能把人生长跑路变成坦途。

建议大家,消灭虚荣心、消灭装逼。

因为热爱,才可能会赢

因为热爱,才会努力,才有机会成为第一。做到第一这件事情很难,但也不是不能实现。在大学期间我就学到了我认为“数一数二”的技能。我是工科生,高考语文成绩却拿了全县第一,如获至宝。大学期间就拼命练习“写作”技能。

记得当年,学校校庆需要写一封“致校友的一封信”,我成为了写这封信的人。成为“那个人”真的很难,但我愿意干,即使这封信,花掉了我整整一个暑假的精力。

直到现在,我依旧保持着写作的习惯。喜欢一件事,你就会倾注所有精力。这里,有同学可能会说,我只喜欢打游戏、喜欢吃、喜欢逛街……万事万物,本质上是可以转化的,大道相通。如果你能成为游戏届第一,成为美食品评家或者服装设计师,那也是挺好的。

在未来规划职业道路的时候,一定要遵从内心。不要因为父母建议、朋友说好就将就自己。即使迫于现实压力,你没有太多选择的余地,但也不要丢了“自我”。因为,只要是热爱的,即使开始很艰难,结果一定是美好的。

Better me

有了兴趣,我们就可以持续改良,做 Better

me, 做更好的自己。一个公司每一个人都变成更好的自己, 那集体就变成更好的一个组织了。

回归方法论上, 学习有 N 多个途径, 课本的科学道理非常重要, 除此之外, 身边的每个人都有值得学习的地方。一个人的能力可能微不足道, 但集合你身边所有人的优点, 组合起来一定能得到“一个超人”。同理, 如果你能学习到每个人的优点, 那你就是超人。

我理解年轻的时候都是不愿意吃亏的。但如果你换个思维, 成为那个愿意吃亏的人, 从一定程度上讲你会收获很多, 并逐渐成为超人。

大学时期, 寝室清洁和打水是一件必须做却没人愿意做的事。我就尝试主动去做, 结果发现没付出太多的时间, 却打开了一个新世界, 因为很快, 大家都会变得喜欢你。

不愿吃亏是人性, 但如果你愿意主动, 时间久了, 情分就深了。你不仅会成为每个人都欢迎的人, 你也能成为 Better me。

形成量级思维模式

持续地改良之后, 量变就会引发质变, 我们会上升到一个新的量级。这里要和大家分享一下量级思维。什么是量级思维? 八级地震和六级地震相比, 数量上虽然只差两级, 但能量却相差1000倍不止。同理, 月薪 5000 和 8000 区别不大, 但月薪 50 万就是质的区别。

所以我们要形成正确的思维模式, 去思考怎么促成自己产生量级的变化。当然量级的变化一定是由数量累计的, 但我们应该看得更远、更长一点。



按照这个思维, 企业家们应该思考企业 10 年后会怎么样? 而不是对 1 个月的 1 年的销售额斤斤计较。要学会把精力分配到量级大的事情上, 对未来起决定性作用的事情上。在未来, 对于工作, 选行业和城市, 比选月薪 8000 还是 5000 更重要; 对于终生伴侣, 选性格比颜值更重要。我们一定要关注量级更大的事情。

不疾而速, 成长曲线不能太“陡”

要有量级思维, 但量级往往是慢慢触发生成的。这里再跟大家分享一个原创的曲线模型。这个模型类似于飞机起跑曲线。

飞机起跑时, 需要助跑很长一段距离, 起飞的时候是比较平缓的, 只有真正突破一个量级的临界点才会陡然上升。完成整个起飞, 不是一蹴而就, 是需要一个很长的过程的。我们要坚信这个过程, 我们需要做的是和时间做朋友。

我毕业后第一份工作月薪是 860 元, 但我着眼于长期价值。通过努力, 半年后我的月薪变成了 8500 元。为了这个质变, 半年来我付出了所有同事中的“最多”。从端茶倒水、维修电脑, 到客户服务、市场调研、为团队创新方法论, 这半年我成为了办公室最勤奋的那个, 也证明了我的价值。

