



吉林省科技投资基金有限公司

TEL: 0431-81951259 88414808

地址: 吉林省长春市蔚山路2559号/长春市南关区亚泰大街6898号

吉林科技投资 2017年 第2期

吉林科技投资

TECHNOLOGY INVESTMENT

第2期



科技金融:

实现吉林省振兴发展的突破口和助推器

大数据开启“新石油”时代

在经历了几年的批判、质疑、讨论、炒作之后，大数据终于迎来了属于它的时代。从概念到落地，大数据全球战略布局已全面升级，大数据已然成为“未来的新石油”。



荣誉出品:

吉林省科技投资基金有限公司

吉林省科技投资基金有限公司

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



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

愿 景： 做真正的风险投资，实现省内科技型企业投资全覆盖。

核心理念： 创新、创业、进取、进步

投资原则： 有偿投入、阶段支持、适时退出、循环使用

商业真相不浪漫

文 / 唐亮

美国有一位大律师名叫波斯纳，他年轻时与一位漂亮的女士有一次著名的午饭，约会中他说，我其实是一个浪漫的人，是真正的理想主义者。结果对方根本不信，因为谁都知道波斯纳是一位实用主义者、功利主义者。可波斯纳说，我的浪漫如同尼采，视人生为一个不断创造和突破自我的过程，要在人生的苦役和虚无中创造意义。

这段论述，嵌在今天中国的商业环境里，无疑显得格外应景。

京东、阿里巴巴这些产业中的“学霸”，当然都是心怀大志、立志创新的互联网企业。可就是这样前卫开放的企业，也在喊没搞掉对手门店实在丢人，也在投资线下传统商超与门店，也在精简成本搞末位淘汰。

现实可能真的如此残酷：成功者的名单里根本没有所谓的理想主义者，理想都被最实用、最现实的人抢光了。

认识到这点的人里包括任正非。很久以前，联想集团派人考察华为，学习目标非常高大上，即师承华为研发，做高科技的联想。结果，任正非显得很不耐烦，问了一堆现实问题：你们知道研发的费用有多高吗，风险有多大吗，你们的投资人、股东同意你们这么搞吗？

考察的人里包括后来做神州数码的郭为。小郭就问老任，那你说怎么搞？任正非说：你们销售行啊，我把产品研发出来交给你们卖不就行了吗？遗憾的就是，联想没有听任正非“市场资源优化配置”的那一套，如果听了也不会有今日联想业绩大幅下滑，华为逆袭消费市场的故事。

越是大的理想与商业抱负，越是需要满足当时当下的条件与禀赋。否则，理想就是假的，再漂亮的商业计划也是面向风险投资的，而不是面向市场的。

因此，那些忽悠情怀、两脚不落地的所谓理想主义者，才是最功利的人。而那些还在追逐理想却深陷在残酷现实里的人们，不需要为自己暂时的难堪而感到自卑，因为商业真相不浪漫，但却有震撼人心的力量。

（摘自《商业周刊》）



CONTENTS

目录



14 封面故事

14 _ 大数据开启“新石油”时代

24 资本力量

24 _ 造风口的人
27 _ 创新者的破局之路
28 _ 郭广昌与他的产业投资版图
32 _ “风投之父”阿瑟·洛克: 签在 1 美元上的“TS”

36 吉林科技投资

36 _ 融投资: 企业发展的美好路径
40 _ 万易: 智慧创领未来
43 _ 王洪军: 用技术打造最先进的“超声波水槽”
46 _ i 未来: 造梦艺术人生
45 _ 科技金融: 吉林省振兴崛起的突破口和加速器

52 大咖慧

52 _ 沈南鹏和他的 32 条创投“军规”
55 _ 被投资人放了鸽子, 怎么办?
56 _ 霍夫曼: 创投的真正“要穴”是“人脉”

60

非常道

- 60 _ “局外人”周航
- 64 _ 周世平：“网贷教父”的崛起与退场
- 68 _ 倒在 2017 的美国资本“红人”

70

行业风向

- 70 _ “新四大发明”背后的中国浪潮
- 72 _ 高手对弈：中美金融科技最新对比研究
- 74 _ 挑战华尔街：硅谷要建一个股票交易所
- 78 _ OMO 时代，谁是下一个领跑者？
- 80 _ 金融数据共享引发的巨变
- 83 _ 当科技超越法律：FinTech 的英国经验
- 84 _ 科技股存在泡沫吗？

86

创客讲堂

- 86 _ 王小川：一个“选择恐惧症”者的坚持
- 90 _ 雷军：创业者的独家秘籍
- 93 _ 如何在 Kickstarter 上做众筹？

94

创业邦

- 94 _ 赵普：跳出“坑位”为匠人搭电商平台
- 97 _ 谁是下一个国际金融中心？

98

孵化器

- 98 _ 世界互联网大会：八大关键词看透未来 30 年
- 102 _ 税前抵扣：投资者的重大利好
- 104 _ 国家科技企业孵化器战略地位凸显
- 105 _ 科技部权威解读科技奖励制度

106

科技改变生活

- 106 _ 科技五巨头的文娱之路
- 108 _ 高科技引起全民恐慌？

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 _ 万佰、李巍、马天夫、刘丽英
编 委 _ 王斗、李晓东、肖红、韩晓宇、陈野、
杨天宝、富强、徐科研、郝莹

封面题字 _ 王云坤

执行主编 _ 徐小莉
美术部主任 _ 初亚新
责任编辑 _ 庞春颖、李云云
特邀编辑 _ 吕天书、关佳祺
文字编辑 _ 孔祥飞、赵帅添、沙丽莹、胡梓博
美术编辑 _ 曲婉菁、赵文丽

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 _ 130000

电话 _ 0431-81951259/88414808

投稿邮箱 _ jltz@jlkjtz.com

微信号 _ ZZDKJTZ

网址 _ www.jlkjtz.com

编辑部地址 _ 吉林省长春市自由大路 6426 号

编辑部电话 _ 0431-88600080

编辑部邮箱 _ lvtianshu12@163.com





用人工智能 打造真正的无人便利店

无人值守新零售项目“EasyGo”已获得来自时代地产集团数千万元战略投资。这笔融资将主要用于搭建数据后台、完善技术,以及快速拓店。目前,在稳步拓店之余,EasyGo 在采用自己数据和技术帮助传统零售商做技术改造,未来这有可能成为 EasyGo 的一种业务形态。

今年下半年以来,在资本的推动下,无人便利店作为新零售的重要载体,正在打破线上线下的隔阂,渗入到国人的日常生活中。无人便利店一开始的噱头是“无人”,但是在便利店里,只要有货架陈列商品的店铺,完全没有工作人员协助,在短期来看是不太现实的。

消费者需要的也并非“无人店”里炫酷的技术,而是在消费需求产生时,能以最方便快捷的方式拿到商品。满足上述条件的核心在于了解客户的动线,即客户走进店铺或者靠近货柜、货架,先看到什么,再看到什么。相应的,商品的摆放位置,展陈的方式就显得非常关键。无人便利店在不同的区域做好选品,定期调整优化,才能进一步体现出便利性。

无人便利店的形式只是“表面功夫”,背后需要搭建全套的数据后台,沉淀用户和商品数据,从而知道消费者更喜欢什么东西,让供应商通过数据来对选品、货架摆放等进行自我调整。借助人工智能平台随时调整选品布局,让“商品真正符合用户的需求”,才是无人便利店的未来。

DNA 植入眼睛新疗法有望获批

将 DNA 直接植入眼睛以逆转某类儿童视力丧失的名为 Luxturna 的开创性疗法,是为部分患有名为“莱伯氏先天性黑蒙”的罕见遗传性疾病的患者研发的,有望得到美国监管机构的批准。

如果美国食品药品监督管理局批准使用该项基因疗法,将标志着一个新药物时代的到来,即通过植入缺失或变异基因运转正常的副本来治疗疾病。

基因疗法寻求从疾病的生物源头治疗疾病,这使得生产出只需投用一次的药物成为可能。这种疗法还使得为一系列由基因导致的疾病找到更好的治疗方法成为可能,这类疾病很难依靠传统药物治疗,例如囊性纤维化和亨廷顿氏病。

尽管这代表着巨大的科学进步,但这种一次性疗法的价格将极其高昂,可能会给本已资金紧张的医疗系统带来压力。据预计,其价格将超过 100 万美元,令其成为有史以来最昂贵的疗法之一。

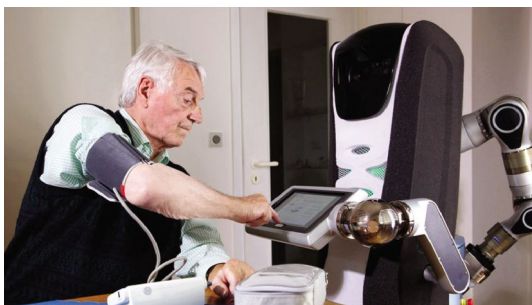


可遥控的“人类支持机器人”

丰田新开发的“人类支持机器人”(以下简称“HSR”)旨在帮助残疾人在家中完成一些日常任务。HSR 的躯干和手臂采用铰链设计,支持视频通话,一直主要应用在日本医院中,通过触摸平板电脑,人们能远程操控 HSR 拉开窗帘,给卧床不起的病人送饭送水。

开发 HSR 的研究人员利用与二维码类似的符号帮助 HSR 机器人的传感器识别日常物体。人们可利用含在口中的触控笔,在平板电脑的触摸屏上对 HSR 发号施令,命令它开门、取水瓶。

HSR 起源于 2007 年,当时丰田启动了“机器人合作伙伴”计划,目标是开发能融入人们日常生活的机器人。2011 年,丰田公布了一系列机器外骨骼,帮助受伤的人或病人行走、保持平衡和保持某一姿势,加快复原速度,甚至帮助病人转床。



丰田 2015 年宣布成立丰田研究院。开发两个领域的人工智能技术:自动驾驶汽车和家用机器人助手。丰田计划未来 5 年对丰田研究院投资 10 亿美元。



宇航员尿液可变废为宝

美国科学家已经证明,他们能利用酵母菌株,将宇航员们呼出的气体、排出的尿液等废物中的重要分子回收利用,再让其“变身”为营养品,或者变为 3D 打印原料,打印出塑料制品。

在美国国家航空航天局(NASA)的资助下,美国克莱姆森大学的研究人员发现,不同的酵母菌株能将人类排出的废物变成有用的物品。例如,一种酵母菌株,在被喂食了未被处理的尿液中的尿素和宇航员呼出气体中的二氧化碳后,能够制造出 ω -3 脂肪酸,这种脂肪酸对于促进心脏、眼睛和大脑的健康至关重要。而另一种酵母菌株在经过基因编辑后,能制造出涤纶聚合物。这种聚合物能被用于 3D 打印机中,生产出新的塑料零件,因此,如果某个工具在太空行走中丢失,宇航员可以利用从废物中提取出来的分子,快速打印制造出新工具。

研究人员希望这一项目最终能让宇航员们在太空生活很长时间。尽管目前经过遗传编辑的酵母菌株只能制造出少量的涤纶或营养物,但科学家希望能进一步提高产量。他们认为,最新技术可以在地球上找到用武之地,比如应用于鱼类养殖和人类营养等领域。



阿里腾讯进军智慧医疗领域

由阿里健康牵头,阿里巴巴正式与上海交通大学医学院附属新华医院(以下简称上海新华医院)、浙大附二院和浙大附一院签订了战略合作协议,共同探索“智慧医院”新样板,旨在用人工智能提升医生工作效率、提升病人就医体验。

据了解,阿里健康分别联合浙大附一院揭牌医学人工智能工程实验室,携手浙大附二院构建“虚拟病人”,共建“医学人才智能培训平台”。此外,阿里巴巴还将和新华医院开发医生智能培训系统、医学科研数据平台,实现院内就诊全流程移动支付等。此前阿里健康曾研发医疗 AI 系统“DoctorY-ou”,让人工智能担任医生助理的角色。

不仅是阿里巴巴,腾讯也看上了互联网+医疗领域,今年 2 月,国家卫计委再推异地结算,将新农合跨省就医联网结算范围从 8 省扩大到 31 个省(区、市)。腾讯在其中再度扮演了“连接”的角色。腾讯与国家卫计委异地就医结算中心合作,使用微信支付的用户可以在大部分省(区、市)的定点医疗机构享受跨省医疗支付服务。

腾讯曾透露过以支付为基础建立起来的生态系统:人社部门为医院开通移动医保支付权限;微信支付则接入人社部门的医保支付与结算系统,并整合到微信第三方支付中心;第三方开发者则为医院建设信息化的管理后台,对内连接医院院内信息系统,实现医保费用计算,对外连接微信支付平台。

中国的医疗市场正处在前所未有的大变局当中,没有人否认其中潜藏着巨大的机会。只不过在这个高行政壁垒的领域,可能少不了试错成本。

MIT 新研究 让机器人理解语境

与机器人的互动一直是个巨大的挑战,阻碍了机器人在商业场景和一般消费级场景中的应用。MIT 计算机科学和人工智能实验室(CSAIL)设计出了一种方法,让机器人可以理解并响应以清晰明了的语言发出的语音指令。其开发的 ComText 系统提供了“类似 Alexa”的机器人语音控制功能。

这样的机器人可以理解语境,包括此前的指令,以及与之互动的对象和周围环境。这意味着,用户可以像与他人互动一样与机器人互动。

通过对某些对象的理解,ComText 可以用在工作中。例如,你可以告诉它,“我拿着的这个工具是我的工具”。未来,当你对它说“把我的工具拿给我”时,它就会找到正确的工具。ComText 在实现过程中采用了不同类型的记忆方式,包括用于一般信息的语义记忆,以及与特定事件关联在一起的情景记忆。

在测试过程中,机器人能在约 90%的情况下对语音指令做出正确反应。研究团队希望通过更复杂的输入信息,包括多步指令,以及深化机器人对上下文信息的理解,提高正确响应的水平。





自动驾驶汽车不需要方向盘？

在人类朝着自动驾驶汽车方向迈进的时候，方向盘好像显得越来越多余了。但是捷豹路虎这家来自英国的汽车制造商却在最近推出了一款名叫“Sayer”的概念方向盘。

Sayer 可以被看做是一个帮助人类与自动驾驶汽车进行互动的媒介，无论是否拥有自己的汽车，它都可以在需要的时候通过语音命令自动连接到一个“按需出行汽车共享俱乐部”（这个俱乐部集合了很多车主的空闲无人车），使人们随时随地乘坐汽车。捷豹路虎对于未来人们移动出行方式的愿景是自动驾驶汽车和车辆共享，这意味着用户不需要实实在在地拥有一辆汽车，而是在需要的地点和时间呼叫选择的车辆就可以。Sayer 就是一款适用于汽车自动驾驶时代的声控 AI 产品，最终将成为个人拥有的汽车的唯一一个部分。

不过 Sayer 可能不会量产上市。捷豹路虎目前正在对自动驾驶汽车的设计做出一些假设，比如 Sayer 方向盘或者将人工智能技术集成到专用设备中或者将手机和云服务作为自动驾驶汽车的入口。方向盘，或许是个人移动与智能交通的新入口。

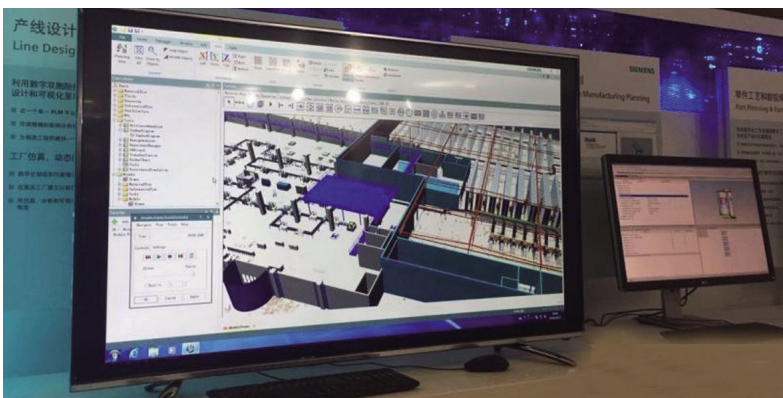
未来产品都有“数字双胞胎”

制造业正在迎来一个重要趋势：未来的实体工厂和它们的产品都会在计算机系统有一个虚拟版本的“数字孪生体”。有些数字孪生体还增加了人工智能和虚拟现实功能。西门子和 GE 为首的制造商竞相推出“虚拟工厂”，这有望大大降低生产成本、提高制造速度，撼动未来的全球供应链。

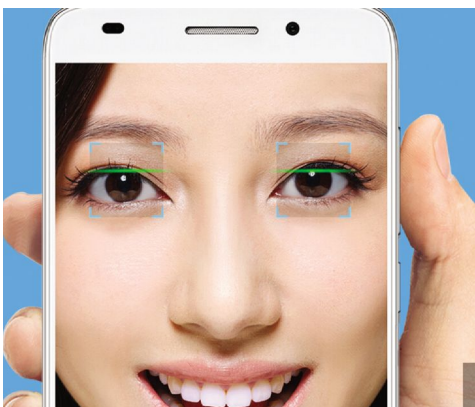
德国工程巨头西门子运营的一座工厂主要生产工业计算机控制系统，这种系统是打造各类自动化系统不可或缺的部件——包括这家工厂自己的生产线。这里自 1989 年开张至今产量已增长了十倍，却并未扩大厂房或增加员工，实现了自动化的生产约占 75% 左右。产品缺陷率接近于零——因为 99.9988% 的产品都无需调整。

这样令人瞩目的成绩很大程度上要归功于工厂的“数字孪生体”：这家实体工厂在计算机系统中还有一个虚拟版本。这个孪生体在各个方面都和实体工厂完全相同，用于设计及测试控制部件、模拟生产这些部件的过程以及为生产设备编程，等到一切运转顺利，数字孪生体就把这些都交给实体工厂，真正开始制造产品。

这种建立配对模型的理念可追溯到早期的太空旅行。从那之后出现的各种强大系统综合了几个因素：计算机辅助设计和工程中的软件服务、模拟、过程控制、产品生命周期管理。有些数字孪生体还增加了人工智能和虚拟现实功能，它们还能帮助实现远程控制，并为已售出的产品提供售后服务。



蚂蚁金服背后的黑科技



10 月 11 日蚂蚁金服宣布成立旗下首个独立科技平台 ZOLOZ（蚂蚁佐罗），并将面部识别技术进一步向前推进，其中包括眼纹识别。生物识别技术的发展，正在进一步改变数字世界的样子。

眼纹就是我们的眼白区域纹理，因为每个人眼白区域血管排布不同，所以和虹膜一样，眼纹也具有唯一性，即便出现同卵双胞胎验证，也具有独特性，所以眼纹识别的精准率相比其它维度的生物识别更高，误识率更低。眼纹识别对摄像头没有特殊需求，所以用普通智能手机的前置摄像头就能满足，更有利于规模化使用和用户普及。

借助眼纹识别在身份识别上的独特性和安全性，蚂蚁金服叠加之前的人脸识别技术，在不增加用户负担的情况下，可以对每个人进行多维度的交叉验证，提高了识别的准确性和安全性。

这不仅是蚂蚁金服在生物识别技术上的成熟，也意味着在我们的现实生活中，生物特征验证开始让更多生活场景变得方便和高效，并进一步展现出更多可能。



智能家居,从数字化保险丝开始

未来的家庭用电将进入智能时代,作为保险丝升级版的断路器将成为智慧家庭的管理中心。断路器分配家中所有电线的使用,因此它是用电管理的理想指挥所,它所需要的是一次“智能”升级。

人们期待未来家庭用电会进入智能时代:没人时电灯会自

动熄灭;暖气会根据住戶的日常起居有规律地调节;确保只在用电低谷时段为电动车充电,甚至在停电时用电动车的电池供电。不过这些设备的指挥中心可能藏在一个不起眼的地方——这个设备曾经被叫做保险丝盒,如今更常见的是一组叫作断路器的机电开关。断路器比保险丝反应更快,在预防电气火灾及人员触电伤亡方面不可或缺,此外它还起到分配家中所有电线的作用:有的断路器负责各个房间的电灯和插座,有的控制电炊具、热水器等家电,因此,它是家庭用电管理的理想指挥所。

不过,要实现这一管理功能,断路器需要变得“智能”起来。方法之一是在其中加入电子器件。美国伊顿电气集团正联合 12 家电力公司以及美国电力研究院展开试验。伊顿在大约 80 座建筑物中安装了改良的断路器,远程监控供电。这些使用加密网络连接的断路器还能够分别测量每一条电路,这样就可以对一座建筑的耗电情况做出更广泛的分析。将开始试验的第二阶段会开发包括控制暖气、空调、热水器以及电动汽车充电等设备在内的应用。

瑞典公司 Manetos Labs 正在研制的数字式断路器会更强大:它没有机械零件,它用以控制、测量以及连接家电的程序可以在线更新升级,而且这些程序可以通过智能手机应用控制。大功率半导体的进步使得制造无活动部件的“固态”断路器成为可能,固态断路器将会直接替代机电断路器。

30 年后,进入“智能一切”时代

当一个大潮来临时,人们往往会低估科技进化背后的革命性和颠覆力。如今,很多人可以忍受一天没有食物吃、一天没有水喝,但却不能忍受一天没有互联网的日子。这就是科技带来的颠覆性,而且这种颠覆性是不断纵深推进的:当初是 PC 互联网时代颠覆了传统线下,如今则是移动互联网时代颠覆 PC 互联网时代。

未来,移动互联网时代也将被颠覆,而且颠覆其实已经开始。雷军曾认为,手机是未来连接一切的中心。然而,手机这个设备在 5 年内有可能消失,因为我们马上就要进入“智能一切”的时代。

在智能一切的时代里,手表、戒指、汽车、房子……所有终端设备都是智能化的。当通讯、收发信息、各类应用和功能成为所有智能装备的标配,就不需要手机了,我们将被各种智能设备和智能机器人包围。未来没有智能机器人的日子,人类将难以适应,从睡醒睁开眼的那一刻,人类就已经生活在一个智能机器人充斥的环境中:家本身就是一个智能机器人,智能卫浴会自动调整洗浴水温,智能厨房会自动烹饪早餐;出门上班时,交通工具是一个无人驾驶的机器人汽车;走进办公室,智能桌子立刻感应到,自动打开邮箱和一天的工作日程表……



在 30 年后的世界里,身份证就是一张信用卡,只要带上身份证,不带钱也可以出门消费,游遍全国。30 年后的道路基本上不再堵车了。因为政府着力建设郊区,各项资源得到配置,建设地下、地面、全覆盖的立体交通网。30 年后,人们平时出行用的代步汽车是高科技产品——超智能机器人汽车。驾驶这样的汽车,无须担心自己的驾驶技术或有无驾照问题,走近车身自动开启车门,上车后只需说出目的地,超智能机器人汽车就能去任何地方。



民间投资政策 支持力度再加大

发改委近期表示,未来将进一步推进民间投资的支持力度,通过落实民间投资支持政策、降低准入门槛、优化民间投资环境等方式加大力度,推进民间投资持续发展。

据悉,今年上半年,全国民间投资完成17万亿元,同比增长7.2%,比去年同期加快4.4个百分点,但低于全国投资增速1.4个百分点。从行业看,制造业民间投资完成7.5万亿元,同比增长5.6%,低于民间投资整体增速1.6个百分点。制造业民间投资总量大、占比高、增速低,是影响民间投资增速的主要因素。从地区看,上半年东部地区民间投资完成8万亿元,增长9.3%,中部地区完成5万亿元,增长8.6%,西部地区完成3.3万亿元,增长6%,东北地区完成7544亿元,同比下降12.3%,民间投资增速仍不均衡。

国家信息中心经济预测部主任祝宝良表示,目前,我国民间投资增速仍然低于全国固定资产投资增速。这也是民间资本应对经济转型、市场需求偏弱、产能未出清的反映。一方面,企业税费、能源原材料、物流费等成本依然较高,增加了制造业生产成本。另一方面,企业融资难、融资贵问题仍然存在,产权保护、法制建设等制度方面仍存在问題,民间企业投资信心不高。

发改委新闻发言人孟玮表示,未来发改委将进一步落实促进民间投资各项政策,出台细化政策措施,改善企业营商环境,进一步激发民间投资活力。同时,继续大力创新推广PPP模式,吸引民间投资参与。

百亿级物联网产业投资基金启动

我国首个百亿级物联网×产业投资基金,9月12日在江苏无锡正式启动。

物联网金融是物联网和金融深度融合,形成的以客观信用为基础的金融新业态。物联网金融将推动资金流、信息流、实体流三流合一,将深刻而深远地变革银行、证券、保险、租赁、投资等众多金融领域的模式,开启虚实交融、客观诚信的金融时代。

百亿级物联网×产业投资基金由感知控股集团、红豆集团、远东控股集团、海融资本,顺应宏观经济供给侧改革的需求,基于物联网相关产业链逐步走向成熟的背景,依托感知集团的标准技术等产业背景、发挥红豆集团、远东控股等上市公司平台优势,四家联合组成中感投资管理有限公司,是一个专注于物联网相关产业的投资基金。

中感物联网产业基金将致力于打造物联网×投资新模式,产融结合,对传统产业进行技术改造、模式再造和品牌注入,改变传统企业的商业模式,为其开辟新的增值业务,带来新的利润增长点,有效提高利润率,为企业业务的规范与扩大带来更多的机遇,吸引更多的投资者,大大提升被投资企业的价值。同时,产融深度融合,为被投资企业提供物联网金融服务,搭建银企间合作的桥梁,有效解决企业融资难和提升企业融资效率,利用物联网技术手段和金融手段促进传统产业的转型升级。

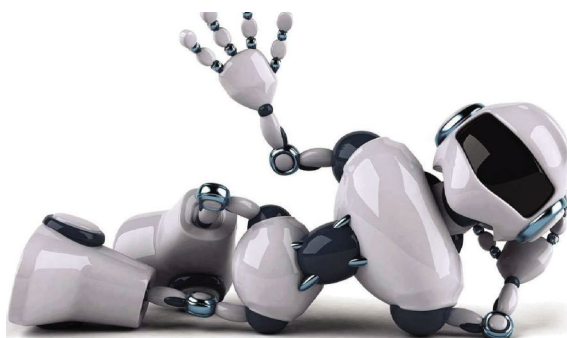


智能机器人申报指南发布

科技部8月1日正式发布《“智能机器人”重点专项2017年度项目申报指南》(以下简称“指南”)。指南明确指出,2017年,国家拟按照基础前沿技术类、共性技术类、关键技术与装备类和示范应用类4个层次,启动42个项目,安排国拨经费总概算约6亿元。

指南指出,“智能机器人”重点专项按照“围绕产业链部署创新链”的要求,围绕智能机器人基础前沿技术、新一代机器人、关键共性技术、工业机器人、服务机器人、特种机器人6个方向部署实施。

为充分调动社会资源投入机器人研发,在配套经费方面,由企业或医院牵头的项目,配套经费与国拨经费比例不低于1:1;应用示范类项目,配套经费与国拨经费比例不低于2:1。





投资者教育将纳入国民教育体系

作为投资者教育的工作内容之一,证监会正在推动将投资者教育纳入国民教育体系试点。

证监会推动上海、广东、四川、青岛、宁夏等 20 余个省、市、自治区开展试点工作,将投资者教育纳入中小学、高等院校、职业学校等各级各类学校的课程中,编制了中小学普及金融知识教材,培训了上万人的师资队伍,各类课程已覆盖数百万人。

从推广落实情况来看,全国各地已有不少学校开始对学生进行投资者教育。



用 PPP 模式促投资

国家发改委于 8 月出台稳增长、促投资政策,并密集批复了一批地方基础设施投资项目,与此同时,包括新疆、贵州、山东、黑龙江、湖北等多省也陆续出台各项促投资政策,其中,运用 PPP 模式推进民间投资增长成为重点。

据了解,今年以来,中央和地方各级政府都积极推进有效投资。发改委连续批复了乌鲁木齐机场改扩建工程项目、新建广西玉林民用机场项目、新建上海至南通铁路太仓至四团段等建设项目,总投资达到近 800 亿元。7 月份,发改委共审批核准固定资产投资项目 22 个,总投资 1655 亿元。而截至今年 6 月底,13 大类重大工程包已累计完成投资 9.9 万亿元,开工 58 个专项、601 个项目。

与此同时,各地方政府近日也陆续推出各种促投资相关政策。日前,新疆维吾尔自治区伊犁州 PPP 引导基金正式签约成立,成为全疆首支由地州投放的 PPP 引导基金。基金将为基础设施和公共服务领域的重点 PPP 项目提供资金支持,引导社会资本积极参与 PPP 项目建设。黑龙江省对全省企业投资项目备案实行承诺制,企业在投资项目开工前出具备案承诺书后,不再履行项目备案手续,大大提高了企业的投资效率。

发改委表示,进一步推进固定资产投资仍将是今年下半年的工作重点。未来将进一步深化投融资体制改革,激发民间投资活力,包括研究出台进一步激发民间有效投资活力的政策、推动各地运用多种 PPP 运作模式等。



与此同时,各地方政府近日也陆续推出各种促投资相关政策。日前,新疆维吾尔自治区伊犁州 PPP 引导基金正式签约

国务院:境外投资新政策

8 月 18 日,国务院办公厅印发《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》,部署加强对境外投资的宏观指导,引导和规范境外投资方向,推动境外投资持续合理有序健康发展。内容包括:

一、鼓励开展的境外投资

(一)重点推进有利于“一带一路”建设和周边基础设施互联互通的基础设施境外投资;

(二)稳步开展带动优势产能、优质装备和技术标准输出的境外投资;

(三)加强与境外高新技术和先进制造业企业的投资合作;

(四)在审慎评估经济效益的基础上稳妥参与境外能源资源勘探和开发;

(五)着力扩大农业对外合作;

(六)有序推进服务领域境外投资。

二、限制开展的境外投资

(一)赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双、多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资;

(二)房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资;

(三)在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台;

(四)使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资;

(五)不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。

三、禁止开展的境外投资

涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资;运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资;赌博业、色情业等境外投资;我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资;其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。



基金版“阿尔法狗”叫醒华尔街:AI 炒股时代真的来了么?

10月18日,美国推出了全球第一只应用人工智能、机器学习进行投资的ETF:AI Powered Equity ETF。这只代码为AIEQ的基金是一只依据EquBot独门算法所打造出来的主动式ETF,利用IBM Watson的认知和大数据处理能力去分析美国境内的投资机会。该基金目前由70个股票组成,加上现金分配,分散在各个行业,到目前为止,它的表现跑赢了标普500指数。

AIEQ的根本技术就是持续不断地分析美国挂牌股票,并且每天处理大约100万则的企业公告、季度财报以及新闻等。核心是通过一种算法来寻找能够提供优于基本指数回报潜力的公司。信息爆炸使得投资组合经理、股票分析师、定量投资者甚至指数建设者的工作更具挑战性。人工智能的新技术有助于解决这些挑战,将AIEQ推向市场可以为所有人提供AI投资的方法。

摩根士丹利、富国银行等机构最近纷纷推出机器人,让它们来协助分析师研究业绩报告和推荐股票。资管巨头贝莱德今年接连裁员节约成本,同时又花高价收购AI创业公司。目前,AI在全球对冲基金行业的运用已相对成熟,美国业绩排名前20的对冲基金,包括桥水基金、索罗斯基金,全部采用计算机根据算法自动交易。

花旗银行最新研究报告显示,人工智能投资顾问管理的资产,2012年基本为0,到了2014年底已经到了140亿美元。在未来10年的时间里,它管理的财产还会呈现指数级增长的势头,总额有望达到5万亿美元。

财政部:

向中央文化企业增资12亿元

2017年财政部以国有资本金注入方式向58户中央文化企业增资12亿元,其中,推进文化领域供给侧结构性改革等投入8.7亿元;支持企业兼并重组等投入2.9亿元;解决企业历史遗留问题等投入0.4亿元。重点支持企业完成重组改制、科技创新、媒体融合和文化走出去等重大任务,70%资金用于支持大型骨干企业。

下一步,财政部将指导中央文化企业增强预算执行的科学性和规范性,研究建立有文化特色的国资预算绩效考核指标体系。

搜狗提交IPO招股书

10月13日晚间,搜狗向美国证券交易委员会(SEC)提交了IPO招股书,计划通过首次公开招股募集最高6亿美元资金。搜狗申请以SOGO的代码在纽交所挂牌交易。

投资银行摩根大通、瑞士信贷、高盛、中金公司将担任搜狗首次公开招股的联席主承销商;华兴资本将担任副承销商。

湖北出台“风投补偿”政策

由于处于种子期、初创期的创新企业急需资金但失败率较高,这种高风险让风险机构望而却步。为破解这种投融资困局、留住创新人才,湖北省襄阳市公布人才新政,将对发生损失的风险投资进行补偿,最高可补偿实际损失的30%。

风投补偿是襄阳人才新政的一大亮点,在营造鼓励创新、宽容失败的良好氛围下,可让更多风投机构对中小企业早投、敢投、多投。

美国发展“窄带”网络

美国移动通信巨头T-Mobile US表示,将在2018年中期推出覆盖全美的物联网网络,该网络将采用新的窄带无线电标准,其信号利用的是无线电波频谱中较窄的频带,适用于价格低廉的小型传感器,这些传感器需要占用的带宽少于一般的智能手机。T-Mobile表示,将在拉斯维加斯启动一个测试系统,转为利用价格较低廉的芯片组,可将蜂窝设备成本降至与WiFi设备一致的水平。

冰岛开启无人机送货

无人机公司Flytrec和冰岛最大的在线市场AHA于8月24日宣布,已在冰岛首都雷克雅未克正式推出无人机送货服务。此举让冰岛成为了全球第一个推出无人机送货商用服务的国家。虽然亚马逊和京东等电子商务巨头之前已经通过无人机送出了第一单商品,但到目前为止它们并未正式商业化推出这项服务。

如今,对于冰岛首都雷克雅未克的买家,无人机可以直接将他们购买的商品送到家门口,而且还能节省许多时间。当前,这项无人机送货服务还仅限于AHA用户。但两家公司表示,将来还希望在海外市场推出这项服务。





中国最大的 ICO： 将全数退还比特币

彭博社消息,据通过电子邮件发送的声明,代币“龙头”NEO(曾用名“小蚁股”)表示,在中国央行宣布首次代币发行(ICO)融资非法之后,其将退还用户投入的比特币。NEO 是以市场价值计第 12 大的加密货币。用户可以在 10 月 17 日之前申请全部退回所投入的比特币。NEO 将继续在现有法律框架之下发展。今年第四季度,NEO 将联合国际法务团队,建立符合主要国家要求的法律框架。

新能源电池需求大增 稀土价格猛涨

去年以来,新能源电池需求大增,稀土市场活跃度骤然增加,各原料及产品价格不断上升,涨幅和价位都创下近几年历史新高。今年上半年,五矿稀土扭亏为盈;北方稀土净利润涨幅超过两倍;厦门钨业净利润更是暴涨五倍以上。截至目前,主要稀土品种今年以来涨幅超 50%。相关负责人介绍说,稀土价格一路上涨,生产出来的产品,一拿到市场就会销售一空,稀土主要产品氧化镨钕均价今年累计上涨将近 90%。稀土价格大幅上涨,但终端的产品却不能提价,给下游生产加工企业造成很大压力。

中国科技巨头抢滩互联网寿险业务

中国保险业增长潜力巨大,是仅次于美国和日本的全全球第三大保险市场。但是,中国的保险市场渗透率仍比较低。过去一年,包括阿里巴巴集团和腾讯公司在内的中国科技巨头纷纷增持亚洲寿险公司和互联网保险公司的股份,这些科技公司盯住了一个巨大的机会:中国数以亿计没有保险的人。

由马云参与创办的众安在线财产保险股份有限公司通过互联网销售保险,险种涵盖无人机事故、航班延误等等,积累了很高的业务量。目前,众安在线已申请寿险牌照。传统寿险都是由个人代理销售的,这些个人代理通常与客户发展出良好的关系。互联网保险公司弥补这一差距的一个途径是销售价格更低的寿险,并将目标对准更年轻、身体状况更好的人群。众安在线主要通过蚂蚁金服旗下的支付宝来推广并销售保险,试着依靠庞大的消费者数据库来开发寿险产品。

众安在线正带领一群保险科技平台进入新的领域,其他金融科技公司也正试着设立或增加寿险产品,其中一些是通过与传统保险公司合作。1 月份,腾讯买入了英国寿险公司 Aviva PLC 香港寿险业务 20% 的股权,两家公司目前正一起探索在线销售保单的方式。

国企境外投资 事前决策监管办法实施

由财政部印发的《国有企业境外投资财务管理办法》(以下简称《办法》)于 8 月 1 日起正式施行。有别于传统财务制度,《办法》专门针对国企境外投资的事前决策明确了管理的办法和要求,将设立国企境外投资事前决策监管机制,要求境外投资事前决策必须考虑财务可行性,对财务尽职调查和可行性研究的形式和内容作出规定,同时强调履行决策职责的书面纪要、申请回避等程序,以遏制违规决策和盲目决策等问题。

《办法》中明确,一是要求企业在董事长、总经理、副总经理、总会计师(财务总监、首席财务官)等领导班子成员中确定一名主管境外投资财务工作的负责人,确保决策层有专人承担财务管理职责。二是以并购、合营、参股方式投资境外目标企业(项目),投资方要组建包括行业、财务、税收、法律、国际政治等领域专家在内的团队,或者委托具有能力并与委托方无利害关系的中介机构开展尽职调查,形成书面报告。三是要求企业组织内部团队或者委托具有能力并与委托方无利害关系的外部机构,对境外投资开展财务可行性研究。

法德将向 谷歌等巨头征税

法国经济部长勒梅尔 8 月 27 日表示,法国和德国将联合向谷歌、苹果和亚马逊等互联网巨头征税,以确保跨国大型企业和本地企业一样公平纳税。勒梅尔强调,企业在欧洲不能只享受利润,却不支付与本地企业相同程度的税金。

法国此举是履行总统马克龙在竞选期间的承诺,避免跨国巨头利用相关漏洞避税,从而导致本土企业遭遇不公平竞争。

徐新：成功者最重要的特点是延迟满足

文 / 徐新(今日资本总裁)

过去我见过很多既聪明又能干的人，他们主动给自己设定新挑战，这就是他们成功的原因。

做了这么多年投资后，总结我投资的对象大致可以分成三类人：第一类是跨国公司的高级管理人员；第二类是海归派；第三类是本土企业家。

跨国公司的高级管理人员出来创业，有很明显的优点和缺点：他们在大公司受过训练，靠系统管理建立起了企业文化，这类人的专业性比较强，这是他们的优点；不足之处，是他们还是执行者，而不是战略者。对于大公司出来的总裁，他的第一次创业不要投资，让他先交学费，如果学费交完了他还想创业，就说明这人有企业家的血液在流动，就可以投了。

海归派是比较聪明的人，但是他们的管理经验比较少，中国的海归派平均 20-30 岁，他们管人和管企业的经验是比较有限的，但在融资上会有些优势。

本土企业家是我们比较喜欢的。首先，他们量很多，之前有一个数据统计，中国的中小型企业共有 2900 万户；其次，他们有杀手的直觉，低成本运作已经变成了公司的文化，生命力非常强大；再次，这些企业家都很善于学习。不足的地方，他们对董事会可能不太懂，老板容易一言堂。

这三类人都有长有短，但我们都会投，而且都有成功的经验。

什么样的风险我们不愿意承担？

第一市场的风险我们不愿意承担，如这个行业根本没有需求；第二市场有需求，但是生意模式不行，做不大或者是有很多需求人家是不肯花钱买你的，这样的我们不愿意承担；第三是人的风险，如果这个人的品德有问题我们一般是不投的。



徐新

我们投资理念有三条：第一投行业，第二投企业家，第三帮助这个企业家打造第一品牌。行业是第一位的，行业选对了以后这个团队有时稍微差一点或者执行力稍微差一点都没有关系，生意模式本身会赋予你很好的门槛、赋予你很好的成长速度，至于后面执行都是可以学习的，所以一开始要选好一个行业。

当我们完成一笔投资后，我们会帮着企业家做三件事情：建立绩效考核、建立核心文化、帮助企业打造行业核心品牌。

成功者最重要的特点就是延迟满足，过去我见过很多既聪明又能干的人，但他们对自己却没有更高的要求。其实大部分的人智商都是差不多的，那这当中为什么有些人能做得好？这与心有多高是有关系的。有的人不满足，到了一定的时间就有更高的自我要求。

举一个例子，1999 年我们投网易的时候 5 块钱一股，等到公司上市涨到 15 块钱，最高涨到 30 块，互联网泡沫时掉到了 6 毛钱。那一年我给丁磊过生日的时候，他说自己一生只有两个愿望，首先我要办一个成功的网站；其次我要帮股东赚到钱，那时正是他最困难的时候，我很感动，难成这样，他还想着要为我们赚钱。

过了几年公司情况变好了，我们也赚了很多钱，然后他告诉我又有了新目标。现在来看，过去中国的经济发展非常快，这与很多企业家们的野心也是有关系的，主动给自己设定新挑战。

(摘自捕手志)



江南春：人心有时比流量更重要

文 / 江南春(分众传媒创始人)

在创业的时候你到底创造了什么差异化的价值,让消费者选择你而不是别人?

移动互联网时代最大的特点是流量入口、抢占线下,我们也看到摩拜和 ofo 在抢占线下。大家都聚焦在流量入口上面,难道有流量就有一切?

我换一个角度,其实在这个世界上从面对消费者来说,数据管理非常重要,效率提升非常重要,如何找到消费者的关系管理非常重要。其实消费者的人心管理也非常重要,所以我一直有一个论断:人心有时候比流量更重要。

我觉得,每个人都必须回答,你在创业的时候到底创造了什么差异化的价值?你不能清晰地说出你的差异化,让消费者选择你而不选择别人?你的品牌和产品能不能等于一个词,比如提到果冻就是喜之郎。

举个例子,老板油烟机当时对付西门子,你说比它质量更高显然不可能,因为德国人的技术好。最后用了一个什么方法?“我们(老板油烟机)做的是大吸力油烟机”。因为中国人做中餐的油烟大,老外都是做西餐为主,你们(西门子)有没有考虑到中国人的需求?一把掀翻了西门子。

各行业都是有常识的,突破、颠覆这种常识是非常难的,最好的方法是应用这种常识,但更重要的是消费者的认知。

一般来说,面对竞争有四种打法。第一,当行业没有领导品牌的时候,找到一个特性就可以找到辉煌的市场。第二,如果行业已经有了第一,你的方法就是聚焦一个品类。比如,以前要贷款找工行,快速提款是招商银行,提供便宜利息的是中行,就是说要找一特性。第三,找垂直领域,民生银行是为小微企业贷款的银行,再比如要房贷是建行。第四,当行业陷入同质化竞争的时候,做一个新品类。比如飞贷,这家公司之前是做小贷业务的,面临两大困境。一是小微金融



江南春

领域竞争对手不断涌入,竞争环境急剧恶化。二是中国经济下行,借款者还款能力下降,坏账率逐步上升,行业发展举步维艰。他们做了一个选择,做了全球首款手机贷款 APP。消费者下载这个 APP 后,可以用 3 分钟、4 个步骤就申请到最高 30 万元的贷款。仅仅 5 个月,其授信总额就超 100 亿元,半年用户数突破 300 万,成为继蚂蚁金服、微粒贷和平安普惠之后的第四大互联网金融贷款企业。所以,与其在红海竞争,不如在新的领域开拓。

还有时间窗口的问题。我认为,没有什么技术绝对领先,没有什么模式别人不可以学习。技术的领先,商业模式的创新,实际上都只给你留下了一个心智窗口期。在中国,这个时间窗口可能是 3 个月、6 个月,最多不超过一年。在这个时间窗口中,你有没有进入消费者的心智变得非常重要。

对于公司来说,有时还要采取饱和攻击。

为什么?因为人的心智非常懒,消费者经常先入为主,如果不采取饱和攻击,迅速在消费者心智中形成“你 = 某个品类”的认知,等到竞争对手发力,你再发力就晚了。中国第一个升空的宇航员是杨利伟,第二个大家就可能不知道了。后一个人的能力差吗?训练的少吗?

