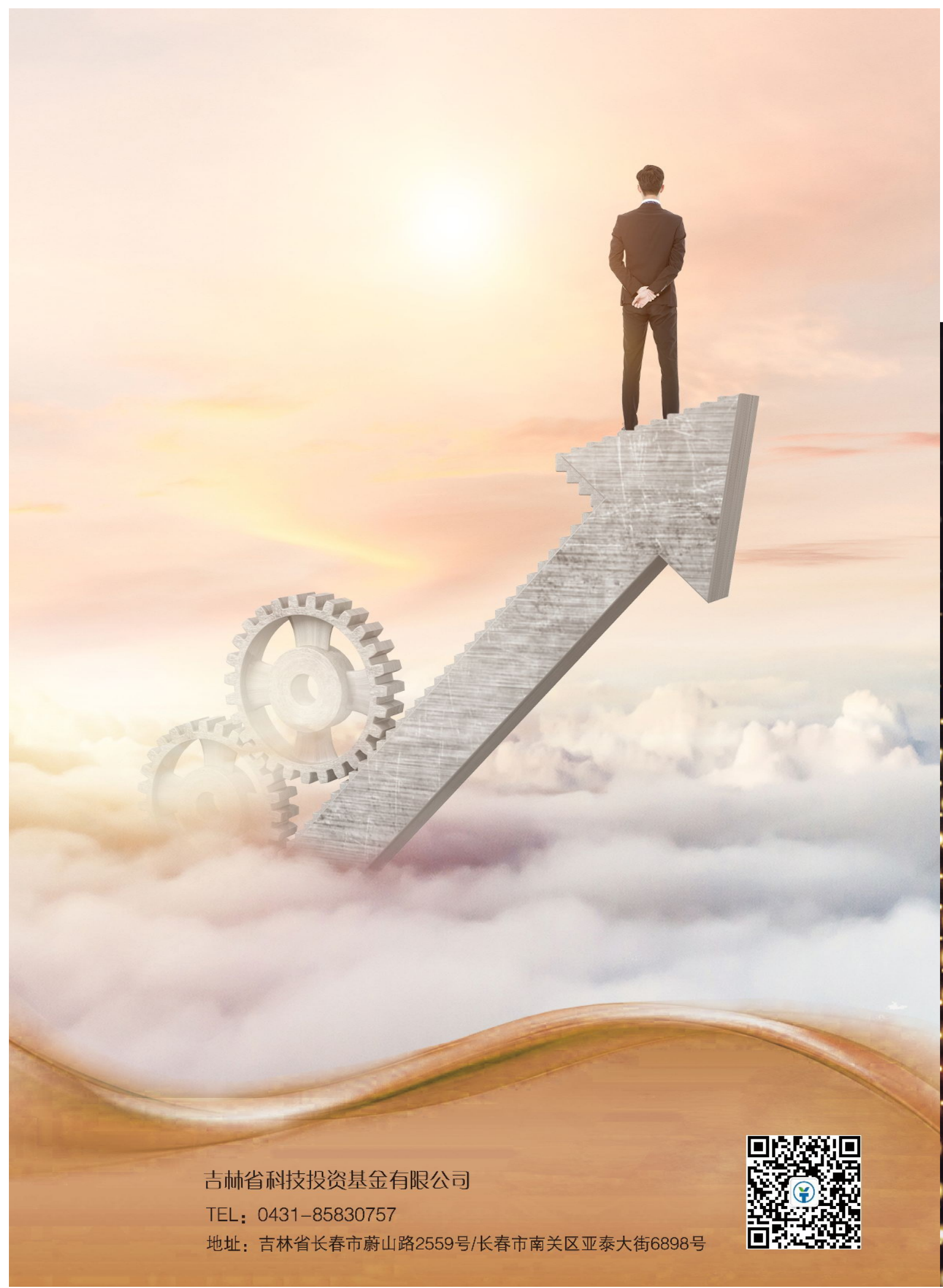


# 吉林科技投资

TECHNOLOGY INVESTMENT

吉林科技投资 第十二期



吉林省科技投资基金有限公司  
 TEL: 0431-85830757  
 地址: 吉林省长春市蔚山路2559号/长春市南关区亚泰大街6898号



粮食信保基金：银担合作、风险共担

## 生死狙击 华为当立

2020年5月，在全球仍在为新冠肺炎疫情殚精竭虑之时，美国却在此时继2019年打压华为之后，再次加码打压华为。这一场生死狙击来势凶狠，一时间风起云涌，国际局势瞬息万变，国内上下也议论纷纷，愤慨者有之、冷静者有之、发奋者有之、图强者有之、援助者有之……一场新的涉及经济、政治、国势的“战事”，不可避免地打响了！



荣誉出品：  
 吉林省科技投资基金有限公司

主动参与  
非法证券期货活动  
不受保护



防范非法证券期货宣传月

卖者尽责  
买者自负



防范非法证券期货宣传月

## 资本的应尽之责

淘宝、微信、房子、空调、药、游戏、火锅、商场、拼多多，这是中国前十大富人的商业形态。

中国万千城镇，多数老百姓不会关心马云、马化腾的商战，没听说过何享健如何放权，也不明白为何王思聪从“国民老公”一度沦为“被执行人”，可能更不知道黄峥和孙飘扬。即使一个见多识广的网民，中国前十富人站成一排，他也未必能全认出来。

可这有关系吗？老百姓会比较淘宝和拼多多哪个更便宜；家长里短时谈论谁家的儿子有出息了，能在县城里买上碧桂园的房子；在外工作回来的女儿带着去吃一顿海底捞，他们会为这种服务待遇念叨好久……

老百姓也许没有兴趣去了解身家千亿的大佬生平，也从不看 500 富人榜，可这完全不影响他们使用顶级富人提供的产品和服务。

中国前十富人，正是以努力服务更多人为己任，才能达到财富的金字塔尖。

市场的魅力就是如此。如果富人公司不能提供更好的、更有价值的产品，消费者就会抛弃他们，而敏锐的资本会在股市里更迅速地抛弃他们。

要长久地成为上榜富人，你必须成为生产者、供给者，并保持稳定优势。

资本的本质是逐利，可是，再往后追思一层，如何才能逐利？

逐利的根本，都是为他人创造价值。这才是资本应尽之责。企业家追逐财富的过程，具有强大的外部性，大规模创造就业，改善大众生活，影响的人群越多，影响的程度越深，回报就可能越高。财富取之于公众，唯有用之于公众，才能生生不息。

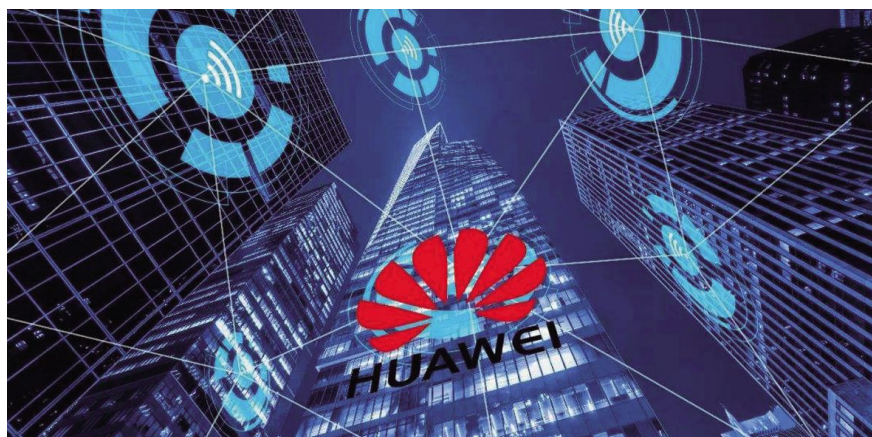
正如今年的首富马云所言，阿里的最大价值不是利润和规模，是责任和担当，最大回报不是钱和股票，是公益带来的提升和成长。这种思潮，绝非一人之念。从前企业更重视股东价值，如今，现代企业越来越重视包括股东、雇员、顾客、上下游企业等相关群体的整体利益，头部企业已着手构建 ESG 体系，回应时代之需。

对于真正创造价值的企业家，富人榜或许会迟到，但绝不会缺席。榜单一年比一年更加清晰地揭示出，谁是核心，谁是过客。

下一个时代，重心已然迁移。硬核科技创新，成为价值创造的新引擎，正轰鸣作响。资本市场已用独特的热情拥抱着这一浪潮。

# CONTENTS

## 目录



### 14 封面故事

14 \_ 生死狙击 华为当立

### 24 科技投资 智慧吉林

24 \_ 双正医疗:专注 POCT,开启技术革命

26 \_ 驭功:汽车“智造”行业的后起之秀

28 \_ 抵消疫情影响,专注创新发展

31 \_ 发挥财政资金增信功能 保证粮食收购资金供应

32 \_ 粮食信保基金:银担合作、风险共担

### 36 资本力量

34 \_ 中国 34 万亿新基建深度报告

39 \_ 揭秘高盛最神秘的“造钱机器”

42 \_ 联姻索尼:B 站出圈,胜算几何?

44 \_ 晨兴资本正式更名:刘芹率队重新出发

### 46 非常道

46 \_ 别慌,连股神巴菲特都亏了 3500 亿

48 \_ 巨亏 880 亿! 孙正义,酿成风投史上最大窟窿

50 \_ 乐视“大结局”:灰飞烟灭,投资者为梦窒息

## 52 行业风向

- 52 \_ 2020,改变世界的 12 大领域
- 56 \_ 三周岁之际,雄安新区成立区块链实验室
- 59 \_ 短短三个月,VC/PE 亏光了去年赚的钱
- 60 \_ 数字经济发展趋势:所有能共享的都将被共享
- 64 \_ 全球大萧条已成定局,中国不可不做七件大事

## 66 大咖慧

- 66 \_ 要 WiFi 还是要星空? 马斯克的“星链”计划惹争议
- 69 \_ 吴军:格局越大的人,越追求重复性成功
- 72 \_ 查理·芒格:52 句经典语录“毒”到扎心

## 75 创客讲堂

- 75 \_ 刘劲:新冠冲击不亚于 1929 年经济危机
- 78 \_ 迈克尔·莫布森:伟大投资者的十个特征

## 83 创业邦

- 83 \_ 袁征:一直努力下去,最差不过大器晚成
- 86 \_ “技术帝”刘靖康的影像科技王国
- 88 \_ 比尔·阿克曼:“小巴菲特”月赚百亿惹争议

## 91 大资讯

- 91 \_ 新冠病毒正在催生八大超级物种
- 94 \_ 创业板注册制开闸,壳资源价值扫地?
- 96 \_ 疫情结束后的 100 个创业机会

## 106 科技改变生活

- 106 \_ 百融云创:金融科技战疫显身手

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

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

封面题字 \_ 王云坤

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

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

邮编 \_ 130012 /130022

电话 \_ 0431-85830757

投稿邮箱 \_ jltz@jlkjtz.com

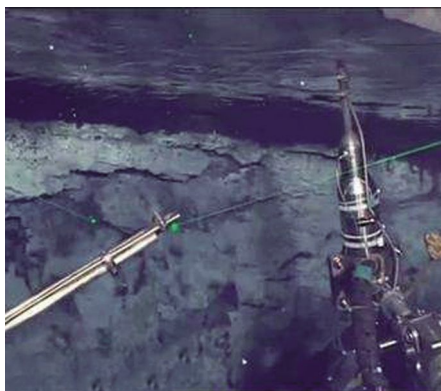
微信号 \_ ZZDKJTZ

网址 \_ www.jlkjtz.com

编辑部地址 \_ 长春市高新技术产业开发区火炬路 1518 号

编辑部电话 \_ 0431-88600080





## 中国首次在深海热液区 发现气态水

中国科学院海洋研究所“科学”号科考船,在深海热液区首次观测到气态水存在的证据。该成果5月28日在地球科学权威刊物《地球物理学研究快报》上正式发表。

深海热液系统孕育了丰富的矿产和基因资源,更是被认为与生命起源相关,一直备受科学界关注。据专家介绍,气态水能够在该区域的海底之上存留,得益于该区域独特的热液烟囱构造。而此次新发现,有助于揭示此类低密度气相热液喷发系统的热液硫化物矿化过程以及对深海环境的影响。

## 口罩“黑科技”:手机充电器 就能实现加热消毒自清洁

赋予口罩更多技术元素来规避可能的问题,看起来是今年以来创新研发的重点之一。据悉,此款口罩由以色列工学院材料科学与工程学院的研究人员开发,通过电流加热内置的碳纤维层,杀灭病原体,比如,口罩上留存的新冠病毒。这个过程可以借由普通的智能手机充电器完成。

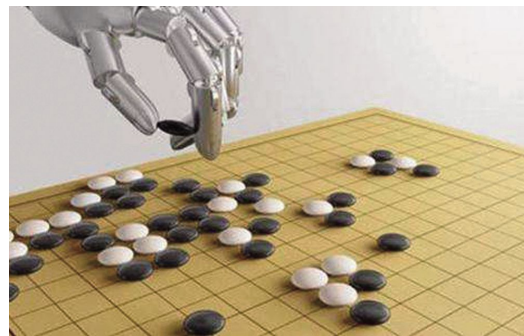
## 当心人工智能钻规则漏洞

近日,DeepMind 发表新博客,展示了 AI 环境中的“规则博弈”现象,并认为任务规范和 AI 执行间的“规则博弈”在未来可能会变得更有挑战性。

“规则博弈”是一种虽然满足了目标所制订的规范,但没有达到设计者预期结果的情况,这也是 AI 训练中面临着的一大问题。

在现实中,当学生因为将一项家庭作业完成得好而获得奖励时,他可能不会参考学习资料,而去借鉴另一个学生的作业来获得正确答案,从而利用任务规则中的漏洞而获得奖励。

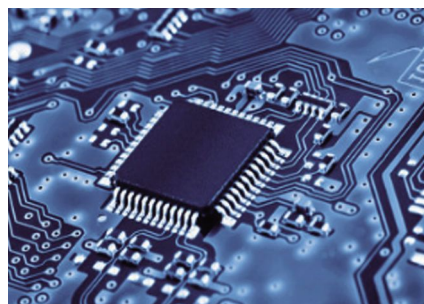
同样,这个问题也出现在人工智能产品的设计中。例如,一个能力较强的 AI 可以找到获得大量奖励的捷径,而不必按照人工智能设计者的意图完成任务。这是人工智能创造力的另一面,展现的是其偏离主线的执行行为。面对 AI 与程序规范之间的规则博弈,任务设计者将如何应对严峻挑战?



## 我国碳基半导体制备材料取得关键性突破

5月26日,北京元芯碳基集成电路研究院宣布,由该院中国科学院院士北京大学教授彭练矛和张志勇教授带领的团队,经过多年研究与实践,解决了长期困扰碳基半导体材料制备的瓶颈,如材料的纯度、密度与面积问题。他们的这项研究成果已经被收录在今年5月22日的《科学》期刊“应用物理器件科技”栏目中。

目前,大到航空航天、金融保险、卫生医疗等领域,小到智能手机、家用电器等数码家电,所使用的芯片绝大部分采用硅基材料的集成电路技术,该项技术被国外厂家长期垄断,国内电子产品所需要的芯片则大多依赖进口。据统计,中国每年进口芯片的花费高达3000亿美元,甚至超过了进口石油的花费。



据了解,碳基技术也是发达国家一直研发预替代硅基的新技术。由于我国碳基技术起步较早,目前的技术是基于20年前彭练矛院士提出的无掺杂碳基 CMOS 技术发展而来,近年来取得了一系列突破性的进展,极大地提升了我国在世界半导体行业的话语权。



## 我国首次完成太空“3D 打印”，都打印了什么？



5月5日首飞成功的长征五号B运载火箭上搭载着我国新一代载人飞船试验船，船上还搭载了一台“3D打印机”。

这是我国首次太空3D打印实验，也是国际上第一次在太空中开展连续纤维增强复合材料的3D打印实验。

这次打印的对象有两个，一个是蜂窝结构(代表航天器轻量化结构)，另外一个是中国航天科技集团有限公司(CASC)标志。

科研人员将这台我国自主研发的“复合材料空间3D打印系统”安装在试验船返回舱中。飞行期间，该系统自主完成了连续纤维增强复合材料的样件打印，并验证了微重力环境下复合材料3D打印的科学实验目标。

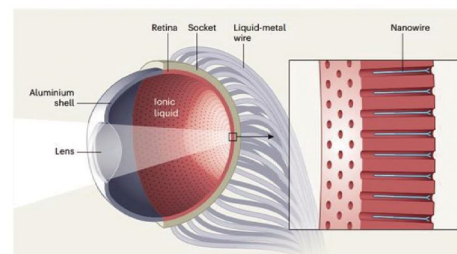
据了解，连续纤维增强复合材料是当前国内外航天器结构的主要材料，密度低、强度高，开展复合材料空间3D打印技术研究，对于未来空间站长期在轨运行、发展空间超大型结构在轨制造，具有重要意义。

## 稀土绿色提取技术获突破，从源头上切断污染源

从内蒙古科技大学了解到，国家杰青、长江学者李梅教授团队以源头治理稀土污染三废、提高资源利用率为目标，采用学科交叉的新思路，重构了一套稀土矿物高效富集—高品位稀土精矿焙烧分解—清洁提取稀土并回收伴生元素氟、磷、钍的选冶联合新技术，目前该技术进入中试阶段。

这项新技术或将取代我国北方稀土沿用了近40年的浓硫酸高温焙烧提取工艺，从根本上解决稀土冶炼三废(废气、废水、废渣)污染的问题。

数据显示，该新技术的冶炼工艺可以在得到回收率大于93%的高纯净度混合氯化稀土溶液的同时，冶炼过程中造成污染的伴生资源氟、磷、钍等副产品也可以回收再利用，从源头上切断了污染源。



## 中美人造眼技术获新突破，分辨率有望高于人眼

近日，学术期刊《自然》描述了一款模仿人眼结构的人造眼，具有获得高分辨率图像的潜力，有望应用于机器人和科学仪器领域。《自然》评价称其整体性能代表人造眼设备的一次飞跃。

人眼视野开阔、分辨率高，而且对光高度敏感，这些优势大多得益于视网膜的圆顶形状和其中集聚的众多感光细胞。模仿这些特征是机器人学和人工视觉设备的重点和难点。

在最新研究中，科研人员提出了一种由高密度纳米线阵列组成的半球形人视网膜，其中的纳米线由太阳能电池材料钙钛矿制成，可以模拟人类视网膜上的光感受器。他们将这种视网膜应用到电化学眼睛中，后者能够执行获取图像模式的基本功能。

这项研究由香港科技大学电子与计算机工程学系范智勇团队、美国加州大学伯克利分校电气工程和计算机科学系和美国劳伦斯伯克利国家实验室材料科学部的研究人员合作完成。第一作者是香港科技大学电子与计算机工程学系顾磊磊(Leilei Gu)。

《自然》为这篇论文刊发的新闻评论称，这款人造眼对人眼结构的模仿令人印象深刻，但真正让它从众多人造眼设备中脱颖而出的原因是，它的许多感官能力比天然视网膜更有优势。

## “全民上链”， 蚂蚁区块链开放联盟链

近日，蚂蚁区块链面向中小企业正式推出“开放联盟链”，首次全面开放蚂蚁区块链的技术和应用能力。即日起，中小企业开发者可以像搭积木般开发相关区块链应用，并与蚂蚁区块链共建数字经济的未来。

据了解，区块链在数字经济中的作用引发了大量企业的需求，但由于技术复杂，区块链应用开发即便对大企业来说，都是奢侈品。构建一个垂直领域的区块链应用，IT投入动辄百万起步，还需要打通上下游企业，花费大量的时间和精力。

为解决这个问题，蚂蚁金服从去年底开始开发开放联盟链，降低中小企业“上链”门槛至数千元。开放联盟链基于蚂蚁区块链自主研发的技术，能支撑10亿账户规模、10亿日交易量，实现每秒10万笔跨链消息处理能力(PPS)。

“过去3年，依靠领先的技术实力，蚂蚁区块链成为目前国内最大区块链生产力平台，让超40个复杂场景发生产业协作质变。下一个3年，我们要支持百万企业通过开放联盟链实现规模化创新，推动全民上链的价值互联网时代到来。”蚂蚁区块链平台部总经理金戈表示。

根据知识产权产业媒体IPRdaily2017-2019年排行榜显示，蚂蚁区块链专利申请数连续3年全球第一，其中2019年其总数达1005件，超2-4名总和。

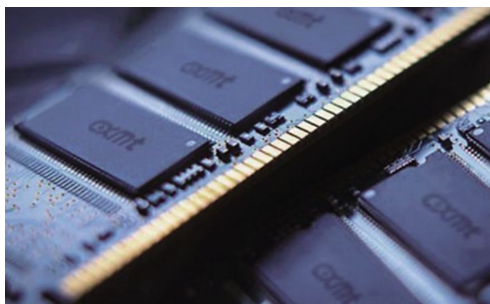


## 小米宣布收购生态链企业紫米，不得不走的一步棋

近日，小米集团公告宣布，小米集团以1.03亿美元收购紫米国际有限公司的27.44%股份，其中2578万美元以现金支付，其余7706万美元由小米集团配发的股票偿付，交易完成后，小米集团将拥有紫米国际有限公司49.91%的股权。

紫米是小米生态链最早期的投资企业之一，成立于2012年，2013年紫米成为小米产业生态链成员之一，负责研发小米移动电源及相关配件。在此之前，小米对于生态链企业的策略一直都是“持股不控股”，这种战略模式也为小米取得了巨大的成功。对小米而言，既能赶上物联网时代的红利，又能抽出时间研发自家产品；而对生态链企业而言，依托小米的资金研发销售优势，也能较快实现品牌价值。

不过随着小米生态链里的企业逐渐壮大，它们开始不甘于只依附于小



米，比如此前紫米就曾推出过自有品牌充电宝，这些企业“去小米化”的策略越来越明显，因此小米想要继续提升生态链产品的竞争力，由持股转为控股或许是不得不走的一步棋。

## 国产内存即将量产，国产存储能否在今年崛起？

当下是数据爆炸的时代，而随着5G、云、人工智能的快速发展，数据体量还将进一步呈现爆发式增长，此时存储的重要性就愈发突显出来。内存和闪存这两大类型的存储器，目前占据了全球95%的存储市场，也是应用最为广泛的两类产品。

但目前内存和闪存市场均由海外巨头进行寡头垄断。内存方面，仅三星、SK海力士、镁光三家就分走了超过95%的蛋糕。而闪存方面，三星、东芝、西部数据三家也占据了七成以上份额。

不过就在近日，长鑫存储发布了旗下自研的DDR4内存芯片、DDR4内存条以及LPDDR4X内存芯片，这几款产品均符合国际通行标准规范，可以说第一次填补了国产内存存在这一领域的空白。

目前，在存储领域我国有长江存储、福建晋华等，在CPU、GPU领域有兆芯、龙芯、景嘉微等。另外还有兆易创新、北京君正、海思、紫光等众多企业都在国产IC产业的不同赛道上努力前行。国产存储，未来可期。





## 5 年前比尔·盖茨的警示： 对下一场瘟疫暴发，人类还没准备好

没有永远的疫苗，只有不断地自我警醒。曾经 17 年位居世界首富的比尔·盖茨，在 5 年前就公开表示了他深深的忧虑。

2015 年，已经 60 岁的比尔·盖茨，在 TED 上做了一场关于瘟疫的演讲：“如果未来几十年里，有什么东西可以杀死上千万人，那很可能是个具有高度传染性的病毒，而不是核战争。因为，全世界还没建起来一个有效防治疫情的系统。”

2001 年，美国组织了一次“病菌对抗”的模拟演练。结果，病菌大获全胜，人类完败。因为人类根本没有准备好预防下一场大疫情的暴发。



最后，比尔·盖茨认为，如果有大规模的流感疫情暴发，全球经济将会损失三万多亿美元、千百万人死亡。而预防的成本远小于损失。但是，我们现在却还不愿意去做这样的预防。因为，世界很多国家更愿意把钱用来买武器，而不是进行医疗投入。

## 华龙一号首堆年底投产，中国核电潜“龙”腾空

我们日常接触的大气压为 0.1 兆帕，而福清核电 5 号机组一回路工作压力为 15.5 兆帕。根据设计方案，一回路设计压强约为 17 兆帕。但冷试的峰值是 22.3 兆帕，相当于手掌大的面积上得承载 10 辆满载小轿车的重量。

5 月 13 日 5 时，华龙一号全球首堆——中核集团福清核电 5 号机组（以下简称福清核电 5 号机组）安全壳厂房内压力降至大气压。在所有参试人员的共同注目下，通往内层安全壳的闸门缓缓打开，这标志着福清核电 5 号机组内层安全壳整体性试验圆满完成！

安全壳整体性试验包括密封性和强度试验，是机组装料前的大型综合性试验，旨在验证华龙一号全球首堆第三道安全屏障的完整性和可靠性。本次试验历时 9 天，试验过程安全质量可控无偏差，且首次开展安全壳泄漏率验证试验并一次合格。

近日，全国人大代表、中国核工业集团有限公司总经理、党组副书记顾军在接受媒体采访时透露，华龙一号全球首堆福清核电 5 号机组有望在今年年底前投产运行。



## AI 芯片市场 2026 年 将破 700 亿美元

全球市场洞察公司的最新报告显示，2019 年 AI 芯片组市场规模超过 80 亿美元，预计到 2026 年增长至 700 亿美元，复合年增长率(CAGR)将达到 35% 左右。

2019 年，GPU 仍是 AI 芯片市场的技术领导者，中国 AI 初创公司将是推动亚太地区市场规模增长的主力军。

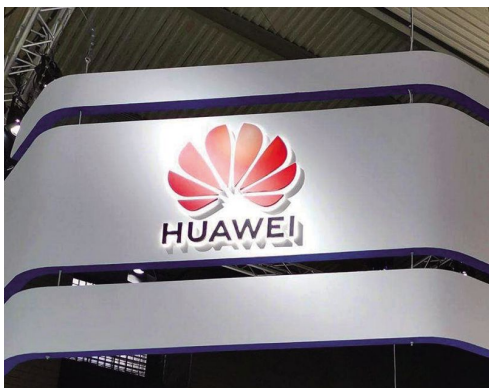
在预测时间范围内，亚太地区 AI 芯片组市场规模将增长 40% 以上，这是由寒武纪、比特大陆、地平线等中国新兴 AI 初创公司带动的增长。

2017 年，来自中国的 100 多家初创公司在全球股票市场上市，而中国共有 270 家独角兽公司（创立少于 10 年，且估值超过 10 亿美元）。中国政府的多项举措也将推动中国市场的增长。

## 腾讯宣布投入 5000 亿 用于新基建

近日，腾讯云与智慧产业事业群总裁汤道生对外宣布，腾讯未来 5 年将投入 5000 亿，用于新基建的进一步布局。据介绍，云计算、人工智能、区块链、服务器、大型数据中心、超算中心、物联网操作系统、5G 网络、音视频通讯、网络安全、量子计算等都是腾讯重点投入领域。其中，在数据中心方面，腾讯将陆续在全国新建多个百万级服务器规模的大型数据中心。

同时，腾讯还将结合产业技术创新需要，重点投入云启产业基地、工业互联网基地、创新中心、产业园区等方面的建设。此外，腾讯将充分调动内部顶级科研专家和实验室资源，并将积极与国内外顶尖高校合作，搭建科研平台，加强产业研究和人才培养，投入重大科技攻关，积极参与制定行业标准。



### 华为 5G 手机美国零部件 占比降至 1.5%

据日经中文网近日报道,美国将华为技术列入禁运名单,与美国企业的大半商业交易被禁止,至 5 月 15 日恰好一年。在受到制裁、重要零部件无法从美国采购之后,华为的智能手机会有什么改变呢?

在对代表华为技术实力的最高端手机 Mate30 进行拆解后,发现在受到制裁之后,中国产零部件的使用率按金额计算已经从 25% 左右大幅上升到约 42%。与此同时,美国产零部件则从 11% 左右降到了约 1%。

在日本专业调查公司 Fomalhaut Techno Solutions 的配合下,对手机上拆下来的零部件进行鉴定,确认了是由哪个国家或地区的厂商生产的。然后再考虑业界行情等,推算出零部件价格,计算出在各个国家和地区的采购比例。结果显示,在 Mate30 5G 版中,中国产零部件的使用比例为 41.8%,比美国制裁前上市的旧机型 4G 版提高了整整 16.5 个百分点。与此同时,在 4G 版中占比达到 11.2% 的美国零部件只剩下玻璃壳等极少部分,占总体的 1.5%,几近于消失。从中可以看出,在美国发起制裁一年后,华为大幅调整采购对象,并在这一年里推进零部件研发,明显具备了内部采购能力。

### Facebook 或有一半员工永久远程工作

近日,Facebook CEO 马克·扎克伯格表示,他预计在未来 5 到 10 年间,公司 50% 的员工可能将远程工作。

他表示,Facebook 将开始允许特定员工远程全职工作,并表示如果这些员工在 2021 年 1 月 1 日之前搬家,则必须通知 Facebook,其薪酬可能会根据搬家以后的新地点进行调整。

受新冠肺炎疫情影响,很多上班族都无法到工作现场工作,于是开始了远程这种新的工作方式。不过在这之前大家都会觉得远程工作只是暂时的,疫情结束后就会恢复正常,没想到扎克伯格却直接让远程办公成为了 Facebook 部分员工的常态。

其实不光是远程办公,线上游戏、网课、线上电影等都在疫情下得到了较好的发展,疫情在使一部分行业变得艰难的同时也创造了不少新的机遇,又或者,疫情加速了各行各业从线下到线上的转型。



### 中国船舶集团发布世界最大船用双燃料低速机

中国船舶集团近日正式向全球发布船用双燃料低速机 WinGD X92DF。这是目前世界最大的船用双燃料低速机,标志着我国航海“心脏”更加强大、产业链更加完善。

WinGD X92DF 由中国船舶旗下温特图尔发动机有限公司(WinGD)自主研发,上海中船三井造船柴油机有限公司建造,中船海洋动力技术服务有限公司保障,该机型的成功研制是我国在船舶动力领域取得的重大突破。

WinGD X92DF 集超大功率、智能控制、绿色环保于一体,以优异的性能和排放指标引领世界同类型发动机。该型号低速机在燃气模式下,采用奥拓循环原理,低压燃气进气技术,满足目前最严苛的 IMO Tier III 排放标准。该机型配备的远程智能监控平台通过有效预判,实现远程支持,为其运行维护提供更加专业、智能、便捷、高效、可靠的用户体验。



## 微软考虑 20 亿美元入股印度数字服务公司 Jio

据外媒报道,微软正在考虑斥资 20 亿美元入股 Jio Platforms,一旦交易完成,微软将获得 Jio Platforms 约 2.5% 的股份。

Jio Platforms 是一家来自于印度的数字服务公司,成立于 2019 年,是信实工业所有数字及电信项目的总括组织。信实工业坐拥印度最大的移动网络运营商 Jio,还拥有其他的一些数字业务。

虽然部分媒体认为,微软的这笔投资不一定能够成为现实,但最近 Jio Platforms 的确吸引了不少投资者的目光。



海外投资者正纷纷涌向 Jio Platforms,试图将其作为进入印度不断扩大的数字市场的一种手段。据彭博社报道,信实工业董事长、董事总经理兼最大股东穆可什·安巴尼正在为 Jio Platforms 在印度以外的首次公开发行(IPO)做准备。



## 华大智造突破核心技术, 助力全球抗疫

华大智造近日宣布完成超过 10 亿美元 B 轮融资,领投方为 IDG 资本、CPE,华兴新经济基金、国方资本、华泰紫金、钛信资本、上海赛领、基石资本、上海鼎峰、国泰君安创投等跟投,老股东中信证券/金石投资、松禾资本等追加投资。这是继 2019 年 5 月首轮募资后,华大智造完成的第二轮大规模融资。

过去一年,随着 DNBSEQ-T7 测序仪、自动化样本制备系统 MGISP-960、远程超声机器人等产品上市,华大智造在高端生命科学仪器设备研发和生产能力上已实现重要突破,在新冠肺炎疫情期间成为中国生命科学仪器企业中一股不容忽视的力量。

华大智造 CEO 牟峰博士表示:“华大智造作为行业上游公司,希望基于生命中心法则持续为用户提供生命科学研究和应用的核心理工具,构建开放合作共赢的产业生态。”

## 欧盟拟设 7500 亿欧元经济复苏基金: 提高 5G、人工智能等竞争力

据外媒报道,从加大 5G 应用力度到充分利用数据信息,欧盟正转向依靠科技从新冠肺炎疫情危机中复苏,以便在关键领域与美国和中国进行更有力的竞争。

欧盟委员会近日提议设立 7500 亿欧元(约合 8250 亿美元)的经济复苏基金。欧委会表示,经济复苏基金的其中一个目标是在新冠肺炎疫情危机后经济复苏时实现主要领域科技的自力更生。这也突显了欧盟这个 27 国集团在主要科技领域和关键材料供应方面是如何依赖他国的。

这一提议包括加大对 5G 和 6G 网络的投资,受益领域可能包括卫生、教育、交通、物流和媒体。但是提议中并未在这方面给出具体投资数字。

其他领域也将获得更多资金,包括人工智能、网络安全、安全通讯、数据和云基础设施、超级计算机、量子 and 区块链。

欧委会强调说,计划通过一项数据法,以期充分利用欧盟在工业、环境、卫生、交通和公共管理领域的数字财富。



## 证监会：反对美国将证券监管政治化

5月24日，中国证监会有关部门负责人就美国国会参议院通过《外国公司问责法案》事宜答记者问。美国参议院近日通过的该议案被指专门针对中概股的审计问题。

中国证监会表示，从法案以及美国国会有关人士的言论看，该法案的一些条文内容直接针对中国，而非基于证券监管的专业考虑，我们坚决反对这种将证券监管政治化的做法。

### 富上加富！

## 全球 25 位亿万富豪两个月身家增 2550 亿美元

据“福布斯”消息，世界上的超级富豪在两个月内富上加富。相比3月23日美国股市受新冠肺炎疫情影响而触底之时，福布斯全球亿万富豪榜上前25位的财富至5月末总共上涨了2550亿美元，Facebook首席执行官马克·扎克伯格的身家总额增长最多。

据介绍，《福布斯》此次遴选只针对财富与股票挂钩的富豪。这25人财富合计近1.5万亿美元，约占全球所有亿万富豪财富之和的16%。

4-5月，Facebook股价飙升了近60%，并创下历史新高。扎克伯格到5月末的身家为865亿美元，从4月初公布的《福布斯》2020年全球亿万富豪榜上的第七位跃升为世界第四位。

亚马逊创始人兼首席执行官杰夫·贝索斯是财富总额增长第二人，也是全球首富，身家为1469亿美元，较3月23日增加了300亿美元，增幅为26%。

此外，拼多多创始人黄峥身家随股价增长而增加了179亿美元，总计356亿美元。

## OPPO 开始自研芯片？ 四处挖顶级工程人才

据日媒《日经亚洲评论》报道，受到美国打压华为等国内高科技公司一事的影响，OPPO目前正在加紧内部的移动芯片设计开发工作，并积极提升自己自主制造移动芯片的能力，开始从联发科、华为海思及紫光展锐等多家芯片供应商那里挖来顶级工程人才。希望能够上海组建起一支经验丰富的芯片团队。

不仅如此，更有消息称OPPO已经挖来了联发科前首席运营官、小米前高管朱尚祖(Jeffrey Ju)，他将会担任顾问一职。OPPO还接触了高通、华为海思以及联发科的高管人才，并成功挖走一位在联发科参与5G芯片开发的高管，有望进一步加快自主研发的速度。

苹果、华为要注意了。

## 迪士尼前高管跳槽 TikTok 担任 CEO

近日，字节跳动公司宣布，任命凯文·梅耶尔为字节跳动首席运营官兼TikTok全球首席执行官。此任命已于2020年6月1日生效。

据介绍，凯文·梅耶尔在迪士尼工作过多年，曾任公司高级执行副总裁兼首席战略官，负责企业战略、商务拓展等部门，并推动迪士尼对于皮克斯动画、漫威、卢卡斯影业、21世纪福克斯的收购。TikTok全球各个国家和地区现负责人当前职位不变，将继续履行原有职责，向凯文·梅耶尔汇报。

近年来，字节跳动出海的TikTok业务发展非常迅速。即便今年有新冠肺炎疫情影响，重心放线上的TikTok反而能获得更好的流量。但迪士尼这边，由于它的营收业务主要在线下，主题乐园全部关闭，一季度的营收暴跌。

凯文·梅耶尔此前是迪士尼CEO的潜在接班人之一，只是在今年2月份的竞选中遗憾落选。不知道是否是这个原因促使他跳槽到TikTok，但这对字节跳动的国际化布局，应该是有助益的。



凯文·梅耶尔



## 中科大将在青海海西州建北半球最高巡天能力望远镜

中国科学技术大学(下称:中科大)近日发布消息,该校与青海省海西蒙古族藏族自治州人民政府(下称:海西州)共同签署了《关于“大视场巡天望远镜项目”合作协议》。此举标志着大视场巡天望远镜(简称“WFST”)正式落地青海省海西州冷湖赛什腾山天文台址,项目建设迈出关键一步。

“建成后,WFST 将成为北半球具备最高巡天能力的光学时域巡测设备,有望在时域天文、外太阳系天体搜寻和近场宇宙学等领域取得突破性原始创新成果。同时,巡天数据还可用于开展空间碎片监测,满足国家航天安全战略需求。”中科大表示。

据介绍,WFST 是中科大和中国科学院紫金山天文台共建的“双一流”学科平台。

该项目包括望远镜本体、主焦相机、望远镜圆顶台址和数据存储分析四大分系统。其中,望远镜口径 2.5 米,采用国际先进的主焦光学设计,提供大视场、高精度和宽波段巡天能力,性能先进;配备大面阵 7.5 亿像素拼接 CCD 探测器,具备强大的巡天能力,能够每 3 夜巡天整个北半球一遍。

## 民航局印发无人机试验基地建设指引

近日,民航局印发《民用无人驾驶航空试验基地(试验区)建设工作指引》,试验区重点在深入开展无人机试运行、开展无人机适航审定技术研究等方面实现突破。首批试验区的申报截止于 2020 年 7 月 31 日。民航局将根据试验区工作的整体布局、实际需求和效果分批逐步扩大范围,统筹推进无人驾驶航空试验区建设。

## 支付宝区块链专利数达 2344 件,连续三年全球第一

知识产权第三方机构 IPRdaily 发布《2019 年全球区块链专利排行榜》,榜单显示,截止 2020 年 4 月 17 日,阿里巴巴(支付宝)全球区块链专利数累计 2344 件,覆盖 16 个国家。

2019 年全年,支付宝全球公开专利申请量第三年占据榜首,腾讯和中国平安分列二、三名。

从 2019 年区块链专利全球区域分布来看,支付宝已在中国、美国、新加坡、加拿大、韩国、澳大利亚等全球 16 个国家、组织和地区进行专利布局;腾讯覆盖中国、美国、印度、韩国等 6 个国家,中国平安则在中国、新加坡、日本等 6 个国家部署。

报告认为,支付宝明显在全球的布局更为广泛,与其海外拓展经验以及对国际区块链市场前景性的看好有关。

## 世界首富诉苦:亚马逊正经历前所未有的艰难时刻

亚马逊首席执行官贝索斯通常会利用公司季报来赞扬该公司 Alexa 或 Prime 的优势。不过在近日,他告诉投资者亚马逊正在经历前所未有的艰难时刻。

这家美国最大在线零售商第一财季利润下降,并预计当前财季可能亏损,因为增加支出,以确保物流在新冠肺炎大流行期间平稳运行。

“在正常情况下,我们会预计第二财季营业利润在约 40 亿美元甚至更多。”贝索斯在发布的季报中表示,“但现在是非常时期,我们预计会将这 40 亿美元的全部甚至更多用在疫情相关的支出上,以确保向客户发货以及保障员工安全。”

亚马逊预计,截至 6 月的财季可能录得营业利润 15 亿美元至亏损 15 亿美元之间。

新冠肺炎疫情有利于在线购物的长期发展趋势。亚马逊是少数几家在疫情期间仍然相对正常运营的大型零售商之一。

亚马逊第一财季营收增长 26%,至 755 亿美元,每股收益 5.01 美元。根据彭博汇编的数据,分析师预估均值为营收 737 亿美元,每股收益 6.27 美元。

# 高盛的“诅咒”

文 / 李德林

一边是大量的企业走到生死边缘，一边是美元的霸主地位需要捍卫。特朗普能摆脱高盛的诅咒吗？

“美国正在向伟大过渡。”特朗普对美国经济的自信，自认为明年将迎来不可思议的复苏。志得意满的特朗普刚喊完口号，没想到华尔街把交椅上的高盛腾地一下站起来，给特朗普泼了一盆凉水：“破产海啸已开始，下一场危机逼近。”高盛的“乌鸦嘴”会变成对特朗普的诅咒吗？

债务往往是风险最大的地雷，美国非金融企业债务自 2011 年以来增长了 60%，升至历史高位，占 GDP 的比重也创下新高。疫情让各行业的营收下滑，甚至不少公司颗粒无收，企业现金流变成负数。破产的企业越来越多，进入一个债务违约的新周期。

能源一直是共和党的基本盘，因为疫情导致需求暴跌，能源行业到年底的 12 个月高收益债券违约率可能突破 13%，别小看这个数字，跟 2008 年金融危机的峰值很接近。

除了能源，房地产一直是美国经济的“毒药”。2008 年大量的房贷违约引爆了金融危机，华尔街上的百年投行烟消云散，银行、保险更是靠国家的援助才得以幸存。大量的商业地产从 2008 年金融危机之后一路高走，可是新冠肺炎疫情以来门可罗雀，商业抵押贷款的风险敞口越来越大。现在商业银行收紧贷款，损失拨备也大幅增加，以应对违约率的上升。

高盛没有特朗普乐观，经济低迷持续时间会长给银行系统进一步带来压力，尤其是很多高风险贷款还是通过监管较少的非银行金融机构放出去的，隐形的风险更加难以评估。高盛悲观地认为，如果即将到来的违约危机最终与全球金融危机一样严重，美联储将继续放

水。都已经零利率了，美联储下一步放水那就是 QE 量化宽松了。

高盛的悲观源于美国国家过敏症和传染病研究所所长福奇的一个深信不疑的判断：秋天将再度出现新冠病毒，最终的游戏规则改变者将是一种疫苗，但是需要 12 到 18 个月。世界卫生组织也很担心过早放松新冠肺炎疫情相关限制措施，会立即出现第二波感染。

高盛给特朗普泼冷水，除了疫情，美联储主席鲍威尔的一番话更给高盛的诅咒一个注解，鲍威尔警告美国可能面临严重及长期的经济衰退，这次衰退的规模和速度是现代历史上前所未有的，比二战以来的任何一次衰退都严重。特朗普能摆脱高盛的诅咒吗？

目前有 64% 的小企业集中在餐饮住宿、卫生保健与社会援助、零售贸易、建筑业、专业技术服务、制造业。其中以住宿餐饮、线下教育、娱乐休闲等行业为首的 1830 万人，随着远程操作等场景的改变，未来 6 个月或面临永久裁员的风险。意味着很多企业可能破产，员工失业、个人负债资金链断裂。

失业增加、收入减少、企业破产倒闭，消费难以提振，各种因素形成了乘数效应。如果福奇的秋季预言变成现实，特朗普不断鼓吹的复工复产将再次化为泡影，负债将导致更多的企业破产，银行的风险敞口会越来越大。

一边是大量的企业走到生死边缘，一边是美元的霸主地位需要捍卫。

现在特朗只能寄希望疫情早日出现拐点，各地企业复工复产，经济能像 2008 年金融危机那样快速走向复苏。面对高盛的诅咒，也许，特朗普会说，他都是“白骨精说梦话，妖言惑众”。



李德林



# 中概股回 A 又何妨？

文 / 艾堂明

一个开放的市场一定会越来越强大,所以希望 A 股能自信一点,从容一点,不要一有点风吹草动就寻死觅活的!

近来领跌的又是科技股,但和此前不同的是,消费股并没有跟着跌,反而逆市上涨,除了跷跷板效应外,还有别的吗?

又是美帝捣乱?

5月20日,美国参议院一致通过了一项加强对外国企业监管的法案:《外国公司问责法》。外媒直言,根据该法案,许多中国公司可能被迫放弃在美国上市。

根据法案要求,任何一家外国公司需要披露是否受外国政府拥有或控制。此外,还要求进行审计:连续三年未能遵守美国上市公司会计监督委员会的审计要求,将禁止该公司的证券在美国证券交易所上市。

消息一出,中概股盘中迎来一波暴跌。包括市值超4万亿的阿里巴巴、京东、新牛股拼多多,但随后都逐步回升。《外国公司问责法》可能是导致 A 股科技股下跌的一个诱因,但如果真是这样,那也是自己太不争气了,人家在中概股还没跌这么多,你远隔大洋,寻死觅活干什么呢?

其实中国公司又何必非得去美国上市呢?

阿里回到港股上市不是挺好的?美团还再创新高呢!小米最近表现得也很强势。

其实一批知名中概股都已经准备回来了,京东在6月18日香港二次上市,集资额约30亿美元。网易也于6月11日在香港挂牌,包括百度、携程等在内的其他国内知名互联网企业的回港上市自然也将进一步提速。

而且可以一步到位直接到内地上市,随着科创板的成功推出,以及创业板注册制的推进,回内地上市已经没有任何障碍。

中芯国际去年在美国主动退市,已于7月16日回科创板上市,这不挺好嘛,祖国的大门向你们敞开!

这个世界最不缺的就是资本,香港是全世界资本自由流动的地方,如果中概股都回到香港上市,资本自然也会追过来。

内地同样不缺钱,那些土豪们买千万豪宅眼都不眨一下,把沉淀在房地产上的资金拿出很小的一部分,就足够这些公司回来用了!

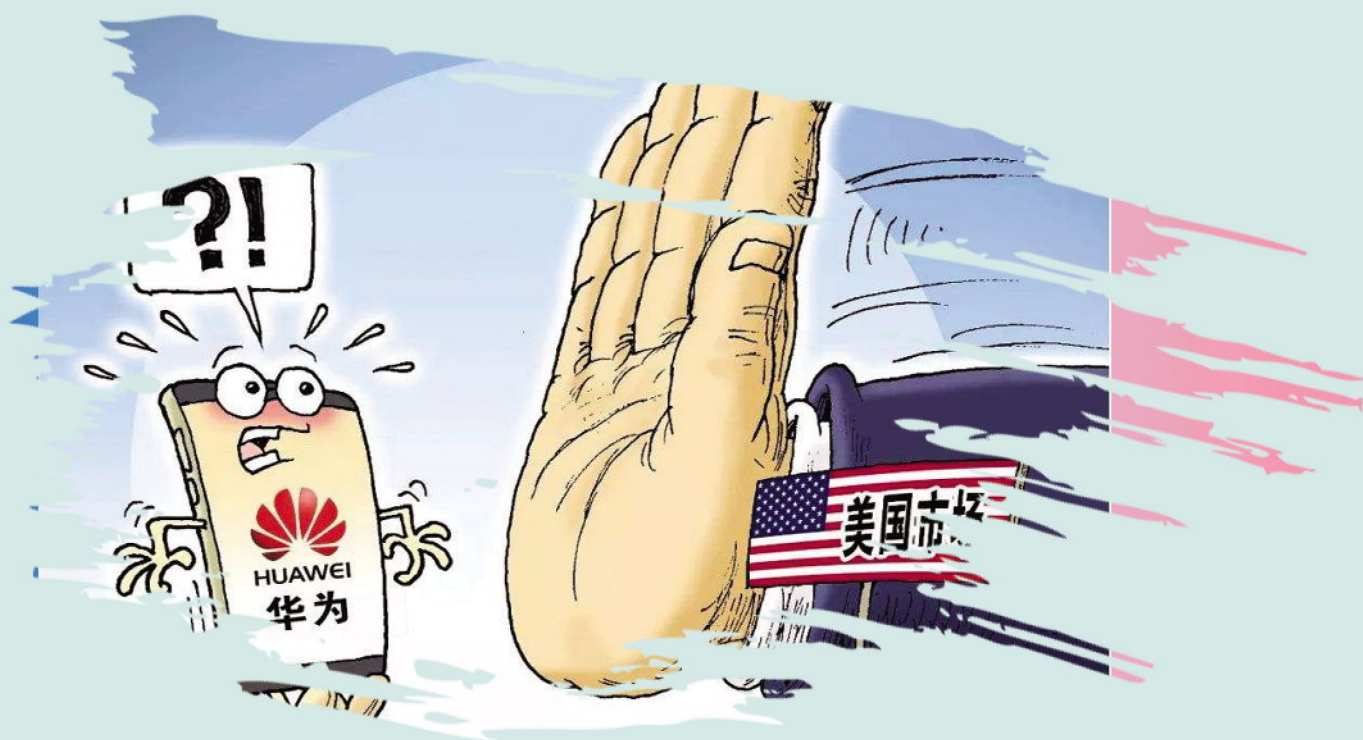
而美国如果从此走向闭关锁国的道路,还真是好事,只会削弱它金融中心的地位。股市是靠好公司撑起来的,如果没有那几大科技巨头,美股一定不会有现在的影响力!