2008 年我离开北京, 在创建江小白的过程中, 我也是不疾而速。成立公司, 做产品、品牌、酒庄、农庄、全产业链, 都是一步一步来。太多“只顾发展速度, 加速企业灭亡”的例子, 让我更注重平缓期和长期价值。总体来看, 江小白是一个慢公司, 我们特别注重内功的建设。品牌建设只是实体经济的一个小部分。

我们定目标不能太“陡”, 完成目标需要慢慢助跑, 等待时机成熟。当然, 如果结果提前来到, 接受就好。

这个曲线虽然不适用于所有人, 但我们普通人按着这个发展是不错的。这是一个值得参考的曲线。

追求长期价值

引发量级的变化, 是一个长期的过程。而更高量级的目标就可以看作是长期价值, 就是布局未来, 未来的价值比今天的价值更重要。



每个人都会幻想有时光机可以回到以前：你们也许会想如果回到高中，我一定会好好学习；我一定不会错过那个他；我一定不会报这个专业……许多中年人，则会希望回到过去，在北京买一套房子，买腾讯的股票。

现实世界里不存在时光机。但如果拥有了长期价值思维观，你也可以拥有“类似”的时光机。

事实证明，每一个先进的商业模式，在发达国家一定会早几年出现。因此我个人也喜欢去“先到”的国家看看，看看未来中国流行的东西，看看“别人的”时光机。找到这个时光机，反推过来看5年的3年的目标，再到今天，一切就变得迎刃而解。

真正优秀的人一定是着眼于长期发展、持续进步并有思想格局的人。理想和思想价值虽然不能当饭吃，但是可以让我们“吃上更好的饭”。

在江小白，大家都坚持“有理想梦想之志向，有知识思想之才学，以善良正直为初心，以持续改善为恒心，脚踏实地，创造长期价值。”所以也希望你们能找到喜欢热爱的领域，去看看别人的成长轨迹，去找到属于自己的时光机。

知识很重要，见识更重要

知识很重要，但我个人认为见识也很重要，某种意义上讲，见识比知识还重要。

大学4年我参加了很多社会实践，比如在学校开网吧。整个宿舍的兄弟轮着看机房，当收银员，生意很火爆。还有电影节，组织吉他培训

班等活动。虽然当时没有太大金钱上的收益，但我积累了很多实践经验。这些经验，让我获得了演讲、人际交往、统筹协调等方面的能力。

我们的格局、视野就来自于你的见识。我们今天普遍缺乏的，不仅仅是知识，更缺乏见识。所以多去尝试一些新鲜事物，去不同的地方，见不同的人。这个世界本来就很精彩，见更多，就是你的收获。所以我个人的观点，既要学好知识，也要多多见识。

活出年轻

小白精神里面最重要的一点就是“活出年轻”。年轻不是20岁没了对未来的畅想，不是19岁不再相信美好，年轻不是拥有一个老灵魂。年轻是拥有开阔的思维、年轻化的灵魂和精神状态。我们已经拥有年轻的体魄，但更要保持年轻的灵魂。

人的性格，分为积极乐观和消极悲观。积极乐观的就像亚布力青年合伙人，组织这些活动，做着特别有价值的事。性格悲观的人，自我保护欲太强，过度提防接触的每一个人，信息感知能力特别低，不容易活出年轻。

我喜欢做一些新鲜事，所以才有了江小白。中国酒行业的品牌都是高大上，格调高、价格高、消费场景档次高。我们是第一个面向年轻群体的中国酒品牌，第一个重用年轻人的企业。你们缺乏机会，我们就创造舞台，让你们发挥最大的潜力。

我特别尊重年轻人，因为我坚信长江后浪推前浪，后浪会比前浪更大，超越我们的一定是你们。我们公司员工大部分都很年轻，90后的总监也有十几个。

年轻就是最大的资本，所以希望大家 live young。不要怕说错话，不要怕犯错，要形成自己独特、独立的视角。最后，希望你们不仅拥有年轻的体魄，还拥有年轻的灵魂，并保持那种力量。

以上10点，都是我自己一直秉持的价值观和信念。只希望有那么一两句话，能启发大家，就是我最大的欣慰。

(摘自首席品牌官)