《孙子兵法》认为成功的要素是“道、天、地、将、法”,这对企业也非常重要。道是什么?道是人心。为什么中国共产党可以领导中国革命胜利呢?毛主席跟蒋介石走的是差异化路线,他还对广大中国人民说了句最简单的话,就是“打土豪、分田地”。好的广告都是最简单的。

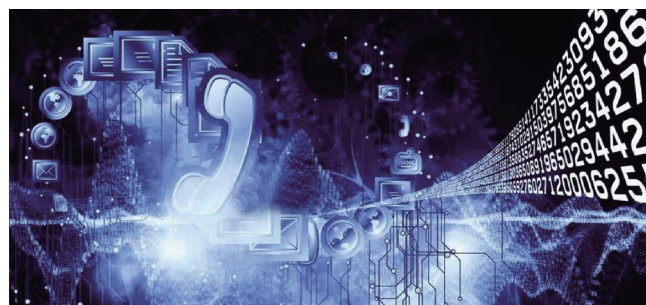
(摘自《中国企业家》)

大数据开启“新石油”时代

策划 / 本刊编辑部 执行 / 庞春颖 吕天书 关佳祺



在经历了几年的批判、质疑、讨论、炒作之后,大数据终于迎来了属于它的时代。从概念到落地,大数据全球战略布局已全面升级,大数据已然成为“未来的新石油”。



我们正在经历一场由大数据引发的社会革命。人类生活中的一切活动,每次购买,每次对话,每次社交,每次移动,甚至我们的身份和身体的变化都成为信息收集、存储、分析和使用的对象。因此再说“我们生活在一个网络时代”的话就显得有点落伍了。目前,最时髦的说法是“我们生活在一个大数据时代”。

确实,在经历了几年的批判、质疑、讨论、炒作之后,大数据终于迎来了属于它的时代。从概念到落地,大数据全球战略布局已全面升级,大数据已然成为“未来的石油”。

5月28日,在“2017中国国际大数据产业博览会”上,由大数据战略重点实验室研究编著,社会科学文献出版社出版的全国首部《大数据蓝皮书:中国大数据发展报告 No.1》正式发布。

蓝皮书认为,大数据全球战略布局全面升级,大数据发展已处于从概念推广到全面落地的重要转折期,各国发布各种战略措施,积极推动大数据的发展,形势喜人。但大数据的发展也面临着部分领域建设过热、数据开放进展滞后、制度建设尚不完善、安全管理存在漏洞、人才资源储备不足等突出问题。

当大数据快速向社会的各个方面渗透,当数据分析技术快速发展和数据利用范围迅速扩大时,政府与公民、政府与企业、政府与政府之间的关系正在发生变化。如同任何一种新科学(如核物理)出现一样,多样化的数据、巨大的数据量以及它们潜在的商业价值已经开始对公共政策的制定,对社会经济和公民隐私产生深远的影响。

但无论人们对大数据的情感如何爱恨交织,数据变成生产力的时代,终会到来!

大数据的魔力正席卷全球,也正驱动着全球新的发展模式。在这个无可阻挡的大数据时代,政府要领跑。

广泛采集数据、综合处理数据,实现政府公共服务的技术创新、管理创新和服务模式创新,这是大数据时代政府的必然选择。

作为世界上最大的数据收集者和最大的数据使用者,同时又是公民基本权利的守护者,各国政府对数据科学和大数据的举措,会严重影响它的发展方向和发展速度。

科学既能造福人类也可危害人类,大数据也不例外,有远见的国家战略和政策一定是在保护公民隐私权的前提下,加速数据信息的自由流动,鼓励创新、催生新产业、创造新就业,进而促进国家的经济繁荣。

中国现代化进程的起点和中国的文化造就了我们善于利用“后发优势”。因此从借鉴比较国外政府的经验入手,研究制定适合国情的大数据发展战略和发展路径,是继续深化政务电子化,加快实现中央提出的健全国家治理体系与治理能力现代化的明智之举。

从2015年起,国家相继出台了很大大数据方面的行动计划、纲要、信息化发展战略规划,大数据也在十三五规划中成为国家战略。

在中国共产党第十九次全国代表大会上,继连续多次进入政府工作报告之后,大数据再次成为十九大报告中的关键词。习近平总书记在报告中强调,要加快推动大数据与实体经济的深度融合,加快推进科技创新,建设数字中国。

习近平总书记在提到大数据时强调:“机会稍纵即逝,抓住了就是机遇,抓不住就是挑战。”

大数据的全球驱动力

大数据席卷了全球,并带来了惊人的利益。但如果你还认为大数据只是商家的一种深度分析顾客购物心理的手段,就大错特错了。大数据并不局限于商业,它早已影响、甚至改变了整个世界。



为何大数据在当今世界如此重要?

在人类历史上,迄今为止发生了三次信息载体革命,第一次是语言,第二次是文字,第三次则是数据。语言使人类文明得以建立,文字使文明得以保存和传播,而数据将使文明演化速度大大加快。

当今社会,数据已如空气和流水,无时无刻不围绕在我们周围,将我们包围。早上醒来,智能手环记录下了我们的睡眠时间和睡眠质量。吃完早餐,匆匆挤上上班的公交车或地铁,滴的一声,交通卡刷卡器已经记下了我们的上车地点和上车时间。一路上刷朋友圈,看新闻,手机记录下了我们偏好的内容,或是电影,或是综艺,或是理财产品。下班后约几个朋友去吃饭,打开地图搜搜附近评价好的餐厅,地图留下了我们的痕迹。每天我们

不仅仅在享受信息时代带来的便利,更如辛勤工作的蜜蜂一般,勤勤恳恳、孜孜不倦地产生着、贡献着我们的数据。

“大数据(Big Data)”在我们的生活里已经掀起滔天巨浪,继云端运算(Cloud Computing)之后,俨然成为学术界跟科技业中最热门的潮字(Buzz Word),似乎每家公司都在进行有关的研究,三句不离大数据。

那么究竟大数据是怎么出现,又代表着什么意义呢?

巨量资料爆炸的时代

大数据——或称巨量资料,顾名思义,是指大量的资讯,当资料量庞大到资料库系统无法在合理时间内进行储存、运算、处理、分析成能解读的资讯时,就称为大数据。

这些巨量资料中有着珍贵的讯息,像是关联性(Unknown Correlation)、未显露的模式(Hidden Patterns)、市场趋势(Market Trend),可能埋藏着前所未有的知识跟应用等着被我们挖掘发现;但由于资料量太庞大,流动速度太快,现今科技无法处理分析,促使我们不断研发出新一代的资料储存设备及科技,希望从大数据中萃取出那些有价值的资讯。

“Big Data”这个词最早由IBM提出,2010年才真正开始受到注目,并成为专业用语登上维基百科,算是“大数据”的正式问世。而在2012年时,《纽约时报》的专栏文章“The Age of Big Data”更是宣告了“大数据时代”的来临。

值得一提的是,大数据并不是什么新兴的概念,事实上,欧洲粒子物理研究中心(CERN)的科学家已经面对巨量



资料的问题好几十年了。而早在 1980 年,著名的未来学家阿尔文·托夫勒便在《第三次浪潮》一书中,热情地将大数据赞颂为“第三次浪潮的华彩乐章”。而那时候,受科技水平的局限,世界并没有做好拥抱大数据时代的准备。

一般来说,大数据涵盖的范围很广,定义也各家歧异。而对于大数据的特性,谨记四字箴言:“大、快、杂、疑”。大数据资料量庞“大”(Volume)、变化飞“快”(Velocity),种类繁多“杂”(Variety),以及真伪存“疑”(Veracity)。尤其在这资讯大爆炸时代,这些资料变得又多、又快、又杂、又真伪难分。

其实大数据的原理非常简单,学过统计学的人都知道,在统计学中,样本选取得越多,得到的统计结果就越接近真实的结果。海量的数据充斥世界,如果能将它们“提纯”并迅速处理成有用信息,无异于掌握了一把能打开另一个世界的钥匙。

颠覆千百年来人类的思维模式

那么大数据来袭,究竟意味着什么?

中国联通网络技术研究院首席专家唐雄燕给出一组直观数据来描绘大数据的未来图景:到 2030 年,中国一个普通的家庭会有 40~50 个智能终端,一个家庭产生的数据是 20TB,相当于半个国家图书馆的藏书容量,即 2600 万册,40TB。

“最近几年产生的数据可能比人类历史上 4 万年产生的数据还要多,实际就是由于互联网的发展,互联网是大数据来源的最重要的地方。”唐雄燕说,如果在—辆普通家用轿车上安装传感器,大约需要几十到近百只,而豪华轿车的传感器数量可达 200 余只。在传感器的监测之下,汽车每小时能产生 5~250GB 的数据,而谷歌的无人驾驶汽车每秒产生约 1GB 数据。而据 IDC 预测,到 2020 年,全球将有 300 亿个物联网终端,远超

人类的数量。

大数据就是未来的新石油。唐雄燕说:“数据已经成为一种新的经济资产类别,就像货币或黄金一样,将形成数据材料、数据探矿、数据加工、数据服务等一系列新兴产业。”

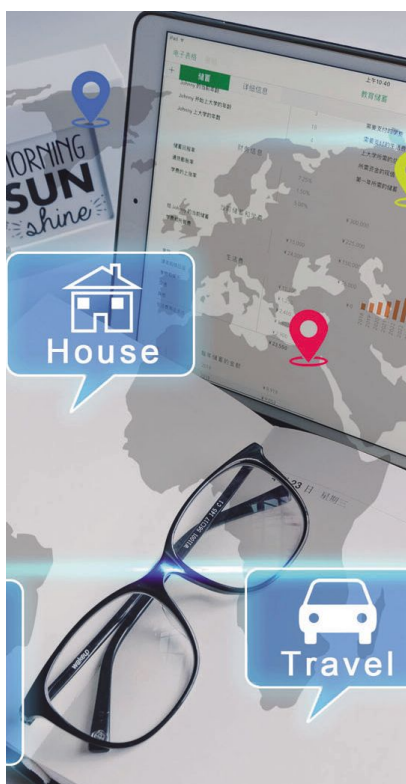
来看几个经典的营销案例:

美国一家零售连锁超市 Target 创建的一套女性购买行为在怀孕期间产生变化的模型。一次,一男子闯入了他家附近的 Target 店,向店铺经理大吼:“你们竟然给我 17 岁的女儿发婴儿尿片和童车优惠券,她才 17 岁啊!”店铺经理向来者道歉,表明那肯定是个误会。但一个月后,这个愤怒的父亲打来电话道歉,他女儿的确怀孕了。

“谷歌流感趋势”也曾震撼世人。2009 年 2 月,谷歌在《自然》杂志上发文,解释了谷歌仅仅通过研究人们上网的搜索记录,就能够预测季节性流感的爆发和传播。谷歌的预测与美国疾控中心的预测数据存在很高的相关性。但美国疾控中心通告新流感往往会有一两周的延迟,而谷歌的预测数据更有效、更及时。为此,谷歌公司处理了 5000 万条词条与将近 5 亿数学模型。

还有如一家电信运营商运用社交分析,筛选了 3.65 亿段电话记录,找出可能流失的客户并提供针对性的服务,大大提高了季度收益;一家金融服务公司从 570 亿笔 ATM 交易中检测出了欺诈模式;亚马逊通过利用强大的大数据引擎的能力,从一个以产品为基础的公司发展成为囊括 1.52 亿客户在内的大型市场参与者。亚马逊旨在通过跟踪客户的购买趋势,并为营销人员提供他们即时需要的所有相关信息,从而来为客户服务。此外,亚马逊通过实时监控全球 15 亿种产品,成功满足了客户的需求……这些都是体现大数据价值的一些典型例子。

凯格总裁兼首席科学家杰米·霍华



德说,与传统的、结构化的、关系型数据不同,“电话记录”等数据是非结构化的。据国际数据公司调查,非结构化数据在大数据中约占 80%至 90%,包括网络日志、语音、视频、图片、地理位置、传感信息等。作为新的尚未开发的信息源,非结构化数据分析可以揭露以前很难或无法确定的重要相互关系。

正如《大数据时代》一书里所说的:知道“是什么”就够了,没必要知道“为什么”。在大数据时代,我们不必非得知道现象背后的原因,而是要让数据自己“发声”。“这是最关键的。”大数据的出现让人们放弃了对因果关系的渴求,转而关注相关关系,这颠覆了千百年来人类的思维模式,对人类的认知方式和交流方式提出了新挑战。

提高未来竞争力的战略资源

杰米·霍华德说,像能源、原材料一样,大数据已成为提高未来竞争力的关键要素。从国家层面来说,则是被视为了战略资源。

比如,通过遍布各地的电子眼和监控摄像头,警务系统可以基于大数据识别一些危险的人或危险的行为,发现苗头进行预警。比如,通过车上的 GPS 和手机,当交通进入拥堵状态,交管部门可以通过手机信号的大数据运用,提示车主进入某个路段要收费,从而控制交通流量,等等。

麦肯锡的最新调查研究显示,大数据可以在任何一个行业内创造更多价值。如,零售业可以利用大数据提高 60% 的运营利润,欧洲政府利用大数据每年可以减少 1000 亿欧元的开支,同时避免偷税漏税行为。

鉴于大数据潜在的巨大影响,很多国家或国际组织都将大数据视作战略资源,并将大数据提升为国家战略。如美国、英国、澳大利亚,甚至整个欧盟都已制定了自己的大数据国家发展战略。

越来越多的政府、企业,正逐步意识到这隐藏在数据山脉中的金矿,数据分析能力正成为各种组织的核心竞争力。

目前,几乎所有世界级的互联网企业,无论社交平台之争还是电商价格大战,都有它的影子。

为什么是美国率先把大数据上升为国家战略层面?

大数据应用在国防、反恐、安全以及社会管理等诸多领域均有出色表现,美国政府早在几年前就把大数据定义成是“未来的新石油”。2012 年 3 月,美国奥巴马政府宣布了“大数据研发计划”,并设立了 2 亿美元的启动资金,希望增强海量数据收集、分析萃取能力,认为这事关美国的国家安全和未来竞争力。保持在大数据领域的领先,就是确保美国全球领导力的领先,这才是美国将大数据升级为国家战略层面的内核。

但如果说美国政府如此重视大数据,跟大数据助力奥巴马和特朗普胜选美国总统有关,也不为过。虽然这也只是大数据运用于当下的一个表现,但两位总统确实从大数据中尝到了甜头。

企业是大数据的主要推动者

大数据席卷了全球,并带来了惊人的利益,这一力量无需多说。

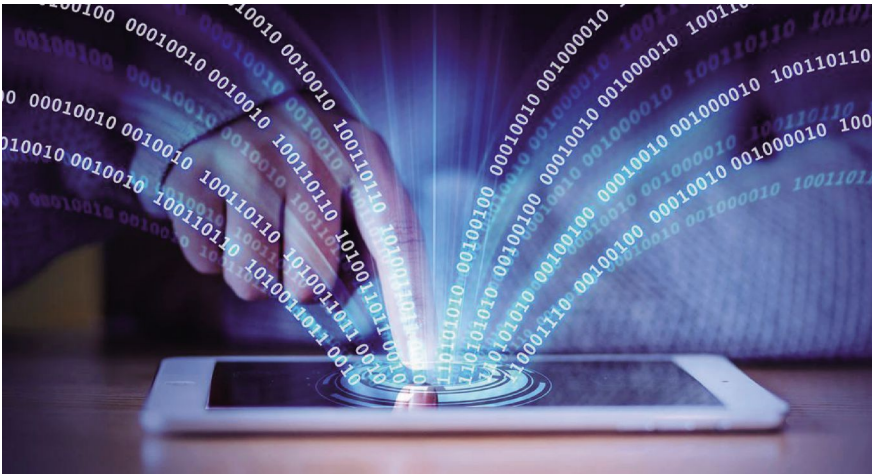
在戴尔开展的一项调查中显示,“采用大数据,云计算和移动战略的企业发展状况超过没有采用这些技术的同行 53%。”采用大数据、云计算以及移动战略的企业中,优势更加明显。

虽然大数据尚处于初级阶段,但显然,在如今的商业中,大数据显现的惊人优势并不亚于石油或煤炭带来的利益。可以说,大数据是企业核心竞争力。

尽管大数据应用在国防、反恐、安全以及社会管理等诸多领域,不过,企业应用还是大数据的主要推动者。IBM 商业价值研究院的一项研究表明,在各个行业中,大数据业务主要集中在满足以客户为中心这一目标上。被调查企业认为,大数据有能力更好地了解和预测客户行为,并因此改善客户体验。

在互联网时代,在网上留下的每个“足迹”,聚集了大量的“前兆性”行为数据,如购买商品前先浏览、比价,观看电





影前先搜索影评等，把这些数据搜集起来，通过进一步分析便可快速获取影响未来的信息。“这就意味着，借助大数据技术，公司可以比以往任何时候都更加了解消费者。”

阿里小贷就是运用大数据了解和预测客户行为的典范。

对于大多数小微企业或个体户而言，规模较小、风险大，若无抵押、无担保，从银行获得贷款的难度很大。不过，阿里小贷却与众不同，借款者凭借的是企业的“信誉”这一资源，不用提交任何抵押与担保。

信誉从何而来？阿里金融高级专家年劲飞说，阿里巴巴、淘宝、天猫这些“阿里系”的电商平台，每天记录着各个商家、网店等小微企业的销售额、信用记录、顾客流量、评论、商品价格和存货等各类数据。显然，阿里对此了如指掌。“通过分析大量企业以及消费者行为数据，信用体系建立起来了，阿里小贷由此而生。”

像阿里小贷一样，在金融、电信、媒体、制造、医疗、地产等行业，大数据颠覆传统的故事轮番上演。沃尔玛基于数据分析的结果，将某些商品放置在一起；e-Bay 通过数据分析技术，精确计算出广告中的每一个关键字为公司带来的回报以优化广告投放，一度使产品销售的广告费降低了 99%，而顶级卖家占总销售额的百分比却上升至 32%……

除了作为大数据服务消费者的企业

跃跃欲试，作为大数据服务提供者的企业也早已卷入其中。IT 巨头如英特尔、IBM、甲骨文、微软等，早已对大数据的存储、处理和应用进行布局，在大数据的管理和分析上投入了巨额资金。2010 年以来，欧美 IT 巨头掀起了一轮与大数据相关的并购潮。英特尔并购了安全软件制造商 McAfee 等大数据处理以及架构厂商来弥补自己在软件上的能力；IBM 通过并购数据分析公司来增强自己在海量数据处理上的实力。这些 IT 巨头几乎抢占了搜索服务、数据库、服务器、存储设备、数据挖掘等核心价值环节。

国内的淘宝、百度、腾讯以及金蝶软件等也加入了大数据的生产、研究、应用行列。金蝶国际软件集团有限公司首席科学家、高级副总裁张良杰说：“我们参与搭建的全国中小企业信息平台，汇集了几千万家企业，通过对这些企业海量数据的挖掘和分析，能够对经济运行状况作出准确的预警，有助于国家相关部门作出应对决策。”

大数据争夺战正在打响

在这个激烈的全球竞争时代，人人都想脱颖而出。但问题是如何实现这一期望？虽然公司与竞争对手持有相同的运营模式，但公司应当如何展现其独一无二？答案在于公司采用的策略。为了表现优于竞争对手，做出良好和智慧决策的能力在每一步中发挥关键作用。这些决定不仅应该是好的决定，而且应该尽

可能做出更智能、更快速、更精准的决定，使公司能够积极的主动出击。这一理论同样适用于国家。

我们目前处于数据驱动型经济中，如果无法分析当前或未来的趋势，任何组织都无法生存下去。抢夺数据已经成为决定下一步行动方案的关键。

你以为你抢的只是饿了么红包？其实在红包背后是饿了么对大数据的精细化运营。

打开饿了么 App，不同的人会收到不同金额的红包。饿了么数据运营部数据主管曾宪宝介绍：“外卖 O2O 是一个发展很快的领域，在两年前饿了么就已经开始使用最前沿的技术，用大数据驱动决策。”

“对目标用户群体或者个体进行特征提取和刻画，可以帮助饿了么分析用户在某个时间段内的特征和习惯，最后形成一种根据用户特性而打造的专属服务。”曾宪宝说，“现在，饿了么的数据采集已经比较完备，从用户浏览饿了么 App 的足迹、时间、订单，再到用户的生命周期、停留时长、口味喜好等等数据均可获得，从而进行测算。”因为精细化运营，让饿了么红包分发更有效率。

你有试过樱桃味的可乐吗？可口可乐说它的配方来源于大数据分析。

作为世界上最大的饮料公司，可口可乐公司服务着 200 多个国家的消费者，销售有 500 多种品牌的软饮料，旗下主要产品包括可口可乐（包括低糖和无糖两种）、芬达、雪碧、美汁源等。其产品的全球日均消耗量超过 19 亿份。

当然，这么庞大的销量也产生了大量的数据——从生产和销售再到客户反馈，可口可乐都依靠坚实的数据驱动策略，从而在战略层面上引导商业决策。

事实上，可口可乐是在 IT 行业之外，第一个谈及大数据的全球知名品牌。2012 年，该公司首席大数据执行官 Esat Sezer 称：“社交媒体、移动应用、云计算和电子商务的结合，给可口可乐这样的公司提供了一个前所未有的工具，使其迈向 IT 产业的方式得以改变。在这一切

的背后，大数据给了你足够的资源去实现一切。”

你以为企业公布的数据就都是真的吗？弄虚作假都能上升到国家层面。

近日，因“数据造假”，美当局要求取得神户钢铁数据造假丑闻相关文件一事闹得轰轰烈烈。

据外媒报道，日本钢铁企业神户制钢所近日表示，美国当局正寻求取得该公司数据造假丑闻的相关文件。

报道称，今年8月，神户制钢所内部调查发现该公司产品存在篡改数据、以次充好情况，部分产品的篡改历史甚至长达10年。目前，质量检测篡改数据的产品已从铝制品、铜制品、铁粉扩大到生产液晶屏所用的合金材料等，且有继续增多之势。使用数据造假产品的公司也增加到约500家，规模为稍早统计的两倍多。

另一方面，据有关消息人士透露，神户制钢所的数据造假历史并不止该公司所说的10年时间，甚至有日本媒体援引未指明来源的消息称，在工厂和质量控制经理都知情的情况下，神户制钢所的“造假”持续了数十年时间。

你以为特朗普当选美国总统是美国人的民意所使吗？错了，他们或许都被大数据绑架了。

简单而言，迄今为止大部分竞选经理还高度依赖于人口统计学，而帮助特朗普胜选的剑桥分析这样的新型数据公司已经开始使用心理测量技术，根据性格为选民建立侧写档案，并进行行为学微观聚焦研究，从而进一步推测目标人群的行为变化。

这一技术的核心基于一个在学术上十分成型的模型——OCEAN模型，指标包括开放性（对新经验的开放程度）、自我意识（有多么完美主义）、外向性（如何社交）、亲和度（体贴和合作能力）以及神经质程度（面对压力是否可以承压）。

基于OCEAN模型的心理侧写为选民建立档案后，把上述海量信息运用到政治选战中，可以做到传统竞选经理无法做到的一点：有针对性地对不同个体

投放不同的广告信息。譬如，关于禁枪问题，如果受众是保守人群，可以在广告中使用“从父亲传承到儿子”这样的传统故事，而如果受众个体偏理性，就利用数据讲道理。

2016年9月，剑桥分析公司CEO尼克斯在美国本土的一场峰会上介绍了他们如何使用行为科学、数据分析和精准广告投放三种方式来影响美国大选选情，并暗示他接了特朗普的单。尼克斯在这次演讲中指出，他们目前的模型可以预测美国每一个成年人的性格特质，“我们已经分析了美国每个成年人的个性，总共2.2亿人。”他甚至表示，他们对美国每个成年人平均掌握的数据点在4000~5000个。

资料显示，剑桥分析的股东之一是美国亿万富翁墨瑟，他是特朗普的铁杆支持者；而特朗普非常依仗，并为其量身定制了白宫首席战略顾问一职的班农，就曾经是剑桥分析的董事会成员。现有信息显示，特朗普团队付给剑桥分析约1500万美元的酬劳。

在英国方面，此前在2016年2月，尼克斯也曾承认剑桥分析“充实了脱欧团队的社交媒体宣传活动，确保正确的信息传达到了正确的选民手中”。

结果近日，剑桥分析公司就被英国司法部属下以执法强硬著称的英国信息专员办公室盯上了。英国绿党议员卢卡斯指出，有必要弄清有关在脱欧运动中大数据的使用问题，以及剑桥分析在此中扮演的角色，确定是否已经违反了选举法。

虽然剑桥分析的发言人否认了公司在选民投票期间发挥了作用，无论是无酬还是无酬的，但，已经晚了。

……

占有大数据就等于赢得了胜利，且无论是在哪个行业。当这种认知成为共识，争抢大数据资源的战争就再也不可能停下来了。难怪有人说，大数据将成为一切组织运行的基本要素，其战略意义甚至将超过土地、人力、技术和资本。





发达国家大数据战略启示

全球发达国家已经充分认识到大数据时代的发展趋势,面对大数据的迅速崛起,发达国家纷纷将大数据上升为国家战略。期望通过建立大数据竞争优势,巩固其在该领域的领先地位。



随着大数据相关的基础设施、产业应用和理论体系的发展与完善,目前大数据也越来越被各界所了解,而不像前几年那样仅是少数科技极客眼中的“新领域”。目前,大数据以爆炸式的发展速度迅速蔓延至各行各业。

随着各国抢抓战略布局,不断加大扶持力度,以及资本的青睐及投资,全球大数据市场规模保持了高速增长态势。总体来看,大数据进入了从概念推广到应用落地的关键转折期。

2016年9月《G20数字经济与合作倡议》的发布,指明了全球大数据的发展方向,为数据应用开拓出新领域。在需求、技术、资本和政策四重驱动力量作用下,大数据发展呈现新态势,国家和区域战略布局全面升级、数据资源规模爆发性增长、跨境数据流推动全球化进入新阶段、产业发展保持高速增长态势。

美国是第一个将大数据发展上升至国家战略并制定行动计划的国家。多年来,以美国为代表的发达国家在推进大数据上已经形成了从发展战略、法律框架到行动计划的完整布局。当然,大数据

造成的问题也不少。

各国积极推动大数据战略

面对大数据的迅速崛起,发达国家纷纷推出发展战略,期望通过建立大数据竞争优势,巩固其在该领域的领先地位。

2010年,美国总统科学技术顾问委员会在《规划数字化的未来》中建议,“联邦政府的每一个机构和部门,都需要制定一个应对‘大数据’的战略”,标志着大数据时代已经正式来临。2012年3月29日,美国奥巴马政府颁布了《大数据的研究和发展计划》,将大数据提升为一种战略性资源应用在科研、工程、教育与国家安全上,该倡议一出台便立即得到多个联邦部门和机构的响应。通过提高从大型复杂的数字数据集中提取知识和观点的能力,进而加快美国在科学与工程中的步伐,加强国家安全,并改变教学研究。

随后,美国政府又于2016年5月发布《联邦大数据研究与开发战略计划》,围绕人类科学、数据共享、隐私安全等七

个关键领域,部署推进大数据建设的相关计划。

欧盟2011年发布《开放数据:创新、增长和透明治理的引擎》后,又出台了《数据驱动经济战略》,着力开展对开放数据、云计算、数据价值链等关键领域的研究。

澳大利亚于2011年5月和2013年8月先后发布了《国家数字经济战略报告》与《公共服务大数据战略》,为国家大数据战略发展确立了基本原则与政策指导。旨在确保2020年前基本完成国家宽带网络的物理建设,使澳大利亚成为世界数字经济的领军者。

英国的数据能力战略则注重强化数据分析能力。2010年1月,英国政府正式上线数据开放网站,数据开放成为英国新政府的一个前进方向。同年5月,卡梅伦政府又提出了“数据权”的概念,并向全社会开放了英国政府2005年以来公共开支的全部原始数据。2011年4月,英国劳工部、商业部宣布了旨在落实、推动全面数据权的新项目:“我的数据”。即使是商业机构收集的数据,只要记录的是涉及个人的信息,个人都有权查看和使用。

英国商务、创新和技能部又在2013年10月发布《英国数据能力发展战略规划》,对数据能力的定义和优化进行了系统的研究和指导,以大数据分析为突破点提高国家和社会的大数据研究应用水平。

日本则于2012年7月发布《面向2020年的ICT综合战略》,又于2013年出台新IT战略——“创建最顶尖IT国家宣言”,以大数据应用开发为主要战略方向,通过新技术革命带动IT产业与传

统产业的协调发展,助力地区联动、民本高效、安全开放的高水平信息社会建设。

随着大数据发展战略得到全球各国的高度重视,联合国也不甘落后。联合国秘书长执行办公室早于 2009 年就正式启动了“全球脉动”(Global Pulse)倡议项目,旨在推动数字数据和快速数据收集和分析方式的创新。

……

美国战略从开放数据开始

2009 年 1 月 21 日,时任美国总统奥巴马宣誓就职后的第一个工作日就签发了“开放政府”备忘录,指导新一届行政当局从开放政府数据源、建设开放型政府入手,以数字革命带动政府变革。

“开放政府”的目的简洁明了:改进公众服务,提升公众信任,更有效管理公共资源和增进政府责任。互联网时代的开放型政府,首先必须开放政府数据。

2009 年 5 月 20 日,美国政府开放数据的门户 Data.gov 上线,第一批 47 个政府数据源向社会开放。2009 年 12 月 8 日,总统签发“开放政府数据”行政令,要求在 45 天内所有政府部门无一例外的必须向社会开放 3 个有价值的数据库。2010 年 5 月,经过 12 个月的运行,Data.gov 升级到 2.0。政府开放的数据源达到 2.5 万个。

2011 年 9 月 20 日,白宫正式启动“开放政府国家行动计划 1.0”,首批 26 个开放政府项目向社会公开。

2012 年 3 月 29 日,在公开政府数据源的 22 个月后,启动联邦政府大数据行动计划,宣布了由政府资助的分布在 13 个部委的 84 个大数据项目,其中多数项目基于不同部门的开放数据源,联合民间企业协同展开,如癌症和心血管疾病研究。

2013 年 5 月 9 日,总统签署开放数据政策(Open Data Policy)。2013 年 12 月 5 日,“开放政府国家行动计划”进入 2.0,又添加 23 个政府开放项目。

在逐步扩大开放政府数据源,启动开放政府项目和部署政府主导的大数据

项目后,2014 年 1 月 17 日,美国总统指定白宫法律总顾问波德斯塔,由他领导行政当局与总统科技顾问委员会合作,邀请科技专家、隐私法专家、企业界学术界和政府领导,综合评估“大数据”和公民隐私交集后已经带来和将会带来的新问题。

作为综合研究的一部分,总统要求超前思考“大数据”对人类社会的影响,重点研究现有技术和未来技术会对现行法律带来哪些挑战,那些法律和政策需要修订或制定以适应变化。评估探讨“大数据”会从哪些方面影响我们的生活方式、工作方式,影响和改变政府与公民之间的关系。总统希望得到建议,如何在政府和民企之间合作推动创新,在最大限度地降低公民隐私风险的前提下,保证信息的自由流动,创造更多的商业机会和就业机会。

2014 年 3 月,美国政府向全社会发出公开征询,希望民众从不同层面提出看法,为政府的大数据战略献计献策。

……

直面与发达国家的差距

我国 2012 年 10 月成立了中国通信学会大数据专家委员会,从时间上看似乎并不落后于美国。但大数据应用涉及整个以互联网为核心的产业链,美国在大数据应用上的领先程度由思科、微软、谷歌等跨国 IT 公司的实力所决定,恐怕中国很难在短时间内完全超越。

美国信用营销分析专家张川介绍,在大数据分析的应用上,美国政府和大公司领先新兴国家至少 20 年。15 年前,美国的信用卡公司就可以进行数据挖掘实现精准营销:在合适的时间,通过合适渠道,把合适的营销信息投送给每个顾客。随着智能电话和电脑网络的普及,美国政府和把大公司把自己的触角伸到个人生活的每个方面。美国个人的一切在线行为数据都被收集储存,再加上已被有关机构掌握的个人信用数据、犯罪记录和人口统计等数据,有关公司和政府机构可以运用数据挖掘的办法,监控和预





测个人的行为,并做出相关决策。

如迈克·弗劳尔斯是纽约市打击金融犯罪行动组主管,他被赋予一个新的职务——“纽约市首席分析官”。在弗劳尔斯看来,大数据在市政管理中的应用带来的好处是有助于优化行政资源的使用,使公共支出产生最大效益。大数据在纽约市的执法、经济规划、防灾和灾后恢复等方面都有应用。甚至,大数据的应用,可让执法人员先发制人,在犯罪行为造成损害之前就采取行动。

对比世界各国的大数据发展战略可以发现三个共同点:一是政府全力推动,同时引导市场力量共同推进大数据发展;二是推动大数据在政用、商用和民用领域的全产业链覆盖;三是重视数据资源开放和管理的同时,全力抓好数据安全问題。

如果说,数字经济 1.0 的核心是 IT (Information Technology, 信息科技) 化,那么,数字经济 2.0 的核心就是 DT (Data Technology, 数据科技) 化,数据正成为驱动商业模式创新和发展的核心力量。开放创新、包容共享和安全可控是数字经济的三大特点,这些特点为数字经济形态下的大数据发展指明了方向,将推动数据集聚迈上新台阶、数据融通取得新进展、数据应用拓展新领域。

我国的自然科学基金委员会于 2015 年发布了“大数据驱动的管理与决策”重大研究计划,计划用 8 年时间分别从公共管理、医疗、商务、金融等四个维度开展研究,分析大数据时代所带来的产业变革,以及相应商务模式,管理决策理论和相应的分析方法。

对传统行业来说,数据时代的到来是机遇,更是挑战。小的组织和企业船小好调头,可以快速拥抱数据带来的生产力变革,而大的组织和企业则如同航母——转弯都非常困难。而我们的经济生态系统就在这种“大与小”的博弈,“快与慢”的竞争中不断地推陈出新、优胜劣汰。学习别人优点的同时,发展自己特有的道路。

美国政府的经验与启示

第一,国家的大数据发展战略不仅是一个技术发展纲要。尽管它针对一门新兴科学和相关技术而来,但它是站在此项技术会给未来社会和公民生活带来的冲击的角度,以完善法律框架、政策框架为要,配之以恰当的财政计划、项目计划以及合作计划。

第二,因为政府是集数据收集,数据使用和公民隐私保护为一体的最终仲裁者,所以政府必须充分考虑科学与公民、科学与政府、科学与工业以及科学与科技之间的互动关系,制定的法律政策既要能鼓励利用这项技术更多的造福人类,同时又能抑制利用其为害人类。

第三,政府资助的重点应放在科学研究(如数据科学),应当用诸如合同或购买的方式激发鼓励民间企业开发应用技术。

第四,科学和技术是现代文明的基础,历史上每次重大科学技术的出现,都引发了巨大的社会变革,因此,政府在关注特定科学和技术的同时,要资助和鼓励相关社会科学的探索争鸣。

美国大数据国家行动是以政府对关

键领域(安全、公共服务领域)核心技术的研发投入为主体,并鼓励政府、非政府组织、个人、企业、研究机构多方合作共同推进技术领域的创新,从而为大数据发挥作用提供最根本的支持和保障。

在产业层面,由于大数据在美国最早为互联网企业所重视,所以企业会积极参与和支持科研部门的技术研发,并且重视企业自主创新能力的提升,从而保障其在本领域的竞争力。社会资金基于对大数据前景的看好,也对大数据领域投入大量的资金支持其发展。正是在这种以政府引领技术创新为主导,多方共同参与技术创新,以及完全市场化的发展模式,使得美国的大数据领域走在世界的前端。

目前无论从哪个角度看,大数据仍处在初始阶段。尽管企业和媒体对大数据时代的到来表现出了空前的热情,但政府的政策制定者,社会法律学者和科技人士应当对此保持清醒,并对已经面临的和将会出现的问题有所准备。今天数据积累的速度远远超过数据能被处理和能被利用的速度。纵向累积的、缺乏多维度关联的数据的确越来越大。但这并不是“大数据”而只不过是“数据大”而已。在我们刚刚步入大数据时代时,不妨做一些前瞻性思考。

这些思考应当以数据为源头,以人类社会为终点。简单说,应当从物理层面审视和规划数据如何收集、存储、处理、传输和共享;应当从数字产品生产层面考虑研发什么样的分析工具、使用什么样的软件平台和基于什么样的环境(如开放代码);从使用层面考虑引进培养什么样的人才和训练什么技能,以及在更广义的范畴考虑如何形成大数据思维和文化,大数据将会对未来企业与人、政府与人的关系有何影响。

大数据时代要求人们学会用一种全新的方式打量这个世界,工具、技术、技能和人才缺一不可。之于国家,也是一样的。

(综合摘编自《第一财经日报》《大数据周刊》《科技日报》《学习日报》、人民网、新华网、中国经济网、大数据网、网易财经、东方财富网)

造风口的人

文 / 王剑冰

这些年我们已经见过了太多的风口,但这些“风口”究竟是商业进化的自然逻辑,还是人造的产物?



“半个钟头敲定融资”、“40 天融资 12 亿元”……

2017 年 1 月,VR 行业发生了 11 起投融资,金额超过 16 亿元。

2017 年 5 月,直播行业的融资额达到每天 1 亿元,20 多天融资超过 25 亿元。

……

一级市场风口成片,独角兽扎堆,资本的狂欢一波接一波,而死亡名单也在不断刷新……奇怪的是,投资机构不仅没亏,反而赚得盆满钵满。

据投中集团统计,2016 年国内 VC 投资金额为 3058 亿元,粗略估计,其整体回报达 3—6 倍。这场金钱游戏背后的逻辑可能是:投资人坐拥大量热钱,大家一起“制造”风口,打造独角兽。

——有的人在做“天使”,有的“天使”在做局。

一个风口的诞生

这是一个发生在资本寒冬下的现象级事件。

一年时间内,ofo 共计融资 8 轮,约 44 亿元,摩拜融资额约 34 亿元,公司估值从几千万美元迅速

飙升到 10 亿美元以上。他们身后聚集了腾讯、愉悦、红杉、华平、高瓴、经纬、金沙江等实力雄厚的大佬,占中国创投界的半壁江山。

融资速度之快、资本参与密度之高、业务扩张之迅速,如果以企业背后的资本为主线,这就是一套标准的资本“造星”流程。

造星的第一步是选项目。

资本首选的对象是自带关键词,可以被快速“催熟”的公司。金沙江创投合伙人、“独角兽捕手”朱啸虎找到 ofo 时算了笔账:每辆小黄车每天的使用频率是 8 次,一次 0.5 元,专注校园市场一天可做到 200 万单,一年收入 3 亿多元——这是一个简单的赚钱的项目,但这个项目与“共享”有关,具备想象空间。换句话说,有成为“独角兽”的潜质。

真格基金选择 ofo 的基本逻辑与金沙江创投类似,但目的更明确,就是“希望获得 10 倍回报”。

获得 10 倍回报的关键是要“引爆一级市场”。项目选好后,接下来的环节叫做“VC2VC”。即早期投资人为促进项目“发育”,主动吸引更多投资人入局。其目的有四:一、可以共担风险;二、制造出闪电



融资的现象,抬高估值;三、为项目相互背书;四、资源整合,消除观望者的顾虑。

2016年5月,经纬创投合伙人肖敏与ofo创始人戴威签订投资条款后,经过多方面努力,终于攒了个局,让戴威与滴滴CEO程维碰面。结果会谈进行得非常顺利,程维还动情地回忆起滴滴的发展历程。十天后,滴滴战略投资ofo。

滴滴的入局彻底引爆了共享单车市场。仅一周以后,“如果你人不在北京,基本上就投不进去了。”元璟资本合伙人刘毅然曾参与过对滴滴的投资,他说这个场面似曾相识。此时“独角兽”的苗已种好,接下来就是催熟阶段。

程维拨通了马化腾的电话,朱啸虎敲开了高瓴资本创始人张磊的大门。愉悦资本为了让华平资本、高瓴资本等几家大机构进入,在C轮忍痛出让了一些股份。很快,腾讯传出了投资摩拜单车的消息,“大机构”也不负众望,领投了摩拜单车的数轮融资,金额达数亿美元。

最后的环节被称为“皇帝的新衣”——大半个中国创投圈都在支持共享单车,即使对项目不看好的观望者,也会以为自己“一定有什么内部信息没有掌握”——“丰收”的时刻到了。

选种——催熟——收割,仅一年时间,共享单车就从“简单的赚钱的项目”摇身变为估值超过10亿美元的企业——“风口”已现,独角兽问世。

寻找接盘侠

知乎上有一个关于乐视的回答很精彩:几年前,答主的投资人朋友跑来向他咨询乐视的模式究竟靠谱不靠谱,能不能买?他经过各种分析后始终觉得不靠谱,但他的朋友仍然坚持买了。几年过后,乐视的发展果然暴露出各种问题,他的分析一一应验,但他的朋友早在投资后出手卖给下家,狠赚了一笔。

“投资就是交易”,他的朋友如此总结。

这是一场击鼓传花的游戏。一级市场的食物链是:天使的盘VC接,VC的盘PE接,PE的盘上市之后“大妈”接——俗称“割韭菜”。而重要的是,怎样忽悠接盘侠。

天使投资人让VC接盘要做好两件事。

第一,为项目站台背书,炒概念引爆舆论。

朱啸虎不止一次地说:“滴滴是我投过的最成功的案例之一。”

为了滴滴,朱啸虎两次炮轰其竞争对手神州专车是典型的“伪共享经济”,本质就是租赁模式,并罗列出租模式的诸多弊端。

第二件事,是让项目快速运转起来。

在天使轮融资时,项目通常还停留在idea层面。而将A轮的盘转交给B轮投资人,关键是整合一切资源,剔除项目的“毛刺”,使项目看上去具备发展潜力。因为B轮是早期投资人的最佳减持时机。

据中国股权转让研究中心统计,企业估值相对于天使轮的增长,A轮为5倍,B轮是10倍。如果天使投资人在B轮之后,开始有计划地通过股权转让的方式退出,比如每轮退出1/2,其最终的回报将是2.875倍——比IPO退出还高。

从B轮到C轮,是投资者做出选择的时刻。因为再往后,资本与企业就成了“一条绳上的蚂蚱”,深度捆绑。此时仍看不到曙光的企业,想出手基本得靠忽悠:盈利能力一般的项目,资本帮助其做高利润;短期内难以盈利的项目,则鼓吹其市占率、GMV、行业影响力,甚至数据造假。

2016年6月,直播行业独角兽映客被曝通过刷“机器人”来提高平台的观众人数。对此朱啸虎的解释是:“机器人是鼓励新主播,激励他们直播的运营方式而已。”昆仑万维CEO周亚辉也高调宣称映客是自己“2015年至2016年最辉煌的投资案例”,多次向媒体强调映客的行业地位。

而当数据造假成为必要的“投资保值措施”时,



或许意味着投资方离退出不远了。

风再起时

桃李创投合伙人常亮说过：“一切泡沫终究被戳穿，不合理终归被合理所取代。”互联网上半场泡沫横飞，而当泡沫破碎的时候，这场金钱游戏对市场的影响是什么？

那些处在人造风口之下，被资本迅速催肥的项目大致可分为两类：模式本身就不好的和具有一定潜质的。

炒作第一种项目，伤害的其实是投资人自己。2015年，O2O领域“懒人经济”“共享经济”“免费思维”的概念肆虐，催生出大批上门美发、上门按摩等项目。不明就里的接盘侠希望“供养”出细分行业的巨头，投资、烧钱、狂欢。而当项目被证伪之后，留给创投行业的就是史无前例的信心荒。2016年的资本寒冬证明了，当投资变成一场信任博弈，最终影响的将是整个互联网的创业环境。

而炒作第二种项目，受害者则是企业和行业。

红杉、华平资本投资 ofo 时，曾询问其准备如何打城市。ofo 的回答是：“我们压根没想过要打。”因为其商业模式是建立在校园场景之上的，这样才能保证足够低的人工维护成本。短期来看，共享单车属于增量市场，也为摩拜和 ofo 提供了修炼内功的环境。但资本等不及了。

没有竞争就不需要烧钱，不烧钱就不用融资，不融资，投资者的投资收益就上不去。就像贝塔斯曼中国总部首席执行官龙宇所说：“大家好像觉得

没有硝烟、没有战争，故事就不够激动人心。”当初投资 ofo 时“只要 10 倍回报就满足”的真格基金，现在的收益可能已经超过了 50 倍。

事实就是，怀揣理想的创业者黯淡离场，清醒的质疑者分文未增，本该承担鼓吹泡沫、不当竞争后果的做局者，却赚得盆满钵满。而有价值的问题是，如何分辨一个项目是李逵还是李鬼。

资本参与做局的项目通常具备以下几个特点：

一、有大佬背书。大佬投资的项目，总能吸引到中小投资机构的热钱。一个重要的原因是，2015-2016 年，整个资本市场的资金端变得前所未有的丰富和庞大。仅 2016 年，新募集的人民币及美元基金就达到 1817 只，募集金额达 4294.5 亿美元。资本坐拥大量现金，但稳赚的押注寥寥无几。此时，“求稳”的投资标的就是大佬领投的项目。

二、2AT 的项目，这是由第一点引申而来。腾讯与阿里在支付领域的争夺从未放缓，具备支付场景的项目，比如团购、出行、充电宝等，更有可能获得腾讯与阿里的投资背书，也是资本做局的首选。

三、资本主导型项目。朱啸虎投资小电的时候曾有人质疑，共享充电宝技术门槛不高，可复制性强，很难建立护城河优势。他反问道：“自行车的门槛高吗？也不高吧。”共享充电宝和共享单车一样，规模就是壁垒。而规模从何而来，就从资本来——这就是资本主导型项目。

缺少壁垒，模型简单的资本主导型项目，其他玩家会迅速跟进，形成激烈的市场竞争。一来可以制造风口的假象，二是有助于企业不断地融资扩张，抬高估值。

幸运的是，经历了人造风口的洗礼，如今资本市场已经开始发出理性的声音。一位美元基金的合伙人评价共享充电宝就是资本做局的又一范例。“就连我这个投资了共享单车的人，都会觉得这个项目实在太荒谬。难道他们真的认为可以靠这种套路赚钱吗？”

的确，这是一个已经被验证过无数次的造星套路，但它不可能永远成功。当理性的声音越来越多时，这场金钱幻梦就注定破灭。

（摘自《商界》）





2017 年全球资产管理报告

创新者的破局之路

文 / 何大勇 徐勤 郭晓涛

波士顿咨询 (BCG) 发布 2017 年全球资产管理报告《创新者的破局之路》，给出了 2017 年全球资管行业的最新数据、趋势和走向。



2016 年全球资产管理业绩证明, 全行业正面临日益严峻的挑战。自 2008 年金融危机以来, 全球传统资产管理机构收入和利润首次出现下降。同时, 费率压力不断提高, 进一步对利润率形成挤压。

2017 年, 全球资产管理市场环境仍充满挑战, 资金持续从主动投资甚至是复杂小众的多头资产策略中流出。与此同时, 全新的颠覆性技术将在给某些资产管理机构带来机遇的同时对另一些机构形成威胁。

2016 年, 全球管理资产额从 64.6 万亿美元增长到 69.1 万亿美元, 增幅 7%。从地区来看, 中国市场表现抢眼。2016 年, 中国市场管理资产额增长 21%, 主要得益于 17% 的管理资产净流入。零售和机构领域管理资产额实现增长。不过, 中国出台了旨在降低金融杠杆的监管规定, 这将对同业业务产生明显影响且可能会使管理资产增速暂时放缓。同时, 收入持续承压, 尽管 2016 年平均管理资产额比 2015 年高出 4%, 收入水平却下降了 1%。2016 年, 管理资产额和收入脱钩, 资金流向持续了过去十年来从传统主动管理型核心产品向被动型产品、另类产品、特殊产品及解决方案转移的趋势。

被动型产品继续增长, 以美国最为明显。在美国管理资产净流入前 15 大的投资策略中, 被动型产品所占席位从 2015 年的 8 个增长到 2016 年的 10 个。在欧洲和亚太地区, 被动型产品均占据 6 个席位。

报告指出, 若想在未来制胜, 资产管理机构需要全面拥抱人工智能、机器学习、大数据和分析等先进技术来实现创新, 从而抓住机遇、果断行动、变革工作方式。资产管理机构必须采取五大战略举措以应对:

第一, 中国市场增长。尽管很多投资于中国市场的资产管理机构尚未获利, 然而未来前景将更为广阔。中国市场和投资者都在日趋成熟。人口老龄化和财富规模增长提高了对专门产品的需求, 包括目标日期基金和 ETF (交易型开放式指数基金)。同时, 外国资产管理机构现在可以获得在岸牌照, 而新的监管规定也已允许保险公司和养老基金进入资产管理市场。

第二, 产品组合管理和创新。尽管市场疲软, 解决方案、另类产品、传统主动型产品等高费率产品的增长潜力仍然巨大。

第三, 业务模式和并购。当前市场继续两极分化, 一端是提供被动型或多元化产品的超大机构, 另一端是小型专业机构, 而位于中间的机构生存空间日益被挤压。如果机构现在还不具备长期竞争优势, 就必须尽快找到自身优势所在。

第四, 技术。包括人工智能在内的新的数据分析和决策技术正在彻底改变投资管理职能。分销渠道对资产管理机构的重要性日益提高, 其中批发渠道的变化尤为迅速。为赢得竞争, 资产管理机构必须具备强大的数据和数字化能力。

第五, 成本管理。随着利润空间持续缩小, 资产管理机构必须寻求与增长战略一致的成本节约方法。资产管理机构往往对如何削减成本了如指掌, 因为他们可以从原本丰厚的奖金池开刀。但是在采取全面措施长期节约成本方面, 大多数机构都缺乏相关经验。经验显示, 所有职能领域都存在大量节约成本的机会。

(摘自 199IT 网)

郭广昌与他的产业投资版图

文 / 陈光

对复星的海外投资,他依然相信自己的选择没有错。“走出去是为了更好地回来,整合全球资源是为了让我们更好地在中国发展。”



别人总是形容郭广昌为“中国巴菲特”,但他从不以此自居。

7月22日,在圣保罗街头跑步的郭广昌构思并发表了一篇“谣言止于智者”的感想,一直希望多做、少说的他之所以亲自出马,是因为被谣言的正是他自己。

半个月前的傍晚,一则“郭广昌失联”的消息传得沸沸扬扬,直接导致复星旗下相关A股和H股在隔日开盘后股价大跌。

经证监会迅速排查,证实这是子虚乌有,于是责令消息源头“同花顺”改正违法行为,并且罚款20万。

郭广昌被造谣或许与一则传言有关:6月中旬,银监会对各银行下达口令,要求排查数家企业的境内外融资状况及可能存在的风险,复星与安邦、万达并列其中。

此后,安邦的吴小晖因个人原因不能履职,万达大笔出售资产,但复星却安然不动,因此有好事者忍不住替复星安排些“花边新闻”。

这些人或许没想到,证监会会站出来为郭广昌“被失联”主持公道。

不光是证监会的出面,在海外投资近乎被谈之色变时,7月28日,复星旗下的复星高科、复星健控又再次宣告了一项海外收购项目:联合三元食品,以6.25亿欧元(约合49.67亿人民币)收购法国健康食品百年品牌St-Hubert100%股权。买卖双方已签署一系列交易文件。

在被点名排查的巨头纷纷焦头烂额之际,郭广昌为什么可以闲庭信步,继续全球产业布局?同样是被视为中国企业全球化标杆的复星,其战略和打法到底有什么不一样?