一个开放的市场一定会越来越强大,所以希望 A 股能自信一点,从容一点,不要一有点风吹草动就寻死觅活的!



艾堂明

# 生死狙击 华为当立



2020年5月,在全球仍在为新冠肺炎疫情殚精竭虑之时,美国却在此时继2019年打压华为之后,再次加码打压华为。这一场生死狙击来势凶狠,一时间风起云涌,国际局势瞬息万变,国内上下也议论纷纷,愤慨者有之、冷静者有之、发奋者有之、图强者有之、援助者有之……一场新的涉及经济、政治、国势的“战事”,不可避免地打响了!







没有一家公司是孤岛。在数字时代,我们面临的挑战是普遍的。科技之争,争的不止是利益,还是生存空间。

5月15日,美国工业和安全局(BIS)宣布将限制华为使用美国技术和软件在海外设计和制造半导体的能力,包括那些处于美国以外,但被列为美国商务管制清单中的生产设备,要为华为和海思生产代工前,都需要获得美国政府的许可证。

美国商务部还宣布将对华为的临时通用许可授权进行最后90天的延期。同时,美国商务部表示,正在修改一项出口规则,以阻止那些使用美国软件和技术的国外半导体制造商在没有获得美国许可的情况下将产品卖给华为。

这就意味着在美国境外为华为生产芯片的晶圆厂商们,只要使用了美国半导体生产设备,就需要向美国申请许可证。从芯片制造、到芯片设计EDA软件、再到半导设备,美国开始全面阻断全球半导体供应商向华为供货。

一时间,“华为遭遇全面封杀”的消息全球刷屏。美国再次加强对华为的出口管制,引发全世界关注。

5月18日,华为第十七届全球分析师大会在深圳开幕,吸引了全球的目光。在美国强势的封杀下,华为如何应对、突围?

在华为分析师大会上,华为发布声明:强烈反对美国商务部仅针对华为的直接产品规则修改。

华为轮值董事长郭平表示:“美国的禁令下,我们手忙脚乱,一直在和客户、合作伙伴进行沟通,大家都能理解。美国给我们的经营和风险管

理带来巨大压力,但好消息是我们还活着,并且研发、库存都大幅增加。”

郭平在演讲中说:“尽管遭受打压,华为公司绝不会走向封闭、走向孤立主义,我们仍然会坚持全球化。全球化、多元化的战略也不会动摇、不会改变。”

“华为从创建到今天一直致力于让更多的人、家庭和组织受益于数字技术,一起推动世界的进步。过去三十年,华为把数字技术带出了象牙塔,加速了数字技术的全球普及,为全球170多个国家和地区部署了1500多张网络,为6亿消费者提供了智能终端设备,我们服务全球超过了30多亿人口……”

“当今世界已经形成了一体化的协作体系,我相信这个体系不会逆转,也不可逆转。”

郭平同时也表达了他的疑问:“美国商务部的最新令,我们不可避免受到巨大的影响,但是有了前一年的磨练,我们皮糙肉厚,我们有信心会尽快找到解决方案。我们不理解,为什么美国持续打压华为,这为这个世界带来了什么?”

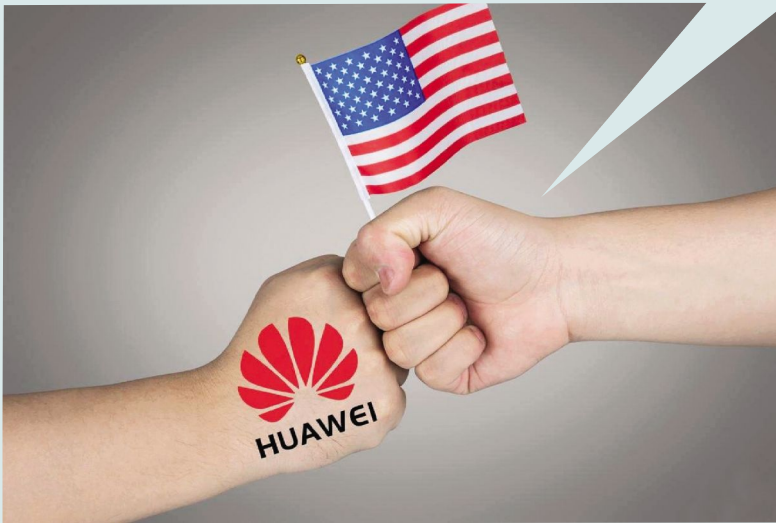
郭平的疑问回音尚在,5月22日,美国商务部再度出手,宣布将共计33家中国公司及机构列入“实体清单”,包括北京计算机科学研究中心、奇虎360、哈尔滨工业大学、哈尔滨工程大学等科技企业/机构。

这些企业及机构被列入“实体清单”后,美国政府即可根据《出口管理条例》限制对这些企业/机构出口、进口或转口,这意味着进入名单的企业/机构无法与美国进行任何商业交易!

战火再次升级!

\* Ö • <ç Ý • < ê K # à

华为的问题,不是一个简单的企业问题,美国已经将华为的问题,上升到了政治和国家安全的角度,这背后是有战略性考量的,中国也必定要以同等的支持,来帮助华为脱困。



分世界资源是欧美国家自身努力后的结果,这一点是必须认同的,近几百年几乎所有重大科技发明都是欧美人完成的,当然欧美人也一直警惕世界其他民族爬上这个位置。

而中国的崛起,最可怕的是并非只是在经济上的崛起,这让欧美失去了安全感。特别是美国,他要守住自己的霸主地位,无论是政治上的、经济上的,还是科技上的。

有人会说,中国只是刚刚崛起,距离美国还是有一定差距的。这话不假,但当美国看到下面的数据,紧迫感来袭,如何还淡定得起来?

1997年,世界五百强的分布里,美国162家,日本126家,法国40家,德国37家,英国36家,韩国15家,意大利13家,中国的第一名是排在164位的中国银行,加上中石化、中粮,一共只有3家。

转眼20年过去了,到2017年,世界五百强的分布里,美国150家,中国170家,日本66家,法国39家,德国35家,英国34家,韩国18家,意大利12家,其中法德英韩意基本没什么变化。美国减少了16家,日本减少了60家(失去的20年),中国增加了167家,中国这新增加的五百强,有近70家是从发达国家嘴里抢肉吃。

显而易见,中国公司如果再往前走,就会进入到与发达国家竞争的深水区,开始触动发达国家的核心利益。

¾ • Ý # à x < P < ç Ý 1

“为什么美国持续打压华为,为这个世界带来了什么?”华为轮值董事长郭平提出的这个诘问其实很好回答,答案他也同样是清楚的:科技是美国霸权的基础,为了延续霸权,美国将对所有影响其高科技的企业进行打压。譬如华为。

早在2020年2月6日,美国司法部长威廉·巴尔应华盛顿智库“战略与国际研究中心”邀请,

### GB@ÿ¹ k ü

在开始讲述华为之前,我们要用更宏大的眼光来看待这个世界。

这个世界的格局,是在工业革命后完成奠基的。

在工业革命之前,世界各地分散着不同的大文明,大文明之间的关系是对等的,没有形成代差与压制,没有人敢说自己是世界的中心,最多像中国这样独霸东亚,或者像奥斯曼帝国傲视亚欧中间地带。

在完成工业革命后,地球不再是分散文明,变成一个整体,代差出现了,西欧地区的国家完成了对全球的压制,仅英国就侵略过全世界90%的国家,现在只有22个国家没有被英国侵略过的记录。

在达尔文的物种起源学知识得到认知后,欧洲各国对地球上其他各国的赤裸裸的侵略更加名正言顺,因为:物竞天择,强者生存。

从工业革命后到现在,这个世界一直都是欧美人的世界。

欧美国家掌控世界最顶尖的资源与技术,瓜



参加“中国行动计划会议”，并做了主题演讲时，就可以在他的话语中找到答案。

巴尔在演讲中解释了美国为什么必须绞杀华为，他说的打击华为为根源，不是那些所谓对伊贸易，连网络安全借口他都看不上，他直接说道：

1、毫无疑问，中国的技术攻势对美国构成了前所未有的挑战。自 19 世纪以来，美国在创新和技术方面一直处于世界领先地位。正是美国的科技实力使我们繁荣和安全。我们的生活水平、我们为年轻人和子孙后代扩大的经济机会以及我们的国家安全都取决于我们持续的技术领导地位。

2、5G 技术处于正在形成的未来技术和工业世界的中心。本质上，通信网络不再仅仅用于通信。它们正在演变成下一代互联网、工业互联网，以及依赖于这一基础设施的下一代工业系统的中枢神经系统。

3、据估计，到 2025 年，以 5G 为动力的工业互联网可能创造 23 万亿美元的新经济机会。如果中国继续在 5G 领域独占鳌头，他们将能够主导一系列依赖 5G 平台并为之交织的新兴技术带来的机遇。

4、中国领先会让美国失去制裁的权力！从国家安全的角度来看，如果工业互联网依赖于中国的技术，中国将有能力切断各国与其消费者和工业所依赖的技术和设备之间的联系。与我们将屈服于中国主导权这个前所未有的杠杆影响相比，美国今天使用的经济制裁力量将显得苍白无力。

5、随着 5G 领域的深入发展，我们将看到的不仅仅是智能家居、智能恒温器，还有智能农场、

智能工厂、智能重型建筑项目、智能交通系统等，以及一系列新兴技术。除了人工智能，我们还将与 5G 和工业互联网交织在一起并依赖它们，例如机器人技术、物联网、自动驾驶车辆、3D 打印、纳米技术、生物技术、材料科学、储能和量子计算。

6、中国已经偷步抢滩，在 5G 领域处于领先地位。5G 是一项基础设施业务。它依赖于无线接入网、无线局域网和各种设备。华为现在是除北美以外所有大陆的领先供应商。美国没有设备供应商。

7、5G 依赖于一系列技术，包括半导体、光纤、稀土和材料。中国已经开始将所有这些元素国产化，所以现在它将不再依赖外国供应商（他们发现华为果然国产化成功）。

8、未来 5 年内，5G 全球版图和应用主导地位格局将成。问题是，在这个时间窗内，美国和我们的盟国是否能够与华为展开足够的竞争，以保持和占领足够的市场份额，从而维持足够长期和强劲的竞争地位，避免将主导权拱手让给中国。时间窗很短，我们和我们的盟友必须迅速采取行动。

5G 这个领域如此重要，美国必须破坏中国 5G 建成，这就是美国人为什么要打击华为和中国为什么要加速 5G 新基建投入。

看看这些详尽的毫不掩饰的理由，我们就会清楚，此次新增 33 家中国企业，未来也许还有中国企业将进入其“实体名单”。

### ç Ý ÿ b æ p ç Ý ÿ

在 2015 年，日本媒体就提出中美科技争霸的预测，预计未来全球科技竞争会主要集中在中国与美国的竞争。5G 可以说就是中美科技争霸的一个焦点，或者说是爆发点。

那么对于中国，华为到底代表着什么呢？

举一个例子，中国顶级理工科学府清华大学（也是综合性大学）2019 年主要就业去向，在大公司里面，华为为排名第一，招聘了 189 人。

请注意，这个数字接近于第二名至第四名的总和，那第二名至第四名都是什么企业或组织呢，分别是大名鼎鼎的腾讯、阿里巴巴、国家电网、中国建筑集团。而腾讯和阿里巴巴，在清华大

清华大学2019年部分就业情况

表 6 签三方就业 20 人（含）以上的单位					
序号	集团简称	本科生	硕士生	博士生	总计
1	华为	2	137	50	189
2	腾讯	8	49	12	69
3	阿里巴巴	0	38	16	54
4	国家电网	2	29	13	44
5	中国建筑集团	10	20	9	39
6	中共福建省委组织部	0	10	26	36
7	中国中信集团	1	24	8	33
8	中国工商银行	0	27	5	32
8	清华大学	1	10	21	32
10	上海汽车集团	1	22	7	30

学的招聘人数加起来，也只有华为招聘人数的一半。

如果再去看看 2018 年给华为输送人才的大学，就会发现，全中国最牛的 23 所理工科类大学，也可以说未来最顶级的中国理工科人才，仅 2018 年，就有 4621 名被华为收入麾下。

华为所代表的，已经不是单纯的一家企业，而是中国人才、科技，以及教育等等综合实力的一个承载、发挥和蓄能池，一旦华为在国际市场失败，意味着中国企业吸引国内顶尖理工科人才的能力将损失惨重，甚至面临灭顶之灾。

在某种角度也可以这么说，中国出台那么多吸引高科技人才的行政政策，其实比不上建立一家像华为一样的科技公司更有效。

很多人可能会说，华为倒了，还有其他企业呢。请注意，这些科技类人才，不是简单的选择华为的高薪，很多是基于华为的国际化市场和研发体系需求，这种需求给一个人的眼界和发展空间提供了不一样的机会。

腾讯和阿里巴巴，以及国家电网等等，是无法替代华为的软硬件多领域需求和国际化的。腾讯海外收入占比还不到 10%，阿里巴巴海外收入占比也就 20% 左右，而华为海外收入占比一度接近 70%，这几年国内市场起来后国内收入占比有所提高，但国际收入占比依然超过 40%。更重要的是，腾讯和阿里加起来的收入，还没有华为高，大部分需求也是服务型人才（最近两年才开始投研发）。

什么意思呢？意思是说，如果你是一个想走向国际化的科技类顶级人才，中国企业里面，华为可以说是最综合的一个选择，也是承载能力最大的理工科人才池子。而华为一旦失去吸纳这部分人

才的能力，那么这些人才也许会有很大一部分，将有可能加盟如美国以及更多其他国家的企业。

同样的，美国不只是在封杀华为，还在启动对中国理工科输美留学生的限制。因此，美国所实施的，是对中国科技人才从教育、需求、留存到承载体系的全面遏制和封杀。

大家应该还记得中兴通讯吧，被美国打压之后（2018 年 4 月 16 日，美国商务部宣布立即重启对中兴通讯的制裁禁令，中兴通讯将被禁止以任何形式从美国进口商品），结果就是，2018 年第二季度遭遇了 58% 的损失，当时中兴通讯的工厂已经停产，随后的第三季度下降了 14%，第四季度下降了 17%。在这样的背景下，中兴吸引科技人才的能力以及对科研的投入立马遭到削减，这种损失不仅仅是企业层面的，还是国家层面的，是一种战略性损失。

中兴事件足以引以为戒，此时美国对华为的绞杀，必须提高到国家的层面来重视了。如果这还不足以引起各个方面的及时应对，那中国失去的就不是一个华为，而是整个建立起来的高科技人才市场化产业链条的崩溃，以及难以挽回的中国企业国际声誉损失。因为这意味着华为无法给全球 170 多个国家提供稳定的产品和技术服务保障，那将让这些国家如何看待中国企业？

对于封杀华为，更大的战略威胁是什么呢？当然是遏制和降低中国在科技领域的全球化，永远把中国锁死在中低端加工领域，无法在国际市场获得更大利润，从而进入中等收入陷阱，彻底清除中国对美国各类霸权的战略挑战。

未来必然更加艰难，但华为会怕了吗？

华为事件，中国企业又怎么会缺席？

腾讯马化腾发布《关于规范大众号内虚拟支付的公告》，反制苹果；长江和记实业李嘉诚表示将拿出 175 亿资金来支持华为的 5G 研发；阿里巴巴马云表示未来 3 年将拿出 2000 亿来支持国产芯片的研发和生产。这也是变相的支持华为，因为一旦国内的芯片问题得到改善，那么华为的危机也就迎刃而解了；万达集团王健林也和华为展开了相应的合作，启动 5G 创业应用大赛，鼓励更多的人加入到华为的科学研究中去；一向骄傲的格力电器董明珠也表明了支持华为的态度，她表示：如果华为做到了世界第一，那么格力宁愿做第二！





## 外媒 Light Reading:

• ç Ý Ç ½ < ã ý b Ö • — P  
é²



在 5 月美国政府宣布对华为采取进一步制裁措施,从而切断这家中国通信设备巨头的全球芯片供应之后,关于华为和中国政府层面的应对便成为行业关注焦点。

根据特朗普政府的最新规定,华为将无法获得任何使用美国设备或设计技术生产制造的半导体芯片。通过切断依赖于美国制造工具的台湾代工企业台积电(TSMC)的关键芯片供应,美国的目的是令华为陷入绝境。

Light Reading 的最新评论报道对美国此举对华为和中国可能产生的影响进行了分析,并认为进一步的封锁可能会对华为产生一定冲击,但长期来看这绝不会阻止中国的崛起。

以下为 Light Reading 报道内容(部分内容有节选):

专家们一致认为,美国政府的最新措施将对华为这家中国巨头公司构成严重威胁。他们的意见分歧在于严重程度。有很少一部分人认为,如果这些规则得到全面实施,华为将只能存活一年时间。其他人则对该公司的前景更为乐观。然而,不管华为的命运如何,普遍的看法是,美国阻碍中国技术发展的行动最终将会失败。

ö E ^ Æ ] 2 ä 1

对华为前景的悲观预测来自于市场研究公

司 New Street Research。该公司分析师在一份报告中写道:“按照目前的情况来看,华为还剩下 12 个月的存活时间。”华为目前的困境是缺少台积电甚至是中芯国际等代工厂所使用的美国制造工具的替代品。外界一致认为,如果台积电供应受限,那么中芯国际将成为一个潜在的退路。

华为对台积电的依赖程度无需多言。根据 The Information Network 提供的估算信息,华为目前是台积电的第二大客户,仅次于苹果,华为约占台积电收入的 15%。在 2019 年,这一数字大约为 52 亿美元,约为华为去年紧急储备库存之前该公司每年在美国零部件上支出的一半。除此之外,华为在某些 5G 芯片以及网络服务器中使用的微处理器上也依赖于台积电。

中芯国际似乎不是理想的替代者,因为该公司被认为在芯片制造技术方面落后于台积电。这种技术发展的目标之一是缩小以纳米(nm)为单位的晶体管尺寸,这样芯片中就可以塞进更多的晶体管,从而提高性能和效率。市场研究公司 Dell'Oro Group 的分析师 Stefan Pongratz 表示,华为发布的面向 5G 基站的芯片“天罡”(一种 A-SIC)采用了台积电的 7 纳米制造工艺。而中芯国际一直在投资 14 纳米技术。“这种转换可能会影响 ASIC 的能效和 / 或计算性能以及整个 RAN 的性能。”Stefan Pongratz 在一份邮件中表示。

但中国的资金最终应该会造就一个更具竞争力的中芯国际。这家总部位于上海的公司,于 7 月 16 日在科创板上市,市值突破 6000 亿元。New Street Research 称,此举将有助于“扩大生产规模,并使中国拥有更强大的资产”。可是对于华为而言,从台积电转向一个能力更强的中芯国际可能需要花费很长时间。EJL Wireless Research 分析师 Earl Lum 表示:“将任何设计移植到中国代工厂都需要花费时间,而将技术提升到



台积电的水平将需要耗费数年时间。”New Street Research 估算，中国大陆的芯片制造工艺水平可能比台积电落后 3-5 年。

另一个问题是，中芯国际显然使用了美国公司(例如 Applied Materials、Lam Research 和 Tera-dyne 等)生产的制造工具。这将使这家中国代工企业受到目前威胁到台积电与华为关系的同样限制。目前尚不清楚的是，这些新规定是否比最初对美国零部件的封锁更难绕过。此前华为的供应商通过使用其非美国设施，避开了最初的封锁。Stefan Pongratz 表示：“围绕这一最新变化的关键未知因素之一是，是否存在任何可以利用的漏洞，例如，台积电将芯片直接发送给非中国合同制造商进行集成。”

对于中国来说，唯一有绝对保证的保障措施就是投资于自己的制造工具。Earl Lum 表示：“工具开发虽然可以实现，但同样需要时间。”批评者们说，实现制造独立性的最快途径可能是对目前由欧洲、日本和美国公司提供的一系列设备进行逆向工程。“粗看之下，大多数工具将需要 5-10 年进行开发。”New Street Research 分析师表示。

尽管美国的新规是在 120 天后生效，但没有一家公司拥有能够支撑这 120 天内使用的芯片库存。与此同时，许多依赖于华为的国家和电信运营商将进行紧急风险评估，他们此前已经受到了美国制裁行动的冲击。Stefan Pongratz 说：“不管最终结果如何，其中一些损害可能是不可逆的。美国政府为遏制华为崛起的最新行动，可能是这些持

观望态度的运营商重新审视 5G 供应商格局的又一个原因。”

尽管发出了上述警告，但这位来自 Dell'Oro Group 的分析师并不太同意 New Street Research 提出的美国最新行动将摧毁这家中国最大的通信供应商的说法。“对于这能否击垮华为，我持十分怀疑的态度。”Stefan Pongratz 告诉 Light Reading，“简而言之，我认为这些限制将在遏制华为崛起方面取得一定成效，但将十分有限。”

从去年起，华为就开始为没有美国供应商的未来做准备。华为的研发支出从 2018 年的 143 亿美元到去年飙升至 186 亿美元，已经远远超过其欧洲和美国的竞争对手。今年该公司计划在研发方面投资 200 亿美元。

美国面临的另一个危险是，它封锁中国企业的行动，给美国产业带来了意想不到的负面影响。Earl Lum 解释道：“美国的战略显然是要禁止所有中国通信公司使用美国技术。美国政府所做的这一切都在伤害美国公司，并可能促使生意转移到欧洲、日本和其他地方。”

正如 NeoPhotonics、Lumentum 和 华为其他零部件供应商在最初的规则中寻找漏洞一样，这些企业可能会试图规避美国的最新监管规定。美国律师事务所 Dorsey & Whitney 高级合伙人 Nelson Dong 此前详细阐述了相关风险。他在通过邮件发送的一份声明中表示：“这一举动很可能迫使全球半导体行业将目光从美国的半导体设计工具和制造设备供应商身上移开，然后甚至在其他国家(包括中国在内)出现新的竞争公司。”

这在此前已经有过先例。Nelson Dong 说，美国曾在卫星技术领域占据主导地位，但在对该技术实施更严格的出口管制后，美国的地位出现了下滑。这些管制促使许多客户避开美国供应商，这最终使得美国供应商相较于其国际竞争对手损失了数十亿美元的销售额。他指出，对半导体市场更严格的控制，可能会引发“未来几十年微电子行业



的结构性转变”。

中国已经在加大技术投资。据悉,中国国家集成电路产业投资基金二期股份有限公司(大基金二期)已于 2019 年 10 月正式注册成立,注册资本达 2041.5 亿元人民币。这将有助于中国坚持技术独立于美国。毫无疑问,关于半导体制造工具的讨论已经在中国政府层面进行。

$e \approx c \quad \zeta$

New Street Research 称,中国这些举措不会很快产生挽救华为的效果。此外,该研究公司预测说,在未来 5-10 年的技术战中,中国将会输给美国。New Street Research 分析师在报告中写道:“中国将无法在这一时间框架内拥有具有竞争力的芯片。中国将会拥有新的生态系统,但其规模将完全不及美国现有的生态系统。在经验和规模方面的劣势,将使中国无法获胜。”

但从长远来看,中国可能会取胜。“人是真正的财富之源。”New Street Research 援引 16 世纪法国哲学家让·博丹的话说。该公司指出,中国庞大的人力资本资源最终将是唯一重要的东西。“下一场争斗将围绕教育和经济增长展开。美国能从中获胜吗?”

这种人口失衡已经成为当今电信和技术市场的一个关键因素。拥有 14 亿人口的中国,去年

占据美国最大电子产品制造商苹果公司总销售额的 17%。据瑞典爱立信公司 CEO Borje Ekholm 称,中国市场占据了全球 4G 基础设施市场高达 60%的份额,他认为中国在未来的 5G 领域将同样占据主导地位。倘若这一估算是准确的,如果中国对爱立信和诺基亚在市场准入方面设限,那么它们因此所产生的移动行业收入份额损失,将大于因美国、欧洲和亚太其他地区对华设限使其所产生的份额损失。

行业高管 Kaan Terzioglu 表示,未来,中国的人力资本加上对数字化技术的投资,将使中国成为人工智能领域的全球主导力量,这可以解释为什么美国要对华为进行打压。Kaan Terzioglu 曾是土耳其移动运营商 Turkcell 的领导者,如今是 Veon 的联合 CEO。“你认为谁在培训技术智能方面会取得更大的成功?”Kaan Terzioglu 在去年的 MWC 大会上曾向 Light Reading 发出这样的提问。“谁拥有更多的数据。谁现在的数字化程度更高,谁的人口更多。中国的数字化程度要比美国高得多。”

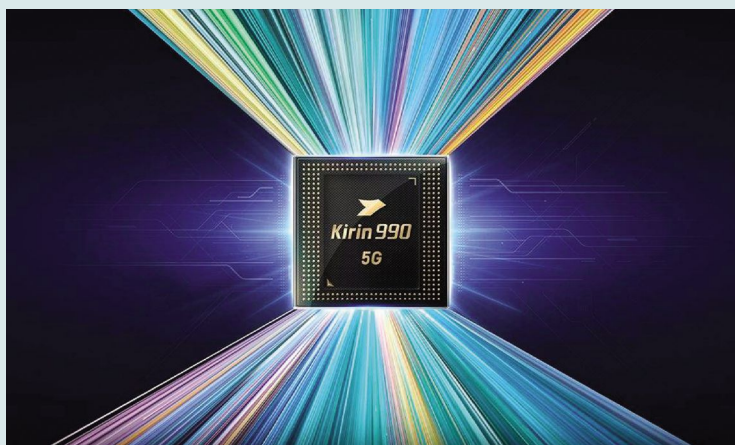
特别是在研发战中,人力资本失衡将是美国难以应对的。去年,华为和中兴通讯共雇用了超过 12.4 万名研发人员,这一数字相当于爱立信和诺基亚员工总数的 63%。EJL Wireless Research 分析师 Earl Lum 今年早些时候在接受 Light Reading 采访时表示:“中国有很多人可雇用。你聘用的每个人都不是爱因斯坦,这没关系。其中一个人会成为爱因斯坦。”

美国政策举动的支持者称,将美国技术与中国产品脱钩,将降低安全风险。眼下,对这种孤立主义的批评者正越来越少。但是,当前全球供应链、合作伙伴关系和贸易体系的后继者,将是一个标准不兼容、风险集中和潜在资源受限的巴尔干化世界。在这种环境下,一场持续数十年的技术军备竞赛,不太可能会使美国成为一个赢家。



# C Ç Ý

2020年,在美国的打压与绞杀下,不可否认,华为走得很艰难,或许将来也还会继续艰难下去,但华为一直在各方周旋、多方努力,华为不会退,只会进击!这每一条信息之后,都是华为前进的步伐。



6月1日,华为5G完全符合安全标准。

德国老牌安全服务供应商ERNW站出来表示:华为公司的5G设备进行了相关安全审查,认定华为的5G设备完全符合安全标准,不存在任何的安全问题。

在英国突然宣布中断与华为5G合作后,德国老牌安全服务供应商ERNW的表态无疑让华为士气大增。

被美国政府列入“实体清单”后,华为的一举一动都牵动着全球媒体的关注,而其中华为的自研系统更是在科技圈引发了热烈讨论。华为的自研操作系统——鸿蒙OS传来最新消息:自研7年后,首批鸿蒙系统设备出货量将达到百万台。

此前Huawei Central网站披露,华为已在加拿大、墨西哥、韩国、澳大利亚等多个国家的知识产权组织提交了“HongMeng(鸿蒙)”商标申请,且申请被归到“操作系统”类别之下。有华为高管透露,鸿蒙OS最快今年秋季、最晚明年春季推出,其可以横跨手机、平板、电视、IoT等多个设备平台。

6月3日,网易与华为达成合作,新技术优先用于《逆水寒》等游戏。

网易与华为在杭州正式签署战略合作协议,双方以“云+AI+5G+终端”新一代信息技术发展

为合作契机,围绕“数字娱乐”创新,就新技术和生态进行深度合作。未来网易将与华为在游戏、音乐、教育、新闻、5G等方面开展深入合作。

6月4日,全球电信设备市场最新排名:华为稳居第一。

市场研究公司Dell'Oro Group发布了2020年第一季度全球电信设备整体市场报告。这份报告涵盖包括宽带接入、微波与光传输、移动核心网和无线接入网(RAN)、SP路由器和CE交换机(运营商以太网交换机)在内的整个电信设备市场。

Dell'Oro Group称,初步估算显示,2020年第一季度全球电信设备市场收入份额排名前五的供应商分别为:华为(28%)、诺基亚(15%)、爱立信(14%)、中兴通讯(11%)和思科(6%)。

6月6日,中国联通与华为在北京签署“空地一体化”战略合作协议。

中国联通网络技术研究院携手华为公司联合搭建并演示了基于MEC的低轨卫星-5G融合业务演示平台,双方将在低轨卫星与5G网络融合技术和方案方面开展合作,探索基于空地联合的卫星物联网、卫星车联组网等业务应用,共建产业生态。

6月8日,华为在多家英国报纸买下整版广告,回击5G安全担忧。

这些英国全国性报纸包括《卫报》《每日电讯报》《泰晤士报》《镜报》《太阳报》《每日邮报》等。华为也在一些地方性报纸上刊登了这则广告。

华为在《我们对你们的承诺》广告中称:“近20年来,我们为英国的移动和宽带公司提供了3G、4G网络,但是有些人现在质疑我们在帮助英国引领5G部署方面所扮演的角色。华为将继续一如既往地地为你们的网络运营商提供最好的设备,这样你们就可以分享照片、观看流媒体电影。”





华为还表示,公司还将在商业出版物、数字平台、时事通讯上展开广告宣传。

6月9日,华为与长光卫星签署合作协议,涉及卫星遥感等领域。

双方将共同就 ICT 基础设施、云计算等前沿技术,以及卫星遥感数据及产品、数据综合服务平台等领域进行合作。

6月10日,华为携手中国移动立功,全球最深地下 5G 网络开通!

中国移动携手华为,助力阳煤集团新元公司在地下 534 米完成全国首个煤矿井下 5G 网络的开通和优化,这也是目前全球最深的地下 5G 网络。

据悉,5G 煤矿专网的开通,将助力矿井监测、监控使其更加安全、高效、可靠,推进矿井无人化、矿井透明可视化、矿井万物互联、矿井设备远程协同运维,推进煤炭行业智能化升级。

5G 在煤矿井下作业场景的成功部署应用,标志着“5G+ 智慧矿山”建设已迈出关键一步,实现了以新技术助推行业智能化转型,促进煤炭行业高质量发展。

6月12日,华为回应美国封锁芯片:尽管美国政府正切断供应链,但仍需为 5G 专利付费。

彭博社近期报道,一项新研究显示,华为在 5G 技术中拥有最多的专利,这意味着即使美国政府采取行动试图将其从供应链中除去,但华为仍将获得专利费用。



由两家研究公司进行的一项研究,确定了与 5G 标准最密切相关的专利发明。这一研究发现,有 6 家公司所占的专利比例超过了 80%,他们分别是华为、三星电子、LG 电子、诺基亚、爱立信和高通。高通是其中唯一一家美国公司。

华为官方 Twitter 近期援引彭博社报道称,“是否需要证据表明民族主义在科技行业不起作用? 5G 技术的 80% 的专利由 6 家公司拥有——华为是领先者,只有 1 家是美国的。所以? 尽管为削减华为的供应链做出了努力,但美国将继续为 IP 知识产权支付费用。”

6月15日,华为布局 VCSEL 芯片,投资纵慧芯光。

媒体 DIGITIMES 称,华为近期投资 VCSEL 晶片公司纵慧芯光。据企查查资料显示,华为旗下投资公司哈勃科技 6 月新增投资一家名为纵慧芯光半导体企业,但未公开具体投资金额。

常州纵慧芯光半导体科技有限公司的工商注册信息 6 月 9 日发生变更,新增股东哈勃科技投资有限公司。

VCSEL 即为垂直共振腔表面放射激光,简称面射型激光,这一技术在 2017 年,由于 iPhone X 中 3D Sensing 摄像头的应用而爆发。目前为止全球可实现 VCSEL 量产的仅 5 家厂商,纵慧芯光是中国第一家拥有自主知识产权的 VCSEL 芯片公司。

值得一提的是,华为旗下哈勃投资此前入股了山东天岳、杰华特微电子、上海鲲游光电、无锡好达等多家半导体企业。

6月15日,华为麒麟芯片探索独立上车,已和比亚迪签订合作协议。

据悉,华为麒麟芯片正独立探索在汽车数字座舱领域的应用落地,首款产品是麒麟 710A,目前已经与比亚迪签订合作协议。

麒麟芯片是华为海思半导体公司自研的手机芯片,目前只面向华为和荣耀手机供货。

.....

(综合摘编自正商阅读、中国通信网、凤凰网、央视网、和讯网)

# \$ c Y α JÃ 1 0 \$ 5 < ' h ~ 6 h •

一群敢想敢做的人,把无数个不可能变为可能,也引领着双正医疗从众多诊断医疗企业中脱颖而出,成为行业佼佼者。



- 1月21日,立项关注;
- 1月26日,获得病毒抗原;
- 2月4日,产品小样发布;
- 2月6日,开展临床试验。
- ……

仅用半个月的时间,吉林双正医疗科技有限公司(简称“双正医疗”)跑出了“中国速度”。

新冠肺炎疫情发生以来,公司迅速组织科研力量,连夜奋战,研制出新型冠状病毒 IgG/IgM 抗体快速检测试剂盒,并迅速在吉林大学、长春市传染病医院等地开展临床试验,截至2月18日,共进行了27例临床对比试验,其中5例确诊患者的试验结果与核酸试剂检测结果一致;22例疑似患者中21例和核酸检测结果吻合,有一例有待进一步验证。同时,武汉地区的临床试验也同步展开,1200例,89%的检出率,处于行业领先,得到了中检院的认可与肯定。

“这次疫情,给了检测试剂企业一个很好的机会,但也对技术指标提出了更高的要求。”据双正医疗董事长赵旻介绍,目前企业研发的新冠肺炎试剂盒采用胶体金法,灵敏度和特异性都较之前提高了10倍以上。通过对传统荧光量子点法和胶体金法的“取长补短”,公司又创新了新的检测方法(荧光彩色标记点法),正在申请专利,希望更快应用于即

时检验(POCT)市场,服务于百姓健康管理。

截至目前,针对于慢性病检测领域,双正医疗已研发了新心损三项联合检测试剂、幽门螺杆菌尿素酶抗体 IgM/IgG 联合检测试纸等多款产品,并计划上线阿里巴巴国际站以打开全球市场。未来,床旁及家庭检测市场将作为企业产品的主攻方向。可以预见的是,随着检测产品的不断完善与成本的下降,更多家庭将加入自检行列,实现健康动态监测。

## ~ 6 h<sup>3</sup> ¶™ x ¼

在此次疫情中,双正医疗利用胶体金法成功研制出的新型冠状病毒 IgG/IgM 抗体快速检测试剂盒,阳性检测分分钟出结果,阴性检测只需15分钟。赵旻介绍,为避免漏检现象,最好核酸、抗体同检,抗体检测不仅能作为核酸的辅助检测方式,还可以明确病毒所处的感染阶段,对后续干预治疗提供重要参考依据。截至目前,上万个试剂盒已成功捐往黑龙江、集安等地,以及以色列、莫桑比克、埃塞俄比亚、多哥等国家,用于当地抗疫中。

据介绍,目前行业内适合于快检产品的只有荧光量子点法和胶体金法。比较而言,荧光量子点法稳定性、准确性



赵旻

较强,但需要读数仪配合读数,不适宜居家使用;胶体金法则对于稳定性和特异性要求较高,一般企业很难达标,获得国家批复更是难上加难。

事实上,在针对新冠检测产品的研发上,如果采用行业惯用的荧光量子点法,双正医疗的发展可能更为顺畅,不过出于产品实用性及发展方向的考虑,企业最终选择了尚存争议的胶体金技术,并最终突破重重阻力,推动该技术逐步走向成熟。随后,为了寻找到更为完善的技术,公司又大胆构想,反复论证,最终确定了一项全球史无前例的新技术(荧光彩色标记点法),该技术准确、稳定、高效、实用性强,目前已经成熟,正在申报专利中。

## Ã 1 0 \$ 5 6 • € ã

当下,人们的生活水平显著提高,对健康状况也愈发关注,尤其新冠肺炎疫情以来,“无接触”生活方式表现出诸多优势,这也同样加快了自检产品的行业发展与技术升级。

作为一家专注于诊断试剂即时快检



(POCT)产品领域的企业,双正医疗从2013年成立伊始,即开始了针对慢性病检测领域的探索。公司依靠自主研发团队,突破多项技术壁垒,先后利用胶体金技术成功研发了幽门螺旋杆菌、心损三项等多款涉及内分泌、肾病、心脏等领域的检测产品,受到市场广泛认可。

据介绍,幽门螺旋杆菌检测一般通过吹气和采血进行,但受疫情影响,采血在临床应用上受到一定阻碍,而呼气方法出于病毒传染上的考虑,更不适用。“目前床旁检测是一个很好的方向,产品进药店,百姓居家就能完成检测,实用且方便。”赵旻说,疫情引发企业许多思考,不单单是考虑技术问题,还更加坚定了床旁、居家产品的市场发展方向。

目前,慢性病已成为人类疾病的第一大杀手。数据显示,城市和农村慢性病死亡的比例高达85.3%和79.5%。因此,居家动态观测,实时了解健康变化变得尤为重要。

“例如心脏的健康与否存在一些指标,如果发生急剧变化,就可能预示着心脏出现问题,例如心梗、心衰,要是能提早发现,就能争取到更多救治的时



间。”赵旻介绍说,很多心脏疾病仅仅依靠心电图是无法诊断的,通过日常监测,形成数据指标分析报告,可以提前预知某些疾病的发生,“心梗发生的前三四天MPO数据会大量升高,这时患者就要马上就医。”

目前,双正医疗利用最新技术(荧光彩色标记点法),已成功升级了“新心损三项”的检测产品,同时该项技术还将逐步延伸至其他慢性病检测领域。而对于百姓关心的数据读取问题,双正医疗也早有考量。公司近期研发并即将上线手机APP,使百姓足不出户,即可完成检测数据读取,方便且实用。据介绍,患者只需采取指尖血,就能获取关键指标,并通过手机APP自行读取,形成检测报告,从而为诊断疾病提供数据参考,为实施救治争取宝贵时间。

#### • 6 F i 4 # A L 0

为了提高技术研发水平,形成强强联合的高效阵营。今年6月初,双正医疗与吉林大学转化医学院共建POCT研发平台,合作方向涵盖标准制定、临床等方面,这也是新冠肺炎疫情期间,双方因临床试验“结缘”后的首次正式合作。

双正医疗自成立初,就确定了自主研发的方向,组建了由数十位硕博人员组成的研发团队,致力于POCT领域研发。赵旻说,诊断试剂行业是整个医疗行业里很小的分支,POCT又是诊断试剂行业里小的分支。在技术比较成熟的当下,想做出一些技术的突破非常难。但

创新就如同一层窗户纸,捅破了并不难。重要的是敢想敢做,不做就永远不知道能不能成功。

正是一群敢想敢做的人,把无数个不可能变为可能,也引领着双正医疗从众多诊断医疗企业中脱颖而出,成为行业佼佼者。2017年,企业获得第六届中国创新创业大赛吉林赛区暨净月杯决赛成长组优秀奖,2018年被认定为吉林省科技小巨人企业。2019年,获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持。

从荧光量子点法,到胶体金法,再到今年3月立项的创新检测技术(荧光彩色标记点法),无不渗透着研发团队对于产品的极致追求,同时也展现了企业7年历练积累的经验与成果。按照企业发展规划,未来,创新检测技术(荧光彩色标记点法)有望应用于更多领域,受众也将从患者到隐形患者、再到健康人群逐步展开,而随着企业产能的不断提高,百姓的购买成本也将迎来进一步下调。

目前,双正医疗应国际市场需求,还上线了阿里巴巴国际站。正如赵旻所说,这是疫情带给企业的机会,同时也是挑战。针对国际POCT市场的需求与相对空白,企业也将跟进技术、加快审批进程。届时,双正医疗也将迎来新一轮的快速发展。

α

Lc\$cYα ~% BF` ñ <æ¶ Æ „±Ž• Đ<Ü 810\$9 μ- ê <6•& Ë  
v ËXë ¶s ~Ëv LÉ ì B } p c cÁ <cLcs ÿ üË <ÿ> 10\$5ÝPip <  
>p \$À@--0 ŷÝLÉ&X'S <Üý¶2'zçªI „±1% c <#P&XFÝI Ü\$-¼À  
ãç@-“= ËG-0 „±1%μ f4÷ ì B' %ZsÚ @Na~6Ài @Na~6İ7  
ð; <% μ7%v. ËĐ Ë Ëký •-ê ì

# ñ © JÓ »p 4 yà É P P ç

u Q È „ Ž t

在刘卫平看来,汽车产业如同手机等电子产品一般,加速升级已成大势,而智能化将成为主流,从高端汽车逐步向中低端汽车下沉。未来,汽车智能化程度会进一步提高,成为很多中低端汽车的标配。



LECU 检测系统



刘卫平

人工智能、大数据、云计算……现代信息技术对汽车产业产生着变革性的影响。

随着智能化的深入,现代人对汽车的感知已不再满足于出行需求,而是更倾向于安全、智能、便捷、舒适。这种需求上的变化对上游汽车供应商提出了更高的要求,随之而来的,是进一步延展至软硬件系统集成商,由此带来的传导效应正引领着汽车产业进一步实现提质增效、转型升级。

如此看来,吉林省驭功智能科技有限公司(简称“驭功”)的诞生绝非偶然。

由吉林大学仪器科学与电气工程学院博士生导师刘卫平带领的“智能检测”研发团队,多年来一直致力于汽车生产设备检测、车载网络设备、高铁控制设备、卫星遥控设备等电子软硬件产品研发工作。团队经过多年的积累,秉承“市场化服务”的宗旨,于2020年,落地产研结合成果,“驭功”也便由此而生。

在刘卫平看来,汽车产业如同手机等电子产品一般,加速升级已成大势,

而智能化将成为主流,从高端汽车逐步向中低端汽车下沉。未来,汽车智能化程度会进一步提高,成为很多中低端汽车的标配。

目前,驭功已参与到这场汽车产业的“升级战”中,公司已经与一汽轿车股份有限公司、长春一汽延锋伟世通电子有限公司、长光卫星技术有限公司等多家知名企业达成合作,为中国汽车产业实现全面“智造”提供支持。

## I Ó » ^ Ð C L

一键泊车、一键点歌、智能音响、智能驾驶舱等,汽车的发展速度总是超出我们的想象。在很多人还在仰慕高端车的智能化配置,因价格原因而望尘莫及时,多款标榜同样功能的中低端车就进入了我们的视野。

事实上,就近几年汽车行业的发展趋势来看,智能化早已成为车企争夺战的主战场。例如,一键泊车功能,只需将车停靠在车位附近,系统就能实现一键自动拍照扫描、生成周围环境图解,并根据3D模型,自动规划路线,实现泊

车,有效避免了刮车等烦恼,便捷且实用性很强。

如此的智能化装备还有很多很多。面对市场蕴含的大机遇,驭功开足马力,向着高端技术进发——公司先后突破了包括曲面屏三目视觉检测技术、基于机器视觉的智能仪表检测技术、模块化可重构自动化测试技术、基于物联网的产线智能管理技术等,最终开发出汽车电子柔性智能装配检测线的有效方案,成功的解决了检测设备自动化与智能化程度低、检测效率低、检测时间长的产业化问题,从整体上提升了检测装备的柔性化、智能化和国产化水平。目前,相关产品已成功在一汽轿车股份有限公司、一汽新能源分公司、一汽延锋伟世通电子有限公司等企业获得应用。此后公司又为某汽车生产厂商量身设计了新能源汽车电池控制器测试系统,该系统除了可实现对车载ECU板卡功能等多项检测外,还包含了测试记录相关软件,有关生产状态、残次品等数据一目了然。此外,发动机控制器测试系统、电源管理系统等一批重点攻坚项目



研发成功,为相关上游应用企业和自身的发展赢得了市场先机。

据介绍,目前东北本土相关检测系统研发企业尚属缺位状态,多分布在南方,而本地应用需求市场巨大,但囿于路途远、响应速度慢等原因,本土化的意愿极其强烈。驭功的诞生,恰恰填补了这一空白。也正因此,企业的发展后劲十足。

### xÉ¿Û ÄàÄ"ø

驭功也并非有先天的成功基因,发展过程也经受了百般曲折。好在,有技术作支撑,一切问题都迎刃而解。

“和企业打交道就像谈恋爱,让对方爱上你不容易,让他死心塌地的把‘心’交给你,往往需要几个月甚至二三年的时间。”刘卫平坦言,最终达成项目合作往往要费尽周折,开始可能是几万元的项目试水,之后才是几十万、几百万的合作,这个过程是考验团队技术和耐力的时期,每个环节都要认真完成,这样客户才能信任你,后续委以重任。

作为本地系统供应商,客户一个指令,哪怕是凌晨3点,驭功的工程师们也会欣然前往,随后是与客户的意见交流,调试、改装、维修……直到系统顺畅运行,检测畅通无阻。

在刘卫平看来,“硬件软件化”势不可挡,不同于过去单纯的硬件,现在的硬件都内置高端的芯片,利用各种算法实现智能运行,这对检测系统提出了更高要求。“检测的时候要把硬件和软件

一同检测,要针对功能设计一些针锋相对的、有效的、覆盖率全的、检测效率高的、可靠性成熟度高的检测手段和方法,这就要求开发人员对硬件、软件功能必须深入了解,还要对相应的检测手段、生产需求、加工工艺都有一个整体的了解,需要很漫长的时间,这是一个新的挑战。”

在驭功,很多都是史无前例的。例如车载以太网网关控制器的测试系统,在国内就属于首创,目前国外有三家企业掌控该技术,国内要想终止其垄断地位,就必须有企业挺身而出,驭功开始了探索之路。目前,该项目进展顺利,经过半年的研发,已经完成了80%,进入收尾阶段。

### / ••v

“我们现在是在做生意,不是以前单纯做科研项目,最大的差别是得考虑人,和每个人打交道,这样才可能有下一步的进展。”刘卫平兼任吉林大学教授和驭功的领头人,角色的转变时常让他感到挑战与压力。他比喻到,创业就像一个大熔炉,所有的精力、金钱、时间等资本全部投入,却不一定能有回报。

凭借着对技术的执着追求,刘卫平网罗了数位行业精英,共同作战,为驭功的明天而努力拼搏。

事实上,相对于南方的同行,驭功作为初创企业,年轻而平台有限,不过论及行业爆发力,却丝毫不逊色。汽车电子柔性智能装配检测生产线及关键

测试技术、新能源汽车电池控制器测试系统、发动机控制器测试系统……众多的成功技术与案例,使得驭功成功参与到一汽、中车等重大项目的生产线检测中,并赢得良好的用户口碑,驭功的名字也随之成为行业新星,冉冉升起。

这也就不难看出,驭功为何吸引了如此之多的行业精英,他们之中,有来自北京、深圳、甘肃的技术达人,也有来自吉林大学的行业奇才。

背靠吉林大学这个天然的人才池,刘卫平对公司的发展信心倍增。“人才是企业的灵魂,技术是合作的前提,可能不过多强调金钱,而是醉心于技术,就是我们团队的特点吧!”

走进驭功位于高新区的办公室,电脑程序及检测设备组件等是这里的标配,一股浓重的“技术”气息迎面而来,几位帅气年轻的理工男是这里的主角,正是他们,夜以继日的奋战,为驭功争得了先机,也由此定调了今后企业和个人发展方向。

目前,驭功的订单量逐日攀升,公司也在不断补充研发能力,努力打造该领域的中国第一品牌。届时,驭功也将成为检测领域一颗耀眼的明珠,带领中国汽车、卫星、火车等相关装备领域向更高端、更智能化的方向发展。

L  
E  
A  
-

Lc4ñ© ^ ~% | BF` ñ \$ <æ¶ 33&X 3 ~LÉ ì / Ó»v

y+Ü= <> Ñ©Ny+ Èÿ fy+ ÈùàP y+•,ÔÃµG µ•& Èv È'LD È(«•¶

tÉ« ì+' BÂBÀ¶ÓÓ»&J% B ÈÁâ¶Ó"czÆ/,Ô% B ÈÁ ùà~6%

B•2 v LÉ\$` IKz <Æiaj ëP%ß ì Ý ¶e`XÉ« <!3•&^! < ñ

\$œiLc4 ~...\*òÚ% B\*Ú,Æ ì

# • V ® ð U ½ <Ã X³ & X

## ——中农阳光、小鸡奔奔等企业成功“突围”

越来越多的企业通过研发跟进、与大企业结盟、突破自身壁垒、创新运营模式等方式实现“自救”，逐渐走出了一条“迅速复能”的可持续化发展道路。

½ Û ê Ü þ 4 › 00 ÿ ' ¶ ç , & !