王思聪:IP 成长史

文 / 薛芳

王思聪终于如愿以偿,把自己打造成了一个极具商业价值的 IP。这是中国最炙手可热的明星们都没做到的事情。



没有谁再在意他是王健林的儿子,王思聪一步步成功解构了外界对富二代的认知。

2018 年整个 11 月,王思聪张大嘴巴吃热狗的照片霸屏三天三夜,更有意味的是王思聪吃热狗出了漫画版,紧接着自带动态效果版、花式吃热狗版纷纷出炉……配套的 T 恤、易拉罐都跟上了。

王思聪吃一个热狗就引发这么大关注,还引发了外媒的报道——中国富豪的儿子王思聪因为吃热狗被嘲笑,王思聪在微博上放了一张 PS 的照片,这张照片中的王思聪,安静、斯文、清秀。照片配文:“你们别再发我吃热狗的照片了行吗?”

王思聪在 11 月的这波网络狂欢中增粉 1700 万。显然,“王思聪”已经成为一个大 IP,他的微博粉丝有 4441 万,已经超越了被媒体称为“50 亿帝”的演员黄渤,黄渤在微博上有 3924 万粉丝。

在英语世界,如果提到 IP,人们首先想到的只能是“IP 地址”。只有特别指出,对方才能明白你说的是“知识财产”。现在 IP 这个概念变得炙手可热,因为一个大 IP,其营销的经济效应正在被无限放大。

2018 年 11 月 26 日,王思聪又怒了,“优酷买热搜就买热搜,带上我你是有病?拒绝去你的节目你就要这套……”原来,网传“王思聪的弟弟”王喆将参加某选秀节目,二人还一度登上热搜。

王思聪的眼球经济可以转化为经济收益,但 IP 效应显然给他带来了烦恼。这种烦恼的背后,是因为王校长的超高人气。这么高人气的 IP,自然需要经营,对王思聪来说,也不例外。

王思聪身上有着多重标签,知名富二代、花花公子、娱乐圈纪委、著名网红、电竞投资人、商人。近十年来,这多重身份的叠加产生了一个明星。

“王思聪”这个 IP 如何一步步养成?王思聪如何成功解构人们对富二代约定俗成的认知?

有为青年

在某种程度上来说,要了解一个人的价值观,对其青少年时期的追溯或许可以窥其一二。

王思聪的整个青少年时期,跟大部分青年并无二致。王思聪在 16 岁之前,根本不知道家里有钱,到了 16 岁,他才知道家里很有钱,他跑去找父亲王健林求证,父亲回答,“这都被你发现了”。

他曾在接受媒体采访时表示,他有两个好朋友,是英国读书时候的同学,家庭背景普通。王思聪是不太跟所谓富二代们一起混的,“我不在乎朋友的家世,还是要看人本身,是不是好玩、人品好,有钱没钱太不重要了。”

还有个朋友是卖盗版碟的,买碟时认识,一来二去成了朋友,如今他从事餐饮生意,也算创业成功。“既然是朋友,之前没有太多生意上的来往,我



可以给他一些建议,他过生日的时候我送他辆车,但我没有给他投资。”

王思聪的交友观,勾勒出的一个粗线条版的少年时期如何交朋友。还尚未被社会化的青少年在交友时自然剔除了世俗意义上功利的一面,王思聪也不例外。

一度,王思聪还是“别人家的孩子”。王思聪本科就读于伦敦大学学院哲学系。他本科入学的雅思分数是9,雅思能考到7.5已经是学霸了。曾经有人说王思聪,“文凭是买来的”,他爆粗口:老子那么努力说我买文凭!

伦敦大学学院,被认为是继牛津、剑桥之后英格兰第三古老的大学。人工智能 AlphaGo 的创建者哈撒比斯,光纤之父高锟,电话之父亚历山大·贝尔,生物分子之父克里克,泰戈尔……均毕业于伦敦大学学院。

BBC 纪录片《中国的秘密》去王思聪家里采访,BBC 的镜头环顾了他的家。熊猫玩偶,亲手画的油画,桌子上的望远镜,以及两台 RED 数字摄影机。记者问:“你平时玩摄影吗?”王思聪说:“很少。”但他却很欣赏 RED 创始人对梦想的坚定和热情。

镜头中的王思聪英文纯正流利,记者不断引导想让他说一些批评体制的话,王思聪的回答相当有分寸,“我觉得摆脱这里的体制就相当于自杀……要不然真的没有任何途径在此体系外取得任何成功。”