认真查阅复星的年报和有关经营数据,基本可以得出一个结论:复星健康、稳健的财务状况,符合国家方针政策支持和鼓励的产业投资逻辑和布局,应该是郭广昌可以安心跑步的重要原因。

此次银监会针对海外投资的排查,目的在于防止海外投资给国内金融体系带来风险。这风险在于将国外资产的风险置于国内,因为其中很多企业都



是使用从国内金融机构获取的人民币贷款去进行海外收购,或者搞内保外贷,即由国内银行向境外银行出具担保函,然后由境外银行放款。

这样的投资一旦出现问题,甚至出现所谓的资产转移,国内银行都会被套进去。通俗地说就是,你过了一把瘾、或者获得了利益,最后却要银行来买单,而国内的银行大多是国有银行,最终也就是由国家和人民来买单。

今年初,央行行长周小川就委婉地表示过:投一些体育、娱乐、俱乐部,对中国也没有太大好处……也有一些动机不良的,对这种现象进行管理,是正常的。

什么是动机不良?老百姓已经被科普得相当明白了:就是打着海外投资的幌子,把钱洗到海外去,一旦国内经营出了状况,留下个烂摊子,然后说,我会负责的。

复星为什么能经得起考验,这得从郭广昌这个全球产业布局的老司机,一路走来的进化和升级说起。



在中国企业界,郭广昌是个很不同的人。跟那些只是专注实业的人不同,他很早就开始了资本运作;跟那些专注搞资本运作的人也不同,他很早就在用资本运作产业,骨子里有着深厚的“产业情结”。

郭广昌农家出身,父亲因工伤落下残疾,家庭贫苦。父母希望他读师范,早点工作减轻家庭负担,但他不甘心,哭着闹着背着一卷草席、十几斤大米,去读了高中,然后一路读到复旦大学哲学系,又被复旦留下在校任职。

但平稳的生活锁不住这个一心要改变命运做大事的年轻人,攒够 4000 美金之后,他来到了美国领事馆外,希望出国去闯闯。

结果,他的腿就要迈出去了,却又收了回来。当时,出国留学的大陆学子,不少人回国成了 VC/PE 投资人,留在国内的,也纷纷扑腾下海,白手起家,搞得风生水起,前途一片大好。既然出去了也是回来,既然国内机会这么好,为什么还要出去?

郭广昌踌躇了半天,最终放弃留学梦想,跟几个同学一起创业。更有知识和见地的他们,一开始就把上面两类人的优势融合在一起,不断在投资和产业中翻腾。一开始就产业跟资本结合,这也是复星能快速崛起的原因。

创业之初什么都没有,郭广昌靠做咨询,帮别

人出主意,赚到了第一个 100 万;有了点资本之后,他们踏着第一波地产热潮,靠中介业务做成了第一个 1000 万;再之后,他们把钱全部投入医药行业,研发出 PCR 乙型肝炎诊断试剂,顺利赚到第一个亿。

边学边做间,复星的战略和重心不断结合自身条件、踏着国家的实时战略和行业现状转移升级,并伴随中国经济的快速发展走上了快车道。

到 1990 年代末,复星已是中国企业界冉冉升起的新星,更是成为上海证券交易所上市的第一家民营企业——1998 年,复星实业(后更名复星医药)登陆 A 股,募资 3.5 亿。

接触资本市场后,复星开始两条腿齐步跑:一边深耕医药产业,一边做产业投资。

但那一时期甚至至今,真正让郭广昌名声大噪的,是投资这份事业。期间,复星相继进入了医药、地产、信息、物流、钢铁、零售等多个领域。最关键的是,他们所涉足的每项产业,都踏在了经济与行业大势的关键点,并且分享到经济快速发展的巨大红利,赢得了堪称神话的奇迹。

边投边赚边做产业间,复星的另一条腿——以产业投资为核心业务的复星国际,也登陆了资本市场,而且是国际资本市场——港交所。

这次上市,让复星和郭广昌迎来了又一个关键转折,也为复星经受这次海外投资的考验打了底。

当时,郭广昌给复星的定位是一家投资公司,选择 H 股,是因为希望从国际市场拿钱。这些年,复星的很多海外投资都是从海外融钱,用外国人的钱收购外国人的产业,这是复星跟很多投资海外的中





国企业的最大不同。

除了从国际市场拿钱,郭广昌选择国际资本上市,还有另一个考虑:来中国的外国投资企业这么多,怎么和他们竞争?

他的选择:一是反向竞争。“走出去”,到海外进行投资,特别是围绕金融产业进行投资,拓宽海外融资渠道,再反向投回中国的产业,或者将好的产业带回中国、促进中国的产业发展,这也被他概括为“中国动力嫁接全球资源”。这相当于,不仅没从国内拿钱出去,反而拿回来更多钱。二是把复星的投资变为“保险+投资”双轮驱动。这是他为复星持续稳定增长装的安全带,也是他为搞好“中国动力嫁接全球资源”打的伏笔。因为巴菲特也是“保险+投资”,郭广昌渐渐被外界戴上了“中国巴菲特”的名号。

围绕“中国动力嫁接全球资源”,复星一直在强化境内外的融资能力,特别是打通海外融资与收购,以及海外产业回归中国的途径。

在美国,复星和保德信合作创立了美元基金“中国动力基金”;在香港,复星掌控了鼎睿再保险;在葡语系地区,复星投有葡萄牙最大的保险公司以及当地第二大商业银行……

银行、保险、债务、股权、基金,辅以旗下企业IPO来增加资产流动性,令复星在海外建立了稳健的融资渠道,不久前,他们还新发行了14亿美元的债。

这些融资,最终都成了复星海外收购的主要资金构成,是嫁接全球资源的“弹药”。

去年,复星还退出了两个投资项目,均由境外资金直接结算,其中仅IRONSHORE公司,就到手

30亿美金。

也正是因为有强大的海外资金后盾,复星的海外投资极少用国内的钱。据接近复星的财务人士透露,复星在海外投资的内保外贷占比还不足1%



就传言中的银监会此次排查来说,基本上是,钱没事儿,就没啥事儿。

但国家对海外投资的此次监管还有一个事儿,动机良不良,对国内产业有没有帮助?这个事儿,郭广昌的答卷也很漂亮,这同样得益于他的前瞻——也就是当年那个“中国动力嫁接全球资源”,以及持续至今的嫁接全球资源提升中国动力的努力。

此次海外投资监管引发关注后,已有多个部委表明立场,国家一如既往地鼓励并支持有能力、有条件的企业开展真实合规的对外投资活动,但要杜绝非理性投资,防止资产转移现象发生。

虽然别人总是形容郭广昌为“中国巴菲特”,但他从不以此自居。

巴菲特投资以回报率为唯一标准,只要是有钱赚,可以从可口可乐投到比亚迪,并持续持有,对企业研发、管理与经营的切入很少。

但复星希望作为产业深度运营、整合和投资者,有自己的产业选择和期待,复星真正获得高回报的投资,也都是因为深度赋能并推动所投资企业实现了更好的发展。

比如,复星医药就是一个明显的例子。复星医药的业务覆盖医药健康全产业链,主要包括药品制造与研发、医疗服务、医疗器械与医学诊断、医药分销与零售。其控股整合了药友制药、万邦医药、禅城医院、美中互利等企业,发展迅速。和国企的混合所有制合作也是颇有亮点,例如国药控股。

2003年,复星与中国医药集团合作共同成立国药控股。国药控股是中国最大的药品及保健品分销商及领先供应链服务提供商,并拥有国内最大的药店零售体系。

合作初期,国药集团占51%,复星医药占49%。2013年,时任国药控股董事长魏玉林在亚布力论坛发言时说:“从2003年的混合开始,国药控股从当时80亿的销售规模,到2013年是1690亿,整个销售增长了将近20倍,利润当时是1个亿,到2013年成了46个亿,增长了46倍;资产我们也增



长了上百倍,这块的增长非常快。”而时至 2016 年,国药控股的营收已经是 3000 多亿,利润 100 多亿。

过去 8 年,复星集团积极嫁接全球创新资源,加大对医药研发的投资,在上海、重庆、台湾和美国旧金山四地建立了 24 小时的药品研发体系。2016 年,复星在医药领域的研发支出已超过 11 亿,同比增长超过 33.23%,而这种增速未来还有望进一步扩大。

截至 2016 年上半年,复星医药有在研新药、仿制药、生物类似药及疫苗等项目 172 项;有 5 个单抗品种、2 个小分子化学创新药处于或获准进入临床研究阶段。

在药品创新研发上,复星有着并未广为人知的一个纪录:001 号创新药。“青蒿素”是中华民族在现代医学上的一个重要贡献。2015 年,中国女科学家屠呦呦正是凭借发现青蒿素的提取方式和对疟疾治疗所带来的巨大贡献,荣获“诺贝尔生理学或医学奖”,成为首位获得该奖的中国人。屠呦呦不是一个人在战斗,复星医药成员企业桂林南药不仅与屠呦呦一样参与了当年促使青蒿素问世的“523 计划”,更在此基础上研发出治疗疟疾的特效药青蒿琥酯,使大规模治愈疟疾成为现实。这就是中国化学药历史上的 001 号新药和 002 号新药——青蒿琥酯片剂和注射剂。

如今,复星医药是我国最大的青蒿素类药品生产企业,也是国内目前唯一通过世界卫生组织预认证的抗疟药供应商,代表着中国乃至全球在抗疟疾治疗领域的研发和生产的最强实力。

也正是在医药产业化期间,郭广昌提出了“反向全球化”概念,即整合全球资源为中国所用,在研发上,复星也一直按照这一概念推进。

2016 年起,复星医药的“反向全球化”尤为明显。从此开始,复星医药集团在上海、以色列、硅谷、波士顿等投资合作设立了多个 VC 基金,通过 VC 的方式找到创新能力强、最优质的标的,然后引入中国。

此外,复星还通过开放多赢的创新机制,直接引进优秀科学家或技术团队内部孵化,2016 年底,创新研发平台已拥有超过 900 名纯科研人员,如复星医药的大分子生物药平台复宏汉霖,如今已发展成为国内单抗领域的领跑者。2017 年 7 月 7 日,复星医药宣布将携手耶鲁大学终身教授、遗传学系系主任许田教授成立新的科技创新孵化平台。



基于医疗 / 健康板块的产融试验,郭广昌在今年初对公司通过资本运作产业的战略进行了又一次大升级——将复星定位于一家产业深度运营、整合和投资公司。

他给复星找了两个聚焦:一是聚焦家庭的“健康、快乐、富足”;二是聚焦 C2M(Customer to Maker,从客户到智造),打造产业升级闭环。

战略的转变带来了更深入的产业布局。

今年 6 月,复星上海张江的医药总部基地及战略研发中心正式动工。奠基仪式上,郭广昌强调了两点:一是投资只是手段,产业化才是目的;二是中国不仅仅是市场或者工厂,也有非常强的研发能力,尤其是在新技术基础上继续研发的实力,依托于此,复星希望“让上海成为一个全球有影响力的科创中心”。

要在医疗 / 健康端实现“全球科创中心”的目标,复星和郭广昌仍有很长的路要走,他也曾感慨“医药研发实在是不好做”。而在“健康、快乐、富足”的后两个板块里,复星的全球布局则已快速转变为中国动力。

郭广昌说,中国已经是全球第二大经济体了,一定会出现一批能整合全球资源来发展自己的中国企业,这是企业的需要,也是中国经济乃至全球经济的需要。他相信,坚持走下去,中国企业一定会在全球经济中占有一席之地。

对复星的海外投资,他依然相信自己的选择没有错。“走出去是为了更好地回来,整合全球资源是为了让我们更好地在中国发展。”

(摘自华商韬略)



“风投之父”阿瑟·洛克：签在 1 美元上的“TS”

文 / 盐必

20 世纪 50 年代,阿瑟·洛克意识到:若想获利,就必须抢在大多数人之前进行投资。他组建投资基金,然后有越来越多的投资基金组建起来,于是风险投资成为一个行业。



在中国,最为人所熟知的美国风险投资公司,应该就是红杉资本、IDG 和 KPCB 了。这几家同在 20 世纪 60、70 年代成立的风险投资公司,牢牢占据着硅谷风投甚至国内风投的金字塔顶端。不过,“风险投资”这个词,可不是他们创造出来的。

在没有风投机构,也没有“风险投资”这个概念以前,任何一家公司想要借点钱,都得向大投行或者银行要。但投行偏爱推公司上市,银行偏爱低风险的贷款,想要在公司初期募资?难上加难。这才是后来大量风险投资公司的机遇所在。

在唐·瓦伦坦、托马斯·帕金斯、约翰·杜尔等知名风险投资人之前,有一位银行的投资分析师是更为了不起的存在,他就是阿瑟·洛克。

若要追寻风险投资的源头,那一定绕不开阿瑟·洛克。“风险投资”一词是在 1965 年以后才广为流传,有人说发明人应是阿瑟·洛克。不管这种说法有没有道理,但洛克绝对是该行业第一块里程碑。是洛克为硅谷的成长播下了种子,他投资的企业成为美国高科技的领导者,他的投资哲学和为人处世也成为后来者的楷模。正是他,最早提出了风险投资这个概念,并且一手操作了第一个风投史上的案例:仙童半导体公司。

1 美元当“TS”

在哈佛 MBA 毕业之后,洛克进入海登·斯通投资银行,做半导体行业的投资分析师。他隐隐约约有一种感觉:若想获利,就必须抢在大多数人前投资,高风险会有高收益。

与此同时,在美国西海岸的肖克利半导体实验室中,八位天才科学家正在酝酿着离开肖克利实验室。可他们发现,知名科技公司全聚集在东海岸,西海岸几乎找不到科技公司能同时接纳他们八人。

无奈之下,其中一名科学家给当时的理财公司海登·斯通的某位管理人写信,询问能不能帮他们找一份晶体管公司的工作。他们在信中附上自己的想法,外加极为简单的团队介绍——曾在诺贝尔奖得主、晶体管发明人肖克利手下工作。

可惜,信并没有到达那位管理人手中,因为他已经从海登·斯通公司辞职。但这封信在公司中传阅开来,大家都把信当个笑话看,直到它传到了洛克的办公桌上。

洛克察觉到,把这“八人帮”聚在一起、引导他们创业,是比帮他们找工作更有价值的选择。素未谋面就计划了那么多,放现在也看似有些夸张。但他还是说服了老板科伊尔,和他一起飞往美国西海



岸的硅谷，一探究竟。

很多年后，洛克回忆这一堪称疯狂的举动：“当时根本没有办法成立公司，没钱，没有风险投资的机制，更不用说机构了，上哪儿去找风投公司。”

在旧金山的酒店里，洛克、老板科伊尔和“八人帮”共同想象着，用硅制作晶体管后，科技行业会是怎样的光景。聊着聊着，科伊尔一激动，直接从口袋掏出了 10 张 1 美元纸币，拍在桌上，喊道：“什么都别说了，干吧！”

看着年轻人面面相觑，他又补充道：“协议没有带，要入伙的，直接在这上面签字吧。”可以说，这就是风险投资历史上的第一张“TS（投资框架协议）”。

洛克和老板科伊尔也在纸币上签字，他们决定帮助这几个年轻人完成他们最不擅长的事——找钱。回到东部，洛克立马列出了“东部可能出资的大公司 Top35”，打算筹集 150 万美元的创业资金。

但计划很快就落空了。这 35 家大公司，居然没有一家愿意投钱给这个还未出世的公司。理由也出奇一致：风险太大。有些公司担心亏损还会影响到自己的生意。眼看找钱一事要泡汤，谢尔曼·菲尔柴尔德——仙童照相机与仪器公司的老板出现在洛克的面前。

仙童这个名字大家应该都不陌生，后来“八人帮”创立的半导体公司之名，此处即是来源。谢尔曼·菲尔柴尔德之所以看好他们，是因为他父亲是 IBM 的最大股东，对科技领域了解甚多。1957 年 9 月，在洛克的分配下，双方签署了正式协议：不论亏损与否，仙童集团将会在 18 个月内给公司投入 138 万美元，如果公司连续 3 年净利润超过 30 万美元，仙童集团有权以 300 万美元收回所有股票，或 5 年后以 500 万美元收回股票（这就是现在所说的“期权”）。

洛克果然押对了宝。仙童半导体公司成立半年后开始盈利，发明集成电路后，更是直接蹿升为全球第二大半导体公司。两年后，仙童集团行使期权，八人帮每人获得了 25 万美元。

“像我这样的人本以为这辈子只是上班挣工资的命，突然间，我们竟然得到一家新创公司的股份。”八人帮之一诺伊斯后来说，这给了他很大信心去创立更伟大的公司。

为硅谷链接一切

于洛克而言，仙童半导体公司只是他投资生涯中的成名作。仙童让洛克对西海岸的科技公司们充满了信心。他常在工作之余，大晚上的乘飞机从东向西，落地硅谷，花时间和创始人聊天，寻找一些值得投资的项目。

原本，美国东部才是科技创新、研发的中心力量，但 20 世纪 60 年代的硅谷，好似埋藏着无数亟待开发的科技宝藏：斯坦福的校长弗雷德里克·特曼非常鼓励创新，斯坦福成了巨大的创业孵化器；学校外的实验室里，新技术层出不穷；社会环境愈发包容，吸引大量人才驻扎硅谷。

硅谷的创新优势越来越明显，创业氛围也迅速浓厚起来，就连 IBM 都在硅谷设立了实验室。但硅谷有一个特别明显的问题——钱。大量的资本，依然集聚在东海岸地区。

“加州人有创业精神，但钱在东部，所以我决定把东部的钱投到加州来，支持新兴的高科技企业。”洛克看到了不平衡的资源分布，想把东海岸的钱“放到”西海岸的科技里来。

他辞去分析师的工作，全身心投入到风险投资的行业中。洛克物色到一名地产商，成为第一合伙人，创立了硅谷第一家风险投资公司“戴维斯 & 洛克”。在第一期 8500 万美元的基金募资中，钱多数来





自东海岸的大公司。

洛克非常清楚,投资仙童是如何成功的。他不光是帮初创公司找钱,还帮他们梳理思路、分析战略、找些人才,为创业者链接所需。

1961年,他向 SDS 公司投了 30 万美元,这家公司 8 年后被施乐公司以 10 亿美元天价收购。超高回报率,引来了大量有钱人涌入投资这个行业。此后,一波又一波的创业公司在硅谷建立、发展、壮大,离不开资本这个有利的推手。洛克成功为硅谷链接了这一切。

除此之外,洛克还开创了投资的盈利方式——收取投资收益的 20% 作为管理费,成了风投公司们的共同标准。但好景不长,洛克和合伙人的不合,让这家风险投资公司很快就解散了。

众星捧月下成立的英特尔

1968 年,洛克走上了自己单干的投资之路。人还是那一群人,不过大家做的事情都发生了很大的变化。

此时非彼时,距离仙童半导体成名已经过去近 11 年。签署协议、给他们钱的谢尔曼·菲尔柴尔德死后,仙童集团开始收缩他们的管理权、下派新 CEO、剥夺期权制度、转移利润到东部公司……气得八人帮以及一些技术骨干、管理人才纷纷离开了公司。

这时,八人帮之一诺伊斯再次找到了洛克。他

希望洛克能够帮他成立一家新公司,设计超大规模集成电路。摩尔定律的提出者戈登·摩尔,也被诺伊斯拉上了同一条创业路。这家新公司的名字叫做“英特尔”。

八人帮中,洛克最欣赏的就是诺伊斯:“我投资的所有公司中,只有英特尔是我唯一肯定会取得成功的公司,因为它的创始人是诺伊斯和摩尔。”

英特尔的创立,简直像是资本的众星捧月。诺伊斯的名气加上洛克的人脉,还没正式注册,BP 只有薄薄 2 页的英特尔,仅仅花了两个下午就从 25 名投资人手里筹集到 250 万美元。很多 BP 还没寄到投资人的手上,种子轮就完全敲定了。

有仙童前车之鉴,英特尔没有回购协议,不过,保留了员工可以拥有股份和期权的相应条款,且将其更加明晰化。这种公司期权机制极大地激励了员工们的工作热情,互联网热潮中,很多员工宁愿用期权来代替工资。其实这也是洛克的一个创举。

洛克前后两次认购了 30 万股股票,成为英特尔的董事长,且一任就是 32 年。他不干涉诺伊斯的决定,就常在管理上帮忙和提点。在他心里,英特尔就像他的孩子一样。

乔布斯背后的风投之父

英特尔后来的成功造就了众多富豪,曾在英特尔市场营销部担任副总裁的迈克·马库拉,通过出售英特尔股票期权,跃升为百万富翁。1977 年,迈克结识了史蒂夫·乔布斯和史蒂夫·沃兹尼亚克,并参与出资注册成立了苹果公司,成为苹果公司的第三大股东。与洛克相熟的迈克·马库拉希望把这位老朋友拉入到年轻的苹果公司中,不仅仅是为了得到洛克的投资,更希望投资了数家硅谷知名科技公司的洛克能为苹果公司后续的发展提供更多的资源与帮助。

于是迈克·马库拉卖力向洛克推介苹果公司,并积极安排洛克与乔布斯见面。但这一次与乔布斯的见面,并不像之前洛克与仙童公司、英特尔公司创始人会面时的一见如故,相反,第一次会面,洛克对乔布斯没有半点兴趣。

科技企业创始人衣着随便,洛克早已习以为



常,但是乔布斯与其见面时的衣着简直可以称为邈邈,苹果公司的一位高管还提醒过乔布斯注意洗澡的频率。洛克后来曾说:“那时,乔布斯和沃兹并不是非常受欢迎的人。”

而且当时乔布斯刚结束在印度长达半年的修行,形象估计也没有好到哪儿去,据说还带回了一位印度教宗师。更令洛克失望的是,乔布斯对其大肆鼓吹他们发明的蓝盒子——它可以用来免费打电话而不被电话公司察觉。

但迈克对洛克依然抱有希望,建议他去参观圣何塞的自制计算机展览会——苹果公司的产品将在此发布。展览会的景象终于挽回洛克对苹果公司的印象——其他的展位前观者寥寥,苹果展厅前却围得水泄不通,以致他根本无法靠近。

对苹果公司进一步了解后,洛克决定投资苹果,并出任公司董事。两年后,苹果公司上市,创造了比英特尔公司还多的富豪,而当初洛克的投资也获得了 200 多倍的回报。

洛克对乔布斯爱恨交加,“乔布斯是国家宝藏。他非常有远见,也很聪明。然而,我们必须解雇他。”所以当苹果一意孤行用了摩托罗拉的芯片后,洛克站在英特尔的立场上,毅然退出了苹果的董事会。

风投是一门艺术

人人都想知道洛克挑选赢家的秘诀,但洛克却坦承自己是技术的门外汉。他投资的是“人”,而不是“产品”。“我寻找目标的首要条件就是那人是否诚实,而这要花很长时间才能知道。不是说这个人是不是会偷东西,或者拿了钱就逃之夭夭,而是他有没有勇气正视自己犯的错误。你如果问一百个人他们想不想发财,没有一个会说不想,但光有致富的欲望还不行,必须要有牺牲精神——‘牺牲’不仅是指一天工作 20 个小时,更是指勇于说‘不’的能力。说‘不’的对象包括某些个人的喜好及任何有碍于企业发展的诱惑。”

洛克对投资项目非常挑剔,宁缺勿滥。他会花上 1-3 个月跟创业者深谈,从各个方面了解他的人品。他的案子一般来自友人的推荐;他对创业计划书的形式也没有行文洋洋洒洒、装订精美绝伦的要求,如英特尔的计划只有短短两页。这种重人际关系的作法延续到现在,对指着用漂亮的商业计划书吸引投资人的创业者是一大打击。

洛克的另一个影响是他对投资公司的参与。他

不是那种给完钱就撒手不管的人,而是会积极参与企业的管理——定期参加会议、推荐高阶主管人选、推荐财务管理公司、法律事务所、公关公司等,用他自己的话来说,充当创业者的“心理咨询师”。当然洛克也承认,在现今科技高速发展的年代,光会看人已经不够,必须懂技术。在他那个初创年代,在选择技术方面犯个错误不会有太严重的后果,如今则会置人于死地。但对于目前那种不闻不问创业者其人其事其技术、打通电话就投资的浮躁风,他也流露了相当的不满。

上世纪 80 年代初,洛克开始思考由风险投资刺激的创业潮带来的负面影响。当过多的资金涌进像硅谷这样的地方,大企业中的能人愈来愈多选择自己创业,或者加入初创公司以得到股票选择权,这不仅造成大公司的人才“真空”现象,而且激发了小企业的无限繁殖,使得其中大部分难以长期生存或增长到应有的规模。

对于洛克,风险投资乃一门艺术,而不是科学。艺术的奥秘可以意会、难以言谈。洛克能把钱押在仙童的集成电路、英特尔的微处理器、苹果的个人电脑上,本该夸耀自己的高瞻远瞩,但他却谦卑地说:“我是全世界最幸运的人。像我所投资的那些企业的创始人,全世界加起来也许只有一百来个,我却有幸认识其中十个。这不是运气是什么?”

但仅仅是仙童、英特尔和苹果,就足以证明,洛克是硅谷乃至世界风投历史上,当之无愧的“风险投资之父”。

(综合摘编自虎嗅网、搜狐网)



融投资：企业发展的美好路径

文 / 郝莹 孔祥飞 李瑾历 图 / 宋东捷



对于创业者而言,融资的核心目的概括起来是“融资、融智、融资源”,相应的投资者只有在这三方面发力,才能提高创业企业的成功率。吉林省科技投资基金有限公司隶属于吉林省投资集团,是吉林省科技成果转化的投融资平台和专项资金、基金托管机构。按照“政府主导、市场运作”的原则,围绕重大科技成果转化项目资金投入工作,创新出政府专项资金“有偿投入、阶段支持、适时退出、循环使用”的投入模式。形成了省级科技风险投资基金、省高校产学研引导基金、省重大科技成果转化专项资金、矿产资源风险勘查专项投资四大业务板块,投资规模近 20 亿元。专注于解决科技型中小企业融资难问题,促进科技成果就地转化,扶持科技型企业快速发展。吉林省科技投资公司拥有国内诸多投资机构、省内高校科研院所、省内多家银行、担保公司、近 200 家省内投资企业、数十所产业园区、孵化平台、数十家服务优良的中介机构为企业提供企业管理、融资咨询等方面的相关服务。具体包括前期策划、市场资源对接和管理咨询。吉林省科技投资基金有限公司投后管理的核心主要是对有需要的被投企业进行价值二次发掘。为了更好的体现这一核心内容,2017 年 9 月 4 日,本记者前往“东北亚博览会”现场对吉林科技投资公司已投的七家企业进行了实地采访。





孚能聚:科技拉近我们的距离

企业是船,动力是帆。一艘航船的顺利航行是一个舵手的成功,一个企业的成功是一个激情团队的成功。

吉林省孚能聚电子科技有限公司成立于2014年10月,是一家专注于电子产品研发、软件开发;充电、蓄电产品的生产、销售;LED光伏产品、家用电器、机电设备、办公设备、电脑及耗材、五金交电、保健用品、家居建材、日用百货销售;企业管理咨询与营销策划、投资管理与咨询等的公司。

延边科创超声波设备技术开发有限公司目前拥有百余项高新技术产品专利,有北本电器、延边科创、孚能聚电子科技、茆蒿网络科技、三迪普科技等五家科技型子公司。以“科技、创新、品质、卓越”为经营理念的孚能聚科技企业集团目前已拥有数百项发明、实用新型、外观设计等技术专利,主打产品为超声波智能水槽系列产品、多功能无线传能充电装置等电子数码系列产品、家庭式消费级3D打印机等系列。

企业自创立以来,确立了以超前理念、技术革新、卓越品质来带动企业发展的战略,通过不断创新发展、缔造卓越品质来提升企业核心竞争力。公司实行现代化企业管理制度,追求可持续发展,目前已通过ISO9001质量体系认证、ISO14001环境管理体系认证、中国质量认证中心的CQC产品认证。其中,其自主研发的多功能无线

传能充电蓄电装置获得了发明、实用新型及外观设计等多项国家专利,属世界首创。

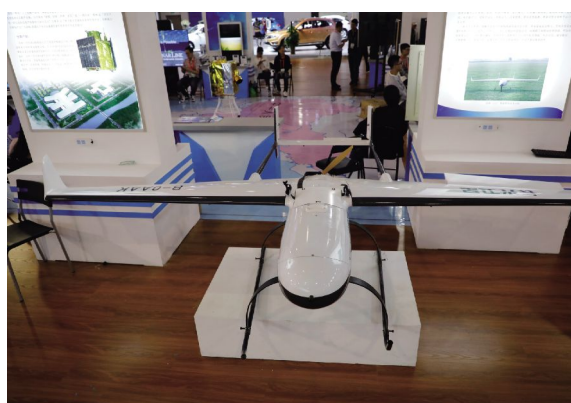
在综合金融服务能力不断加强的今天,在股权投资之外,满足企业贯穿始终的融资需求,同时为所投项目提供更多的综合金融服务,是吉林省科技投资基金有限公司投后管理工作运作的主要方向。

长光睿视:让科技领先第一步

长春长光睿视光电技术有限责任公司是由中科院长春光机所科研团队组建的高科技企业,公司成立于2014年10月,长光睿视的科研团队拥有多年从事航空遥感设备研制的行业经验,曾先后承担多项国防科研项目,并荣获“国家科技进步二等奖”、“国防科技进步一等奖”及“载人航天工程优秀工作者”和“中科院杰出科技成就奖”等荣誉。

在此次东北亚博览会上,其推广的“RS-M200/RS-M150 三轴稳定平台”,为航空遥感提供了优异的垂直摄影和像移补偿能力,并可通过真实航迹和期望航迹的设置进行偏流补偿,改善图像的旋角偏差。

在未来,航拍这架造梦工具,能够将更多概念转化为现实,再也不用羡慕电影中无所不能的智能手机,长光睿视光电技术有限责任公司发明的“全球鹰”航拍无人机,以它轻小型的特色,实现了人人都可以成为“007”的梦。





迈达器械:用科技创造生命奇迹

东北亚博览会上,主办方通过与聚贸旗下的会展会务平台——聚博会合作,搭建了“中国——东北亚博览会线上展馆”,通过线上线下联动,共享东北亚资源,打造永不落幕的专业型展示平台。走进智能制造馆,眼前摆放着从没见过的新鲜玩意——大白。大白是一款机器人,属于腹膜透析系列产品。吉林省迈达医疗器械股份有限公司自 2001 年成立至今,合作医院遍布全国各省,数量已逾千家,是国内热疗领军企业。公司拥有 NRL 肿瘤热疗、RHL 热化疗灌、康复理疗以及血液净化 4 大产品系列,其中,公司产品——“全自动腹膜透析机”被定为国家重点科研项目,在 2013 年成为“十二五国家科技支撑项目”中的“高性能小型化腹膜透析机的研制与产业化”子课题的“项目承担单位”,入驻医院 300 余家。2015 年 6 月 8 日,公司正式在全国中小企业股份转让系统挂牌上市,并于次年长春新区购置土地用于公司新项目开发。

迈达,用科技创造生命奇迹。

维尔特:实力铸就荣誉

吉林省维尔特隧道装备有限公司,2014 年 6 月注册成立于吉林永吉经济开发区,是为客户提供隧道硬岩掘进机(TBM)、盾构机刀具研发、制造、服务一体化解决方案的国家高新技术企业。

作为国内首批研发和制造隧道掘进机刀具的高科技企业,公司已取得国家授权专利 30 余项,发明专利 10 余项,在重要学术期刊发表论文 20 余篇,主持制定国家行业标准 3 项,填补了国内行业标准的空白,其中“全断面硬岩隧道掘进机用盘形滚刀”更被列为国家机械行业重点项目。2016 年公司承担了吉林省重大成果转化项目,率先搭建了省级创新平台——盾构与掘进刀具技术平台。

在“一带一路”“中国制造 2025”等政策的推动下,隧道掘进行业迅速发展,未来,公司计划着力打造智能化生产线,全面提升产能产效、创新研发水平,打造 TBM 刀具的国产技术根据地。





合心机械:用技术展现细节之美

长春市合心机械制造有限公司(简称“合心机械”),成立于2002年6月13日,系从事高端装备制造的高新技术企业,主营业务为非标自动化生产线,其中汽车天窗、座椅、安全气囊、汽车增压器、离合器等非标生产线技术处于国内领先地位。在此次东北亚博览会上他们展示了德国 PARQING 智能停车系统,智能停车目前是自动化程度最高的一种停车系统,具有节省空间、灵活利用建筑容量等特色。设备安装采用的是批图模式,大大的减少了安装周期;维修和配件更加标准化,标准尺寸托盘,适用所有普通车辆停放,安全可靠,绿色环保,并且支持电动汽车充电。

他们还推广了“百变智居”,2017年百变智居的设计同时获得了“红点奖”和“IF奖”两项大奖,有效提高并且解决了城市中刚需人群对小面积户型的居住及使用的需求,实现让蜗居变豪宅的梦想。



i 未来:造梦艺术的平台

长春艾爱未来文化发展有限公司(简称“i未来”),成立于2015年8月11日,是吉林省教育厅与财政厅“产学研”引导资金首批融资企业。公司通过线上与线下相结合的模式,实现原创艺术产品的展示与销售、文化艺术的分享与交流。

目前,其作为吉林省区域文化输出的重要平台,2016年12月,已在吉林省股权交易所挂牌,并获得了政府各级领导的一致关注。2017年6月23日,国家副主席李源潮莅临“i未来”公司,对创业团队及工作方向给予了充分的肯定:“生活的艺术化,是生活水平的提高;艺术的生活化,是艺术走向大众化。这两方面结合起来看,是中国艺术走向艺术大众化的时代。艺术大众化是文化产业发展重要的一个环节,让艺术生活成为一种文化符号,大有可为。”

云飞医药:进入消杀产业4.0时代

吉林云飞医药有限公司是集医药原料、消杀产品及保健品的研发、生产、销售、客户服务为一体的全产业链高新技术创新企业。总部基地位于公主岭市岭东工业集中区,项目累计总投资1亿元人民币,是中国北方专业消杀产品的供应商。公司与医药中间体吉林省高等学校工程研究中心建立以产、学、研为一体的消杀产品研发创新中心,拥有众多具有博士学位的研究人员,许多成果填补国内空白,同时申报多项国家专利,获授权发明专利1项。

消杀产品目标人群的需求和产品最终效果与人类的生存及生活息息相关,云飞医药率先在全国导入“研发合伙人”制度,并在“一带一路”的国家政策号召下,制定了国外销售的网络布局,从而真正做到“中国格安特,消杀全球行”。



万易:智慧创领未来

文 / 李瑾历

2004年,万易科技有限公司(简称“万易”)诞生于长春理工大学仅20平米的办公室。经过十二年的发展,现已稳居非银行金融信息服务商全国前三的宝座,成为国际科技工作者大数据平台的发起者和建设者,在民生、公共卫生、养老等多个创新应用领域多有建树,成为智慧城市建设的领航者和创新创业国际化合作的开拓者。万易也正以国际合作为契机,奏响下一个十二年的创新乐章。



王春才

“万易集团作为国家创新型试点企业之一,以卓越的战略眼光率先来到硅谷,成立长春市科技企业硅谷成果转化基金,推动设立长春市硅谷创新中心,吸引硅谷创新企业和科研、创投机构到长春发展;同时带动长春一批科技企业到硅谷兴业,共创合作共赢新未来。”2017年6月14日在长春硅谷科技创新峰会上,领导对万易如是评价。会上,“长春硅谷创新中心”由省委常委、长春市委书记王君正、长春市副市长白绪贵与中国驻旧金山总领事馆副总领事邓繁华等嘉宾共同揭幕,这标志着立足长春、辐射东北、放眼世界的海外创新机构正式落户硅谷。在全场

来宾的共同见证下,万易集团与中关村硅谷创新中心签约合作,共同成立1亿美元的长春硅谷科技成果转化基金,推动长春与硅谷两地优质企业在资本、技术及人才上实现直接对接和交流转化,通过桥梁效应促进长春市实施创新驱动发展战略。

出席长春硅谷科技创新峰会后,万易董事长王春才便立即赶赴机场前往加拿大,与加中企业家联合会就候鸟式养老大数据合作项目进行沟通。随后还要飞回北京,与俄罗斯科工联主席会晤,商讨关于俄罗斯专家代表团参加万易承办的2017中国(长春)国际科技创新创业项目对接会的事宜并进行大数据技术成果交流。这是自2015年起万易加速国际化合作进程,资金、技术、人才交流成果涌现的缩影,同时也是万易科技掌舵人王春才排得满满的工作日程的透视图。

掌舵

王春才,长春市万易科技有限公司董事长,万易国家级科技企业孵化器主任,长春理工大学教授,硕士生导师,中国青年企业家协会理事,中俄青年企业家俱乐部中方发起人,长春硅谷科技成果转化基金合伙人,吉林省智慧城市产业基金合伙人,吉林省软件协会副理事长,青年创业基金会副理事长,吉林省融资担保协会常务理事。

2004年,万易在他的策划下诞生。十二年来,他领导团队以大数据技术为支撑,实现了产品体系在智慧金融、智慧民生、智慧旅游等领域的异军突起;市场覆盖以吉林、北京为双中心,以深圳、上海、重庆为侧翼,



实现了面向全国的跨越式发展；实现了自主培养人才、院校技术专家、业务领域行业专家及国际技术专家四位一体人才体系的全面建立；实现了行业资源的国内和国际整合。

企业取得的成绩从他不可胜数的个人荣誉上亦能得到认证：五四青年奖章、吉林省青年科技奖、吉林省创业先锋、吉林省突出贡献专技人才、服务吉林青年就业创业特殊贡献奖、吉林省中青年科技领军人才等。王春才作为项目负责人，先后承担科技部国家科技支撑计划、国家发改委产业振兴计划等国家级科技计划项目 11 个、省级科技计划项目 17 个、市级科技计划项目 7 个，著有行业专著两部、论文 13 篇，获得专利 5 项。他主持的项目曾获得吉林省科技进步、长春市科技进步一等奖等荣誉。

教师出身的王春才把自己的人生价值完全融入到企业发展和产业振兴之中，整合资源实现科技企业的自主创新是他矢志不渝的梦想。如何吸纳人才、攻坚技术，凸显软件企业的核心竞争力？如何依托产品和服务，实现软件企业的持续盈利与发展创新？如何发挥万易的国际合作优势，助推吉林省软件产业的跨越式发展？王春才引领万易团队自主发展、持续创新之路，必将带给广大从业者智慧和启迪。

打造核心竞争力

哥伦比亚大学访问学者，东京大学归国博士，美国国家实验室客座教授，美国硅谷高端技术人才，全国著名风投机构合伙人，百亿级电商 COO……金融、法律、管理、技术等众多领域精英人才加盟万易，为企业的成长与创新提供了不竭动力。多年的行业历练使王春才深知人才是万易之本，万易坚持以培养、培训、学习、锻炼四位一体的人才政策保障人才队伍稳定发展；坚持通过股权激励、科技创新奖励等激励手段保持团队成员的创业激情。在王春才的领导下，万易的团队由初创时的 18 人成长到如今的 200 余人，团队成员把万易的事业当成自己的事业来筹谋和创造，其中的杰出者赢得了“吉林省现代服务业高端人才”“吉林省优秀软件人才”“中青年领军人才”“长春市突出贡献专家”等荣誉称号。人才优势铸就了万易的核

心竞争力。

栉风沐雨，砥砺前行，创业之路冠冕多是荆棘织就。无数个夜晚，当整座园区数十家企业淹没在深沉夜色之时，只有万易的灯还亮着，软件行业的特点让万易人经常成为挑灯夜战的踽踽独行者。公司会为加班员工安排加餐和补贴，可是王春才经常是一边吃泡面，一边赶方案；市场负责人阑尾炎手术后未遵医嘱即前往深圳攻坚央企客户，签约时这位幕后英雄却因为二次手术躺在 ICU 里；新婚的员工深夜回家看到桌上留的蛋糕才记起，这是婚后爱人的第一个生日；销售团队懂产品、掌握技术、精通业务是万易有别于其他软件公司的特色，技术骨干主动申请坐阵北京公司，携需要再就业的妻子、嗷嗷待哺的儿子挥别故土和年迈的父母……奋斗之路侵蚀了他们健康的体魄，占据了他们陪伴家人的时间，但为了梦想无悔付出始终是万易人的底色。万易“以优厚的待遇吸引人，以同舟共济的事业留住人”的文化理念构筑了无坚不摧的团队。