2020年新冠肺炎疫情，使众多企业的经营遭遇了前所未有的挑战。尤其对于小微企业或初创企业而言，抗风险、抗打击能力弱，已经成为不得不面对的问题。

放眼全国，许多大企业也广受波及，对抵抗疫情影响发起攻势。格力集团董明珠就曾站出来“喊话”，倡导大企业担负责任，与小企业协同作战，除了国家政策的支持，还要加强自身免疫力，通过科技创新及人才战略实现自救。

事实上，吉林省已经出台多项利好政策为企业抵消疫情影响。2020年2月7日，吉林省人民政府办公厅印发《关于应对新型冠状病毒感染的肺炎疫情支持中小企业保经营稳发展若干措施的通知》(吉政办发〔2020〕2号)，提出21条措施，包括缓缴社会保险费、降低企业首贷门槛、建立复工复产帮扶机制等，为企业真正排忧解难。随后，《疫情防控期间助力企业复工复产的8项服务措施》《关于落实省政府疫情防控阻击战中适度减免中小企业租金政策有关工作的通知》等相继出台，为支持企业复工复产再添筹码。

政策牵引的同时，企业自救工程也在积极开展。疫情暴发以来，越来越多的企业通过研发跟进、与大企业结盟、突破自身壁垒、创新运营模式等方式实现“自救”，逐渐走出了一条“迅速复能”的可持续化发展道路。这其中，也包括吉林省科技投资基金有限公司给予资金支持的几家初创企业。兵来将挡，水来土掩，疫情的影响，丝毫未撼动他们创新发展的决心，反而越挫越勇。



“小鸡奔奔”(全称“吉林省小鸡奔奔教育科技有限公司”)是集青少年、K12科技、教育为一体的科技型公司，成立于2017年9月，经过近三年的体系完善，公司业务已经步入快速发展期。此次疫情期间，线下教育市场几乎停滞，“小鸡奔奔”也不例外。但这段时间，公司却没有停止发展的步伐，在创始人敖勇的带领下，公司集中发力产品研发，并借助公益课进社区行动，积极为教育市场复苏做准备。

为丰富社区教育内容，促进和谐社区建设，7月，小鸡奔奔综合素质教育中心联合吉大社区、融创社区、保利社区，组织了一场场别开生面的德育公益课活动。活动以“教好一个孩子影响一个家庭传遍一个社区”为主题，倡导“创客教育”理念，融合科学、数学、物理、化学等学科知识，通过线下授课的方式，极大满足学生的好奇心和创作天性，培养学生的想象力及解决问题的能力。活动开展以来，累计参与人数达千人以上。

按照“小鸡奔奔”的规划，未来公司将承载“全国少年儿童科普教育实践体验促进计划”的功能，打造中国创造的青少年科技教育服务平台。而公司也将以公益课为突破口，积攒人脉，蓄势发力。



a < Ö 9 ù p % 9 É y ̄ ! L c É ã



董事长赵明(左一)讲解公司业务

疫情的影响,并未改变中农阳光(全称“吉林省中农阳光数据有限公司”)的初始计划,数联网·智慧乡村综合服务平台九台示范项目在各方的努力下得以稳步推进并最终落地。

6月5日,中农阳光与九台市政府就“数字九台——数联网·智慧乡村建设”项目完成签约,7月18日中农阳光和中国铁塔合作的“数联网”智慧乡村综合服务平台项目正式启动。就此,长春市九台区迎来了一场由“传统农业”向“智慧农业”转型的大变革。

据了解,该项目将依托7颗国家高分卫星企业专线与中国铁塔合作建设的400个视频监控和气象监测高空智能监测点,通过区级指挥、乡级管理、村级服务三级平台,实现对九台全区全天候、全覆盖、无死角实时动态监测,为政府相关部门提供智慧农业、防洪防汛、河道治理、森林防火防盗、秸秆焚烧、人居环境整治、农业灾害监测等乡村治理和产业引资等政务服务,为企业提供墒情监测、农产品溯源等资源对接、生产经营和金

融服务等产业兴农服务,为新型农业经营主体提供生产管理和产销对接等惠农服务。目前,在该领域,“中农阳光”已成为国内第一,也是国内唯一。

针对疫情影响,吉林省政府有关部门也在积极联动,竭尽全力做企业坚强的后盾,帮助企业度过疫情难关。

8月12日至13日,省委、省政府在长春召开全省实施乡村振兴战略现场推进会议,与会期间,吉林省委书记、省人大常委会主任巴音朝鲁,省委副书记、省长景俊海及相关部门领导共计300余人对“中农阳光数联网·智慧乡村建设”项目进行了调研且给予充分肯定,并对项目全省推广,以信息技术赋能吉林省数字产业发展和乡村振兴寄予厚望。

此外,吉林省委督查组,长春市科技局副局长、局长梁国超一行分别就企业发展与科技人才培养、资金与创新能力强等方面开展调研,了解企业实际困难,帮助企业排忧解难,助力企业项目落地,并鼓励企业在创新发展、提高优势上下功夫,助力吉林省农业实现“数字化、智慧



赵明

化”发展。

为了进一步推动吉林省“智慧农业”的完善与发展,中农阳光也在努力探索创新路径,8月20日,中农阳光董事长赵明应邀率队赴杭州阿里巴巴总部,与阿里巴巴达摩院、阿里巴巴华南区数字产业发展事业部、蚂蚁金服、普华永道等相关负责人进行有关探讨。未来,双方将积极推动大数据、人工智能、云计算等技术及产品,更多服务于乡村振兴、农业农村金融的合作目标,努力打造行业领先的农业农村服务技术和产品。

## “专精特新”中小企业

随着春节后疫情的发展变化,消杀用品的需求量猛增。医院、公共区域、家庭、企业、学校……应用场景无处不在。

作为一家集医药原料、消杀产品、医疗器械及保健品研发、生产、销售、客户服务为一体的全产业链高新技术企业,吉林云飞医药有限公司(简称“云飞医药”)审时度势,凭借一颗匠人之心,默默地为抗击疫情贡献着自己的力量,由此,企业在助力防控疫情的同时,也实现了自身的快速发展。

疫情暴发伊始,云飞医药员工便开启了“春节无休,加班加点”的生产模式。从复工到2月中下旬,短短二十几天时间,公司生产产品的总量就已经超

过去年一年的总和,生产线也由1条增加到4条,随着产能的增加,公司先后为社会公益捐赠防疫消杀物资近600万元。2020年4月13日,公司董事长李富彪被授予吉林省优秀民营企业称号,被评为疫情期间突出贡献民营企业。

在7月28日召开的中国长春国际首届医疗健康产业高峰论坛启动大会上,李富彪作了题为《用心做大做强医药健康产业》的精彩演讲,他表示,云飞医药将以大会为契机,分享成果,借鉴经验,发挥好企业示范引领作用,与所在的商会企业一道为吉林省医疗健康产业全面发展做出新的贡献。

未来,云飞医药整体业务将沿着医

院、民用、孕婴和校企合作四条主线展开,同时也对企业的质量体系、生产管理体系、销售运营体系等三个架构进行审视与重塑。“作为医药企业,更要严把质量关。行业的不规范,也更需要一些示范性的企业挺身而出,撑起行业的脊梁。秉着一颗初心、匠心、爱心和诚心做企业,是我们一直践行的经营原则。”李富彪说。

8月24日,吉林省委书记巴音朝鲁在云飞医药调研时详细了解了企业的生产经营情况后,对企业所取得的成就高度赞赏,他鼓励企业要抢抓医药产业新一轮发展机遇,加大核心技术攻关,进一步推动产学研用结合,不断提升企业影响力和市场竞争力。

## 拓华生物: 干细胞治疗新冠肺炎重症患者

干细胞对于许多人来说,或许还是一个很陌生的字眼,但在本次疫情中,该项技术又一次崭露头角,发挥出积极的治疗效用。

疫情期间,拓华生物(全称“吉林省拓华生物科技有限公司”)承担了国家第一个干细胞治疗新冠肺炎重症患者的项目(目前已完成国家备案),派出团队在武汉市中南医院、雷神山医院新冠肺炎重症及危重症患者的科研救治工作中发挥出重要作用,为患者的康复治疗争取了更多机会,同时也再次印证了干细胞的巨大威力。

干细胞存在于每个人的体内,人体内所有的组织和器官都是由干细胞分化而来,理论上任何组织器官出现了损伤,都可以由干细胞来进行修复。现代医学认为:干细胞将广泛地应用在各种各样的疾病治疗领域,而以干细胞为代表的现代生物科技,正带领着人们走向细胞治疗的新时代。

拓华生物成立于2010年,作为吉林省高新技术企业和吉林省科技小巨人企业,多年来深耕于细胞生命科学领域,干细胞医疗技术、免疫细胞医疗技术等疾病相关细胞医疗技术的产品研发、制备及临床转化技术均已走在全国前列。2020年,获得吉林省科技投资基金有限公司的资金支持。

此次疫情,拓华生物迎难而上、主动担当的精神得到了省级有关部门的关注与支持,吉林省先后两次派专机运送拓华生物的人员和物资,给予了公司1800余万元的现金奖励。同时,对企业的调研相继展开——集中了解企业的发展难题,积极寻求解决方案。

吉林省副省长蔡东、吉林省地方金融监管局副局长吕艳玲、四平市铁东区人大常委会主任刘瑞芝、副主任张春久等均曾对拓华生物进行调研,并表示将对企业的人才、资金方面予以帮助与支持。

对此,拓华生物对后续的发展表示了足够的信心与憧憬,公司也将依靠技术研发优势,继续为医疗事业做贡献。目前,公司已与武汉大学共同建设了中南拓华胰岛细胞联合移植实验室;与同济大学共同建设了国家干细胞工程转化医学中心,承担了“视网膜前体细胞”(RPE)治疗帕金森疾病的临床研究,得到国家863项目支持。此外,公司在上海、深圳等前沿城市也投资建设了多家脑病中心、抗衰老中心等医疗机构,用于多种难治性疾病如帕金森病、脑瘫、糖尿病、股骨头坏死、肿瘤等疾病的细胞产品研究和临床应用研究。





# & Ø Š \* Ú ¶ © ^ 3 | í » ... \* Ú ~

## ——吉林省科技投资基金有限公司对粮食信保基金实行市场化管理运营



“非常感谢你们基金担保贷款支持，帮助我们渡过了难关”。4月29日上午，吉林省亿农汇粮油贸易有限公司张成伟总经理将印有“不畏疫情奔赴一线，支持企业复工复产”的锦旗送到了吉林省投资集团工作人员手中，感谢集团粮食信保基金管理团队在疫情非常时期深入一线，尽职尽责地开展担保审查和贷后指导，帮助企业解决了收购资金需求，推动了企业复工复产进度，帮助企业渡过了难关。

按照国家推进粮食收储制度改革要求，2016年底吉林省财政出资5亿元建立了粮食信保基金，基金运行坚持政府主导、服务改革、企业自愿、银企合作、统一管理、封闭运行、市场运作、风险自担的原则，与省内金融机构合作，对信用等级低、融资能力弱的民营和地方国有企业，提供融资担保服务。截至目前，信保基金已为37户企业提供了担保支持，累计核定担保贷款额度近40亿元，为促进粮食产业经济发展提供了有力支撑。

2020年3月，受省粮食和物资储备局、省财政厅共同委托，吉林省投资集团全资子公司吉林省科技投资基金有限公司作为基金管理人，对粮食信保基金实行市场化管理运营。省投资集团董事长王景友多次调度，提出了必须做到基金“政策不脱节、业务不断档”，有效推进基金增信担保业务开展。特别是要按照国家和省委省政府全力支持企业复工复产的总要求，不忘初心、不畏疫情、不断业务、不遗余力地帮助企业恢复生产经营。

吉林省科技投资基金有限公司受托管理粮食信保基金后，将充分利用吉林省科技成果转化投资平台和专项资金、基金管理经验，在政府主管部门的大力支持下，继续努力推动政府专项资金(基金)市场化管理运行，放大财政资金的使用效能，提高使用效率，形成资本供给效应，为解决企业“融资难”和农民“卖粮难”，促进粮食流通，发挥积极作用。

í » ¶³ ò Ú JO • K z È² •



为加快推进玉米收储制度改革,2016 年底,中国农业发展银行、国家财政部、银监会、国家粮食局联合印发《关于建立东北地区玉米收购贷款信用保证基金实施方案的通知》(农发银发[2016]302 号)。根据通知要求,结合实际,吉林省建立了玉米收购贷款保证基金,基金总规模 8 亿元,其中省政府出资 5 亿元,地方政府和企业动态缴存 3 亿元。

### ò Ú © ^

粮食信保基金是由政府适当出资,引导符合条件的粮食企业共同出资,专项用于防范和缓释银行信贷风险的引导性补偿资金,同时,通过基金的增信担保功能,撬动银行放大倍数为粮食企业提供贷款支持,解决企业“融资难、融资贵”问题,促进区域粮食有效流通,保障国家粮食安全。

### à v

政府主导、服务改革、企业自愿、银企合作、统一管理、封闭运行、市场运作、风险共担。

### ( « \* ò

已纳入吉林省地方粮食收储保障体系和近年来新建规模以上粮食企业。涵盖吉林省内从事粮食(玉米、水稻、大豆及杂粮等)购销及以粮食为原料的各类加工企业。

### K z O à

吉林省境内的政策性银行和商业性银行。目

前与粮食信保基金合作的银行为吉林省农发行和农业银行及其各分支机构。

### M M G

吉林省内粮食企业符合以下条件方可具备申请使用基金增信贷款的资格。

- 1.企业产权和管理权清晰,经营正常,账务规范,诚实守信,无不良信用记录,近 2 年无连续亏损;
- 2.企业注册资本金 500 万元(含)以上;
- 3.持有有效的《粮食收购许可证》;
- 4.信用等级 BB 级(含)以上(此等级为农发行的评级标准,其他银行可比照执行);
- 5.粮食贸易、玉米深加工及饲料加工企业需具备有效仓容 1 万吨(含)以上,年收储能力 3 万吨(含)以上。水稻、大豆等加工企业应具备有效仓容 1000 吨以上,年加工量 1000 吨以上。杂粮加工企业可适度放宽。

### [ 5 °

- 1.贷款用途。原则上贷款资金只能用于收购吉林省内新产粮食,确因经营需要,企业也可申请用于粮食竞价拍卖等流通环节的资金需求。
- 2.贷款期限。签订借款合同不超过 1 年,原则上在每年 9 月 30 日前实现贷款本息双结零。
- 3.贷款利率。按全国银行间同业拆借中心公布的一年期贷款市场报价利率(LPR)加基点(不高于 100BP)执行。
- 4.贷款金额。单户企业借款最高余额不得超过



信保基金 8 亿元总规模的 10%(深加工企业除外)和本企业缴存信用保证金的 20 倍(目前吉林省基本按企业缴存保证金放大 10 倍计算)。

5. 保证金缴存和退出。基金管理人出具担保函前,企业应按核定的贷款额度 10%向省粮食信保基金专户缴存保证金,保证金在企业贷款本息全部结清前不得抽回。贷款本息结清后,企业可自愿选择退还保证金或留存用于下批次贷款保证。

6. 配套自有资金。企业应具备增信贷款额度 20%的配套自有资金(加工企业除外),企业配套的自有资金可以参与粮食收购。企业配套自有资金形成相应粮食库存(计入企业库存账)后,方可使用增信贷款。视情况,对国有粮食购销企业和 3 年以上诚信用贷老客户在自有资金配套比例上可以适当放宽。

7. 抵押办理。企业利用贷款资金(含配套自有资金)形成的粮食要全部办理存货浮动抵押,原则上,办理浮动抵押粮食不得进行异地储存或集港待售;对贷款企业具备抵押条件的土地、房产及账面净值 100 万元(人民币,含)以上的主要机械设备要办理抵(质)押;对民营企业法定代表人和主要股东要签订自然人连带责任保证担保合同;为贷款提供的抵(质)押资产(含浮动抵押的动产)不得为其他贷款进行抵(质)押。

## [ 6 -

粮食信用保证基金增信贷款总体业务流程为:地方准入→企业申请→银行受理→担保审核→贷款发放→贷款回收。

1. 地方准入。有意向使用基金增信贷款的企业本着自愿原则,可向地方粮食行政管理部门提出申请,地方粮食行政管理部门依据准入条件,履行资质审核、实地踏查和公示等程序,确定辖区内推



荐企业名单,并提供给合作银行和基金管理人(担保机构),合作银行和基金管理人(担保机构)在推荐企业名单范围内开展基金增信担保贷款相关业务。

2. 企业申请。纳入地方粮食行政管理部门推荐名单的企业应以书面形式向意向合作银行提出增信贷款申请,并按要求及时提供相关资料。

3. 银行受理。合作银行根据企业申请,按照银行内部贷款流程独立开展贷前调查、审核审批工作。对符合基金项下贷款条件的,向基金管理人出具《增信贷款意向函》。

4. 担保审核。基金管理人(担保机构)受理合作银行提报的基金贷款业务,并独立开展担保审核和审批工作,符合担保条件的向合作银行出具《增信贷款担保函》。

5. 贷款发放。合作银行根据基金管理人(担保机构)出具的《增信贷款担保函》与企业签订《借款合同》,按相关规定分批次向企业发放贷款。贷款必须以非现金方式用于支付企业收购粮款。

6. 贷款回收。企业销售贷款(含配套自有资金)形成的粮食时,需向合作银行提供真实有效购销合同。销售时,实行动粮还款,先款后货,销售资金必须回到贷款发放行账户。

## P - 0

企业与合作银行签订《借款协议》后立即实施贷后监管。合作银行和基金管理人综合利用远程监控、驻库监管、定期报表、随机检查等手段加强贷后监管工作。对重点企业或贷款过程中发现重大隐患的企业,要实行监管员 24 小时驻库监管,确保贷款企业规范用贷,按时还贷,保证贷款资金运行安全。

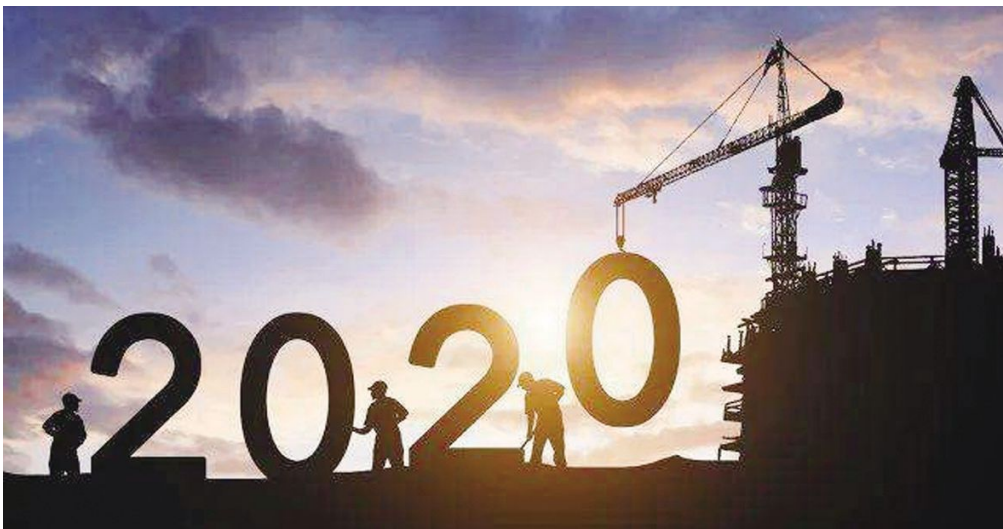
## ò Ú < é

合作银行到期未收回的贷款由省信保基金先期进行过渡性代偿,待合作银行依法采取措施确认最终损失后,按合作银行和基金管理人约定比例进行最终代偿。信保基金代偿的顺序是,先使用企业缴存的信用保证金,再扣除依法收缴代偿企业银行存款、变现其他货币性资产、强制竞价出售粮食或产成品等资金,不足部分用省级信保基金按比例进行代偿清算。

# 中国 34 万亿新基建深度报告

文 / 王德伦 王亦奕

2020 年,从中央密集部署,到资本市场热捧,“新基建”正式站上风口。



相比传统的基建,“新基建”是立足于高新科技的基础设施建设,主要包括 5G 基建、特高压、城际高速铁路和城市轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心、人工智能、工业互联网等七大领域。

据统计,目前,已有 13 个省市区发布了 2020 年重点项目投资计划,其中 8 个省份公布了计划总投资额,共计 33.83 万亿元。

值得一提的是,在整个新基建项目中,5G 基建、大数据中心、人工智能作为近几年最热的技术领域,毫无疑问的成为谈论最多的话题。

近日,兴业证券发布了《新基建深度报告:新基建开启创新新时代,七大行业深度研究报告》(以下简称《报告》),从新基建的内涵谈到为何要大力推进新基建,并整理了七大关键领域有哪些发展机会值得关注。

## 新基建新内涵

2018 年 12 月召开的中央经济工作会议,首次提出“加快 5G 商用步伐,加强人工智能、工业互联网、物联网等新型基础设施建设”,“新型基础设施建设”的提法由此产生。

此后,2019 年的政府工作报告也要求“加强新一代信息基础设施建设”。而 2020 年开年首次国务院常务会议也明确提出,要“出台信息网络等新型基础设施投资支持政策”。

可以说,从一开始,“新基建”这一概念便与 5G、人工智能、物联网等新兴产业紧密相连。

《报告》认为,“新基建”的“新”,不应仅仅指的是“新兴产业”的“新”,只要能够发掘出基建领域的新增长点,便能够被纳入“新基建”的范畴。因此,“新基建”的概念也适用于传统的基建领域。

我们可以将发掘传统基建领域新增长的过程,称为对传统基建的“补短板”。而这“补短板”可从两方面入手:

一是发展传统基建领域的新兴细分子行业,如交通运输短板领域的冷链物流,能源行业短板领域的特高压和充电桩,民生基建领域的公共卫生和医疗等。

二是乘城市群建设东风,满足城市群对基础设施建设的新需求。随着我国城市群建设的推进,长三角、粤港澳、京津冀等多个城市群将对轨道交通、城际铁路、教育、医疗等基础设施产生广阔需求。

## 力推新基建原因

### 短期稳增长中,长期重构创新大时代

(1)短期:新基建将成为经济稳增长的关键。

投资、消费、出口是拉动经济增长的三驾马车。消费与出口均因此次紧急公共卫生事件受到影响,拉动经济增长的能力受限。在新冠肺炎疫情影响下,消费与出口消费的重要子行业如汽车、餐饮和



旅游皆受重创。出口方面，同样受新冠肺炎疫情波及，全球经济增速趋缓。贸易摩擦叠加紧急公共卫生事件影响，进而导致我国出口持续承压。

而投资因一季度淡季受冲击较小。基建投资是投资的重要组成部分，短期内预计将起到稳增长的作用。

2003年暴发“非典”，投资的GDP增长贡献率高达70%。目前消费与出口受制，可以预见，投资将成为当下稳增长的主要驱动力。

基础设施投资是固定资产投资的三大下游之一，对固定资产投资的占比长期保持在20%以上，并以政府投资为主导。

新基建进一步为基础设施投资扩容，在疫情期间，远程办公、在线课堂、远程护理、送药机器人等新兴产业崭露头角，而这些新兴产业的发展都离不开5G、大数据、人工智能、云计算等新型基础设施的支撑，因此，新基建将起到为新兴产业赋能，为经济增长注入新动能，稳定托底经济增长的作用。

(2)中期：新基建将缓解我国社会的主要矛盾，助力“十四五”发展规划落地。

我国社会的主要矛盾已转化为“人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾”，在即将来临的“十四五”期间，国家将致力于缓解这一主要矛盾。新基建通过着力提升基础设施水平，改善国计民生，并缓解主要矛盾，将起到承上启下的作用，既助力“十三五”规划妥善收官，又与“十四五”规划发展目标相契合，因此，在中期内，新基建大概率将成为“十四五”的重要发展方向，依旧将在国民经济中扮演重要角色。

(3)长期：助力经济转型，加速进入创新大时代。

长期来看，无论从全国经济发展还是区域经济建设，都要求开展大规模的新基建。在全国经济的层面上，中国经济将呈现由投资驱动转向创新驱动的发展趋势，5G、云计算、人工智能等新兴产业即将来到“大创新时代”的风口，对5G、数据中心、充电桩等新型基础设施的广阔需求也应运而生。在区域经济的层面上，国家致力于建设多个城市群，推进城镇化进程。催生了对交通、水利、市政等传统基础设施的需求，并拓宽新型基础设施的应用范围。

(4)放眼全国：“大创新时代”对新型基础设施建设有广阔需求，经济增速趋缓，经济发展将从投资驱动转向创新驱动，开启“大创新时代”。

波特在其《国家竞争优势》中指出，每一个国家的发展将经历生产要素驱动、投资驱动、创新驱动和

财富驱动等四个发展阶段。

1981-2017年间，中国主要是由地产、传统基建为代表的投资驱动发展。然而，近年来GDP增速呈下行趋势，呈现出明显的L型。2019年，中国GDP达到99.09万亿元，同比增速为6.10%，同比下降0.6个百分点。

在经济增长趋缓的背景下，我国经济发展将踏上由投资驱动转向创新驱动的转型之路。基于《突破性创新与经济增长》报告给出的分析框架，创新可以通过资本深化、推动人力资本增长、提高企业生产效率与促进经济结构转型四大途径来促进经济增长，中国将迈入“大创新时代”。

“大创新”时代来临，有望开展大规模的新型基础设施建设。因为，其一，对传统产业的改造提升要求开展大规模新型基础设施建设。其二，新兴产业发展需要成熟的基础设施的支持。

### 新基建推进速度有望超预期

(1)决策层：中央号召，地方政府紧密跟进。

2015-2019年间，中央对基建的政策导向以“补短板”为主。《报告》指出，2020年以来，中央开始密集提及“新型基础设施建设”。所以，由“基建补短板”到“新型基础设施建设”，决策层的转向将为新基建持续开拓成长空间。

自2020年以来，已有25个省市的政府工作报告提及新型基建，其中8个地区明确规划了年内计划新建5G基站的数量，合计超过30万个。四川、重庆、陕西、河北等省市已发布了年度重点项目清单，总投资接近25万亿元，计划完成投资也接近3.5万亿元。自决策层吹风到地方政府的跟进，自上而下地推进新基建。

(2)监管层：货币财政齐发力，产业政策落地，层层加码扶持新基建。

财政政策：施行积极的财政政策，为新基建进一





步拓宽资金积极的财政政策导向。

2020年2月21日,中共中央政治局召开会议,要求积极的财政政策要更加积极有为,发挥好政策性金融作用。这是继去年12月中央经济工作会议中的“积极的财政政策要大力提质增效”后,再次对财政政策的力度的正面指示。

减税降费、专项债扩容、引导政策性金融债发行等一系列积极的财政政策发力,将持续利好新基建。

政策性金融债也或将进入财政的工具箱,继专项债大幅扩容后,成为基建的又一“长期资金供给”。

间接融资及货币政策:LPR改革疏通金融支持实体的传导途径 LPR 利率多次下调,持续降低实体企业的融资成本,新基建相关行业将从中受益。

直接融资及资本市场政策:再融资及并购重组放松,助力金融支持新基建,直接融资是大势所趋,融资结构转换将有利于新基建。

自改革开放以来,支撑中国经济发展的主要融资模式是以银行信贷为主的间接融资。当下,中国经济的产业发展开始以消费服务、科技创新为导向,配套的基础设施建设需求也应运而生。然而,新兴产业的融资风险偏好需求更高,银行的低风险偏好资金、信贷资金、间接融资模式不利于大面积直接支持新兴产业、民营企业,也对新基建发展造成阻碍。再融资放宽、并购重组放松、科创板与注册制试点等将持续推进直接融资发展,进而利好新基建发展。

(3)产业政策:交通部、工信部等频频加码政策,推进新基建产业部署。

以交通运输部、工信部为代表的部委,相继发布产业政策,致力于新基建,包括对传统基建补短板与建设5G为代表的新型基础设施。

交通运输部:完善城市群综合立体交通网络,

推进基建补短板,完善京津冀、长三角等城市群交通网络,推进城市群基建补短板。

工信部:持续推进5G基础设施建设。

产业层:产业整体发力创新,龙头企业引领新基建发展。

从产业层面来看,我国企业整体加大创新投入,培育利好新基建发展的产业环境,而龙头企业如三大电信运营商等带头进行新基建,而PE/VC资本对新基建方向的关注度也在不断攀升。

(4)企业整体趋势:转向创新驱动发展。

近年来,我国企业逐步转向创新驱动发展,培育利好新基建的产业环境。从2018年全国科技经费投入结构来看,企业科技经费投入占比高达77.4%。对研发投入的高度重视,表明我国企业正逐步转向创新驱动发展,培育出利好新基建的产业环境。

龙头企业:带头进行新基建。

带头进行新基建的龙头企业是行业的风向标。评判一个企业是否为行业龙头的标准,不能局限于经营指标与财务指标,更要看该企业是否对同行业的其他企业具有很深的影响、号召力和一定的示范、引导作用。因此,在新基建成为大势所趋的背景下,带头进行新基建的龙头企业将引领行业,加速新基建发展。

产业资本:PE/VC对新基建方向的关注度有望持续提升。

2015年6月以来,在以PE/VC为代表的一级市场领域上,资本对技术创新方向的关注度依然不减。随着鼓励创新的政策不断出台,PE/VC的投资规模在快速上升。由数据统计可知,截至2019年11月,PE/VC投资金额居前的行业分别是信息技术、可选消费、医疗保健、金融、工业。其中,信息技术产业发展与新基建紧密相关。而以科技基建、技术创新为内核的新基建,也将持续吸引资本的关注,叠加国家鼓励民间资本参与基建的政策效应。

## 新基建七大关键领域有哪些发展机会?

### 1、高端制造

中国将迈入后工业化时代,工业结构不断优化,高端制造产业投资占比将不断提升。目前中国已进入到工业化后期向后工业化时代过渡的阶段,全社会固定资产投资增速放缓,中国经济发展已经由要素驱动、投资驱动向创新驱动转变,带来中国工业结构不断优化。

高端制造业发展,将提高整体产出效率。制造



业是承上启下的一环,因此,高端制造业将成为工业自动化、产业智能化的硬件载体。目前制造业正处于向高端制造业转型升级的阶段,随着高端制造业发展,新基建的整体产出效率将提高。

## 2、基础设施建设

在推进城市群建设的背景下,推进配套的基础设施建设必不可少。2019年12月6日的政治局会议,习近平总书记提出加强基础设施建设,并要求推动形成优势互补高质量发展的区域经济布局。这是2018年7月31日后,再次于政治局会议中提出加强基础设施建设。当下在城市群建设加速的政策导向下,为了提升居民生活质量,基建投资增速有望提前放量。

消费基建——医疗信息化、电动汽车、充电桩等。

民众对消费升级有强烈需求。为满足民众的消费需求,要进行以科技创新为内核的消费基建。

从供给端看,创新是企业提高供给质量的关键。产品质量和服务是制约企业进一步发展的“短板”。企业要想提高生产质量和服务品质,就必须要通过创新来实现,如中国医药企业也逐渐从仿制药转向针对中国市场的原创研发药。

从需求端看,能够满足消费者需求的高质量产品也是通过创新实现的,如北斗为中国消费者提供独特的短消息服务。因此,在消费升级的背景下,以科技创新为内核的消费基建将成为满足民众消费升级需求的关键,而消费基建的代表产业如医疗、电力设备与新能源和汽车等,也将崭露头角。

科技基建——硬科技和软科技。

硬科技:5G基建将成为信息经济的核心引擎,半导体产能转移释放庞大需求。

5G将成为社会发展关键动力与抓手。根据中国信通院发布的《5G社会影响力》测算,2030年,5G将带动的总产出、经济增加值、就业机会分别为6.3亿元、2.9亿元和800万个。

半导体设备产能向大陆转移释放庞大需求,反弹动能更大。据SEMI数据,2018年中国大陆半导体设备销售额为131.1亿美元,同比增加59.30%,市场规模首次超越中国台湾地区位居全球第二,增速全球居首。

软科技:云计算加速渗透,物联网构建万物互联互通体系。

云计算加速渗透带来IaaS/SaaS的全产业链机会。据Gartner预计,全球云计算市场在2020年将达到4114亿美元的规模。云计算技术优越性在于

通过构建灵活的资源共享池,能够有效保证自愿的高效利用。但是,目前国内云计算主要以游戏、视频、电商和社交等“To C”端为主。随着金融和医疗、工业等实体行业逐渐接入部署,云计算将有望在新“To B”领域迎来更快速的增长。

新能源基建——光伏、风电。

新基建热潮来袭,光伏、风电为代表的新能源产业迎来机遇期。能源转型,是对传统能源行业的“补短板”。以光伏、风电为代表的可再生能源,是能源转型的“尖兵部队”。随着新基建的大举布局,以光伏、风电为代表的可再生能源产业也将迎来新一代机遇期。

## 新基建重点关注的行业

### 1、医药

公立医院传染科与基层医疗体系有待进一步加强完善。通过这次新冠肺炎疫情可以看到省市级的疾控中心的检验能力和设备配置基本达标,但是县级疾控的提升空间还很大。未来在补短板的背景下我国将加大投入改造升级我国现有的县级疾控。“软件”上,招入更多专业人才,使疾控的人员更加充足;“硬件”上,改造县疾控,使每个县疾控都将配备P2负压实验室,部分配备P3负压实验室,让基层疾控可以处理更多类型的细菌、寄生虫和病毒,从而使地方疾控可以更快反应与国家疾控做到联动,使国家疾控更快制定相关措施。

### 2、建筑

大建筑央企:集中度提升+基建需求回升。

3月4日,政治局会议要求,要加快推进国家规划已明确的重大工程和基础设施建设,加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设进度。

央视在新闻报道中曾阐述“新基建”七大领域:5G基站、特高压、城际高速铁路和城市轨道交通、



新能源汽车充电桩、大数据中心、人工智能、工业互联网。

《报告》认为新基建主要是两个概念。

**狭义的新基建:**科技产业升级为核心的基础设施建设,包括5G基站、工业互联网、物联网、车联网、医疗信息等建设,这部分项目有典型的高新技术、中长期高回报的特点。

**新一轮的基建补短板:**新一轮的基建和过往的“旧基建”相比,更加聚焦到以城市轨道交通、城市间高速铁路、生态治理等基建重大项目;并且,在目前“稳增长”需求不断提升的宏观环境下,对比两个“新基建”,“新一轮的基建”对经济的支撑是“狭义新基建”不可替代的。

### 3、机械军工

**轨道交通:**截止2019年,我国城市轨道交通营业里程达到6730公里,成长空间广阔。国际一线城市东京、巴黎、伦敦轨道交通占公共交通客运量的比例分别达86%、70%、70%;上海、北京仅为54%和44%。预计未来我国轨道交通里程仍将保持较快增长。

**工程机械:**工程机械实现“机器换人”,应用渗透率逐渐提高,火神山医院仅用10天10夜即建设完成,离不开现场大量工程机械设备的使用;存量设备更新换代成为主导,多因素推动行业销量保持高位;排放标准升级也将促进工程机械更新需求更为集中。

因此,在更新需求推动下,叠加环保升级、机器换人、渗透率提升等诸多因素,工程机械行业销量将保持高位,行业周期性大幅减弱。在此基础上,“新基建”的推进进一步提高了工程机械的需求弹性,行业内上市公司将显著受益。

**工业自动化装备:**新型基础设施建设还包括工业互联网。智能制造装备是工业互联网的应用终端,以工业机器人为代表的智能制造装备将显著受益于工业互联网的发展。

**低轨宽带卫星通信系统建设:**低轨宽带卫星通信系统作为重要的国家空间基础设施,相关建设计划也有望成为新型基础设施建设的重要组成部分。

### 4、计算机

从广义来看,新基建是指与传统的“基建”相区别,主要发力于科技端的基础设施建设。因此,包括信创、网络安全、医疗IT、金融IT等计算机细分板块,也均属于泛义的新基建范畴。而狭义的

新基建指:大数据中心、人工智能和工业互联网。

**大数据中心:**IT巨头资本回暖,需求拐点已至。大数据中心是云计算的基础设施。随着云服务收入的快速增长,IT巨头在数据中心等IT基础设施上的投入将不断增加。

**人工智能:**智能驾驶有望成为新基建重要一环,人工智能技术作为新一代信息技术的重要分支,近年来一直受到政策的大力支持。其中,智能驾驶是人工智能在汽车行业的重要应用,有望成为新基建的重要一环。

**工业互联网:**2020年有望成为产业爆发之年。按照政策要求,到2020年底,我们要初步建成工业互联网基础设施和产业体系。由此可见,2020年将是政策进一步发力的一年。在政策强力推动下,工业互联网行业有望进入快速增长的阶段。

**泛义的新基建指:**信创、网络安全、医疗IT、金融IT等。

### 5、电子

《报告》认为,今年硬件的机会将从科技基建开始,主要体现在5G基站建设和半导体晶圆厂投资两条线。

### 6、通信

从宏观层面,信息通信业是全面支撑经济社会发展的战略性、基础性和先导性行业,数字经济新基建的复工复产进程,对于全国企业复工复产工作不仅能产生很好的示范和带动作用,更能起到重要的支撑和保障作用;因此为了更加有效地对抗疫情、提振经济,国内数字经济基建投资有望加码,其中5G、通信新基建更是首选。

同时,5G、通信在疫情防控工作中也的确发挥了重要、积极的支撑作用:当前背景下,一系列新兴数字经济商业模式纷纷落地,网络教育、在线医疗、远程办公等新业务、新模式、新应用落地生根,驱动新基建消费潜力迅速释放。因此从现需求的角度也证明:5G建设有望加速,产业链发展将持续向好。

### 7、电新

2020年是“新基建”启动的一年,特高压已经被上升至国家战略层面高度。2020年国网特高压建设全面恢复,国网加快推进13条特高压线路核准、开工、建设,涉及金额约为1965亿元,预计将在2021-2022年迎来营收确认的高峰期。

(摘自水母研究)





# 揭秘高盛最神秘的“造钱机器”

文 / 李超

SSG,这个高盛内部最神秘的“造钱机器”,过去一直是用高盛自己的钱投资,而此次 100 亿美元“战备基金”,揭示着高盛新任 CEO David Solomon 的“野心”,和未来高盛的“大棋局”。



今天,“秃鹫”的称谓已经越来越没有贬义,相反成了精明、会把握时机、商业敏感度高的代名词,甚至在危机到来时,“秃鹫”还客观上扮演了流动性提供者的角色。当下 COVID-19(新冠病毒)带来空前危机,华尔街的“秃鹫”们自然也不会放过。近期,擅长困境投资的高盛(Goldman Sachs)、黑石(Blackstone)、橡树资本(Oaktree Capital)、太平洋投资管理公司(Pacific Investment Management)、高桥(Highbridge)等纷纷宣布将募集不良债务基金或投入巨额资金,加入这场“扫货行动”。

作为华尔街金字招牌的投行,高盛几乎所有的业务部门都在积极寻找危机缝隙里的机会,而作为困境投资“排头兵”的特殊情况团队(Special Situations Group 即 SSG),更是被委以重任。近期,高盛投资部门主管 Julian Salisbury 对外界透露,目前高盛正在筹建一支规模 50 亿到 100 亿美元的“战备基金”,来帮助

那些急需现金流的企业摆脱困境,如果能顺利达到募资目标,他们将会对这些企业开出上亿美元甚至更大的支票。该基金将由高盛的私人信贷业务团队与特殊情况团队首次合作投资,高盛将避开可能让它争夺对一家公司的控制权的那种押注,而将专注于债务类工具的投资,这些工具在资本结构中优先级比较高,并为企业克服经济的不确定性提供了一座桥梁。

特别值得一提的是,这是特殊情况团队的“募资首秀”,这个高盛内部的最神秘的“造钱机器”过去一直是用高盛自己的钱在投资,而这是他们首次对外界募资及计划用外部资本进行投资。这一行动以及过去一年高盛巨大的战略调整,也揭示着高盛新任 CEO David Solomon 的“野心”,和未来高盛的“大棋局”。

## 最神秘的“造钱机器”

特殊情况团队作为高盛内部最能赚钱的



David Solomon

部门之一，一直被笼罩着一层神秘的“面纱”，不仅媒体关于它的报道极少，甚至在高盛的官网和年报中，都很难找到关于该部门的详细介绍。但它在高盛内部位置却很高，高盛很多员工甚至将特殊情况团队和商业银行团队，视为高盛最理想的两个工作场所。因为这两个团队都专门投资于私人公司的债务和股票，员工所处的环境像既在高盛工作，又在私人股本(或债务)行业工作，这对很多高盛人是很有吸引力的。

但两个团队之间也有一些差别。业务上，高盛的商业银行业务更倾向于以客户为导向，而特殊情况团队业务在今年之前只投资高盛的自有资本。内部文化上，两者也存在显著差异，高盛的特殊情况团队自 2013 年来一直由 Julian Salisbury 执掌，根据 Business Insider 的说法，它内部盛行的是一种尖刻、咄咄逼人和机会主义的文化。而商业银行业务部门自 1991 年以来一直由 Rich Friedman 执掌，工作氛围不那么政治化，团队间合作也更加紧密。

根据高盛官网的介绍，“高盛特殊情况团队(SSG)专注于全球多资产类别的投资。SSG 通过 AmSSG、ESSG 和 ASSG (北美、欧洲和亚洲 SSG)，将高盛的资本投资于目标公司资本结构的各个层面，以及在风险调整的基础上寻求最佳回报的许多其他投资活动。”在 2019 年战略调整

前，该部门一直处于投资和信贷板块(Investing & Lending)之下。

作为内部投资部门，SSG 具体的投资模式和投资记录，高盛对外界鲜有披露。但根据高盛内部员工在 WSO(Wall Street Oasis)网站上透露的信息，SSG 内部又分为四个团队：多策略投资——投资于公共股本及债务；私人资本投资——早期阶段投资，类似于后期 VC 投资；资产投资——对高级证券化债务进行投资，并对某种实物资产拥有债权；替代能源——对能源的整个资本结构投资。

而高盛 SSG 部门的执行董事 Sean Tolpin-rud 在 LinkedIn 上对于该部门寻找的投资机会给出了更具体的描述：“我们以风险调整回报率为基础，在所有行业和产品中进行投资。在简单直接和高度复杂的情况下，预期收益从优先债务的 8%到风险资本的 100%+ 不等。私人股本 / 风险资本 / 成长股权投资(预期收益 15-25%+)的最低投资规模为 2000 万美元，次级处置权、夹层或其他次级债务(预期收益 12-20%)为 5000 万美元，优先债务(预期收益 8-12%)为 1 亿美元。没有实际的最大规模(我们有时投资 10 亿美元以上)。特别关注领域：私募股权(控制权和少数股权)、杠杆信贷(杠杆收购、增长融资和特殊情况)、房地产、结构性产品、可再生能源、投资组合收购、税收效率高的结构、对外国市场(特别是亚洲)的扩张技术 / 金融技术和风险投资。”简单概括来说，SSG 部门不限制投资地区、产品和行业，投资规模为中等规模以上为主，追求较高的预期收益。

高盛 SSG 部门自成立到目前已有超过 20 年历史，参与了众多困境资产的重组和投资。根据媒体报道，2016 年 12 月，中国四大资产管理公司之首的中国华融资产管理股份有限公司回归 A 股，高盛 SSG 就位列豪华的股东团队中，持有 1.47 亿股 H 股，持股比例为 0.38%(A 股发行前)。该部门的其他投资记录和业绩鲜有披露，但是从外界的报道和内部的口碑来看，该业务部门是高盛最赚钱的“造钱机器”之一。该部门的负责人 Julian Salisbury 也在高盛内部地位高权重，2019



年被高盛 CEO David Solomon 委以重任，成为高盛商业银行业务和全球房地产业务的负责人。

### 战略调整背后的“野心”

2018 年刚接手 Lloyd Blankfein 成为高盛新任 CEO 的 David Solomon, 2019 年在公司内部进行了一系列巨大的战略调整, 而 SSG 部门正是这次调整的主角。这主要与高盛近年来业绩和股价的持续下滑有关, 传统的投资银行部门面临着收入减少的风险, 迫切需要“造钱机器”业务产生更多的现金流。

David Solomon 提出的战略调整计划主要由两大部分组成: 一是对外界开放 SSG 的投资机会; 二是将四个部门合并为一个新的私人投资部门。

具体来看, SSG 部门作为高盛的盈利机器, 过去一直是用高盛的自有资金进行投资, 根据 2018 年的数据, 高盛有 620 亿美元的资产负债表上投资, 权益和信贷的投资比例大致相同。Salisbury 透露说, 在过去三年里高盛的权益类的投资取得了 15% 以上的回报, 而信贷类的投资回报也介于 5%—10% 之间, 这对高盛的整体财务业绩做出了重大贡献。Salisbury 也表示: “我们将继续积极利用我们自己的资产投资, 但我们将把私人股本和成长股本等资本密集型活动逐步改造为更多利用外部资金的基金形式。” 高盛 CEO David Solomon 2019 年早些时候也对分析师表示: “根据我们的业绩记录, 有机会在权益、信贷和房地产领域筹集更多的第三方资金。我们拥有世界级的另类投资能力, 30 多年来获得了丰厚的回报, 为我们提供了与客户合作的绝佳机会, 让我们可以将自己的资本与他们的资本一起投资。”

高盛预计, 在未来五年里, 此举的潜在影响可能导致全公司每年的管理费增加 16 亿美元, 自有资本的使用减少 40 亿美元, 这将帮助高盛更有效地利用其资产负债表, 并有可能提高其股本回报率。而此次高盛 100 亿美元“战备基金”的募集正是这一策略的“首秀”, 它可以使高盛撬动更大的杠杆去捕捉市场机会。

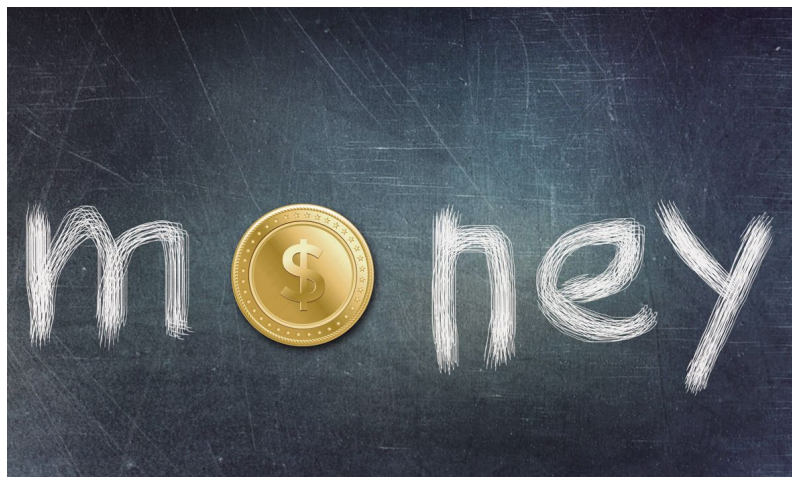
与此同时, David Solomon 在 2019 年提出了

一个更重要的战略调整, 将高盛的特殊情况集团与商业银行团队合并(该团队是高盛私人股本投资的历史发源地), 同时加入两个房地产业务和主要的战略投资部门, 组成一个新的私人投资部门, 以完善私人投资业务, 使经营效率更高、利润更高, 同时更多地依赖费用而非投资收益。同时该策略可以避免 SSG 部门业务对外开放后可能与商业银行团队产生的竞争关系。四个部门合并后, Solomon 也希望他们能联合开展一些募资活动, 产生更多的协同效应。不过这个计划在高盛内部遭到了一些反对, 主要原因是合并后高级职位可能会减少。

从 2020 年 3 月高盛新公布的 2019 年年报看, 其组织架构已经发生了巨大的调整, 投资与信贷业务板块、机构客户服务、投资管理的板块均已消失, 取而代之的是全球市场板块、资产管理板块和消费者及财富管理三个新的板块。商业银行部门和 SSG 的核心业务被装入全球市场的板块, 同时突出了资产管理业务的重要性。从新的架构看, 高盛未来将越来越多的依赖费用收入而减少对投资收益的依赖, 这种模式不仅能撬动更大的杠杆, 也能为高盛带来更稳定的收入。