真诚、努力和公众场合展现出来的分寸感,这是王思聪展现出来的有为青年的一面,在有为青年的世界里,王思聪对公众表现出来的仅仅是“标配”。而富二代王思聪跟中国大部分富二代比起

来,就显得非常特别。

富二代

中国的富二代经常活跃在各种都市报纸的社会新闻版——富二代车主飙车车祸、醉酒驾车撞马路栏杆……除了社会新闻,中国的富二代还活跃在娱乐新闻里,他们经常爆出一些跟娱乐明星的花边,但只是作为女演员风流韵事的配角。

据说王思聪豪车非常多,但他从来不飙车。王思聪公开说自己是不婚主义者,“你说我找个二十四五岁的姑娘,人家最好的时候都给你了,然后你不跟人结婚,这不是耽误人家吗。那我索性就找个岁数小的,又听话,婚姻没提到日程上的那种……这样好歹不耽误人家吧。”

长期以来,中国的富二代,大多都非常神秘,公众对他们信息的获取非常有限,他们谈到财富时,也多半遮遮掩掩的。但王思聪高调张扬,拒绝扮演“谦逊低调”的富二代“正面形象”,他大方的承认自己就是“富二代”。

王思聪从来不掩饰他的优势——“中国首富之子”,也曾在接受访谈时表示,“我交朋友时从来不在乎他们有没有钱,反正他们都没有我有钱”,这也成了他的经典语录之一。

王思聪炫富,在微博上晒自己的 G550 私人飞机;晒自己的豪华游艇;晒直径 7.44 米的大餐桌;晒吕萨吕斯酒庄的葡萄酒;晒价值 100480000 人民币的珠宝……

而王思聪的狗狗王可可,比如日常用的饭盆,就疑似出自香奈儿,王可可身上背着 LV 的限量款包包,以及王思聪的玫瑰金苹果手表;新 iPhone 出炉,王思聪也要多款集齐给它个选择。

王思聪如此炫富,引来羡慕和谩骂,任何一个普通明星或富二代敢这样,一定会有无数人指责。

与其他富二代相比,王思聪显得很特别。有评论指出,“他的特别之处可能在于他看上去是一个丝毫没有脱离低级趣味的人。”与媒体报道中那些不食人间烟火的富二代不同,他跟普罗大众似乎有着太多交集。

王思聪喜欢打 DOTA,这是宅男普遍的爱好的;当巨富们都在各个电影节流连忘返时,王思聪可能在家哀叹,“有妹子的在电影院看《泰囧》,没妹子的和他一样在家看《一路向西》”……还有一种



没有得到求证的说法,王思聪还混过字幕组。

此外,微博中的王思聪生活中各种接地气,听久石让的音乐会,推荐张五常的文章。在网上购物,当快递送慢了,他会吐槽,京东上买了一个200块的电脑桌,因为不满意就怒了……

这些都给王思聪贴上了“普罗大众”的标签。因此,在名媛绅士充斥的富豪圈,即便他“骄奢淫逸”,却并未被千夫所指,相反却赢得大票粉丝,被称为“真性情”。

粉丝们如此拥护王思聪,是因为他是网红、娱乐圈的纪检委。助力王思聪撕掉富二代IP标签的,就是他网红的身份。

著名网红

2010年,王思聪开始写博客。其微博上的王思聪高调顽皮、热衷吃喝玩乐、声色犬马。他微博的签名是“年少轻狂,口无遮拦。”王思聪的微博主题除了各种炫富外,就是各种撕——从娱乐圈到商业圈。

2011年,“俏江南”餐饮集团创始人张兰声称儿子汪小菲和大S的婚礼是王健林赞助的。王思聪却在微博上称这是造谣,从此,娱乐圈纪检委一战成名。王思聪还说范冰冰是毯星。

2015年,雷军在印度举行发布会,王思聪在微博上吐槽其英语,发文称:其实英语不好的企业家我真建议你们就干脆别出国丢这个脸了。第二天上午,王思聪又出来致歉:毕竟上一代企业家没有我们这代人的条件。