王春才投身 IT 行业的根在高校，依托高校资源，走产、学、研、用一体化的发展模式是他前瞻业界发展趋势后做出的睿智选择。在他的引领下，万易先后与北京大学、清华大学、吉林大学、长春理工大学等高校合作，建立人才、技术、项目合作机制，通过专家咨询、联合开发、委托开发以及直接引进知识产权等方式快速掌握先进技术，并通过企业技术研发中心的吸收再创新，形成自主核心技术，提升万易的核心竞争力。

2017 年，万易科技获得吉林省科技投资基金有限公司“双十”重大科技成果转化项目 800 万元资金支持，更在提升科研创新能力、推进科技与金





融结合、实现创新驱动发展方面如虎添翼。依托产学研结合,万易掌握了基于大数据的区块链、反欺诈等核心技术,万易金融信息化产品在信用分析和风险防范方面处于全国领先水平。

金融信息化

如何实现持续盈利,是众多软件企业面临的问题。一家一家的卖产品,不仅营销成本巨大,也非常容易和对手陷入惨烈的价格竞争中。万易的主营业务随着目标市场的兴替几经更迭,从最初起家的医保到物联网时代的软硬件并重,最后锁定了金融、民生、养老、旅游等几个智慧应用领域,尤其在金融信息化领域,行业龙头地位的奠定以数据技术、标准建设和咨询服务三项全能为基石。

数据是产品之根。万易凭借全国 1500 多家金融机构信息化及监管平台实施的经验,建立起海量数据库,依托行业专家,通过数据挖掘技术、建模技术的应用,逐步建立起覆盖 38 个大行业的中小企业信用指标体系,并进行软件实现,使目标客户不仅能通过信息化系统规范业务流程,还能获取决策数据支持,降低运营风险,推动业务创新。产品的成熟为万易带来了持续稳定的营收,避免陷入行业同质化竞争的价格战中。

标准是行业之基。万易通过建立行业标准实现企业盈利的战略规划逐步落地。与人民银行合作参与制定中小企业信用体系标准,奠定了万易金融信息化领

导者的行业地位。万易也由此获得了众多行业标杆型客户的青睐,先锋金融集团、吉林省金融控股集团、港中旅集团等大型金融机构和重庆、长春等多地金融监管部门成为万易信息化服务的典型案例。在金融服务的市场细分领域,万易成为国内首家商业保理信息化出品商,结束了商业保理系统只能进口的历史,填补了国内行业的空白。

咨询服务是信息技术服务的延伸与回归。通过为客户提供咨询服务,优化客户业务流程、加强内控管理、提高盈利能力,增强行业核心竞争力,万易在行业咨询服务方面逐渐获得客户的认可,品牌影响力与日俱增,这也为万易提供了新的利润增长点。

新十二年再出发

经过为期三年的业务板块扩张与深度调整,万易建立起了以创业园为依托,以信息技术为支撑,以养老服务和信用服务为两翼的发展架构体系。建设长春硅谷创新创业平台、完善国际化布局是新十二年伊始万易的发展重心。随着长春硅谷创新中心的成立,万易与世界先进的科技创新载体和学术机构间的交流合作,一次次取得新突破:推荐北美一批人工智能、大数据、生物医药、新材料等高科技项目来长春路演,实现两地人才交流的常态化;与加拿大加中企业联合会合作,推进在长春设立加中科技成果转化中心;与日本大阪工商会合作,就智慧养老项目开展合作;与俄罗斯科学院、西伯利亚科学院、白俄罗斯国立技术大学等展开长期合作,开展无人机技术引进……万易整合全球范围内十多个国家科技创新资源,形成创业服务国际化产品系列,为国内孵化器以及创业服务管理部门提供科技成果转化以及硅谷技术人才引进等服务,为新征程的开篇绘就浓墨重彩的一笔。

万易再创业的十二年,国际化为万易开启了具有里程碑意义的全新起点。挑战与机遇并存,要进一步整合国内外创新资源,推动产业发展,同时面临战略聚焦、管理升级、竞争力与创新力可持续发展等难题。未来,万易将不断增加对理念创新、科技创新、人才创新的投入,打造吉林科技创新面向世界的窗口。



王洪军： 用技术打造最先进的“超声波水槽”

文 / 李瑾历

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。每一次的点滴进步都是量的积累。



王洪军

从单一产品到多型号智能产品，从几名员工到如今几十名员工，延边科创超声波设备有限公司成为国家级高新技术企业，这些荣誉和成就的背后，始终倾注着董事长王洪军和科创超声波设备有限公司团队的心血。

海外 20 年汲取经验

王洪军，土生土长的延边人，上世纪 90 年

代初期，品学兼优的他被公派出国留学，去往日本读硕士、博士，这一去就是 20 年。1998 年，王洪军博士毕业后进入松下电器大阪分社，从事新产品研发工作。

他充分发挥擅长集成电路设计的优势，参与开发了低压微功能 CMOS 集成电路，在微电子材料，特别半导体器件、新型光电子材料、磁性材料、信息储存材料等方面有深入的研究经验。他还曾参与开发研制了多种高端电子元器件，大部分供给松下、索尼、夏普、东芝、三洋等知名电器企业。在日本工作期间，他先后被提拔为项目技术主管、项目技术总监等职务。

那时候王洪军不习惯吃日本料理，就会自己在家做几道中国菜解解馋，可是饭后洗碗是令他最头疼的事情，他就琢磨，如果把洗碗池（不锈钢水槽）变成自动的洗碗机该多好啊！就这样他走上了研发智能水槽之路。他发现日本在超声波技术应用领域有很多新突破，走在国际领先行列，就开始研究如何把超声波的功能有效地嫁接到不锈钢水槽上面。经过五年多的研发，攻破重重技术难关，终于在 2006 年成功研制出世界上第一台超声波智能水槽，获得了多项发明、实用新型及外观专利。

2009 年年末，王洪军毅然放弃了日本优越的工作和生活条件，带着累积多年的资金、技术、信息、市场等资源，回到了家乡吉林延



吉,在高新区创办了延边科创超声波设备技术开发有限公司。

回国创业

刚刚回到家乡,对当地任何情况都不了解,不知道怎么办工商、税务等登记手续,甚至不知道去哪里租赁厂房、购进设备、招聘员工。于是政府招商部门的工作人员提供了热情细致的全程跟踪服务,帮助王洪军解决了创办初期的各种困难。但是延吉的电子、家电等产业的配套企业太少、专业技术人才奇缺,也很难招聘到有经验的销售精英,返乡创业的难度超乎了他的想象。那段时间王洪军一度想过放弃,也想过把工厂搬到长三角、珠三角等经济发达地区。可是性格倔强、不肯服输的他一想到家乡和经济发达地区存在的差距,便毅然决定留下来。

创业之初,延吉市出台的针对返乡创业的优惠政策让他大大松了一口气。有关部门给予他大力支持,工信局协助他申报了国家发明专利,目前,公司两项注册商标都成为延边州知名商标,正在申请吉林省著名商标。高新区企业服务管理局给予王洪军创业孵化基地厂房租金补贴,大大降低了创业成本。他感慨地说:“十分感谢政府各部门‘保姆式的服务’,今后我们会一直扎根家乡,在政府的支持下,把企

业做大做强。”

高科技产品环保节能

延边科创超声波设备技术开发有限公司专业研发、生产民用超声波技术与产品,公司坐落在延吉国家级高新技术产业开发区内,拥有配套设施齐全的现代化生产厂房五千余平米,水、电、汽供应充足,有独立的组装、测试、包装车间,以及原材料和成品库房。

其中以家用超声波清洗器系列产品尤为突出。这款家用超声波清洗器,是集自动清洗果蔬、水产品、食品、餐具、以及消毒、杀菌多功能于一体的新一代环保型厨房家用电器。它利用超声波原理,不仅可以自动清洗果蔬、水产品、食品、餐具等,还可以实现自动消毒。整个过程中无需加入任何清洗、消毒、杀菌用化学制剂,不仅从源头上杜绝农药残留对人们健康的危害以及使用化学制剂对生活污水的二次污染,还能有效节水、节能,减轻厨房劳动强度。

传统的超声波清洗设备一般不是一个独立的整体,采用超声波发生器和蓄水槽机体分离结构,不仅换能效率低,而且笨重、体积大、工艺粗糙、智能程度低。科创超声波项目产品实现了超声波发生器和厨用洗净水槽一体化,可直接替代传统家庭厨用洗净水槽,发生器的壳体可以抽拉式安装在水槽槽体内,带有开关及各种功能按键的面板正好露在水槽槽体的表面,给人感觉浑然一体,而且体积小、结构简单。由于采用智能系统自动控制、LED显示屏控制面,操作起来非常简单方便。

在我国,超声波清洗技术与普通百姓厨房洗净一体化的设想,一直都有科技人员尝试,但由于未能解决超声波换能器工作时产生的巨大噪音、耐热性以及散热性等问题,一直未能实现。王洪军带领的研发团队成功克服了重重困难,历经无数次失败,终于在这些方面取得了重大的突破,研发出世界上最新超声波电路扫频技术和非传统的换能器震动模态技术



以及独创的防空化螺钉固定、无风扇散热技术，并实现了机体一体化。

从产量和需求量来看，果蔬清洗机最近几年的增长都比较快，每年的增长率都在百分之五十以上。相对于果蔬清洗机，清洗器的优势更明显，不但有传统水槽的功能，有清洗果蔬、水产品、食品的功能，同时还具备了清洗餐具、去油污、消毒的功能。一机多用，市场潜力巨大，市场前景十分广阔。

这个项目对解决目前我国城市化快速发展中面临的突出环境问题如生活污水处理、城市生活用水的节约以及实现我国大力倡导的低碳环保、节能减排目标具有重要意义。同时对果蔬上农药残留的去除、水产品被污染问题的解决等方面作用十分明显，有效地保护了国民的身体。在厨房家用电器研发方面取得了重大突破、填补了国内外相关市场的空白。

搭建平台助企业发展

在创业中，人才匮乏问题一直困扰着王洪军，特别是营销方面的人才十分短缺。为了解决这个短板，他积极搭建平台帮助优秀人才创业，实现双向共赢。

今年 30 岁的孙式超是山东大学计算机科学与技术学院的高才生，2011 年毕业后他来到延边科创公司，这几年对他而言收获颇丰。王洪



军着力培养他，在 2015 年为孙式超注册成立了吉林省茼蒿网络科技有限公司。作为该公司法人的孙式超说：“王董认真、谦虚，创新精神与洞察力极强，让我学到了很多。他为我谋划了很久，公司成立至今，也让我感动了很多次。”据了解，王洪军已经为孙式超的公司投入了 30 余万元，帮助他装修了办公场地，配备了人才，预计今后还将继续投入 1000 万元，帮助公司实现网络宣传、运营方面的正常运转。

延边科创超声波设备有限公司在不断的发展壮大，得到了各界人士的认可，延边大学的老师主动找到企业，委托其为“ME-101 多功能微萃取仪产业化”项目的承接企业，于 2015 年下半年申报吉林省高校产学研引导基金，这支有着拼搏精神的队伍打动了投资人，最终获得 500 万元股权投资，成功将该项目进行产业化，推向市场。

不断创新引领市场

长春是汽车制造产业之都，吉林是化工产业之城，通化是生物制药产业基地。

延边科创超声波设备有限公司研发生产的家用超声波智能水槽等系列产品，目前在厨房家电领域取得了重大突破，属世界首创，已获得 20 多项专利。将传统水槽与超声波技术完美结合，传统水槽成功转变为家电，成为集自动清洗果蔬、水产品、食品、餐具、以及消毒和杀菌等功能于一体的新一代环保型厨房家用电器，更环保、更健康、更方便。

王洪军表示要致力于发展壮大超声波设备民用化产业，陆续推出超声波洗衣机、超声波浴缸、超声波美容、减肥等产品，为延边地区打造一个超声波民用化制造业的产业集群。在以后的发展过程中，公司将继续秉持“自主创新、自我完善、自有品牌”的发展战略，以努力打造世界领先品牌产品为目标，不断开拓进取、创新发展，为消费者打造更多技术领先、品质卓越的电子数码、家电产品。

i 未来:造梦艺术人生

文 / 宋东健

“i”是我,是我们,渴望自由自在;“i”是爱,爱自己、爱他人、爱生活;“i”是 internet,联接你我,“i”是 idea,一根火柴点燃激情 & 梦想,我们爱未来。



“i 未来”, 长春艾爱未来文化发展有限公司。正是梦想的坚持与守护, 让这个原本只有几个人的团队从 2015 年一路走来壮大到今日的几百人。

他们始终坚信, 人因梦想而伟大, 拥有一颗逐梦之心, 一双灵巧的手, 就可以编织绘画自己的未来。让艺术平民化, 走进千家万户; 让原创艺术品成为生活的必须, 专注原创艺术是 i 未来始终坚持的梦想。

敢于创业为未来造梦

“i 未来”位于长春老城区的繁华路段, 与长春全国知名的老有轨电车 54 路相邻, 穿过有轨电车道, 推开那扇镶嵌于棕灰色石墙的大门, 瞬时我们被带入了一个全新的世界。公司内的所有展示与布置都让你有种时代感, 古老传统的手工艺方式制作出的现代感极强的工艺品, 绝美地将时代贯穿于一体。

联合创始人史爽是艺术学院的平面设计师, 谈及创造 i 未来, 最初的想法还是出自于她的学生艾立兵, 一个帅气阳光的大男孩。他认为, 人

应该理想地生活, 总得有一些能够让你热血沸腾的理由, 让你的生活跟熙熙攘攘的人群有那么一些不一样。

艾立兵跟史爽说了自己的想法, 老师欣喜之余还有一点担心, 因为任何一个想法的实现, 其中的坚持是最难的, 未来的困难也都可想而知。但年轻人都有一股子创业的冲动, 史爽支持他。

就这样, “i 未来”在 2015 年成立了。公司成立的初衷很简单, 主要是为大学生及社会原创人提供展示与交流的平台, 力求精心营造专属长春的艺术氛围。

把持自己未来的经营权成为强者

史爽在艺术圈里 10 多年, 也参与过众多大大小小的艺术设计, 诸多经验使得她比较清楚在创业方面的困难程度。首先聚拢人才就是其中的最大问题; 还要团结起来共同为长春的文化氛围努力, 这都是太不容易实现的事。艾立兵最开始想成立的是文化创意协会, 目的是想把有共同目标的人聚集在一起, 给他们一个展示的平台, 让更多社会上的人注意到长春文化产业的一个发展。长春的一些艺术人才, 他们的力量, 他们的存在, 艾立兵想为了这些人才争取更多的社会地位。

种种烦恼下面临着创业的困难, 但是史爽看到自己学生的这股子干劲不忍打击积极性, 商讨发展现状跟风险问题后, 表示同意创业。艾立兵当时有其他的工作, 后来基本上将心血全部投入在文创上。在史爽与艾立兵的共同努力下, 没有什么隆重的挂牌典礼, 似乎也没有太具体的成立日, 从最开始蓝图不明确、具体怎么做也不那么明确, 但只要是关于原创的, 都是热情满满。大家都在拼力发挥自己的热情, 他们不求回报, 只求能为城市付出一点点爱, 让这个城市存在于艺术的温暖里。

他们宣布面向全国招募具有原创精神和拥有原创作品的创作者加入他们的团队, 通过展览和交流平台, 交流原创故事、分享创作经验, 从不同



的艺术种类中提取创作灵感。一根火柴点燃激情的梦想,我们爱未来,这个名字,是他们共同的未来。

缔造精英交流平台

所谓人才者,求之者愈出,置之则愈匱。人才难得又难知,史爽与艾立兵起初聚集的人数只有5个,他们都是些80、90后的年轻人。五位原创人,五段梦想实现的故事,五种生活方式。他们中有高校教师,有公司负责人,有北漂的姑娘,有新锐设计师,但这些身份在此刻都不重要,加入团队的那一刻,他们拥有一个共同的名字:原创人聚集地。“无论结果如何,做了就比不做强。最起码你影响到了空间里的一小拨人,那就是成功。”史爽说。

花儿虽不能选择生长的地方,但它可以选择美丽。把握好现在,用行动期盼我们的未来。短短的两个月里,i未来就已经发展到了60人,仿如一个大家庭,安定团结,蒸蒸日上。他们有的是高校里的学生,还有将来想为艺术献身的人,同源共流下大家在平台里互通传播,通过微信公众号、沙龙,约天南地北的人来现场探讨话题。话题会提前发布出去,吸引对此感兴趣的人。就这样平流缓进的把一些人才聚集到一起,剥茧抽丝,再加上对外也宣布了要创立一个文创艺术协会去招募这样的核心成员,大家互相宣之使言,于是每天都有很多人来面试。长春不算太大,人们很容易把一件微小的事当大事来对待,所以消息传播的速度不胫而走。他们每个人来的时候都跟史爽诉说个人的发展现状。起初史爽抱着一种支持但是保持观望的心态,但在了解到他们身处校园,眼看着无数人对艺术抱有热忱的心打造出一件件青涩但富有创意的艺术作品,在校园里这一方之地并不能完全体现其作品的价值,学生的课堂作业和原创作品往往被埋没,被丢弃后史爽受到了极大的触动,他们的热情超出了史爽的想法,他们都希望长春的艺术氛围能更进一步。

因为有了共同的目标,史爽出谋献策为他们搭建一些人脉资源,帮助学生和原创人建立交流展示平台,为原创艺术作品创建销售渠道,从此i未来明确了自身目标。坚信文化氛围跟艺术气息会越来越浓,坚信全民意识的提高,坚信未来的市场,他们真的看到了希望,看到了未来。

i未来原创艺术协会将继续往开来,呼吁原创精神,史爽能看到未来,她将和这些有激情的年轻人共同带

动原创市场,打造原创交流展演平台,创建长春原创产业一条龙,积极推动长春市文化产业的发展。

国企投资雪中送炭

过去的永远不再来,未来的还需要努力。史爽最开始认为,这么大的氛围不可能只通过几个人而改变的。但是后来史爽发现在这过程当中孩子们的热情和激情打动了她,特别是他们在搞第一场活动时需要一笔庞大的赞助费。他们梦寐以求的想把自己的艺术作品放在一起做一次展览,于是只能靠对这件事情拥有热情、拥有激情的商人来赞助。在一次互联网大赛中,这个团队获得了金奖,结识了“吉林省科技投资基金有限公司”,2016年,这只团队进入了“吉林省科技投资基金有限公司”的考察名单,并最终获得省高校产学研引导基金的资金支持。吉林科技投资的相关负责人表示,在这支团队的身上他们看到了为梦想坚持的可贵,他们是一群做事的人。

i未来发展到现在已经有了375人,史爽与艾立兵共同为i未来注册了自己的品牌,策划部、文案部、活动部、组织部,分工清晰,职责明确,这支队伍已经逐渐成型。很多核心成员从一开始的白纸一张到现在的独当一面,大家分工协作,工作时认真而追求完美的样子,一点儿都不像一支成立不久的菜鸟团队,史爽说:“看看我们的成果,看看我们的工作状态,你可能都无法想象,这支团队不仅心向原创,而且完全自觉,可能因为我们真的太爱原创,太希望为长春的原创人做点儿什么,所以即便是没有报酬,也不曾懈怠。而每一个自愿加入i未来的原创人,也不需要交纳任何费用,i未来为你策展,i未来帮你成长。仔细想想,我们不就是为了一起做点儿原创吗?原创,真的没有那么难!”

史爽等人从来不去想那么多的利益关系、投资回报,只是简简单单想做原创人,等待更多的原创人加入,大家众志成城把长春的原创产业做到尽善尽美,让长春的原创人不用再离乡背井的去实现梦想。今天听这句话可能有点儿大,就像我们都没想到,i未来会发展的如此之快一样,i未来平台,搭建了高校教育理论与实践的桥梁;i未来平台,搭建了传统技艺与现代设计的桥梁。史爽与艾立兵,共同为i未来的孩子们的人生编织更多五彩斑斓的梦,让许多美梦成真!

科技金融： 吉林省振兴崛起的突破口和加速器



引言：

创新驱动发展战略是供给侧改革的核心，而科技与金融结合是创新驱动发展的关键。发展专注于科技企业尤其是中小型科技企业的风险投资基金则是科技与金融结合的重要内容，不仅有利于完善从科技到产业的资本市场体系，也有利于破解吉林省创新驱动的资金瓶颈和体制障碍，还有利于从微观层面提升企业主体的现代治理水平和内生发展动力。本刊记者在十九大刚刚闭幕之际，就相关问题与吉林省社会科学院城市发展研究所副所长赵光远副研究员进行了细致而深入的探讨。

发展科技金融，促进科技型中小企业发展，不仅有利于提高吉林省科技产出步伐，而且有利于打造吉林省科技产业集群，形成一系列科技产品，为传统产业升级和高新技术产业发展提供完善的配套支撑，有效降低产业升级的综合成本。同时，金融体系的介入，能够改进全社会资本积累模式，只有当金融体系大幅度提高知识密集型资产的配置效率时，经济发展方式才可能发生根本性转变。甚至可以说，科技金融孵化的不仅是科技企业，更是吉林经济的未来。

记者：目前吉林省科技金融的发展现状如何？

赵光远：吉林省科技金融规模和其他省份相比差距较大。大数据分析显示吉林省科技金融供给能力居全国各省第18位，长春市科技金融供给能力在32个省会城市和副省级城市中居第21位。吉林市在东北地区地级市中居第1位，四平市、通化市、延边州位居中游，松原市、辽源市、白城市、白山市四个城市表现欠佳。从科技金融需求能力层面看，吉林省在全国排名第24位，长春市在32个省会城市和副省级城市中居第22位。吉林市在东北地区地级市中居第3位；四平市位居中游，其他城市的排名均位居下游。这

些排名显示，吉林省科技金融发展存在着两个不平衡现象，一是供给和需求之间的不平衡，二是区域发展之间的不平衡。结合科技金融供给资源的可流动性或易流动性特征，可以看出吉林省科技金融发展的核心问题是科技金融需求不足导致的。这和有些调研的结果是一致的，即：地方政府通过学习发达地区的经验，其科技金融供给能力在不断增强，但企业、微观组织等科技金融需求者的发展相对滞后，“接不住”科技金融产品和服务的创新。

当然，我们也要看到的是吉林省科技金融的快速发展。以长春科技金融服务中心为例，其为科技型企业提供的融资服务包括商业融资服务（信用贷款、小额贷款、融资担保、科技保险、融资租赁等）、股权投资服务（天使投资、科技风险投资、创业投资、产业投资、基金投资、信托投资等）、融资配套服务（科技成果展厅、管理咨询、投融资交流、创新创业辅导、上市咨询、政策信息咨询等）、技术创新服务（为科技企业提供技术升级中的研发支持等）、其他服务（科技企业登记备案、投融资方案咨询与制定、商业计划书辅导、项目申报指导、知识产权保护与申报等）等系统性服务，该中心与银联合作的“互联网+科技普惠金融服务平台”已具有了一定的品牌效应。



2014年以来,该中心与12家银行,30多家担保、小贷、基金、证券公司、会计师事务所等金融服务机构达成了战略合作协议,辅导了42户企业挂牌新三板,服务备案企业1487户,累计投融资额达到了131.5亿元。

记者: 我省财政科技经费在促进科技成果转化方面起到哪些积极作用?

赵光远: 财政科技经费的作用主要体现在三个方面:一是组织重大科技成果转化项目,直接推动一些科技成果转化为生产力并形成示范效应;二是在示范作用的基础上推动了一些企业品牌、产品品牌和产业品牌的形成,将示范作用强化为集聚作用;三是为科技企业和科技成果转化降风险、降成本。在前两个作用方面,吉林省通过实施“双十”工程以及科技成果转化补助项目等,财政科技经费发挥的作用是很显著的。但在第三个方面的作用是不理想的,目前的降风险、降成本更多的是从成果供给的角度、从项目资助的角度实现的,缺乏普惠性和灵活性。

当然这些情况也和吉林省财政科技经费的规模和结构有很大关系。一是投入的规模小。吉林省每年财政科技投入的总规模现在40-50亿元水平,相当于科技发达省份的零头,如果去掉科研机构的事业费、人员开支等,真正能用到研发和成果转化上的就更为有限;二是投入的稳定性。从2000年到现在吉林省财政科技投入上下波动幅度大,持续稳定增长能力弱,个别年份还出现了负增长。三是结

构不优。主要表现在省级财政科技经费比重大,越往下财政科技投入强度越弱,甚至有的县本级财政个别年度没有财政科技支出,吃饭财政、温饱财政特征突出;科研机构、高校比重大,企业比重小,尤其是中小企业,很大一部分财政科技投入,都投入到中科院相关研究所、吉大、师大、一汽等中直单位,数量众多的中小微企业包括民营企业,每年实际得到的财政资金补助有时候都不如一个大企业多。有些现象甚至可以总结为,吉林省财政资

融发展,尤其是在顶层设计方面。如天津市成立了科技型中小企业发展领导小组和办公室,建立了天津市联席会议制度,统筹协调政策制定、工作推进等各项事宜,各区县、各功能区也相应成立了领导机构和专家认定机构;成都市党政一把手每月都与创业者、投资人、企业家现场对话,促进“知本”和“资本”有效对接;发展科技金融被列为重庆市加快建设长江上游区域性金融中心的重要任务之一。很多地区的科技管理部门设立了专门的科



吉林省社会科学院代表团访问俄罗斯科学院东方学研究所

金可以砸数亿元去救一个濒临破产、优势丧失的大企业,也不愿意砸数亿元去发展成百个具有未来发展潜力的、现在的科技型中小企业。

记者: 通过到省外的专题调研,哪些成功经验及做法可供我省借鉴参考?

赵光远: 发达省区在发挥企业创新主体地位、构建现代科技金融体系、创新财政经费管理方式等方面都做了许多有益探索,效果良好,有很多值得我们学习借鉴之处。一是地方政府非常重视科技金

融管理机构。二是政策体系比较健全,形成了体系化的支撑模式。如重庆市“1+4”科技金融政策体系;成都市制定了“1+n”政策体系;天津市围绕科技创新政策、科技人才政策、科技项目、成果转化及产学研政策、促进科技型中小企业发展的政策、综合管理政策六个方面,仅市级层面就出台了19项与科技金融相关的促进政策;北京市的“京校十条”、“京科九条”等14项实施细则,落实中关村“1+6”、“新四条”和“新新四条”等政策。三是注重区域特色,突出创建科技金融品牌发展。如重庆市以重庆市科技金融集

团公司为主体促进科技金融工作的开展和运营；成都市突出科创通品牌经营和“双创”工作的结合开展科技金融工作；天津市把科技金融作为产业进行市场化培育，依托科技型中小企业服务网，壮大了科技金融服务对象群体和规模。四是创新服务模式。如天津市携手银行和保险公司进行科技金融创新，在科技担保贷款方面对所有合作担保机构给予40%的风险补偿；北京市中关村发展集团设计并推出了领创金融系列产品；成都市盈创动力科技金融服务平台，与有关地市、高新区签署合作协议，在全省推广科技金融服务模式。五是紧密结合双创。如重庆市针对科技企业的不同成长阶段，组建创业种子引导、天使投资引导、风险投资引导等三支基金；成都市以“菁蓉汇”的模式打造创业孵化机构，以“科创通”打造非常强大的线上服务平台；北京市依托中关村发展集团，紧紧围绕科技创新中心、“高精尖”、京津冀协同发展等，促进科技金融和“双创”协同发展。

从更深层面看，发达地区的做法对我省有四个方面的借鉴意义。一是财政科技资金使用要突出市场导向和企业导向，激发企业创新活力和内生动力。科技计划经费要向科技型企业尤其是初创期中小企业倾斜，要着力扶持中小科技型企业尤其是小巨人科技企业发展，把科技型企业发展作为衡量财政科技经费绩效的重要标准之一。二是构建具有吉林特色的科技金融体系。要打造具有品牌效应的省级科技金融服务示范平台和基地；要加快组建吉林省科技担保有限公司，降低金融机构科技贷款风险；要争取设立

国家科技成果转化基金吉林省子基金，探索省、市(州)、县(区、开发区等)三级引导基金联动模式。三是要强化资源整合，提升财政科技经费使用效能。继续整合财政科技经费源头供给，明确不同部门科技投入支持方向，避免重复分散投入，发挥财政科技经费集中使用的放大效能。进一步强化无偿投入、有偿投入等财政投入方式的组合模式应用以及相互之间的转换，强调按企业实际需求进行投入的新模式。四是落实好科技创新普惠性财税政策。加大高新技术企业减免税、企业研发费用加计扣除减免税等工作力度，发挥政策的杠杆作用，把企业R&D经费投入强度作为落实普惠性政策的重要依据，创新研发项目、成果转化项目评审机制，研究制定对科技银行、新型科研机构更具有普适意义的财政资金引导制度办法。

记者：结合我省的实际情况和未来发展趋势，科技金融政策将做哪方面的调整？

赵光远：科技金融政策往哪方面调整要根据吉林省的实际情况，只是拿别人的东西来学来用，往往



是落不了地的。总体而言，未来的科技金融政策将表现为五个强化。一是在国家大的政策形势下的强化市场机制和强化普惠政策，这两个强化不再多说。第三个是强化资源整合。现在吉林省各个方面的科研基金、科技项目经费实际上很分散，应该通过多种方式把这些资源整合起来使用，改变投资分散化、碎片化情况。第四个强化是强化绩效管理，重大科技成果转化项目也好，政府引导基金也好，或者是其他的科技金融投入方式，下一步在绩效管理上肯定是要加强的，当然这种绩效是综合性的，不能只看经济效益，还要看科技效益、社会效益等。第五个强化是强化法治管理。科技金融基金、科技小贷等的运行风险是很大的，近年来我国国内金融风险是呈现出上升趋势的，这些风险的防控需要从立法方面进行考虑，没有相关的法律保障，目前的推进也好、未来的纠纷解决也好，都是会出现大问题的。如果吉林省自己出台了比较完善的专门条例，那么对于吉林省内的科技金融企业和基金在运行方面会规范很多，对于吉林省长期的、内生的发展也会有更大的保障。

记者：结合吉林省科技投资基金有限公司在这些年发挥的作用，针对我省具备的特色以及可完善的现行做法，公司未来还应做些什么？

赵光远：吉林省科技投资基金有限公司近年来完成了很多政府委托或交办的科技创新投资任务，这是值得肯定的。从前面提到的“五个强化”出发，个人觉得，公司未来应该在做好三个服务的基础上从五个方面谋求突破。



“三个服务”是继续服务好政府委托或交办的科技创新投资任务,继续服务好完善吉林省科技金融体系这一重点工作,继续服务好全省科技型中小企业的以融资为中心的多种需求。

“五个突破”是在现有基础上,第一在公司的股权结构谋求突破,引入一部分社会资本参股,提升治理能力和盈利能力;第二是在内部业务结构上谋求突破,设立公司风险控制委员会,突出对自身业务的金融风险预警和防控;第三是在公司规模方面做出突破,借鉴重庆科技金融集团等经验,以公司作为核心成员,通过财政增资、社会资本参股等形式,发起成立科技担保公司、科技保险公司、科技咨询公司等,向吉林省科技投资集团方向发展;第四是在满足基层需求方面做出突破,在公司现有基金管理的情况下,可以考虑与有良好发展潜力的行业基金共同成立子基金,也可以同有条件的市、县、区联动成立服务于科技企业的子基金,通过与社会资本联动、与风险资本联动、与基层需求联动,提升公司对全省科技企业的服务能力;第五是在开放合作方面做出突破,吉林省现在与浙江进行对口合作,公司也可以考虑与浙江省相应的企业通过互相参股等模式进行合作,引入浙江省科技投资基金企业的相关资源和发展经验,提升公司的科技金融服务能力。总的来说,我相信在省财政部门、科技部门以及金融部门的支持下,在省投资集团、省发改委等部门的指导下,在全体职工的共同努力下,吉林省科技投资基金有限公司能够成为吉林省科技金融体系中的核心机构,具有光明的未来发展前景。

茶 悟

文 / 胡梓博(吉林省科技投资基金有限公司)



冬日的午后,大约是北方的室内温暖的缘故,总有那么一丝慵懒。如同梦中初醒的女子,睡眼惺忪中露出甜美的微笑。北方的冬阳不再如夏日那般耀眼的光芒四射,反而多了几分母性的柔和与温暖,这时候最适合倚窗读书品茶。

阳光斜斜散入室内,随着光线品茶,杯中茶叶上下起伏落定,亦如人生蜿蜒曲折前行。粗人饮茶,自不及那么多的讲究和规矩。只需几粒儿茶配上一壶沸腾的开水即可。茶,不过两种姿态:浮、沉。人,不过两种姿势:拿起、放下。这场景人与茶就沉静在这光阴里了。

当沸腾的开水浸入杯中,杯底的茶随着水的上升而不断上浮、下沉。犹如人生一般,浮沉时才能氤氲出茶的清香,经过洗礼的人生才能散发出生命的光芒。升落间,凸显出茶人的风姿,人生的起伏间才能感悟出生命的意义。懂得浮沉与举放的时机则成就茶艺,人生,总是在关键时刻出现转折,把握住时机的人懂得幸福的意义。

丰子恺先生说:“常喜小中能见大,还须弦外有余音。”这世间好多事情似乎都是这样以小见大。可在如今追求快节奏的社会,好多人停不下来,

更静不下心去思考。曾听说过这样一个故事:一个失意的年轻人来到古刹,慕名寻找一位高僧问禅事,以解烦忧。入定般端坐的老僧静静地听着失意人的倾吐,一句话也没有说。稍顷,老僧吩咐小和尚拿来一壶温水、一壶开水。老僧先给失意人用温水沏了一壶茶,年轻人不解其意,呷了一口,摇摇头,抱怨茶叶无味。老僧微微一笑,又用开水沏了一壶茶。片刻,禅房里氤氲着茶的醇香,经久不散。失意人再次品茶,顿时一股略带苦涩的清甜在舌尖弥漫开来,失意人不禁满满地饮了一大杯。老僧笑道:温水沏茶,茶叶只浮在水面;而沸水冲茶,茶叶屡经沉浮,茶的原味与清香自然散逸开来。失意人顿悟:原来这世间芸芸众生与茶无异,只有栉风浴雨、饱经风霜且经得起岁月沉浮的人,才能散发出生命的清香!

茶若人生,沉时坦然,浮时淡然,拿得起、放得下。一粒茶,在沉浮间伴着沸水的熬煮方能成就醇香的好茶。一个人,在得失中随着社会的历练才得铸成不屈的脊梁。竹雨松风蕉叶影,茶烟琴韵读书声。

冬日午后,品茶读书,怀着一颗热爱生活的心,感悟人生。一茶一世界,一书一天堂。

沈南鹏和他的 32 条创投“军规”

文 / 沈南鹏

在“创业者能力”和“创业者精神”的选择上,我优先选择创业者精神,只有创业者有真正的品质和美德,他的能力才能够得以发挥,否则可能会被滥用。



沈南鹏

耶鲁大学 MBA, 德意志投资银行部最年轻的董事, 携程网、如家联合创始人, 分众、金丰易居投资人之一, 全球最大的 VC——红杉资本在中国的掌门人。

他的投资风格以快、准、狠著称, 被公认为是中国最成功的投资人之一。过去 12 年来, 他和红杉资本中国基金不断开疆拓土, 已投资超过 300 家具有鲜明技术和创新商业模式的公司。在福布斯发布的“2016 全球最佳创投人”榜单中位列第 7, 成为华人中排名最高的投资人; 2017 年 12 月 8 日, 被福布斯中国评为“中国最佳创投人”。

代表作品: 阿里巴巴、京东、奇虎 360、美团大众点评、今日头条、唯品会、美团、滴滴, 当下最热门的移动互联网公司背后几乎都有他的身影。

关于理念

1、在“创业者能力”和“创业者精神”的选择上,我优先选择创业者精神,只有创业者有真正的品质和美德,他的能力才能够得以发挥,否则可能会被滥用。

2、过去几十年我做对了一个很重要的判断“Long China”(做多中国), 以前很多人真的不那么看好中国, 有各种担忧, 但如今来看, 凡是做出很大事业的中国企业家, 他们身上都有一个共同的特性就是“Long China”。

3、我们的投资周期很长, 我们会和一家企业一起走很长很长的时间, 如果公司仍在高速成长, 为什么不和他们走下去?

4、我们没有选择, 只能逼着自己不断思考两年、三年、五年以后的行业发展会怎样。有时候, 我们可能做不出一个特别完美的判断, 那就尝试做一个判断, 然后在这个行业里做出一步到两步的布局, 这是作为风险投资人必须有的判断, 哪怕当时给你的数据并不充分。

5、有些创业者仅仅为了上市、赚钱而创业, 但我们更欣赏的创业动机是希望创造一种产品和服务满足某种需求, 解决某个问题, 其动力源自好奇心和使命感。判断一个创业者不仅要看能力, 还要看他(她)是否具备正能量。

几点感悟

6、我曾经是一个互联网领域的创业者, 今天也还是一个创业者, 是投资领域的创业者。

7、我们这个行业其实永远充满遗憾, 有太多让人反思的理由, 每年都会发现自己做了不少错误的判断, 这也是这个行业特别有意思的地方——你只要愿意学习, 愿意在成功和失败案例中去总结归纳, 每个人都有可能提升自己的投资能力。



8、有时候在你理性的思考之外,必须要有那么一点冲动,一点激情,承担一定的风险,这时的判断标准就来自于你的“第六感”。

9、不管在什么行业里,要想成为成功人士,都不可能只是靠高智商,必须要是高情商和高智商的结合。只有这样,才是一个比较全面的人才,投资行业也好,旅游业也好,任何一个行业的成功人士在这方面都是一样的。

10、我不知道投资还能不能做二十年、甚至三十年,但至少希望未来的十年能比过去十年做得更好。

11、大量的创业公司最后没能长大,没能成为预想中伟大的公司,原因有很多,但最主要的恐怕还是企业没有很强的执行力和团队文化。

12、一家企业能够成功最关键的因素是什么?我们显然需要 Entrepreneurship (创业家精神),创业家精神是过去一段时间里国内媒体上出现频率最高的词汇之一,但还有一个词也非常重要,那就是 Professionalism (职业精神),而它常常被大家忽视。我认为职业精神包含:专业能力、团队精神、责任心、解决问题的能力、价值观。

13、管理互联网公司和红杉资本,虽然两种公司的形态很不一样,前者的管理核心是 CEO,加上高管团队。但在创投行业和 PE 行业,很重要的理念是合伙人文化,靠一批有共同理念的人走在一起,靠共同的智慧做出更接近准确的判断。两者间有一点是相通的,那就是怎么能够以人为本、发挥每个人的长处、同时给每个人很好的激励机制。

从物理定律来看创业

14、摩擦力越大,增长越困难(牛顿第一定律)。运动中的物体有维持运动的趋势,静止中的物体有保持静止的趋势,除非受到其它物体的作用力迫使它改变这种状态。

人的天性是厌恶改变的,倾向于仰仗既有经验,下意识地抵抗自己所不适应的。然而追求创新与变革,就需要克制这些与生俱来的弱点,需要每一位企业家去鼓励企业的风险文化、激励员工勇于快速试错、勇于丢弃停滞的工作流程、逐步建立去中心化的团队、善于授权建立自下而上的创新。

15、始于精简,保持精简(牛顿第二定律)。规模往往是增长和创新的敌人,小而美常常是发展之道。

企业发展的过程中,谨记始终保持一个轻盈的体态。道理很简单,因为一个作用力对于一个质量大的物体几乎起不到作用,但却能轻易推动质量小的物体,并让它加速前进。优秀的企业家务必随时警惕企业的规模陷阱。

16、在压力下发展(理想气体定律)。理想气体在处于平衡态时,压力、体积、和温度之间,永远存在一个平衡。这就好比在企业快速发展过程中,资金成本、发展速度极限、市场规模、单位效益之间也存在一个最佳平衡点。企业发展中一定要保持阶段性的产品的专注和领域的专注,不要盲目扩张。

17、充分利用你的灵活性(机械杠杆定律)。初创企业需要善于把握机会,借势借力,与大象共舞。对于一个大公司来说,它很可能认为其最主要的对手就是别的大公司。

但实则并不尽然,通过借助杠杆效益,初创公司也能以小博大,他们可能才是大公司真正的对手。初创公司的优势非常鲜明,简称“5S 优势”包括:Stealth(隐蔽)、Speed(速度)、Smarts(才智)、Sveltteness(精简),以及 Simplicity(简单)。这些公司的灵活性不容小觑,具有颠覆产业巨头的巨大潜力。

18、熵增原理(热力学第二定律):熵(无序指数)随时间推移而增加。以 Google 为例,其员工“无序时间”的产物包括 Gmail、News、Google Now 等优秀产品。另外一个关于无序增加的实例是,现在随着微信微博等新媒体的普及,信息传播无序化特征越发明显。在这种情况下,一家企业的任何一则正面或负面的消息都会在社会化媒体下达到指数级的扩散速度。企业与客户之间的互动也随之越来越紧密,特别是面向大



众消费群体的企业，客户决定了企业品牌的成败。

给 CEO 的建议

19、CEO 应是会算账的人，不能拍着脑袋决策。我觉得至少有两个数字是大部分公司都必须关注的：第一个是毛利率，决定了一家公司有没有真正的议价能力或定价实力，这是 CEO 需要关注和保持敏感的一个数字；第二个数字是单位经济。

20、空降高管的失败率是不低的。我建议 CEO 找年轻人培养，他们可能没那么多经验，不一定非得是顶级 MBA 或投行或咨询出身，但要有想法和好的商业感觉，与团队的核心创新理念吻合，再让他们和公司一起成长。

21、CEO 肯定也是产品经理，团队负责执行，但 CEO 应该深度介入并参与，帮助团队打磨产品。

22、创业是容不得你去重新学习的，竞争的环境可能让你没有机会学习，因此基础科学知识结构对 CEO 的个人成长很关键。培养逻辑思维和建立模型的能力，对创业和企业管理都至关重要。

23、世界上最好的企业需要的人才不是长跑型的，是人文科学和基础科学等集合成一体的人，而不仅仅只懂计算机科学。

24、对于一个 CEO 来说，我感觉还是应该把心态放得更加平和一些，千万不要因为竞争，而乱了自己的阵脚。

25、CEO 需要懂得和关注真正重要的指标，包括客户、订单量、营收、毛利、流失率、盈利能力、

现金流，让真实的数字说话。而不是强调物理条件和设施、注重形式而非内容、强调不可量化的事物。因为，投资方对创业项目的考量，在 A 轮之后不可逃避的就是数据：订单量、客单价、用户数、周留存率等等都是考核指标的重点，无数据难以服众。

26、在企业初创期，CEO 都不可能是完美的。木桶理论说的是不能有短板，但我更认可反木桶理论，初创期企业往往是反木桶理论在起作用。不管 CEO 还是团队，不可能什么都强。与其全才，不如专才。每个早期企业都需要独门的杀手锏才能脱颖而出。哪怕团队成员能力都不错，但没有巨大亮点，作为初创期企业也可能没有机会。CEO 要有独门武功，这独门武功因行业而异。

27、作为一名优秀的 CEO，需要具备的素质就是根据市场反馈的信息来不断修正自己的商业计划，改变自己的策略和方向，尤其在公司早期，这更是不可避免的。如果创业公司的 CEO 是一个一成不变的人，那么他的创业很难成功。

个人心得

28、我会尝试去寻找好的机会，但通常我不是第一个尝试的人。我会观察一下，看自己是否适合。

29、我是一个乐观的人，加上喜欢承担一定的风险，也看重长期的职业发展，不期待短期利益。自己回国头两年做投资银行，未必会比在美国有更好经济收益。离开投行去创业时，刚开始也不太考虑有多少经济回报。做选择要看长期，而且最重要的是做自己喜欢的事情。

30、我常常是一个需要“说服”别人的角色，要做一个好的“销售员”。

31、人们说交际圈很重要，因为可能会给自己带来某个生意，但在我看来交际圈更多是给自己带来启发。我能在与别人的交流当中中学到很多东西，所以愿意和很多不同行业的人交流。这种交流是学习当中最重要的一部分，有时可能比你读几本书还要有益，同样我也希望别人能从和我的交流中获得启发。

32、我总是怀有一颗好奇心。不管当初进华尔街还是后来去创业、做投资，我都保持着好奇心，觉得做这些事本身很有意思：我会想为什么这么多公司能成功？原因是什么？在这个过程中我很 Enjoy。

(摘自捕手志)





被投资人放了鸽子,怎么办?