业界评价 Solomon 的改革使得高盛越来越像一家私人股权公司, 而它的竞争对手也将不止包括华尔街的投资银行, 更包括那些赫赫有名的私募股权巨头。

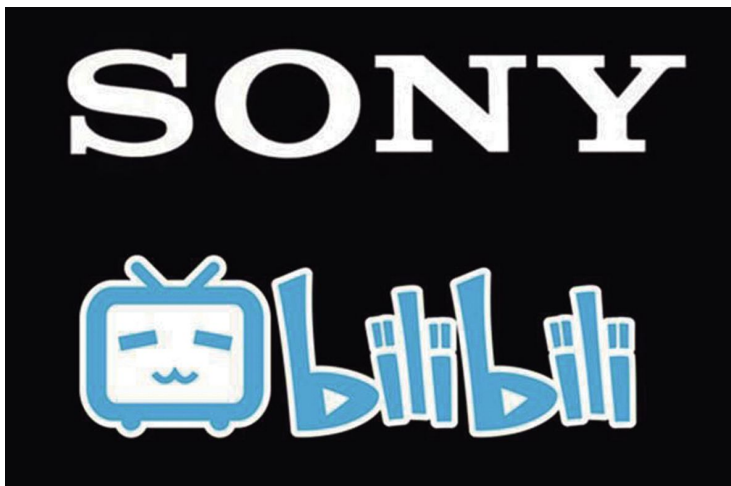
(摘自水母研究)



# 联姻索尼：B 站出圈，胜算几何？

文 / 张晓果

如今越来越难被定义的 B 站早已打破了次元壁，在泛娱乐领域全线出击，但也因此树立了众多“对手”；而今牵手娱乐帝国索尼，出圈之后的 B 站，这场泛娱乐内容之战胜算有多大？



前阵子，“小破站”B 站又多了一位巨头爸爸，继腾讯、阿里之后，全球娱乐巨头索尼 4 亿美元注资 B 站，跻身 B 站的“豪华爸爸团”。

在国内，能同时获得阿里、腾讯，以及世界级巨头青睐的企业，并不多见。

2019 年仍净亏损 13.04 亿元的 B 站缘何受到资本频频青睐？当索尼遇上“小破站”，能擦出怎样的火花？

## B 站联姻

有人将 B 站接受索尼 4 亿美元投资的资本故事形容为一场“最美的童话故事”。

事实也的确如此。B 站能够借鉴索尼打通产业链的经验，而索尼需要 B 站帮助它更好地在中国市场本地化，二者的合作可谓天作之合。

于 B 站而言，拥有一个豪华爸爸团，虽然持续亏损，但 B 站并不缺钱，缺的是能够与其展开深入合作，最终实现增长，扭亏为盈的投资者。此次牵手索尼正意在此处，索尼能为 B 站用户带来更优质的内容和更好的服务体验，特别是在动画与游戏领域。

索尼之于 B 站可谓内容的“原动力”。无论是 B 站赖以发家的日本动画，或是推动其不断增长直至上市的游戏，还是近两年成为新热点的音乐

和影视，索尼庞大的内容库都能给到支持。

索尼旗下的重磅 IP“Fate”不仅是 B 站引进的第一部正版动漫，它改编的手游《命运 - 冠位指定》(FGO)，至今仍是 B 站营收的主力。甚至 B 站能在纳斯达克敲钟与之都有极大的关系。

因此，放眼到全球来看，索尼无疑是最佳的合作伙伴。

B 站除了借此充实自己的内容版权库，还可借力索尼尝试孵化自己的产业链，形成规模化的变现途径，尽早摆脱“融资 - 烧钱 - 抢占市场”的竞争困局。

于索尼而言，其一，在苹果等新一代科技公司的冲击下，索尼消费电子产品失势已不可逆，转型已迫在眉睫，并多年在中国市场缺失，投资 B 站能够进一步成全其对中国市场的野心。

其二，2019 年，索尼依托“创意娱乐公司”的定位，将音乐、游戏和电影三项原本独立运营的业务整合。这些娱乐资产，成为索尼优先发展的业务线，其所拥有的“技术 + 内容”的竞争优势，需要突破“缺乏渠道”的瓶颈。

B 站之于索尼，正是不可多得的渠道。此外，B 站年轻化、黏度高、付费意愿强的用户特征，是索尼的目标用户，B 站游戏区已经聚集了一大批主机游戏的爱好者，借力 B 站年轻一代的核心用户群及在线娱乐的强大实力，可以推动索尼娱乐业务在中国的进一步发展。

换句话说，索尼想让中国的主机游戏业务搭上 B 站扩圈的“东风”。

## B 站“出圈”

如果从更高的范畴去理解，不缺钱的 B 站之所以牵手索尼，更可能是为了其蓄谋多年的“出圈”大业。

尤其是进入 2020 年，1 月初举办的 B 站 2019 跨年晚会可谓 B 站出圈的高光时刻。

晚会内容包含了大部分当代年轻人的文化属性，众多用户更是把这一晚称为这是 B 站“最



懂年轻人的夜”。

拆解 B 站在过去两年间的种种转型、营销、活动，其目的只有一个——为了份好看的财报，B 站迫切需要更大众化的内容，向大众化靠拢。

而与索尼的合作，在游戏之外，索尼在音乐、影视等大众文化上的积累恰恰是 B 站所亟需的。但 B 站的出圈之路始终面临着层层内“忧”外“患”。

在内忧层面，B 站的内容生态日益丰富，从音乐、科技、游戏、时尚、生活等等，不一而足，现在的 B 站是涵盖 7000 多个兴趣圈层的多元文化社区，不少慕名而来的用户正在打破 B 站的“圈子”门槛。

2020 年的 B 站站上了一个分水岭，一面是挑剔的 Z 时代年轻用户，一面是不断提速的商业化进程，大量新会员进入后，社区文化的融合是 B 站不得不面对的挑战。

在外患层面，将触角伸向更多领域的 B 站，自然少不了对手范围的扩大，不得不面对自身巨额亏损与强敌环伺的竞争压力。

长视频盈利有多难，看看长期亏损的爱奇艺、腾讯视频便知。而 2020 年 B 站将要重点发力的直播将会遭遇抖音、快手等巨头的狙击，尤其是游戏直播领域，将要面临斗鱼、虎牙和企鹅电竞的重组压力。

近两年来，B 站粉碎“圈子”次元壁的脚步就一直没停，这一次借力索尼为解决内忧外患出多大力，还需要时间来证明。

## 泛娱乐之战

B 站的胜算有多大？

纵观 2019 年，B 站通过丰富多元的优质内容、健康活跃的社区生态和积极的用户增长策略，在更广泛的层面“实力出圈”。在 2019 年第四季度，B 站月均活跃用户再创新高高达 1.3 亿，同比增长 40%。

抛开净亏损这个最终成绩不说，B 站整张“答卷”可圈可点。但对于一家内容社区而言，单纯的用户增长意义并不大，用户活跃度和用户黏性才是推动流量变现的基础。

DAU、使用时长、收入规模等数据的增长和变动为 B 站估值带来短期影响，但游戏这一现金牛之外，围绕 Z 时代的多元化营收结构才能打开 B 站的未来想象空间。

可喜的是，我们从 B 站的 2019 年看到了积极的变化。游戏以外，B 站的直播与增值业务确实在 2018 年迎来了爆发。2019 年 Q4，B 站直播和增值服务收入为人民币 5.709 亿元，比 2018 年同期增长了

183%。正如 CEO 陈睿所说，B 站向综合性娱乐平台的转变已经获得了用户的认可。但又不得不承认的是，一方面，B 站的直播平台与其游戏业务之间还存在明显断层，使两大业务之间无法实现优势互补。另一方面，虽然拿下 3 年 S 赛的独家版权，签约顶流冯提莫。但从换回的成绩上来看，B 站耗费了极大精力的直播与电竞两大行业相较于斗鱼、虎牙等老牌势力来说还相对中庸，更别提抖音、快手了。

B 站想要在直播业务上完成突围与转型，建立涵盖各色电竞项目的赛事媒体版权矩阵势在必行；打造自家明星主播矩阵，以 S 赛网聚全网流量，以自身主播矩阵完成转化留存才是关键。

然而另一方面，抖音和快手两家成功的让国内直播市场突破了 1000 亿规模，并且从中占据了超过 50% 的市场份额。

规模壁垒完全依靠内容采购建立，而内容的供需市场都高度集中化。如果从更高的维度来说，作为一家视频平台，B 站不得不进入的长视频领域本质上说就不是一个好生意。

作为最接近 YouTube 生态的平台，B 站还有一个重要问题就是太“小”了：不仅指体量的小，更指品牌文化的小众。表面上看，B 站具备强烈的“文化”区隔，但随着 B 站为了发展不可避免的出圈，文化圈层化的消解，如今到了下沉和泛化的压力位，会发现越过山丘，全是别人的地头。

抖音、快手并不用直接去争夺 B 站目前的忠诚用户，争夺的是 B 站未来的发展空间。

这才是 B 站最崩溃的地方。

所以 B 站无论进与退，都异常艰难。退，偏居一隅，不但投资人不同意，早晚也会被对手蚕食；进，战场扩大，大佬级对手一箩筐，红海一片；这即是 B 站目前选择的路，但也是不得不走的路。

即使如今拉来索尼，组成豪华爸爸团，这也注定是一条荆棘之路。

(摘自首席营销官)



# 晨兴资本正式更名:刘芹率队重新出发

文 / 周佳丽

过去 12 年,被誉为投资界“狙击手”的刘芹,带领团队投出了小米、快手、欢聚时代、小鹏汽车等知名企业。其中,凭借早期投资小米,晨兴资本创造了超 800 倍回报的神话,堪称经典。



中国创投圈迎来一则震撼消息。

据悉,晨兴资本正式更名为“五源资本”。这意味着,“晨兴资本”这个名字成为历史,刘芹、石建明所率领的投资队伍,将以五源资本的身份重新起航。

2008 年,刘芹和石建明创业成立晨兴资本时,晨兴集团成为了其最大 LP,至今仍是晨兴资本最重要的 LP。如今 12 年过去,随着团队和业绩的成熟和壮大,晨兴资本决定正式启用属于自己的品牌——五源资本。“家族基金是我入行的领路人,陈乐宗先生教会我们很多,诚信为本、独立思考等晨兴最重要的价值观对我们有着深远的影响。”刘芹回忆道。

告别晨兴资本,刘芹成了五源资本创始合伙人,“五源资本是我们团队共同创立的一个基金品牌,我希望我们持续成长的组织团队,持续进化的投资方法,在未来能够支持更多杰出的企业家成就世界一流的企业。”

## 一段源于上海五原路的故事

“我入行到现在,就一直在五原路。有一次和几个合伙人在这条路上散步,突发奇想觉得就叫‘五源资本’,‘原’改为‘源’,寓意源远流长。”刘芹解释。

上海的五原路,可以说见证了刘芹 20 年的投资成长历程,也承载了晨兴资本 12 年来的所有故事和感情。在刘芹看来,起名为“五源资本”代表了回到原

点,回归初心。

时间回到 2000 年,刚从中欧商学院毕业的刘芹加入石建明所在的实习单位——晨兴集团,并任职投资经理。晨兴集团是由香港陈氏家族——陈启宗、陈乐宗兄弟创立的私营投资集团,总部坐落在有着悠久而丰富历史的上海五原路。

在晨兴集团工作的早些年,刘芹亲历了中国创投行业的萌芽与崛起,很快从一个年轻有热情但不太有经验的新人,逐渐蜕变成一个成熟的投资人。2005 年美元基金大举入华,中国创投行业被彻底激活,眼见着满地的机会,刘芹和石建明开始思考:“为什么我们自己不能做一家受人尊重的一线 VC?”

随后,刘芹和石建明开始筹备成立新基金。不过很快遇上了全球金融风暴,二人的海外募资之旅并不顺利。在吃了无数闭门羹后,2008 年 8 月晨兴集团出资加持,刘芹与石建明的首期基金终于募集完成,规模为 1.5 亿美元,最大 LP 晨兴集团由家族基金变成开放式基金,晨兴资本也由此正式诞生。

刘芹透露,此番更名后,五源资本将延续晨兴资本在中国新经济领域形成的独特影响力,乘着求真、诚信、极致的价值观,形成以跨行业、跨阶段的平台战略再出发。

五源资本将新的 Slogan 定义为“别人眼中疯狂的你,开始被相信”。在刘芹看来,五源资本要提供给



创业者的,不只是资金上的支持,更是一种相信的力量。

“当一个创业者被相信时,会产生力量,这种力量能让创业者不论遇到多大阻碍、面对多少质疑,即使身处黑暗逆向而行,仍能冷静、坚定地朝心中的蓝图前进。”刘芹感慨道。

### 小米、快手背后的早期猎手

回顾晨兴资本 12 年,最容易外界提起的莫过于早期投资小米,收获近千倍回报的传奇故事。

早在 2003 年,刘芹就已经与雷军相识。彼时,雷军是金山总经理,在中关村享有颇高的声誉,慕名者甚多,刘芹便是其中之一,来来往往间两人成为无话不谈的好友。“与雷军相识,是我投资生涯成长过程中的幸运机遇,他是我的良师益友。与他的深度交流,打开了我的眼界。”刘芹说。

彼时,刘芹认为雷军是一个被市场严重低估的企业家和创业者,他一直在等待投资雷军的机会。2010 年,雷军创立了小米,急需资金。一天晚上,他给刘芹打了一通长达 12 小时的电话,直到 3 个手机没电。通话后,晨兴资本当即出手,成为小米的天使投资方,后来又连续领投两轮,成为小米最大的机构投资者,也是其第二大股东。

陪伴 8 年后,小米终于在 2018 年成功赴港上市,创下了当年多项记录。在 IPO 前夕,雷军在公开信中曾透露,最早期的投资机构——晨兴资本以 500 万美元的投资,赚取了 866 倍的回报。这笔投资堪称投资界传奇。

刘芹回忆,小米敲钟那天,他在酒店写下 8 年来的心得:“相信企业家精神,相信企业家,相信相信的力量。”在对晨兴资本成立 10 周年的祝福中,雷军表达了对刘芹的感激:“在小米最困难时,尽管刘芹自己压力很大、很紧张,但他做得最好的一点是没来打搅创业团队,我们挺感激!在我眼中,刘芹是中国最牛的风险投资家。”

不同于其他 VC,晨兴资本的投资数量不是那么多,但总能够相对点射到一些公司。2011 年,晨兴资本以数百万美元投资了快手,成为其最早期投资方。尽管宿华和程一笑没有所谓的成功经验背景,但刘芹相信在很多需要强调变异的创新领域,没有经验的创业者才会具有这种原创的想象力,快手恰恰给了他这样的惊喜。如今 9 年过去,晨兴资本依然站在快手的身后。

其实除了小米、快手之外,晨兴资本还成功投资了携程、迅雷、UCWeb、欢聚时代、声网 Agora、微医集团、商汤科技等知名企业。迄今为止,晨兴资本管理美元和人民币双币基金,所管理资金规模约 30 亿美元。以更少的投资取得相对更精准的命中率,刘芹被认为是投资界的“狙击手”,他和晨兴资本团队也在中国创投江湖留下了一个个传奇。

### 打造中国 VC/PE 圈的稀缺样本

重新出发的意义不只是简单的改名,于五源资本而言,更是一种战略上的重新梳理。

行业瞬息万变,每个基金都需要找到自己的位置。刘芹认为,在未来 3 至 5 年内,中国 VC/PE 行业将会出现分层现象:一部分机构会变得非常“专”,他们将对某个领域持续深入,并保持长期的竞争力;也有一批机构有能力开拓自己的边界,变成平台型的基金。

对于五源资本来说,答案已经非常明显。“所谓平台型基金,这个答案不是今天才想起来的,无论是从投资的跨阶段,还是基金的规模以及人员的组织发展上,我们都做了至少 5 年的实践和试错。”刘芹说。

自 2008 年独立于晨兴集团,晨兴资本伴随着中国经济的发展而成长壮大,从投资消费互联网和 IT 硬科技,到云计算和人工智能,再到今天的半导体,晨兴资本已经在过去的 12 年里具备了跨行业投资的能力。更名后,五源资本将在跨产业投资的基础上,巩固其在横跨早期、成长期投资阶段的跃迁式布局。

刘芹介绍,“五源资本的投资核心是‘精选 + 超配’,把精力和资金花在那些真正有巨大变革的,且天花板很高的商业模式上,在这些公司的发展路径上超配我们的资源,这是我们一个核心的方法论。”

投资是一门值得终身奉献时间、不断学习的职业,这早已成为刘芹生活的一部分。从晨兴资本到五源资本,刘芹给予了更高的期望和愿景,“在五源资本,我们相信,如果别人眼中疯狂的你,开始被相信,世界将会更美好。我们希望五源不仅传承过去十多年来驱使我们前行的创业初心,同时打造持续进化的组织与文化,在成就世界级企业家的创业路上坚定地走下去。”

(摘自投资界)

# 别慌,连股神巴菲特都亏了 3500 亿

文 / 谢传

巴菲特手握巨额现金,市场都在等待股神的买入信号。



这是一年一度的投资盛宴。

5月3日凌晨,“股神”巴菲特执掌的伯克希尔·哈撒韦公司首次通过线上直播形式召开第54届股东大会。巴菲特的老搭档芒格缺席本次会议,取而代之的是57岁的伯克希尔副董事长阿贝尔。

受到新冠肺炎疫情冲击,巴菲特2020年第一季度损失惨重。财报显示,一季度归属于伯克希尔股东的净亏损为497亿美元(约3508亿元人民币),创下历史纪录;投资组合遭遇“账面巨亏”超545亿美元,巴菲特承认在抄底航空股时犯了错。

不过,巴菲特持有的现金量也创下历史新高。目前,伯克希尔账面上现金达到创纪录的1370亿美元,比去年底又高了大约100亿美元,但在整个4月却按兵不动。对此,巴菲特在会上解释,公司坐拥巨额现金储备,但“我们什么事都没有做,因为我们看不到有什么吸引人的东西。”

## 承认抄底航空股犯了错

“这看起来不像一次年会,我60年的

搭档查理·芒格没有坐在这里,使这感觉起来尤其不像是一次年会。”在股神略带哀伤的开场白中,股东大会拉开帷幕。

巴菲特首先谈了2020最大的黑天鹅——新冠肺炎疫情。“在学校的时候会计学得不错,但是生物一塌糊涂,所以我对于疫情的了解和大家一样多。”虽然美国经济受到新冠肺炎疫情的重创,但巴菲特仍持乐观态度。“没有什么能从根本上阻止美国。美国奇迹、美国魔力能够战胜一切,这一次也不会例外。”

他提醒,美国的势头不可阻挡,不要在美国上下错赌注。“如果说你要打赌做空美国,你就应该非常小心。”巴菲特说,从长远来看,股票仍然是比国债更好的投资。“如果你在很长一段时期内持有股票,股票将比30年期国债产生更好的回报。”

在投资策略上,巴菲特强调分散投资是比较好的,“我也是这么做的,取得不错的结果。对许多投资者而言,可以做的最好的事情就是持有标普500指数。”他给出了自己的建议:对大多数人来说,最好的办法是拥有标普500指数基金,别信选股专家。

巴菲特承认抄底航空股犯了错。他在评估航空公司股票时犯了一个“可以理解的错误”,疫情导致几乎全球范围内的旅行都停止了,航空公司股价急剧下跌。疫情的发展超出了股神的预计,“事实证明,我对这项业务的看法是错误的,这不是四位优秀的CEO的错。相信我,现在作为一家航空公司的CEO可不是什么好玩的事情。”

目前,巴菲特已退出了在美国最大四家航空公司的投资:美国航空、达美航空、美国西南航空和美联航。

接下来,巴菲特仍不看好航空公司、飞





机制造商。巴菲特还认为,疫情会导致报纸、汽车等进一步衰退。

在股东大会上,巴菲特多次强调了疫情对居民生活习惯的改变,这可能会彻底改变某些商业规则。

### 500 亿美元,股神亏在哪里了?

当然,最受瞩目的还是股神巴菲特第一季度的成绩单。

在股东大会之前,伯克希尔发布了2020年一季财报。财报显示,公司第一季收入612.65亿美元,归母净亏497.46亿美元,而上年同期盈利216.61亿美元。

是什么让巴菲特损失如此惨重?一季度伯克希尔前五大持仓占其投资组合比重近70%,而五只股票较上季度账面亏损421亿美元。

#### 1、美国运通:环比亏损59亿美元。

买入美国运通,是巴菲特名言——“别人恐惧我贪婪”的经典案例。作为美国三家最大的信用卡组织之一,美国运通占据商业支付市场大片江山,曾有调查显示,在《财富》杂志全球100强企业里,90家都是用美国运通的公司卡服务。

1964年,美国运通遭遇危机,股价近乎腰斩,在华尔街投资者纷纷对其避之不及时,巴菲特却用合伙公司40%的净资产买下了美国运通5%的股份,后面继续增持。1995年之后,美国运通股价水涨船高,在之后的5年里巴菲特年均收益率达到41%。

#### 2、苹果:环比亏损99亿美元。

苹果同样令公司损失不小,巴菲特曾说过,自己不碰科技股,但却被苹果卓越的业绩圈了粉,从2016年的第一季度首次买入苹果后,一直稳步增持,这笔生意令巴菲特在4年之间实现了100%的投资收益,也让巴菲特感慨,“苹果可能是我所知道的世界上最好的生意”。

#### 3、美国银行:环比亏损132亿美元。

美国银行与巴菲特的交易始于2011年。彼时美国银行内外交困,还未从金融危机的影响中缓过劲儿来,又接连受到内部管理层失误的影响,急需资金援助,这时候,股神伸出了援手,投资50亿美

元购买其优先股和认股权证,并于2017年将优先股换成了价值160多亿美元的普通股。

#### 4、可口可乐:环比亏损44亿美元。

巴菲特买入可口可乐这一笔经典案例,曾在业界广为流传。1987年股票市场崩溃,可口可乐公司受到重创,巴菲特开始抄底可口可乐,此后两年内买入10亿美元股票,收购了可口可乐全部股份的6.2%,此后的30年,巴菲特一直坚持持有,可口可乐也为其提供稳定收益和分红。值得注意的是,在疫情冲击全球的这段时间,可口可乐也遭遇了市值缩水,这直接导致巴菲特持仓市值损失超过30亿美元。

#### 5、富国银行:环比亏损87亿美元。

富国银行这一笔生意,曾使巴菲特在10年间赚了10倍。上世纪90年代,美国加州的房地产市场正在由盛转衰,银行不良率高企,受大环境影响,富国银行股价持续下跌。危急之际,巴菲特果断出手,投资2.89亿美元购买了富国银行的股票,在他看来,“即使是房地产大跌,对于经营绩效良好的银行也不至于造成太大问题。”几年之后,富国银行股价果然一路高涨。

回顾巴菲特投资生涯,不难发现,他几乎总能在市场波动时积极布局。但这一次,面对疫情冲击,股神也失手了,抄底航空股给公司带来了惨重损失。

### 避开问题公司

这场疫情对经济的影响尚不得知。

巴菲特强调,“对于疫情带来的高传染病毒,我们还有很多不了解的地方。”因此,不论是从健康还是经济的角度,目前都没有人知道疫情到底会带来什么样的后果。加之健康与经济是会相互影响和制约的,因此疫情对各方面带来的影响势必超过预期。

在不确定性之下,现金储备显得格外重要,“我们一直是保持比较高的现金准备。”巴菲特在选择股票投资标的时非常注重现金流,并早已留下著名论断,“现金是氧气,99%的时间你不会注意它,直到它没有了。”目前,伯克希尔弹药充足。

“千万不要白白浪费一次严重的危机。”巴菲特表示。眼下随着疫情的蔓延,企业估值也在下滑,又一次为投资者提供了抄底机会。而巴菲特手握巨额现金,市场都在等待股神的买入信号。

然而在股东大会前一个月里,巴菲特却按兵不动。在会上,巴菲特解释了为何没有进行大笔投资的原因,“我们什么事都没有做,因为我们看不到有什么吸引人的东西。现在这种状况可能会很快改变,也许不会改变。”

如果找不到感兴趣的标的,那就避开问题公司。巴菲特曾表示,“我学习到一个教训,做容易的事更加容易成功。尽管我们拥有长达25年的购买并监控很多类型企业的经验,但我和芒格还是没有学会如何解决困难的企业问题。我们唯一学会的是避开这些问题企业。”

(伟丽蓉自投资界)



# 巨亏 880 亿！ 孙正义，酿成风投史上最大窟窿

文 / 任倩 刘传

这个全球最大的风投机构面临最艰难的时刻。在新冠肺炎疫情重创之下，项目接连出事，基金业绩爆雷——但孙正义眼下的遭遇，也是目前国内大多数 VC/PE 所正经历的。



对于软银和孙正义而言，这注定是难熬的一夜。

4月13日晚间，软银发布2019财年业绩预测，首次公布了一组数据：基于市场环境恶化的判断，预计本财年经营亏损1.35万亿日元（约合人民币880亿），预计本财年净亏损7500亿日元。

为何出现如此惊天巨亏？软银对此解释，主要是因为旗下软银愿景基金的投资在2019财年出现巨幅亏损，再加上如今遭受疫情冲击，该基金所投资的公司价值出现了大幅下跌。

## 风投史上最大窟窿

软银交出了过去一年的成绩单。

软银2019财年亏损1.35万亿日元（约880亿人民币），且预计本财年净亏损7500亿日元（约490亿人民币）。而这惊天亏损背后的“罪魁祸首”，则是旗下的愿景基金。

软银解释，愿景基金在2019财年出现了1.8万亿日元的巨幅亏损（约1176亿人民币）。而由于市场环境恶化，软银所投企业的

公允价值下降，这是愿景基金亏损的主因。

没想到，这个全球最大的风投基金会得如此一塌糊涂。自2017年，第一期愿景基金诞生开始，便引发全球瞩目。它不仅拥有1000亿美元的空前规模，还承载着孙正义无尽的野心——因出手凌厉，碾压式的投资风格甚至改变了VC/PE圈的游戏规则。

三年时间里，孙正义一口气累计投出700亿美金。单是共享出行这一个领域，软银就投资了美国Uber、中国滴滴、印度Ola、东南亚Grab以及巴西99打车等几乎全球所有知名的共享出行项目，且笔笔阔绰。

然而谁曾料想，这些项目在这两年却接连出了问题。WeWork和Uber，正是软银亏损的罪魁祸首。

WeWork或许是孙正义投资生涯中的最大败笔。软银于2017年7月首次投资WeWork，此后不断追加投资，直到成为了其最大股东，WeWork一度估值达470亿美元。

谁能料到，WeWork招股说明书的披露将泡沫一举戳破。在招股书爆出6个月时间内亏损9亿美元以及公司管理方面的问题后，其估值跌至78亿美元，缩水80%，IPO申请被撤回。而作为最大股东的软银遭到重创，甚至有可能血本无归。

而备受器重的Uber也令孙正义失望了。软银原本计划在Uber身上获利至少70亿美元，而目前该项目亏损或已超50亿美元。如今滴滴虽然没有爆雷，但其上市计划一再搁置，愿景基金超80亿美元的巨额投资迟迟无法退出。

投资成绩糟糕，再加上新冠肺炎疫情暴发，软银的股份已经从今年2月初的高点下跌将近30%，最大跌幅超50%。

这位日本首富也开始缺钱了。日本证券



备案的文件显示,截至3月19日,孙正义直接控制的4.62亿股软银股票中,向贷款机构质押的股票总数攀升至2.8亿股,股权抵押比例从2019年6月的48%提高至60%。

后果不容小觑。一旦当杠杆率上升到85%,银行可能要求孙正义追加保证金。

对孙正义来说,今年注定将会是难熬的一年。

### 至少有15家将会破产

回顾2020年第一季度,孙正义的投资版图接连传来噩耗。软银至少出现了两家公开破产的被投企业——美国知名电商平台Brandless和明星创业公司OneWeb。

2月份,Brandless正式宣布倒闭,成为软银愿景基金成立以来的第一个死亡项目。如今一纸倒闭声明,意味着孙正义这一笔2.4亿美元的投资,彻底泡汤。

屋漏偏逢连夜雨。随着疫情在全球范围内暴发,软银所投企业也开始扛不住了。

3月底,OneWeb官方宣布申请破产保护,并且已经解雇了约85%的员工。

融资失败,是压倒OneWeb的最后一根稻草。据外媒报道,由于新冠肺炎在欧美大流行,导致OneWeb和软银之间的谈判破裂,软银一笔高达20亿美元的投资流产。

Brandless、OneWeb接连倒闭,只是软银集团投资败局中的冰山一角。孙正义接受《福布斯》采访时罕见坦承,伴随着疫情肆虐全球,愿景基金投资的88家公司中至少有15家将会破产。

出手也开始放缓。今年1月初,愿景基金接连放弃对Honor、Seismic和Creator三家初创公司的投资,千亿巨无霸愿景基金突然放鸽子十分罕见,不过这也从侧面反映出投资狂人孙正义出手愈发谨慎。

眼下唯有自救。3月23日,软银宣布一项价值410亿美元的股票回购计

划,该计划涉及出售部分资产,以支撑软银的股价并减少债务。这是一场价值410亿美元的自救行动,为了解决投资者对软银新冠肺炎疫情暴发期间业务亏损敞口的担忧。

其中备受瞩目的是,软银集团准备出价值约140亿美元左右的阿里巴巴股份来应对疫情影响。当年投资阿里令孙正义一战成名,同时登上了日本首富的宝座,现在也不得不套现解困。

当然,孙正义最不想见到的事情还是发生了:随着投资项目接连遇挫,导致正在募资的愿景基金二期遇冷——愿景基金二期预期的千亿规模直接缩水一半。而最新的消息是,软银决定冻结愿景基金二期。

“也许有人觉得软银在挣扎,但我们仍在继续发展。”3月初,孙正义邀请20位全球顶尖的出资人聚首纽约,而这位叱咤风云的大佬也公开反思自己的投资风格,“在战术上,我有遗憾”。

### VC/PE 开始迎来爆雷潮

疫情之下,项目接连出事,基金业绩爆雷——孙正义的这一遭遇并非个例,也是目前国内大多数VC/PE正经历的。

几个月前,签证龙头企业百程旅行网发布了一份《关于公司决定关闭公司启动清算准备的通知》,直接挑明原因:鉴于新冠肺炎疫情的暴发,旅游业受到了前所未有的打击,而百程也深受其影响,资金不能维持公司继续运转。至此,第一家倒下的旅游平台出现。

背后的投资方未能幸免。企查查数据显示,自2000年成立至今,百程旅行网共完成四轮融资,而最出名的两笔融资则来自于阿里与“公募一哥”王亚伟。2014年3月,百程旅行网获得阿里巴巴、宽带资本2000万美元B轮融资;2015年7月,完成由王亚伟旗下的千合资本领投,点睛战略基金、湖畔山南资本等投资机构跟投的1亿美元融资。

粗略算下来,伴随着百程旅行网关门,投资方累计超1.3亿美元(超9亿人民币)投资打了水漂。

这并非个例。更早之前,成立13年的IT培训机构兄弟连也扛不住疫情的冲击倒下,背后血本无归的投资方不在少数。资料显示,2015年兄弟连曾获得了山水创投和潍坊大地合计上千万元的 angel 轮融资;一年后,又获得杭州华图教育1.25亿元的战略投资。

这场疫情持续的时间比想象中的长。此前VC/PE之间有一种担忧:经此一疫受到重创的中小企业未来可能会倒下一片?而如今看来,这种担忧正在变为现实。

这波影响正渐渐蔓延到背后的投资方。不久前,曾有VC机构员工透露,疫情对其基金的一个消费类明星公司造成了重大冲击,导致正在进行的募资工作搁浅,“其实企业的困境只是暂时的,但上一轮的出资人还是很担忧回报情况。”

当越来越多的企业倒下,最终所有后果都归结到投资机构身上,不排除迎来一波爆雷潮。

(摘自投资界)



# 乐视“大结局”： 灰飞烟灭，投资者为梦窒息

文 / 蒋东文

乐视网，一个神奇、沧桑的网站，无论结局如何，它都将在中国互联网史上留下浓墨重彩的一笔。



1700 亿灰飞烟灭，28 万股东空悲切，这一天还是来了。

据深交所官网 5 月 14 日消息，乐视网将被终止上市。至此，乐视故事落下帷幕，让人唏嘘不已。

2004 年，乐视网成立；2010 年登录创业板；2015 年，受贾跃亭“生态化反”推波助澜，乐视市值暴涨到 1700 多亿，总部大厦被求职的人挤得水泄不通。

短短 5 年过去，经历资金链断裂、债务危机后，小到散户，大到明星、百亿机构，都被乐视坑杀，乐视帝国 1700 亿市值就此灰飞烟灭，徒留 28 万股东“为梦想窒息”。

那么，贾跃亭与 28 万乐视股东的未来，将走向何方？

## 壹

乐视大劫中，损失惨重的人不计其数，比如白衣骑士孙宏斌一战损失 165 亿。

2017 年，乐视网资金链断裂，贾跃亭

引咎辞职，融创孙宏斌斥巨资驰援乐视。关于孙宏斌负债 7000 多亿，却四处疯狂接盘的故事，想必大家都听过，总之是个比贾跃亭还能倒腾的狠人。

孙宏斌的接盘史战功赫赫，绿城地产、万达文旅、李嘉诚……但一入乐视深似海，他万万没想到贾会计留下的债务问题庞大又复杂，最终只能认栽出局。

2018 年，融创年度业绩会上，孙宏斌谈起乐视投资：“乐视是一个失败的投资，165 亿都亏损了，这不是壮士断臂，是断头了，傻子才会再借 100 亿。”

孙宏斌嘴上这么说，但早已把乐视最优质的资产乐融致新（乐视电视）等纳入融创旗下。

他喊壮士断头时，乐融致新估值已经达 96.6 亿。后来，孙宏斌挑走了最肥的肉，而乐视网失去对乐融致新的控制后，几乎完全崩盘。

所以，作为比贾跃亭还能折腾的高手，孙宏斌还是从乐视的烂摊子里捡出宝，最大程度弥补了损失，而 28 万投资者和乐视的债权人就没这么幸运了。

按深交所的规定，终止上市的公司，此后不能再重新申请上市，相当于永远拉黑。随后 30 个交易日，是退市整理期，28.07 万股民们还有最后一点时间逃离，但几乎逃无可逃，换谁也不可能去踩雷。

另一方面，据乐视网一季报显示目前整体债务近百亿元，规模巨大。而去年乐视网巨亏 112.8 亿元，连续 3 年累计亏损达 290 亿元，资不抵债，又拿什么还债？

乐视退市后，被贾跃亭坑了的那些明



星、机构，灰头土脸暗骂两句，扭头照样去圈钱，无非交了个智商税。但依然困守乐视网的中小投资者、债权人就惨了，所以他们才是这场大劫中损失最惨重的。

以目前情况来看，乐视留给他们的未来并不乐观，除非贾跃亭回来还债，但这现实吗？

## 贰

贾跃亭一手主导了乐视的崛起与幻灭，最重要的是他是个亏钱就跑路的主。

乐视梦幻之旅主要是从2013年开始，成立前10年主做视频网站和付费内容，也就是今天爱奇艺、优酷那路线。但老贾毕竟是会计出身，又喜欢“野”。

2012年开始中国网民对视频内容的需求猛增，在线视频迅猛发展。老贾一看有故事可讲，2013年同行们还守着视频网站数流量时，他就进军了互联网电视，一口气推出乐视盒子、超级电视。

凭借“平台+内容+终端+应用”的完整生态，乐视网用户增速一度高达255.6%，成为当年增速最快的互联网公司。

其实那时的乐视生态还是很清晰的，老贾也结结实实领先同行一个段位，错就错在贾会计太爱搞生态了。

超级电视成功后，乐视生态按下加速键，各种眼花缭乱的骚操作都安排上了。为了把盘子做得更大，故事讲得更性感，贾跃亭一口气插入七大领域；互联网、内容、大屏、手机、汽车、体育、互联网金融。

大家都看不懂乐视要干啥了，贾跃

亭神乎其神地解释道：打破边界、生态化反。嚼着拗口、晦涩的名词，大家勉强懂了，反正就是独一无二的乐视生态。

在七大生态基础上，乐视大搞扩张，市场也很买账。2012-2015年3年间，贾跃亭的名声越来越大，乐视网的股价也一路暴涨10倍，一度突破1700亿，荣登创业板一哥之位。

2015年，乐视迎来巅峰时刻，股价气吞山河，总部大楼被求职、求合作的人挤得水泄不通。贾老师本人不但众星捧月，甘薇还给他生下双胞胎。

人生得意之际，打鸡血一般1年内开了100多场发布会，煽动30万投资者“一起为梦想窒息”。谜一般的生态化反，就这样陷入疯狂。

2016年开始，狂奔近4年的乐视网出现危机，漫长的业务线、资金链紧张、加上臃肿不堪的团队，无一不是重压。

那时，贾跃亭的山西老乡，白衣骑士孙宏斌也劝过他，老贾啊，别折腾了，手



贾跃亭

机、体育啥的能割就割了吧，但贾跃亭非常乐观，手握七大神龙继续硬撑。

最终，危机像多米诺骨牌般爆发，先是体育、手机等多个板块陷入困境，后来因为摊子铺得太大乐视资金链彻底断裂，贾跃亭谜一般的生态化反走到尽头。乐视大厦外面是讨债大军，里面是裁员大潮，烈火烹油的乐视帝国，走向崩塌。

2017年7月，深知无力回天的贾跃亭，辞去乐视网董事长一职远赴美国，在大洋对岸一边造车打掩护，一边高喊我会对债务负责到底。

如今小3年过去了，他也没敢回来，乐视投资者和债权人的最后希望依旧孤悬海外。

## 结语

2019年10月，远在美国的贾跃亭先是和甘薇离婚，又申请破产，一套金蝉脱壳的操作惊呆众人。

彼时，他的破产申请书显示，其债务在70亿元-705亿元，共计100多位债权人。

其中，前20大债主，索赔金额高达176亿元，前三大债主分别为英大资本、中信银行、平安银行。

闹到现在，因为中美法律体制的巨大差异，这场“跨国维权”难上加难。2020年9月7日，证监会发布公告，规定贾跃亭终身禁入证券市场。

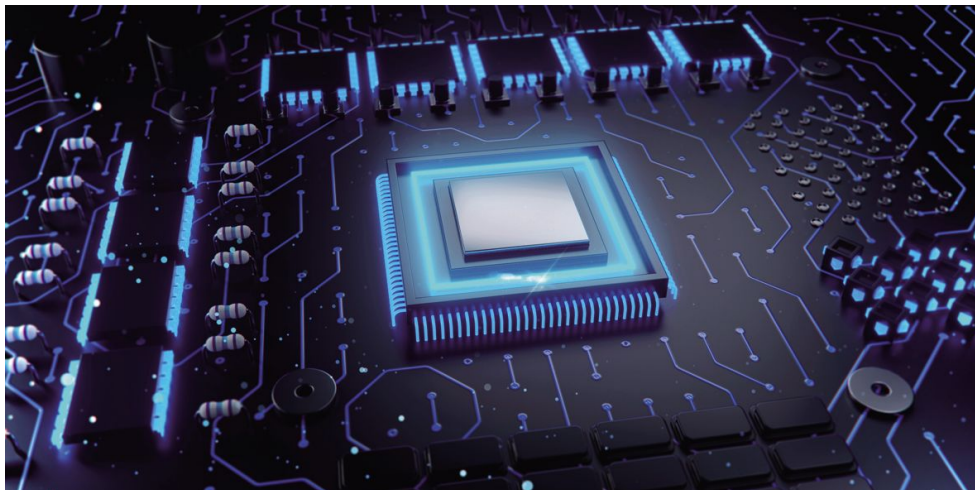
作为一个心比天高的商人，贾跃亭最终给中国互联网留下浓墨重彩的一笔，给这个国家的部分投资者留下一生的痛。

(摘自投资家)

# 2020, 改变世界的 12 大领域

文 / 佚名

2020, 不仅仅是一个数字, 更是世界即将发生变革的一个分水岭; 不仅仅是我们常常挂在嘴边的 AI、机器人、区块链、量子计算、无人机等等, 还有更多的领域也在相互推动中产生变革。



CB Insights 评选出了 2020 年将改变世界“游戏规则”的 36 家科技创业公司, 涉及 12 大领域: 光芯片、量子加密、AI 透明度、CRISPR 2.0、基于 AI 的蛋白质预测、电子脉冲治疗、微生物医疗、改变精神的药物、DNA 数据集市、二氧化碳捕捉、下一代核技术、可持续物流。

这 36 家科创公司总共有超过 200 家投资机构或投资者, 排在榜首的是 Khosla Ventures 和 Lux Capital, 其中 Khosla Ventures 由 Sun 微系统公司的联合创始人之一 Vinod Khosla 创办, Lux Capital 是由多位联合创始人组成的风险投资机构, 这两家投资机构每个都投资了 4 家“游戏规则改变者”, 另有 20 多家投资机构“押注”了多个“游戏规则改变者”。

以下是 12 大领域、36 家“游戏规则改变者”的介绍:

## 一、光芯片

这一领域主要关注下一代速度更快、处理能力更高的芯片, 通过使用更高带宽的光子而非电子, 能够以前所未有

的速度、更高效处理人工智能 AI 计算。CB Insights 认为, 对比未来的光子 CPU 与今天的电子 CPU: 使用光子处理计算的速度是电子的 1000 余倍, 而电子的计算速度则是有限的; 光子的规模化扩展成本为固定的, 而电子计算的规模化扩展成本高昂; 光子计算可以同时处理多个运算, 而电子计算只能一次处理一个运算。

是的, 人工智能时代, 计算已经到了一个拐点。CB Insights 选出了三家光芯片领域的创业公司: Ayar Labs、Lightmatter 和 Luminous Computing。Ayar Labs 位于美国加利福尼亚, 到目前为止披露的融资总额为 2950 万美元, 主要致力于用光连接来推进摩尔定律的下一个阶段, 具体是通过使用光通信来解决集成电路芯片内数据移动的 I/O 和能耗瓶颈, 在提高 1000 余倍集成电路芯片内数据通信的同时, 降低了 10 余倍能耗, 该技术一旦成功商业化, 将颠覆当前的半导体和计算产业。

Lightmatter 位于美国的马塞诸塞, 迄今披露的融资总额为 3320 万美元, 该

公司主要为人工智能计算制造独特的芯片, 其架构利用光子、电子和新的算法, 专门实现人工智能计算的快速推理和训练引擎。Lightmatter 在传统的计算机芯片制造中, 在晶体管的边上放置了可编程光元器件阵列, 可以加速深度神经网络中的关键运算速度。

Luminous Computing 位于美国加利福尼亚, 迄今披露的融资总额为 900 万美元, 该公司致力于将今天最大规模的超级计算机缩小到一个芯片上以处理人工智能 AI 计算任务, 主要使用光子来处理传统处理器的所有瓶颈。

## 二、量子加密

随着量子计算的兴起, 也为密码学带来了挑战。今天所使用的密码学都是建立在数学问题的基础上, 而这些数学问题都将在量子计算面前被破解。那么, 把量子计算与密码学结合, 就成为了解决量子加密的主要途径之一。

Crypto Quantique 的总部位于英国, 迄今披露的融资总额为 800 万美元, 该公司将量子计算与现代密码学相结



合,以硬件和软件的形成,开发量子网络安全产品,特别是针对 IoT 物联网安全。Crypto Quantique 的技术主要为量子计算驱动的安全芯片,可产生多个独特的无法预测的密码钥匙,这些密码钥匙无需存储,可被多个应用按需独立使用。

ISARA 的总部位于加拿大安大略省,迄今披露的融资总额为 2690 万美元,该公司致力于计算生态创建量子级安全的安全解决方案。ISARA 的解决方案包括:ISARA Radiate Quantum-safe Toolkit,主要提供生产级完备、易于安装的量子安全算法,以实现量子安全的安全解决方案,还为开发者提供了集成工具;ISARA CATALYST 敏捷系列则帮助用户向量子安全迁移。

SpeQtral 的总部位于新加坡,迄今披露的融资总额为 190 万美元,该公司主要开发空间量子通信,使用卫星通信交付量子加密层以帮助建立安全的通信。SpeQtral 技术的主要目标是基于现有通信网络渠道提供信息的安全流通,未来还可进一步成为量子互联网的主干网络。SpeQtral 的愿景是为了量子变革而转型今天的世界网络。

### 三、AI 透明度

自从 AI 人工智能在全球大热后,各国就在谈论如何增强 AI 算法的透明度,以建立人们对人工智能的信任和信心。AI 透明技术,也称为可解释性 AI,主要是从 AI 算法的输出反向追踪,以让人们可以理解 AI 算法内部究竟发生了什么。随着 AI 越来越多地用于跨行业决策,了解 AI 算法如何以及为什么做出其决策,可以缓解当今大多数 AI 系统内在的偏见。

DarwinAI 的总部位于加拿大安大

略,迄今披露的融资总额为 300 万美元,该公司希望用 AI 来理解深度神经网络算法,然后再产生一系列新的、高度优化的针对特定需求和需要的神经网络。DarwinAI 的平台让开发者可以不必花费数周或数月的时间去理解深度神经网络模型,而是由平台基于用户定义需求在数天内产生优化的更小、更简洁的模型,例如在不牺牲功能性、准确性的前提下更快的推理等,DarwinAI 入选了 2019 年 Gartner 的 Cool Vendors in Enterprise AI Governance and Ethical Response。

Fiddler Labs 的总部位于美国加利福尼亚,迄今披露的融资总额为 1320 万美元,该公司构建可解释 AI 引擎以帮助企业大规模地分析、管理和部署机器学习模型。Fiddler Labs 也入选了 2019 年 Gartner 的 Cool Vendors in Enterprise AI Governance and Ethical Response,其解决方案包括理解 AI 预测、分析 AI 行为、确认 AI 合规性、监测 AI 性能等四类。

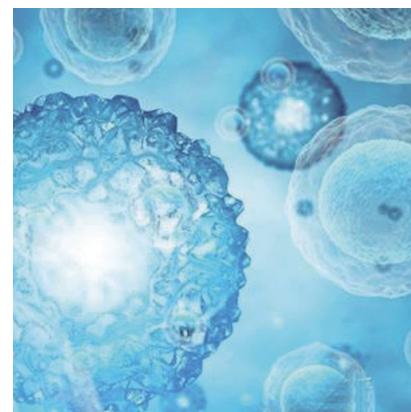
Kyndi 的总部位于美国加利福尼亚,迄今披露的融资总额为 3160 万美元,该公司同样入选了 2019 年 Gartner 的 Cool Vendors in Enterprise AI Governance and Ethical Response。Kyndi 的专利 AI 技术和 AI 平台,目前为政府、金融和医药行业提供可解释、可审计的 AI 解决方案,其 AI 解决方案主要有医药风险及质量评估、智能流程自动化以及风险评估等。

### 四、基因编辑新纪元

今天已经是新的基因编辑 CRISPR 2.0 时代了,我们能够以前所未有的方式,在巨大的全新维度范围内操控基因

组,而这在之前是完全不可能的,这也为解决以往无法治愈的毁灭性疾病的整个领域打开了大门。

Korro Bio 的总部位于美国马萨诸塞,迄今披露的融资总额为 400 万美元,Korro Bio 正使用基于核酸的疗法来锁定遗传密码中的序列,该公司的愿景是未来的基因医药——将自然 RNA 编辑转换为病患的新可能。Locana 的总部位于美国加利福尼亚,迄今披露的融资总额为 5500 万美元,这是一家以 RNA 为目标的基因治疗公司,旨在开发与 RNA 相关的疾病治疗。Shape Therapeutics 的总部位于美国华盛顿,迄今披露的融资总额为 3550 万美元,该公司创建了 RNA 和蛋白质靶向平台,可以直接在生物体内修饰 RNA。



### 五、基于 AI 的蛋白质预测

人工智能和计算技术的进步正在加强蛋白质的研究和设计,而基于 AI 的蛋白质预测可以重塑基因组学。了解蛋白质是如何折叠的,这是一个长期存在的基本科学问题,这可能成为解开一系列疾病新疗法的关键,从阿尔茨海默氏症和帕金森症到囊性纤维化和亨廷顿氏症,错误折叠的蛋白质被认为在这些疾



病中起了作用。AI 可以帮助预测蛋白质结构并克服“蛋白质折叠问题”，也可以克服预测蛋白质复杂 3D 结构的挑战，从而使科学家更好地了解蛋白质在体内的作用、更有效地诊断和治疗蛋白质错误折叠引起的疾病。

LabGenius 的总部位于英国英格兰，迄今披露的融资总额为 1370 万美元，这是一家结合了 AI、机器人自动化以及合成生物技术以开发下一代蛋白质医疗的全栈蛋白质工程公司。ProteinQure 的总部位于加拿大安大略，迄今披露的融资总额为 400 万美元，结合了分子模拟、机器学习 and 量子计算，这家公司的软件平台可用于计算蛋白质发现，从而协助基于结构的药物设计。Relay Therapeutics 的总部位于美国马塞诸塞，迄今披露的融资总额为 5.2 亿美元，该公司正在寻求分析蛋白质的运动，以开发新的干预方法。

## 六、电子脉冲治疗

有没有想过，未来的慢性病治疗可能不需要任何药物。换句话说，就是用电子脉冲取代化学药物治疗疾病。电子脉冲治疗相信用电子脉冲刺激相关的神经，可以治疗特定疾病和症状而无需服用化学药物。电子药物是一种以神经回