2017年5月,聚美CEO陈欧宣布收购共享充电宝企业,并出任董事长,王思聪发朋友圈直接怒批共享充电宝创业的不切实际性,看衰共享充电宝项目,并放言“共享充电宝要是能成我吃翔,立贴为证”。

王健林是一个八面玲珑的人,但王思聪却无所顾忌、横冲直撞。

曾有记者问他,父亲没有交代你要谨言慎行吗?王思聪回答,“我爸告诉我不要骂他朋友,但他朋友实在太多了。”但过了一阵,王健林告诉王思聪,“你别指名道姓的骂。”

王思聪5岁的时候就到了新加坡读小学,而后再去了英国读中学。多年之后王思聪如此说,“我父亲对我确实特别宽容,除去‘老来得子’,这

中间难免有些内疚之情,我算是父母创业的牺牲品。”

因此,有一种说法是:王思聪自小出国留学,接受西方教育,对中国的人情世故缺乏深刻认识,说话做事喜欢按照西方那一套来,简单直接。正因为如此,他时常卷入一些争议和冲突中。

正是这种争议和冲突,成就了网红王思聪。

而王思聪的“真性情”,不仅收获了无数流量,也使得他在屌丝网红和富二代之间自由游走。换到中国历史上的任何时期,王思聪的这种“真性情”都会被人们忽略。2010年,中国网民的数量达到4.57亿。有人在知乎上评价说,王思聪通过掌握屌丝,进而掌握了世界。“我们自然会更关注这样一个虽然高高在上但又面目清晰的人,隐隐然,我们觉得这货其实是我们的同类。”一个网友这样写道。

他曾如此回复网友,“我一直强调,我能保证一个真诚不装的自己;我没说自己不是纨绔子弟,也没说自己不愤世,其他各种人想给我带的各种帽子我也笑纳,我依然是那个真诚的我,我又不是人民币,做不到人人都爱。”

不仅仅王思聪是著名网红,他的狗王可可也成为了一个著名的宠物网红,王可可目前在微博上拥有粉丝近236万,号称:狗生赢家、国民小公举,日常就是开直播、做慈善、开网店,成为一个狗网红。

毋庸置疑,王思聪在粉丝世界中有着强大的影响力。而这种影响力,网友写段子如此调侃,“有天思聪走在海边,踢倒了一个阿拉丁神灯。灯神在一缕白烟后出来了,对他说,许个愿吧。思聪说,没事,你说吧!”

在某种程度上来说,一直以来,作为IP网红的王思聪要比商人王思聪成功的多。

IG的夺冠,作为商人的王思聪才从幕后走上前台,网红王思聪为商人王思聪加冕。

商人

2018年11月3日,普思资本投资的电竞俱乐部IG捧回了英雄联盟世界赛冠军的消息刷爆朋友圈。一夜之间,电竞从非主流走向聚光灯的中心,王思聪商人的身份第一次被媒体正视。有媒体评价说,电竞行业承载了王思聪近10年的青春。



2009年,王思聪创办普思投资,他100%控股。王健林在采访中这样介绍王思聪和普思投资,“我不过问他任何投资计划,就准备一些钱,让他自己干5年,上20次当。看看能不能成。”

而这次创业之前,坊间流传着5个亿的传说。王健林的原话是这样,当年被媒体问到是否王思聪会接班时,王健林回答:“我允许他失败两次,先给他5个亿,如果失败我再给他5个亿,如果还失败,就老老实实回万达上班!”

在王思聪看来,那些煞有介事逃离家里说要自己独立创业证明自己的富二代,都是脑子有病。王思聪认为,“人长得好看就应该去拍戏,有才华就应该去写书,有钱就应该让钱发挥作用,非要用劣势去和别人竞争有劲吗?”