对于创业者来说,投资人是项目发展的合作伙伴。可是有一些不靠谱的投资人会创业项目陷入困境,甚至失败。



创业时代,很多项目要靠资本的力量,早期项目的投资人也被称为“天使投资人”,意思是像天使一样给公司带来帮助。可是有一些不靠谱的投资人,会让创业项目陷入困境,甚至失败。

签了TS,不签投资协议

一般情况下,创业者在与投资人签TS的时候会有个排他期,比如说30天、60天、90天、甚至120天。在排他期里,投资人要求创业者不能再向其他投资方融资,不能与其他投资方签TS。创业者拿到了TS,满怀期望的等待签投资协议。结果投资人以各种理由没有签投资协议。创业者因此丧失了融资机会,甚至错过了融资黄金期。

针对这种情况,创业者要尽可能的把排他期缩短,比如缩短到30天之内。其次,既然有的投资人不是那么厚道,创业者在签投资条款的同时,也可以私下里与其他投资方接触。条款里只是说创业者不能再与其他投资方同时签投资条款,但没有约束不可以与其他投资方接触。以便签了投资条款的投资人不投资的时候,创业者能有其他投资人可供选择。

签了投资协议,却不付款

投资人不按照投资协议约定支付投资款,以各种理由拖延,让创业者拿投资人没有办法,感觉无能为力。为了避免这种情况,创业者要在投资协议里面尽可能地明确投资人的付款时间,而且付款要尽量在工商变更之前完成。至少要做到投资人付一定比例的投资款以后,再进行工商变更,而不要先做工商变更再付投

资款。否则,一旦出现投资人不付款,创业者不但会拿不到投资款,而且在工商变更完了以后,再往回变更非常麻烦。

创业者在签投资协议之前,要与投资人详细地了解投资的流程。虽然投资人最终未必会严格按照这个口头的说法去做,但是这更加要求创业者要预防在先。

签了过桥协议,资金不到位

投资人在正式投资创业者之前,因为创业者着急用钱,投资者可以先借创业者一部分钱,等到投资款到位之后,再把这笔借款还给投资人,这就是所谓的过桥资金。过桥借款协议签了,担保的条款也签了,但是投资人的过桥资金最终不到位,会给创业项目造成巨大的麻烦。

怎么来防止这种情况发生呢?创业者可以在过桥借款协议里面约定过桥资金不到位的违约责任。更要注意的是,如果投资方的过桥资金不能按时到位,创业者要有解除与他之间签署投资协议的约定。如果没有这样一个约定,创业者就会被不靠谱的投资人拖死。

投资之后要求撤资

投资人投资的时候兴高采烈,过了一段时间以后,因为项目发展有问题,又或者投资人的资金出了问题,投资人就要求创业者把投资款撤回,把投资人的股权拿走。而对于创业者来说,项目已经发展了一段时间,因为拿到了融资,已经进行市场布局。投资人把投资款撤掉,就意味着这个项目基本上只有死路一条。

那么怎样预防投资人撤资呢?

选择比较知名的投资机构,因为知名机构通常比较在乎声誉;创业者们要尽可能的在投资协议里约定清楚,当投资人出现撤资行为的时候,投资人要承担什么样的违约责任;最重要的一点,也是被广大创业者严重忽视的一个问题,就是拿到投资之后,企业一定要规范经营。

如果创业者按照公司章程、投资协议、公司法等规范经营,即使投资人出现撤资的要求,创业者也完全可以不理他。因为投资人打官司,也不会胜诉。

(摘自钛媒体)

霍夫曼:创投的真正“要穴”是“人脉”

文 / 雷德·霍夫曼

在硅谷,对创业者来说,最重要的往往不是钱,而是投资人在其公司管理和人脉拓展上给予的帮助。



在硅谷风投圈,流传着一句话:如果你想创业,霍夫曼是第一个你应该找的人。

最重要的成功之道:成为“网络人”

创业者找我,有的是为了得到我的投资,有的是为了听取我的建议,有的是为了获取我的人脉关系,也有很多时候,只是希望从我对科技业界的敏感中获得一些启发。我是个有些理想主义的人,这些年,是天使投资让硅谷的创新生生不息,我非常乐于支持创业项目,但是,如果创业者想吸引我的投资,他除了应该先准备一个令人难忘的自我介绍之外,必须要有可靠的介绍人。

我毕业于斯坦福大学及牛津大学哲学系,所以一直对“如何用互联网服务创造良好的公共和私人空间?人们又是如何通过社交网络建立起正

确联系的?”很感兴趣,我觉得社交网络模拟了人们原本的社交属性:约会。在社交网络中,人们有真实的身份和人际关系。确实确实,无论我创建的公司,还是投资的企业,都有“连接人”的属性,关注人们内心的情感需求,并借助网络效应改善人们的生活方式。

所以,早在1997年,我便从苹果辞职创立了约会服务网站 SocialNet,它算是社交网站的雏形,但由于缺少搜索等应用, SocialNet 在商业上难以为继。后来,在硅谷资本目光主要转向科技领域时,我看到了社交网络个人应用和商务应用的两种可能,和好友联合创办了 LinkedIn。当扎克伯格找到我时,也第一时间投资了 Facebook。不难发现, LinkedIn 通过知识分享、找工作等将人们联系在一起, Facebook 和图片社交网络 Flickr 是通过照片分享寻找人们之间的感情共鸣……在过去10年,我共投资了140家初创公司,包括 Facebook、Groupon、Zynga、Airbnb、Flickr、Digg 等,其中80%都带有“社交”性质,归根结底,它们的本质都是社交关系,所以,对于投资社交网络,我的基本理论是消费者网络是一个搜索的集合体,我们叫它 WEB2.0。

现在, PayPal 黑帮在硅谷创投圈家喻户晓,我和蒂尔、马克斯、埃隆冒险创办了 PayPal,不仅获得了成功,将敢于冒险的精神贯穿到投资始终,最重要的是建立了一个非常有效的关系网——PayPal 黑帮,在竞争激烈的硅谷, PayPal 黑帮体现了最好的人脉关系特征:长期经营。也正是 PayPal 黑帮加深了我对关系网的理解,我开始思考高质量的人际关系应该是怎样的、如何找寻盟友等问题。英国人类学家罗宾·邓巴曾提出人类智力决定了人只能拥有150人的稳定社交网络,但能同时拥有的深度人脉往往只有8到10人,这些人能够成为同盟,值得长期投资。PayPal 黑帮成功的原因,即:优质人才、共同组



带、分享与合作的风气,聚集在同一区域或行业,这些特性使得机遇快速流动。

不是所有伟大的投资都有一个伟大的开始,在创投上,我也一贯用关系网来评估创业者和投资。

无论看项目或其他,每当走进一间办公室,我的第六感就会浮现出来,那是一种对人际关系的初步认识。从创业转型投资,不是所有的企业家都能成为好的投资者,必须得有广阔的人脉,并向那些成功的企业家学习,才会发现投资机会就在身边。通常情况下,无论电话还是面聊,创业者做了自我介绍及项目介绍,表明了想要得到投资的意愿,我会立即联系创业者提到的介绍人进行情况核实,只有确认此人靠谱,我才会进行下一步的考虑,或许很快就达成合作协议。

确实,做每一个投资前,我通常都会通过人脉网找到 1-10 个相关人作为背书,在选择创始人时,我也倾向于关注那些已经在我关系网中的企业家。因为,一般而言,组合投资的死亡率非常高,关系网提供了共享知识和工作的平台,这对核实介绍人以及尽职调查非常重要,这能够降低死亡风险。Facebook 的创始人扎克伯格就是我通过社交视频网站 Napster 的创始人肖恩·帕克认识的。

与此同时,硅谷顶尖的风投之间厮杀严重,得益于社交网络,如今创业公司可能同时收到几份投资邀约。所以,唯一能够打败竞争对手的办法,就是比对手更快,这也意味着你的关系网得足够有效和丰富。在硅谷,对创业者来说,最重要的往往不是钱,而是投资人在其公司管理和人脉拓展上给予的帮助。

“回归真实和平凡,除去浮夸和功利,有正确的认知和良好的心态,是成为一个出色创始人最重要的一点。”

从硅谷到中国:投资新“风口”

我们通常用两个事物来形容硅谷的公司,一个是独角兽,一个是龙。独角兽公司一般是市值超过 10 亿美元的企业,“龙”型企业则是市值以百亿美元计的公司,它比独角兽公司的规模更大。

根据前几个月对大型上市公司所做的排名,独角兽公司中有五家来自中国,八家来自硅谷;在私人企业的排名列表上,排名靠前的企业中,四家来自中国,七家来自硅谷。是谁在创造这些大型的全球性企业?中国和硅谷。

理论上,在这样一个互联的时代,任何地方都会产生这样的科技企业或者互联网企业,企业家精神确实无处不在。但有意思的是,当你准备成立一家公司或者投资一家公司时,你需要分析:为什么这么多独角兽和龙型公司都是在中国和硅谷出现的?其实,中国和硅谷拥有很多相似点,并且有各自的优势:

第一,它们都有非常大的本地市场。这对于初创公司或者准备扩张的公司来说,是非常重要的。这意味着企业家可以针对本土开发成功的产品,获得动力来扩大规模,从而成为一个全球性的公司。

第二,企业家精神和创业文化。创业文化的一部分就是愿意冒险、愿意创新,就像硅谷有很多颠覆性创新,我在中国也看到了这种创业文化。中国和硅谷在企业家精神、创业文化方面有很多相似之处。

第三,风险资本。风险资本不仅能够带来资金,还能带来资源,比如专家的意见、行业合作伙伴等等,所有这些都是非常重要的,中国和硅谷都能够看到。



PayPal 黑帮



第四,技术人才。如果构建大型科技公司,必须要达到一定的规模,这需要成百上千甚至数万的技术人员和工程师才能够实现。

第五,生态系统。我们还需要打造一个生态系统,当你需要找到那些能够成为你合伙人的人,与他们沟通,让他们评估你的想法。比如在硅谷,你可以询问他们你的想法好不好,是不是应该继续朝这个方向做下去,这些就是初创企业的生态环境。

以上五点就是中国和硅谷优于世界其他地方的共同特征,这些特点有助于初创企业扩大规模。

近两年,随着科技发展,硅谷投资出现了新“风口”。站在投资者的角度,我觉得有几点:

第一,云计算、大数据还有移动性会为我们带来新的潜力。但是,还需要有互联性、平台化和市场的结合。我们目前进行沟通的平台只有两个社交网络,一个是像职场类的垂直型互联网络,还有就是普适性的互联网络,我觉得未来它们会有更大的成长空间。

第二,科学和生物学方面交叉融合的领域。我们会用一些软件技术去代替以前我们在化学方面所做的事情,比如说会通过大数据模拟做一些药品的监测、实验室的检测,这些技术都是可以同时运用在技术领域和互联网领域的,发展速度之快令人惊讶,未来可以通过深度学习让它在更多大家熟知的领域发挥作用。

第三,以软件为核心的领域。我很喜欢“软

件正在改变这个世界”这个概念,因为软件是我自己擅长且能够理解的技术领域,它也是移动互联的一部分,硅谷有一些非常具有颠覆性的初创企业就是以软件为核心。

第四,有个另类的看法是,企业家精神非常重要的一些领域。那些大胆的、新颖的、疯狂的想法,现在或许不是风口,但也许过一段时间就会成为一些基础的、非常重要的领域,这主要看创业团队是否具备企业家精神。

此外,依照目前中国场所具备的特点,基于广阔市场以及正在快速发展的基础设施建设,中国的媒体、电信、服务等领域都超过了其他国家,中国企业家不再需要直接去找国外的点子了,相反,他们可以从国内出发,从阿里、滴滴这样的成功案例中去获得一些思路。

“如何成功地实现规模扩张?我认为最重要的是:要“乱中取胜”,创业者必须学会在各种混乱的状态中生存下来。”

如何做一个优秀的创始人

对于成功的创业型企业家,媒体和社会总倾向于把他们描述、臆想或推崇为全能型超人,似乎创业的每一面都擅长;既精通技术、产品,又通晓战略、管理,还懂得融资、投资等。媒体“造神”般地树标杆是为了博取社会的眼球,大众被吸引则更多是源于好奇,而创业者受此认知的影响纷纷模仿和追随,甚至有些投资人也以此用来评价创始人的能力。但是,对创始人的超人形象的认知和预期是错误的且不真实的,没有任何创始人可以在所有方面都擅长,每个人都有自己的长项和弱项。所以,修正认知是第一步,实际的情况是:

第一,所有优秀的创始人都是平凡人,而每个平凡的创始人只是把自己独到且擅长的能力发挥到极致,没有谁是全能型天才,没有超人;第二,平凡人都是从解决一个个平凡问题开始的,成功的创始人都是在不断遭遇问题和寻找问题解决方案的挑战中积累和成长的;第三,优秀的创始人与性别、年龄、种族都没有任何直接的关联。

基于以上认知,回归真实和平凡,除去浮夸



和功利,有正确的认知和良好的心态,是成为一个出色创始人最重要的一点。

当然,创业企业在成长和发展过程中,从心态到状态,从战略到战术,从团队到个人,从产品到技术,从市场到营销,从运营到管理,从估值到融资等,会面临方方面面的挑战,而出色的创始人一定是勇于直面困难,善于获取和分析外部信息,并坚持积极寻找问题解决方案的领导者,他们往往具备一些核心特质:

第一,互补的联合创始人团队才有可能形成凝聚力,也才可能产生爆发力。

在绝大多数情况下,某个创始人只是在某一方面有突出的能力,而如果某两到三个联合创始人之间形成了稳定的互补、互信、互进的合作关系,才有可能各施其力,各补其短,形成一个强有力的团队。

第二,有优秀的适应能力和学习能力。

优秀的适应能力意味着良好的包容、沟通、分工、协调能力,特别是在联合创始人之间。而学习能力则意味着对产品、市场、竞争的持续敏锐度和反应能力,有一个概念叫“无限学习曲线”,告诫创始人要不断加强自我学习。当然,更重要的是落在实际执行力上。

第三,在创业地的选择上有战略考虑。

创业地的选择似乎不是创业者和投资人特别关注或强调的问题。但我认为创业地点的选择决定了创始人和创业公司获取人力资源网络的能力,具有十分显著的战略重要性。例如,侧重销售的创业企业属于人力密集型商业模式,不应在类似硅谷这样技术人才聚集的地方创业,而应该在劳动力成本相对低廉的地方创业。在中国,创业氛围最浓的两个城市当属北京和深圳,特别是北京,聚集了各类型优秀的创业者、一流的技术团队、和几乎所有 Top Tier 的 VC 资本,同时,这两年杭州和成都也是技术创业公司纷纷涌现和聚集的城市,而上海则可能更适合电商、餐饮行业的创业。

第四,看待问题有独特的视角。

优秀的创始人看问题的角度常常与周围人不一致,会有自己独特的见解。而甄别一个人见解是否真正独特(而非疯狂)的核心,不在于其在

大众一片反对声中坚持己见(固执和偏见),而在于其陈述见解中如何与众不同(理性和洞察力),重点在于创始人在哪些方面比大众知道得更多、理解得更透、揣摩得更深。

第五,是真正的创业公司领导者。

优秀的创业公司领导者,不仅懂得如何高效委派工作,更能亲自上阵独挡一面。只知道委派工作不自己实干的创始人,是干部不是领导;只知道自己不不懂得委派工作的,是螺丝钉而不是扳手。

第六,在创业路上,既懂得何时坚持己见、又懂得何时灵活调整。

很多时候,创始人们被建议应该保有远见、在遇到与周围意见不同时坚持己见、在逆境中前行;此外,创始人们又被建议要看数据说话、听用户意见、保持灵活战术、随时调整方向。怎样才能既懂得何时坚持己见又懂得何时灵活调整呢?核心首先在于创始人有明确的创业方向和投资发展策略,同时在创业过程中可以通过不断实践和与外部资源的交流互动,对原有的认知不断反思、梳理和修正,及时明确其判断基础是否已发生根本或者重大转变。如果没有,则无论外部环境如何变化,都应坚定前行;反之,则应及时作出灵活调整。

因此,优秀的创始人懂得自信和谨慎之间的平衡、远见与现实之间的调整、冒险与风控之间的选择、短期利益和长期利益的取舍、外部和内部资源的整合。

(摘自互联网思想)



“局外人”周航

文 / 焦丽莎

创办易到的七年,周航既在局中,又在局外。易到与乐视的这场“没有爱情的婚姻”,还没有经过蜜月期,就以分手告终……



周航瘦了。

很少有人知道,与易到渐行渐远的这一年他的内心世界经历了什么。

对易到、对贾跃亭,甚至对他眼中灰色的商业世界,这位易到创始人、现任顺为基金投资合伙人周航有过妥协、有过恐惧,最终只剩下无奈和失望。2015年10月,乐视入驻以后的易到,曾被周航解读为“重新做一个有情怀的野蛮人”。但终究,野蛮战胜了情怀,周航成了那个局外人。

早年的一次徒步经历让他顿悟,没有永远的强者,也不要试图做勇立潮头的那个人,做不到。他说,创业的确有打高光的时候,但其实更多是在低谷长久盘旋。

“易到是我第二次创业,我也经历过很多不同时期的困难,但是感觉最难受是2015年。”周航说,这种难受来自于竞争、弹尽粮绝,近乎崩溃的溃败感。甚至已经依稀闻到了死亡的气息,但是还心有不甘,一会儿觉得有希望,一会儿又觉得跌入谷底,心情很难平静。

痴迷皮划艇运动,他不同于大多数创业者,不仅有对户外极限运动的狂热;他混迹经济学家、思想家、艺术家圈子,对互联网的竞争充满距离感和恐惧。

熟悉周航的人评价他:一个性格鲜明、有情怀而且文艺的理想主义者。他对

自己的描述却是,一位赚过钱但不开心的商人。

“人在局中,你是非常不愿意否定自己的,总是试图证明自己是正确的。”周航坦承,只有把自己放在局外,才有可能看到过去的自己干得实在有点蠢。可以说,周航的易到始于情怀,也止于情怀。如今对于成功的定义,周航有了新的解读:与时代同频,做接近于内心最热爱的事情。

创业者、户外旅行家、冒险者、热心公益身体力行的推动者,周航现如今正在多重角色之间自由切换,也享受着多元而丰富的生活。毫无疑问,他的斜杠人生不止于满足。周航说,如果未来只能做一件事,他更想成为一名经济学家。每隔一阵子,他都会去拜访经济学家茅于軾、携程创始人梁建章(易到曾经的投资人、他的良师益友)。

站在自己的 gap year (间隔年),周航从未想过停止。正如已退休的耐克创始人菲尔·奈特在他的回忆录《鞋狗》里这样写道:懦夫从不启程,弱者死于路中,只剩我们前行。

恩怨

与贾跃亭的决裂,让周航一贯“情怀主义者”的形象彻底颠覆,但他不后悔,“外界总觉得我是在N多选择中,做了



一个失误的选择。其实那会儿明知道它(乐视)不够好,乐视也是我最不愿选择的,但是其他人没有选择我,我也没得选择。当初,我一定是做了我认为可能是最好的选择。”

即便是一场“没有爱情的婚姻”,周航也曾抱有幻想与乐视走过蜜月期,“当时对于易到来说是一个新的机会,婚姻不也一样吗?尽管你觉得不是最合适的人,结婚后你还是愿意抱着积极的心态去努力创造一个好的生活。但是,过了一段时间后发现两个人根本不是一路人,很自然就分手了。”

2013年,周航和易到都在加速狂奔。但是这场分手,并非好聚好散。

易到联合创始人杨芸回忆,“乐视派来 CFO 之后,做了一件让创始团队感到震惊的事,就是把易到所有的 U 盾,全部给了乐视控股的财务。这意味着,易到已经没有自主财务的权利了。”当时周航很恼火,因为当初和乐视签合同的时候,就强调易到一直要保持独立运营的权利。2016年6月,周航完成了法人手续的转移,自此主动从 CEO 位置上彻底退出。

此后乐视与易到冲突不断、矛盾升级。由于乐视的投资款不能全部及时到位,乐视入股易到一个月后,开启了长达 227 天的“100%充返”活动。截至 2016 年

6 月 30 日结束时,为易到带来总金额超过 60 亿元的充值,共有超 653 万人参与,人均充值 918 元。也就是说完成所有订单服务,易到要花费 120 亿元,也就是自掏腰包 60 亿,不管是对于易到还是乐视,这都是一个巨大的资金压力。

而其中充返的手机、电视、会员等部分乐视生态产品,乐视要求以市场价结算。在得到没钱的反馈后,乐视提出将这部分资金算作增资,折算为易到 10% 的股权。这样的增资方式,还有其他更多的分歧矛盾,彻底激怒了周航。那是周航和贾跃亭第一次将矛盾公开化,也是最后一次面对面的沟通。

更关键的是,“贾跃亭用境内的股权做各种质押,严重影响了所有股东的权益。因为易到是 VIE 架构的公司,例如携程的股份在境内主体是不体现的,他们的股份分摊到境内股东持股人、代持人名下。正常情况下,境内的股权是不能动的。”一位接近易到的知情人士称。

双方冲突的另一个焦点问题是期权。最初乐视对易到的新老高管有期权方面的正式和书面承诺,但高管进入易到一年多,期权都不给兑现,周航的压力特别大,直到现在都没有落实。

今年年初,成百位易到司机开始在易到办公室聚集讨薪,公安局副局长、治安大队大队长每天到易到“上班”,情况

持续长达数月,直到有关部门找到周航,要求配合调查,说明实情。

“我当然不愿意承受这样的骂名。不是我做的,为什么由我来承担责任?而且在当时易到是有选择的,可以尽量化解易到危机,可他(贾跃亭)就是不干。”没有更好选择的情况下,他决定把问题公开化。4 月 17 日,周航一封亲笔信把易到、乐视甚至自己一起推上风暴中央。

有人说,前一晚周航和乐视的交易谈崩了;也有人说,周航想要抄底重回易到……

彼时的易到,司机提现困难已经长达两个月之久。涉事其中的所有人都心照不宣,“一方面,乐视的回应中,从来没有说过资金的问题;另一方面,用户还在继续充值,潜在的危险很多。”周航回忆。

摆在易到面前只有两条路,乐视解围,易到自救。周航发现第一条路走不通后,开始和创始团队为易到寻找“接盘侠”。几乎所有潜在投资人的共同诉求都是,“希望把乐视清出去”,但是贾跃亭提出“要 N 倍于当初乐视投资的价格才肯走”。

周航曾撮合携程投资,携程创始人梁建章和 CEO 孙洁亲自从上海飞到北京,但是双方见面过程中,贾跃亭岿然不动,丝毫没有表现出易到开放接纳新资本的意思。最后不了了之。



融资的路子走不通，周航只能孤注一掷。一封信掀起的风波，以周航出局、易到易主(韬蕴资本接手易到)收场。“易到有了新股东，对易到来说，是一次新机会。”周航如此评价这次风波。

乐视的入股，在周航看来，“可能就是宿命。易到一个有洁癖的公司碰到另外一个很极端的对象，本身也充满戏剧性。如果没有乐视注资，易到会有不一样的命运。”

但是，历史不容假设。

恐惧

直到现在，周航依然对自己的《贪婪与恐惧》这篇文章念念不忘。他说，人是贪婪的，没有对更多更好欲望的执着，人类就不会进步，因此，贪婪是人类的驱动器。但是，人性又是恐惧的，恐惧变化，恐惧不确定。

易到的这七年，周航的表现既不够贪婪，又充满了恐惧。不够贪婪，让周航刻意回避战争。

在网约车这个赛道上，周航的易到是无可厚非的“开辟者”，曾经独自狂奔了一年多。“对创业公司来说，快比完美更重要。”周航说，如果把时间放回到2010年、2011年，易到刚刚起步时，当时还没有O2O的概念。易到是移动互联网早期非常完美的一个创业公司：确定存在的需求、明确的商业模式、收入模式清晰。

也正是因为过于完美，或者是刻意维持它的完美，导致它跑得不够快。周航说：“我们有很大的先发优势，独自奔跑一年半甚至更长时间没有竞争对手的存在。那时候没有足够好的第三方移动支

付平台，我们要直联银行的信用卡中心，一家家去直联，光是一个招行，为了安全，我们拉专线去联，光这一个谈判花了7个月，一个专线每个月花7万。最开始想把易到和出租车区别得很清楚，出租车是计程车，我们是计时车，设计了一个非常复杂的计价模型。我们试图构建一个非常完美的东西。”他强调，现在的状态就是追求完美的代价。

对于融资，周航同样不够贪婪。“易到从天使轮、A、B、C轮都拿到了全世界那个轮次最合适的投资人。创业者应该清楚，第一，融资要来干什么；第二，业务需要什么样的资本。2014年，有六七个投资机构联系我们，但是我们犹豫股东选谁。现在看起来，当时自己设的问题多么愚蠢，还选谁？应该全要。”

恐惧，更是从创业第一天起就伴随着周航和易到。

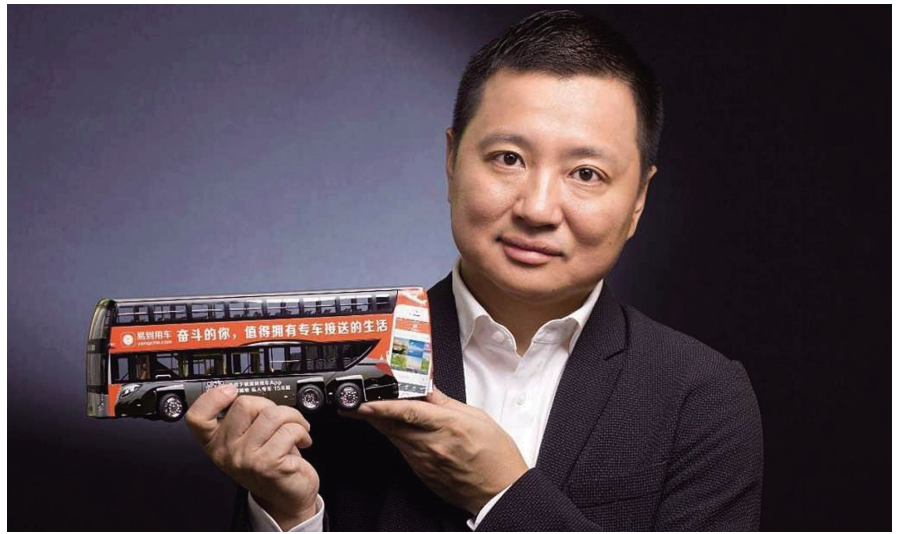
2014年8月12日，北京市交通委员会下发《关于严禁汽车租赁企业为非法营运提供便利的通知》，“易到被认定非法”。

周航回忆，那是他创业20多年来，压力最大的一次。中国创业环境的这种不确定性、不安全感让他无力。尤其政策层面的因素，一直让他摇摆不定。

比如补贴这事，易到要不要跟进？周航最初的判断是不会持续很久，政府不能接受，一定会干预。所以他们不愿意制定一个比出租车更低的价格，易到对专车的定位，就是出租车之上的业务。但是没想到，政府是两年后才出手，而竞争对手已经把市场全部拿下。

对于竞争，周航也有类似“洁癖”的抗拒。

曾经，滴滴和快的、滴滴和Uber中



国的那场烧钱大战几近癫狂。但是，身处其中的周航，似乎在扮演一个局外人，走商务定位、走高端路线的易到坚持不补贴，而 Uber 中国几乎跟易到同时起步，定位相似，都是做高端车。Uber 中国却很早就看得很清楚，比出租车便宜 70%，然后马上放量增长。周航自问，“当时对手已经放量了，我们为什么不跟进呢？这是一个很大的教训。”

周航承认，本质上是易到对竞争这件事情就是厌恶、回避的，包括他本人，抗拒竞争。但是，很不幸的是网约车行业本质上是一件高度运营驱动的事情，就是得面临非常残酷的竞争，这很难通过创新来解决。而周航却一直在用所谓的创新来不断的逃避竞争。

思维的局限性，也曾让周航错过机会。“错过共享单车，就是我思考的局限性，我们怎么可能没想过短途交通的问题呢？一定想过。连小牛电动车、9 号平衡车我们都想过，但是就是没想过自行车。因为，我的假设是人已经懒到不想骑车了。”

这样的错过不止一次，去年 5 月份，摩拜单车 CEO 王晓峰把第一代摩拜单车拿给周航看，他觉得很棒。但是当听到每台车的成本几千块的时候，他觉得不可持续，选择了放弃。

清零

若干年前，周航和哥哥有过一次谈话，关于创业、关于失去和拥有。

“那时还在做天创(周航和哥哥一起创办的公司)，我说未来再做一件事情，肯定能做成。哥哥说做事情要有天时地利人和，不见得能够成功。”周航和哥哥是两类不同的创业者，哥哥希望保持现在，不愿意冒险，因为冒险就意味着失去；而周航面对冒险，想的更多的是能够创造什么、得到什么。

这位自诩“天生创业家”的中年男人，几乎从来没有职场经历。早在 1994 年，21 岁的他就开始创业。当年拿着从亲戚手里借来的五万块钱，与哥哥周洲一起创立天创数码集团。财务自由后，周航移民加拿大，一个经常被提起的段子是，周航坐在温哥华别墅的院子里，想着“每天过着打打高尔夫的悠闲生活，这不是我想要的”，于是决定回国继续创业。

周航的成长轨迹并非既定轨道，父母都是知识分子，他们的同学和同事们的孩子大多都是好学生，人生轨迹无外乎读大学、出国、再读完硕士、博士之后成为一名工程师。相较之下，周航父母对兄弟俩的教育比较宽松，尊重他们的意愿。

不到 30 岁，周航和哥哥就拿到第一

桶金，但是演绎了两种完全不同的人生。哥哥依然经营着兄弟俩第一家公司，只想过一个富足的好日子。而 44 岁的周航已经经历两次创业。

第一次创业成功后，七年前周航经历了第一个 gap year，充满了对成功的焦虑和恐惧，“那时候急于证明自己，我不能再休息了，我 37 岁了，要赶紧再去做一件新的事情。”易到被认为是当时最好的选择，也是最喜欢的。

如今从易到上岸，周航正在经历第二个 gap year，他不再急于证明自己。自我更新、重新思考、重新建立，是他现阶段三大主题。

如今的周航对于创业、对于商业多了一份轻松感。虽然中国互联网圈将暂别周航，但是时间并不会太久。对于中国互联网圈的“网红们”，周航依然保持着敏感的好奇心。

创业者周航的故事遗憾落幕，投资人周航的故事正在开始。

在顺为资本的日子，周航每天都会见四五个创业者，“他们就像是的一面镜子，我可以看到一个创业者的执念、妄念甚至错误。”周航有时会想，如果当时创业的时候有今天的周航做场外指导，该多好。

(摘自《中国企业家》)

周世平：“网贷教父”的崛起与退场

文 / 墨菲 欧拉

2013年，网贷行业如风口下的猛禽，以迅捷而凶猛的攻势，开启了互联网金融时代。踩在风口的周世平，靠着“真人秀”营销，一路狂飙，红岭创投挤进网贷行业排行榜前四。然而，森然的黑色翅膀也已张开……2017年，监管的紧逼，自身转型的无力，红岭创投的网贷业务真的到了弹尽粮绝的地步。

从草莽股民出身，到成为南方“网贷教父”，周世平是“草根创业时代”的标本。他成功，是因为他踩中了风口，并恰如其分地运用了火热的“网红逻辑”，成为百万投资人追捧的憨厚“老周”。而他的红岭大冒险，却如宿命般，一步步走错，再难转圜，直至黯然退场。红岭创投的股东莫心源一语道破：“老周不懂互联网，也不太懂金融，他就是股民出身的资本玩家。”

当他放弃了“小额分散”的普惠金融核心，当他选择吃银行牙缝里的肉时，就几乎决定了退场命运。中国的企业家们，不缺乘风而上、草根崛起的故事，但打江山与守江山，终究还是两种能力。要知道，在中国，审时度势是企业“活得久”的一条铁律……

乘风而上

2005年国庆假期，一个37岁的落魄中年，睡在了赣州火车站。身边满是衣衫褴褛的旅客，汗臭味和脚臭味炙烤着他——迈入中年的周世平，正在经历他人生中最煎熬的一夜。炒股亏损300万，负债几百万，妻子带着女儿离开了他，跟着他一起炒股的72岁老头，也将他告上了法庭。一贫如洗，妻离子散，众叛亲离，大概没有比他更惨的了。

他残留的钱，只够买一张前往赣州的火车票，他不得不睡火车站，等第二天

朋友借钱给他，才能乘上南下深圳的火车。到深圳后，他用了一年时间炒股，还清了此前所有债务。除了炒股，周世平还迷上了一种新形式的理财——网贷。周世平自称，自己在国内首个P2P平台拍拍贷上投资了2万元，却遭遇坏账，“钱拿不回来了”。

在拍拍贷用户群里，周世平发言：“这种模式是可以改进的，平台通过垫付机制让投资人投得更安心，平台承担更大的责任。”但没人理他。2008年夏天，在深圳一个18平米的民宅里，迈入不惑之年的周世平，带着两全职、两兼职，一共4个技术人员，加上担任财务的新婚妻子，一共6个人，赌气般地启动了他人生中最大胆的计划。

他准备自己做一个网贷平台。他陪着技术人员睡了8个月办公室，2009年3月，平台上线。“红岭创投”，这是周世平早就想好的名字。

他到深圳的第一份工作是证券公司的销售，对深圳证券交易所旁边的“红岭路”，有一种挥之不去的感情。而在“拍拍贷”有过坏账经历的他，开创了“平台垫付”模式——出现坏账，由平台来垫付。这一度成为周世平获得投资人信任的法宝，却在后期将平台推向深渊。

刚出生的红岭创投发展得并不快，2009年，红岭创投交易量不到900万。2010年前，国内P2P网贷公司不超过10





家。2012年,网贷行业成交量还不到300亿元。这3年,对于周世平来说,是不温不火的3年,但他万万没想到,时代的洞门,在2013年轰然打开。

2013年,余额宝横空出世,就如行业的春雷,万物瞬间惊醒。网贷行业就如风口下的猛禽,乘风而上,以迅捷而凶猛的攻势,开启了互联网金融时代。就在这一年,红岭创投成交金额22亿,超过前4年之和。周世平没有想到,4年前的一个略带赌气的决定,让他踩对时代的鼓点,他就如一个闯入舞台的孩子,欣喜若狂,却舞步凌乱。

网红时代

有人说,周世平的成功,全来自他的运气,意外地搭上时代的快车。但不可否认,老周的“真人秀”营销逻辑,在浮躁而虚伪的网络世界,吃香无比。初期,红岭创投的论坛人气不旺,周世平没事就在上面发鸡汤和资讯。

妻子也是他发帖利器,时不时周世平就发图配文“一个老男人的婚后生活”。后来他又把与妻子的合照,毫不避讳地以九宫格形式发到微博上高调秀恩爱。自称邻家大叔的“老周”,亲和力超群,投资人甚至可以随意加他微信交流。他有两个微信,一共一万好友。有时候他偷偷删掉一些不说话的网友,就会发现他们去论坛“抱怨”。

周世平才明白,投资人就是想天天看着他的动态,感受到他是个活生生的人,才可放心投资。一直以来,周世平不像高高在上的企业家,而如草根,振臂一呼,投资人簇拥云集。周世平表现得如此真实、平易近人,也不怕曝光自己的缺点和软肋。

这场“真人秀”在2014年达到巅峰,一度让以正资本创始合伙人、红岭创投的股东王正然感觉“不可思议”。2014年8月28日,周世平在红岭创投官网论坛上,发布一则名为“利空来了,慢慢消化吧”的帖子,主动曝出了平台亿元坏账。但公布坏消息同时,他马上展现出责任感——他依然承诺平台垫付,并且将垫付处理的微信截图公布。

但诡异的是,在媒体轰炸式关注中,“一亿坏账事件”竟然成了一个绝好的广告。零壹财经数据显示,曝出坏账的一个月,红岭创投全月成交额16.71亿元,创下历史最高纪录。王正然简直急死了,他没见过这样的公司创始人,将这么重大的危机公开,而且当时红岭创投正在接触某一线VC,到了融资的关键节点上。对股东群中的质疑,周世平却说:“这都是免费的广告。”此后,红岭创投就陷入了一个“狂欢怪圈”:自曝巨额逾期坏账、承诺垫付、投资额暴涨。坏账仿佛昂贵的烟火,放得越多,越有人喝彩,周世平的英雄形象就越高大,“红岭有债必偿”的

金字招牌就越闪亮。

周世平不懂所谓的“品牌人格化”营销,但在经意和不经意之间,他却意外地成为中国第一个“信用IP”——投资人信任他,追随他,拥有百万拥趸。如果这个案例是策划或营销公司所为,大概会成为载入营销史册的经典案例。周世平曾说过一句很经典的话:坏账有8亿,但红岭的品牌值几十亿——只要“周世平”和“红岭”两个词依然绑在一起,这个估值并不夸张。踩对风口的周世平,靠着“真人秀”营销,一路狂飙,红岭创投曾和蚂蚁金服、陆金所等机构相近,挤进网贷行业排行榜的前四。高峰之巅的他如鱼得水,似乎没有不能化解的危机,然而,森然的黑色翅膀也已张开……

基因缺失

很多次,王正然都在反思,巅峰之上的红岭创投,为何会颓势不可逆转。他总结,红岭创投在网贷上的失败,几乎是必然的——因为老周欠缺了互联网和金融两大基因。

互联网金融的精髓是什么?普惠金融,这是监管部门对互联网金融的定义。小额、分散,服务传统金融机构没有覆盖的群体,而和传统金融的关系,就是“合作而不竞争,补充而不替代,附属而不僭越”。这些都是互联网金融的要素和生存法则。而周世平带着他的红岭创投,生生



走向完全相反的一条路。周世平并不是金融科班出身,他高中毕业后,去卖了一段时间鱼,后来就跑去炒股——他对金融的理解,大都来自股票。而类似刚性兑付的“垫付模式”,从诞生开始,就是违背金融规律的。

当所有的机构都开始刚性兑付,钱就自然流向了收益更高的平台。这个“金融门外汉”的创举,一度让网贷行业深陷“价格战”泥潭,因此很多平台都难以盈利。所以整个行业,对周世平的评价是“爱恨交集”的——投资人爱他,而行业从业者却恨他,说他“不够专业,坏了规矩”。在2013年之前,周世平尝试做过小微贷款,结果风控做得有些粗犷。

周世平曾透露,当时只要借款人提交房产证、个人流水等信息,就会把个人额度放大到50万。结果坏账并不少。

对风险永怀敬畏,是金融从业者的底线。“他没有经历过互联网,他也不懂互联网”,莫心源如此总结。那时的他,对于当下盛行的“线上风控”和大数据,都不相信,认为只是鼓吹的“技术神话”。他只信银行的风控。他花了3个月时间,挖来了深圳发展银行的53岁高管张宇。为此,他还花了一年的时间,组建了一个40多人的银行高管团。前员工君逸称:“红岭创投内部更像一个传统银行,气氛正经,流程很长,完全不像互联网公司。”

2013年开始,红岭创投放弃了小额分散的个人贷款,转做大标。周世平后来一直对外解释:“红岭不是刻意要做大

标,而是我找到了张宇,他擅长做的就是大标,所以我们做了大标。”而这意外的一步棋,在某种程度上,断送了红岭网贷的未来。

大单模式是不是抢了银行的业务?是不是违背了“补充不替代”原则?周世平认为,“红岭很多大单来自于银行,有瑕疵(的项目),银行做不了,推荐我们做,然后通过银行做委贷,一种合作的形式。”

“某种程度上,这就是在捡银行的漏,这必然导致逆向选择”,莫心源称,做银行眼中的残次品,就必须要有比银行更强的风控和坏账处置能力。这两点实际是不具备的。另一方面,大标这块肉太过肥厚,导致内控变成“死结”。凡是大单坏账,内部查下去,“都有问题”,有高管按照标的额2%-3%的比例收受回扣。红岭创投在过去数年发出的大标,金额在5000万-1.5亿之间,如果按此计算,每一单的回扣,可高达100万至450万。偶尔周世平在审核标的时提出异议,高管们回复他说“这是很专业的事情,你不懂”。“对部分离职高管,不排除继续追究法律责任的可能性”,周世平说,公安已经从公司内部抓走了人,但巨额的回扣始终像香甜的热血诱惑鲨鱼,“前面在查,后面在贪”。2015年底,周世平自曝,坏账数字上升到5亿;到2016年,周世平称不良资产有25亿;到了2017年7月,周世平的口径是,不良尚存50亿,其中追不回来的坏账有8亿。



周世平曾经乘风而上,扶摇入云;而如今,他的逆水行舟,就注定了满身伤痕。当他选择走向“普惠金融”的反面开始,整个网贷行业就用一种“看好戏”的心态,等待老周这个迟暮英雄的落魄退场。

逆势而为

一年多以来,红岭创投差不多以监管“逆子”的形象存在于行业当中。

2016年8月,银监会发布了网贷行业的监管条例。有接近周世平的业内人士戏称,这是“为红岭创投量身定做的”监管规则:单平台个人借款不超过20万元,更重要的是单平台企业借款不得超过100万元。

出人意料的是,周世平的反应居然是高调地“逆流而上”。一周之内红岭创投连发两个大标:融资5000万和1亿,网贷圈开始流传段子“君让臣死,臣就是不死”。此后,周世平又借道“金交所”,发放“承销标”。结果监管部门下令,禁止了金交所的借道模式。

有些人说,2009年到2013年,是红岭创投的蛰伏期,而2013年到2015年,是他的巅峰期,2015年之后,就是他的暗黑时代,诸事不顺。

逆势而为,就决定了后面所有的劫数。

周世平也尝试过转型,红岭创投搞过金融超市,做过汽车金融,弄过房产金

融,最后还倒腾了几把货币基金,甚至保险产品,但都不见起色。

此时的周世平,还有回旋余地吗?