路为目标的装置，可以调节人体的器官和功能，而无需化学药物或其它药物。这些设备瞄准受影响的人体区域，精确度更高、副作用更少，可以治疗包括炎症、自身免疫性疾病和偏头痛在内的多种疾病，例如用电子设备刺激人体的迷走神经就可以减少体内炎症。

Cala Health 的总部位于美国加利福尼亚，迄今披露的融资总额为 8000 万美元，这家生物电子医学公司致力于开发可穿戴的神经调节治疗方法，以提供个性化的周围神经刺激。SetPoint Medical 的总部位于美国加利福尼亚，迄今披露的融资总额为 9330 万美元，这家医疗公司正在开发生物电子植入物，通过电流调制迷走神经来治疗自身免疫性疾病，如克罗恩病和风湿性关节炎。Theranica 的总部位于以色列，迄今披露的融资总额为 4100 万美元，这家医疗设备公司致力于结合高级神经调节疗法与无线技术，以解决偏头痛等医疗状况。

## 七、掌握人体微生物

理解生活于人体内的细菌，有助于治疗和发现疾病，例如肠道微生物就可以提供有力的洞察。人类肠道细菌可以提供关于人类整体健康的有价值的信息，因为人类微生物群与许多健康状况

有关。以微生物群为目标的公司正在寻求重塑我们治疗癌症、阿尔茨海默病和帕金森病等神经疾病以及 2 型糖尿病等代谢疾病的方式。

Kallyope 的总部位于美国纽约，迄今披露的融资总额为 1.31 亿美元，这家平台型生物技术公司致力于利用肠 - 脑轴的治疗性和营养潜力。Pendulum Therapeutics 的总部位于美国纽约，迄今披露的融资总额为 4550 万美元，这家公司正在开发针对特定健康状况的医用益生菌。Viome 的总部位于美国新墨西哥，迄今披露的融资总额为 4550 万美元，这家公司旨在综合血液、尿液、唾液和粪便样本的读数，提供个性化的营养建议，从而改善健康状况。

## 八、DNA 数据集市

DNA 数据集市旨在实现安全的遗传数据交换，以奖励消费者以及丰富医学研究。新的数据平台可以确保基因数据的安全交换，从而加速医学研究，并对个体贡献者进行补偿。当前的医学研究越来越依赖于 DNA 数据，患者应有权自行决定是否要共享以及与谁共享其医疗数据。赋予人们调整其医疗信息“命运”的努力，是朝着正确方向迈出的一步。

LunaPBC 的总部位于美国加利福尼亚，迄今披露的融资总额为 860 万美元，该公司开发了一个平台，可以让用户贡献自己的基因数据从而置换公司股份。Nebula Genomics 的总部位于美国加利福尼亚，迄今披露的融资总额为 490 万美元，该公司利用区块链技术消除了中间代理机构，从而让消费者更好的拥有自己的基因组数据。Sano Genetics 的总部位于英国英格兰，迄今披露的融资总额为 70 万美元，该公司正在开发一个平台，使得研究员可以访问遗传数据集，从





而加快对常见和罕见医学疾病的治疗。

## 九、捕捉碳

大气中的二氧化碳含量已经达到了惊人的程度。2019年5月,根据美国国家海洋和大气管理局的传感器监测数据,当时大气中的二氧化碳已经超过415ppm,创造了有史以来的最高纪录。气象学家在《科学》杂志上撰文指出,这已经达到了300万年前的水平,而200万年前才刚出现了直立行走的人类。温室气体已经导致剧烈的大气波动,带来更加频繁的极端天气。

Carbon Engineering的总部位于加拿大不列颠哥伦比亚,迄今披露的融资总额为1.018亿美元,该公司正将直接从大气捕获二氧化碳的技术商业化。Kiverdi的总部位于美国加利福尼亚,迄今披露的融资总额为70万美元,该公司使用生物反应器将二氧化碳转化为蛋白质、高价值的油、营养物质和可用于消费及工业应用的生物制品。Opus 12的总部位于美国加利福尼亚,迄今披露的融资总额为120万美元,该公司收集二氧化碳,利用水和电对其循环利用,制成具有成本竞争力的化学器和燃料。

## 十、下一代核能

核能提供了一个可靠的生产低碳能源的途径,下一代核能解决方案可致零排放的核能生产。用于下一代核能的技术包括:熔融盐反应器,依靠液体燃料而不是传统核反应堆中使用的固体燃料棒,使用液体既安全又简单;小型模块化反应堆,是核裂变反应堆,不到传统反应堆的一半,由于体积小而可以位于大型核厂无法使用的地理位置并需要较少的资本投资,可以更轻松地根据需求进行制造和定制;聚变,核聚变通过轻质氢核的融合产生能量,该方法是传统核裂变的一种有前途的替代方法,因为传统核裂变依靠重放射性核的变质,而该方法

提供了更安全的过程,也可以更高效地发电。

Commonwealth Fusion Systems的总部位于美国马塞诸塞,迄今披露的融资总额为1.65亿美元,该公司致力于聚变核能的商业化,正在开发高温超导磁体,以建造小型、低成本的聚变电站。NuScale Power的总部位于美国俄勒冈,迄今披露的融资总额为270万美元,该公司创造了一种新型的核裂变工厂——一种更小、可扩展的压水堆反应器技术,并且设计有内置的安全特性。Terrestrial Energy的总部位于加拿大安大略,迄今披露的融资总额为3920万美元,该公司使用熔融盐反应器技术来构建核能反应器。

## 十一、可持续的物流

可持续物流致力于降低那些重型物

今披露的融资总额为1310万美元,主要为商业运输提供基于云的大数据分析,以降低燃料成本并提高车队效率。Sabrewing Aircraft Company的总部位于美国加利福尼亚,迄今披露的融资总额为300万美元,该公司正在研发无人垂直起降货运无人机。

## 十二、治疗精神疾病药物

除了上述科创公司外,还有三家致力于改变治疗精神疾病药物,分别是Compass Pathways、Mindmed和Small Pharma,它们都在研究旨在改变精神健康状况包括抗抑郁的药物。

截止2019年12月4日的这一年中,这些甄选出来的2020年改变游戏规则的公司已经收获了30笔融资达6.28亿美元。此外根据CB Insights的统计,这些科创公司的整体融资健康水平



流对环境的影响,为了应对不断上升的运输成本,物流公司正在实现货物的自动化运输,并优化陆运、空运和海运的运输流程,以降低劳动力成本,提高能源效率,提高运营安全性。

Einride的总部位于瑞典斯特格尔蒙,迄今披露的融资总额为3080万美元,该公司正在开发模块化的自动驾驶电动运输工具,可以适应各种运输负载。Nautilus Labs的总部位于美国纽约,迄

比其它科创公司高2.6倍多。

进入2020年,将迎来30年甚至60年大变局的开端,将迎来万亿美元的新B2B和ToB商业模式及大市场。站在新旧经济动能转换之交,以上36家科创公司给了我们更多的思路,从医疗、健康、环保、能源、科技等多个维度勾勒了未来新方向,也让我们更加坚定看好未来30年的前景。

(摘自机器人网)

# 三周岁之际，雄安新区成立区块链实验室

文 / 杨智杰

“中国没有哪一座城如雄安这般重视区块链”，成立三周年之际，雄安新区再一次彰显打造“区块链创新之城”的决心。



雄安项目施工现场

3月31日，雄安区块链实验室揭牌，这意味着雄安新区区块链创新实践进入了组织化、规模化落地阶段。

“中国没有哪一座城如雄安这般重视区块链。从建设的第一栋楼，种下的第一棵树，到每一位参与建设的农民工工资，区块链深度融入城市的建设发展，致力于穿透项目的每个层级。”有文章如此描述雄安对区块链的执着，从规划纲要和总规开始，雄安新区就把区块链、大数据、人工智能并列作为支撑技术，计划将区块链技术植入到数字雄安的每一个环节和角落。

过去三年多，区块链技术已在雄安多个领域探索应用，曾推出国内第一个基于区块链技术的项目集成管理系统。

雄安区块链实验室副主任李军把这些应用、以及未来要做的应用比作“闪亮的珍珠”。他说：“现在就是做一个托盘，把珍珠托起来成为体系，或者是在做一根项链绳，把珍珠串起来变成一

条项链。”

## 把区块链做成基础设施

实验室的揭牌环节，颇有区块链的仪式感。

活动以现场会议、视频会议以及网络直播的互动方式进行，按照区块链思维，采用多中心共识的方式，线上及现场的7位嘉宾，各自输入自己的密钥，激活启动了实验室开源代码库，并共同生成实验室开源代码库中第一条链。

在大众眼中，区块链技术仍然蒙着神秘面纱，晦涩难懂。从直观的意义理解，区块链就是一种去中心化的分布式账本数据库。技术是新的，但离生活并不遥远，解决的是人类社会最古老的问题之一——记账问题。

中国工程院院士、浙江大学区块链研究中心主任陈纯曾用一个借钱的例子形象解释这个概念：同村的张三向李四借钱，随后通过广播告诉全体村民，村民

经过点对点的交叉确认核实了这个情况，随后各自在自己的账本上记上一笔，这样一来，全村村民账本上都有了记载。这体现了区块链单点发起、全网广播、交叉审核、共同记账的特点。

作为新兴技术，区块链正在渗透各行各业。不过，李军对记者介绍，目前，每个区块链应用需要建立自己的区块链底层，相当于手机厂商单独建设的5G网络，其实是不必要的。把5G网络分离出来做成基础设施，变成公用，由电信运营商运营，手机使用者直接选用就好了，“区块链基础设施也是这个意思，建设基础设施，公用化，统一化。”

“将区块链作为一个数字化基础设施来研究，国内是有所缺失的。”在李军看来，雄安区块链实验室弥补了研究空白，这是该实验室成立的一大初衷。

雄安新区管委会改革发展局相关负责人说，目前，新区进行了不少区块链应用实践，并且取得初步成效，但实践中也



发现,区块链技术存在路线不统一、底层基础不可控、标准不规范、评测方法欠缺、应用创新与政策制度不匹配、产业运营模式不清晰等问题,仍然需要深入开展研究。为了解决上述问题,决定筹建一个公共的、开放性实验平台,汇聚各方面的资源、项目和人才,针对基础性关键技术开展专项研究,为区块链在新区扩大应用提供支撑。

李军介绍,实验室在近期有两个目标。其一,是建立一个统一的区块链基础设施平台,兼容不同的区块链。第二,是在这个平台之上,进一步挖掘雄安新区区块链的应用,并将其整合以及升级。

多中心化、不可篡改、可溯源,是区块链的核心技术特点。正因如此,成立区块链实验室的另一个考虑,是促进数字雄安的发展。

与物理城市同步,雄安也在搭建数字城市,发展数字经济,对区块链等新兴信息技术有旺盛和强烈的需求。雄安新区管委会改发局负责人告诉记者,智能城市的建设,要求建设城市可信操作系统,打造区块链技术生态体系,将现实世界的身份流、财产流、行为流、产品流、事务流等转化为可信数据流,使得数据能得以安全、可信、高效、有序的流通,从而挖掘释放智能城市价值,推动城市建设和发展,“在此背景下,区块链技术成为支撑雄安智能城市建设的必然选择。”

但是,该负责人也指出,这项工作面临一定挑战。“从全球来看,区块链发展仍处于起步阶段。在技术上,面临着可用性、拓展性和安全性等方面挑战。在应用上,面临着协调难、监管难和见效难等挑战。”不过,他认为,雄安新区具有高点定位、起步跨越的优势,围绕打造未来区块链城市,敢于探索新模式、新应用和新场景,破解区块链发展难题。

“建立这样的基础设施平台,我们算是先行者,肯定有难度,需要很多技术人

才的投入。我们短期的目标是,一年之后,有一个小的成果,基本建成区块链基础设施平台与一批在此基础设施平台上的新应用,此后再逐步迭代升级。”李军介绍。

实验室设置了标准与制度研究、基础前沿与关键技术研究、产业运营模式与应用示范三个重点研究方向,也确立了三个长远的目标。第一,成为区块链研究与应用的新高地。在区块链技术领域、区块链应用领域、区块链与其他智慧技术相融合领域,以及与区块链相关的哲科领域,雄安新区区块链实验室都应该有所领先和有所超越。第二,成为一个开放的前沿创新基地。雄安新区区块链实验室名为区块链实验室,同时也是一个开放的创新基地,向全社会开放,向全球开放,

此外,实验室设立了“学术引领委员会”,由中国科学院、北京大学、清华大学等国内外的专家、学者组成,为实验室的发展规划与研究提供指导。同时,实验室下设四个中心,分别是技术研发中心、标准测评中心、产业孵化中心、推广应用中心。

### 没有“历史包袱”的应用场景

雄安对区块链的布局很早。

2017年11月,雄安的“千年秀林”种下了第一棵树。这棵树拥有自己的“身份证”,在雄安森林大数据系统里,虚实一一映射,全流程记录栽培、检查、管护、修剪的全过程。“物理森林”的春生夏长、生老病死,都会记录在“数字森林”里,公开透明,不可篡改。



向前沿智慧类技术开放;向创新人才开放,向创新的思想开放,向创新的实践开放。第三,探索出实验室经济的新模式,发展创业孵化、技术转移转化、技术咨询、政策咨询、知识产权综合运用、测试评估认证等科技服务,充分发挥知识溢出效应。

据介绍,北京航空航天大学朱隰教授担任该实验室首席科学家,负责实验室重大战略技术领域的规划与研

中国雄安集团区块链业务项目经理杨威说,“2017年10月,陈刚书记到了雄安以后,推动的非常重要的事情之一,是借助区块链透明、不可篡改的特点,在雄安落地一些项目。”

雄安落地区块链应用,也有独特优势。在杨威看来,与国内国外的所有现存城市不同,雄安是在一张白纸上建设新城,可在建设之初,在城市的方方面面布设大量传感器进行数据采集,再依托物

联网和区块链进行数据传输和交互。

李军描述雄安区块链实验室的一个吸引力,便是有“难得的实际应用场景,几乎没有‘历史包袱’的清洁场景”。

三年多来,区块链技术在雄安数字城市建设中已找到不少应用场景。雄安将其应用于财政资金管理、数字金融、政务服务、住房租赁、信用管理等社会经济多个领域,积累了丰富的案例与经验。

2018年8月,雄安上线了国内首家基于区块链技术的工程资金管理平台。平台搭建之后,雄安新区所有与工程建设相关的资金清算管理工作必须通过区块链平台完成。“这是一个公开账本,多方参与记账,所有信息都是比较客观的上链,不是随便写数据进去,而且有一套机制保证上链数据的客观真实。”杨威解释,这个平台还和13家银行完成了接口对接,银行也给平台回传资金拨付信息,从而掌控了在工程建设项目中所有工程信息、进度信息和资金信息,形成了一个“大账本”。

在他看来,最具创新性的一点,体现在对农民工工资发放上,“区块链平台上有智能合约,如果总包商或分包商资金出现问题,不能及时发放工资,会触发智能合约,雄安集团会把工资直接发给农民工。”

这是全国第一个吃螃蟹的基于区块链的项目集成管理平台。雄安区块链管理平台目前囊括了千年秀林工程、城市截洪渠工程、唐河污水库治理工程等,与

工程相关的千家企业全部上链。

资金拨付的应用场景也日渐丰富。2018年8月,雄安集团与中国工商银行雄安分行合作,通过区块链技术拨付了5000余万元“千年秀林”十万亩苗景兼用林迁坟补偿款,用于雄安新区5个乡镇4000余户居民补偿。

雄安探索的另一个区块链应用场景,是在金融领域。融资难、融资贵一直是中小微企业面临的难题,这些企业拿不出足够的“信用值”打动银行。杨威表示,雄安希望利用区块链技术,解决这个难题。

2018年6月,由华夏银行推出的全国首例“区块链-供应链”分包商融资业务在雄安新区落地。此后,在新区先后落地全国首单“区块链+订单融资”、首单“区块链+保理”融资业务。2019年继续研发创新,开发出“区块链+票据融资”、“区块链+应收账款质押融资”等产品,其中“区块链+融资租赁融资”的融资利率远低于市场平均水平。

在杨威看来,区块链融资模式走通之后的最大价值在于,通过数据信息的真实性和场景信息的真实性,让金融机构改变风险判断方式。

2019年5月,雄安新区征迁安置工作启动之际,雄安也推出了征拆迁资金管理区块链平台。平台借助区块链技术信息不可篡改、全程可追溯等特点,解决征拆迁工作中容易出现的腐败和寻租问题,确保征拆迁资金拨付的透明、

公正。目前,征迁资金区块链平台对信息流、资金流已经实现了全生命周期溯源,保障了补偿资金及时准确拨付,拨付资金已经超过100亿元,累计多达7000余笔。

此外,雄安也在利用区块链,探索数字身份体系。2019年1月11日,《雄安新区工程建设项目招标投标管理办法(试行)》提出,要建设以大数据和区块链为基础的企业和个人诚信评价体系,实时公布各方主体信用信息及信用评价指数。在信息共享及新技术应用方面,建立基于区块链技术的网络可信身份认证体系和证照库,项目信息、企业信息、人员信息、文件流转、资金支付等信息通过区块链技术加密备份。

李军说,过去雄安的这些区块链项目,都是由不同的企业或者银行承担,“项目是根据时机成熟情况来设计和建设的,设计师、团队来自不同的公司。”

2018年2月,雄安建成区块链租房应用平台,是国内首个将区块链技术落地在租房领域的案例。蚂蚁金服是该平台核心区块链技术的提供方,链家和建设银行则提供房源租赁信息等服务。此外,腾讯、阿里、京东等互联网巨头,360集团等安全公司,Consensys等区块链技术公司,以及国内多家银行也都参与到雄安区块链的建设。

“我们这次成立实验室,并不是说将别人建设的成果拿过来再重做一遍,或者迭代升级,不是这样的。而是在我们的技术支持与技术协调下,让雄安区块链相关的创新与系统建设,更有系统性。其中,区块链关键技术的研究和基础设施平台研发,是我们工作的重点。”李军介绍。

针对区块链的基础前沿与关键技术,实验室的重点,在于搭建研发和实验环境,研究区块链安全保障方法与技术、高扩展性方法与技术、测试评估平台和体系建立、可信数据平台等。

(摘自《中国新闻周刊》)





# 短短三个月，VC/PE 亏光了去年赚的钱

文 / 王菲

2020 年第一季度，是近十年来 VC/PE 们最惨的一个季度。这样的行情下，似乎能活着就不错了。

这个春天，全球一级市场迎来史上最残酷的一个寒冬。

先是 PE 巨头们纷纷遭遇滑铁卢。5 月以来，美国上市的顶级 PE 巨头黑石集团、凯雷集团、KKR 集团、阿波罗全球资管相继披露了 2020 年一季度财报，无一家盈利，四家合计亏损超 700 亿。其中，全球私募股权投资巨头——KKR 巨亏超 300 亿垫底，这也是其自 2009 年上市以来最差的一张成绩单。财报显示，2020 年第一季度，KKR 投资亏损 42.6 亿美元，几乎将 2019 年全年的净利润（46 亿美元）全部亏完。

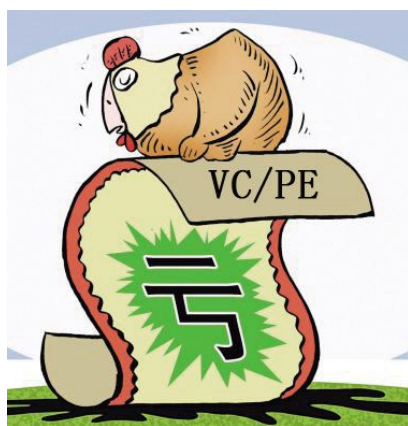
黑石的日子也不好过。亏损 26 亿美元，如此惨淡的业绩数据可以说是黑石的“史上最差表现”。这也是资产管理规模超 5700 亿美元的黑石集团 2011 年以来的第一次亏损。

四家顶级 PE 中，凯雷亏损最小。2020 年一季度，净亏 7.1 亿美元。除此之外，2020 年一季度，美国另一上市 PE 巨头阿波罗全球资管净亏 22.5 亿美元。

最大的雷还在后面。此前软银预计，在截至 3 月 31 日的财年中，其营业亏损将达到创纪录的 1.35 万亿日元（约 880 亿人民币）。这是软银自 1994 年上市以来最大的亏损，堪称风投圈史上最大“窟窿”。

这些亏损背后，是一个个被投资企业倒下了。

4 月 8 日，凯雷集团控股企业 APG 宣布破产；隔了数日后，黑石集团控股的新西兰汉堡王申请破产。“投资狂人”软银创始人孙正义更是坦言，愿景基金一



期投资的 88 家企业中至少有 15 家将会破产。

可以预见，这是一场前所未有的考验。

这场肆虐全球的新冠肺炎疫情是导火索。黑石集团首席执行官兼董事长苏世民在分析师电话会上直言：“这场危机导致一些资产类别出现了从没有过的估值下降，波动达到了历史最高水平。”

但估值的缩水还不是致命一击。疫情蔓延初期，黑石、凯雷曾发出警告，提醒被投资企业“采取一切手段避免出现信贷紧缩”，但不幸的是，4 月不到两周的时间，他们还是眼看着自己参投的明星企业相继宣布死亡。

4 月 8 日，凯雷集团控股企业 APG 宣布破产。受疫情影响，APG 关闭了 12 家主题公园，导致经营不善负担再度加重。

4 月 14 日，黑石集团控股的新西兰汉堡王申请破产。疫情之下线下消费受阻，餐饮行业受到的冲击最为直接，新西兰汉堡王母公司出现了严重的现金断流

问题。事实上，黑石并不差钱，目前拥有超过 1500 亿美元的未投资金，但黑石集团还是放弃为其输血。

而软银投资的两家明星公司也接连宣布破产。

这给所有的新经济公司敲响了警钟——全球疫情之下，一级市场整体资金紧张，即便是原来寄予厚望的投资方，也可能会忍痛放弃，及时止损。地主家也开始勒紧了裤腰带过日子。

没有人能够置身事外。清科研究中心数据显示，受新冠肺炎疫情影响，中国股权投资市场募资、投资端都出现了不同程度的下滑。国内募资环境雪上加霜——大额募资基金受阻，募资周期被拉长。

疫情之下，LP 和 GP 一样都面临困难，就连政府引导基金也不例外。“募资方面，政府引导基金需要财政更多支持。在投资上，我们的节奏有所放缓，以保证政府资金的投资效率。”深圳一位政府引导基金投资人士介绍。

受此影响，投资机构出手愈发谨慎。第一季度投资案例数 1357 起，同比下降 37.1%，投资总金额 1103.67 亿元，同比下降 38.4%。

疫情之下，项目接连出事，基金投资泡汤——黑石、软银等顶级机构的遭遇，也是目前国内大多数 VC/PE 所担忧的。

自国内第一家旅游平台签证龙头企业百程旅行网宣布破产，影响正渐渐浮现。曾有 VC 机构员工透露，现在最担心的是当越来越多企业倒下，最终，所有后果都归结到投资机构身上。

（摘自投资界）

# 数字经济发展趋势:所有能共享的都将被共享

文 / 张新红



作为国家信息中心首席信息师、分享经济研究中心主任,张新红在2020(第16届)中国人力资源管理新年报告会暨中国人才发展高峰论坛与新就业论坛就“数字经济发展趋势与就业影响分析”进行了深刻而精彩的演讲。(以下为演讲内容)

如何判断未来经济发展的趋势?一般要看四个要素:

第一,技术。要看技术会往哪个方向发展。

第二,需求。什么是需求?最简单的判断办法就是看你现在需要解决什么问题。你哪个地方痒?哪个地方痒?能说得出来的,就是需求。技术与需求一旦结合起来,一系列的创新就产生了。

第三,变化迹象。就是事物刚刚开始出现一些苗头,已经开始有人在玩儿,你能感觉到它可能将来会长大。这些变化的迹象在哪儿,你要能把它找出来。

第四,政策。当前的政策是什么?人们现在怎么想、怎么做?政府出台什么样的政策对未来的经济发展也很重要。

这四个要素结合起来,大体上就能看到未来数字经济可能会向哪些方面演进。综合分析这些要素,我认为数字经济发展的变化有八个趋势。

从技术角度来看,有四个趋势,分别是数字化、网络化、数据化、智能化。

从应用角度来看,呈现出四个趋势,分别是平台化、生态化、个性化、共享化。

## 数字化:重新定义一切

2000年,钱德勒写过一本书——《信息改变了美国》。他所说的“信息改变了美国”,实际上讲的就是信息化。那么信息化是什么?就是我们现在讲的数字化,钱德勒的书也可以称之为“数字改变了美国”。事实证明,数字不仅改变了美国,也改变了中国,改变了全世界,改变了我们每个人生活和工作的方方面面。

数字改变世界的事例随处可见。

比如说出行。过去叫出租车,是站在路边招手;现在更多的人会选择使用网约车。网约车与出租车有什么联系与区别?我认为,如果把网约车定义为网络预约出租车,就有点小看它了。网约车实际

上是共享汽车、共享出行。二者的不同之处在于,网约车签一笔订单只需要0.12秒,但后台要运算16亿次,是基于大数据完成的,跟打出租车的原理完全不是一码事。数字经济中真正起作用的是大数据等一系列新技术的应用,而且其发展可以说是一日千里。

我们所获得的饮食服务方式也在改变。从方便面到外卖所发生的变化,也是巨大的。从经济学角度我们称之为“跨界”,打败方便面企业的不是同行企业,而是外卖。

跨界的例子也不胜枚举。谁能料到跟自行车行业不搭边的几个年轻人,推出了共享单车,把整个自行车行业搅得天翻地覆?诺基亚原来的老总也说:我们没做错什么,但我们确实失败了。他没预想到的是,乔布斯做出了苹果手机就能一下子把诺基亚打趴下了。这就是跨界的结果。



汽车行业的变化也不例外。汽车原来最关键的技术在发动机，现在特斯拉出来了，不用发动机。你最牛的技术到我这儿来一钱不值，你原来的竞争优势到我这儿来瞬间清零。这叫“降维打击”——你跟我根本不在一个维度上，甚至不在一个空间里。

大家还能列举出一些降维打击的例子吗？想一想，电子商务对百货大楼和批发市场的冲击。很牛的百货大楼在我这儿一钱不值，我一平方厘米的建筑物都不需要。学会使用互联网先进技术的公司、业态，与传统业态相比就会对后者形成降维打击。

手机的变化也可以说是一日千里，从1G到2G、3G、4G、5G，现在已经有人开始研究6G，将来还会有7G。这个变化，就是迭代创新。一点一点在变化，但忽然间再转过头去的时候，你会发现你使用的智能手机和原来使用的大哥大相比，早已华丽转身了。

曾经有人问我，将来手机还能干什么？我回答说，咱可以试着换一个问法，你觉得将来手机不能干什么？如果你能找到将来手机不能干什么，说不定你就能创造新机会。

支付手段的变化。大家谁也没有想到，竟然是咱们中国率先进入了无现金的社会。买个白菜、大葱都可以扫码支付。前几年流传过一个段子，说要饭的茶缸上印有二维码。现在又有种说法，说Facebook出了一个Libra，将来可能会对支付宝和微信产生降维打击。会不会这样？我也不知道，拭目以待吧。

生产也在发生变化。卓别林主演的电影《摩登时代》中的流水线多牛啊，是大工业时代的代表性创新，但是现在看来是落后的。为什么落后？它把人变成了机器，太可怕了。

我们希望的未来是什么样的？是智能化的、协同化的生产，是要把机器变得像人一样聪明，而且比人更精准，这才是我们追求的方向。

这些变化都是在讲数字经济带来了什么。经济发展到今天，我们展望未来的时候，发现数字的确是在改变着整个世界，我们所熟知的一切跟以前都不一样了，需要重新定义。所以数字化已经成为了一个时代的标识。

怎么证明它是一个时代的标识呢？你把熟悉的、关心的所有这一切，前面都加上一个词“数字”，或者“数字化”。你可以说数字产品、数字产业、数字经济、数字社会，甚至数字马桶。你还可以再省点事儿，你熟悉的任何东西，前面都可以加个“新”字。咱们国家提出要发展“三新经济”：新产业、新模式、新业态。马云提出“五新”，你还可以提出你自己的“五新”“八新”。你会发现这个世界日新月异。日新月异的世界带来了什么变化？就是重新定义一切。

### 网络化：网络配置一切

关于网络化，现在有一个词最流行，就是“万物互联”。所有的东西都通过互联网联结在一起。最早的联网联的是什么？是计算机，我们称为PC互联网。后来手机联起来了，联接的是人和人。现在又有了物联网，简称IOT，它可以把所有物品都联起来。

物联网之后是什么？今年5月17日，我做了个演讲，主题是“生命互联网”。什么是生命互联网？是把所有的生命联系在一起。人可以与其他的动物直接顺利地进行交流，其结果是我们可以利用这些动物甚至植物的智慧来为人类服务。比如说蚂蚁，很可能提前一年就能预报地震，多厉害啊，人能做到吗？做不到。生命互联网之后还会有什么？有人说了，很有可能是星际互联网。技术的发展已经势如破竹了，我们现在需要学习的是想象力。这些所有的联网，带来的最重要的影响是网络成为资源配置的重要力量。

根据传统的经济学理论，资源配置有两大力量，一个是“看得见的手”，一个

是“看不见的手”。现在有了互联网，可以产生过去政府和市场达不到的一些效果。

今天会议的两个案例都很能说明问题。美团和快手，这两家公司我都去实地学习过。美团联结起来的商家，据说有300多万家。300多万个餐饮商家都在它的平台上，有近400万名骑手在为大家服务。快手平台上有那么多的直播者。其实最初我对网络直播的态度是比较不认同的，认为上面全是小姑娘扭啊扭，全是颜值直播，觉得不适合我，就不敢再去了。后来别的老师说，张老师，你现在得对直播业重新认识，它们现在发挥的作用很不一样。去了快手之后，确实让我大吃一惊，当天我就成了快手的用户了，我觉得它是个好东西，而且开始宣传中国的直播业。据说现在全球70%的直播业都是中国人在做的，应该为他们鼓掌。他们能动员起来的这些力量和发挥的作用，是过去传统企业做不了的。



刚才我讲数字化让我们重新定义一切，就业也需要重新定义。在美团工作的几百万个骑手，虽然不能说一一对应到就业岗位，但是确实有了这样的就业机会。过去做一个多大的国有企业、上什么样的项目能一下子解决这么大的就业问题？可以说在过去，基本是束手无策，解决不了问题。

“网络配置一切”带来的另外一个效果是创新的无限增加。通过互联网把所



有的信息技术整合在一起,把这些技术的每一个功能、每一个作用配置到原来熟知的行业、所有要素及每个流程里,无限多的排列组合就出来了。大家都知道熊彼特的创新理论:创新就是生产函数的改变。什么叫“生产函数的改变”?任何一个要素改变一点点,就产生一个新的东西。有了互联网这样的新一代信息技术,一旦把它与传统业态结合起来,就会发现创新实在是数不胜数。

据说现在各地的创新空间,经过认证的有6千多个众创空间。这些众创空间的人,绝大多数从业者干的事与现在所谓的数字经济有关联。新产品太多了,很多东西你去看一看就知道了,真是不得了,真的能亮瞎你的双眼。这就是网络配置一切带来的效益。

### 数据化:数据成为战略资源

现在,所有的东西都可以用数据来表达,数据已成为重要的战略资源。四中全会上第一次把数字作为重要的生产要素提出来。大家知道,0和1是最简单的数据,计算机能够识别的数据就这两个,靠0和1可以把万事万物,包括你的一举一动全部捕捉下来,转化成每个人能看得懂的数据就叫信息。有了信息我们

可以干很多的事情。你在走路,抬脚是1,落下去就是0,手机就能告诉你每天走了多少步、睡了几个小时、睡眠状况好不好。

当数据技术能够把所有的这些数据都捕捉到的时候,你就会发现人认识和改造世界的能力跟以前不能同日而语了。你的决策是依靠数据进行的,行动也是靠数据驱动的。举个最简单的例子,现在老司机如果不用导航系统都不会开车了,还有一些人,导航说直行直行,他能把车直接开到海里去。数据不是绝对可靠可信的,但是不可否认,随着大数据技术持续发展,绝大多数事物发展的内在规律就会被它捕捉到。

### 智能化:从弱智能到强智能

智能化的作用是什么?就是延展人类的脑力。目前我们所知的智能化,都处于弱智能阶段,人工的成分居多,真正机器智能部分还很少。但将来可能发展到强智能阶段。在强智能阶段,机器自己将知道干什么,人不用给它太多的信息。昨天有人和我一起讨论说,我每天叫车怎么就比别人贵?网约车公司这个算法太欺负人了,是不是得管管?我说,先不说算法是不是有价格歧视,你换角度想,它

为什么会这样呢?你出得起这么多钱,你每次使用的都是好车啊。他说使用的车跟别人是一样的。我说给你派的都是五星的司机,你的体验在提升。

但是目前来看,这些还都是弱智能,因为它背后这些信息还有人工添加的成分在内,到了强智能阶段,机器可以自动、主动地学习。有人提出将来可能会有超强智能,对此我希望它来得慢一点。到时候它总跟人比拼怎么办?这比较可怕,我希望让智能给人类服务,而不是让它成为人类的对手。

### 平台化:无平台不经济

现在的数字经济比较成功的基本都是基于平台的。平台有什么优势呢?首先是强大的动员能力,其次是智能化匹配。可以做到一秒钟完成一项匹配,剔除了所有中间环节。了解蚂蚁金服的都知道,蚂蚁金服有个“310”服务模式。中小企业想使用银行贷款,你填需求大概需要3分钟,但是给不给你贷、你的信用够不够、能给你贷多少,以及确定完之后直接把钱打到你的账上,总共要用多长时间呢?一秒钟,中间零人工操作。传统的银行给中小企业贷款能做到这一点吗?至少现在还办不到。

平台还有一个优势:赋能效应。平台的参与者,可以广泛使用平台里海量的数据资源、技术资源和服务器,以及平台的经验、模式。美团在办美团大学,很快就培训了3千万人次。人大的一个学院每年毕业多少人?300人左右。培训的层次当然不一样,但平台培训的量确实是线下无法与之相比的。

平台经济未来的发展趋势是,无平台不经济。你学不会建立平台或者使用平台,将来惨遭淘汰的可能性肯定很大,





因为你无法用全社会的资源为全社会服务,只能在一个有限狭小的空间里挣扎求生存。

### 生态化:从价值链到生态圈

生态化是指在整个平台上生存的参与者,之间是一种共生共赢的关系,而不像过去产业链或价值链一样,此消彼长,你多一点,我就得少一点。生态化是平台化无边界发展的必然结果。

### 个性化:每个人都是唯一

每个人都是唯一的。大家在百度上输入同样的关键词进行搜索,每个人的搜索结果应该是不相同的。如果两个人的结果相同,说明它需要提升个性化服务水平。打开快手,它对每个人呈现的页面是不一样的。将来个性化的服务一定是千差万别、各不相同。

### 共享化:

#### 所有能共享的都将被共享

共享经济起源于美国,但是最精彩的发展在中国。一开始咱们都跟人家学,后来就比别人走得更快了。中国共享经济已经开始引领全球。所有能共享的终将被共享。未来如果你学不会用共享的办法让资源利用价值最大化,让你的需求得到最大的满足,将会很吃亏。



## 数字经济带来六大就业影响

概括来说,技术的发展给我们带来了“五新”:新时代,人类进入信息社会;新动能,世界经济格局大调整;新模式,所有的生意都值得重做一遍;新理念,用数字化的眼光观看世界;新治理,大格局+大智慧。整个经济形态发生了变化,数字经济成为数字时代、信息时代的主要经济形态,必然对就业产生非常大的影响。我总结了六个大的影响推动作用:

第一,催生了新职业。今年2月份统计局第一次发布了13个新的职业信息,比如微商、网红、电子竞技员等,几乎全部都是数字经济领域里的,是数字化新工种。我相信未来还会有更多。

第二,就业模式多样化。首先,灵活就业增加了。其次,斜杠青年也增加了,一个人可以干好几种工作。有人问我为什么叫斜杠青年?因为发明这词的美国人不会使用逗号,换作中国人,这个词会变成“逗号青年”。最后,随时随地工作也成为可能,而且这个比重会越来越来,未来会占到百分之四五十。

第三,促进普惠就业。有一种提法叫互联网上没有残疾人,当然,也没有老年人,不会区分减能行业、退役军人、低学历者、低收入家庭等等。事实上,很多平台都已经在为弱

势群体提供就业服务方面,发挥了重要的作用。

第四,提升就业质量。有人说,灵活就业质量太差,得不到保障。但是原来的保障体系让人们得到保障了吗?如果把就业机制与新的就业模式充分结合起来,我们有了更多技术、更多的数据、更多的渠道,就可以让人们得到更充分的选择权、更好的报酬及权益保护、更有力的就业保障,人们的素质、能力能得到更充分的展示和利用。我们应该对此充满信心。

第五,创造新岗位。从2013到2019年,连续7年之间城市新增就业岗位都在1300万以上,为什么我们的GDP在下降,岗位反而增多了?用原有的理论已经解释不通了。因为数字经济,新的业态出现了,创造了新需求、新供给,一切都在日新月异的发展。

最后,促进就业机制的转变。将来需要重新定义就业。当然在此基础上要改善就业政策,同时要改进就业保障。我相信有了大数据,有了新技术,就业保障会比过去做得更好,我也希望中国的数字经济发展越来越好,我们每个人的生活越来越美好。

(摘自华夏基石e洞察)

# 全球大萧条已成定局,中国不可不做七件大事

文 / 张五常



经济学家张五常认为,本次新冠肺炎疫情不会像中世纪黑死病那样带来一个世纪的不景气,但一定会导致1929年那样的大萧条——如果以失业率10%作为大萧条的衡量标准的话,其实在很多国家和地区已经出现了。他对疫情后中国的经济政策提出了七条建议,值得细读和深思。

从表面看,今天举世出现的新冠病毒跟欧洲14世纪出现的黑死病很相似。二者皆传染力强,杀伤力强,而新冠病毒也有患者的皮肤呈现黑色。史书说,当年欧洲的黑死病减少了三分之一的人口,导致工资上升,地价下降,而整个地球的经济受到影响,不景气近一个世纪。

昔日的黑死病据说是一种鼠疫,要是今天出现可用抗生素药物医治。今天,处理病毒的主要方法还是疫苗,属预防性质。目前很多地方正在研发新冠病毒的疫苗。这方面,我不怀疑中国会在几个月后首先推出。

然而,时代毕竟是改变了。今天看,地球经济(出现像当年黑死病那样)不景气百年的事情是不会出现的。但大萧条会出现吗?会的,因为如果我们以昔日的准则,以失业率10%作为大萧条的衡量

标准,这不幸的情况今天在地球上很多地方已经出现了。很多地方的失业率远超10%,这样,问题不再是大萧条会不会出现,而是对于已经开始出现了的大萧条我们需要怎样挽救。

近代历史上,称得上是大萧条的只有1929年起自美国的那一次,历久不振,到1941年美国加入二战后才终止。我们要回顾当年发生了些什么事,好让我们知道今天需要处理些什么来拆解新冠病毒对经济的祸害。

20世纪上半叶出现过两个多才多艺的经济学天才。一个是英国剑桥大学的凯恩斯,另一个是美国耶鲁大学的费雪。我个人认为费雪是古往今来最杰出的经济学家,而凯恩斯在经济理论的基础掌握上是略显不足的。问题是,曾经赚过很多钱的费雪,遇到1929年的大萧条

而破了产——连住所也要大学提供。凯恩斯呢?他曾经近于破产,但谢世时却是大富。这项近于无聊的区别,促使后来不少经济学者为此重视凯恩斯而漠视费雪。无可置疑,凯恩斯与费雪多才多艺,经济学之外的多方面皆有建树,令人拜服。

经济学诺奖得主希克斯曾向我解释,上世纪30年代的经济大萧条的主要成因,是举世推出保护性的贸易关税。另一方面,我的深交弗里德曼虽然同意贸易关税增加了当年大萧条带来的祸害,但他支持费雪之见,认为货币政策上的严重失误是当年出现大萧条的主要原因。

综观上述,面对目前新冠病毒带来的经济困境,我提出七项政策建议。

(一)切忌通缩出现。费雪提出的“负



债通缩理论”(Debt-Deflation Theory)是重要的提醒。目前中国的通胀率是 4%到 5%之间。弗里德曼认为通胀率 2%到 5%对经济有利。我建议在目前的情况下,通胀的上限可提升到 6%。这些日子中国央行的运作, 尽管不少朋友认为是过于复杂, 有不少问题,但我认为在物价指数的调控上他们是可以的。要记着,可以由央行调校的通胀其实只是物价上升,在适当时期可以适当地调低。这不会导致对经济为祸不浅的恶性通胀。

(二)切忌外贸收缩。当多年前希克斯向我指出外贸收缩是上世纪 30 年代大萧条的主要成因时,我有点怀疑,后来跟蒙代尔研讨,再看资料,我同意当年希克斯的说法,外贸收缩对经济的祸害不在货币政策失误之下。

这里要说的重点,是(全球)外贸量的大小,主导权力今天在中国。这是因为排除科技产品与名牌珍品,只从人民的日常用品看,中国的市场约占全球的一半。要是中国提出互相零关税,没有哪个国家会不接受。我首选向英国作此建议,跟着是欧洲的先进国家,跟着是美国,再跟着是日本、韩国、印度、越南等国家。这个次序的排列是基于工业的低层工资的差距,由高而低。选英国为先是因为他们历来是近于零关税,用不着怎样洽商,跟着是欧洲的其他先进之邦如果不接受,他们的经济



会出现灾难。

(三)顺势推出人民币国际化。在推出相互零关税的同时,中国的进口商可以顺势把人民币推出国际。进口商可以要求对方用人民币或对方选择的货币议价,千万不要勉强。双方用不同货币议价,这些议价反映的汇率,不一定跟央行官方公布的汇率相同,央行不要干预。根据各种货币的不同议价提供的关于汇率均衡点的讯息资料,央行可以据此调整校对他们官方公布的汇率。结算的银行由双方议定。如果这样处理,没有任何国家可以左右人民币推向国际,中国今天还存在的外汇管制因而可以先从贸易项目解除。这里我要澄清,我对目前还存在的中国的外汇管制的细节,因为常有变动,没有跟进,只是在直觉上认为零关税可以协助外汇管制的解除。

(四)不要胡乱管制市场。生产要素市场与产品市场是同一市场,不是两个不同的。

(五)中国的税制越来越复杂,加上没有清楚权利界定的社保,要一次性清理掉。

(六)政府的投资要算清楚回报。2008 年西方出现金融风暴,中国推出几万亿搞基建,效果不俗是因为一方面那些项目是早就计划要做的,而更重要的一方面是带起了很多地区的发展。我不同意弗里德曼,认为政府不要参与市场可做的事项。我在《中国的经济制度》中解释过了:只要有清楚的权利界定,在某些局限下政府的操作可比市场有较低的交易费用,因而有更好的成果。这里的关键问题,是没有市场价格的指引,计算准确的回报很困难,何况利益团体的参与是近于无可避免的。

(七)从凯恩斯学说引申出来的争议,西方的经济学者得到一个肯定的结论:要振兴经济,政府花钱远不及减税那么有明确的效果。

(摘自凤凰网财经)

# 要 WiFi 还是要星空？ 马斯克的“星链”计划惹争议

文 / 彭丹妮

来自星星的互联网，马斯克的星链计划究竟是新的太空垃圾还是下一代的尖端科技呢？他认为潜在地帮助数十亿经济上处于劣势的人群是“更大的好事”，但谁有权做这样的价值判断？



4月27日，天文爱好者们注意到，一串因反射太阳光而发光的卫星在当晚8点37分从西北方升起，划过北京夜空；5月1日晚，这批卫星过境厦门，40颗肉眼可见的卫星一字排开……2019年开始，美国SpaceX公司通过一次火箭发射搭载60个卫星的方式将几批“星链”(Starlink)卫星送入太空。此后，天文学家们发现这些卫星像一列火车一样经过世界各地上空。

这是“硅谷钢铁侠”埃隆·马斯克的又一大手笔。这位特斯拉汽车的创办者频频撼动人们的认知，他对未来生活方式的设想涉及交通、能源、支付、脑机接口等众多领域，但航天无疑是其中最野心勃勃的布局。

马斯克于2002年成立的商业航天公司SpaceX，用6年时间成功发射火箭，用不到16年的时间，造出了世界现役运载能力最强且可以回收的火箭。未来，他计划建造巨型火箭，可以将人类送往火星——但在那之前，他想利用火箭做另一件事：覆盖全球的网络和通讯信号。

## 卫星通信：网络覆盖无死角

2018年2月22日，在美国加州范登堡空军基地，SpaceX成功发射了一枚“猎鹰9号”火箭，并将

两颗小型实验通信卫星送入轨道——这是马斯克雄心勃勃的全球互联网卫星部署计划——“星链”项目的起步。

每颗星链卫星重227千克，大小和一辆小汽车差不多，由板状的卫星本体和一面可折叠的太阳能板组成，每颗卫星上搭载了4面相控阵天线用来进行网络服务。低轨卫星通信的优势是快。一方面，星链的信号传播速度接近真空中每秒30万公里的光速，而光信号在光纤中的传播速度为每秒20万公里，与此同时，星链不用像远距离光纤通信那样，靠一段一段接起来，而是直接点对点，因此即便考虑空地往返，这种通信手段也更高效。

2019年5月，星链第一批发射的60颗卫星进入550千米的近地轨道，之后又分别于2019年11月和2020年1月进行了第二次和第三次发射……到了2020年4月22日，“猎鹰9号”火箭从佛罗里达州的肯尼迪航天中心基地发射，将第7批的60颗卫星送上了太空。至此，包含前述两颗实验卫星在内，星链计划已经发射了422颗卫星。

按照马斯克给出的最新时间表，他决定在420颗卫星完成之际，就推出卫星互联网实测——目前，他们正在北美地区和加拿大利用这些卫星进行一些私人网络测试，更大规模的公众测试将在2020年11月展开。

根据SpaceX向美国联邦通信委员会(FCC)提交的文件，“星链”计划将在2027年之前部署1.2万颗卫星。2019年10月，SpaceX提交了新一批卫星的频率申请，计划再增加3万颗卫星使得总卫星数达到4.2万颗。

马斯克允诺的是一个具有诱惑力的目标：星链计划将通过大量低轨卫星对全球达到完整覆盖，届时，无论是在人迹罕至的山川冰河，还是茫茫大海，都能接收到高通量、低延时的互联网通信网络信号。在网速方面，星链提供的是至少1Gbps/秒的宽带服务——这个速度是目前家庭宽带的30



多倍，和最高可达 23Gbps/ 秒的超高速宽带网络。到时候，消费者只需要购买 SpaceX 的终端设备，每个月花费几十美元，就可享受这一网络。

青年航天学者毛新愿目前从事低轨卫星精密定轨和卫星导航系统等领域的博士后研究。他告诉记者，现在城市居民花费很少的钱就可享受便捷且快速的网络服务，所以这类通信卫星不会冲击现有光纤网络和 4G/5G 等基础通讯网络，而是弥补传统通信方式无法覆盖到的地方，比如大洋上的货轮、天空中的客机、南北极科考站等特殊位置。

美国《麻省理工科技评论》近日发布的 2020 年十大突破性技术中，大型卫星网络占据了其中一席。这个领域的主要玩家包括 SpaceX、OneWeb、亚马逊和 Telesat 等科技企业。该期刊认为，2020 年大规模卫星网络的影响，将在今年凸显出来。与此同时，天文学家 and 关注太空交通管制的专家们对这些庞大的卫星网络负面影响的担忧和抱怨可能会越来越强烈。

### 致力于“不破产”

2015 年初，两名太空企业家在同一周先后宣布了进军卫星互联网业务：一个是埃隆·马斯克，另一位是英国维珍集团董事长理查德·布兰森，他投资的项目便是后来成为星链劲敌的 OneWeb。

《麻省理工科技评论》认为，与过去以展示国家实力和声望为动机不同，如今，实用主义正在驱动太空领域的发展。据美国商务部估计，太空市场的价值已达 3250 亿美元，20 年后可能会超过 1.5 万亿美元。以“星链”项目为标志的通讯基础设施、太空旅游、太空采矿等许多其他服务都有潜在的巨大利润。

卫星产业赛道上，一个重要的应用场景是通信。传统卫星信号最大的问题是延迟，这是因为大

部分通信卫星都在距离地球赤道 35786 公里的“地球静止轨道”上，这段距离足以造成超过半秒的延迟。

“高轨道卫星离地球太远，因而到达地面时信号很弱，高带宽数据如上因特网或者看视频时，需要一个至少 3 米大的地面天线来接收信号。”哈佛大学天体物理学家乔纳森·麦克道尔说。

毛新愿则解释说，高轨卫星、尤其是地球静止轨道通讯卫星，还存在诸多壁垒。一方面，这些卫星重达几吨，技术含量高而且非常昂贵，因此存在很高的技术门槛，另一方面，这些轨道是人类航天最宝贵的轨道，对于部署卫星数量会进行严格限制，分布过密的卫星也会干扰信号。