在现实生活中的王思聪,和所有的富二代一样,都为了超越父辈而努力。

王思聪曾被问到“作为亚洲首富的儿子,你的人生目前遇到的最大挑战是什么?”他回答,“作为首富的儿子,最大的挑战一定是不要辜负大家的

期望,能超过父亲。所以我最大的挑战就是在有生之年,超过我父亲成功的高度。”

而普思资本,只是王思聪撬动父辈世界的一个支点。毋庸置疑,IG是王思聪的普思资本最成功的投资之一。

根据胡润发布的数据,截至2017年,王思聪的身价为63亿元人民币,以最初普思资本的5亿元为基准,投资回报高达12倍。

企业工商信息显示,王思聪目前是20家公司的法定代表人,并在31家公司担任股东,26家公司担任高管,涉及行业涵盖商务服务业、投资、娱乐业、软件和信息技术服务业、影视等多个领域。

从投资的维度来看,王思聪的眼光还算精准。就拿近日为他带来盛名的电竞行业来说,王思聪进入的时候,几乎是一片荒芜,王思聪押对了宝。而投资领域,成功是一个小概率事件。

近日王思聪的普思资本和乐视体育对簿公堂。2018年11月9日,普思资本以乐视体育违约侵害股东利益为由,向其索赔约1亿元。从投资的维度来看,对乐视体育的投资,从哪个维度来看,都是一个失败的投资案例。

目前王思聪产业中估值较高的熊猫TV,此前也面临不少争议。直播作为烧钱的行业,熊猫TV一直难以实现盈利,业内也一度传出王思聪将出售熊猫TV。即便如此,这也不会影响王思聪普思资本和王思聪个人在投资圈的名声鹊起。

在2017年公布的《2017年中国顶级投资人排行榜TOP50排行榜》中,除了沈南鹏、李开复、熊晓鸽等顶级大佬外,当时29岁的王思聪赫然在列,并且排在李竹、许达来等大佬之上,位列第37名。

IG夺冠,被视为王思聪一次漂亮的翻身仗,通过这次夺冠,他终于摆脱了父亲的强大光环,完成了自己的“成人礼”。

对于更多新生代来说,王思聪是他们耳熟能详的,但万达似乎就陌生一些。有网友表示,如果没有王思聪,会觉得万达正在老去。即便如此,从商业的维度来看,王思聪能否超越父亲王健林,路还很长。

“如此多的标签下,你希望别人更看重你的哪个身份?”王思聪是这样回答的:“将来我也会有更多的标签,一个标签到另外一个标签的成功转化,才是最重要的。”

(万明蓉自腾讯深网)

人工智能时代,把钱交给机器打理,靠谱吗?

文 / 周张泉

智能投顾是 AI 和资管结合的最好方向,也是未来资管发展的大趋势。



咨询公司 Opimas 发布的报告《人工智能之于资本市场:下一场运营革命》显示,到 2025 年,华尔街将有 23 万个金融工作岗位消失,人工智能技术(AI)将抢走这些金融从业者的饭碗。根据测算,具体消失的职位中,资产管理从业人员的替代程度最高。

在未来,越来越多的资管行业者、基金经理将被计算机以及 AI 所取代。智能投资的先驱——西蒙斯和他的量化基金——大奖章基金的成功,也让越来越多的程序员成为了国内外资管行业名副其实的“侵略者”。

今天这篇文章,我们来探讨一下 AI 在投资领域有哪些落地场景和特点。充分了解这些应用场景,我们才能

更放心地把钱交给机器打理。

高频交易

最初让投资者们感受到计算机威胁的是称作“高频交易”的投资工具。

高频交易的最大特点就是:快。天下武功唯快不破。高频交易技术利用高性能计算机自动下单,其毫秒甚至微秒级别的速度远超人类交易员。诸多人工智能算法(如 SVM 模型、神经网络等)也进一步用在高频交易中,判断极短时间内市场的多空趋势,进而领先人类一步寻求获利。这种技术目前多用在一些以日内回转以及对冲策略为主的私募产品中。

如果真有上面说的这么神奇,那

我们搭建一台载有人工智能算法的高频交易机器,不就可以躺着赚钱了吗?然而,事实也许并非如此。

高频交易最可怕的地方就在于,它的“快”将人们对短期高收益的贪婪放大了数倍。市场在一个窗口期内是接近零和博弈的状态,那么当所有高频交易算法以及市场交易者都向一个方向预期的时候,市场的平衡就会被打破。随后发生的事情就是崩溃、踩踏、一地鸡毛。2015 年股灾期间,俄罗斯的伊士顿公司借助股指期货的高频交易,先是积极做多,随后恶意做空,非法获利近百亿元。而贪婪的结局就是那一年刻骨铭心的股灾,除了参与者被依法处理以外,还有无数投资者的资产一夜蒸发的悲凉。