“几乎没有,因为当时红岭创投的高层,基本被银行出来的高管把控,而互联网基因的员工,都属于中低层,他们毫无话语权”,莫心源称,除非从上到下大换血——但为人亲和的周世平,是干不出这么血淋淋的事的。

花了8年时间,周世平承认自己“不懂网贷”。尽管时代把周世平划在了互联网金融的举大旗者,其实更多意义上,他是传统金融的拥戴者,他追求的,是资本玩家般的翻手为云覆手为雨。

炒股起家,他经历过起落无常的跌宕人生,在红岭创投的运营中,他也多次展现出豪赌和资本运作的野心。他很清楚,输再多,只要依然有投资人追捧,一切都不是问题。

在做了红岭创投之后,他对股市的热情从未减退,曾经出资一亿成为奥康国际四大股东,后又买股票成为中关村十大股东。

从2010年开始,红岭创投就在试图用“众筹”的方式募资,甚至公开在红岭论坛上刊登“股权融资”的广告。而莫心源就是在论坛上看到广告,而来投资了几万元的。

老周实在对资本运作心心念念,他一直在谋划着红岭创投的上市。他曾宣布收购“三元达”,准备借壳上市。事后又

否认。结局是,周世平用自己的资金买入三元达股票,成为第一大股东。在当时监管政策不明朗的氛围中,周世平所作出的一些努力都化为泡影。资本运作虽是金融的高阶玩法,但互联网金融创业却是另外一回事,需要搭建风控,点滴积累。

一个是翻云覆雨,一个是平地起楼。红岭至今未能拿到小贷等牌照,甚至连银行存管都“尚未做到”。2017年,监管的紧逼,自身转型的无力,红岭创投的网贷业务真的到了弹尽粮绝的地步。

周世平又一次在论坛上爆料,公开了网贷清盘消息。但老周并未停歇,他的网贷之路结束了,他即将回归本行——私募和投行,这次确实是他擅长的领域了。“意料之中,也是意料之外”,周世平已在股东大会上,给了一个优渥的股东退出方案,一个是按季度定价,短期退出;一个是3年后,远期定价的方式,延后支付。

大部分股东选择了第二种——时至今日,大家还是愿意相信老周,依然同舟,管他风雨如何?在中国创业,顺“天时”而为,恐怕是第一生存法则。对于周世平来说,他倒不是特意选择了“逆势而为”,只是一步走错,步步皆错,再回头,已难再归来。世间恐怕少了一个轰轰烈烈的网贷教父,但没关系,红岭和憨厚老周,依然在……

(摘自一本财经网)

倒在 2017 的美国资本“红人”

文 / 元婕

这是美国过去这一年倒下的 10 家资金雄厚的创业公司名单,它们都曾是资本“红人”。2017 年,有不少被看好的创业公司阵亡,这些创业公司在关门大吉之前曾从风投及银行获得了总值达 17 亿美元的投资。

Home Hero 非医学居家看护

经过 3 轮融资,从 7 个投资人处获得 2302 万美元的资金,于 2017 年 2 月倒闭。

Home Hero 专注为用户提供非医学性的居家看护服务。

该公司总共筹集了 2300 万美元,并利用网络平台连接护工及需要他们的家庭雇主。在此期间,Home Hero 与医院合作,开展服务,在公司照护人员的服务之下,帮助人们监测家人的健康情况。

他们的终极目标是直接和保险公司合作,让保险公司支付 Home Hero 这样的护工服务成本,从而减少住院治疗的几率,但显然,这一举措未能挽救公司。



Quixey 活在巨头阴影下

经过 4 轮融资,筹集 1649 万美元的资金,于 2017 年 5 月倒闭。

Quixey 创建初期只是一家山景城的移动检索公司,后来,他们开始为应用软件提供数字助理服务。公司估值一度超过 6 亿美元。

Quixey 曾自己研发了一项技术帮助用户在他们的 APP 内寻找内容,并从检索结果直接转为个性化服务。不过 Quixey 在构建数字助理服务的同时,苹果、谷歌以及其他创业公司也在做着相同的事情。

Beepi 买卖二手车平台

经过 5 轮融资,从 35 个投资人处获得 1.485 亿美元的资金,于 2017 年 2 月倒闭。

在前几轮融资中,Beepi 估值一度高达 5.6 亿美元。

作为一个买卖二手车的平台,Beepi 验收、处理二手车,并将车子送至新用户的手上,从而减少昂贵的汽车经销费和用户付给经销商的佣金。Beepi 的商业计划是能落地的,提供优质的客户服务是他们的一大卖点。但最终,企业的运营状况很糟糕。

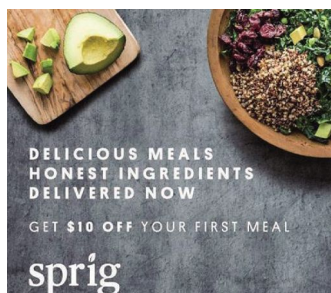




Sprig 制作和派送独家食物

经过 4 轮融资,从 26 个投资人处获得 5670 万美元的资金,于 2017 年 5 月倒闭。

Sprig 是一家制作和派送独家食物的创业公司,2013 年成立,烹饪和派送独家健康午、晚餐。Sprig 曾在过去几年间做过一些有趣的战略实验。比如,上线了打赏功能,并提供了全职工作机会,而它的竞争对手都依赖合同工人。但最终没能在用户体验上脱颖而出。



Jawbone 在可穿戴设备中挣扎

经过 14 轮融资,从 19 个投资人处获得 5908 万美元的资金,4 亿美元的债务融资,于 2017 年 7 月倒闭。

多年以来,Jawbone 在消费者可穿戴设备市场苦苦挣扎,Jawbone 的前身可追溯到上世纪 90 年代末。曾经 Jawbone 的核心产品——万能的 Jambox 扬声器早已停产,而可穿戴设备市场的低迷让 Jawbone 遭受严重的打击。

Hello 制造睡眠记录设备

经过 4 轮融资,从 7 个投资人处获得 4051 万美元的资金,于 2017 年 6 月倒闭。

Hello 是一家制造睡眠记录设备的创业公司。根据他们的公司博客,在寻找买家未果后,公司在 2017 年 5 月停运。

在 2015 年的融资过程中,Hello 的估值在 2.5 到 3 亿美元之间。Hello 为公司推出的首款产品筹集了 240 万美元资金。此后,公司开始尝试发布新功能,比如在去年年底推出的具有语音识别功能的新版本。

Hello 并不是因为某个致命的错误失败的。比较有可能的是,从生产环节到市场真实需求,它都不占优势。

Auctionata 在线直播拍卖会

经过 6 轮融资,从 15 个投资人处获得 9565 万美元的资金,于 2017 年 2 月倒闭。

Auctionata 做的是在线直播艺术品与珍藏品的拍卖会。

对于艺术界的人来说,线上直播的拍卖会是他们多年来的期盼。线上形式具有打开实体拍卖大门的潜力,让更多的人能够参与竞价,从而提高藏品的拍卖价格。但是,早期线上拍卖直播无法达到预期效果,原因有很多,其中包括宽带网络不够快。

Juicero 专利果汁套装设备

经过 4 轮融资,从 17 个投资人处获得 1.185 亿美元的资金,于 2017 年 9 月倒闭。

Juicero 在创立仅 16 个月以后,就宣布倒闭了。这家公司成功从著名的 VC 处获得超过 1.18 亿美元,其中包括 Google Ventures、Kleiner Perkins 甚至是 Campbell Soup Company。

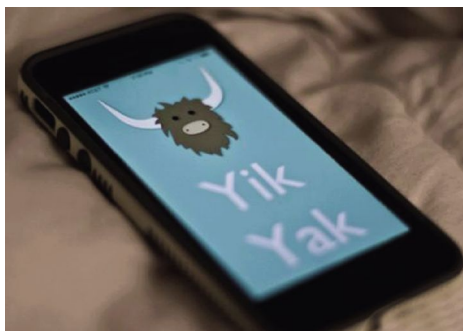
Juicero 的灵感来源于深受欢迎的 Keurig 咖啡杯,而一些风险投资人也在寻找其他能够获得巨大利润的厨房设备。鲜榨果汁这一市场需求正不断增长,而 Juicero 能够让人们在家简易地榨出果汁。然而,榨汁机的预付价格太高了!更不用说消费者还需要花钱购买新鲜水果。

Yik Yak 匿名社交网络

经过 3 轮融资,从 9 个投资人处获得 735 万美元的资金,于 2017 年 5 月倒闭。

Yik Yak 是一个一度火爆的匿名社交网络。但网络暴力以及缺乏内涵的内容导致用户体验水平下降。

Yik Yak 面临着和所有匿名社区同样的问题,各种网络暴力充斥其中,应用甚至被一些学校封杀。



Pearl 做倒车后视镜

经过 1 轮融资,从 4 个投资人处获得 5000 万美元的资金,于 2017 年 6 月倒闭。

Pearl 在 2016 年悄然创立,它做的是可嵌在车牌号码上的倒车后视镜。不过,一年之后,它阵亡了。

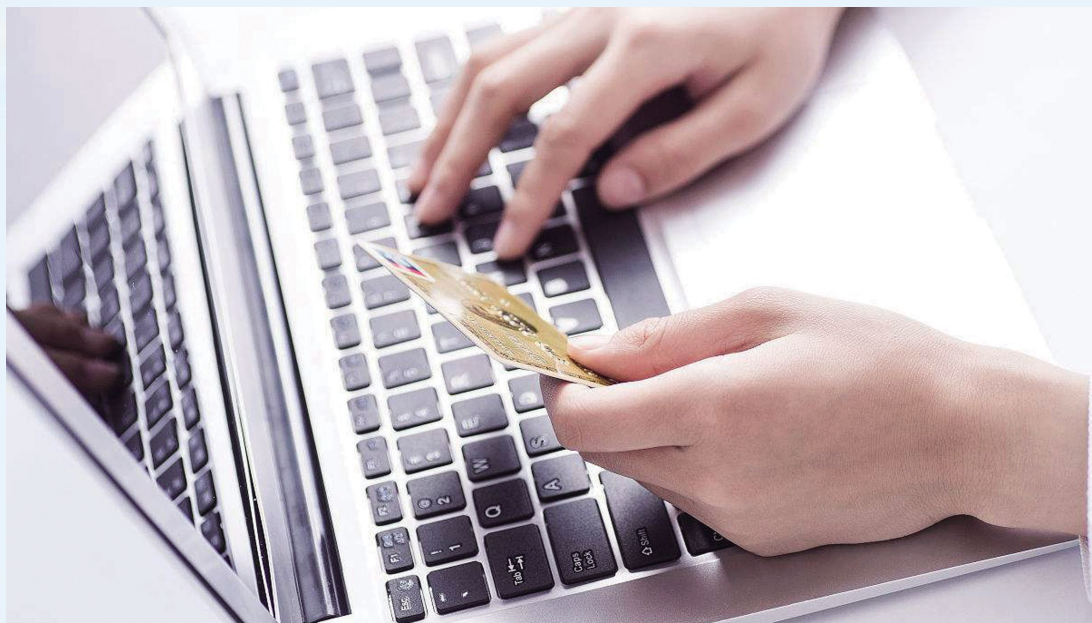
Pearl 是由一队苹果的前工程师创办的,据说他们做的是全世界最好的汽车后视镜。不过,产品价格高达 500 美元,显然不是消费者能够承受的起的。

(摘自钛媒体)

“新四大发明”背后的中国浪潮

文 / 麦岚

千百年前,伴随着丝绸之路上的悠悠驼铃,中国古代四大发明传播出去并极大地改变了世界。如今,随着中国“新四大发明”的外溢,中国的创新产品、商业模式甚至生活方式也随之输出海外,让世界看到一个更具创新力和生命力的中国。



新四大发明的获得感

中国人日常离不开的生活方式,正成为外国人眼中的“新四大发明”。2017年5月,北京外国语大学丝绸之路研究院发起了一场留学生民间调查,“一带一路”沿线20国青年票选出了心中的中国“新四大发明”,分别是高铁、网购、支付宝和共享单车。

世界上第一条高速铁路由日本发明,可如今,高铁却成为20国青年心中的中国“新四大发明”之首,足可见中国高铁发展之迅速、惠及人群之广泛以及对经济影响之大。

9月25日,全国铁路实施新运行图后,“复兴号”首次以350公里的时速在京沪高铁上运行。“复兴号”作为由我国自主研发、具有完全自主知识产权的中国标准动车组,正以全新的面貌和速度,展现在世人面前,中国也由此成为当前全球高铁商业运营时速最快的国家。

截至2016年底,中国高铁运营里程超

过2.2万公里,占世界高铁运营总里程60%以上,位居全球第一。然而很多人只知道第一这个排名,却少有人知道这个第一超过了第二到第十名里程的总和,而且近六成里程是在近五年建成的。

中国高铁不仅惠及国人,其影响力业已辐射境外。自2009年实施“高铁走出去”战略以来,中国高铁已经建立起互通互联的世界动脉。雅万(印尼雅加达至万隆)高铁等一批高铁项目成为“一带一路”建设的亮丽名片。

在移动支付方面,市场调查机构iResearch的数据显示,2016年中国移动支付市场成交金额为9万亿美元,而美国市场仅为1120亿美元。虽然美国主导信息技术市场,但是在移动支付领域,中国正处于遥遥领先的地位。随着中国市场走向成熟,中国移动支付经济也正在高速进军海外市场,这不仅是在向世界输出产品、技术,也在输出着新的



生活方式和理念。

同样走出去的还有共享单车。据中国交通部的数据，两年来共享单车蓬勃发展，仅在中国就投放了超过 1600 万辆单车，超过 1 亿人注册成为用户。2017 年 7 月，中国共享单车火到不列颠，正式登陆曼彻斯特。曼城人一觉醒来，发现满大街都是橙色共享单车，立刻在社交网络上掀起一大波“炫车”浪潮。英国媒体甚至称中国共享单车减少了轿车使用并导致汽油需求增长放慢，而轿车使用和汽油需求增长原本就预计将在 2025 年之前出现停滞。

千百年前，指南针和印刷术问世，拉近了世界地理和文化的距离。如今，中国全面拥抱移动互联网，“新四大发明”在重新定义与未来距离的同时，也在纵深深地推动一体化，让生活在这片土地的人们有更多的“获得感”。

“拷贝中国”

在“新四大发明”的背后，是来自中国的“黑科技”。

一辆共享单车，要做到“扫码即骑”，其背后有着卫星定位系统、移动支付、大数据等诸多科技成果的支撑。而网购也绝非下单等收快递那么简单。用户下单后，遍布全国的智慧物流环节便开始发力，从无人仓的高科技自动化运营分拣，到无人车和无人机的精准配送，每个环节都体现了智慧物流对速度和效率的极致追求。

数字技术、移动支付、共享经济等在中国孕育成熟的技术，正在随着中国经济的不断外溢，在世界更多的地方落地。“新四大发明”及其背后的黑科技正在展示全球新技术发展的一个现象：新技术的概念或者萌芽并非源自中国，但在中国与创新应用、商业模式相结合，取得

巨大的成功后反哺世界。

与技术 and 模式的输出外溢不同，全球人才正在积极涌入中国。

自 2014 年 9 月，李克强总理在夏季达沃斯论坛上公开发出“大众创业万众创新”的号召后，双创氛围日渐浓厚，中国双创资源吸附力不断增强，全球人才开始在中国加速集聚。

吸引海外精英的不仅是北京、上海这样的一线城市，二、三线城市更成为新的目标地。以杭州为例，多个国际化平台正在吸引全球的精英加入，杭州也已经成为人才净流入最高的城市，大批从硅谷回国的华人工程师甚至推动了这座城市国际学校的扩张。

“在报道东西方国家创新的 15 年里，我从未见过硅谷如此关注中国对西方技术的影响，”全球创新问题专家丽贝卡·范宁说，“‘拷贝中国’的新趋势也常常被人论及。”英国《经济科学》周刊也刊文指出，近年来，中国已“摇身一变”成为全球创新的领跑者，正在引领新一轮的世界工业和消费潮流。

创新科技看东方

“中国基本没赶上前三次变革浪潮，但是中国用 30 年的时间来补课，30 年走完了人家 200 年才走完的三次工业革命，这是中国很了不起的地方。我认为，中国已经把过去落下的课程补好了，现在跟其他人站在同一条起跑线上。”全球著名自然语言处理和搜索专家吴军是中美科技行业的亲历者和见证者。在他看来，每一次技术浪潮都会对原有的社会形态和经济结构产生重大影响。中国的科技能否逆袭、引领这次全球变革浪潮，关键在于能否从现在开始加大对基础科技的研发投入，为未来商业应用层面的领先打好基础。

实际上，“中国”已成为近年来全球科技界的“热词”之一。中国政府强调科研在驱动创新和经济增长中的重要性，正朝着全球科研领导者的方向快速迈进，未来数年内，中国有可能成为对全球科研发展贡献最大的国家之一。

创新在中国已经从指导理念转化为自主行动，如火如荼，中国企业开展创新活动的活跃度逐步提高。同时，中国在创新质量上再进一步，连续 5 年成为中等收入国家创新排行的“领头羊”。在国内市场体量、知识型员工、原创专利、高技术出口，以及原创工业设计等单项指标



方面，中国都排名第一。

“中国曾被认为是‘全球工厂’，然而近年来，越来越多的中国科技公司凭借硬件和软件等领域的创新，开始挑战全球的行业领先者，并引领电信、移动设备和在线服务等行业新趋势。”无论是挑战全球行业领先者，还是引领行业新趋势，“双创”的中国需要华为、腾讯等大企业成为“冠军”，也需要更多科技型中小企业成为“隐形冠军”——虽不广为人知，但在客户眼里、在创新链上具有不可替代的地位。

(摘自《齐鲁周刊》)

高手对弈：中美金融科技最新对比研究

文 / 柏亮

中国和美国是眼下金融科技最主要的实验场,有很多共同的趋向,也有很不一样的发展路径和节奏。中美金融科技可以从创新驱动动力、对金融市场格局的影响、风险、监管和未来等角度进行比较。



技术与模式

新技术驱动金融新模式的出现,新模式的扩展又对新技术产生更大的需求,促进了新技术的大规模运用和革新。

相对而言,美国市场在原创技术革新方面要略早于中国市场,并探索出一些新的商业模式。而中国市场则快速地借鉴并根据当地环境改变这些商业模式(比较典型的是P2P网贷),往往产生巨大的规模。用户和规模膨胀,对技术的需求也在膨胀,促进技术的革新,因此中国的金融科技公司做大规模后,在技术上的投入大幅增加,并有了更多的创新。

整体来看,美国侧重于技术驱动型,而中国侧重于规模驱动型。基本原因有两点:第一,美国金融市场比较成熟,消费者的基本金融需求满足度相对较高,不能获得金融服务的人群比较少,因此美国金融科技创新,侧重于为消费者提供更加便捷的金融服务,类似于“锦上添花”。而中国市场则有大量消费者

没有获得正规的金融服务,连基本的信用记录都没有,在中国人民银行征信中心,具有信贷征信记录的人群,不到中国人口30%。金融科技企业主要把目标瞄准那些广大的未开发市场,无信用和低信用人群,对于这些人群来说,金融科技服务类似于“雪中送炭”;第二,两国的技术原创环境有所不同。美国在互联网原创技术方面,整体上依然领先于中国。

创新与破坏

创新和破坏是相生相伴的。金融科技在不断拓展金融服务的边界、改变金融服务的方式。它一方面改进了市场效率,另一方面也会产生一些“破坏”。

第一,秩序。

新技术和新商业模式,改变了人与金融机构的关系,比如P2P网贷改变了出借人与借款人之间的关系,而数字货币改变了交易主体之间的信用关系。这些改变有一个大致的共同点,就是改变了金融消费者与金融中



介之间的关系。因此金融科技企业与传统金融体系之间经历了颠覆、抵触、摩擦到合作、融合的关系演变。

第二,价格。

金融科技在重估各类市场主体的金融价值。对于个人信用,金融服务从高信用人群、到低信用人群、到无信用人群快速拓展,这是一个重估信用价值的过程。也就是说,它在不断“破坏”原有的价格体系。比如,信用卡的续贷价格降低了(通过 P2P 借贷偿还信用卡);同时也出现一些原有金融体系不能接受的高价格,比如中国的现金贷,它的价格体系超出了中国现有金融体系所能容忍的范畴。相对而言,美国市场的“降价式破坏”更多,中国市场的“高价式破坏”更多。前者更多地针对现有金融消费者,后者更多地针对新增金融消费者。

第三,恶意破坏。

利用金融科技的新技术或新模式,进行恶意破坏。比如 e 租宝打着 P2P 名义,用虚假项目恶意诈骗;比如一些人运用新的技术,用欺诈的方式骗取贷款。

创新、破坏、调整、弥合,中美金融科技基本走完一个小周期,弥合阶段还在痛苦地进行中。

风口与风险

金融科技市场的快速增长,让一部分金融科技企业取得了高速增长,并获得资本市场的追捧。2013 年,全球金融科技风险投资 30 亿美金,而 2017 年上半年就超过了 80 亿美金。

这种情形在中国尤其突出,最近三年中国在金融科技方面的股权投资金额占据全球一半左右,是美国两倍左右。中国有很多人把这种快速成长的市场机会称之为“风口”。金融科技就是最受追捧的风口之一,并不断涌现出很多细分的风口,但是金融科技这个风口里面,也蕴藏着很多的风险。

首先,经济周期和金融行业性周期风险。虽然技术创新改变了很多事情,但目前来看还不能改变经济周期和金融业的行业周期。

其次,流动性风险。很多金融科技企业不能进入到成熟的货币市场、资本市场、同业市场,当面临流动性问题时,解决方案比较少。而一些金融科技企业设计的产品,本身就面临比较高的流动性隐患。

最后,投机者的风险。面临新的市场机会,涌现出很多投机型的创业者、风投机构和个人投资者。他们会加大金融科技企业的运营成本,带来更多的不确定性。

无论在中国还是美国,周期性风险和流动性风险都比较突出,投机性风险也都存在,但在中国要更严重。与美国相比,中国的金融科技企业获得的风险投资中,A 轮比较多,后续轮次相对较少。中国的金融科技企业也往往批量地出现,批量地死亡。因此,由于对宏观风险和行业性风险还没有形成强大的驾驭能力,加上投机盛行,金融科技细分领域的风口基本上都变成了风险。

野生与驯化

金融科技创新大多诞生于原有金融体系之外,对于金融监管来说,他们都是“野生”的。正因为其野生,能够横冲直撞,才会发现新机会,改变旧秩序。但从监管的角度看,这些野生的金融服务,都需要驯化,纳入到监管之中。良性的驯化,会不断壮大整个金融体系,并为持续的创新留出空间。

这方面,中美两国差异比较大。

根据行为监管原则,美国的金融科技业务在比较早期就开始纳入监管,比如 Lendingclub 和 Prosper 在早期就接受证监会的监管,数字货币领域的 ICO 也已被证监会作为证券发行和交易行为纳入到监管范畴。所以,美国金融科技在初期就被逐渐驯化为符合监管原则的创新。

中国有较大的不同。在现有监管机构监管范畴之外诞生和发展的金融科技创新,在初期一般没有监管,没有政府部门来“认领”,相反甚至得到一些促进性的政策支持,这也是金融科技在中国的

规模增长非常快的原因。但是一旦与创新相伴的破坏性和风险性凸显出来,或者政府对经济和金融市场的判断发生改变,则会采取比较激烈的方式来驯化甚至清理“野生市场”。最为典型的是对 P2P 网贷市场的监管和数字货币市场的监管。所以,成长速度和驯化难度,往往是成正比的。

关于未来

金融服务边界的拓展会继续,但是拓展速度会放缓。一方面,经过几年的拓展,中美两国的金融业都已经大幅拓展了服务范畴,继续增长的速度会放缓;另一方面,监管驯化过程会减缓这种拓展,同时,金融科技的渗透会加速。主要体现



在:金融科技的拓展会持续,传统金融机构加快金融科技的发展,传统金融机构与金融科技机构的进一步合作和融合。对已经服务的人群,服务能力和效率会继续提高,成本会进一步降低。

技术发展和生活方式的改变,将继续催生很多“野生”的金融科技创新,市场对这类创新的接受度会提高,也会更加理性。在短期内,美国依然会领先于中国。此外,在不考虑政治因素的情况下,南亚和东南亚地区会成为中美两国拓展金融科技的新市场,初期主要集中在基础设施(支付、征信等)和个人借贷方面。

(摘自零壹财经)

挑战华尔街：硅谷要建一个股票交易所

来自硅谷的资本想要在西海岸成立一个股票交易所,与华尔街展开竞争。这不是说说而已,因为他们即将向 SEC 递交申请了。



除了和总统吃饭这种场合,马克·扎克伯格基本都是一身便装,大多数时候是一件灰色 T 恤。2012 年 Facebook 上市,扎克伯格穿着连帽衫参加路演。华尔街大概也不是真在意连帽衫,在意的只是那位 28 岁的年轻 CEO 是不是能按照街上的规则行事。

今天硅谷和华尔街的关系有点微妙。最大的五个纽约上市公司分别是苹果、Google、微软、亚马逊和 Facebook,它们都是硅谷和西雅图的科技公司。其中 Google、亚马逊、Facebook 这几个互联网公司在华尔街敲钟上市前后都吃过苦头。现在华尔街把更多的钱给了他们,而不是更按规矩行事的人管理的公司。但规模稍小的硅谷公司还没如此地位。Blue Bottle CEO 詹姆斯·弗里曼用“感觉就像生活在地狱,又看不到死亡的尽头”来描述当今让公司上市的过程,最后他选择把公司卖给了雀巢。已经上市的 Fitbit、Snap 都跌破了发行价。

Uber、Airbnb 等估值数百亿美元的创业明星都在不停推迟上市时间表或者干脆说没有时间表。没人希望上市之后,因为短期业绩问题,市值跌得还没有估值高——这会直接影响投资方、公司持股人的身家。华尔街也确实不太关心长期目标。毕竟投资者平均持有一支股票的期限是 9 个半月,还不够苹果从确定新 iPhone 用的技术到把它造出来的时间。

酝酿几年之后,一个挑战华尔街的计划逐步成型:科技业要在西海岸开一个长期股票交易所。

这个名为长期股票交易所(LTSE)的计划由硅谷网红作家、《精益创业》的作者埃里克·莱斯提出,即将向美国证监会(SEC)提出申请。现在已经有 30 多人投钱,大牌支持者包括著名风投 A16Z 的创始人马克·安德森、LinkedIn 创始人里德·霍夫曼、前 Twitter CEO 迪克·卡斯特罗、AOL 联合创始人史蒂夫·卡斯等人。



这个硅谷自己的长期股票交易所，究竟会做成什么样子？

不会有地方让你敲钟

纽交所每天经手几百亿美元的交易。绝大部分并不在华尔街 11 号的交易大厅完成，但还是保留了这种传统的交易方式——交易员在大厅里挥舞着单据、对着彼此喊价来完成交易。

1971 年，纳斯达克证券交易所 (NASDAQ) 成立，从一开始就没有设立交易大厅，交易完全电子化。之后它迅速成为了纽约证券交易所最强劲的竞争对手。纳斯达克金融服务子公司 NASDAQ OMX 不但没有交易所，连机房都没有。它在美国和欧洲拥有并运营 23 个市场、3 个清算所和 5 个中央证券存管机构，从事股权、期权、固定收益等产品的交易，并为全球 70 多个市场提供技术，支持全世界十分之一的证券交易。它们的系统就是部署在亚马逊 AWS 上。硅谷没有理由不用这样的技术。而且，尽管通常大型股票交易所都会自建上述基建，以确保股票交易不会出现延迟和保证数据安全。但长期股票交易所不鼓励频繁交易，这跟它“长期持有”的交易理念不符，所以或许会将整套系统部署在 AWS 这样的云服务上，或者直接申请成为 NASDAQ OMX 的客户。

它服务的不只是上市公司

长期股票交易所已经发布了一些交易相关服务和算法，比如 Captable.io。这个工具可以让私有公司查询谁拥有其股票和股票期权。但这不够，它还要有交易系统、交易数据中心和资料存储中心。

传统的股票交易所，不管纽交所还是上交所，公司在筹备上市之前和它是没有任何关系的。私有公司会在筹备上市的过程中，自己负责将上市公开文件准备好，交易所会在它们提交之后审视公司的股权结构。现在长期股票交易所的这种做法，等于是在为硅谷私有公司提供，从它们上市前就开始给予必要的工具。

这种长久的合作关系，或许届时可以吸引中小规模初创公司到长期股票交易所上市。

新的上市股票销售方法

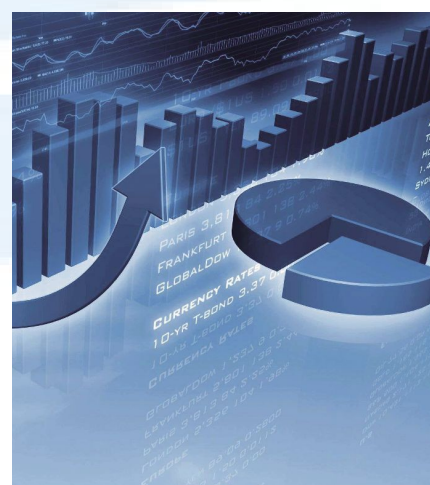
在传统的 IPO 承销制度下，IPO 价格是承销商根据客户申购数量高低自行确定。通常设有一个区间以及认购数量限制，如果投资者超额申购公司股份，承销商通常会以区间上限作为 IPO 最终定价。科技公司已经在现有限制下用了好几种不同方法在纽交所和纳斯达克上市。

最早尝试打破投行承销上市模式的是 2004 年的 Google。当时 Google 选择摩根士丹利和瑞士信贷第一波士顿为上市承销商，同时选择了荷兰式拍卖的方式向公众发售股票。荷兰式拍卖的原则是拍品的喊价从最高开始，逐渐降低，直到有人接受标价，并且完成交易。美国国库券就以这种方式招标。在 Google 的荷兰式拍卖新股申购中，投资者需要在同 Google IPO 有关的银行开设账户、提交申购订单，订单上要标注以多少价格购买多少股票。随后 Google 根据拍卖的情况确定一个价格，出价高于或等于这一价格的投资者都有机会购买股票。最终，

Google 获得了比预期稍高的投标股价，成功竞标者以每股 85 美元获得 Google 股票。

Google 上市交易当天，股价从 85 美元涨到 100.75 美元。

2015 年，Twitter 创始人杰克·多西的另一个创业公司 Square 上市，它为用户提供其产品的用户提供以发行价购买即将



发行的股票的机会。用户直接到一个专门的网站付钱买股票，而不是打开交易软件进行股票申购。

还有像 Spotify 这样的公司，尽管它准备在纽交所或者纳斯达克这样的成熟市场上市，但它正认真考虑直接把股票卖给投资人，而不是通过投行承销 IPO 的方式。通过这种方式上市，Spotify 仍可按照现在的股东结构，不发行新股也不做任何增资，找一家支持直接上市的交易所。

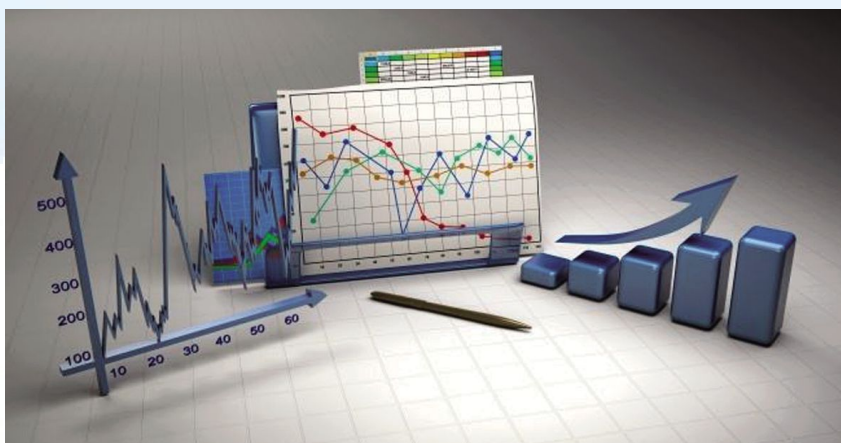
只要持股方愿意卖，投资人就能直接买。对上市企业的好处是它不需要找投资银行帮忙承销股票，不用撰写数百

页的招股说明书，省下至少数千万美金的银行承销费用。

股票持有时间够长才能说上话

从目前的信息看，长期股票交易所的运营核心，在于对投票权的分配。莱斯将引入“权属投票权”(tenure voting)结构，投资人的投票权随股票持有时间成比例增多。

投票权的高低关系着持有人对公司的控制力。在目前全球主要的股票交易市场里，没有长期股票交易所设想的这种投票权。



上市公司一般就两种投票权结构：同股同权或者双重股权。前者是投资者买入多少股票，就获得相对应的投票权。比如中国沪深两地交易所、香港联交所以及伦敦证交所等均要求上市公司同股同权。双重股权则将股权和投票权分离。这会发生创始团队持有 10% 公司股权、但拥有半数以上董事会席位或者多数投票权的情况。纽交所和纳斯达克交易所允许这样的公司上市。在这种股权结构下，投资人拿更多股权、获得高财务回报，创始团队则取得公司控制权。

Google 2004 年 IPO 时拥有 A、B 股。创始团队向外部投资人发行 A 股，1

股具有 1 票投票权，自己持有的 B 股每股具有 10 票投票权。这样，谢尔盖·布林、拉里·佩奇和艾瑞克·施密特三个人就拥有 38% 的投票权，再加上其他创业期间一路走来的高管所持有的股票，牢牢控制公司，使外部资本无法影响 Google 的决定。

现在长期股票交易所的做法，其目的在于投资人不是投钱就能在公司里说上话，除了投钱金额高，他们还得持有时间长。而公司内持股特别长的显然是创始团队和硅谷早期风投。

集中在为股东赢得切实的业绩上。但发展到后面，变成了高管会踩着发财报的时间节点来调整经营政策。

比如特斯拉的电动车交付数量，每次都在财报截止前的那个月激增，之后一个月陡跌。对于一个汽车厂商来说，生产线的平稳运转仰赖顺畅的生产规划——每个月的生产量都是计划好的。特斯拉这么做，只有一个合理的解释——将原本下季度交付的车往前赶，让当季的数字更好看。

上市 5 年内高管不能卖股票

通常企业上市前会给持股高管、员工、投资人设立股票禁售期。解禁之后他们可以随意处理股票。现在长期股票交易所的解决方法是建议上市公司延长期权兑换年限。高管至少得在获得期权 5 年后(交易所建议 10 年)才可以兑换。制定规则的目的，在于让高管能够真正注重长期持股，让公司在不以高增长为唯一目的的市场里得以壮大。

在纳斯达克上市的特斯拉，对其首席执行官马斯克用的就是这样一种长期绩效考核。

根据 2012 年启动的一项 10 年期股权激励计划，马斯克有机会以每股 31.17 美元的期权价购买 530 万股特斯拉股票(特斯拉现在的股价是 304 美元)。这些期权分 10 批授予，分别对应 10 个经营目标，9 个跟新车投产、产能有关，最后 1 个目标是，特斯拉必须连续四个季度实现 30% 的毛利润率。

奖金不能用一年的数字来考核

2009 年 7 月，经历了金融危机的 AIG 市值由 2006 年高点的 1900 亿美元跌到只有不到 20 亿美元。但这不影响公司时任 CEO 马丁·沙利文在 2005-2006

不准拿数字给下季度画饼

每三个月，上市公司的投资者关系部门会在一个事先约定的时间，往公司服务器上传季度业绩报告。

报告中除了有经营数字外，还有“业绩指引”，即公司自己未来三个月甚至全年的业绩预测，这通常是华尔街最关心的数字。然而长期股票交易所不允许企业这么做，它们担心高管的一些决策受到短期业绩压力的推动，从而牺牲企业长期、具有发展潜力的机会。

业绩指引本意是首席执行官会为利润增长设定一个目标，目的是使公司对市场更加负责，同时将管理层的注意力



年拿到 4000 万美元奖金,因为他的业绩按年考核。

但是次贷危机不是 2008 年突然出现的,它是多年积累的大泡沫一下子破掉。按照莱斯等人的设想,在长期股票交易所上市的公司,禁止将高管薪酬跟公司短期财务表现挂钩(考核期限不得短于 1 年)。

华尔街投行的做法跟长期股票交易所相反——投行投资经理每年的业务记录从零开始,此前的投资业绩已经在上一年度以奖金的方式结清,如果新一年度没有好的投资业绩就只能拿底薪。

东、西海岸的投资话语权

西海岸的五家科技公司占据全球上市公司市值前五。但推动这些大公司市值增长的资金,牢牢控制在华尔街手里。单是五大科技公司 2017 年 11 月头两天的成交额就能抵上 2017 年美国所有的风险投资支出。

硅谷风险投资合伙人的资金规模,通常是数亿至数十亿美元,没有办法跟华尔街在股市里争斗,后者手里除了自己经营的基金,还有客户投进来的理财资金。比如 2015 年高盛向 Uber 投资了 16 亿美元的私人理财客户资金。1990 年代,一群几乎垄断硅谷所有科技创业公司融资的精品投行,被华尔街投行接收收购:摩根大通收购了 Hambrecht & Quist,德意志银行收购 Alex Brown,美国银行收购了 Robertson Stephens,美国国民银行收购 Montgomery Securities。

今天,硅谷的投资话语权仍在争夺中。华尔街金融机构看上去几乎无所不能,但硅谷正在尝试远离它。

2014 年美国金额超过 1 亿美元的科技并购案中,大概只有 30%雇佣了投行。

2004 年的时候这一比例为 90%。最直接的原因是投行最在行的是两件事:估值分析和谈判。但硅谷看重被收购企业长期潜力、看轻短期的财务效应,可能大部分目标公司成立不久,没有盈利或者就是微利,使得华尔街投行的优势显得不那么重要。

比如 Uber、Airbnb 等公司顾及上市后的股价波动,迟迟不上市,要投这样的公司一般得成为 LP(有限合伙人)。就硅谷目前的规模来说,成为 LP 的门槛是 10 亿美元。像软银,它的千亿基金 LP 更多是理查德布兰森、苹果公司、富士康,一次出 10 亿美元。但现在长期股票交易所让这些公司有机会更早上市,意味着随着科技业发展富起来、但又没有富到可以随手掏出一百万、一千万美元的人,也能投资这些公司。如果他们持有时间长,还能获得更多投票权。

很多东西无法改变

无论制度上多么创新,如果你打算在美国成立股票交易所,就还是得接受 SEC 监管。

长期股票交易所将要沿袭的季度报告披露政策,就是 SEC 的强制性规定。股市交易时间也要征得 SEC 的批准。由于现在有新的上市方法,准备在长期股票交易所上市的公司,或许可以绕开一部分投行,但不大可能全部绕开。

尽管 Google 成功完成荷兰拍卖式 IPO,但不是每家科技公司都能像 Google 那样吸引很多人关注。而且即便是 Google,上市之初也被人质疑。

长期股票交易所也不大能摆脱经纪公司。因为证券交易所本身不直接参与证券买卖,在证券交易过程中处于中立地位,这是为了保证交易的公平。交易所的主要职责是提供证券交易所需的各种

基础设施,但它们可以自己设立一家经纪公司,为投资人提供交易服务。

最终绕不开的,还有硅谷自己对估值的追逐,不管是否在盈利。

“我们正处于一个无所顾忌的时期,那就是公司的估值过高了。”硅谷风险投资家比尔·古利曾在 2015 年说,“经营那些永远赔钱的公司并不是好的商业习惯。”拿了几亿美元投资,估值做到数十亿,但却赚不到钱,这已经成了硅谷创业公司的普遍问题。对外,它们在私有化阶段出让各种条件,比如股份、投票权、董事会席位,以追求一个高估值。对内,它们为了压缩现金成本,用高期权 + 低现金的结构给员工发工资。

在创业公司里,投资人和高管一般都会受到保护,它们持有收益得到保证的股票,而普通员工却不会。如果公司出现问题、折价融资,对于一些后期入职的员工来说,这意味着他们持有的股票实际上变得一文不值、甚至是负数。这种情况已经不止一次发生了。

不管交易方式怎么变,“怎样算是一个健康的公司”总是没法被重新定义的。

(摘自好奇心日报)



OMO 时代,谁是下一个领跑者?

文/汪华(创新工厂联合创始人与管理合伙人)

OMO 即 Online-Merge-Offline,是线上线下的全面整合,线上线下的边界消失。中国是第一个,可能也是很长时间内唯一一个能够把线上线下打通的国家。未来,OMO 的概念,将在每一寸的空气里发生,让互联网对实体行业的渗透率提升至 100%。



很多人说,中国互联网已经进入下半场,人口红利消失,留给创业者的机会不多了。但在我看来,中国互联网的下半场还远没到来,我们仍在上半场的开端。中国正处在一个巨大浪潮起始点上,发生着前所未有的经济结构重构和消费扩张。在即将到来的这个大时代里,会有一批新的伟大公司崛起。所谓时势造英雄,当我们在猜测谁是个英雄的时候,请先看懂局势。如果非要我猜中国互联网的下一个巨头公司,我会说,那一定是 OMO 公司。

OMO 时代正在降临

中国互联网的成長可以分为几个阶段:第一个阶段是纯线上时代,是四大门户的时代,互联网行业相对窄小。接下来,互联网变得越来越成熟,逐渐扩展到电子商务,互联网行业对实体经济的渗透率慢慢达到 10% 左右。随后进入 O2O 阶段,从线上到线下,互联网商品和服务交易延伸到更多的场景,导致互联网对实体经济渗透率超过 20%。但 20% 依然不是终点,还会更进一步。

摩拜就是一个全新的世界,一辆自行车扔在外面,不用做任何事,大量的用户就来了。线上流量越来越贵,但线下流量仍然有巨大的价值洼地。线上赋能线下的新场景机会涌现,这就是 OMO 的雏形。

OMO 即 Online-Merge-Offline,是线上线下的全面整合,线上线下的边界消失。是什么原因促成了 OMO 的出现?我认为,本质上是几种核心能力的获得:第一,移动互联网的普及,随时随地的数据连接,赋予了我们无处不在的连接能力;第二,移动支付渗透率提高,移动支付和信用卡不一样,信用卡有场景限制,很难想象用信用卡刷摩拜单车,而且信用卡也不能把数据反馈回来;第三,各种各样的传感器、计算机视觉感知、大数据,能够实时把现实世界的场景和行为数据化,从而做到进一步利用、挖掘;第四,自动化机器人、人工智能,让物流供应链流程自动化的能力。

原来的世界分为数据世界和真实世界,两个世界通过很细的管道互相转换,但在 O-MO 时代,因为有了上述四种能力的结合,整个世界都可以被实时数据化,数据世界赋能



实体世界,二者完全重合,不再分割为两个场景。

OMO 时代的五个商业新特征

第一,线上线下的流量将双向交织。

O2O 模式是单向的从线上到线下,而 OMO 模式下,线上与线下将双向交织,互相导流。

盒马鲜、超级物种等新零售概念商超,是典型的流量双向交织流动的商业模型。用户在线下购物,使用电子支付,行为被线上收集。从线下获得体验后,可继续使用网站、APP 购买商品,送货到家。用户在线下变成会员后,商家能在线上做推荐、引导,并通过社交网络进行二次传播和增值,从而模糊了线上流量与线下流量的边界,形成完整的流量循环体系。但盒马鲜生、超级物种并不是完整意义上的 OMO 模式,只能算是具备了 OMO 的雏形,是 0.6 版 OMO。

第二,线上线下相互赋能,体验相互交织。

以零售为例,利用传感器、电子屏等交互设备,线下店可以调用线上线下数据,包括用户以前的购买习惯、购物历史、线上库存、销售状况等,给用户精准推荐或动态折扣,还能让用户快速知道,哪个是最热门的商品,哪个是朋友购买的商品,或者哪个是跟你类似的人买的多的商品。购买商品之后,还可以快速地分享给朋友。

利用交互设备,线下店可以减少 SKU(库存进出的计量单位)和库存数量,更多的 SKU 只在交互设备上展示。虽然店里有库存的 SKU 只有 2000 个,但可以放 1 万个甚至 100 万个展示性 SKU。这种便利,线下店原来是不具备的。

第三,催生去中心化、社交化的商业形态。

去中心化、社交化的商业形态,与京东、淘宝一类的中心化、货架式电商形态有明显不同。货架式电商以搜索为核心,从用户到电商是单向的交易。而社交化、去中心化商业形态则是用户到用户的、

场景到场景的传播和交易。消费者在场景中产生购买需求,并通过社交、推荐的方式完成交易。

第四,商家将拥有线上线下一体化的运营和服务体系。

电商、实体店的供应链、仓储、数据将打通,形成线上线下一体化管理,而不是分离成两个部门,一个中心仓可以同时为电商和实体店服务,线上线下滞销库存可以互相转化。对用户的服务也将变成无差别的、从头到尾的服务。与用户的交互,不局限于线下店面,或电商体系内,而是随时随地都可以发生。

第五,上述四点都是增强已有场景的服务能力,除此之外,OMO 还可以创造出全新的场景。就像摩拜创造了一个全新的 1-3 公里出行场景一样,OMO 模式会延伸出全新的服务,现在还没有出现的新物种。

中国最先迎来 OMO 时代

需要强调的是,中国是第一个,可能也是很长一段时间内唯一一个能够把线上线下打通的国家。

起关键作用的是移动支付的普及。移动支付是打通线上线下的关键一环,它让线下消费行为能够被数字化收集和分析,线下商家能够感知到用户是谁,从而实现进一步的管理、引导、利用和挖掘。

中国是移动支付最早普及和最大规模的国家。截至 2017 年 6 月末,中国使用移动支付用户规模达 5.02 亿。消费者在线下支付场景(餐饮、零售、娱乐、交通、购物等)支付的各种方式中,手机支付占比平均超过 60%。和信用卡相比,移动支付是强大 10 倍以上的支付手段。它能发生在任何场景,不但会增强现有的消费能力,还能产生原来不可能存在的复杂消费。中国的移动支付规模,约为美国的 50 倍。

另一个重要的影响因素是人工智能。在人工智能时代,智能传感器是打通线上、线下业务的关键。传统零售因为有了店面中的各种传感器,才可以像电子

商务网站那样随时识别出客户身份,根据客户购买历史推荐商品,帮助客户更方便地完成购买。传统交通、仓储、物流可以被各种智能传感器改造成拥有自动交通流量调节能力的智慧公路、拥有智能库存规划能力的智慧仓库,以及拥有智能货物跟踪管理能力的智慧物流。

在过去的 O2O 时代,“人工智能 + 大数据”发挥了重要的赋能作用。未来,随着人工智能更多走进实体世界,AI 算法将在全面打通线上线下的过程中展现更大的价值。

OMO 是中国经济转型升级的重要力量。中国实体商业衰落,主要是因为坪效(每坪面积上可以产出的营业额)无法



支撑房租。OMO 可以极大提高坪效、供应链效率。如果线下店把 SKU 从 2000 个扩展到 100 万个,把线下购买和线上购买融合,让顾客 30% 的购买在线下完成,70% 在线上完成,那一个实体店就可以接待三五倍的顾客和购买量。

未来,包括便利店、超市、诊所、娱乐场所等都会“线上化”,线下服务拥有线上的便利,线上服务也将拥有线下级别的体验和服务。OMO 的概念,将在每一寸的空气里发生,让互联网对实体行业的渗透率提升至 100%。

能想象得出来,这波正在铺天盖地席卷而来的 OMO 浪潮里,蕴藏了多少商机,会对中国消费经济带来多大的影响。

(摘自 36 氪)

金融数据共享引发的巨变

文 / 蔡凯龙

银行互联网化只是互联网精神的皮毛，金融数据共享和开放才是互联网精神的精髓。该模式将会给金融服务业带来新一轮巨变。



当我们还沉醉于中国金融科技遥遥领先世界的荣誉时，西方金融业静悄悄地发起了一场足以颠覆传统银行模式的革命：金融数据共享，一举把全球金融科技竞争带入下半场。银行业者惊呼这是银行互联网化后金融业最大的变革；金融科技者激动地称之为继虚拟货币、人工智能之后，金融科技的下一个热点。

英国政府的竞争和市场委员会 CMA（类似中国的发改委）2016 年开始主导 Open Banking 计划，经过近两年准备，2018 年开始在英国大银行逐步实现。欧盟 2016 年通过 PSD2（支付服务规划 2）法令，规定在 2018 年 1 月 13 日起欧洲银行必须把支付服务和相关客户数据开放给第三方服务商。目前该计划的准备已经到收官阶段。在美国，因著名的《多德 - 弗兰克法案》而成立的消费者金融保护局 CFPB，2016 年 11 月就金融数据共享广泛征求社会意见。在经过 1 年研究

后，10 月 18 日 CFPB 发布金融数据共享的 9 条指导意见。澳大利亚 2017 年 8 月发布《Review into Open Banking in Australia (Issue Paper)》长远规划。新加坡、日本和韩国等金融强国，都推出各自雄心勃勃的金融数据共享战略。

虽然各国对金融数据共享的称谓五花八门，实现的途径不一，但是都有一个核心理念：通过金融数据共享，推动传统银行和金融科技公司更深层次地协作和竞争，最终追求用户利益最大化。建立在金融数据共享基础上的宏伟蓝图已经初具轮廓：未来银行的基本业务可以像乐高积木一样模块化，金融服务可以按需求“拼凑”业务模块，增加服务的弹性和多样化。而银行将成为高度开放共享的金融服务平台。金融科技公司和银行的关系由竞争转为合作，共同构成了共生共存的金融生态圈，就像手机 App 和手机操作系统一样。