在这种情况下，卫星数量多、信号强度高的低轨卫星互联网就成了近年航天领域的热门。毛新愿说，卫星互联网具有很高的商业价值，除了用于通信，还可以参与导航定位，通过辅助北斗系统这类高轨卫星来提高定位精度，同时，还可以在载人航天、各类勘探、气象研究、遥感等科学类项目中发挥作用。但因为一个近地轨道卫星只能负责地球一小部分的通信，所以要实现全球覆盖，需要很多卫星。

早在 1990 年代，就有企业开始涉足太空互联网项目。美国曾经的通信巨头摩托罗拉公司于 1987 年提出了“铱星计划”，曾发射了 66 颗卫星。

毛新愿说，1990 年代，火箭发射一次大约是 3000 万美元，但发射卫星数量只有几颗，完全不同于现在一次搭载 60 颗卫星的做法。在这种高昂的成本下，为了维持运营，铱星收费远远高于预期，用户数量随之急剧下降，最后项目破产。同一时期，由比尔·盖茨支持的 Teledesic 项目也在成本飙升和投资者资金枯竭后，于 2002 年申请破产保护，当时 Teledesic 只发射了一颗卫星。

而现在，卫星互联网项目的成本正在随着量产、可回收火箭等技术改进不断下降。毛新愿算了一笔账。按 SpaceX 此前说的每颗卫星 100 万美元的制造成本，随着量产，一颗卫星成本 50 万~100 万美元；最昂贵的成本来自发射，但由于 SpaceX 使用自己制造的火箭，且可复用，因此一次发射 60 颗卫星的总费用约 3000 万美元，再加上发射场地、配套设施等等，他认为他们目前发射一颗卫星的平均成本在 150 万~200 万美元之间。

但直到现在，这依然是一个残酷的商业领域。今年 3 月末，因和软银之间 20 亿美元资金的谈判



星空上出现的“星链”卫星

破裂,OneWeb 申请破产,当时,该项目的在轨卫星已有 74 颗。

“猜猜有多少低轨卫星互联网没有破产?零。”今年 3 月,在一次会议上,马斯克开玩笑说,鉴于那些破产项目的前车之鉴,SpaceX 眼下正致力于“不破产”。

SpaceX 总裁兼首席运营官格温·肖特韦尔曾于 2018 年的一次访谈中透露,星链项目的总成本约为 100 亿美元。根据著名投资公司摩根·斯坦利估算,再多增加 3 万颗卫星可能将会花费 SpaceX600 亿美元。

这笔资金如何筹措是个难题。据美国《华尔街日报》今年 3 月报道,FCC 拨出 160 亿美元的基金,用于在未来 10 年内改善农村地区的互联网服务。SpaceX 希望申请到这笔资金,然而,竞标者们认为把资金给 SpaceX 是一场赌博,一位前 FCC 官员则表示:我们不允许人们用公共资金投机。

### 星链“碍眼”

2019 年 5 月,当星链计划的第一批 60 颗卫星发射时,就引发了一场商业伦理的讨论:一家公司单方面地改变了天空的模样,以及可能带来光污染、太空垃圾等实际影响。

根据联合国卫星登记网站的最新数据显示,目前仍在轨的人造卫星有 2000 颗左右,即使星链按照此前 1.2 万颗卫星的计划,也会将这一数字增加 6 倍。而在同类项目中,“星链”并非唯一参与者。如此繁多的卫星正在争夺天然星空,在天文学界引发了不少批评。

一个常被引用的例子是,在智利落成的一个价值 4.66 亿美元、8 米宽口径且配有 32 亿像素照相机的大型综合巡天望远镜,本来旨在在本世纪 20 年代快速扫描天空。但随着星链卫星群的组建,许

多用这台望远镜拍摄的图像都被其“污染”,长时间曝光拍摄的照片中更是可能包含数十条卫星移动轨迹条纹。该大型巡天望远镜对未来 4.2 万颗星链卫星对观测的影响进行了模拟,发现 30% 的图像中将至少包含一条卫星轨迹。

SpaceX 对此也给出了一些解决方案。今年 1 月 6 日,SpaceX 发射了一颗“暗星”,通过将卫星表面涂黑来试验对亮度的降低效果,但该措施仍不满足专业天文台的要求。SpaceX 的工程师还提出可以给每个卫星配备一个遮阳伞的想法,以防止反射太阳光,不过目前还未验证。在 4 月向 FCC 提交的文件中,SpaceX 透露正在研究新的降低卫星亮度的方法,并将在未来几个月中进行测试,此外,该公司将提供卫星跟踪数据,以便天文学家可以更好地协调观测活动。

太空垃圾是另一个担忧。SpaceX 表示,每颗星链卫星都将能够追踪在轨碎片并自动规避碰撞,并在到达寿命后自动脱离轨道,推向大气中燃烧殆尽。不过,中科院国家天文台研究员苟利军等人近日撰文指出,如果这些卫星在轨道上受到损坏或者未能成功分散开,它们仍旧会构成严重问题。在 2019 年 5 月发射的第一批星链中,就有 3 颗卫星失去了联系,无法进行主动控制,从而形成了太空垃圾。

国际天文学联合会(IAU)2019 年 6 月发布声明,表达了对这类项目可能会破坏自然天空以及干扰射电天文学频率的担忧,在声明中,该协会将这一太空前沿领域描述为“新的、且基本上不受管制的。”

多位受访专家认为,由于没有人想过卫星发射的数量会增长得如此快,因此监管尚未跟上这个新生的领域。罗纳德·德雷梅尔直言,就对天空可见的影响来看,这类项目的监管完全缺位。他认为,SpaceX 之所以步调迈得如此快,部分原因就在于利用当前的监管真空,在规则出现之前,最大程度地抓住机会。

另一个问题是,通信卫星项目需要如此庞大吗?OneWeb 创始人格雷格·韦勒认为,发射比实际所需卫星更多的唯一原因是为了炫耀。“卫星的数量成就一家公司。从公众和筹资的角度来看,多即是好。”

但不可否认的是,低轨卫星互联网已经不再是铱星时代的鸡肋,很快将成为一种成熟且并不昂贵的技术产品进入我们的生活。

(摘自《中国新闻周刊》)





# 吴军：格局越大的人，越追求重复性成功

文 / 新月 口述 / 吴军

从谷歌工程师到知名投资人，他说，“只有把全部精力聚焦在自己擅长的领域中，才能让每一次进步都成为下一次进步的基点，而不是每一次都要重新开始。”



吴军是谁？

他是全球顶级的语音识别专家，负责设计了当前谷歌的中、日、韩文搜索算法，被称作是国内互联网企业“最想从谷歌挖走的3个工程师之一”；他是豆瓣评分9.0的百万级畅销书《浪潮之巅》的作者，至今已出版10多本著作，总销量超过300万套；如今，吴军已经转型成为硅谷风险投资人，做起了互联网投资。

在吴军身上，你能感受到坚持学习、独立思考的毅力：他视学习为一等一的大事，把目前人生1/3的时间都用在了学业上；也能看到拿得起放得下的勇气：为了精进自己，他不惜放弃经商致富的机会，也不惜放弃在28岁被提升清华大学副教授的名额，转而出国深造。

除了专业领域做出了突出成就，吴军兴趣广泛，极其热爱旅行、摄影，时常做些园艺活儿，在红酒和歌剧鉴赏方面也颇有见地……

对于工作和生活，他一直保有自己的一套平

衡法则。

在此次专访中，吴军跟我们分享了自己的许多成长经历，以及走过那些人生高光时刻的感受与经验，希望本文对你有所启发和帮助。

（以下是吴军的自述）

## 明确方向，才能走得更快

1989年，我从清华本科毕业后，保留了两年研究生学籍，被分配到电子工业部直属的一家国企做软件汉化，这是一份没有多少技术含量的工作，说得不好听就是盗版软件。

所以，半年后我就调到销售部门做进出口业务去了。

这是我唯一的一段销售经历，两年工作期满时，我的收入已经比较可观了（按那时的收入水平来看）。如果继续做下去，我或许可以是一个颇为成功的商人。

但是，这和我希望做出一些发明创造的想法相去甚远。所以，我谢绝了同事们的挽留，重新回到清华读书，并选择从计算机系跨到了电子工程系。

事后证明，转专业是一个非常对的决定，因为这让我真正找到了自己的兴趣所在，也幸运地确定了将来在技术研究上的立足点——自然语言处理和机器学习的课题。

硕士毕业后，我留校任教了3年。那段时间，我白天做语音识别的研究，晚上读论文、写论文，后来发表了很多高质量的论文，还拿到了“863计划”（国家高技术研究发展计划）中关于语音识别的课题里最大的项目，获得了不少经费。

按照清华对年轻人提拔副教授的要求，一年后我就可以升任副教授了，那时我才28岁。28岁能当清华大学副教授，其实是一个非常难得的机会。

但是后来在一次国际学术会议上，我发现，自己跟剑桥大学这些世界一流的学者还是有不小差

距。所以,我坚定了出国深造的信念。

1996年,我被全球顶级的研究型大学约翰·霍普金斯大学录取,成为一名计算机科学专业的博士。那时,我的目标非常明确,就是要成为语音识别领域的世界级专家。所幸的是,我遇到了许多行业内顶尖的学者,跟他们一起做研究的过程中进步非常快。

期间,我不仅获得了欧洲语音大会的最佳论文奖,还成功申请了十余项美国和国际专利。

但有时候,凡事太顺利往往会让人忽略一些潜在的危机。

### 学习,是一辈子的事情

临近毕业前,我因为口试失利而没有通过答辩,所以不得不在学校多做了半年的研究。

半年时间,我一天到晚都在推导公式,终于成功发明了一种比当时的经典算法快千倍的算法,解决了当时困扰整个自然语言处理和机器学习领域的一大难题。

后来,我才知道,美国很多导师都不想让有研究成果的学生过早地离开学校,而我也因此在2001年离开学校时,赶上了美国互联网泡沫的破灭,各大公司的研究所不仅不再招人,甚至还在裁员。

在等美国老牌电话电报公司AT&T和IBM(国际商业机器公司)的offer时,我在无意间发现谷歌还在招人,于是我就去应聘了,结果面试非常顺利。

一个星期之后,AT&T和IBM的offer也下来了,但我最后还是选择了谷歌。

当时,谷歌还是一个很小的公司,我的老师

和同学们都对我做这个决定非常惊讶,但我一方面觉得答应人家的事不好反悔,一方面也对这家小公司非常好奇,同时也觉得年轻时还是可以赌一次,便义无反顾地来了谷歌。

在谷歌第一年,我和其他3位同事共同开创了网络搜索反作弊研究,并在后来主导设计了谷歌中、日、韩文的搜索算法,以及许多与中文相关的产品和自然语言处理的项目,后来在世界范围内被广泛应用。

虽然博士期间延长了半年才毕业,但现在来看,这并非一件坏事,而且可以说,正是这次的坏运气,让我之后在工作中一直有好运气。

毕竟多读书有益无害,学习是一辈子的事情。我个人算是接受教育时间比较长的,从1984年进入清华读书,到2002年博士毕业,前后经历了18年,学业几乎占据了我目前人生1/3的时间。

也正是这漫长的18年,不仅让我达成了最初的目标,也让我养成了持续学习、善于利用碎片化时间来学习的习惯。

比如从前,高考复习政治,背GRE单词,我都是骑车时做的,现在在咖啡馆等人的时候,我通常也能敲上千字的文章。

### 人生所有事情都分优先级

当年我从腾讯离职的时候,许多人根据自己的猜测想出了各种原因,但我的想法其实很简单,只是觉得自己无法同时做那么多事而已。

我们所做的一切,都是为了生活得更加幸福,其他都只不过是达成这个目的的手段而已。没有与家人的朝夕相处,还谈什么幸福生活呢?

人都是向死而生,能做的事情其实是很有限的,所以做事的顺序很重要。

我认为,一定要把只有自己能做,他人不一定能做的事排在第一位,包括跟家人团聚,也包括将一些经历、知识用通俗的文字写出来。

很多人评价我做事情效率很高,所以来问我做事情有什么诀窍。其实,我做事情并没有什么诀窍,相反,还有可能跟许多人的做法背道而驰,因为我喜欢少做事,甚至不做事。

人们经常会陷入一种思维定式,觉得临时插进来的事情不得不做,并且找各种理由安慰自己,最后不仅忙碌不堪,还忘了一开始要做的事,落得一件事情都做不好的结局。







这是我从《庄子》中悟出来的两点，一是要跳出思维定式，换一个角度来判断一件事情的重要性；其次，要敢于舍弃，时间才是最宝贵的，要想换取更多的时间，就必须牺牲很多经济利益。

这样就比较容易理解，为什么有些人财富超过一定程度之后，为了获得时间而辞去高薪工作的决定了。

### 格局大的人追求重复性的成功

从2014年开始，我一直在做风险投资，这是在我要做的事情列表上优先级很高的事情。我希望能为有梦想的人提供一些助力，并帮助他们其中的几位成为世界级的企业家。

股神巴菲特有句话对我影响非常大。他说，人不要富有两次。

什么意思呢？一旦富有就要一直富有，这才叫富有，如果过一段时间变成赤贫了，然后又富有起来，这种人生是很失败的。

很多时候成功也是这样，我常常跟创业者讲，格局小的人只满足于自己某件事做得快、做得漂亮；而格局大的人，追求的是可叠加式的进步和重复性的成功。

也就是说，在一定基础上，要保证以后每一次都比以前更好，不要说有时成了，过两年又失败了，之后又成功了，如此反复，实在不太符合我的风格。

我认为，未来个人最大的竞争力，也在于是否能够可叠加式地进步。对大多数人来说，获得偶然的成功并不难，难的是逐渐让成功从偶然变成必然。

如何才能可叠加式地进步呢？关键就在于做减法，懂得放弃。

我弟弟吴子宁博士是一个很好的例子。他从斯坦福大学毕业后，进入硅谷最大的半导体公司之一——美满电子(Marvell)，从一个普通的研究人员做起，13年后成为公司的首席技术官。这不仅在硅谷的中国员工中很少见，在他的师兄师弟中也是少有的。

他放弃了很多机会，但他能花7、8年时间专注在一个产品上，将它做到世界市场占有率第一，而且每年能够产生超过10亿美元的营业额。

在这个过程中，他还获得了280项美国和国际专利，最终确立了他在这个行业技术和管理专家的地位。

世界上10个第二，都不如1个第一。被人记住的，永远只有冠军。

因此，只有把全部精力聚焦在自己擅长的领域中，才能让每一次进步都成为下一次进步的基点，而不是每一次都要重新开始。

### 后记

从谷歌到腾讯，再从智能搜索科学家到硅谷投资人、畅销书作家，吴军身上有着颇多光环。

而这一切，要归功于他在学业上不断的精进，以及在专业领域坚持不懈的努力。

他不急不躁，在研究生阶段才确定了自己专业领域的立足点，通过出国深造最终成为智能搜索领域的专家；他分得清孰轻孰重，凡事都有优先级的排序，从而把每件事都做到了最理想的状态。

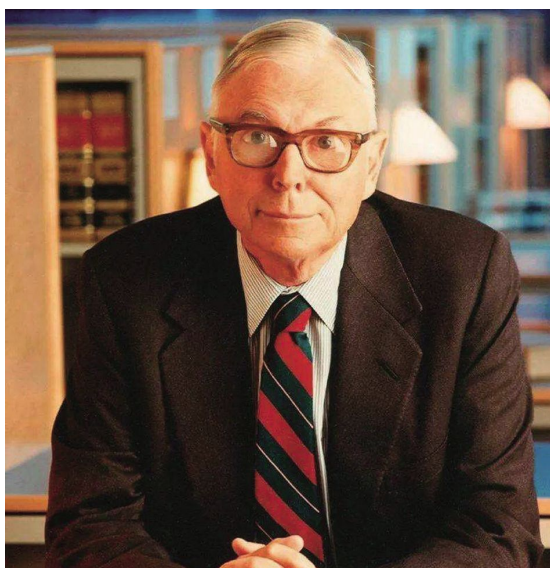
正如吴军所言，有时我们确实需要跳出自己的思维怪圈，认真思考自己当下最应该做好的事情是什么，自己最喜欢什么，以及最能体现个人价值的事情是什么。

只有更聚焦，才能更精进，只有持续学习，才会获得重复性成功的可能。

(摘自创业寻宝园)

## 查理·芒格:52句经典语录“毒”到扎心

2020年巴菲特股东会,芒格未参加,可能是最大的遗憾。想念芒格先生的同时,去读一下芒格先生最近三年在 Daily Journal 年会的文字记录,句句经典,让人刻心又扎心。



- 1.我们不签让自己偷懒的合同,免得自己走向堕落。
- 2.把事儿想明白,其实特别难。
- 3.刻意追求理性真的有用,值得你付出一生的努力。
- 4.很多事儿不能装,装着装着就弄假成真了。虚伪到一定境界反而高尚了,装得久了,人确实会变。嘴上总说什么,人就变了。
- 5.你的思想会欺骗你,最好采取一些预防措施,对自己的观点要提高警惕。
- 6.我们现在的问题在于,周围发生的一切把人们的脑子灌进了水,但长着脑子的人们却一无所知。
- 7.能找到好打猎的地方是本事。无论是谁,到了好打猎的地方,都能打到更多东西。
- 8.千万别陷入受害的情绪走不出来,总觉得都是别人的错,这种思维方式非常害人。你一直这么想,最后别人都不愿意和你沾边了。不应该这么想。
- 9.我遇到了问题会分门别类,很多问题被我扔到了“太难”的一堆。别人给我出的问题,如果

符合我“太难”的标准,我就把它扔到“太难”的一堆里,想都不再想了。

10.无论是谁,更强大的竞争对手杀出来了,日子都不可能好过。所以我觉得日本的停滞不是日本自己的错,是时也势也。

11.我专门琢磨怎么否定自己。大多数人都是努力维护自己的想法,无论自己的想法多么愚不可及。

12.成为一个理性、客观的人,这应该是人生最重要的追求。

13.不能靠脸吃饭,脑子再不理性的点儿,怎么办啊?

14.想问题的时候,既要考虑在我之上的人看到的是什么,也要考虑在我之下的人看到的是什么。

15.超出了自己的能力圈,你就得说“这东西太难,我一辈子都搞不懂”。我这方面做得很好,我遇到了我搞不定的,我就认怂。

16.99%的人始终是处于底层的99%,这就是现实。

17.我只能给你们一条建议:降低预期,努力把它实现,知足常乐。我认为这是个很好的建议,乍听起来,不是那么回事儿,其实是很简单的道理。

18.长期来看,能够延迟满足的人会活得更好。

延迟满足这东西是天生的,这已经在心理学研究中得到了证明。如果你很冲动,不立刻得到满足就不行,我只能祝你好运,估计你这辈子过不好了,我没办法把你扳过来。

19.如果你有些延迟满足的天分,而且能培养这个天分,你已经走在了通往成功和幸福的路上了。总是要立刻得到满足,只能走上死路,还可能染上梅毒。

20.所谓常识,是平常人没有的常识。

我们在说某个人有常识的时候,其实是说他



具备平常人没有的常识。人们都以为具备常识很简单,其实很难。

21.玩好投资这个游戏,关键在于少数几次机会,你确实能看出来,这个机会比其他一般的机会都好,而且你很清楚,自己比别人知道的更多。

22.一个投资者,追求超一流的业绩,却大量分散投资,简直是缘木求鱼,行不通,是不可能的任务。一次又一次重复不可能的任务,有意思吗?我觉得会很痛苦。谁愿意承受这样的折磨?这是一条走不通的路。

23.钓鱼的第一条规则是,在有鱼的地方钓鱼。钓鱼的第二条规则是,记住第一条规则。

24.机会只有少数几个,当一个机会来临时,我们扑过去把它抓住。

25.找到比自己优秀的伴侣,这是多少钱都买不来的。

26.重大的决定,平均算下来,每年没几个。

这个游戏的玩法是:始终留在这个游戏里,盯住了,在稀有的机会出现时,别让它溜走,要知道,每个普通人能分到的机会并不多。

27.我们能成功,不是因为我们善于解决难题,而是因为我们善于远离难题。我们只是找简单的事做。

28.霍华德·阿曼森讲过这样一句话:“千万别低估高估自己的人。”

高估自己的自大狂偶尔竟然能成大事,这是现代生活中让人很不爽的一部分。我已经学会适应了,不适应又能怎样,见怪不怪了。自大狂偶尔能成为大赢家,但我不愿一群自大狂在我眼前晃来晃去,我选择谨慎的人。

29.在找到了一个最好的以后,只要是比不上这个最好的,都不用看了。懂了这个道理,生活简

单多了。

30.明智的人能耐心等待,让时间流逝,体会其中的妙处。大多数人总是瞎忙活。

31.生活中需要坚忍的地方太多了。

32.我活了这么一大把年纪,活得很好,有个秘诀,我告诉你们:别把人性想得太好了。

人性本来就有许多缺陷和毛病。你要是看什么都不满,一肚子牢骚、一肚子怨气,只会适得其反,坑了自己,又不能改变世界。把自己毁了,世界该怎样还怎样,多不值?太不值了。我从来不干这样的傻事。

33.把问题彻底想明白,问题就解决了一半。

34.我们有个秘诀:不求知道很多。我桌子上擦着一堆东西,我给它起了个名字叫“太难”的一堆。

我总是把东西扔到“太难”这一堆里。偶尔来到我手边的是很简单的东西,我很轻松地就做了,这是我的处世之道。

35.我们总是遵守常识——平常人没有的常识,把很多东西扔到“太难”的一堆里,这是平常人没有的常识之一。

36.下一代太难改变,普遍的结局都是平庸。有些人能成功,这是少数。

人的功绩就这么分的,成功的总是少数。追求成功的人很多,得到成功的人很少。纪律、德行、诤友、机会,说出来都是些简单的东西。

37.你真想从查理·芒格身上学到点什么,记住我这句话,“老理儿,靠谱。”所有那些传统美德,让人一生受用。

38.我给自己设定的目标是追求平常人没有的常识。我的目标定得很低。我对自己的表现非常满意。重新来一次,很难比现在做得更好。

39.对于专业人士搞出来的投资产品,我普遍持怀疑态度。别人不遗余力地推销叫卖的东西,我一般都远离。

40.每个理性的投资者都会担心银行,因为在银行这项生意里,管理层天然地要面对做傻事的诱惑。

银行的管理层如果想虚增利润,有的是办法。把未来的利润挪到现在,简直轻而易举,虽然这会损害公司长远的发展。

沃伦说得好:“银行业的问题在于,银行很多,银行家很少。”所以说,真要投资银行的话,只能在胜券在握的情况下买入。因为随着时间推



移,银行的生意将被严重的愚蠢侵蚀。

41.一个难题,是我解决不了的,我会拉一条警戒线,让问题根本别想钻进来。

42.谁都必然有错过机会的时候,这是注定的。我始终认为,改变不了的事,就别太纠结。牢骚满腹、怨天怨地是人生大忌。

道理很简单,许多人却因此白白地毁了自己。嫉妒也是大忌,而且嫉妒这宗罪还毫无乐趣。谁在嫉妒之中获得了享受?嫉妒对你有什么好处?总有别人比你强。嫉妒别人太傻了。

我的处世之道是:看透最傻的事,敬而远之。如此生活,我不能让自己成为一个受欢迎的人,但是我能对许多麻烦做到防患未然。

43.知道自己的能力圈的边界,非常非常重要。你得始终对比自己能做到什么、别人能做到什么,你需要始终坚定地保持理性,特别是别自己骗自己。

从我一生的阅历来看,理性地认识自己的能力这项特质主要是由基因决定的。我觉得像沃伦和我这样的人是天生的。后天的教育很重要,但是,我认为,我们生下来就具备了投资成功所需的性格。我没办法让你回到娘胎中重生。

44.对待大危险,我的态度是,离得越远越好。别人却是只要不掉进去,贴得越近越好。我觉得太悬了,我不想那么干。

45.(长寿、幸福的秘诀是什么?)不嫉妒、不抱怨、不过度消费。面对什么困难,都保持乐观的心态。交靠谱的人。做本分的事。都是些简单的道理,也都是些老掉牙的道理。做到了,一生受益。

46.王传福很清楚什么是自己能做到的,什么是自己做不到。埃隆·马斯克以为自己无所不

能。让我下注,我更愿意选择有些自知之明的人。

47.我读《Barron's》杂志,读了整整50年,我在《Barron's》中只找到了一个投资机会。通过这个机会,我在几乎没有任何风险的情况下,赚了8000万美元。我把这8000万美元交给了李录管理,李录把它变成了4.5亿美元。可以这么说,我读《Barron's》,读了50年,从中找到了一个投资机会,赚了4.5亿美元。

我读了60年《Fortune》杂志,也没从中找到一只股票的线索。我不是说了要延迟满足,这就是延迟满足。

48.一定要知道什么是自己能做到的,什么是自己做不到。当概率不站在我这一边的时候,我从来不赌。无论是赌马、赌博,我都没输过钱。

49.概率不站在我一边,我根本不玩。哪怕只是休闲娱乐,如果概率对我不利,我都不愿参与。

有时候,我也和比自己水平高的对手打桥牌,但我只是为了向高手学习。不是为了学点东西,我才不和高手打呢。我就是不喜欢和概率不对。

50.如果我是你们,我当然要跟踪比我更优秀的投资者,从他们那儿寻找投资线索。用这个方法有个问题,如果你跟踪的是伯克希尔·哈撒韦这样的投资者,伯克希尔已经在这条路上走了很远了,我们受规模的限制,你和我们学,你也一样受规模的限制了。

你们最好去跟踪那些在小池子里玩的优秀投资者,寻找你们占据更大优势的价格。虽说从小资金中找出优秀的投资者很困难,但是这个方法肯定有用。

我是你们的话,我肯定这么做。我一定要摸清聪明的投资者在做什么,每一个聪明的投资者我都要密切跟踪,这还用说?

51.我们这批做价值投资的人,哪一个不是熬出来的,坚持下去,甚至用不着脑子多聪明。

我们这一代人里,坚持下来的,都很成功。你们这一代人做投资,比我们当年更难了。难就难吧,不难还没意思呢。即使更难了,也别灰心。

52.我一直都是这么讲的,专业化往往是最该走的一条路。我个人比较喜欢广泛涉猎,但是专精一门的人往往能取得更大的成绩。专精一门的人比人懂的都多。

(摘自《VC/PE/MA 金融圈》)





# 刘劲:新冠冲击不亚于 1929 年经济危机

文 / 刘德炳

新冠肺炎疫情对全球经济的冲击波几乎不亚于 1929 年大萧条时期的经济危机,需更大力度救市,稳企业保就业。“当此危急时刻,我们需要先找准危机在历史长河中的方位,精准定位世界经济变动的轨迹”,只有如此,才能进而有的放矢,找到重振经济的密码。



100 年以来,当历史的钟声再一次敲响 21 世纪 20 年代的年轮,人们再一次遭遇极其罕见的经济困局。自 2020 年以来,随着新冠肺炎疫情的暴发,全球经济遭遇重创,世界主要经济大国的数据几乎都出现了大幅下跌。

“当此危急时刻我们需要先找准危机在历史长河中的方位,精准定位世界经济变动的轨迹”,5 月 17 日,在长江双创举办的一季度投资者情绪调查报告网络发布会上,长江商学院副院长、长江双创发起人刘劲教授表示,只有如此,才能进而有的放矢,找到重振经济的密码。

## 经济冲击与大萧条时期相当

刘劲表示,尽管新冠肺炎疫情造成的并不是经济结构性的危机,但从其对经济的冲击波来看,世界主要经济体经济数据剧烈下滑并持续蔓延,已经事实上形成了一个全球性的经济危机。

自 20 世纪 20 年代以来,100 年间,全球经历了几次大的经济危机,其中备受瞩目的有 1929 年经济大萧条、二战时期、1974 年石油危机、2008 年国际金融危机。与这些大的经济危机相比,本次新冠肺炎疫情对经济的冲击究竟居于什么位置?

从美国来看,在这 5 次经济危机期间,美国平均经济增速出现了 4 次下降、一次上涨,其中降幅较大的分别是经济大萧条时期(1929 年-1933 年)下降近 5%、国际金融危机时期(2008 年-2009 年)下降近 2%,以及今年一季度 GDP 同比下降 4.95%。

5 月 17 日发布的一季度投资者情绪调查报告还显示,作为欧洲代表的法国,大萧条时期(1929 年-1933 年)其经济下降不到 1%,国际金融危机时期(2008 年-2009 年)下降近 2%,今年一季度 GDP 同比下降超过 5%。

“从美法等国来看,大萧条时期(1929 年-1933 年)全球经济下滑最严重的主要经济大国就是美国,而在本次新冠肺炎疫情中,美国 GDP 降幅与大萧条时期几乎相当,因此可以说,新冠肺炎疫情对全球经济的冲击波几乎不亚于 1929 年大萧条时期。”刘劲表示。

事实上,今年一二月份美国经济受到疫情的波及很小,疫情的冲击更多的是 3 月份,而在今年四五月份,随着疫情的全面暴发,美国经济降幅更大。美联储主席鲍威尔在 5 月 17 日的一次采访中表示,美国二季度经济萎缩幅度可能高达 30%,二季度失业率可能达到 25%,与上世纪 30 年代的情况非常相似。

从我国国内来看,数据显示,今年一季度我国 GDP 同比下降 6.8%,本次疫情对经济的冲击远超 2008 年国际金融危机。而在非典肆虐的 2003 年,我国国内生产总值为 116694 亿元,比上年增长 9.1%,其中,2003 年一季度同比增长

9.9%，二季度为 6.7%，三季度为 9.6%，四季度为 9.9%。

“从单季度来看，本次新冠肺炎疫情对我国经济的影响远超于国际金融危机和非典。”刘劲对此表示，去年一季度我国 GDP 同比增长为 6.4%，今年同比下降 6.8%，这意味着我国 GDP 实际有 13.2 个百分点的变动，并且这一变动主要发生在二三月份。

“无论是从国际还是从国内来看，本次疫情对经济冲击的烈度可谓是几十年甚至是百年一遇，更值得关注的是，其更深层次的危机还隐藏在其中。”刘劲说。

### 全球产业链遭重创、 部分产业长期受抑制

从近百年的重大经济危机来看，不论这些经济危机有多么深重，但常常是有输家也有大赢家。

如二战时中国经济出现较大下滑，但美国经济却出现了上涨的势头；在 1974 年石油危机中，美国经济出现下降，而同期法国经济则保持上涨；在 2008 年国际金融危机中，美国作为经济下跌的漩涡领跌全球，而同期中国则很快恢复了大幅增长的势头。

“在以往由经济政治激烈博弈所引发的经济危机中，大都形成了经济分化和利益分化的格局，但这次的全球经济危机系由公共卫生事

件引发，其负面影响是普遍性的，是全球性的，是跨越国界的。”刘劲表示，本次经济危机的影响程度根本上取决于疫情控制的进展，但更大的问题就在于，无论是就当前全球的表现还是结合历史来看，新冠肺炎疫情仍在继续蔓延。

长江创投 5 月 17 日发布的一季度投资者情绪问卷调查报告显示，对比来看，中国、新加坡、韩国等地疫情防控措施相对较好，而美国、英国等一些欧美国家控制相对较差。对此，刘劲认为，究其根源，还是缺乏经验所致。“经验缺失或放松戒备的国家和城市仍有暴发疫情的风险，事实上，这样的地方还有不少，甚至国外还有个别疫情较重的国家表示为了重启经济而准备放松疫情管控，这势必将加剧其本国以及世界经济的动荡。”

对于全球及中国经济而言，风险不仅仅在于此。

从国外来看，这次疫情暴发是全球性的；从国内来看，新冠也是全国性的。刘劲对此表示，这与非典期间的状况大不一样。当时，中国主要是北京、广州等几个城市集中暴发，国外主要是新加坡等地案例相对较多，美国、英国只有零星的少数病例。这意味着，当年全球、全国经济的产业供应链是健康的，比如广州某产业受限，但是全国其他地方是可以生产供应的，全球的产业链也很少受到冲击，但这次新冠肺炎疫情截然不同，从全国到全球，很多经济活动受到冲击，全球的产业链受到严重破坏。

国家统计局 5 月 18 日公布的数据显示，1-4 月份，全国社会消费品零售总额 106758 亿元，同比名义下降 16.2%。从 A 股上市公司分行业一季度营收来看，旅游、酒店、餐饮等休闲服务业、建筑材料、汽车、家用电器等下跌最大，几乎是清一色的消费板块。

对于后市，一季度投资者情绪问卷调查报告显示，选择美容美发等服务的受访者只有 5.3%，选择使用家政服务的只有 7.7%，选择酒店住宿的只有 13.4%，人们的消费行为仍将受到较





大抑制。

“新冠肺炎疫情对世界和中国产业链的冲击不仅是非常巨大的,而且是持续性的,非常之时必待非常之举。”刘劲认为。

### 加大救助力度刻不容缓

目前来看,欧美多国已快速祭出援助计划,中国也已推出刺激政策。

据 IMF 日前统计,G20 国家此次出台的财政救助资金是 20 国 GDP 总规模的 2.3%,而在国际金融危机时期只有 0.5%,其救助力度呈倍数增长。

具体到个别国家,如果不包含对企业的贷款担保,美国、日本、德国的救助资金占 GDP 比例达到 10%,如果包含对贷款的担保,德国高达 36%,美国和日本分别为 13.5%和 19%。意大利和法国不包含贷款担保的救助资金占比相对较低,分别为 5%和 2.7%,不过,一旦算上较可观的贷款担保,意大利的救助资金规模达到 GDP 的 35%,法国为 15.6%。

相比之下,中国财政救助资金只有 GDP 的 2%,明显低于欧美多个国家。对此,刘劲表示,中国此次的谨慎,一方面可能与 2008 年经济危机时救助力度过大,导致之后多年去杠杆的痛苦经

历有关,另一方面也可能与我国较高的居民储蓄率有关。

当前,就全球而言,我国的疫情控制无疑是较为成功的,这也为我国经济尽早恢复打下了一定的基础。

国家统计局 5 月 18 日公布,4 月规模以上工业增加值同比增长 3.9%,从上月下降 1.1% 转为增长。1-4 月份,实物商品网上零售额同比增长 8.6%,比上月加快 2.7 个百分点;实物商品网上零售额占比 24.1%,比去年同期提高 5.5 个百分点。

国家统计局新闻发言人刘爱华对此表示,4 月份国民经济运行延续了 3 月份恢复改善的势头,但整体还处在下降的区间,还没有回到往年正常水平。

数据显示,我国主要指标仍处在下降区间。1-4 月份,规模以上工业增加值下降 4.9%,服务业生产指数下降 9.9%,固定资产投资下降 10.3%,社会消费品零售总额下降 16.2%,进出口下降 4.9%。

“之前预测中国经济将呈现 V 字型反转的说法显然过于乐观,从长期来看,中国经济很可能将上演类似于 U 字型的轨迹,在经济触底之后,仍将在低位持续徘徊”,刘劲认为,从产业链的角度来看,本次受疫情影响较大的是中小企业和消费产业,这些企业和业态非常脆弱,抗风险能力较差,而且涉及的就业人群较庞大,一旦产业基础被疫情摧毁或拖垮了,短期内几乎是不可逆的,后续影响将会更大。因此,对比国外来看,建议尽快加大救助政策力度,以稳企业保就业保民生。

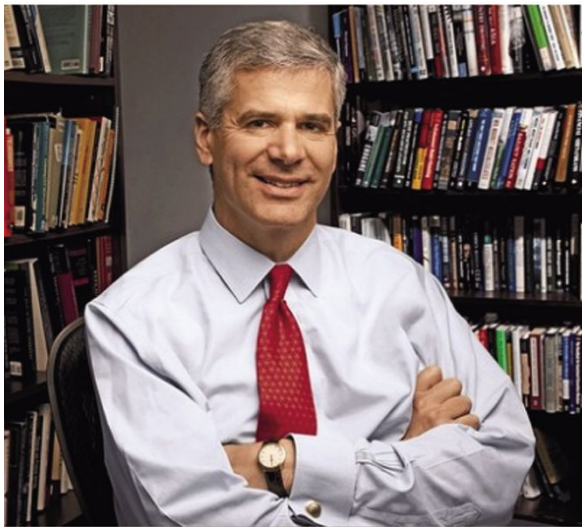
刘劲进一步表示,当前应采取更积极的财政政策,宽松的货币政策还有进一步打开的空间,比如在退税方面,不仅今年对部分企业免税,甚至可以考虑对企业往年的税收进行返还。“现在遇到的经济问题是过去 40 年来最严峻的,这时候就需要力挽狂澜。”

(摘自《中国新闻周刊》)

# 迈克尔·莫布森：伟大投资者的十个特征

文 / 王维峰

瑞信董事总经理、全球金融首席投资策略师迈克尔·莫布森，在华尔街激荡已满三十年之际，特地撰写了一篇特别版报告，将其过去三十年来总结的伟大投资者的十个特征与投资者共享。



因为迈克尔·莫布森本人是股票分析师出身，且在哥伦比亚商学院教授了24年《证券分析》，所以其更偏向于从股票投资者的角度，来描述伟大投资者的特征。

## 一、对数字敏感

要成为成功的投资者必须要对数字敏感。虽然投资决策中很少涉及复杂的计算，但成功的投资者具有对数字和概率的“感觉”。

对数字敏感的重要体现之一，是理解财务报表。会计是一种商业语言，伟大的投资者对报表驾轻就熟，因为报表向他们展示了一家公司在过去和未来的表现。

熟稔财报的目标有两个，第一个是将财报的枯燥数字转换成体现公司价值精要的自由现金流(free cash flow)。计算自由现金流需要用公司的现金收益减去公司投资对现金的消耗，公司投资包括了流动资金投入、现金收购和资本开支等。自由现金流是扣除对未来发展投入的现金后，“剩余”的可向股东分配的现金量。

虽然收益是衡量公司经营表现最常用的指

标，但伟大的投资者非常清楚收益增长跟价值增长是两回事。如果公司对未来的投资不足，或投资未能产生“合适”的收益，公司可以在增加收益的同时毁灭价值。所以精明的投资者一般更关注未来自由现金流的现值所代表的公司价值，而非公司当期收益情况。

熟稔财报的第二个目标是理解公司战略与价值创造间的联系。最简单的方法是对比同行业两家公司财报的每一条数据，从公司分配资源的方式推出其在行业竞争中所处的位置和所采取的竞争策略。

更简便直接的方式是看公司的投资资本回报率(ROIC:Return On Invested Capital)。ROIC由两部分组成，盈利率(税后净营业利润/销售收入)和资本流速(销售收入/投资资本)。拥有较高盈利率和较低资本流速的公司采用的是差异化竞争策略；而拥有较低盈利率和较高资本流速的公司采取的是价格策略。因此，对公司赚钱能力的评估，本质上是对公司能维持现有竞争优势多长时间的评估。

## 二、理解价值(自由现金流的现值)

过去三十年金融市场发生了翻天覆地的变化，回头看看投资领域什么变化了，什么没有变，最终会发现多数东西都变了。上市公司的半衰期大约是十年，从足够长的时间跨度来看，可投资的公司如走马灯般在切换。

然而有一点是亘古不变的：未来现金流折现后的现值决定了资产的价值，不管是股票、债券还是房产莫不如是。当然评估现值对于股票投资者而言更为困难，因为价值中的三大要素：现金流、时间和风险在股票投资中都是由预期决定，而相较之下，债券投资中的现金流和时间因素都是由合约事先规定好的。

伟大的基本面投资者关注并理解自由现金





流的重要性,即其可持续性。具体而言,需要综合考虑公司所处的行业生命周期,公司在整个行业竞争中所处的位置,行业的进入门槛和公司管理层配置公司资源的能力等。

所以伟大投资者都非常清楚表面指标,如市盈率和企业价值倍数等的局限性。这些指标并不直接代表公司价值,而只是评估价值过程中需要用到的中继工具而已。

### 三、正确评估公司战略(公司如何赚钱)

这一能力有微观和宏观两个方面。微观方面,伟大的投资者对公司如何赚钱有深层的理解,他们会细看整个公司的经营。举例来说,对于零售企业的分析需要细化到:建店的成本、购置商品库存的成本、开店后的营收、利润率等等。

对于这些行业细节有所了解,才能真正理解整个公司的经营。伟大的投资者对于自己投资的公司如何赚钱可以娓娓道来,如数家珍;他们从来不投资自己不了解的公司。

宏观方面,是对公司竞争优势可持续性的理解。只有有竞争优势的公司才可能赚钱,其竞争优势在财务上的体现就是,投资回报率高于其投入资金的机会成本。伟大的投资者理解所投资的公司产业中的独特地位,被投资的公司最好具有能够防止竞争者持续进入的“防御性优势”,这种优势的可持续性是公司估值的重要考量。

### 四、知道真正该比较的是什么

比较在投资世界中俯拾皆是:股票与债券比、主动投资与被动投资比、价值股与增长股比、一只股票与另一只股票比,投资者们每天都在做

各种比较。

但真正区分一般投资者和伟大投资者的,是会不会比较基本面和预期。公司的未来表现、销售增长、营收利润率和投资回报等方面反映了公司的基本面;而预期是市场目前对于公司未来表现的集体估计,直接体现在股价中。

要在市场中赚钱,就必须能够识别出市场预期定价中的“错误”。多数投资者都不具备这个能力,因为多数人的投资行为是基本面向好追买,基本面变差杀跌。所以伟大投资者独特的能力在于,不仅理解基本面和预期是两回事,而且还能通过比较发现这两者之间的差距。

但对于人类天生的认知能力而言,这是一项巨大的挑战。因为心理学家通过研究发现,人类并不擅长发现事物的绝对价值,但善于发现相对价值。但这在投资方面会造成很大“麻烦”,因为基于相对价值对比做出的投资决策并不是最有效的。例如,看到股价比之前高点下降了50%,就认为出手的时机已经到了,理由是之前这只股票上次也是在下跌50%后大幅反弹的。

另一个巨大的人性障碍是我们原先“固化”的观点会影响客观判断,我们的内心被“熟悉的偏见”所俘虏。心理学家在上世纪70年代初做过一项很有意思的实验:问实验群体东德和西德间的相似度大还是尼泊尔与斯里兰卡间的相似度大,三分之二的人选东德和西德;然后针对同样的两对国家,换了一种问法:东德和西德间的差异度大还是尼泊尔与斯里兰卡间的差异度大。

理性客观的结果应该是有三分之二选尼泊尔和斯里兰卡,另外三分之一选东西德。但结果是有三分之二的人选了东西德。

最后一个“心理陷阱”是,人在建立因果关系关联性的时候,常常混淆表象联系和内在联系。拿鸟儿可以飞翔为例,拥有翅膀和羽毛可以飞翔是表象联系,但是鸟儿挥动翅膀通过空气原理生了拉升力,继而可以飞翔才是内在联系。所以伟大投资者在将现状与历史比较的时候,会去了解造成这段历史的内在机理,而不是仅仅是比较价格或其它表象。

### 五、用概率来思考

投资是一门概率艺术。伟大投资者整个的思维框架是建立在概率上的,并在市场上寻找价格



与概率错配所产生的投资机会。

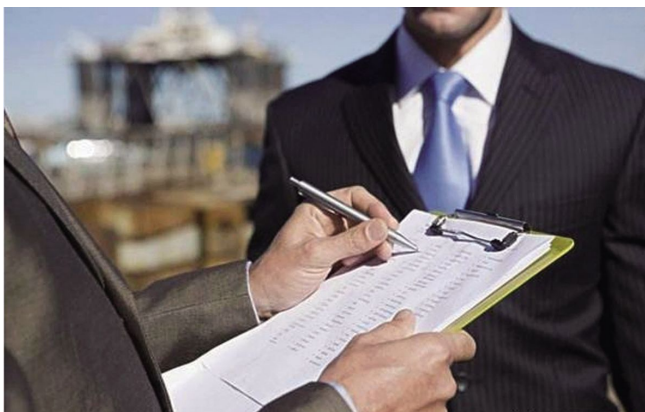
虽然投资结果很重要，但是伟大投资者的关注点更侧重于决策过程，因为好的结果不代表决策过程优异。因为概率的存在，好的决策有时也会带来坏的结果，而坏的决策也会带来好的结果。但长期来看，如果拥有正确的决策过程，即便时而出现坏的结果，投资的“总成绩”也会令人满意。因此，学会将主要精力放在投资决策过程中，并接受偶尔不好的投资结果至关重要。此外需要足够长的时间和投资决策数量来让概率发挥作用。

伟大投资者的另一个伟大之处在于，他们清楚正确和错误的次数并不重要，重要的是每次正确时能带来多少收益（减去错误造成的损失）。这又是反“人性”的，因为人性是厌恶错误和损失的，但伟大的投资者摒弃了“人性”，不关注对错，只关注手中投资组合终值。

#### 六、更新自己的观点(观点是有待验证的假设,而非一成不变的原则)

多数人喜欢一直保持自己的观点，即便事实已经开始证明这一观点可能已经“失效”。因为人与生俱来具备保护自己的观点的“偏见”。为了保护自己的观点，多数人倾向于寻找可以印证自己观点的事实（同时忽略不利的信息），或将中性事实向有利于自己观点的方向理解。这种保护观点的行为阻止了对事件的不断思考，并避免根据新的变化做出行为上的改变。

但伟大的投资者与人性的偏见反其道而行之：他们主动寻找与自己观点向左的信息、观点和事实，并在有确凿证据证明自己观点错误时，



果断更新自己的观点。看似容易的行为，实际上常人难以做到。

有研究显示，这种主动寻找与自己观点相反“论据”的人，在预测方面做得更加出色。这种主动违反人性的努力，可以对冲人内在的保护自己观点的“偏见”。

最优秀的投资者理解周围的世界处在不断的变化之中，我们的观点因此具有流动性。他们不断寻找不同的观点，并根据新信息更新自己的观点。更新观点的结果是行动：更改头寸方向或增减其在组合中的比重。

#### 七、理解行为偏见的存在

心理学教授 Keith Stanovich 喜欢将 IQ 和 RQ 区分开来看。IQ 众所周知代表一个人的认知能力，而 RQ (Rationality Quotient) 是指一个人做决策的能力。教授认为，IQ 和 RQ 间其实并没有太多重合。

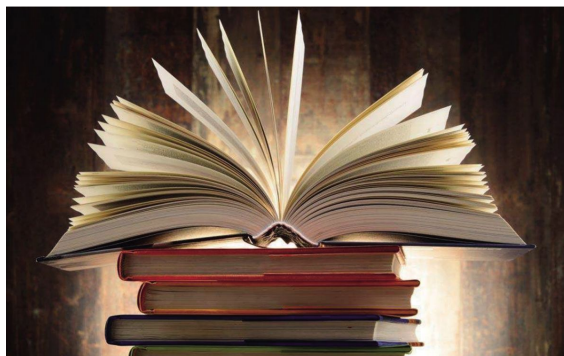
巴菲特曾经对这两种能力做过精辟的解释，他将 IQ 比作发动机马力 (horsepower)，RQ 比作输出功率 (output)：“我认为 IQ 就像发动机的马力，实际输出功率取决于运用 IQ 的理性能力。许多人拥有 400 马力的发动机但是仅有 100 马力的实际输出，这还比不上 200 马力但有 200 马力输出的发动机。”

心理学研究发现，多数人倾向于遵循经验法则来进行决策，因为经验性法则一般情况下是正确的，所以可以省下许多决策时间。但是经验法则决策法自身会造成偏离逻辑和概率的偏见。伟大投资者对于这些偏见的存在具有强烈的意识和深刻的理解，并有意采取各种措施来管理或减少这些偏见对于投资决策的影响。

避开行为偏见的的能力由三部分组成，一部分是天生的，一部分是后天的有意训练，最后一部分是从环境中习得的经验。伟大投资者对偏见的控制能力高于普罗大众，他们积极学习这些偏见并想方设法来管理它们，并在投资环境中不断磨练。

#### 八、区分信息与影响

价格本身在金融市场中就是非常有用的信息，代表了对于未来公司表现的预期。然而投资



活动本身并不是一门严格的科学,它本质上是一项社会活动,因此价格承担了信息和影响的双重职责。以历史上发生的互联网泡沫为例,随着科技股价格上升,相关投资者享受到了纸面财富。

但这种现象会对还未购入科技股的投资人产生影响,让其中的一些人“经不住诱惑”而跟买。这对股价会产生“良性循环”。所以当时科技股的飞速上涨并不是因为投资者对于公司前景的疯狂信心,而更多的是受众人怕错过赚钱机会心理的驱使。

但伟大的投资者有抗拒这种影响的能力,这种能力在社交上体现为,不在乎别人怎么看你。这又是“反人性”的特征。很多优秀投资者确实展现出这种矛盾:投资决策非常优秀,但在生活社交层面却让人头疼。

成功的投资者在制定策略时会综合考虑不同观点,然后最终形成一套合理但与众人共识不同的策略。众人在多数时间里是对的,但一旦发生错误,要做出与众人“对赌”决定,需要极其强大的心理承受能力。