需要指出的是,高频交易以及搭载在其上的人工智能算法并非负面的东西,使它们变得可怕的是背后贪婪的人。高频交易如果利用得当,至少可以起到以下两个正面效果。

(1) 缩短信息时间差。

很多对冲基金包括全天候理财产品需要配置全球资产。然而,由于时差的缘故,往往造成信息不对称、消息获取不及时的问题。一个突发消息不能



立马反应,就会造成投资组合的市值损失。通过高频交易及相关 AI 算法,在很小的时间段内捕捉全球市场的资讯以及走势、识别多空以及影响,就可以立马进行交易以避免投资者损失,甚至抓住转瞬即逝的套利机会。

(2) 优化市场流动性。

目前,高盛等大型投行和经纪商开始利用高频交易算法参与做市,以增加市场流动性,平滑因流动性缺失造成的价格失真。这有效地推动了市场向更加平稳和理性的方向发展。据高盛公开资料显示:上世纪 90 年代,高盛有 500 人在为股票做市,而现在只剩下不到 10 人。取代人工交易员的,是做市效果更好的高频交易算法。

指数跟踪

高频交易需要我们对市场、资产以及交易时机十分了解,这些需要很多专业知识。作为普通投资者,我们可以选择 AI 技术在投资领域的另一个落地场景——指数基金。

指数基金投资的是对应指数的成分股,通过跟踪这些成分股的走势完成投资交易。因此,指数基金的走势和对应指数有着绝对的相关性。被动跟踪指数的过程,完全可以交给 AI 来做。目前市场上大多数指数基金都是通过机器来自动化交易的。

不过,很多投资者不属于选择指数基金,原因主要有两个:

(1) 指数基金收益低:因为指数基金购买一篮子股票,那么好的坏的都买进来了,最终的收益也被这些坏股票拖累累了。

(2) 无法避免市场波动:指数基金傻瓜式地跟随着指数的波动进行被动买卖。指数上涨的时候基金涨,指数下跌的时候基金也不落下。

殊不知,上面这两个所谓的“缺点”正好衬托了指数基金的三个优势:

(1) 费用低廉:跟踪指数不需要基金经理的主动管理,他们只需要跟随市场被动买卖成分股就行。目前大部分指数基金也都是通过计算机来管理的。这些特点大大降低了人力成本,直接的影响是,产品端的指数基金标的具有相当低廉的管理费用。目前国内市场上主流的指数基金管理费率大约在 0.5%~1% 之间,而主动式管理基金费率通常在 1.5% 以上。

(2) 风险较小:因为指数基金购买的是一篮子股票,那么风险也就被分散了。虽然一篮子股票里包含了一些业绩不佳的股票,但是我们普遍认为的好股票也存在着普通投资者无法捕捉的风险。不久前,医药领域市值最大的康美药业因突发因素连续跌停,市值近乎跌去一半,上万投资者的资金被套在里面。而指数基金不存在跌停的风险,它们将风险分散化,在极端行情中能够减少损失。同时,市场波动的风险也可以通过定期定投的策略来降低。

(3) 收益稳健:只要人们相信经济是向更好的方向发展,指数基金长期来看都是震荡上行的。10 年前,沃伦·巴菲特在 Longbet.org 网站上立下一个赌约:自 2008 年 1 月 1 日开始的 10 年期限内,追踪标普 500 的指数基金,其回报表现会打败各类主动管理的对冲基金。这个赌约已到期,那么结果如何呢?据统计,标普 500 指数基金以其超 120% 的 10 年累计回报击败了所有主动式基金。这些主动式基金的管理者们,凭借自己“聪明”的大脑和“丰富”的学识,预测着每一次上涨和下跌,最后反而因为看不清大势,成绩平平。加上高额的基金管理费,投资者的最终收益乏善可陈。