数据割裂是全社会的损失

马云先生说“人类正从 IT 时代走向 DT 时代”。在 DT 时代,数据成为最有价值的资产。数据的价值在于关联,但是现实中,数据大部分是割裂和分散的,金融行业尤为突出。譬如,你在工商银行有存款,在平安银行贷款买房子,在中信证券公司交易股票,同时还有招商银行的信用卡。个体是金融交易数据的生产者和所有人,而这 4 家金融机构是数据的保管者。但由于不同的金融机构,造成同一个体的数据是割裂的。由于数据对机构来说具有重要的商业价值,他们不会轻易主动对外开放。

金融数据的不开放,使各方损失巨大。

对个人来说,最直接的损失是无法轻易对比服务和费用,从而无法选择价廉物美的金融产品。更大的损失在于,个体无法得到全方位金融数据,因此限制了有效资产配置和规划。大数据分析和人工智能投资理财等先进的技术,由于缺少完整全面的数据支持,成为摆设。

对金融科技公司来说,尽管有很多方式获得非金融数据,但是这些数据的含金量,比不上银行里的个人金融交易数据。倘若无法打破银行数据壁垒,金融科技公司将始终处于劣势,其发展必然受到制约。

对银行来说,数据不公开,对自身业务是一种暂时的保护。但是这种数据封闭的代价是银行失去机会利用共享数据和金融科技公司的创新技术,从而很难为客户提供更加多元的产品和服务。在客户对金融服务要求越来越高、科技界巨头跨界竞争越来越激烈、社会和监管对开放数据的呼声越来越强烈的大潮下,闭关自守的银行将失去构筑平台生态圈的机会,银行的路将越走越窄。

对监管来说,金融数据不公开造成了数据孤岛,大大减少了数据的价值,降低了整个社会金融运行的效率并提高了社会成本,同时也助长了因为封闭带来的金融垄断,不利于初创金融企业特别是金融科技公司的的发展。总体说来,金融

业的数据共享远远落后于其他行业。

放眼全球,我们不难发现这是一个共享经济和平台经济崛起的时代:阿里巴巴是世界上最大的零售企业,却没有自己的库存;Airbnb 是最大的酒店住宿运营公司,却没有一间客房。还有市值最大的苹果公司,真正的价值在于其提供的数字产品平台。这些全世界明星企业,无一不是 DT 时代的领导者,他们通过数据开放共享,在平台上打造出生机勃勃的生态圈。当下是金融业跟上时代潮流的时候了。

欧洲和美国模式

在全球竞争中,中国的金融科技公司依靠庞大市场和模式创新,走在世界前沿。为了给本国的金融科技公司注入新的活力,夺回话语权,西方监管走出了两条截然不同的推动金融数据共享之路:欧洲政府主导模式和美国市场主导模式。

英国政府的竞争和市场委员会 CMA,在 2016 年 8 月 9 日发布一份对银行业的调查报告称:客户对银行有很强的粘性和惰性,虽然客户每次换银行,平均能给个人和企业客户分别节省 92 和 80 英镑(折合人民币分别约为 800 和 900 元),但是英国每年平均只有 3%的个人和 4%的企业客户换银行。调查显示,现有的大银行不想为了客户的利益而去充分竞争;而新的小银行和金融科技公司发展艰难,民众却要为此买单:支付更高的费用却没有享受到更好的金融服务。

为了让民众受惠于金融科技的创新,也为了让新的小金融服务公司能和大银行公平竞争,CMA 主导金融数据共享方案,其中核心在于 Open Banking,即开放的银行服务计划。CMA 认为,开放的银行服务关键在于让个人与小企业能和银行以及其他第三方服务安全地共享数据。这种共享数据的好处直接体现在:个人可以通过简单的统一界面管理所有的金融账户,从而更加便捷地根据个人需求选择合适的金融产品,也更加

有效地管理资产。CMA 规划一系列改革路线图,要求英国各大银行在 2018 年逐一落实。

欧盟也有类似英国政府战略规划,不过他们先从最基础的支付业作为突破口。根据 2018 年 1 月 13 日起开始正式实施的 PSD2 规定,欧洲银行的支付服务和相关客户数据对客户授权的第三方开放,目的是为了增加欧盟支付行业的竞争力和创新力。

澳大利亚、新加坡、日本和韩国都在追随英国和欧盟的模式,采用的都是政府主导自上而下推动金融数据共享。而



美国走出了一条截然相反、自下而上的市场主导模式,主要有三条原因:

首先,美国的法律为金融数据共享奠定基础。2008 年金融风暴后的产物之一——《多德-弗兰克法案》是自 20 世纪 30 年代以来美国一项最全面的金融监管改革法案。在其法律条文 1033 条明确规定用户或者用户授权的机构,有权获取该用户在金融机构的金融交易数据。虽然该法案没有具体详细规定如何共享用户数据,但是确认新成立的消费者金融保护局 CFPB 有保护用户共享数据的权力。这些规定为金融数据共享铺

平道路。

其次,美国的金融市场竞争激烈,金融机构开放程度高。与欧洲的金融业由几家大银行占据绝大部分市场相比,美国金融市场的参与者众多,除了几家国际大银行外,还有大大小小 9000 多家金融机构。在如此竞争激励的金融环境中,美国的金融机构把发展金融科技作为重点。一些有实力的金融机构,主动开发数据接口,转型成为平台型金融服务公司,积极参与并推动金融科技的发展。整体上看,美国金融机构相对开放包容,更加愿意主动和金融科技合作,也更加愿意开放数据和接口。

最后,美国金融科技整体实力较强。硅谷和纽约孕育出众多充满生命力的金融科技,其中一类就是个人财务综合管理服务公司。最典型代表为

发地实现了金融数据共享的商业模型。

美国的法律体系、金融市场环境,以及金融科技公司发展的程度,决定了美国主要靠企业之间自下而上自发的参与数据共享。但是缺乏统一监管和规范,也给行业带来不小的阻力。为了解决这个问题,消费者金融保护局在 2017 年 10 月 18 日提出金融数据共享 9 条指导意见,全面阐释监管的态度,期望借此引导促进金融数据共享的快速发展。

当然,收益最大的还是用户。金融产品越来越丰富和多样,成本越来越低。各种金融产品和服务之间的比较一目了然,更加容易统一管理,不会再有众多账号、记不住的密码和五花八门的密钥等烦恼。智能资产管理门户将成为个人金融活动唯一的入口,人工智能和大数据等技术找到了施展的平台。支付、借贷、

响。但是这并不意味着我们可以高枕无忧而漠不关心。在经济全球化、金融国际化的大环境下,随着中国金融业进一步融入全球金融体系,国外金融行业的巨变必然会间接影响到中国金融业。

如果说未来中国的银行要追上并赶超国外银行,成为跨国大银行并走向世界金融舞台中心,那么现在西方的金融数据共享变革就是一个绝佳的学习机会。外国银行积极拥抱数据共享的意识,金融科技公司灵活多样的合作方式,以及打造数据共享上技术突破以及国外监管如何规范引导,都值得我们以“拿来主义”的思维去借鉴和学习。

对中国金融科技巨头来说,国外的金融数据共享是机遇也是挑战。蚂蚁金服、微信财付通、陆金所、百度金融和京东金融等中国金融科技巨头们已经走上国际化道路。国外的金融数据共享为这些公司开拓海外市场提供绝佳的机会。譬如支付宝和微信支付将因欧盟 PSD2 的实施而从中受益,借此他们可以更加容易地进入欧盟各国的支付市场。

而挑战来自于国外的科技巨头。由于金融数据的共享和开放,绑在外国科技巨头上的最后一道枷锁已经被打开。可以预见,Google、Apple、Facebook 和 Amazon (GAFA) 将跨界金融业,形成对 BATJ (百度、阿里、腾讯、京东) 强有力的挑战。

另一个挑战来自于中国银行业。国外的金融科技体量不大,他们是金融数据共享主要的受益方。然而中国的金融科技巨头本身的规模不可小视,并且拥有巨量的客户数据。中国银行业在开放金融数据共享的同时,必然要求中国金融科技相应开放本身数据。如何平衡双方利益是不小的挑战。

由于中国特有的国情和金融环境,在金融数据共享的大潮下,中国走的道路必将有别于欧洲和美国的模式,也有可能像中国金融科技发展一样,后来者居上。

(摘自《经济学人》)



Mint 公司(一家老牌个人财务管理公司),根据 2016 年数据,Mint 目前有 2 千多万用户(每 10 个美国人就有 1 个人有 Mint 账户)。用户通过授权就可以在 Mint 网站里,实时管理几乎全美所有的金融账户:储蓄,房贷,车贷,信用卡,学生贷,退休金和股票等账户。该公司已经和美国 99% 金融机构签订数据合作共享协议。通过一站式数据归集,Mint 还能提供消费分析、财务规划和账单支付等增值服务,给用户极大的便利。除了 Mint 公司还有 Prosper Daily、Yodlee 和 Penn 等多家个人财务综合管理公司,他们自

记账和理财等金融服务和场景无缝链接,融为一体,金融服务像水和电一样便捷。

中国模式

对目前中国金融业来说,共享金融数据并打造开放平台的理念过于超前。中国的银行业大而不强,还在快速追赶西方发达国家的进程中。盲目不切实际的生搬硬套西方经验不适合中国有特色的金融业的发展。

金融数据共享在国外还属于发展初期,目前对中国银行业几乎没有直接影



当科技超越法律:FinTech 的英国经验

文 / 许可

监管机构并非无视政治意愿或经济发展,它可以采用更灵活、更中性的手段,为科技创新和 FinTech 营造适宜的土壤。

这两年,由金融(Financial)和科技(Technology)结合而生的“金融科技”(FinTech)一词在中国大热,一举取代已被污名化的“互联网金融”,为层出不穷的“新金融”提供了新的理论势能。然而,从系统性风险到金融消费者保护,从用户隐私到网络安全,这波由科技驱动的金融革新仍不乏风险隐忧。如何在技术日新月异和模式迅速迭代的背景下,保持法律制度的弹性,既不因监管太早或过于严苛而阻碍真正的创新者,又不因出手太晚而失去了控制风险蔓延的机会?这样的“步调难题”恐怕是科技和法律之间的永恒困惑。

英国的 FinTech 产业

尽管中美一直是 FinTech 的主要策源地,但过去四年间,英国后来居上。根据安永会计师事务所的测算,2015 年,英国的 FinTech 市场规模大约是 66 亿英镑,雇员数量 61000 人,国内投资总额达 5.24 亿英镑,其涵盖了支付(54%)、信贷(20%)、保险(8%)和投资管理(12%)等诸多领域。

FinTech 在英国的发展其来有自。作为传统金融中心,伦敦在 2008 年的金融海啸中遭受重创。为了尽快从危机中恢复,英国开启了以金融服务创新、消费者利益提升和市场竞争强化为导向的新经济政策,FinTech 由此应运而生。自 2008 年到 2013 年,英国 FinTech 的交易规模以每年 74% 的规模递增,投资总额增长了 8 倍之多。长远来看,伦敦依然是欧洲的 FinTech 首都,英国所特有的法律制度和监管政策才是其保持活力的关键。

独立的监管机构

2013 年的英国金融改革,在英格兰



银行暨央行之外确立了以审慎监管局(Prudential Regulation Authority, PRA)和金融行为监管局(Financial Conduct Authority, FCA)为支柱的“双峰监管”框架。其中,PRA 负责实施宏观审慎监管职能,主要对象是系统性重要金融机构,包括存款机构、保险公司和大型复杂投资公司。FCA 负责所有金融机构的行为监管,通过促进消费者保护、健全金融体系和提高金融市场服务效率,增强社会公众对金融体系的信心。

监管机构的独立性意义重大。一方面,目标的独立性有利于监管目标与多变且多元的政府目标适度疏离,从而增加监管行为和政策制定的确定性与可信度,进而增强民众对监管制度的信心。另一方面,工具的独立性能够发挥监管机构的专业技能,以便从法律规则出发,对复杂问题做出及时和体系化的反应,从而保持监管的稳定性和连续性。

新型的政商关系

“独立性”并不是无视政治意愿或经

济发展,英国的实践表明,监管机构可以采用更灵活、更中性的手段,为科技创新和 FinTech 营造适宜的土壤。2016 年 6 月,英格兰银行成立了“金融科技加速器”,旨在与技术创新的公司合作,探索如何将 FinTech 创新用于中央银行业务。作为对参与加速器的企业的回报,英格兰银行为企业提供了展示其解决方案的机会,以此获得专家和重要客户的参考建议。作为加速器的配套设施,英格兰银行还创建了一个金融科技相关组织的社区,以期通过合作网络机制,分享创意、想法和见解,使企业之间相互学习,同时有助于英格兰银行能与来自整个行业的各种金融科技企业合作。迄今,创新中心和金融科技加速器已向数百家企业敞开了大门。

鼓励创新并不意味着“去监管”。以英国首创的“沙盒机制”为例,尽管它被很多人视为放松管制,进而推动少数企业创新的制度,但实践中,FCA 为获批进入沙盒的每一家企业指定专人负责,通过强制性的信息披露,依具体情势进行差异化的全程特别指导。这一模式不但在整体上维护了监管安定性,而且降低了创新前沿地带所特有的法律不确定性,便利了企业融资和新产品及服务的推出。同时,它将监管要求内嵌于业务的开发流程中,消费者的利益得以优先考虑。

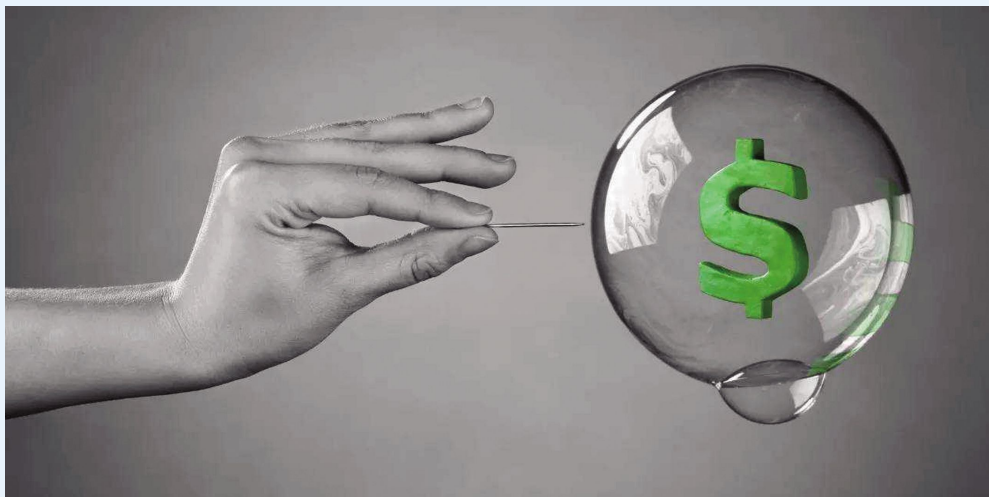
FinTech 仍在快速发展中,其风险难以被充分认知和评估,新的制度框架仍有待时日。如何应对这样一个科技超越法律的时代,是各国共同的难题。英国在 FinTech 领域的经验,给不确定的时代提供了一些确定的,但又远未定型的“它山之石”。

(摘自凤凰财经)

科技股存在泡沫吗？

文 / 高建斌(普华永道中国 TMT 行业主管合伙人)

腾讯的市值突破了 3000 亿美元,美国苹果公司市值突破了 8000 亿美元,科技公司表现亮眼,其背后的支撑因素值得探究。



2017 年 5 月 2 日,腾讯的市值首次突破了 3000 亿美元,成为亚洲市值第一的公司。5 月 9 日,阿里巴巴股价也创下历史新高,以收盘价 120 美元计算,市值亦达到 3000 亿美元。与此同时,5 月 8 日,股价持续走高的美国苹果公司市值突破了 8000 亿美元。美国市值前五的公司苹果、Google、微软、亚马逊、Facebook 均属于高科技行业。相比 2007 年,美国排名前五的是埃克森美孚(石油业)、通用(制造业)、微软(软件业)、花旗集团(金融业)和美国银行(金融业)。

投资者对科技股的钟爱可见一斑,这些大型科技股的上涨提振了纳斯达克指数。纳斯达克指数于 4 月 25 日越过 6000 点大关后,近日也是不断创下新高。那么如何理解科技公司的这种亮丽表现,中国和美国的科技公司相比,两者市值高歌猛进背后的支撑因素是否一样?

高估值的合理性

首先,这些科技公司是有盈利支撑的。苹果公布的 2017 年第一季度财报显示,该季度营收 529 亿美元,净利润 110.3 亿美元,为近

5 个季度以来首次实现同比双增长。即使在中国受到其他品牌比如华为的冲击,大中华区营收下降 14%,成为财报中唯一一个出现负增长的地区,但苹果公司的创新能力和后期研发仍然较强。

其次,这些公司在各个细分领域的领导地位是非常明显的。比如腾讯在很多领域已经处于一个非常绝对的市场领先地位,既有平台、游戏,还有音乐、文学和微信,如果集中精力切入到另外一个市场,它也可以发展很快。腾讯财报显示,2016 年第四季度公司的营收为 438.64 亿元(约合 63.23 亿美元),同比增长 44%,净利润 105.23 亿元(约合 15.17 亿美元),同比增长 46%。其中网络游戏的收入为 184.69 亿元,同比增长 16%,来自智能手机游戏收入为 107 亿元,同比增长 51%。所以从这些角度来讲,这些科技公司有其高估值的合理性。

如果比较美国和中国的科技公司,两者也存在一些不同点:首先,美国公司和中国公司的形态不一样。美国的科技公司在每一个细分领域更加专业。比如做搜索的谷歌,做社交圈的 Facebook,以及更加注重软件的苹果



公司；而中国的科技公司可能更多是大而全，什么业务内容都有。比如腾讯投资了很多电商，包括与京东建立战略合作伙伴关系成为后者的最大股东，同时它也会做 O2O(线上线下电子商务)业务。

其次，中国的科技公司在一定程度上的创新速度和发展速度比美国公司更快。比如在 Fintech(金融科技)领域，BAT 和京东等已经很成熟的科技公司实际上都进入了金融领域。而科技公司做金融的颠覆性是很大的，比如在用支付宝和微信做支付的便捷性方面，对日常生活的影响要比美国和其他国家更加深入。同时，一些中国的独角兽公司，成长的速度已经比美国更快。在 2003 年，超过 70% 的独角兽公司都是美国公司；到 2016 年时，美国与美国以外的独角兽公司的比例为 42% 比 58%；到 2017 年，新加入全球独角兽俱乐部的 11 家公司中，在美国以外的有 8 家，其中中国公司包括 Toutiao(今日头条)、NIO(蔚来汽车)、ofo、URWork(优客工场)和 Zhihu(知乎)。从这点看，不仅中国的大型科技公司，一些独角兽公司也可以跟美国媲美。

当前美国市值最大公司的前五位首次全部由科技公司占领，而且这些公司股票涨幅也远超过市场的其他部分。根据彭博社报道，截至 4 月 28 日，苹果公司、谷歌母公司 Alphabet Inc.、微软公司、亚马逊和 Facebook 的股价平均上涨了 19%，几乎相当于标准普尔 500 指数涨幅的 3 倍。面对这样的涨幅，有人联想到 2000 年互联网泡沫(1995 年至 2001 年间的投机泡沫)破灭前夕，甚至对冲基金大佬保罗·都铎·琼斯也对股票估值表示担忧。然而，现在跟 2000 年的泡沫时期是完全不一样的。如果回过头去看，那时很多公司不但没有利润，在盈利模式上都是没有讲清楚的。而且科技巨头的股价比起那时还是要便宜得多，以市值最大的苹果公司为例，其市盈率为 17 倍，不到 2000 年时市值最高的微软公司市盈率一半。

现在的科技公司不仅盈利理念强，

商业模式也很清晰，也可以看到很多初创型企业在和成熟的科技公司结合，去做一些创新型业务。这在 2000 年时是完全没有的。

还有观点认为，美国跟中国的科技公司市值在达到一个历史高位后，接下来就会下跌。可虽然增长率的想象力有天花板，但短期内很难触及到。比如腾讯如果专注培育任何一个子行业会相对容易，而且会做得很大，它的潜力还没有完全发挥出来。根据腾讯 2016 年财报，它的微信月活跃用户数已达 8.89 亿，同时游戏板块仍将继续为腾讯做出收入贡献。虽然中国有太多的游戏公司，但它们最后的分发渠道其实很狭窄，无非是借助腾讯或者美国的 Facebook 和苹果的渠道，从这个角度讲，这类公司的潜力很大。

中国科技公司背后的隐忧

当然，中国科技公司取得如此高市值的背后，也不可避免的存在一些隐忧。

第一，中国的独角兽公司不缺钱，也不着急上市，其较快的创新速度未来可能超越中国大型科技公司。所以我们可以很明显地看到，一些大型科技公司已经开始投资独角兽公司，或者作为合作伙伴，不想错过任何发展机会，或者是将其作为自身发展的一个补充，在某些细分领域继续深耕。

第二，中国科技公司在全球化战略拓展上也面临一些问题。它们更集中在中国的本土市场，虽然国内的某些领域还未达到饱和，但竞争非常激烈，导致越来越多的公司在往外走。或者通过全资控股收购国外公司的方式，或者通过参与投资目标企业的形式，比如腾讯参股特斯拉 5% 的股权。目前往外走的目的地主要集中在亚洲，包括印度、东南亚，接下来可能是去美国或者是欧洲。在这个过程中，中国的科技公司会面临企业文化以及自主权等方面的极大挑战，不过这也是跨国企业成长的必经阶段。

第三，包括新兴科技公司在内的企业在达到一定规模后，会切入到保险、快递和出租车行业等其他市场。但是，其他

市场对自身专业的要求是不一样的，并不是一家科技公司拥有了互联网或移动互联网的支持，就可以把传统行业打败。由于一些传统行业在每个地区的发展是非常不均衡的，当新兴科技公司切入进去之后会发现，在一定程度上它们会承担传统行业与地域发展不均衡所导致的成本。随着不断地扩散市场边界，这些公司所需的投资要比想象中大，达到盈利平衡点的时间也会比预想中的时间更长。也就是说，未来科技公司仍然需要传统行业的支持，未来谁能摸索出互联网技术与传统行业更好融合的方法，谁就会成功。

第四，中国的科技公司在快速成长



的过程中，一个健全的内控系统和财务系统仍需不断完善。

展望未来，为了持续地保持这样的上涨动力，中国的科技公司应该进行一些改善。中国的科技公司应该对某些领域方面要加专注，同时，要对创新领域有一个持续的关注和投入。创新关系到人，大公司相比小公司在一定程度上更容易造成人才的流失，未来如何去吸引并保留人才需要企业进行一个有效的经营，这点对于中国的科技公司来说，非常重要。

(摘自《商业周刊中文版》)

王小川： 一个“选择恐惧症”者的坚持

文 / 小股

那个曾说“搜狗不上市，就不找女朋友”的钻石王老五，在 40 岁即将来临之际，终于可以摆脱单身了。



2017 年 7 月 31 日，搜狐发布公告称，其子公司搜狗计划就潜在的首次公开招股 (IPO)，秘密向美国证券交易委员会 (SEC) 提交了一份登记草案。

随后，搜狗 CEO 王小川发布全员内部信，信中说，搜索是竞争激烈的赛道，搜狗取得了阶段性的成功，行业的质疑将会变成搜狗的功勋章。自 2003 年搜狗成立以来，已经将很多不可能变为可能。

王小川表示，第二季度，搜狗移动端搜索流量增长 50% 以上，实现总收入人民币 14.5 亿元。这个曾说“搜狗不上市，就不找女朋友”的钻石王老五，在 40 岁即将来临之际，终于可以摆脱单身了。

选择恐惧

作为理工科技术男，王小川害怕在两个他看来差不多的东西间做出选择，按现在时髦的说法，叫做选择恐惧症。

比如置业，在那个买房子还远比买白菜需要勇气的年代 (2002 年)，王小川怀揣着千万级别的资产，却无法在北京选中一套满意的住宅。这件事一直纠结到 2009 年，直到一位从香港到北京置业的老友最终定居五道口，王小川才履行承诺痛快做了“中国好邻居”。

戏剧性时有发生。像他这样名列前茅的清华高材生，出国读书是理所当然的选择。那时王小川已在陈一舟创办的

ChinaRen 兼职工作，但也心仪着类似普林斯顿这样的常青藤院校。

机缘巧合的是：清华大学计算机系从五年制改成四年制，王小川原计划大三开始筹备出国，时间突然缩短一年，多少有些匆忙；与此同时 ChinaRen 给了他很好的机会去工作。

选择困难症下的王小川，并不习惯对未知结果的事情早早做出选择，于是在出国和工作上他用双倍时间顾及。但当两条线并行一段时间后，工作变成不断取得成绩让人振奋的地方，出国自然越来越远。“无论买房还是出国，都不是我在做选择，是最后被推到一个结果里面。”王小川说。

好在选择恐惧只出现在生活中，在百度、腾讯、阿里巴巴等多次伸出橄榄枝时，王小川保持着难以置信的坚持。在工作中他从不认为是做选择：方向明确 (扩大市场份额)，结果清晰 (撼动行业格局)，如何直达目标成为决策关键因素。

所以我们看到，无论是 2010 年阿里入资，还是 2013 年腾讯入资及搜搜并入，都不是突然摆在谈判桌上的条件，至少提前一至两年，就已经在王小川谋划之中。

王小川性格中还有一面是“面对世事变化懒得应对近乎迟钝”，这种迟钝他很清楚，并一直坦然接受性格决定的命运。

搜狗 10 年来发展的各个阶段，王小川多次有机会离开，互联网业界诸多大佬都暗地里约过王小川，开出丰厚条件。但即使在最不得志的 2008 至 2010 年之间，王小川依然没有抛下搜狗。



他如此解释自己的行为方式：大部分人从近处经历的事情会看到困难，从未经过的事情看到诱惑。“这时不如聚焦到正在做的事情上，只要还有进步，就不要放弃。”

王小川也承认，这大体上是一种保守做法，但他认为只有锁定目标日思夜想，才能找到创新点。这也是为何搜狗能从一个媒体基因强而技术基因偏弱的门户孵化出来，推出搜狗输入法，找到三级火箭打法，拉来阿里投资以及获得腾讯资产注入。

两次逆转

“数学天才”王小川一直在计算机领域顺风顺水，18岁获得国际信息学奥赛金牌，后被特招进入清华读计算机本科及研究生，在ChinaRen兼职实现财富积累，进入搜狐做工程师，27岁成为搜狐最年轻的副总裁，32岁时全面负责搜狗战略和运营管理。

在旁人眼中王小川很“幸运”，但他心里明白为成功付出过多少辛苦，而让他迅速成长并形成坚韧性格的，正是这些痛苦带来的思考。

第一次人生“怀疑期”出现在大学。以尖子生身份走入清华后，王小川沉迷于游戏，成绩直线下滑，全班30多个人他考试排倒数，这些成绩还公开贴在教学楼外，伤及贴满“好学生”标签的王小川的自尊心。

王小川形容当时“事事都不顺利”，成绩不佳，甚至喜欢的女生都有了对象，前十几年他从未经历过这种内心煎熬，这些磨难让王小川感到“很痛苦”，甚至一度研读过《完全自杀手册》。

这是王小川实现“自我价值”的一次突破，很快他把游戏账号送人，开始上自习、预习功课、复习功课、兼职打工，去缓解内心的压力，这些都是他从来没有做过的事情，大学生活逐步回到正轨。

另一次转折是在2008年，王小川30岁。因为执意要做浏览器，张朝阳送他一份“大礼”：让其他人接管搜索业务，王小川几乎被解职。在生活中，那一年王小川还面临父亲去世、女友分手带来的伤痛，痛苦达到顶峰。

“那时我会对自己讲，这是30岁给你的人生礼物，所以你需要去接受这样一种人生过程，然后再走出来，这时经历痛苦，对未来会有价值。”

王小川说要做浏览器，张朝阳充满了质疑：“微软的IE市场份额那么大，都没有把Bing做起来，凭什么浏览器做成搜狗搜索就能做成？”浏览器策略让王小川和张朝阳产生巨大分歧，浏览器项目在内部甚至是“非法”的。张朝阳不仅解除王小川的搜索职务，还直接问“你还想做点什么”，那会儿很多人都以为他会离职。

那是王小川最有理由离开搜狐的一次，可是他没有。在没有控制权、没有资源投入情况下，王小川打起“游击战”，一边做着公司需要的视频P2P项目，一边从各个项目划人做浏览器。

为什么不离开？原因有三点：第一是他对搜狗有强烈归属感，坚信浏览器能成。第二是他很清楚出去创业，如果没有输入法及搜索，光做一款浏览器没用。第三是他理解张朝阳。

“非法”浏览器项目打了一年半游击战。在原有搜索业务资源流失、业务量变

化不大的情况下，张朝阳开始着急。这时王小川开始推浏览器，浏览器一涨搜索量就线性上涨，最终证明自己的眼光。当时王小川已经认识到，不仅要推浏览器，还需要让搜狗独立发展。

现在王小川很感谢那一年半的磨砺，因为这是他事业生涯提升最大的时期，包括明确搜狗用何种形态运作、内部如何沟通、如何避免分歧、自己如何改进，都是这段时间不断思考的结果。而在如何与张朝阳沟通上，他也反思很多，最重要的就是“如何取得老板的高度认同”。

“痛苦和挫折能让你有更多思考，也会让你在运气好时更加珍惜。”王小川说，“我足够的努力，在ChinaRen工作时每天只睡4个小时，做搜狗搜索时也是起早贪黑没有周末。我也摔过很多跟头，但我花的心思和精力比抱怨多，只是



大家看到的总是在关键点取得的成功，虽然看起来很轻松，但背后我比大多数人付出至少多百分之十几甚至一倍的努力。”

搜狗独立

优秀的技术产品人才，总是巨头公司追逐的对象。

一个广为流传的故事是，2006年搜狗输入法上线时，丁磊就留意到王小川，并约定在北京见面。那时网易游戏增长势头很猛，《梦幻西游》系列成为摇钱树。丁磊开门见山地跟王小川说，你们家搜狐没钱吧，网易有钱，拿利息就可以做这件事情。

“钝感”主导下的王小川并未动心，他并不了解丁磊，何况张朝阳给了他大力支持。最重要的是，“我根本要的不是钱，也不是所谓的出名，我就是喜欢（搜狗）这件事。”这次简短见面后，双方再没有联系。

像丁磊这样来挖王小川的人很多，包括百度。

百度从高层到李彦宏频繁接触王小川是在2009年左右，那时王小川不再负责搜索，卯着一股子劲儿艰难做浏览器。百度那边，2008年挖来的CTO技术天才李一男2010年初离职，在其离职之前，百度内部讨论接替人选时，首选就是王小川。

百度希望王小川去接班的时候，王小川的回复是：“实在放不下搜狗的战友们，要不您整体收购搜狗吧。”这件事情后来就不了了之了。

2008年王小川决意做浏览器时，360也开始做浏览器，这给了王小川很大压力。那时他还没有和周鸿祎过招，“你永远不知道老周功力有多深，可能一招打过来就会吐血。”后来搜狗和360过招很多，总体看都是吃亏，再加上张朝

是周鸿祎圈里为数不多的朋友，这样的三角关系看上去非常奇妙。但是帮助搜狗从搜狐分拆出来，周鸿祎是关键人物。

2008年12月，搜狗浏览器第一版正式发布，但却仍然没有得到重视。王小川意识到，必须取得张朝阳的认同。2010年初，谷歌退出中国市场，搜狗的专注点重新回到搜索，但是这时候整个搜索的业务发展却遇到了瓶颈，这是一个让张朝阳意识到浏览器对于搜索重要性的机会。

这时候，周鸿祎出现了。

周鸿祎是何等聪明人物，他对互联网产品的理解非常透彻。360的入口能力非常强，但它缺乏搜狗的技术能力和搜索引擎这种变现工具，如果它拥有搜狗，把两者的能力结合起来，再加上360安全软件的定位以及独特的“商业手段”，对百度能够形成不小的威胁。

周鸿祎找到张朝阳，想要投资搜狗。



他讲了三个关键点：第一是浏览器一定能成，浏览器对搜狗帮助很大。第二搜狗需要独立发展。第三搜狗独立出来需要王小川牵头。张朝阳开始留意王小川的浏览器业务带给搜索的增长。

如果认为周鸿祎是来免费帮王小川做说服工作的，那就把老周看的太简单了。周鸿祎同时向张朝阳提出，把搜狗浏览器业务转给360，同时360和搜狐成立一家合资公司专做搜索。

周鸿祎要搜狗浏览器，是王小川没有预料到的，因为如果没了浏览器，搜狐也就失去了对流量的控制能力，最终也会丧失在（与360的）合资公司中的话语权。但当时张朝阳对这个提议颇有兴趣，他心里装的是搜索，并不认为浏览器一定要放在搜狗里，所以就有了王小川只身一人赴杭州见马云的故事。

之前王小川从来没见过马云，而这次谈话也只有短短的40分钟。马云先问搜狗输入法是不是王小川做的，接着说了投资的三个原则：第一是有没有机会做成，第二是团队不可信，第三是对阿里有没有好处。

第一点一直是王小川最坚持的，他和马云说搜狗一定能成，现在的投资非常关键。第二点，张朝阳在行业里品行大家都看得见，马云相信张朝阳。第三点，如果搜狗做成会抑制百度，对阿里有好处。这次谈话后，马云开始做调研，同时找张朝阳谈入股。

“如果没有查尔斯的坚持，就根本没有搜狗；如果没有周鸿祎获得搜狗技术的欲望，就没有搜狗的分拆；而如果没有马云的果断加入，就没有新搜狗的降生。”王小川说。

2010年10月搜狐宣布分拆搜狗，阿里作为战略投资者、云峰基金作为财务投资者联手投资搜狗。与2008年搜狗1.38亿美元的估值相比，上述交易中搜



狗估值为 2.37 亿美元，增幅超 70%，王小川出任搜狗 CEO，帮助搜狗完成第一次蜕变。

三年后，搜狗再次面临 360 收购。这又是一个戏剧化的故事，一直活跃的 360 出局，搜狗除了获得腾讯 4.48 亿美元投资保持独立，还接盘腾讯搜搜业务，以及腾讯各个一级入口。而最终这样一个合作，和王小川对搜索的深刻理解也分不开。

在前往新加坡，参加定于 2013 年 7 月 29 日举行的搜狐公司第二季度财报董事会之前，马化腾、刘炽平和王小川通了个电话，他们问王小川，搜狗的业务指标和业务规划是什么样的：量有多大、收入多少？问题涉及到从搜狗基础数据到用户量，到最后的收入模式、增长潜力。

他们没想到，王小川对搜狗的收入模式、增长潜力如数家珍，对于搜搜内部体系的了解不亚于搜搜本身。这一次腾讯改变了主意，不再坚持腾讯控股的立场。于是谈判窗口再次重启。这个结果让周鸿祎大为恼火，很快开放话称“才知道搜狗姓王不姓张”。和周鸿祎已频繁过招的王小川笑笑，称这是 360 情绪发泄，并不会带来其他结果。“这是几个老板共同的选择，现在的结果也达到预期。”

在王小川眼里，张朝阳是具有独立精神气质的一个人，虽然俩人常常思路不一致，但共同信仰和理念是一样的，就是坚持搜狗的独立，并把搜索这件事情做成。基于共同的理念，张朝阳和王小川一直就战略分歧进行沟通，“越聊就越看清大家在根上共同的东西。”

人生的意义

在互联网江湖里搜狗常被称做“变量”，包含两层意思，一是在媒体属性的搜狐独立成长起来，在搜狐集团整体策略打法中是变量；二是在互联网变局里，



跟百度、阿里、腾讯、360 要么竞争要么合作，搜狗虽然不是市场份额老大，但任何资本运作都会改变行业格局。

经过两次重要资本运作后，与腾讯联姻的搜狗开始新阶段，尤其移动端市场份额达到 17.5%，紧随百度位列第二。但王小川认为搜索还没有到达预期的成功，没有真正去“撼动行业格局”。但他相信总有一天可以达到目标，尤其移动互联网时代，“社交搜索”将是破局方向。

腾讯是重要的资源支持：有巨大用户规模和用户链条，还有 QQ 和微信这样吞噬用户时间的社交关系平台。目前搜狗已独家推出微信公众账号搜索功能，但王小川认为这仅是最低级的形态，他希望改变推送给用户的陈旧搜索模式，而是让用户向好友“发问”，得到更精准的结果。

在游戏业务增长乏力、视频业务持续投入拖累搜狐集团亏损的情况下，搜狗是表现最好的业务。王小川在一次财报会议上表示，经过十年在技术与资源方面的持续积累，从内到外，现在的搜狗正处于历史上最好的时期。这组数据背后的期待是上市。这并不是一个新话题，张朝阳曾多次表达分拆搜狗上市的计划，但眼下是最好的机会：资本窗口不错 + 持续规模盈利 + 微信搜索概念。但此

时如果想从王小川口中得到表态，依然是不太容易的事情，他依旧笑笑回应“暂时没有时间表”。

当叱咤风云的互联网大佬纷纷步入知命之年，39 岁的王小川依然非常年轻，更多人把“互联网少帅”的光环给予他，认为他在未来互联网格局中，将会扮演如同之前大佬们一般的角色。

但王小川“不敢思考这种事情”，他认为给自己这样一种压力很危险。在移动颠覆传统 PC 的时代里，接触 80 后、90 后的王小川已经开始觉得自己老了，在某些互联网语境里，甚至和年青一代们对话都有些困难。

几番起落后，王小川人生意义在哪儿？

王小川早就想清楚：第一是对社会有所贡献，包括输入法都能在历史上有意义；第二是能探索更多未知的事情；第三就是繁殖和哺育后代，这是人类的一个重要课题。

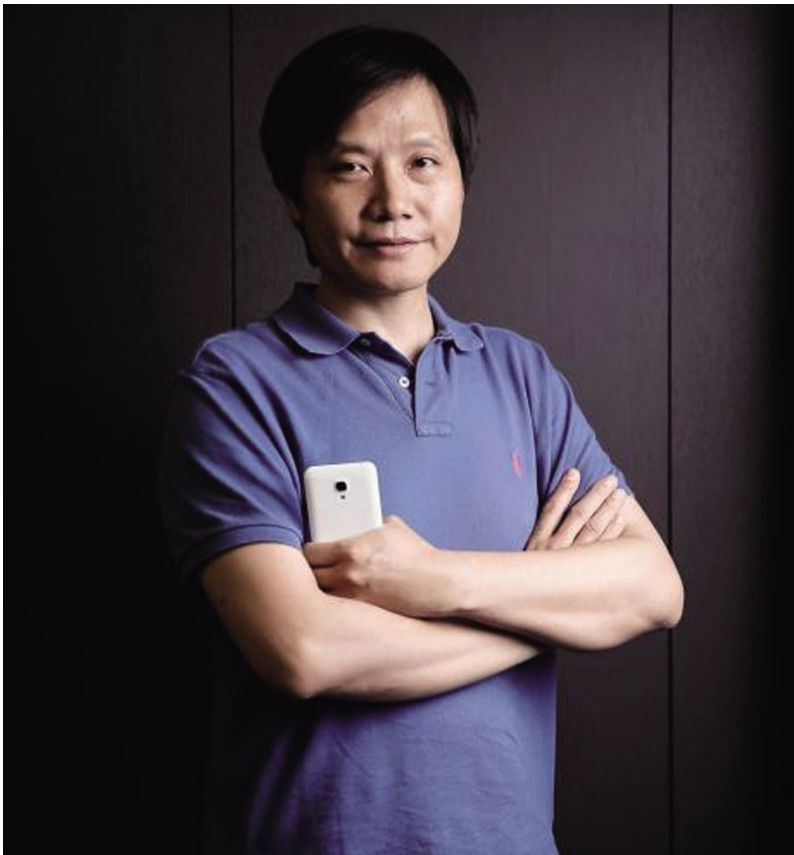
“对我自己而言就像登山，你知道最终目的是对规律有更多认知，有掌握，不管是在搜狗还是去其他公司，都是对技术理想及管理理想的实践，只要今天在搜狗依然有机会实践，我就会一直做下去”，王小川说，“挂掉那天，才是终点”。

(摘自新浪科技)

雷军:创业者的独家秘籍

文 / 雷军

这个世界上没有完美的人,你不可能每件事情都做好,把最重要的事情做好就可以了。



创业初期如何找人?

创业要成功,首要的一个因素,就是找人。无论什么样的企业,找优秀的人都很难。解决这个问题只有两种办法:

一是花足够的时间找人,至少 70%;二是把现有的产品和业务做好,展示未来的发展空间和机会,筑巢引凤。

小米创立初期,规模小,甚至连产品都没有,如何组建极强的团队,如何获得对方的信任?所以在最开始的半年,我花的 80%的时间都在找人上。我虽然是连续创业者,但没有玩过硬件,最难搞定的,就是优秀的硬件工程师。

我的做法其实挺“笨”的,就是用韧劲。我用 excel 表列了很长的名单,然后一个个去谈。

1. 要用最好的人

我有个观点,要用最好的人,在核心人才上面,一定要不惜血本去找。这些优秀的人大多有所成,你要让他们自己去发现答案,为何要舍去目前的一切和你一起做看似“疯狂的事情”。

我每天恨不得从早上谈到晚上两三点,仍迟迟找不到志同道合的人,巨大的煎熬。但我相信事在人为,创业者招不到人才,只是因为投入的精力还不够多。

为了找到一个非常资深和出色的硬件工程师,我连续打了 90 多个电话。我们几个合伙人轮流和他交流,整整 12 个小时。

为了找硬件负责人,我们几个合伙人和候选人谈了有两个月,进展非常慢,有的人还找了“经纪人”来和我们谈条件,不仅要高期权,而且还要比现在的大公司还好的福利待遇,有次谈至凌晨,我们一度接近崩溃。

中间倒是有一个理想人选,一个星期谈五次,每次平均 10 个小时,前后谈了 3 个月,一共谈了十七八次,最后一刻,这个人对于股份“无所谓”,我还是比较失望,发现他没有创业精神,不是那种我想要的人。

2. 找人的两个要素

第一要最专业。小米的合伙人都是各管一块,这样能保证整个决策非常快。我要放心把业务交给你,你要能踏踏实实做出成绩来。

第二要最合适。主要是指要有创业心态,对所做的事要极度喜欢,有共同的愿景,这样就会有强烈的驱动力。

三个月的时间里,我见了超过 100 位做硬件的人选,终于找到了负责硬件的联合创始人周光平博士。第一次见面的时候,我们本来打算谈两个小时,从中午 12 点到下午 2 点,但一见如故,一直谈到了晚上 12 点。创始人到底有多想做成一件事情,在聊的过程中对方也在判断。

找人是天底下最难的事情,十有八九都是不顺的。但不能因为怕浪费时间,就不竭尽所能去找。我当时每天都要花



费一半以上的时间用来招募人才,前100名员工每名员工入职我都是亲自见面并沟通的。这样招进来的人,都是真正干活的人,想做成一件事情,所以非常有热情,会有一种真刀实枪的行动和执行力。

如何留住核心人才?

1. 打造利益共同体

有竞争力的报酬并不等于重金、高薪,我定了一套组合方案。邀请任何人加入的时候会给他们三个选择条件,他们可以随便选择:你可以选择和跨国公司一样的报酬;你可以选择2/3的报酬,然后拿一部分股票;你可以选择1/3的报酬,然后拿更多的股票。

实际情况是:有10%的人选择了第一和第三种工资形式,有80%的人选择了第二种,小米工资“2/3的报酬”也是不低的数字,足够员工照顾生活,因为他们持有股票,非常乐意与创业公司一起奋斗,共同成长,战斗力也会很足。

而小米初期的员工,每个都投了钱,大家是真正破釜沉舟地愿意去参与创业。所以当时我每天都“战战兢兢”,因为每个员工都可以到办公室去问“雷总我们公司办得怎么样了?”但也因为这样,大家花自己钱的感觉是不一样的,不会轻松把钱打水漂。

2. 将培养真正落到实处

我们努力去营造一个中高端人才的环境,培养和引进相结合。创业公司都清楚人才重要,所以很重视内部培训和提升,但是往往做不好。

我觉得主要问题是没有设置专项的培训费。

没有费用预算,人力资源部不会当成专门的事情来做,也没有办法引进好的讲师和好的课程。落实培训工作,必须有专门的预算和专人负责。唯有如此,才

能保证企业有绵绵不断的执行力、创造力。

3. 用人要懂得包容

大多创业者找到人以后,会有一个新问题出现。企业在发展,你追求的目标比你现在的能力总是要高一些,你会发现,很多岗位的人都不合适,同时又付不起很高的价钱来请人,只好小马拉大车。

我本人最开始是做技术的,在转换为管理者的过程中,最大的一个挑战就是如何学会宽容。

在你的眼光看来,这个小马一看上去就不合适,但你要容忍他现在的能力和他身上一些不完美的东西,然后告诉他应该达到什么样的高度,再通过学习和培训帮助他提升能力。

在创业型的企业里面,找问题实在是太容易了。那么,反过来是不是能够一眼就看到这个小企业身上,或者这个人身上的优点?小马能够拉大车,我觉得核心就是宽容,要拿放大镜看他的优点。

光看到这个人有学习能力还不够,关键还得给他足够的培训和方向指导,



一步一步让他提升能力去适应。

做事要有一定的原则

1. 对的时间做对的事

创业不是一蹴而就的,需要三五年的提前量,所以创业者要看到未来三年、五年甚至十年的趋势。想要看三年的趋势,就去看看台湾和日本。想要看五年和十年的趋势,就去看美国。

确定好大的方向以后,坚持做下去。比如十五年前大家就都在说移动互联网,可是移动互联网的爆发是在2010年。所以如果没有找准时间点,很可能就死在半路上。

2. 少而精“做爆品”

“做爆品”是产品战略。产品规划阶段要有魄力只做一个,要做就要做到这个品类的市场第一。产品线不聚焦难以形成规模效应,资源太分散会导致参与感难以展开。

产品策略、产品结构一定要“爆”。做几百条线的产品,还要跟用户互动,你没有这样的精力。

我之前见到一个做了将近三十年的传统家电厂商,他说你的意见很好,但是我们有几百款产品,怎么办呢?这么多意见我们怎么梳理呢?我反问他:“你为什么要做几百款?”