### 九、深谙头寸大小的重要意义

有一部电影讲述了一群 MIT 的数学高材生,找到了一套针对 21 点赌戏的算牌方法,然后在拉斯维加斯赌场所向披靡的故事。这个“成功的故事”背后其实是由两部分组成。第一部分是最醒目的,即他们的算牌和计算概率的能力,小组成员们分头行动,并互相沟通哪桌的概率更好。但第二重要的部分经常被忽视:小组成员们知道该如何根据概率来分配手中的筹码。

在投资领域其实也是一样:先找到投资机会,然后通过适当比例的建仓从中盈利。而几乎

所有投资公司都会告诉客户自己的投资策略,但鲜有公司会透露策略的持仓情况。

一般投资组合的建立要经过以下过程:首先明确策略执行方式(在一个固定阶段内一直持有直到实现最大盈利还是连本带利滚动下注),然后寻找投资机会组合(是一组短期机会还是一组长线机会,或兼而有之),最后再考虑组合所需要面对的各种约束(流动性、投资期内可能出现的现金支取和杠杆等)。

只有完全回答完以上三个问题才能有效地分配头寸。长期盈利的投资者与一般投资者的区别就在于,前者理解合理分配头寸与识别投资机会对长期盈利而言同等重要。

### 十、阅读

每年哥伦比亚商学院都会送学生到伯克希尔所在地奥马哈与校友巴菲特“聊一聊”。他们回来后我都会问一下他们的收获。几乎所有学生都有些难以置信似地说,伯克希尔的大佬们建议他们每天至少读 500 页的书。

芒格说他最喜欢的是爱因斯坦的一句名言:“成功来自于好奇心、专注力、执着心和自省,而自省是指能够改变自己固有想法的能力。”阅读可以说凝聚了以上成功要素的精华。芒格接着说道:“在我认识的成功人士中,没有一个不是坚持阅读的人。”

而伟大投资者一般有三个主要的阅读习惯。首先是将阅读放在重要位置。巴菲特称自己每天 80% 的工作时间都在阅读。其次,阅读的内容包罗万象,不仅仅局限在商业和金融领域,而是让自己的好奇心来决定阅读内容。

因为其他领域的想法或信息有时在不经意间就能变成很好的投资参考。最后,阅读时持批判性思维,找出你与作者持有的不同观点。经常思考 and 对比与自己想法不同的观点,可以保持自己头脑的开放性。

研究发现,成功人士的阅读目的更侧重自我教育,而非娱乐。阅读对于投资者而言尤为重要,因为投资需要综合多方面的信息和想法,才能不断找到盈利机会。

(摘自《VC/PE/MA 金融圈》)

# 袁征：一直努力下去，最差不过大器晚成

文 / 文七君

他 41 岁创业，50 岁逆势爆发，身价破 500 亿。几年时间里，Zoom 一路高歌猛进，连续 4 年实现三位数的营收增长。



4 月 20 日，原油价格跌成负数。同一天，迪士尼股价跟 4 个月前相比，几乎腰斩。

富豪财富大幅缩水，门店关门，工厂倒闭……全球 16 亿人生计面临巨大威胁，超过 4.36 亿家企业面临生产经营风险。

很多富豪财富大幅缩水的情况下，有个创业者的财富却逆势爆发：他就是袁征，近两个月来，财富达到 565 亿人民币，增幅 77%，增幅名列全球第一。

4 月 7 日，袁征首次登榜《福布斯 2020 全球亿万富豪榜》，位列第 293 位。

袁征是谁？多人视频会议软件公司 Zoom 的创始人。

截至 4 月，Zoom 日活用户从去年 12 月份的 1000 万人激增到 3 亿人，增长整整 30 倍。新增的用户中，有 1.9 亿都是免费用户。

Zoom 一跃登上苹果商店免费 APP 第一名，成为视频会议软件的当红炸子鸡，一骑绝尘。Zoom 估值也一路逆市暴涨。4 月 28 日，其市值逼近 440 亿美元，是一年前上市时的近 3 倍。

Zoom 背后的创始人兼 CEO 袁征，也被拉到台前，在商界 C 位闪耀出道。

## 41 岁创业，50 岁爆发

1970 年，袁征出生在山东泰安一户普通人家。受矿工父亲的影响，袁征大学时报考了山东矿院，又攻读了中国矿大的硕士，手握应用数学和计算机学位。

生在山东长在山东的袁征，在走出象牙塔

4 月初，胡润研究院发布了《疫情两个月后全球企业家财富变化特别报告》，披露了几个数据：

过去两个月，全球十大富豪财富蒸发 1.4 万亿人民币。

全球百强企业家财富损失 2.6 万亿，相当于每人每天损失 4 亿多人民币。

“奢侈品之王”路易威登的老总伯纳德·阿诺特，成为百富榜中最惨的企业家，每天被疫情蒸发 30 多亿元人民币，失去了近三成财富。

3 月，美股四次熔断，连股神巴菲特，也在短短两个月内财富缩水超 1200 亿元人民币。



前,并无过人经历,也不像很多科技大佬一样,天赋异禀。不过他有个性格:爱琢磨,还不怕折腾。早在小学四年级时,袁征就在外面收集建筑废料,回收铜来赚钱。工厂只回收金属,他就跑到邻居家后面的鸡舍,想烧掉多余废品,结果一把火烧毁了邻居的小屋,直到消防队员赶来才扑灭大火。

袁征第一次“创业”就酿成大祸,把父母都吓坏了,他却没有止步。

1994年,袁征参加工作被派到日本学习,意外听到一场比尔·盖茨的演讲,第一次听到了“信息高速公路”的概念,大受触动。他坚信互联网就是未来,要去硅谷一探究竟。

有人说:能成功的人,要么特别轴,要么特别能。能不能的还不知道,但袁征,还真不是一般的轴。

那个年代去美国很不容易。袁征光是计划,就列了二三十次。第一次申请签证,被无情拒绝。他不肯放弃,反而在接下来的两年间一直申请签证,屡战屡败,屡败屡战。第一次没过,第二次没过,第三次、第四次、第五次、他说:“只要美国没有永久拒绝我,我就会一直申请签证。”



1997年,可能签证官都烦死他了,连续申请八次后,他终于敲开了硅谷的大门。

到了美国,他一边端盘子一边投简历。靠着写代码的一技之长,他投靠了一家中国人开的小型软件服务公司网讯,成为一名程序员。

硅谷牛人太多,他没有优势。要想生存,他必须比别人努力。在网讯的前5年,袁征每天的工作就是埋头敲代码。每天比本土员工早两个小时到岗,周末通宵达旦地编程。

没日没夜的努力,终于有所收获。从普通程序员到工程师经理,再到高级工程师经理、总监、高级总监,袁征在网讯的职位不断提升,也带领网讯一步步走向行业高峰。

2007年,网讯被思科高价收购。袁征作为网讯干将,成为思科工程副总裁。在任4年间,他从零开发新业务,带领手下将业务收入做到8亿多美元,掌握了11项专利。

到了这个地步,已是当时华裔工程师的巅峰状态,袁征本可以躺在功劳簿上安逸度日。但那就不是从小爱折腾的袁征了。

2011年,袁征拜访客户时发现,市面上的视频产品都没有真正地满足客户需求,客户并不满意。他意识到一个问题:公司只关注自己想做的,却没有好好了解客户的真实需求。他给公司提出改善意见,想重新开发让客户满意的新产品,但未被采纳。于是他离开了思科。

这一年,袁征41岁,他放弃了一份管理着800人的高薪工作,自己创立了Zoom。等到这次爆发时,袁征已经50岁了。

袁征并不是张一鸣、王兴、黄峥那样很早爆发的创业者,而是经历了职场经年累月的积淀后做到了大器晚成。

### 把自己准备好了的人

视频会议的创业公司为数众多,但像

Zoom 这样爆发的并不多。

为什么? 因为袁征带领团队把 Zoom 做到了极致。

创立 Zoom 时, 袁征提出一个硬性要求: 做精品, 要客户都能喜欢。有些功能, 要做到只要一个按钮。他说: “我每天花时间最多的就是想如何把产品做得简洁好用。坚持简单非常难, 但好产品就是有价值、简单。”

创业初期, 没有产品经理, 没有设计师, 没有美工。袁征和团队挤在破旧的办公室里慢慢憋产品, 一憋就是两年。两年后, 袁征开发了基于云计算的 Zoom 视频通话模式。用户只需点击邀请链接, 就能开始会议。而且神奇的是, 即使丢失 40% 的数据、网速不佳、网络信号下降一半, Zoom 也能正常可用。

当时 Zoom 的竞争对手想看看对家产品如何, 就开了一个 Zoom 账户。只是点击一下鼠标, 就进去了, 还有 25 个参与者。对手傻眼了: 这是什么鬼? 他们怎么做到的?

把客户服务好, 袁征在这方面几乎做到了极致。产品上线后, 他每天都会登陆公司网站, 查看用户留言。他还亲自给每个退订的用户写邮件, 询问他们对服务哪里不满意。客户没想到一个



CEO 居然会天天回复网站留言, 回信指责 Zoom: 你们骗人! 明明是自动回复, 还骗我是 CEO 亲笔信。

产品的所有迭代, 也都紧跟着客户需求。客户要开大型会议, Zoom 马上将参会人数从 25 大幅提高到了 1000。企业需要社交功能, Zoom 又紧跟着推出了聊天组, 大受欢迎。为了让客户用得更舒服, Zoom 在会议中加入了虚拟背景, 用户可以通过改变背景来伪装自己的真实环境。无论在厨房、洗手间还是被窝里, 都能轻松开会。看着这五颜六色的画面, 开会的心情都变得好起来了。

坚持一切从客户出发, 让 Zoom 的产品推荐率和用户忠诚度很高。加上技术服务又极其到位, 以及多人参与会议自带的网络效应, 三者叠加, 袁征带着 Zoom 一往无前, 万夫难挡。

红杉资本说, 在 Zoom 之前, 没有任何公司可以同时拥有这三种能力而 Zoom 是头一个。

2019 年 4 月 18 日, 袁征带领 Zoom 登陆纳斯达克。上市第一天, Zoom 股价飙升 80%, 市值达到了 160 亿美元。上市一个月, Zoom 市值便超半个百度。上市一年, 市值已超百度。

著名商业咨询顾问刘润说过一句话: 一切商业的起点, 都是消费者获益。

一个公司的成败, 往往从成立的第一天, 结局就已注定。

从创业的第一天起, 袁征就坚持一切从客户出发。要么不做, 要么就做让客户满意的精品。靠着简单好用的产品, Zoom 打败了一堆行业巨头, 成为行业最大赢家。

### 打造一支最强团队

2011 年袁征创立 Zoom 时, 视频会议的赛道已经相当拥挤。微软的 Skype、谷歌的 Hangouts、老东家思科、苹果的 FaceTime……都已成为行业



巨头产品,用户庞大,依托资本雄厚。

8年后,Zoom已经有超过70万家企业用户。美国三分之一以上的500强公司,90%的Top200大学,都用Zoom。再来到2020年,网上办公、学习的需求让Zoom爆发。所以,袁征并不是追风口成功的,而是等风口大成的。

等风口需要什么能力?需要你公司活得久,需要你团队强大、稳定、有耐性。

袁征在团队打造上的确是一流的:2018年,美国职场研究调查公司Comparably做了一个职场幸福调查问卷。全美5万家公司,1000万名员工参与。他们评出员工幸福感最高的25家公司,Zoom名列第一。同年,美国著名求职网站Glassdoor发布全美最佳雇主名单,袁征击败了Facebook创始人、苹果CEO、谷歌CEO、微软CEO等一众顶级商业大佬,位列第一。袁征说:我作为CEO的第一要务,是让员工快乐。他把公司文化定位成“Deliver Happiness&care”(传递快乐,关心员工),让大家都高兴。

袁征反感高压管理和加班文化,带头追求工作、生活的平衡。在公司突飞猛进的5年里,

袁征一共只出过8次差。其他时间,基本都是公司和家两点一线。这在其他处于上升期的大企业里,是完全不敢想的。

Zoom的全体员工都有公司股份,每个人都有主人翁意识。员工如果主动揽活,主管会主动发奖金,让他们更有成就感。所有员工都可以匿名问任何问题,不管问题有多么尖锐。除了工资和融资,公司的每件事都是透明的,员工参与感爆棚。去层级化的开放关系,也让真正的牛人凸显出来。Zoom有专职幸福总监,时刻关注员工的幸福指数。有开心训练营,定期安排户外活动消遣放松。有专门的阅读俱乐部,不管是员工还是家属,买书全部报销。公司有“父母日”和“子女日”,Zoom会邀请员工带父母孩子一起来上班。吃喝玩乐,公司全包。这些点点滴滴的举措,虽都不是大事,却能让员工真切感觉到大家像家人一样,互相关心,彼此照顾。袁征说:让员工高兴,这是一件很骄傲的事情。

极致的员工满意度,创造了强大的销售力。Zoom的每个员工,都特别愿意主动安利自己的公司和产品。有500个员工,就有500个销售。1000个员工,就是1000个销售。所以袁征一直说,Zoom最大的能力是销售力。

极致的员工满意度,促成了极致的客户满意度。员工高兴了,就会想办法让客户高兴。客户高兴了,公司就可以活下来。袁征带领Zoom,创造了最强的凝聚力。

几年时间里,Zoom一路高歌猛进,4年积累1亿用户,7年创造10亿美元估值,全球拥有上千名员工,企业客户超70万家,连续4年实现三位数的营收增长。

袁征的经历,本质上是一个持续积累量变引发质变的故事,是一个一直努力下去最差不过大器晚成的故事。

(随宇荐自投资家)

# “技术帝”刘靖康的影像科技王国

近日, Insta360 影石公司宣布完成数千万美元 D 轮融资。从 2015 年创立至今, Insta360 影石 5 年已经拿了 5 轮融资, 即使在新冠肺炎疫情带来的资本寒冬中也顺利获得融资。



## “技术帝”初长成

来自广东中山的刘靖康, 1991 年出生, 儿时的他好动、爱玩, 尤其喜欢电脑游戏, 对电脑屏幕中的世界充满了好奇。刚上小学一年级, 他便时常跑去两公里外表哥的家中, 和表哥一起打游戏。在他锲而不舍的恳求下, 小学三年级时父母为他购置了第一台电脑。

然而, 不久之后, “我发现, 怎么玩也只是别人写的几行代码里输出的结果”。探寻到游戏背后的奥秘, 游戏很快对他失去了吸引力。

不甘心只沉溺在他人勾勒的虚拟世界, 刘靖康开始尝试自己写代码、做网站。“我小学五年级就开始对制作网站感兴趣, 六年级的时候开始通宵钻研。当时主要是在论坛上教程, 然后利用一些反编译工具, 破译出感兴趣网站的源代码, 然后模仿别人的网站去做。”

上中学后, 刘靖康对计算机技术更加着迷, 虽然当时学校明文规定“不得带任何电子设备进入学校”, 他还是偷偷把电脑带进去, 趁着晚自习后的时间在宿舍里继续钻研。

大学期间, 刘靖康全身心沉浸在技术的狂热、代码的海洋之中。他曾用 7000 多张同学的照片绘制出大学各个院系的“标准脸”, 成为学

校红人。

当时的刘靖康还在读大一, 他发现学校储存学生证件照的系统有漏洞便和同学悄悄下载了同级 7000 多位同学的证件照, 随后利用软件绘制了“标准脸”。

他将分析成果发布到网络日志上, 不到 20 个小时便获得 3000 次的分享和 3 万多次的点击率。从想法产生到制作完成, 他仅仅花了一天时间。后来, “标准脸”被腾讯上海研究院收购, 而刘靖康也获得了“标准哥”这个称号而名噪一时, 引发网络围观。

不过, 这只是刘靖康能量的冰山一角: 根据视频中几秒的声音破解了 360 董事长周鸿祎的手机号; 大二时期, 自主开发一个视频内动态植入广告的技术 xAd; 利用系统漏洞入侵学校教务员邮箱搜到期末试卷; 2013 年, 在南京创立“名校直播”, 参与多个优质创业项目; 2014 年, 不经意看到了 Airpano 的 360 度全景视频后, 决定转向 VR 全景影像领域; 2015 年, 成立 Insta360 影石。不到两年时间, Insta360 系列全景相机以夺目之姿进入国际视线, 而公司创始人兼 CEO 刘靖康则被誉为“最年轻新锐 CEO”。

刘靖康透露, 大一下学期时, 他已经萌生了创业的想法。“在大学时期做成一家公司要比毕业之后再做公司更酷! 所以我一直在创业路上奔跑。”一直不走寻常路的他, 青春时期伴随着叛逆任性, 也伴随着掌声和抉择。

## “创业可以让我成长得更快”

曾经的淘气少年如今已蜕变成成为全球知名的中国智能影像品牌企业创始人, 回想自己的创业之路, 刘靖康颇有感慨, 他也深知自己的选择, “创业是最艰难的一条路, 但可以让我成长得更快。”





看似平坦的创业路,其实不然。刘靖康形容创业就像一棵树成长的过程,在这个过程中,有很多分支,也有岔路,有些可能越长越小、是断头路。“当初公司在选择做全景相机、做运动相机过程中,也遇到过不少挫折,比如第一次路演无人问津,核心技术人才招聘难,技术问题短时间难以突破……但我相信的是只要坚持探索,坚持相信,最终会找到自己的方向、找到主干,长成大树。”

同时,对于刘靖康来说,创业需要有一种“打破世界边界”的执念:“创业者大概都有一种源动力,去改变这个世界,或者去创造财富。我们当时就觉得创业这件事情很好玩,并且可能会带来很好的收入。但是说到底还是你的内心有一种信念,这是值得你去冒险去坚持的一件事情。”

也正是这种探索与坚持的企业精神,激励他一步步走到今日。

### 创新、乐趣、冒险

曾在2017年两次登上福布斯榜单的刘靖康,在朋友圈讲到:“虽然我知道很多上过福布斯榜的公司后面都倒了,但不影响流星划过夜空时,给这个世界带来的美丽,还有那颗勇敢的心。”

“我们的核心竞争力是不断去创造领先的技术,不断丰富产品的功能性,提供了非常多的创意玩法,比如子弹时间、移动延时摄影。”刘靖康说。对于电子消费品行业来说,很难有一劳永逸的壁垒,能做的或许就是根据市场和消费者的需求,不断去创新创造,去满足,达到相对超前的竞争优势,“在产品打造上,我们也一直希望突出‘创新’、‘乐趣’、‘冒险’。”

创业者的世界从来不是一个人。特别是当你取得一定成就或小规模的成功时,总会有效仿者甚至被行业巨头“盯”上。

当VR风口盛行之后,为了跳出平台播放的限制,刘靖康当时做出大胆尝试,选择将当时需要视频平台做技术支撑的全景影像,用软件处理方式,降维成普通视频,保证画面的同时,降低对平台的依赖性。从推出ONE X,把全景元素加入到传统运动相机的发展轨迹中;到进军单镜头相机市场,推出世界上最小的防抖相机——GO拇指防抖相机;最近的ONE R也成为了首款可更换镜头的运动相机,其一英寸版本更是与徕卡联合设

计,是全球首个搭载徕卡影像技术和一英寸传感器的运动相机,这也是徕卡与运动相机品牌的首次合作。通过产品与技术革新不断解决用户使用痛点,Insta360影石已为世界160个国家和地区的用户提供硬件、软件、行业赋能的产品与服务。

产品设计从来不是一蹴而就的事,在系列产品打造过程中,所有的设计草稿,特别是细节处,都需要不断斟酌思考、推翻革新。

同样,产品功能上更要增加“乐趣”,开发更多玩法满足用户多元化需求。同时加强相机的运动属性,是“冒险”也是挑战,目前的系列产品也成为世界各地很多极限运动者的选择。

### “不把鸡蛋放在同一个篮子里”

和业内很多公司一样,在疫情中Insta360影石也受到了一定的影响,主要在物流时效方面,但刘靖康表示,这些都将会是短期的,会逐渐恢复。

“我们公司在业务布局上一直遵循‘不把鸡蛋放在同一个篮子里’的原则,我们的市场覆盖了全球多个国家,即使其中部分国家因为疫情受到影响,也有另一些地区保持增长,我们会根据实际情况灵活调整策略。”

值得骄傲的是,“疫情期间,我们和央视合作,带着设备,深入雷神山医院建设最前线,独家开设24小时不间断VR全景直播,为广大网友提供更全面的视角,可360°观看施工现场与进度,感受前线建设者不分昼夜、争分夺秒的奋斗,共同见证奇迹的崛起。”

疫情之下,有危亦有机。“虽然旅行等场景受到了影响,但因产品应用场景的多元化也有效降低了公司的脆弱性。”但对很多创业团队来说,疫情下团队协作、商业洽谈、产品革新,比以往面临更多挑战,特别在产品创新上,更需结合当下打通产品思路,攻克技术难题,优化用户体验。

对于硬件创业,刘靖康提到,“大家可能一开始都会有个误判,比如说你有个技术很新、很特别,自然就会有市场、有用户、有销量。但做产品最合理的方式,应该是先找到你的目标市场和客户,看他们的痛点是什么,目前已有的最好解决方案是什么。再来看你能拿出怎样的产品把他们的需求解决好,让他们原来没有解决的需求得以解决。”

(综合摘编自《创业财经汇》、中华儿女)

# 比尔·阿克曼：“小巴菲特”月赚百亿惹争议

文 / 范主

学霸、高富帅，他早早就登上亿万富豪榜，还上过福布斯封面，直接被称为“小巴菲特”，俨然一副顶级精英的形象。但网友们却纷纷骂他是伪君子、两面派，流着鳄鱼的眼泪发国难财。



## 现实版“大空头”

电影《大空头》讲述了 2008 年经济危机之前，几位华尔街金融圈人士看穿市场泡沫，通过做空人人看好的次贷业务，成为少数在金融浩劫里获利的人。

其中克里斯蒂安·贝尔扮演的对冲基金经理迈克尔，凭借超强的职业敏感度和过人胆识，最终总盈利高达 26.9 亿美元，一夜暴富。

其实在现实中还真有这样的人物，他就是美国对冲基金经理比尔·阿克曼。这位比尔是对冲基金公司潘兴广场资本的创始人兼 CEO，今年 53 岁，感觉颜值还挺能打的。

众所周知，前段时间因为新冠肺炎疫情影响，美股一连几次熔断，股市一片哀鸿遍野。但比尔却在绝大多数人都赔惨的时候，通过做空美股在一

个月内狂赚 26 亿美元（约合人民币 177 亿），而他投入的资金仅为 2700 万美元，翻了足足 100 倍。

他一边闷声发大财，一边还在媒体上制造恐慌，给民众灌输“现金为王”，说美国经济的“地狱即将到来”。一连串骚操作，引得网友纷纷骂他是伪君子、两面派，流着鳄鱼的眼泪发国难财。

尽管舆论颇有争议，但比尔却毫不 care，作为在金融市场摸爬滚打多年的“老司机”，可以说是身经百战，什么大场面没见过。他早早就登上亿万富豪榜，还上过福布斯封面，直接被称为“小巴菲特”，俨然一副顶级精英的形象。

因为个人经历充满戏剧性，他还被美剧《亿万》当做原型之一，里面的不少段子都能看到他的影子。今天就来看看，这位现实中的对冲基金大佬到底是什么画风。

## 学霸、高富帅，创业成亿万富翁

影视剧里的金融大佬都有着辉煌的履历，比尔也是如此，仿佛天生就拿的是男主剧本。

比尔·阿克曼于 1966 年 5 月 11 日出生在纽约州一个富裕的犹太家庭，父亲 Lawrence Ackman 开了一家房地产融资公司 Ackman-Ziff Real Estate Group，母亲 Ronnie Ackman 是纽约林肯中心的董事会成员。

不仅家境优渥，他还是超级学霸，1988 年以优异的成绩毕业于哈佛大学，1992 年又获得了哈佛商学院的 MBA 学位，妥妥的高富帅人设。

比尔一直是巴菲特的迷弟，早年经常追随偶像的脚步，研究各种投资策略。MBA 毕业后不久，他就决定要在投资圈大展拳脚。

1992 年，比尔与 26 岁的哈佛同学 David P. Berkowitz 创立了投资公司 Gotham Partners。公司成立仅 3 年后，他就与保险和房地产公司 Leucadia National 合作，竞购洛克菲勒中心。



虽然当时他们并没拿下这笔交易,但却因此声誉大增,投资人纷纷涌来,到了1998年,Gotham Partners管理的资产规模已达5亿美元。

尽管发展势头不错,但Gotham Partners却卷入与众多外部股东的诉讼之中,经营陷入困境。在2002年,比尔决定将公司关闭,后来纽约州和FBI还来调查过,但并未发现其有不当行为。

两年后比尔卷土重来,他和合伙人用5400万美元启动资金,创立了对冲基金公司潘兴广场资本管理(Pershing Square Capital Management)。起初潘兴广场的主要赚钱方式,是通过购买大型公司的股份,游说管理层抬高股价,然后再脱手这些股票来获利。

同时,激进的比尔还会寻找机会,靠做空的方式来盈利。电影《大空头》里那场次贷危机,比尔就是现实中的获利者,他用了5年时间做空房地产,最终在2008年泡沫破裂时大赚一笔。等到房地产行业跌到谷底,他又抄底收购了几家大型地产公司,并规划成购物中心和商业住宅,几年后再次怒赚几十倍。

很快比尔的对冲基金就赚得盆满钵满,也让他在2013年首次跻身亿万富豪行列。在表现突出的2014年,潘兴广场收益率高达40%,还冲上当年“全球百家大型对冲基金年度排行榜”的榜首。

根据外媒报道,潘兴广场拥有许多房地产和餐饮巨头的大量股份,其中包括星巴克、希尔顿、霍华德·休斯、汉堡王母公司 Restaurant Brands International Inc.等等,公司市值65亿美元。加上前一阵做空美股又赚了一大笔,根据《福布斯》实时数据,比尔的个人净资产高达17亿美元。

### 穿衣精致骚气,壕表换不停

作为霸道总裁,比尔的外形并不油腻,不仅颜



值身材都很在线,衣品也是可圈可点,被媒体誉为华尔街最帅基金经理。一头灰白色的头发非常有个人辨识度,人称“金融界银狐”。

虽然头发花白,脸却很年轻,看皮肤状态也就30多岁的样子。不少人觉得,他长得像医美植发后的贝佐斯,还有人说像傲骨贤妻里的Eli。

身材也保持的不错,平时酷爱运动,最喜欢打网球。穿上运动装没有一丝赘肉,一看就是高度自律,对自身形象有着严格的管理。

他穿衣十分讲究,工作中总是西装革履、一丝不苟,很符合人们心目中金融型男的形象。整体画风和《大空头》里高司令饰演的贾瑞德差不多,西装衬衫+领带是标配,西装大多是黑色、深灰、深蓝,经典不出错,商务范满满。

虽然西装颜色中规中矩,款式和细节却有小心思。

比尔对戛驳领情有独钟,也许是想通过一飞冲天的衣领凸显张扬的个性。他选择的领带也都比较骚气,波点、印花、高饱和度,看起来不会太过严肃,多了些趣味性。

比尔还有不少壕表,最喜欢的是百达翡丽和万国。

其中百达翡丽超级复杂功能计时系列腕表Ref.5216,他戴着拍过杂志封面。这款表同时集齐陀飞轮、万年历、三问这三大顶级复杂功能,铂金表壳低调奢华,很符合他的大佬身份,市场价约545万人民币。

他还有一款百达翡丽复杂功能计时系列5235G-001腕表,采用百达翡丽现代款里十分少见的规范指针,白金表壳+金属拉丝表盘有种冷峻气质,国内公价36.52万元。

极其火爆的钢款鸚鵡螺,是许多表迷心目中的dream watch,国内一度被炒到远超公价,依然一表难求。比尔用它搭配深蓝色西装,非常有型有款。

他还戴过一块万国飞行员计时腕表,这款是“小王子”特别版,深蓝色表盘配棕色表带,外形相当经典。阿拉伯数字时标很显年轻,商务休闲都能hold住,国内公价4.38万元。

还有一枚疑似万国葡萄牙系列,适合正式场合佩戴,国内公价14.8万元。他对这种规范指针情有独钟,即时针、分针、秒针位于三个不同的轴心,三个轴心连成一条直线,也就是表迷们常说的“三针一线”。这种表盘布局显得气质儒雅,井井有

条,确实适合他的身份。

### 偏爱高智商女性,投资各种豪宅

帅气又多金的比尔,感情生活自然也让吃瓜群众好奇。

他的第一任妻子 Karen Ann Herskovitz 是一名建筑师,两人育有三个孩子,但在 2016 年底分道扬镳,结束了 25 年的婚姻。

离开前妻后,比尔在 2019 年和 Neri Oxman 结婚。Neri 今年 44 岁,是 MIT 教授、建筑师和设计师,又是一位妥妥的高智商女性。虽然比尔比她大近 10 岁,看起来却完全没有年龄差,很是般配。

有没有觉得这位 Neri Oxman 很眼熟?没错,她就是布拉德·皮特之前的绯闻女友,虽然两人恋情没有坐实,但 Neri 绝对有颜又有脑,是个厉害人物。

比尔和她是经人介绍认识的,当时他的哈佛老师和同学同时向他介绍 Neri,觉得他俩是天造地设的一对。不久后两人见面,初次约会时,比尔五秒钟之内就认定她是那个对的人。

2019 年春天,他们迎来了第一个孩子,现在一家三口相当幸福。

美满的家庭生活,对比尔的事业也起到了助力作用。两人经常出双入对,毫不吝啬撒狗粮,比尔也曾公开表示,自己的事业日渐成功,和这段婚姻有很大关系。

比尔平时个人生活比较低调,外媒扒出他热衷于投资房产。为了和新任妻子共筑爱巢,他豪掷 2250 万美元(约合人民币 1.6 亿),买下曼哈顿西区的顶层公寓,内部装修由他俩共同设计。



比尔一家三口

在此之前,他就已经在附近拥有另外两套豪华公寓,总价近 2210 万美元。

早在 2013 年,他还在有着“亿万富豪大厦”之称的 One57 大楼,投资了两套顶层公寓,分别位于第 75 和 76 层,两套豪宅总价超过 9000 万美元。

另外,比尔还在汉普顿拥有 6 英亩的地产,2015 年购买的价格为 2350 万美元,以及位于纽约的查塔姆庄园。置业遍布各地。

私人飞机这种富豪标配也少不了,据外媒爆料,比尔有一架价值约 3 亿人民币的湾流 550,方便他频繁往返于世界各国。

### 经历大起大落,赚钱争议满满

作为一名激进投资者,比尔孤注一掷、狂妄自大的做派和性格,也让他翻过几次车。

最著名的事件还要数“康宝莱之战”。

2012 年底,比尔发表报告指出,他认为保健品公司康宝莱的商业模式违法,实质上是传销,公司没有价值,他的公司早已开始做空。后来比尔更是在电视节目上宣称,他将“做空康宝莱直到世界末日”。

而另一位坚持做多的大佬 Carl Icahn,则是康宝莱的支持者,比尔和他在电视上对骂半小时,针锋相对相当精彩。

不过,最终康宝莱股价不仅没跌反而大涨,潘兴广场资本在这场做空中损失了十几亿美元。比尔赔得血本无归,还因为被怀疑涉嫌操控股价而遭到调查。

这件事还被美剧《亿万》改编成经典桥段,剧里男主在肢体动作和说话语气上,都和比尔十分相似。

他还专注于卖公司,为了短期快速获利,经常大刀阔斧改变公司原有架构,影响长期发展,引来了不少不满和争议。加上投资失利,在前几年潘兴广场的业绩很不理想,一度快撑不下去了。比尔绝地求生,先是裁员 18%,仅保留了 46 位员工,甚至把自己的豪宅都押上了。轻装上阵之后,潘兴广场很快再次崛起,投资的墨西哥卷饼连锁店 Chipotle、自动数据处理器 ADP 和星巴克股权等等,都为他带来了颇为丰厚的收益。

资本场上过山车般的天文数字,对比尔来说早已习以为常。不在意大众和舆论的谩骂,内心也是相当强大。

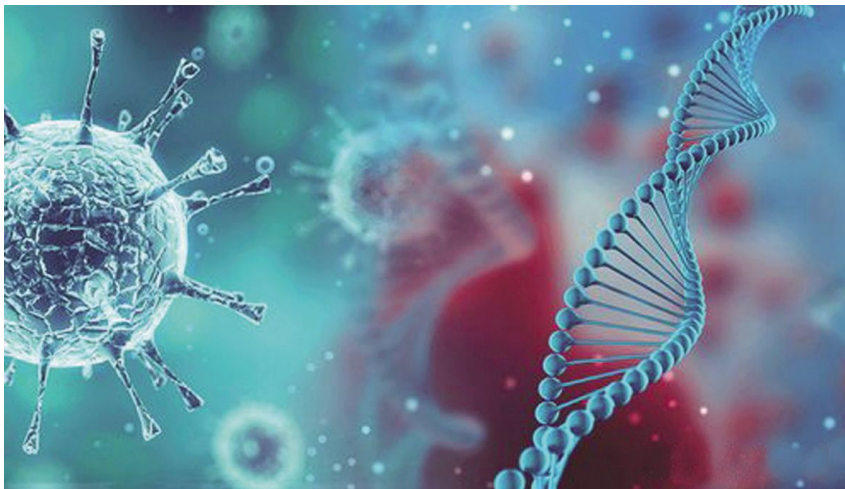
(摘自商务范)



# 新冠病毒正在催生八大超级物种

文 / 水木然

如今,不同的人正在往不同的方向进化,未来人和人最大的差别,不再是阶层的差别,而是物种的差别。每一次大变化,都会有人破茧而出!“强大,是解决问题的唯一方法。”



这次新冠肺炎疫情的发生,让免疫力差的个体企业加速被淘汰,但同时也让一批适应性强的企业和个体加速生长!

一切的偶然背后都是必然!这也是社会系统的自我进化过程,而每一次事件的发生,都会加速这个过程。

对于那些适应性强的企业和个体来说,每经历一次动荡就会强大一次,如今的变化越来越快,越来越大,于是它们的速度就被加快,一定会被进化成“超级物种”!

这些超级物种会随着环境的改变而发生变异,他们看起来似乎不伦不类,却表现出极强的适应性,颠覆了很多传统的经验理论,我们应该大胆地接受它们,因为这将是今后世界的常态。

那么有哪些超级物种将要诞生呢?

## 一、超级个体(KOL)

随着个体的不断崛起,未来将有越来越多的个体进化成超级物种。

比如李佳琦去年的收入,超过了中国 60% 的上市公司(2307 家)的年净利润;比如网红辛有志,在这次疫情中捐了 1.5 亿,他的收入早已将绝大多

数明星甩出千里之外。

一个传统企业,一年要做 10 亿元销售额,至少需要 1000 名员工;一个互联网企业,一年要做 10 亿元销售额,至少需要 100 名员工;而一个超级个体,一年要做到 10 亿元销售额,只需要 10 名员工;这种情况在之前我们敢想象吗?

## 二、超级传播者(KOC)

这次疫情有一个词火了,那就是“超级传播者”,“超级传播者”的出现说明疫情的扩散,不再取决于多少个感染个体,而是取决于有多少个强势个体!

这个逻辑在商业方面同样适用,商业也将有“超级消费者”出现,

所谓“超级消费者”,就是那些能够带来深度二次传播的人,一个人可以带来 10 个以上客户,并且能帮你在小范围人群中树立品牌形象。

互联网时代,一个品牌要想发扬光大,只要找到 100 个“超级消费者”就够了。每个“超级消费者”可以给你带来 10 个以上的忠实客户,这就是 1000 个忠实客户,这 1000 个人就可以帮你实现裂变效应。



我们要想打造一个品牌，必须得密切关注“超级传播者定律”：1个超级消费者 >100个普通消费者 >10000个围观者 >1000000个路人甲。

也可以这样理解：1个有实力又爱你的人 >100个爱你的人 >10000个喜欢你的人 >1000000个认识你的人。

记住，只要找到100个“超级消费者”，并且圈住他们，就可以有事半功倍、基业长青的效果。

在“社交播商”的时代，你能影响身边多少人成为“老铁”，将决定你的“社交资产”价值。

作为一个普通人，我们不需要羡慕那些百万粉丝的网红，我们能经营好一个500人的社群，已经可以实现“衣食无忧”了。

### 三、超级云

#### 1、云办公

这次疫情让线上办公和协同办公加速到来，未来将会诞生各种工具解决我们在线上办公遇到的各个问题，比如钉钉这次一下子成了一个超级应用，它不仅支持视频会议、群直播，连大家呼声最高的美颜功能也火速上线了。

#### 2、云学习

这次疫情导致很多学校不能照常开课，于是学生只能在家里学习，这让“云学习”加速到来，教育将迎来一场大变革，未来的教育是“学习中心+课程组合”，而不再是“学校+老师”，学生可以自己选择老师，可以自己制定课程组合。

#### 3、云购物

以前是线上购物取代线下购物，但是未来是

云购物的时代，云购物需要更强大的供应链，更快的物流，比如传统的线上购物解决不了生鲜的问题，但是云购物可以解决。

盒马、每日优鲜、永辉超市、京东、美团等平台纷纷加强供应链的协调能力，互联网的下半场比拼的不再是线上系统，而是线下的供应链和物流。

云端买菜，宅配到家，让更多的网友有机会彻底实现“不出门”的严防死守，将彻底满足未来人们宅生活的需求。

#### 4、云娱乐

近日，“云蹦迪”在抖音、快手、B站等平台火了。来自北京、青岛、长沙、苏州、成都、重庆等一二线城市的众多头部夜店纷纷入驻，进行“云蹦迪”直播。

网友热议，人生第一次OT转场TAXX只需要2秒。其中，有头部夜店开播26分钟圈粉30万，同时在线人数超过10万+，总观众超过231万，点赞达到了300多万。

### 四、超级工具

所谓超级工具，就是为了彻底取代人力，这次疫情让我们看到无人的优势，因为只有真正实现无人化，才能从根本上避免交叉感染。

#### 1、无人机

这次疫情暴发之后，在上海淮海中路地铁站外，一名未戴口罩的市民，忽然听到有人向他喊话：“请戴上口罩”。而这个声音来自十几米高的空中，通过无人机上的设备对人流进行实时监控，一旦发现未戴口罩人群，将立即喊话提醒。

同样是为了避免接触感染，在武汉的医院已经有机器人来给病人提供送药服务了。而未来无人机和机器人很有可能走进社区，实现小件商品的无人配送。

#### 2、无人零售

在日本有500多万台自动售货机，平均每23人就有1台，中国的一、二线城市有望在不久的将来看到越来越密集且花样繁多的“自动



售卖机”。

自动售卖机被称为“24小时营业的微型超市”。而中国高度普及的移动支付，恰恰为自动售货机的普及提供了有力的保障。

### 3、无人驾驶

这次疫情期间，上海张江人工智能岛的消毒工作，就是由一台百度 Apollo 生态开发的无人消毒车完成的，百度的无人驾驶可以在疫区与隔离区提供清洁消毒、送餐和物流等智能无人化服务。

## 五、超级计算

运算能力，将是未来一个企业的根本能力。这次疫情就对各大互联网平台的运算能力提出了考验。

以美团为例，它的 AI 人工智能 + 大数据，经过三年周期 / 5 代版本的更迭，全国高峰期每小时执行约 29 亿次算法，每天调度全国 60 万活跃骑手，可完成超过 2000 万订单的配送，平均配送时长从 41 分钟缩短至 30 分钟。

我们都知道云计算，但很少人知道雾计算。云是高高的天上，遥不可及，而雾则接近地面，就在你我身边，我们却看不到它，这就是“大象无形”。

比如十字路口的信号灯，采用雾计算之后就不需要再把信息传回中心，依靠本地设备就能根据实时车流情况确定红绿灯的时间长短，更加灵活，更加便捷。

## 六、超级组织

本次抗疫期间，很多机构协同作战，把资源拿出来共享，未来将有越来越多的社会资源开始共享化，共享经济的本质是“弱化所有权，释放使用权”。

比如餐饮企业开始尝试“共享员工”，盒马与云海肴共同宣布达成人员用工合作，超 500 位云海肴员工陆续到“盒马”上班，并由盒马支付相应劳务报酬。

未来最先进的组织，一定不是传统“公司”的结构，而是那些能够随时聚合、随时解散的组织，再加上区块链技术的应用，这种组织看似更加松散，实则协同性更强，随时可以发生裂变和聚变的效应。

## 七、超级信用

先举个例子，我有一个朋友在这次疫情期间，靠

口罩、防护服、消毒液等热门产品，自己几天就做出了几千万的业绩，因为他之前是做社交电商的，积累了大量的优质工厂和渠道资源，所以这一次就爆发了。

未来的个体崛起，有两条路可选，要么拥有超级影响力成为网红，要么就是拥有超级的信用，因为信用将成为未来社会最稀缺的资源。

“个体信用价值 + 区块链技术”将取代白纸黑字的“合同协议”。未来你的信用会比你的能力更重要！

未来凭借个人信用资产完全可以实现众筹融资、项目招商、产品分销、打造品牌等等，而一个珍视自己“个体信用”的群体，如果将“个体信用”聚合成“集体信用”，那么将是一笔巨大的无形资产，聚是一团火，散是满天星。

## 八、超级管道

这次疫情，让我们看到了实体经济的脆弱性，一旦遇到重大变故，最受影响的往往都是实体经济，对我们普通人来说，最稳妥的赚钱方式就是轻资产、重渠道。

所谓重渠道，就是修建一条财富管道，靠流水去赚钱。记住：再强大的个人也干不过一个团队，再强大的团队也干不过一个系统，将复杂的事简单化，将简单化的事模式化，将模式化的事系统化，你就搭建了一个自动循环的系统。

卖产品就好像开加油站，而建系统就像修高速公路，只要有人来，你就有源源不断的被动收入，由此你将拥有一个“超级财富管道”，从而实现梦寐以求的“睡后收入”。

(摘自水木然学社)



# 创业板注册制开闸,壳资源价值扫地?

文 / 韩永先

创业板注册制下,“僵尸”企业、空壳公司加速出清。



备受关注的创业板注册制即将正式亮相!

近日,创业板改革并试点注册制方案“出炉”,中国资本市场再次迎来重大变革。市场预计,首批创业板注册制上市公司或将在今年 10 月左右登陆资本市场。创业板改革的大幕正式拉开,一些新玩法亮相。

从发行上市条件来看,注册制下的创业板改革制定了更加包容多元的股票发行条件,上市条件变得更为畅通,同时也对创业板退市机制进行了多项改革,对炒壳等投机行为祭出重锤,既无盈利能力又缺乏收入的空壳创业板上市公司将被加速出清。

## 上市门槛放宽

4 月 27 日,中央全面深化改革委员会第十三次会议审议通过包括《创业板改革并试点注册制总体实施方案》(简称《总体方案》)等在内的 6 大议案,创业板注册改革启动。

《总体方案》落地同日,中国证监会和深交所相继发布《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》、《创业板上市公司证券发行注册管理办法(试行)》、《创业板上市公司持续监管办法(试行)》草案和《证券发行上市保荐业务管理办法》修订草

案,公开征求意见,向市场传递了创业板改革并试点注册制的整体制度框架。

现行的创业板上市基本要求,包括申请公司需要是依法设立且持续经营三年以上的股份有限公司,最近两年连续盈利,最近两年净利润累计不少于 1000 万元;或者最近一年盈利,最近一年营业收入不少于 5000 万元;最近一期末净资产不少于 2000 万元,且不存在未弥补亏损;发行后股本总额不少于 3000 万元等。

注册制下的创业板发行上市条件根据新证券法,制定了更加包容、更加多元的股票发行条件。

其中,最大的变化是基于创业板的定位和创新创业企业的特点,优化了创业板首次公开发行股票(IPO)条件,要求“最近两年净利润均为正且累计净利润不低于 5000 万元”或者“预计市值不低于 10 亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于 1 亿元”,取消最近一期末不存在未弥补亏损的要求。

同时,支持已盈利且具有一定规模的特殊股权结构企业、红筹企业创业板上市,明确了未盈利企业创业板上市标准。

对于一般企业的创业板注册上市的市值和财务指标要求分为三项,只需要符合其中的一项就可





以申请注册,或是最近两年净利润均为正,且累计净利润不低于 5000 万元;或是预计市值不低于 10 亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于 1 亿元;或是预计市值不低于 50 亿元,且最近一年营业收入不低于 3 亿元。

红筹企业只需满足“预计市值不低于 100 亿元,且最近一年净利润为正”或“预计市值不低于 50 亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于 5 亿元”其中至少满足一项就可以申请注册上市。

而特殊股权结构企业同样是“预计市值不低于 100 亿元,且最近一年净利润为正”或“预计市值不低于 50 亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于 5 亿元”至少一项满足即可放行。

对此,业界认为,创业板注册制的实施,一是对上市标准和财务要求进行调整,使得创业板企业 IPO 门槛降低,允许红筹、特殊股权企业上市,为未盈利企业预留上市空间,将解决目前高科技企业的融资难题,会吸引一批营收能力强的轻资产互联网企业上市,同时也可吸引部分优质中概股创业企业回归。

另一方面,证监会审核权将下放给交易所,企业 IPO 审核排队时间将由过去的一两年,大大缩短为 3 个月以内,企业上市融资时间成本将大幅压缩。

前海开源基金首席经济学家杨德龙公开点评称,创业板试点注册制有利于推动更多优质新兴科技类企业登陆资本市场,完善发行上市、并购重组、再融资等基础制度,将进一步增强对创新创业企业的包容度。

值得注意的是,《总体方案》不仅推动创业板注册发行上市改革,同时明确将推动再融资与首次公开发行同步实施注册制,程序基本一致。创业板上市公司并购重组涉及发行股票或可转换公司债券的,同样实行注册制。

这是否意味着注册制下,创业板融资将变得更容易?