因此,对于投资者,指数基金不失为较好的选择。把钱交给管理指数基金的 AI,或许更让人放心。

智能投顾

进行指数基金投资,仍需要我们对进行合适基金的选择。如果我们连这一步都懒得做,那么可以选择智能投顾类产品。

智能投顾是利用人工智能技术落地的更加综合全面的场景。业务方面,高频交易和指数追踪技术更多地集中在资产管理的上游阶段,即资产配置和投资交易。智能投顾在兼顾这两个方面的同时,甚至还覆盖了下游阶段,包括品牌销售、渠道构建以及客户维护。技术方面,智能投顾除了采用经典的组合模型、机器学习、深度学习算法,还涉及了诸多其它技术,如自然语言处理、知识图谱、语音处理以及智能营销方面的核心技术。



智能投顾的行业规模在迅速发展。作为该行业鼻祖的资管公司 Wealthfront,其资产管理规模截至 2018 年上半年已超过 100 亿美元。咨询公司 A.T. Kearney 预测,美国智能投顾行业的资产管理规模在 2020 年将增长至 2.2

万亿美元,年复合增长率将超 50%。

这两年,国内更是将智能投顾产品推向了风口。2016年,广发证券推出了首个智能投顾服务。随后,招商银行作为首家银行机构推出摩羯智投产品。紧接着,第三方机构如蚂蚁金服、苏宁金融、金融界等互联网平台开始介入。根据易观发布的 2017 年《人工智能理财市场专题分析》报告预测,到 2020 年,中国人工智能理财规模将达 5.22 万亿元,占整个资管行业规模 5% 以上。

虽然未来很美好,但在当下,我国国内的智投产品面临着三个困局:

(1) 收益低。

据金融界发布的《中国智能投顾行业月度报告》显示,2018 年国内智能投顾产品平均收益率无法达到 4%,甚至呈现负数。当然,2018 年由于国际局势变化有一定客观因素,更多原因在于智能投顾的投资模型发挥不出优势。目前,智能投顾在交易端普遍选用资产组合模型(如马克维茨、威廉夏普等提出 MPT 理

论、B-L 模型等)。一般,这些模型需要跟踪规模大且流动性好的场内 ETF 基金。然而,目前国内的场内 ETF 品种较少,并且大多数行业基金流动性较差,这些阻碍着人工智能技术发挥优势。

(2) 费率高。

由于资管行业发展的诸多历史原因,国内资管行业的大量从业人员堆积在下游销售阶段,而上游投研端普遍投入较少。因此,销售环节分摊的成本就将人工智能的优势摊薄了。最后的结果是,高佣金高服务费使得产品失去了竞争力。

(3) 监管严。

2016 年和 2017 年,智能投顾如雨后春笋般在大江南北冒将出来,这其中有不少是互金平台和 P2P 平台在强监管下打着 AI 的旗号掩盖自己打擦边球的行径。这给“智能投顾”这个名词罩上了一层阴影,不少知名的智投平台也面临着合规的风险。这在一定程度上阻碍了智能投顾产品和技术的快速推广。

以上三个困局,正是行业突破的

关键。根据东方财富 Choice 数据,2018 年 10 月份,国家队、券商、险资救市的资金,有近百亿流入了各类型的 ETF,而并非直接购买个股。诸多大型券商也推出了多种类型的 ETF 产品,相信规模和流动性随着发展一定会提上去。这将为智能投顾的核心技术奠定基础。

费率方面,很多金融科技团队在销售端推出了智能营销机器人,很多智能客服平台也分担了营销流量,这为降低人力成本提供了技术支持,也将直接降低终端智投产品费用。

监管方面,随着监管政策逐步健全和完善,越来越多成熟的智能投顾技术和产品将脱颖而出,并把该领域引导向更合理的发展轨道。

总结

综上所述,在投资领域,人工智能是一把双刃剑,它既可以服务我们,也可以给我们带来危害。所有的原因在于背后使用它的人。对于大多数投资者而言,我们给出如下建议:

(1) 高频交易的技术门槛和专业门槛较高,不建议普通投资者参与。

(2) 跟踪指数类的投资产品(如指数基金)是普通投资者较好的选择,这主要缘于它的三个突出优势:风险低、费用低且收益稳健。

(3) 智能投顾仍处于发展初期,很多基础设施(如场内 ETF)和监管政策还不健全,行业人员结构也需调整。因此,目前建议以观察和开放的心态来看待市场上五花八门的智投产品。但是智能投顾是 AI 和资管结合的最好方向,也是未来资管发展的大趋势。让我们拭目以待!

(摘自《金融报》)