记者发现,业界关注创业板改革并试点注册制长期利好 A 股市场的同时,对改革下更全面的退市规定同样尤为关注,改革方案将让 A 股市场成为更具吸引力的 IPO 目的地,但对投机性活动同样更为严厉。

### 壳资源何去何从

根据《总体方案》的要求,创业板注册制改革是一系列政策的组合拳。

优化创业板注册上市条件的同时,上市负面清单、退市指标完善等系列监管举措同时跟进,明确了哪些企业不能到创业板上市,哪些上市企业需要快速退市,进一步压实上市发行人和中介机构的责任,加大对违法违规行为的处罚力度。

此次修订的创业板注册上市规则优化了上市条件,提升了市场包容性。退市指标更规范,财务类退市指标全面交叉适用,且退市触发年限统一为两年,加大“僵尸”企业和空壳公司的出清力度。

深交所表示,退市流程将进一步简化,取消暂停上市和恢复上市环节,交易类退市不再设置退市整理期,提升退市效率,优化重大违法强制退市停牌安排,保障投资者交易权利。

此外,还将强化风险警示,对财务类、规范类、重大违法类退市设置退市风险警示制度。

东北证券分析人士指出,严进快出将成为注册制下创业板上市的常态。

强压之下,创业板的存量上市公司将面临怎样的结局?华泰证券分析称,创业板注册制改革将进一步抑制炒壳行为,抑制投机。

据统计,A股创业板上市公司有 800 多家,目前排队的 IPO 项目也有近 200 家。已公布的 2019 年业绩显示,96 家创业板上市公司处于亏损状态。

2019 年 6 月,证监会放开创业板借壳上市,市场上刮起一阵创业板“炒壳风”,一些连续亏损的创业板公司坐等借壳,造成一些创业板亏损公司本身经营不见企业,但是股价被资本炒得虚高。

此次,注册制下的创业板改革将直接加大“僵尸”企业和空壳公司的出清力度,那些经营情况不理想,等待重组保壳的上市公司将会压力倍增,纯粹买壳、屯壳等投机行为上市公司或将面临直接退市。未来壳公司的价值可能会大幅下降。

(摘自《中国新闻周刊》)



# 疫情结束后的 100 个创业机会

文 / 城北杨公 南柯 五米 宋梦真

2020 年,你还敢创业吗? 创新经济经过疫情一番“摧残”,除了眼前的困局,或许我们也能危中窥机,发现那些受疫情影响,可能诞生的新商业机会,以及会逆势产生爆发的模式。



新冠肺炎疫情之下,用户虽然还是原来的用户,但是需求已经不是原来的需求。需求变了,新的市场机会就会出现。于是,我们把创投圈翻了个底朝天,采集到疫情后可能诞生的 100 个创业机会。

在企业服务领域,视频会议、协作工具等远程办公工具独领风骚,尤其头部平台数据产生千万级增长。此外,细分领域同样蕴藏着机会,比如在企业软实力和抗风险领域,将会产生企业文化服务、企业保险等新型服务品类。

在 C 端消费领域,疫情让原本几乎快要“咽气”的社区团购、到家服务“起死回生”。这些在疫情期间所诞生的“刚性需求”,无形中免费教育了用户,效果比此前地推、补贴的方式更深入人心,疫情结束后用户也有可能持续消费。

此外,疫情结束后,会产生哪些消费反弹呢? 比如半自助旅游、健康食品、健身、汽车、装修等。母婴行业也有可能迎来一波爆发,因为期间不少夫妻选择了备孕。

在文娱领域,诞生了影院线上化、各领域

直播、综艺云录制等;在公共基础服务领域,可以测温的多功能门禁、社区无人机等越发被重视;教育领域,老师们变身主播,在线教育一时风头无两,此外疫情结束后,由于裁员等原因,学历教育、职业技能也可能产生需求增长。

本文希望能为创业者提供一份指南。黑暗中,努力凿出一个小口,便能射出比平时更亮的光。

## 企业服务类

### 1、企业文化建设服务类

提供者:某快销品提供商创始人

这次疫情是企业文化的大考。一家企业在家办公是否高效,往往体现着这家企业凝聚力的优劣。因为高效背后应当是团队凝聚力,或者说企业文化。流程化的帮助企业建设企业文化或许会成为企业服务新形式。

### 2、远程获客

提供者:云蝠智能创始人 魏佳星

疫情期间,营销人员获客再也不能大张旗鼓地在线下进行,因而在线获客、远程获客、AI



获客等方式受到追捧。随着营销手段的提升,电话营销将不再成为主流,势必会有更新颖高效的远程获客手段诞生,甚至成为主流。

### 3、远程办公

提供者:众海投资创始合伙人 鲁众

阿里的钉钉是千万级的用户增长,在线交流工具、在线通讯系统也开始被更多人使用。其实外企平时都会采用远程办公,未来很多公司可能也会采用。

### 4、关乎忧患的商业模式,比如企业保险

提供者:众海投资创始合伙人 鲁众

经过此次疫情,以后企业遇到问题,面对突发情况时,企业主会考虑买一些保险,由此来规避一些预想不到的风险,降低企业的受损程度。

### 5、视频会议主机

提供者:明我科技创始人 孔尧

工作时免不了会议,疫情期间为了避免聚集,会更多地使用视频会议主机。有些单位之前从未使用过类似设备,但疫情期间这个行业已经完成了几乎零成本的用户教育。相信视频会议主机需求在疫情后会更上一层楼,甚至有可能带动整个智能办公行业需求提升。

### 6、使企业更轻的工具类产品

提供者:乐刻运动创始人 韩伟

整个中国的线下零售产业都会变得更轻。在变轻的过程,可能会有公司受益。本次疫情中盒马、京东物流的优势就是整个组织的商业模式更轻。所以,未来帮企业在商业模式、在组织上变得更轻的工具,会有极大收益,如在线办公工具等。这次疫情是一个筛选过程,把更先进、更高效、更轻、更符合商业本质的商业模式筛选出来。

### 7、内网数据应用和数据获取

提供者:常垒资本创始合伙人 冯博

中国 to 大 B 其实是一个信息化技术的生意,这块最重要的机会是内网的核心应用和数据获取需求。以前这些大企业,尤其是国有、信息比较敏感的企事

业单位对这种远程办公的处理是一刀切的,俗称:物理隔离,人必须到办公室才能访问内网的重要应用和数据。但这次疫情导致这种传统的做法不在适用。所以以后一些大企业 VPN 以及安全类相关的技术和采用成为 CIO 需要考虑的问题。

### 8、短租商业空间

提供者:邻汇吧创始人 白二把

消费者对于线下美好购物体验的怀念与日俱增,所以可以预见线下流量价值依旧。线下门店越来越会被意识到,不只是销售渠道,更是体验中心、获客中心,于是原来在一个地方开几年的传统店,会被一周、一月等更灵活的快闪店和慢闪店替代。在这种灵活的短租开店方式的推动下,线下商业空间会从原来的“地段+面积”定价,越来越回归到客流量数据化定价。

### 9、线上工业服务

提供者:小黄人工业互联网 李兰伟

在此次疫情大量厂区封锁、线下服务难进行的情况下,线上工业服务的使用及推广得到质的发展。从资本角度,目前国内领先的创投在战略规划上加强对 to B 领域的关注及投资,现阶段工业领域及前景得到广泛认可,资本的注入将加速行业快速发展。

### 10-12、远程办公、灵活用工和 RPA+AI

提供者:来也科技 CEO 汪冠春

首先,远程办公包括企业级 IM、视

频会议、在线文档,甚至更多 CRM、HRM 和 ERP 等 SaaS 应用,在疫情期间都得到了普及,将更快变成主流。

第二,灵活用工包括蓝领招聘、自由职业者交易平台和能按需甚至即时提供医疗、法律和教育等专业服务的平台。企业和员工个人经过这次疫情都会更多反思未来应有的雇佣关系以及对外提供服务的方式。

第三,提供 RPA+AI 软件机器人平台和帮助企业实现自动化并建设数字化劳动力的企业。疫情过后,企业都会更多培养远程办公、灵活用工和自动化智能化的意识和习惯,应对未来可能还会有不确定性。

### 13、to G 端的智能办公

提供者:某数码器材经销商

政府为了高效办公,避免人员接触,在疫情期间大量购买办公自动化设备,如新的视频会议设备、更便捷的投屏设备、更安全的人脸和手机打卡设备等等。这些设备在未来应该会得到推广。疫情之后,机关单位有机会建设智能办公闭环。

### 14、劳务派遣

提供者:某物流公司区域经理

劳务派遣和最近老生常谈的灵活用工还是有很大区别的。虽然有很多人诟病劳务派遣,但规避风险会成为资本和用人单位的原则之一。同时,随着疫情期间裁员,就业压力加大,外包岗也会被越来越多的人接受。无论是体制内还是体





制外,外包岗最终会变得普及,因为用人单位必须用更多的钱来争夺头部人才,建设核心团队。

#### 15、电子签章

提供者:某电子签名项目 CEO

电子签名顺应了数字化、轻资产化、无纸化等潮流,在疫情中也让更多人选择了类似方式推动签约流程。公开数据显示 2018 年中国电子合同签署次数达 66.8 亿次,预计 2020 年签署总量规模有望突破 300 亿次,达 374.4 亿次。实际上电子签名本身也是一项朝阳产业。

### 消费类

#### 16、口罩行业

提供者:众海投资创始合伙人 鲁众

“疫情刚发生时,我的一个朋友要转生产产口罩,问我的意见。等你生产出口罩时,我说中国的疫情应该恢复差不多了,但国外疫情会依然严重,需要向全世界买口罩,有些国家的产能没有中国高。”这就是我们对危机的判断。

#### 17、to C 物流配送和智能快递柜产品

提供者:铅笔道联合创始人 薛婷

疫情期间,如何取快递成了被隔离的人民很头疼的一件事。尽管诸如美团等平台推出了“无接触”式配送,但是由于有“人”的参与,还要与快递员接触,无法实现真正的“无接触”。这时,to C 的物流配送车和智能快递柜,就显得十分人性化。

目前智能驾驶技术的发展,已经让无人物流在工业园区内实现规模化应

用,相信本次疫情也会助推其尽快在 C 端市场铺开,快速实现用户教育。

#### 18-19、中产阶级的自我奖赏、自我成就带来的消费机会

提供者:分众传媒创始人 江南春

第一,中产阶级的自我奖赏。就像滴滴打车最早在分众的广告叫“如果现实总拼命,至少车上静一静,全力打拼的你,今天可以做好一点”。

第二,中产阶级想成为更好的自己。现在有了钱之后一定要吃海鲜吃鲍鱼吗?不仅不能这样,而且要 36 天只吃蔬菜,每月一次轻断食,早起打卡跑步做瑜伽。

中产阶级是趋优化、美学化、精致化、健康化消费。新商业的创新将围绕着如何让中产阶级更有存在感、仪式感、幸福感和潮流感。

#### 20、社区团购重新兴起

提供者:某消费赛道投资人

现在大量物业、居委会主动联系了供货方,很多社区团购都不再需要一家一家的地推。社区团购的亮点曾经主要是价格优势,但现在人们甚至顾不上价格了。等疫情过去,人们形成了习惯,价格恢复正常,或许会让社区团购崛起。

#### 21、食疗类产品

提供者:殷小茶创始人 殷小俊

疫情之后,相信会有一些针对身体养护的新兴“食疗保健品”进入大众视野。这些产品会更新颖、更细分,相比需要坚持“劳累”才能强化体格的健身,一定有消费者愿意通过多付费来解决身体

健康问题。

#### 22-23、低价位的餐饮服务、高毛利的各类产品和服务

提供者:西游计创始人 倪佳欣

疫情对社会的影响之一就是裁员,就算疫情过去了,几个月后还会有扛不过去的公司继续裁员。这就导致了消费行业或许不会因为报复性消费而复兴,至少消费升级肯定不乐观。要么需求不会降低太多,要么毛利高。所以未来更看好低价位餐饮服务以及毛利高的化妆品等产品和服务。

#### 24-25、安全食品和高品质基础粮油

提供者:MISSSOE 高端童装创始人 席溪

疫情过后,大家会更喜欢高品质、安全、健康、性价比高的产品,消费会更为理性,且要求会更高,更安全的食品会成为优先选择。

经过这次疫情,可能会扭转基础粮油在更多都市人心目中的地位,大家更注重健康,对于基础粮油品质的追求可能会成为新一轮的潮流。

#### 26、中式鸡品类餐饮

提供者:餐饮老板内参创始人 秦朝

消费者对于食品安全的要求将向前跨一大步。疫情会让消费者对野味,以及让人有相关联想的品类产生明显回避。今年餐饮老板在选品类时,不论是人工养殖还是真正野生,相关品类都会受影响。成熟的鸡鸭鱼猪牛羊品类地位会更加稳固,尤其是鸡肉。

#### 27、送货到家

提供者:英诺投资经理 冯世醒

不同以往,这次中老年人群体作为到家服务的新用户,在疫情期间得到了充分教育,日后可能有针对中老年的送货到家服务平台。

#### 28-29、RTC(预制菜)和 RTE(方便食品)市场

提供者:弘章资本创始合伙人 翁怡诺



疫情期间,Ready to eat 的方便食品得到了催化,人们期待更丰富的品类,如自嗨锅、自热米饭等。

同时现在餐饮行业大量使用 Ready to cook。餐厅的厨师,只要把核心的东西做好,像冷菜、甜点,交给专业的供应链企业即可。当然,这些供应链企业也可以推出面向 C 端消费者的包装产品。

原来很多人从没想过要去尝试 Ready to cook,现在也因为不能去餐馆,没东西吃,不得不试一下,觉得口味还不错就形成了复购。

### 30、清洁品类

提供者:弘章资本创始合伙人 翁怡诺

疫情过后,消费者会非常重视家庭环境中的消毒清洁需求。在日化品类中,可能有一种升级的逻辑。比如自动感应的洗手液机,本质是硬件驱动耗材,它可以做得更有意思,体验做得更极致,耗材可以不断更换。

这次疫情传染性更强,连接电梯都要隔着卫生纸,拿快递都要戴手套,可能会促使这种非接触式洗手方式在机场、高铁、汽车站等公共场所大行其道。消费者也愿意购买这种体验更好的新产品。

### 31、提案制服务

提供者:小木屋图书创始人 姚树奇

未来,人们向往美好生活的诉求一定会越来越旺盛,所以在衣食住行、文化消费各个层面都会有越来越多的需求可以去服务。对于用户来说,京东和天猫代表的是一个需求非常旺盛、供给旺盛的大消费的时代。我们认为未来的消费会走向提案制,会走向会员制,就是更多的是围绕用户的生活方式给他解决提案。用户要的不是更多的选择,用户要的是更合乎他个人消费需求的选择。

### 32、民宿特色消费品

提供者:趣住啊创始人 李辉

民宿行业通过线上线下渠道做一些文化和当地特色衍生品的售卖,会是个很好的机会。今年,很多不能开业的民宿

和度假村被逼无奈,有意发展其他盈利方式,开始卖茶叶、竹笋、大米、红酒等商品,促生了这方面的发展。民俗最大的优势是,真有人情味。住宿可以成为一种销售渠道,住户因为对老板娘的信任从而购买产品。

### 33、茶饮行业产品标准化

提供者:众海投资合伙人 李颖

由于之前投资过像乐乐茶这样的头部茶饮企业,我最直观的感受就是行业内的头部效应会愈加加剧。在经营模式上,我认为大的趋势还是要在产品体验上不断精进,并在产品标准化和零售化两端下工夫。单纯依靠线下流量的爆款模式,企业其实是做不大的。还是要把服务能力,包括产品的标准化和产品化等几个重点做好,才能降本增效,提升企业的长期竞争力。

### 34、打通线上线下的全品类全场景零售平台

提供者:峰瑞资本

疫情过后,用户通过线上采购生鲜的行为习惯可能会留存。它的长期影响是,倒逼线下商超便利店进一步线上化,也考验全品类供应链能力,竞争和淘汰也会因此大幅加剧。与此同时,它倒逼用户成熟,变得更加挑剔,品牌化集中度大幅提高。

### 35、外卖需求增多

提供者:峰瑞资本

疫情过后,当全民不再都去抢菜,C 端的生鲜采购的总量和频次会大幅下降。对于回归职场的上班族群体而言,整体下馆子或者吃外卖的量会上升。

### 36-37、汽车、二手车

提供者:峰瑞资本

一方面,经历了部分城市公共交通的阶段性停摆,很多人突然意识到,没有车是不方便的。另一方面,尽量避免叠加交通工具成了抗疫时期的共识。疫情过后,除了之前积累的刚性需求会恢复性释放之外,会有一波因疫情影响而新激发的购车需求。

### 38、大品牌的替代品

提供者:峰瑞资本

不能出门喝星巴克、瑞幸,用户就会选择其他线上代替品。用户尝试后,只要认可它的口味还原度、体验感、方便性以及价格,就可能带来复购,用户喝超速溶咖啡的习惯就可能延续。

### 39、半自助旅行

提供者:峰瑞资本

原本过渡到这种半自助游形式需要相当长一段时间。它更多地由互联网来做出旅游决策。经过这次疫情,人们心理上对组团游的顾虑,再加上报复性消费





线上虚拟沉浸式销售

更多还是来自年轻人（互联网原住民），半自助游这种模式可能是更多人愿意尝试的。

#### 40-41、新型装修和家具

提供者：峰瑞资本创始合伙人 李丰

现在因为疫情，装修和家具布置无法进行，这两大刚性需求被集体压后。但房子买了，不可能不装修和买家具吧？所以，在疫情结束之后，装修和家具行业也会开始报复性增长。这也会带来一波新的机会。

#### 42、与青海、西藏相关的零售化餐饮品类

提供者：某餐饮与消费投资人

青海、西藏这两个地方最先战胜了新冠肺炎疫情。与其他地区相比，当地的很多生产经营活动没有遭到那么大的打击，供应链和市场也都意识到了这一点，比如青藏地区茶、牦牛肉，人们从观念上更愿意相信，这两个地方是一块净土，心理上会比以前更接受这里的零售化餐饮。

#### 43、线上虚拟沉浸式销售

提供者：创米科技创始人 李建新

目前，线上与线下相比，缺乏的是线下购物对真实商品、环境的感知，且缺乏心理上的体验感，而沉浸式虚拟商店，能够很好的解决上述问题。它可以运用VR技术将现实中的线下店搬到线上，

从而实现线下几乎所有的感知环节。这会是一个巨大的市场，而在这个市场，泛智能领域的企业将最有机会。

#### 44、眼妆、底妆相关美妆产品

提供者：某内容行业创业者

疫情结束后，口罩在一段时间内仍然是人们的常备物品，虽然口鼻被遮住，挡住了口红，但眼部的美妆和皮肤底妆不会被遮盖，用户甚至还会装扮得更加细致。事实证明，戴口罩仍遮不住一些人的美丽，同样遮不住人们爱美的欲望。

#### 45-46、宠物、国产宠物电商

提供者：Sishero 创始人 肖月

在家中隔离，会加剧人们的孤独感，养宠物的计划或许会提上议程，“云吸猫撸狗”博主也因此走俏。

除此之外，宠物行业存量市场也发生变化。由于疫情原因，部分海淘宠物粮的用户不得不选择国产粮，而换粮对于宠物来说适应成本较高，国产宠物电商在此时机完成了低成本用户教育。大家发现国产粮看起来也不错，疫情结束后可能会迎来屯粮、屯砂。

#### 47、家庭型健身设备

提供者：某律所合伙人

一个明显的现象是，一些健身房死忠用户在疫情期间没有放下锻炼，有些人甚至购买了家庭型健身器材，除了一些跑步机、动感单车外，还有智能哑铃等

物联网健身设备。

有些人通过这些设备发现，在家中也能达到很好的锻炼效果，这样的选择自然会产生裂变，促进家庭型健身设备走俏的同时，或许会成为一些健身房疫情后恢复经营盛况的阻力。

#### 48、母婴市场增长

提供者：某MCN机构联合创始人

我相信很多家庭和我们家一样，在家里与爱人一起自我隔离的过程中选择了备孕。无论是出于意外，还是闲下来之后的自我反思，不可避免的是九个月后的新生儿一定要多于往常。如果有母婴从业者、社群营销从业者抓住这一批疫情中怀孕的准妈妈的共性，或许能够创造新的营销经典案例。

#### 49-50、绿色食品、人造肉

提供者：某咨询行业专家

禽流感 and 猪瘟带来的影响会使养殖肉类产品价格增高，蝗灾可能会带来粮食价格的波动等。不仅仅是健身人群，健康、饱腹、绿色的代餐食品和绿色食品会成为人们购买的方向。

前段时间植物性人造肉的风挺大的。由于其主打无胆固醇等健康理念，或许也会成为人们的新选择。但前提是，人造肉创业者在说服C端之前，先改善味道，说服渠道，不然难吃的人造肉只会成为烫手山芋。

#### 51、社群营销渠道

提供者：某网站财经记者

我们公司的消毒水、酒精等卫生用品全都是从我们一名同事的私人渠道——也就是微信群里购买的。这类社群我相信疫情期间涌现了无数个，这在一定程度上将影响一批人的购买习惯，培养信任感，甚至可以打造成私域流量。

#### 52、美瞳

提供者：某隐形眼镜品牌创业者

口罩遮住了口鼻，但露出了眼。无论



有无度数,美瞳的发展是有目共睹的。虽然这只是一个 200 亿的小市场,但其每年的增速能够达到 13.7%,我觉得未来可能会成为彩妆的一部分。

#### 53、国潮

提供者:某知名退役运动员、投资人  
国潮包括两个要素,一个是“国”,一个是“潮”。“国”代表文化认同感和民族自豪感,而“潮”则代表包容而前卫的审美。疫情期间,我能够从各种渠道感受到普罗大众对国家的自豪逐渐攀升,虽然有不和谐的声音,但总体是一个正反馈调节。

这就意味着,产品层面来讲,“国”已经做到了,现在只剩下“潮”需要努力。就像吴晓波说的:今天我们所面临的是第三次国货运动,它和第二次国货运动的巨大区别就是审美。当一个国家的人均 GDP 超过 1 万美元时,新中产会成为这个国家消费的主力,本土文化意识会大规模地崛起。

#### 54、新能源汽车

提供者:某二手车交易平台创业者  
落户合肥的蔚来就像当时落户上海的特斯拉一样,掀起了新能源汽车的舆论波澜。恰逢疫情期间,汽车刚需压后,蔚来此时的大新闻的确很有水平。我相信已经不少人开始考虑诸如蔚来的车型了。

#### 55-56、减肥服务和医美

提供者:某社交行业投资人

虽然有些人在朋友圈非常狂地告诉人们,疫情期间宅家,结果他还瘦了。但是我相信,大部分人都和我一样胖了不到 5 公斤。所以减肥一定会在疫情结束后提上日程,无论是健身也好,还是中医减肥也好,甚至是整形吸脂。

我们每天呆在家里照镜子,怎么看怎么觉得自己丑。实际上疫情在家隔离是非常好的外科手术恢复期,肯定有些人后悔没有抓住机会隆鼻或者割包皮。这段时间一定有人已经想好了自己的整

形计划,疫情结束后,他们的付费意愿和执行力会高于之前。

#### 57、保险

提供者:云蝠智能创始人 魏佳星

我的远程客服、远程获客等业务中,保险行业客户的订单剧增。只要剧增,就说明他们“客人太多,忙不过来了”。疫情到来,大家都看到了意外事故的危害,选择商业保险的意愿更强了,我相信疫情之后,对保险的需求还会走高。

#### 58、高品质婚礼策划

提供者:遵理资本

首先,我们看好高品质婚礼策划市场,目标客户对于婚礼的创意、品质和服务有极高的要求;其次,我国目前婚礼市场缺乏能提供高品质婚礼的服务商,大多数的策划为中低端产品且同质化严重,很难满足新人独一无二的心理需求;最后,婚礼即便在不可抗力的情况下大概率会被延后,但不会被取消。

#### 59、酒店配套设施升级

提供者:菁享荟创始人 吴韬

疫情结束后,酒店行业不仅会迎来报复性消费,企业销售也急需出差开发、维护客户,因此会有一大波的住宿需求出现。大家对酒店环境都有所顾虑,因此我觉得酒店的各类硬件设施,特别是对环境的,水、空气、毛巾等产品会有一

波升级换代的机会。

#### 文娱类

#### 60、有助“面基”的社交产品

提供者:某社交 APP 创始人

我们的产品定位实际上是线上到线下的辅助性社交产品,帮助用户从线上到线下相识,在线下“面基”。疫情期间,在线上提供游戏场景、直播场景的社交服务更受欢迎。但疫情结束之后,人们都期待走出家门之外,能够促进“面基”的社交 APP 或许能迎来小高潮。

#### 61、细分的信息聚合类 APP

提供者:免展 CEO 兼董事长 董少灵

信息聚合让消费者单次使用信息平台时,可以获得足够多的信息。比如说拼多多、今日头条,它们的内容都是一种聚合的形态。

我们要尽量的帮消费者省时间。当他要一个产品介绍时,我们最好能在介绍之后,给他一些相关的推荐链接,让他把相关可能选购的东西都看一遍。

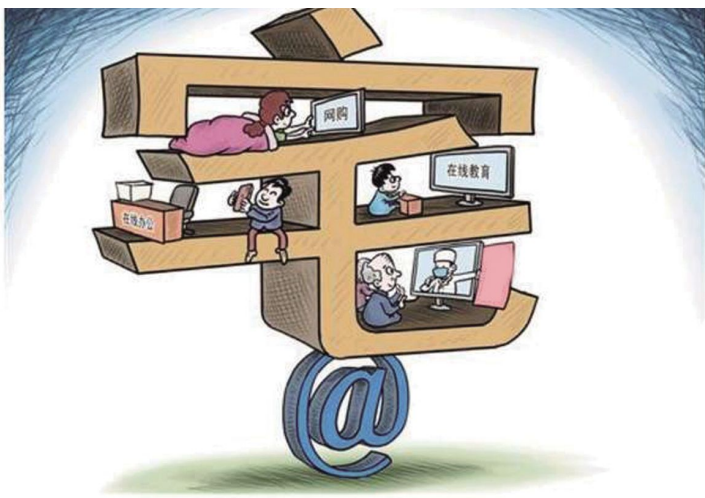
#### 62、教育自媒体

提供者:微信公众号“读写在线”创始人 竹林居士

作为一线教师,从前的在线教育,让我最难以接受的是操作方法和习惯性。现在形势要求一线教师开设网课,使用



新能源汽车



新媒体工具,这会推进一批有知识储备、有教学方法的老教师实现在线教育的从0到1。等疫情结束,他们很有可能会对这种方法已经形成了习惯,并创办自媒体,在平时的教学工作中开展应用,甚至有可能促进他们走上商业化的道路。

### 63、宅家经济

提供者:概率论 CEO 秦昱莹

宅家经济其实本来也是一个趋势。只不过通过这次疫情,很多不是深度宅的人,也会发现自己确实有不出门也能做运动、体验世界、和人交往的需求。比如现在原价600的健身环已被炒到1800元了。所有宅家经济都会被催化。线上社交娱乐软件、线上教育、直播购物等,都会进一步得到发展。

### 64、线下剧本杀

提供者:我是谜 CEO 林世豪

今年线上最大的爆量就是剧本杀,线上剧本杀用户规模整体增长了20%-30%,这使得越来越多的人熟悉剧本杀的规则。当了解剧本杀玩法的人多了,他们去线下娱乐的时候,就会选择剧本杀这种娱乐方式,到时候会反哺线下剧本杀的发展。线上解决在家快捷的游戏需求,线下解决好线下娱乐的需求。其实,现在剧本杀线下店已经越来越多了,2019年开的店超过了2018年之前的总和。

### 65、数据新闻

提供者:有狐创意 CEO 郭璐

这次疫情对基于大数据的传媒领

域,比如数据新闻也是个比较好的爆发点。微博之类的社交媒体都大大提高了信息透明程度和辟谣的力度,而这些提高又很大程度上取决于传媒企业数据分析和数据挖掘的算力。未来这是一个不可忽视的风口,也是远程协作的一个助力。

### 66、各个行业的直播化

提供者:创东方 VC 合伙人 康文胜

各行业直播化趋势加快,包括电商、教育、生活服务等行业,都可以通过直播重新做一遍。

### 67-68、短视频社群,以及广告主基于此的精准投放

提供者:万娱互动创始人 窦艳

疫情之中,短视频热度继续上升。Koc在短视频领域频现,说明泛大众用户的表达心理越来越强烈,领袖效应在降低。短视频除了有内容产出外,需要更多的用户参与、内容互动。同时,基于兴趣社交有强烈需求,私域流量的黏性远高于泛粉丝。再者,原有的豆瓣小组,仍局限在图文,短视频、5G可以带动兴趣社群进一步延展。

用户加入短视频小组后,可自主分享每日的打卡视频,强化短视频社交功能。与此同时,广告主可以借助这类目标小组,圈动起有兴趣的潜在用户,并借助目标,完成转化。

### 69、影视剪辑自媒体

提供者:Sishero 创始人 肖月

疫情期间,视频平台上3分钟看电

影、5分钟看剧等影视剧cut火了,很多人甚至可以“在抖音追剧”。这些本质上是人工挑选出来的,对优质内容的推荐。但值得注意的是,有些自媒体是在未经允许的情况下剪辑发布的,往往会在大火之后涉嫌侵权而删除下架。与此同时,影视剧版权方自己制作的剪辑却没有自媒体制作的那么火爆。因此,未来或许存在一个中间选项,比如可能会促进自媒体与版权方的合作。

### 70-71、游戏和电子竞技

提供者:某电子竞技媒体人

强制宅家,让很多游戏的老玩家重回“战场”,势必加速今年的电子竞技赛事关注度的上升。而且据新闻消息,《王者荣耀》1月份流水92亿,除夕当日20亿。在游戏上花钱,正和购买版权一样越来越被人接受,虚拟产品的春天快到了。

今年《英雄联盟》S10全球总决赛将在上海举办,去年S9结束时,上海副市长宗明早就为S10进行了致辞,可以看出上海打造电竞之都的决心。近期上海市委宣传部副部长王亚元再次强调,上海打造电竞之都的步伐不会因疫情而停止。与此同时,北京也宣布会举办“电竞北京2020系列活动”。还有电竞之光展览交易会,以及联合通讯公司、通讯电竞文化举办的《王者荣耀》世界冠军杯总决赛。

### 72、动漫产品

提供者:某日语字幕组创始人

国内疫情,很多动漫、网文创作者宅在家中,其作品也高频次更新。甚至有人更新过快但网站尚不能许可上架。

日本疫情或许会使日本动漫作者高频次更新,国内网站可以考虑引进。

### 73、影院线上化

提供者:自媒体人 任尧宗

《囡妈》事件发生后,说明资本已经开始改变消费者的习惯了。院线的份额或许会被稀释,在线影视将得到更多关注。曾经电影院被电视机打破,现在初兴起的影院将再一次被在线视频平台打





破。或将促进院线的线上化拓展。

#### 74、综艺节目云录制

提供者:某电视台综艺编导

云录制实际上是真人秀的进一步延展,手机视频把明星艺人塑造得更加接地气,去掉光鲜亮丽,多一点烟火气息。实际节目内容上的突破并不是很大,只是换了屏幕尺寸,所有人都分散开来,并加入了一些游戏环节。但这样的形式有可能对短视频平台产生利好,因此有可能在疫情结束之后,这类云录制节目会保留下来,推陈出新。

#### 75、心理咨询需求

提供者:抑郁研究所创始人 任可

人们大多认为心理行业天花板低,所以投资机构对心理行业不是很感兴趣。但这次疫情暴发后,人们心中的抑郁情绪爆发,每个人内心多少都产生了幸存者内疚、政治性焦虑等心理状况。人们意识到,其实人均需要心理咨询师,就像体检一样,哪怕没病也应该定期检查一下。2020 是中国精神心理健康元年,有一个现象是,很多企业对员工的心理咨询预算显著提高了。

### 教育类

#### 76、学生体育培训

提供者:柏木体育创始人 余洋

在疫情的催化作用下,作为非医学健康干预,体育健身将由辅助手段变成主流手段。要研究如何将体育与营养、体育与康复、体育与医疗等结合,让“互联网+体育”为社会带来更多的益处。

#### 77、在线教育

提供者:诺我资本 孟剑飞

疫情带来线上教育的零获客成本,大幅强化在线教育习惯,倒逼更多专业人士从线下转到线上。同时,疫情也将导致线下教育培训机构面临整合,教育行业整体线上线下的结合度的大大提高,将吸引更多资本进入,持续推进行业裂变。

#### 78、线下素质教育

提供者:昂立 STEM CEO 崔显耿

在疫情网课中,体育网课甚至已经

成了段子,美术音乐网课同样不痛不痒。语数外那些知识性学科在线的比例会越来越大,但素质类的课程,高净值家长会更加倾向于选择线下这种高粘度、强体验和解放家长的模式。

#### 79、家庭早教

提供者:运动宝贝教育集团 CEO 陈芸

一方面,在疫情的影响下,家长有补偿心理,想要给孩子最好的;另一方面,家庭早教产品确实可以在家更方便的完成孩子的教育。以前买我们家庭早教的用户续费以半年到一年为主,现在很多直接购买到 36 个月,现在甚至有很多家长使用后还主动想代理。

#### 80、学历教育

提供者:某大学国际商学院副院长

疫情引发了萧条,萧条伴随着裁员,裁员加剧了高就业压力,高就业压力导致应届生低就业率。与此同时,主管部门针对这一变化,实施了高校扩招的举措,如专升本录取名额翻倍,研究生扩招 5% 等,找不到工作,势必有人选择提升学历,涉及的面很多,包括但不限于专升本、函授、开放大学、自考、考研、考博,以及上述项目的海外留学方面。这些项目本身就在逐年递增,它们的兴起也少不了培训机构的商业机会。

#### 81、互联网技能教育

提供者:某 VC 投资 VP

在疫情中有很多员工和企业都参与到灵活用工之中。还有些人甚至是现学

现卖,半路出家。在例如“三节课”等网络教育平台突击了产品经理课程之后,第二天就帮临时雇主画原型图。未来的就业形势严峻,灵活用工即将兴起,学习一些互联网技能用来赚外快也是很多人的选择。

### 公共基础服务类

#### 82、智慧城市

提供者:极企 CEO 何铮

智慧城市急需物联网、大数据和人工智能的落地场景,这会是很好的一个场景。短短一个月,人脸识别已经升级到了测温 and 戴口罩识别,这个进步将会催生出新的商机和行业变化。应用物联网、大数据和人工智能这些技术的产品会有更多政府、大型企业单位买单。不仅是复工期间,接下来全民的卫生意识在增强,也会引发这些产品的需求增加,这肯定会成为一个长期需求。

#### 83、连锁超市

提供者:深创投集团执行总经理刘纲

疫情到来,大家被迫放长假。很多人从原来忙忙碌碌的心态中,突然意识到健康、家庭、亲人、朋友是最重要的。相关的需求,瞬间被引爆了。比如人们希望,城市中心的嘈杂的菜市场,最好从城市搬出去,会由窗明几净的连锁超市所替代。

#### 84、垃圾分类相关服务

提供者:某心理行业创业者

北京不仅是疫情重点防范城市,同





时北京居民在今年5月份也开始落实垃圾分类。疫情过后,大家会有更加强化的卫生意识,垃圾分类的普及工作会比之前更加顺利。坦诚地说,垃圾分类是在为居民增加负担,但如果企业能够推出相关服务,分担垃圾分类的困扰,或许能够获得新的成功。

#### 85、社区无人机

提供者:某市卫生主管单位副科级干部

在社会慈善力量的帮助下,我们区卫生主管部门在疫情期间向很多街道、社区提供了多用途的无人机,巡逻、消毒、喊话、治安等方面都可以用到,群众反映良好,可以降低人力成本。目前市里已经讨论加大无人机在全市的推广力度。我个人预计疫情后会进行大批量采购,或许还有定制化服务。

#### 86、测温等多功能门禁

提供者:睿沿科技创始人 吉翔

疫情的倒逼,会直接养成企业、公共场所使用这类门禁的习惯。台湾省的一些学校已经在非典之后采用了这种门禁。而且人脸测温门禁是最简单的测温与人脸结合的方式,以后更多功能与人脸识别门禁的结合应该会成为一种常态。

#### 87-88、一人一码、一物一码

提供者:某商业地产总经理  
江浙沪的健康码原本是阿里为余杭

区设计的疫情监控小工具。2月15日,国务院办公厅电子政务办指导支付宝、阿里云加速研发全国一体化的政务服务和疫情防控健康码系统,健康码在全国推广。同时,一人一码的格局如果能够形成,有关单位也可以在安防、教育、民生等领域开展更隐私、更方便的服务,创业者不应错过这一机会。

另外,二维码、条形码也可以从单纯的营销功能演化出定位、记账功能。这有可能促进营销线上化,也有可能是万物互联的初步连接方式。

#### 89、养老行业

提供者:一财网

疫情总会过去,养老服务业不但要活下来,还要走得更远。养老服务企业的“疫情战时”商业策略不应仅仅是“应激反应”,更应是根植于企业战略和组织管理的长期的“日常修炼”。

当一部分安全管理薄弱、标准化程度低、风险防控能力差的低质量养老机构因为突发的风险冲击而难以为继时,另一部分高质量的企业则会逆市而动,审时度势扩张规模,稳步提高市场份额。

#### 90、塑料制品行业产能改造和整合

提供者:某VC合伙人

疫情期间大量工厂停工,这给了大型工厂的所有人们一个冷静期,有可能会开始把工厂做轻,开始改造和整合产能。

首先,这个行业的基础体量足够大,大概为3000亿元;其次,这个行业有一些需要去变革或者提升的核心驱动要素,如禁塑令,以及对一次性餐具的限制。但由于消费者和一般商铺的使用习惯无法在短期内被培养起来,所以塑料制品不会一下子就被替代掉。最重要的是,行业内未出现垄断式的寡头企业,基本上都是由众多中小型工厂构成。

这就会使得行业仍然存在一些缺口,大家可以利用互联网平台的模式做一些产业整合,从源头改变生产和制造的模式,让整个塑料制造业链条变得更有效。

## 产业赋能

### 91、医疗基础设施类企业

提供者:丰疆科技创始人 吴迪

中国一直在享受人口红利和粗放式的GDP导向的增长。大量资金投入 to 基础设施基建上,是全球基建的火车头。但随着疫情的出现,我们发现,医疗保健领域也在呼唤基础设施建设。可以想象这方面的企业会有很大的发展空间。届时医疗保健基础设施的完善,一定同样会体现中国速度。

### 92、中医药材

提供者:一桶收创始人 叶志徐

最近这几年,天然牛黄从5万到10万大涨到二三十万,好的药材价格涨幅都非常大,一方面是市场需求大增;另一方面中医药材周期太长,道地药材供应量不足。所以接下来,道地的中药材及中医健康管理将会迎来良好发展机会。

### 93、在线医疗

提供者:吴飞投资创始人 文昊

其实我们现在在线问诊在技术层面没太大的难度,关键是人们的教育还没太成熟,人们还是喜欢到医院当面和医生了解情况。但是这次疫情期间,医疗资源比较紧张,很多人不得不采用在线问诊的形式去了解自身情况,这不仅将有



力减轻医院压力，而且可以消除部分交叉感染的威胁。所以，接下来在线医疗这块还是比较有机会的，尤其是一些比较贫困落后的地方医疗资源比较缺乏。好的医疗水准，也非常需要远程“支教”。

#### 94、巨头参与的智慧医疗

提供者：某医疗投资经理

疫情过后，智慧医疗领域或将迎来强劲推力。本次战“疫”中，尽管医药、治疗、疫苗等多领域都在前沿科技加持下竭力对抗病毒，但实践中仍存在如检测能力受限、假阴性偏高等问题。因此本次疫情中，医院、医生、患者以及健康群体所催生的新需求或将给智慧医疗领域带来机会，诸如智能居家医疗检测产品、医院智能疾病管理系统以及 AI 辅助诊断产品等。

### 高科技技术类

#### 95、工具型机器人

提供者：索道资本创始合伙人 石东华

我相信这次疫情将催生一个概念——无人化，用机器替代人将成为各行各业的诉求。机器人产业中将涌现出现平台式的产品公司：如无人机和配送机器人，其应用的延展性在疫情中得到了淋漓尽致的体现，除此之外也将涌现在各种特定场景中使用的特种机器人，比如安防机器人和消毒机器人。

从技术层面，我们看到疫情期间最常见到的最具共性的应用基本都是围绕机器人底盘移动能力的应用，例如配送机器人、无人机喊话、清洁机器人、消毒机器人，而围绕替代人类手部运动的应用却很少见，这背后其实有深刻的技术和产业因素。

#### 96、5G 普及及相关应用

提供者：妈博士创始人 党建周

虽然疫情中在线教育、在线办公等领域产生了向好趋势，但这些商业的机会和趋势，本质上是市场经济自我发展演化出来的，老生常谈的几个主要的版

块仍然在等 5G 的普及率。所以我认为，5G 的普及会促进这些行业的进步，5G 的普及也自然会得到更大的推力。

#### 97、标准服务自动化机器

提供者：行深智能创始人 安向京

末端区域化会越来越强。比如说物流以后就像自来水一样，变成你不可或缺的一个东西，而这些东西可能未来很快都会像基础设施一样变成自动化配置。以后，快递可能完全是由机器人来给你服务。未来的技术服务会更加智能化、标准化，比如说农产品的生产、种植、制造都会越来越多的由机器来完成。

#### 98、DeFi（去中心化金融）

提供者：某区块链创业者

DeFi 是 Decentralized Finance（去中心化金融）的缩写，也被称做 Open Finance。它实际是指用来构建开放式金融系统的去中心化协议，旨在让世界上任何一个人都可以随时随地进行金融活动。

它的存在能满足一些人的金融需求，而这些金融需求是传统金融无法满足的。当前中介化为主导的金融结构中，经济危机似乎很难避免，周而复始。而区块链的核心是透明化和分布式，这导致它有机会改变当前的金融结构的现状。这就是 DeFi 为什么未来可以发挥作用的关键所在。

#### 99、智能仓储

提供者：某机器人专家

疫情期间，蔬菜、医疗物资和慈善物

资配送成了人们关注的点。在物流智能化的过程中，“仓”这个节点是占据着重要地位的节点。毫不客气的说，近些年来，物流快递的提速与仓的优化密不可分。2020 年，布局智能仓储的巨头厂商将增加，智能仓储系统集成商融合度进一步提升。

#### 100、多云部署与边缘计算

提供者：飞象网

疫情中的 2 月 16 日，爱奇艺、韩剧 TV 和小米电视都出现了不同程度的服务器崩溃。主要原因为瞬时流量激增，导致预设服务器承载压力过大，系统出现宕机。此前微博以及考研、高考网站每年均会出现类似问题。

基于此，越来越多企业开始布局多云部署和边缘计算，“把鸡蛋放在不同篮子里”，纯云和纯自建都不能解决问题，推动传统集中式数据中心里的云计算平台与移动网络的融合才是未来。

### 结语

这 100 个疫情引发的商业机会，或者只是经历过疫情洗礼的创新经济的一个侧面。17 年前的非典，诞生了淘宝、京东，为腾讯游戏提供了机遇。历史的规则不会改变，在全力抗击疫情的同时，我们也要转变思路，甚至危中求变，用另一只眼睛，发现灾难带给创业者的另类礼物。

（摘自和讯名家）



# 百融云创：金融科技战疫显身手

文 / 米粟

抗疫过程中，一批金融黑科技因为主动服务大众，得到广泛认可，成功“出圈”。“这次新冠肺炎疫情对金融科技的应用是一个推动。”银保监会相关人士如此表示。



抗疫过程中，一批金融黑科技得到广泛认可，成功“出圈”。

几个月来，受新冠肺炎疫情影响，人们的生产生活方式快速变化，无接触、线上化似乎一夜之间成为“标配”。

如何顺利“达标”则成为诸多传统领域的难题。此时，较早布局的金融科技机构依靠技术优势开始渗透到各个环节，从防疫到复工复产，一系列黑科技在关键时刻涌现。

这一切得益于近年来金融科技的蓬勃发展，新产品、新业态、新模式，为金融发展提供源源不断的创新活力。

近日，央行相关人士也指出，金融科技快速发展之下，金融服务的覆盖率、可得性、满意度大幅提升，特别是在新冠肺炎疫情期间，金融科技应用彰显硬核实力，在支持疫情防控与复工复产方面发挥了积极作用。

## 抗疫，技术帮大忙

抗疫过程中，一批金融黑科技因为主动服务大众，得到广泛认可，成功“出圈”。比如腾讯上线发热门诊地图、在线问诊、健康码，百度的

“疫情小区”地图，百融云创的智能语音防疫机器人等。

近期，主要精准服务各类金融场景的百融云创就收到北京三家政府机构的感谢信，实名点赞其在运用智能语音对话机器人为防疫做出的贡献。

基层社区是疫情防控的基础环节，疫情期间，各级政府与企事业单位需要跟踪联系与疫情高发地有较多接触的人员，了解其动态并传达指示。然而，人工拨打电话，效率低、易出错，面临社区住户密集、流动大的状况，传统的社区工作方式很难准确高效的完成居民排查工作。

洞察到这一需求，2月7日，百融云创紧急成立了“智能语音防疫”公益项目，免费向各级政府、基层社区、疾控中心提供“智能语音对话机器人”服务，将公司服务金融领域的技术火速用于抗疫一线。

项目负责人王蓓表示，这套智能语音外呼系统用于疫情防控的多个场景，具备阅读理解、多轮对话、多种回答、智能打断等特点，可以有效地和受访者进行一对一交流，识别准确率达到95%以上，并能生成触达统计报告。



目前,百融云创已向北京、湖北、江苏等地政府机构及中国社区协会、长安汽车等企事业单位无偿提供了智能语音机器人公益服务,覆盖 20 多个地市 1000 万相关人群,总呼叫量约一亿次。其发挥自身科技优势助力疫情防控还得到了央行征信管理局的认可。

### 练就“金刚钻”

这样一个被多地政府及监管部门点赞的“黑科技”,百融云创仅用了 3 天时间就完成了开发、调试、流程优化等工作,迅速在基层社区上岗。金融科技能够在关键时期揽下“瓷器活”,在于近年来其在金融场景中的成熟运用。

三农、小微和城乡居民是中国经济最具活力的群体,但受制于客群复杂、体量小、发展不规范等因素,这类群体往往是普惠金融最难触达的末梢。

仅一项信用卡还款提醒业务,就面临着各种困难。使用传统人工催收,存在人力成本高、职场租金高、人员素质参差不齐、情绪无法把控等痛点;使用到期提醒短信通知,触达效果不能保证,提醒力度欠佳,也无法获取客户还款意愿。

类似问题,在普惠金融落地过程中并不少见,也是传统金融机构的痛点难点。

与此同时,一些公司的智能语音机器人服务在相关领域已经较成熟。在催收领域可以精准致电客户,做到催收服务高效、可控。百融云创的类似产品就引起了一家国有大银行的兴趣,并成功拿下其信用卡催收智能外呼项目。不过该项目负责人也坦言这一过程并不容易,可谓历经坎坷,“参与竞争的不乏技术过硬的纯技术厂商和价格更低的同业。”他说。

看似只是提供机器人坐席服务,实际上每个细节都不容忽视,如催收策略、话术等都关系到金融科技与业务场景能否密切贴合,确保人工智能产品嵌入银行业务的实际效果。

这一过程中,不仅要有强大的 AI 技术,还要有对金融业务的深刻理解。百融云创的服务系统能够根据信用卡客户的信用评分和风险等级,制定不同的催收策略;强大的语音识别模型则能将全国各地的口音译成机器可理解文本,并迅速向

客户做出反馈。

做到了这些,效果随之而来。目前,百融云创智能语音产品服务该行信用卡到期提醒场景已完成近百万户数据的外呼,约 50% 用户会接听电话,且承诺还款,有效提升了银行的回款效果及风险把控。

事实上,传统的金融业务场景中,获客、风控、回访等,都需要准确、智能、对金融业务有深刻理解的智能 AI 服务来提质增效。目前,百融云创已将相关技术应用于上述多个领域,并将这些能力全面开放,为银行、保险、持牌消费金融等数千家金融机构提供多种智能产品和解决方案。

### 打破“信用白户”怪圈

AI 技术更多解决的是金融场景中的服务性问题,在不少人看来普惠金融领域更为关键的是信用问题。

中国大部分普惠金融目标客户都是“信用白户”,在央行征信中心没有信用记录。长期以来,由于小微企业没有完善的财务数据和抵押担保,生命周期又比较短,想要获得银行贷款困难不小,陷入“无征信不授信,不授信无征信”怪圈。

如何实现这些“信用白户”信用的转移和创造,成为解决小微企业融资难、融资贵,助力普惠金融的关键。百融云创利用大数据技术,通过核心企业、产业互联网、政府开放数据等,通过机器学习等技术手段将数据转化为信用。



百融云创智能语音防疫项目组在社区收集外呼系统测试反馈

这种不同于传统征信的信用评价体系，为企业获得融资创造机会的同时，还能及时向金融机构提供关注、预警和介入等风险提示和说明，有效降低小微企业贷款的不良和违约风险，通过对产业平台和金融机构的双向赋能，在产业和金融间建立起桥梁，得到广泛认可。

今年3月，百融云创打造的“产业互联网平台模式下的塑化场景小微企业普惠金融创新项目”就入选了工信部2020年大数据产业发展试点示范项目。

塑料加工行业中的小微企业，由于经营场所通常为租赁，设备价值也不高，难以为融资提供有效的抵押担保增信，普遍属于信用白户，融资难、融资贵是常态。

百融云创基于塑料加工企业原材料采购交易背景，以交易行为作为授信依据，应用人工智能、云计算、区块链技术，联合金融机构及产业平台为塑料加工小微企业量身定制的金融产品“惠云塑贷”则通过科技手段打破了长久以来的信用怪圈。

百融云创创始人、CEO张韶峰希望通过信用科技实现的去担保，去抵押，纯线上金融服务，在这一项目中得以实现。目前，通过这种“产业+科技+金融”模式，当地塑料加工小微企业已经累计成功贷款12亿元。

此外，百融云创还深耕纺织、物流、快消等场景，已经和200余家产业互联网平台和数十家银行开展对接，辅助34000余家中小微企业，撮合融

资贷款规模达数百亿元，为解决中小微企业融资难、融资贵问题探索出一条可行路径。

### 金融科技按下“快进键”

疫情之下，线上金融服务的优势更是显露无疑。

前述央行人士表示，金融科技惠民利企成效显著。在优化线上金融服务方面，运用信息技术探索非接触式金融服务，基于互联网开展支付缴费、授信审批、跨境金融、投资理财等业务，打造全方位线上金融服务体系，特别是疫情期间让百姓“不出门、不见面”也能办理金融业务，支撑金融服务不断、质量不降、保障更强。

“这次疫情对金融科技的应用是一个推动。”银保监会相关人士如此表示，要做好线上的业务，金融机构首先要增强自身金融科技的硬实力，监管部门也要鼓励金融科技更好地为用户服务。

多部门联合印发的《关于进一步强化金融支持防控新型冠状病毒感染肺炎疫情的通知》也明确强调金融机构要利用金融科技支持疫情防控，发挥线上业务的支撑作用。

在百融云创CRO季元看来，业务的线上化、自动化、智能化也是银行数字化转型的重要趋势。对于很多中小银行而言，长期严重依赖网点和线下人员尽调，此次受到疫情影响很大。经过此“疫”，金融机构将由表及里，从战略和实质角度更加注重转型升级。

而实现数字化转型，需要依托线上金融服务工具和底层技术，金融科技企业恰好可以提供银行数字化转型的技术支撑。目前，百融云创拥有的数字化转型平台，则可以助力银行实现线上获客、展业等需求。

疫情期间，百融云创于2月3日起开启全时在线办公，为金融客户提供全方位的风险防控服务保障，抵御欺诈风险及信用风险。目前，共协助30多家银行开展5000万通智能语音服务，对1000亿元个人和小微贷款余额进行贷后管理和客户服务。

（摘自《财经国家周刊》）