爆品是小米最简单也是最根本的逻辑,如果我们不做“爆”的产品,是没法让用户尖叫,让用户有参与感的。

“爆”不仅仅是做精品,很多时候大家都想做精品,但精品有可能大家会想做十几款,这都是错的。能不能只做一款,能不能只做两款?一两款爆款就可以了。

3. 把事情做到极致

如何把产品做到极致?不要迷信大师,也不要迷信灵感。所谓大师或灵感只是指出了正确的方向,其实才刚刚开始。

极致的产品背后都是极大的投入，都是千锤百炼改出来的。

很多用户第一次拆开小米手机的包装盒都很惊艳，极其简约又有很高的品质感。他们会把包装盒保留下来当收纳盒。

实际上，就是这么一个包装盒，整个设计团队历时6个月，经过30多版结构修改，上百次打样，做了一万多个样品，最终才有了小米手机包装盒令人称道的工艺和品质。

一般厂家做一个包装盒的成本通常是2-3元左右，而小米的包装成本将近10元，但我认为这个投入非常值得。

4.大方向要清晰

我们内部面对产品需求有长期、中期和短期的定义。长期开发方向是每1-2个月会和团队沟通约定，中期和短期基本就是在和用户互动中，碎片化产生，这个过程也会反过来修正我们设定的长期目标。

小米的工程师，2-3人组成一个小组，给他们自主权，在和用户交流中，有30%的项目自己就定义开发了。

过去也确实出现过，有用户天天围着某个工程师，后来开发了看起来并不是很急需的功能。但我们整个项目都是

每周更新，迭代很快，出错了的方案也不要紧，过两周就改对了。

5.去KPI化

小米内部确实是没有KPI（绩效考核）的，但是没有KPI，不意味着我们公司没有目标。

小米对于这个目标怎么分解呢？

我们不把KPI压给员工，是合伙人在负责的。我们定KPI，是定一个数量级，比如说今年要卖4000万台，不会去约定如果你完成A档、B档、C档，我就给你一个什么样的奖励。

我们销售团队今年定了4000万，突然间干到了5000万，然后立刻拿出一笔钱给大家发了去马尔代夫度假？我们不会干这样的事情。

在定KPI的时候，其实更多是来判断一个公司增长规模的阶梯，我到底到了哪个阶梯上，因为我们把这个信息测算清楚以后，要分配调度资源。

相比结果，小米更关注过程。员工只要把过程做好，结果是自然的。

良好的创业心态

1.热爱

首先，让员工成为粉丝。

每一位小米员工入职时，都可以领

到一台工程机，要当作日常主机使用。

其次，让员工的朋友也成为用户。

每位小米员工每月可以申领几个F码（Friend Code，朋友邀请码，在小米网上的优先购买资格），送给亲朋好友，让他们也使用起来。

最后，要和用户做朋友。

对于使用自己的产品，很多传统企业是兔子不吃窝边草。在小米，我们甚至开玩笑说“让丈母娘也要用好自己的产品”。

2.善于吃亏

创业者尤其要有吃亏的精神，就是干活的时候比别人干的多，拿钱的时候比别人拿的少。

吃亏，会让所有人都愿意跟你合作，所有人都喜欢你，你的机会就比别人多，你赚钱的机会就比别人多，你成功的概率就比别人高。我以我的人生经验建议大家去试试吃亏。

吃一次亏不要紧，连续吃几十次亏，最后你肯定赚。

3.齐心协力

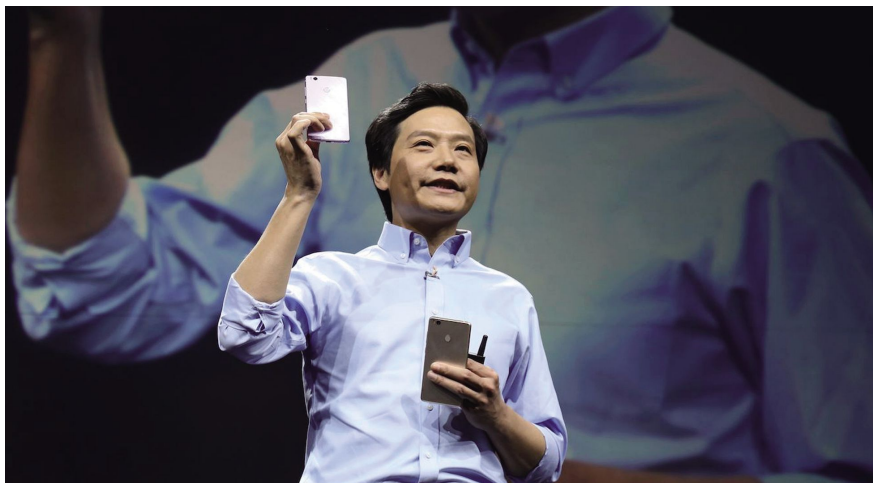
很多人创业想选梦之队，但我认为团队齐心协力比梦之队更重要。三个臭皮匠顶个诸葛亮。团队成员合作性、互补性好，劲都往一处使，不一定每个人都是天皇巨星，但是每个人都发挥最大能量，这样的团队要比梦之队更强大。

4.承认不足

这个世界上没有完美的人，你不可能每件事情都做的很好，把最重要的某一、二件事情做好就可以了。承认别人的贡献，给别人机会，创业者一个人不可能把所有的事情都做好。

所以我做小米只做三件事情，战略、用户交互和用户反馈。我只关心这三件事，别的事情我能不管就不管，装看不见。

（摘自笔记侠）





如何在 Kickstarter 上做众筹?

文 / 王若霏

想要从众多众筹项目中脱颖而出,产品除了要有足够的竞争力,还要让用户产生消费冲动。



众筹(Crowdfunding)的意思是“大众筹资”,通过团购和预售的形式向大家募集项目资金。目前国际众筹主流平台有 Indiegogo 和 Kickstarter。两个平台各有优劣,针对自家的状况选择平台,最大化发挥平台优势,是每一家准备开展海外众筹的创业公司必须认真考虑的重要因素。

Indiegogo 优势在于门槛低,例如邮件推送、自媒体宣传等资源容易获取。Indiegogo 对国内创业公司有一定扶持,只要项目不错,主动和平台沟通后可以拿到不少资源支持。但 Indiegogo 的用户质量相对偏低,平台资源转化率比 Kickstarter 低。

Kickstarter 的项目审核门槛高,如果能成功上线并拿下好成绩,在后续宣传中能起到不错的背书作用。Kickstarter 的资源转化率高,无

论是当日项目、推荐项目还是邮件推送,都能带来非常可观的转化。

但 Kickstarter 不支持内地公司,需要有中国香港、美国等国家、地区的公司(或身份)才能创建众筹项目。项目提交后由 Kickstarter 平台人工审核,如果众筹项目没有足够吸引人的亮点或者创新,可能通不过审核。

“知己知彼,方能百战百胜”这句话在众筹中同样适用。想要从众多众筹项目中脱颖而出,产品有足够的竞争力是一方面,另一方面则需要分析竞品,整理出产品的最佳卖点,让用户产生消费冲动。

成功众筹的关键在于第一时间打动用户,说服用户达成支持的意愿。要做到这一点,产品固然重要,但构建众筹页面的三要素——视频、图片、文案——能让产品发光发亮。这三个要素相辅相成,缺一不

可。为保证素材质量,最好在众筹前两到三个月就开始准备。

作为给用户留下第一印象的视频,不仅要向用户介绍清楚产品,还要让用户产生支持冲动。除了清晰表达出产品的功能、特色和应用场地等元素,故事和梦想也是用户喜闻乐见的元素。另外,视频不能过长,总体时间要控制在两分钟左右。产品的核心亮点尽早展现出来,视频最后再放出情怀梦想这些点睛之笔的内容。

图片可以直观地体现产品外观、特点、应用场景等。图片除了用在众筹页面,也可以用在广告投放上。需要注意的是,Kickstarter 对产品图片的要求较为严苛,最好使用产品实拍图,大量使用渲染图会导致众筹审核通不过。另外,由于海外众筹大多数为欧美国家用户,在条件允许下,使用更符合欧美用户审美的外国籍模特会有更好的效果。

文案需要注意的地方主要有三点。首先,语法和表达一定要准确,不能让用户产生歧义。其次,描述尽可能做到简洁直白——毕竟不是所有用户都有耐心看完一大段文字,在表达清楚的前提下精简语句,能在一定程度上提高众筹的转化率。

最后一点就是讲故事,你的创意来源于哪里,它将如何改变我们的生活——一个条理清晰、有说服力、能引起用户共鸣的故事能为产品加不少分。

(摘自《商业周刊中文版》)

赵普:跳出“坑位”为匠人搭电商平台

文 / 尹洁

他转型后创建普雷资本,目前规模数千万元;参与打造东家 APP,月销售额已超 4000 万元。



离开央视两年来,赵普并没过上轻松的日子。赵普有时半夜 12 点才能收工,有时候上午接受媒体的采访,当天下午还要去电视台参加一个节目的录制。

不到两年的时间,赵普完成了从知名媒体人到文化创业者的转变。现在,他既是普雷资本的创始人、董事长,也是原创手工艺电商平台“东家·守艺人”APP(下称东家 APP)的联合创始人。

“累!”谈到对目前状态的“不满之处”,赵普说。不过,职场向来有句话说,当感觉累的时候,通常是在走上坡路。

“以人之长,补己之短”

普雷资本的“普”是指赵普,“雷”则是联合创始人王雷,再加上资深投资人汪之雄,三人共同创建了这家文化投资机构。7 月 1 日,普雷资本在北京举行了发布会,于丹、纪连海、李玉刚都来捧场。

赵普坦言,在媒体圈摸爬滚打近 20 年,积累下了丰厚的人脉资源,这是创业的一个重要优势。他目前仍在中欧商学院读 MBA 课程,但“认识更多人”这个选项已经没有太大吸引力了。

“单纯认识多少人是没用的,那是光有人,没有脉。”赵普说,“人脉是需要梳理和维系的。”在他看来,有些人可以做很好的朋友,却绝不能做生意,一旦涉及利益,关系就变了。而有些一开始不是至交的人,因为共同的事业走到一起,多年后反而可能成为好友,“这事不能反着来”。具体到普雷资本,赵普之所以选择王雷和汪之雄作为合伙人,一个重要因素就是三人的“共同价值观”——热爱文化,也追求文化创富。

王雷是“77 文创园”的创始人,在文化地产行业有多年经验;汪之雄则是互联网投资领域的“老咖”,曾因投资腾讯获得 1200 倍回报而名震业内,近年来致力于文化保护,收藏了大量古籍善本。“他们两位都是清华理工男,而我是文科出身,更擅长商业想象、商业模式构建和资源整合。要真正让项目落地,需要脚踏实地去推动和执行。在这方面,我希望‘以人之长,补己之短’。”

三人中,赵普是负责把握方向、制定战略的“老大”,但与合伙人遇到分歧时,他并不固执己见。曾经有个互联网社交的创业项目,赵普认为非常符合未来趋势,于是建议先收进来,然后交给了王雷。但王雷跟团队深入接触后,反馈回来的情况不太理



东家·守艺人线下体验店模拟场景

想,最后那个项目被否掉了。

每当出现这种情况,赵普会尊重合作伙伴的意见。“我选择了他们,就相信他们的眼光。如果投资经理看错了项目,那也是我看错了投资经理。对我来说,只要公司不犯方向性错误就可以。”

普雷资本的第一轮融资目前规模在几千万元,即将开始的第二轮募资计划在2亿-3亿元。赵普的目标是未来3到5年内,资金规模增加到8亿-10亿元。

赵普认为,文化产业是未来中国经济增长的新引擎。他经常提到两组数据:一是目前中国文化产业在世界的占比仅为3%,而美国占比高达43%;二是文化产业在本国GDP中的占比,美国为25%,日本为20%,中国仅为4.5%。“综合各种因素,文创产业的蓬勃发展是一种必然,资本则是其背后的强大推动力。”

目前,普雷资本的团队平均每天接触一个项目,投谁不投谁不仅要看数据,更要看人。“在创业这件事上,创始人几乎是决定性的因素。员工不行可以再找,创始人不行一定没戏。”在赵普看来,数据固然重要,但很多时候凭借的是一种商业直觉,用搭档汪之雄的话说就是,“跟一个好的创业团队谈完后,能闻到钱的味道”。

帮手艺人“守艺”

在普雷资本之外,赵普的另一个事业重心是东家APP。对于这个以文创产品开发和销售为核心的电商平台,赵普同样倾注了不少心血。

“东家”的含义是“东方生活家”,商业模式是“互联网+手工艺”。平台上入驻了4000多名传统手艺人,展示和销售的文化产品全部是手工制

作,包括首饰、茶具、家居艺术品等。创办近两年来,月销售额已经超过4000万元。

“以前我们有个误区,认为喜欢传统文化的都是中老年人,其实现在喜欢在电商平台上买传统手工艺品的大多是青年人,而且以中产阶层居多。”赵普说。这是一个新崛起的消费群体,购买力相对较高,更重要的是他们的消费心理:不愿随大流。赵普认为这是中国社会消费升级的表现。

“10年前,大家都热衷买名牌、奢侈品,结果满大街都是一样的标签。而现在,这些含着银汤匙出生的年轻人,基本的物质需求早已得到满足,他们的消费理念是要有属于自己的、独一无二的标签,买的东西不能跟别人雷同,传统手工艺品恰恰能满足这一点,就算都是新疆和田玉,也永远不可能找到一模一样的两块。”

另一方面,很多手艺精湛的老匠人不会使用互联网,更不知道如何利用,好东西卖不出去,或者卖不上好价钱。赵普希望东家APP能给需求方和供给方搭建一个桥梁,用商业的方式传承匠人精神,他常说的一句话是:“买卖是最好的保护,使用是最好的传承。”

虽然做的是电商平台,但赵普坚定地认为,线上和线下不可能完全分离。“近些年,很多网店都在向线下发展,因为人不可能完全生活在虚拟世界里,最终还是要社交、聚集。日本的百货业之所以没被互联网冲击得那么严重,一个重要原因就是能为消费者提供一个社交场所。”

在赵普看来,过去中国大部分实体店的消费体验都不太好,所以人们才选择网上消费。随着消费升级,实体店的环境和服务也要升级。“我们现在就是在做线上和线下的结合,比如在APP平台上做的直播,展示一杯咖啡是如何研磨的,一件首饰是如何设计的,还有茶道、花道、汉服,能让消费者产生去实体店坐一坐、亲自上手试一试的想法,使传统手工艺得到更广泛的传播。”

对于一些濒临灭绝的手艺,赵普认为可以用新的商业形式进行推广。比如陕西的蔡侯纸,工艺源于东汉蔡伦,近年来为了更好地传承和发展,当地老师傅采用大熊猫的粪便加上古法造纸工艺,造出了一种新的“熊猫纸”。“这种产品就可以用众筹的方式推动其发展,你出10块,我出20块,众人拾柴火焰高,而且有长期回报。”

“没有态度,哪来能力”

2015年11月,赵普从央视辞职时,不少观众

感到意外,但对他自己来说,这是一个成熟的决定。对于身份的转变,赵普有过两个形象的比喻:“在央视的时候,像一个萝卜处于某一个坑位上,时间久了,便希望成为一个挖出更多坑位的人。”“在央视的时候,我是整盘棋局里的一颗棋子,而我现在要自己去下棋。”

在大众印象中,赵普是那个在直播灾情时哽咽的新闻主播,是在微博上直言食品安全问题的媒体人,当他与创业、投资这些商业词语绑定在一起后,过去的光环难免要成为一柄双刃剑。

中国匠人大会召开前 45 天,合伙人对赵普说:“普哥,这事就拜托你了。”结果一场大会办下来,平时很少发脾气的赵普骂哭了 30 多个工作人员。

“创业光靠当老好人不行,得做事情、见业绩。到了企业,拿了股权,表面上大家都尊重你,哥长哥短,那是因为过去你在主播台上累积的声誉。但要让人家从心里尊重你,得在新的领域做出让人钦佩的事情来,如果一两年还做不出什么,就不再有人信服你。”

名人转型的压力就在于此,但赵普的抗压能力有早年经历的“加持”。他 16 岁参军,有过 3 年爬冰卧雪的历练;退伍后经历了两次下岗、三次考学,最终考入北京广播学院(现中国传媒大学);“北漂”时搬了十多次家,求职被央视多次拒绝,最后还是登上了《朝闻天下》和《晚间新闻》的主播台。

赵普坦言,这份百折不挠的毅力就是在军队打下的底子。离开央视后,他去参加《鲁豫有约》节目,主持人陈鲁豫问他:“有过遗憾吗?”赵普回答:“我做事从来不后悔的。”

另一方面,媒体经历也让赵普获得了更广阔的视野、敏锐的判断力。创业以来,他没有偏离文化领域,但尝试了很多具体方向,而且偏好经济价值与社会价值兼具的项目。比如与公益相结合的“普哥焦枣”,是赵普帮安徽老家的乡亲打造的一个社会企业品牌,为的是带动当地农村的经济发展。此外,他也是天使投资人,以个人身份投资了不少新兴产



业,最近正计划把中国的民宿品牌推广到日本去。

“我最不能忍受的是说我懈怠、不努力。”赵普说,“说我笨可以,说我懒最不能接受。我觉得做事首先要有态度,没有态度哪来能力。”因此,他用人的态度是:有能力而态度不行的,坚决辞退。

“创业期的公司,人员不能膨胀,更不能人浮于事。我们没有培养周期,来了就要胜任,也没有绝对的公平。”在赵普看来,创业最忌扯皮抬杠,决定了马上执行,错了就改,把试错时间缩短。“这种模式是我以前无法想象的,但创业就怕方向错误,必须不断尝试才能找准,否则越努力错得越远,不能用战术上的勤奋掩盖战略上的懒惰。”

“不会参与资本堆砌的项目”

赵普认为“取势”非常重要,就是看清趋势和方向,并在其中扮演关键角色。而比“取势”更高一层的则是“造势”,引领和创造未来,非大企业家不能为。在这方面,赵普非常欣赏特斯拉 CEO 马斯克,因为“他是真正在推动社会进步”。

而在当下的中国,与实打实的硬技术研发相比,“烧钱”是更为普遍的商业运作模式。赵普对此不以为然:“用资本博弈的方式赚钱,不算真正的商业智慧,‘烧钱’模式背后都是资本竞争。”

对于眼下最火的共享单车“竞赛”,赵普明确表示不欣赏。“我并不是批评创业者,而是不支持这种模式造成的大量资源浪费、社会管理成本提高,其实是摊薄了大众的利益,换取少数人的财富。最后谁来扮演管理者的角色?各种问题都转嫁给了社会。凡是用资本堆砌的项目,我都不会参与。”

赵普对资本的价值和威力有充分的认识,他曾说:“资本可以不声不响、无色无味,也可以五颜六色、咆哮奔腾。”但他并不想跟着最热的风口走,他选择的“势”就是文化。

“我现在把主要的资金都放在文创产业上,我就看好这个领域,就喜欢自己现在做的事情。”赵普承认,自己 30 多岁时有过“赶潮流”的阶段,穿名牌西装、戴名牌手表,但现在有了更高的追求,算是一种家国情怀。“希望自己做的事情能改变社会,能推动一点是一点。”

赵普的日程表排得满满的,每天都要开会、参加各种活动。他希望自己能再从容一些,把工作节奏放慢一点。普雷资本的规模正在持续扩大,还有几个文创项目需要孵化,而且已经延伸到海外。

对于“媒体人做投资究竟靠谱不靠谱”的外界质疑,赵普希望用行动来证明,他用一句话概括了自己的决心:“所有说出去的话都是要兑现的。”

(摘自《环球人物》)



伦敦金融机构面临大搬家

谁是下一个国际金融中心？

文 / 吴梦启

英国“脱欧”以来，金融机构离开伦敦成了一个趋势。但是走去哪里，目标并不明显，若干个欧盟城市公开提出要打造“国际金融中心”。



自从英国“脱欧”以来，伦敦作为各种中心的地位，就不断受到质疑甚至挑战。眼下，金融机构离开伦敦几乎成了一个趋势。欧洲药品管理局(EMA)和欧洲银行管理局(EBA)决定将总部迁出伦敦，转移到欧洲大陆城市阿姆斯特丹和巴黎。这是自英国“脱欧”后首次宣布外迁的欧盟官方机构。作为上级的EBA都要搬走，在伦敦的那些商业性的金融机构自然也需要考虑在欧洲大陆建立自己总部的问题。2017年下半年，几乎所有驻伦敦的国际商业金融机构都起了“走”的念头。

英国金融企业也在考虑“走”。当然他们要走的方式跟别的国际公司不大一样。劳合社保险、巴克莱银行、皇家苏格兰银行、渣打银行和汇丰银行都考虑在欧盟成员国设立自己的办公室。

大部分想要“走”的大公司都并不打算真的要完全搬离伦敦。只是在英国“脱欧”后，它们不得不在欧盟成员国设立地区总部，以便更好的开展业务。现在他们正在做的事情，就是一边增加原来在欧盟其余成员国办公室或者分公司的人手，一边裁减在伦敦的员工岗位。

谁是下一个“国际金融中心”

离开伦敦成了一个趋势，但是走去哪儿，目标并不明显。英国脱欧后，若干个欧盟城市公开提出要打造“国际金融中心”，主要的五个城市是巴黎、法兰克福、布鲁塞尔、阿姆斯特丹和都柏林，此外还有米兰、哥本哈根、维也纳、柏林等竞争力稍弱的城市。

在“出走伦敦”这场大戏中，竞争成为“国际金融中心”的五个城市谁将抢到最大份额，目前趋势还不明显。不过，欧洲药品管理局和银行管理局分别花落阿姆斯特丹和巴黎，对未来欧洲药品行业和金融行业的地理布局产生了较大的影响。例如，汇丰银行已经考虑在巴黎设立其欧盟总部。

其余地区未必就没有胜出的可能，美国和英国的银行家们正在都柏林和法兰克福之间进行痛苦的选择。爱尔兰首都都柏林的英语优势以及在地理上与伦敦的接近性，让银行家们留恋不已。但是法兰克福股票交易市场是世界上四大股票交易中心，欧洲央行总部位于法兰克福，以及欧洲经济第一大国德国的几乎所有金融机构汇集于此，无疑又增加了法兰克福对银行家们的吸引力。

带动房价上涨

欧洲的金融机构重新布局正在给意欲争夺“国际金融中心”的城市带来一些变化，房价就是其中之一。

五个城市当中，除了布鲁塞尔的房价(3287.5欧元/平米)出现了温和上涨之外，巴黎、法兰克福、阿姆斯特丹和都柏林的房价都出现了较大幅度上涨。

当然，这些城市房价上涨很大程度上并非由金融机构的迁移而决定。2017年欧盟的经济恢复和发展情况良好，带动了房地产投资，这是一个根本性的原因。

2018年欧盟预计其经济增速为2.1%，仅比2017年预计增速(2.2%)略微放缓，因此房价将会维持一定的上涨空间。在2019年3月英国脱欧进程完成之前，陆续会有金融机构迁出的消息，推动主要城市房价的上涨。

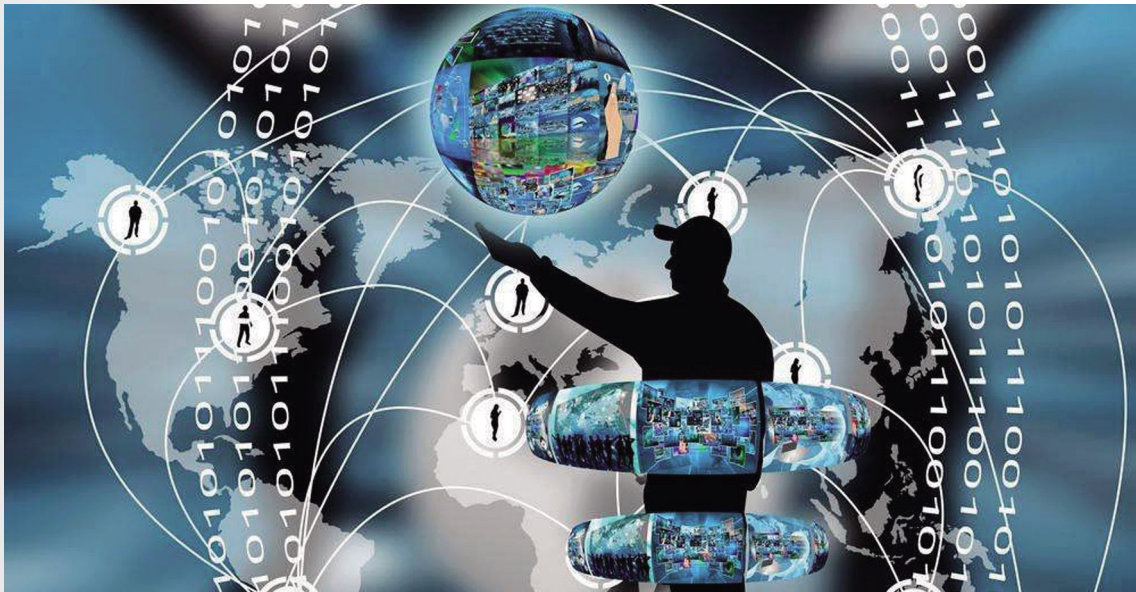
无论上面这些城市房价如何上涨，它们的价格总比伦敦每平米约1.3万英镑(14651欧元)要划算太多。伦敦市中心房价如此之高，甚至让毕马威这样的公司起了卖掉现有总部大楼，搬到房价相对不那么高的其他地区这种念头。

(摘自华尔街见闻)

世界互联网大会： 八大关键词看透未来 30 年

文 / 正和岛

在乌镇举办的第四届世界互联网大会上，人工智能、数字经济、5G、物联网等成为马云、李彦宏、马化腾、雷军、库克等众多大佬们谈论最多的关键词。



2017 年 12 月 3 日，以“发展数字经济促进开放共享——携手共建网络空间命运共同体”为主题的第四届世界互联网大会在乌镇开幕。

习近平在致大会的贺信中表示，当前，以信息技术为代表的新一轮科技和产业革命正在萌发，为经济社会发展注入了强劲动力，同时，互联网发展也给世界各国主权、安全、发展利益带来许多新的挑战。全球互联网治理体系变革进入关键时期，构建网络空间命运共同体日益成为国际社会的广泛共识。

习近平指出，中共十九大制定了新时代中国特色社会主义的行动纲领和发展蓝图，提出要建设网络强国、数字中国、智慧社会，推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合，发展数字经济、共享经济，培育新增长点、形成新动能。中国数字经济发展将进入快车道。

关键词之“未来 30 年”

马云（阿里巴巴集团董事局主席）——未

来 30 年，互联网将会“从有到无”

我跟大家分享三个观点和看法：

第一，过去 20 年互联网“从无到有”，未来 30 年互联网将会“从有到无”。这个“无”是无处不在的“无”，没有人能够离开网络而存在。互联网正在深入到社会的方方面面，而这次技术革命的影响力可能超过过去一切技术革命的总和。我们正在讨论的网络空间深层次问题，现在显得越来越有必要且越来越有意义。

未来 30 年，互联网将不再是互联网公司的互联网，是所有人的互联网。

第二，这几年全球弥漫着一种对新技术时代和新技术的担心，担心机器会抢走工作机会，担心机器会控制人类，担心人类会毁灭在自己最伟大的发明之中。其实，新技术不是让人失业，而是让人做更有价值的事情，让人不去重复自己，而是去创新，让人的工作能够进一步进化。

与其担心、不如担当。与其担心技术夺走就业，不如拥抱技术，去解决新的问题。我相信



机器会让人更有尊严、更有价值、更有创造力。过去30年,我们把人变成了机器,未来30年,我们将把机器变成“人”,但是最终应该让机器更像机器、人更像人。

技术的趋势不可阻挡,但是机器没有灵魂、没有信仰,我们人类有灵魂、有信仰、有价值观,人类有独特的创造力,人类要有自信可以控制机器。人类对自己大脑的认识不到10%,而这10%是机器不可能超越的。

第三,数字经济将重塑世界经济,世界经济将会有新的模型,不仅仅是在中国,全世界都在进入一个新的时代。新时代我们将面临新的问题,而同时又是新的机遇。

人类只有成为并且共建“命运共同体”,才能一起迎接新的时代和挑战。人类面临的一系列问题是共同的,全球产业链一定会彻底变革,不是集装箱,而是小件快运;不是 Made In China 或者 Made In America,而是 Made In Internet;不是 B2C,而是 C2B。

更重要的是未来30年,制造业不再是带动就业的引擎,未来的制造业将会是服务业,未来的服务业也必须是新型制造业。因为机器会取代大部分机械的工作,Artificial intelligence(人工智能)一定会让机器人取代很多人的工作,而人类将会从事更有创意、更有创造力、更需亲身体验的工作,服务业一定会成为未来就业的主要来源。

全球化必须更加普惠,今天的问题不是全球化造成的,而是全球化不完善造成的。全球化应该让这个世界的更多的人有成就感、幸福感、获得感。世界不仅仅需要 G20 和 B20,世界更需要 G200 和 B200。未来的跨境贸易不是一个国家生产的东西到另外一个国家去销售,而是互相要为对方创造就业、创造价值。

关键词之“人工智能”

李彦宏(百度公司董事长兼首席执行官)——人工智能发展的三大动力

10年前中国互联网网民成长速度在50%以上,到今天只有6%左右,过去4年中国互联网网民的成长速度已经慢于GDP的增长速度。这意味着互联网的人口红利没有了,但是成长的动力还有,这个动力

就是人工智能。

当前互联网的三个成长动力是算法、算力、数据。这三个动力现在都在快速成长,未来中国数字经济发展的主要推动力会是人工智能,人工智能又会以非常快的速度向前发展。

人工智能有一个跟过去互联网非常不一样的地方,它有强大的垂直整合的特点,用这次会议的主题来说就是“网络空间命运共同体”。以前,互联网公司基本上是以软件为主,但是今天就是软件、硬件、服务三者结合,这样才能真正发挥人工智能的效力。

我们能够想到每一个行业都会因为人工智能技术的不断演进而改变,从金融到房产,从教育到医疗,从物流到能源等等。

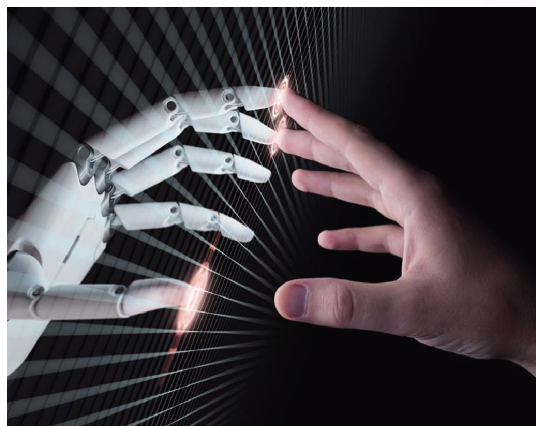
关键词之“数字经济”

马化腾(腾讯公司控股董事会主席兼首席执行官)——数字经济的三大责任

过去一年,数字经济已经成为发展最快、创新最活跃、辐射最广的经济活动。全球主要的科技与互联网公司都站在这个风口上,获得了高速的发展。仅仅在这一年时间里,我们看到全球市值最大的十家公司里面,有七家是科技公司,这七家里面又有五家是互联网公司。但是,外界掌声越热烈,我们越要清醒地看到自己肩负的责任。

今天,我想从三个方面来分享对责任的理解:

第一是创新。腾讯要成为一家以互联网为基础的科技与文化公司,最关键的就是创新。在数字经济时代,新产品的迭代速度都是以月、甚至以天为单位的,大公司也需要非常快速和敏捷地迭代。在全球新一轮产业革命面前,新科技带来了重新洗牌的机会。



过去,中国企业主要扮演新技术的跟随者,但今天我们需要成为新技术的驱动者和贡献者,与全球合作伙伴一起协同发展。如我们通过腾讯云将最新的技术开放给企业;通过内容开放平台促进文化创意产业的发展。未来,更多的科技与文化产品,将通过数字丝绸之路走向世界。

第二是赋能。数字经济与实体经济的关系,是融合而不是替代。以互联网为代表的数字技术,帮助线上线下打通成为一体。过去我们说,互联网公司要尽力解决个人用户的“痛点”。未来,数字经济要求互联网公司给各行各业赋能,解决传统企业的“痛点”。我们需要通过智慧连接,帮助各行各业实现数字化转型升级,让各行各业最终能够在云端用人工智能处理大数据。尤其在制造业这个主战场,我们需要通过“互联网+先进制造”不断推动软件、硬件和服务一体化的智能制造。这种赋能和创新,目前全球都没有经验可以借鉴,需要我们所有互联网企业与各行各业一起合作,以开放分享的态度来尝试和探索。

第三是治理。以互联网为基础的数字平台,正在从“多用户”平台,变成“全用户”平台,它像水电设施一样,成为今天人类社会所有个人和组织的基本需求,这对互联网公司的业务模式、组织形态和企业责任等都将提出新的要求。我们注意到,习近平特别提出了“人类命运共同体”的概念。这次世界互联网大会也强调,希望为全球互联网的治理贡献中国力量,向世界呈现“共建网络空间命运共同体”的中国方案。目前这个“命运共同体”中出现的各种新问题,涉及法律、道德、技术、文化等方方面面,不是任何一家公司或组织可以凭借一己之力就能够

完全解决和应对的,需要各国政府、行业合作伙伴以及社会各界一起探索,进行共建、共治。

关键词之“5G”

雷军(小米创始人兼董事长)——未来3年,5G将成为重要驱动力

发展数字经济的关键是创新和融合,将互联网20年发展的技术和方法论与各行各业融合。融合也是创新,让生活更加美好。

发展数字经济,创新很关键,技术驱动也很关键,AI是重要的驱动力。在数字经济上,我同意马化腾的观点,融合发展是重要驱动因素。比如小米,大家觉得小米是智能手机公司,但我创办小米时就提出“铁人三项”。前些年我们的手机100%是小米网销售,如今,小米也是电商和AI公司。我们也是一个融合发展的公司,融合本身就是创新。我认为,融合是发展数字经济很关键的因素。

不管是发展数字经济,还是AI,5G将是重要驱动力,这一潮流未来两三年就会开始。5G让带宽增大增长,对数字内容很有帮助,5G还带来了新的机会。现在的智能设备并没有真正的连起来,互联网更多是人与人的连接,5G要解决的核心问题是设备的连接。

AI并不是只有大公司才能实现。这是个开放的时代,每个公司都有机会。以我所在的行业为例,智能机世界前六名中,好几家都是中国公司。小米2017年进入了60个国家,不仅与国际厂商竞争,也与中国企业竞争,这促进了世界智能手机行业的进步。我们进入别的国家,同时带去了人才、技术和商业模式,现在是个合作共赢的时代。

关键词之“App生态圈”

蒂姆·库克(苹果CEO)——中国开发者在App Store赚走200亿美金

很多人都在谈论AI,我并不担心机器人会像人一样思考,而是担心人像机器一样思考。我们必须为技术注入人性,将价值观注入到技术中,实现对社会、对家庭更美好的承诺。

苹果在中国的旅程始于30年前,中国开发者在App Store总共赚走200亿美金,已经是全球之最,苹果为他们提供工作、技术和培训。科技是世界上最强有力的创造机遇,也是苹果非常重视的一个





责任。苹果在中国实现了全面运营,使用百分百可再生能源,也在驱动合作伙伴实现同样的目标。

相信 AR 能够帮助人们工作,而且帮助人们在教育医疗领域有所突破,让世界更加美好。这也是苹果要建立全世界最大的增强现实平台的原因。

科技是最强有力的创造机遇,但确保科技富有人性是每个人的共同责任。为此我们竭尽全力降低进入 App 生态圈的门槛。

关键词之“开源”

桑达尔·皮查伊(谷歌 CEO)——AI不是只有大公司才能实现

AI 正在改变我们工作的方式,也会带来新的岗位,AI 也促进民主化,推动新工业革命的到来。以前是人来适应电脑,而 AI 的出现可以让电脑适应人。计算将无处不在,无论是办公室还是车。此外,计算还有语音、视觉等形式。这些变化都可以让数字经济超越互联网。

AI 不是只有大公司才能实现。以谷歌为例,谷歌在打造开源平台,比如安卓系统,目前已用在 20 亿部手机上。而谷歌的 AI,也是开源软件,目前很多公司在使用。世界各地公司和开发者,都在用谷歌的 AI 解决问题。

AI 有机会打造资源合理分配的方案。例如中国很多中小公司可以通过谷歌将产品卖给其他国家,这是个很大的规模效应。技术给我们机会,能够互联互通,建立合作,这是个很好的机会,不会被逆转。

关键词之“物联网”

罗伯特·卡恩(互联网之父)——物联网的基础核心一直没变

今天我们需要应对更多的信息,这种架构是信息化出现的,那就是数字物体,有着独特身份。我们应该创造数字物体的社会,就如同创造了英特网一样。

互联网让各种物体连接在一起,把数据从一台电脑传到另一台电脑,开始使用的是数据包,另外还使用了 IP 地址,我们让电脑通过互联网来互动。互联网强调的是互动,所以各种产品、各种服务都可以在互联网上使用。

物联网的核心,在过去一直保持着不变,上层



技术的发展非常快,未来甚至更快,但基础的核心一直没变。技术的可获得性不断提高,就像互联网对教育等各个领域的影响越来越深入,所以我们在寻找它在现实生活中的应用。

关键词之“网络安全”

尤金·卡斯基(卡斯基创始人)——过去 25 年,网络安全的三大趋势

我在这个行业已经有 25 年了,所以,我看到了网络安全问题在过去这么多年的变化。

第一,1997 年刚成立卡斯基时,我们一年收集到 500 个恶意软件,2007 年一年是 200 万个,2017 年一年达到 9000 万个。我们发现的病毒样本数量不断增长,现在总量已经有 5 亿个。如今,每天可以找到超过 30 万个新的病毒样本。网络病毒的问题是巨大的,而且是跨国的、经济化的。

第二,2017 年我们正在监测超过 100 种高度复杂的非常专业的恶意软件或者说病毒,我把它称之为“项目”。因为就像是一个企业一样,它每天每月每年都出现新的版本,这些恶意病毒也会出现新的版本。其中有 10-15 种已经构成了犯罪,主要是金融行业想通过这种病毒牟利。

第三,现在面临的是很复杂的互联网形势。病毒已针对基础设施发起攻击,很多人认为网络安全只是针对手机、计算机,实际上被攻击对象远不止这些。因为我们已经被智能设备包围,比如酒店的房卡、灯光系统等,这些系统很脆弱,容易遭到攻击。我们非常依赖网络,网络已经被保护,但是保护力度还不够,所以这就是我们经常说的网络恐怖主义,这是个非常严重的问题。

(摘自《商界》)

税前抵扣:投资者的重大利好

国家此次针对投资初创科技型企业减税政策的出台,力度大,惠及广。



减税是当前我国重点推进的促发展、利民生的重点工作,在国务院召开的169次常务会议上,中央决定在一定区域内(京津冀、上海、广东、安徽、四川、武汉、西安、沈阳8个全面改革创新试验区)推出六大结构性减税举措。此次减税政策的出台,减税力度大,惠及面广,财政部和税务总局印发了一系列文件,进一步明确了具体政策和实施办法。

天使投资个人

天使投资个人采取股权投资方式直接投资于初创科技型企业满2年(24个月,下同)的,可以按照投资额的70%抵扣转让该初创科技型企业股权取得的应纳税所得额;当期不足抵扣的,可以在以后取得转让该初创科技型企业股权的应纳税所得额时结转抵扣。投资多个初创科技型企业的,对其中办理注销清算的初创科技型企业,天使投资个

人对其投资额的70%尚未抵扣完的,可自注销清算之日起36个月内抵扣天使投资个人转让其他初创科技型企业股权取得的应纳税所得额。

如何享受:

1.备案环节,投资初创科技型企业满24个月的次月15日内,天使投资个人与初创科技型企业共同向主管税务机关办理备案手续,并报送《天使投资个人所得税投资抵扣备案表》、天使投资个人身份证件等相关资料。其他资料均可留存备查。

2.报告环节,天使投资人进行股权转让投资抵扣时,应及时向主管税务机关报告抵扣情况。

3.登记环节,初创科技型企业办理注销清算的,天使投资人需向主管税务机关办理情况登记,并在下一次申报投资抵扣时,向抵扣税款的主管税务机关提供注明注销清算等情况的《天使投资个人所得税投资抵扣备案表》,及前期享受投资抵扣政策后税务机关受理的《天使投资个人所得税投资抵扣情况表》。



合伙创投企业

合伙创投企业采取股权投资方式直接投资于初创科技型企业满2年的,该合伙创投企业的合伙人分别按以下方式处理:

法人合伙人可以按照对初创科技型企业投资额的70%抵扣法人合伙人从合伙创投企业分得的所得;当年不足抵扣的,可以在以后纳税年度结转抵扣。

如何享受:

1.合伙创投企业应在投资初创科技型企业满2年的年度,以及分配所得的年度终了后3个月内向合伙创投企业主管税务机关报送《合伙创投企业法人合伙人所得分配情况明细表》。

2.法人合伙人应在年度申报享受优惠时,向主管税务机关办理备案手续,备案时报送《企业所得税优惠事项备案表》,其他证明材料均可留存备查。

个人合伙人可以按照对初创科技型企业投资额的70%抵扣个人合伙人从合伙创投企业分得的经营所得;当年不足抵扣的,可以在以后纳税年度结转抵扣。

如何享受:

1.合伙创投企业应在投资初创科技型企业满2年的年度终了3个月内,向合伙创投企业主管税务机关办理备案手续,备案时应报送《合伙创投企业个人所得税投资抵扣备案表》。合伙企业多次投资同一初创科技型企业,应按年度分别备案。

2.合伙创投企业应在投资初创科技型企业满2年后至投资抵扣完毕的每个年度终了3个月内,向合伙创投企业主管税务机关报送《合伙创投企业个人所得税投资抵扣情况表》。

创投法人企业

创投法人企业采取股权投资方式直接投资于初创科技型企业满2年的,可以按照投资额的70%在股权持有满2年的当年抵扣该公司制创业投资企业的应纳税所得额;当年不足抵扣的,可以在以

后纳税年度结转抵扣。

如何享受:

该项优惠政策采取备案制管理,纳税人仅需报送《企业所得税优惠事项备案表》及发展改革委或证监部门出具的符合创业投资企业条件的年度证明材料复印件,即可享受优惠。其他资料仅需留存备查,无需向税务机关报送。

何为初创科技型企业?

1.在中国境内(不包括港、澳、台地区)注册成立、实行查账征收的居民企业;

2.接受投资时,从业人数不超过200人,其中具有大学本科以上学历的从业人数不低于30%;资产总额和年销售收入均不超过3000万元;

3.接受投资时设立时间不超过60个月;

4.接受投资时以及接受投资后2年内未在境内外证券交易所上市;

5.接受投资当年及下一纳税年度,研发费用总额占成本费用支出的比例不低于20%。该口径按照财税【2015】119号文的规定执行,是指2年研发费用的总额占比计算方式。

(摘自《深圳商报》)



国家科技企业孵化器战略地位凸显

我国经济发展进入新常态,创新驱动战略深入实施。



近日,科技部印发《国家科技企业孵化器“十三五”发展规划》的通知,明确提出科技企业孵化器“十三五”发展规划的孵化器发展新趋势和新要求、指导思想、发展原则与目标、着力推动九大重点任务及保障措施。

新趋势新要求

(一)创新创业成为新经济发展的源动力。当前我国紧抓技术突破为全球经济增长带来的历史性机遇,全面推进结构性改革,采取新技术手段降低大众创新创业门槛和成本,大众创业、万众创新已经成为经济新常态下的必然战略选择,将在我国经济“三期叠加”和结构调整大背景中助力推动经济中高速增长,提供经济发展新动能。

(二)双创战略下孵化器大有可为。我国经济发展进入新常态,创新驱动战略深入实施,孵化器工作已经上升到国家发展战略层面,在双创战略中位势日益升高,在营造优良的创新创业生态环境,促进科技成果转化和产业化,汇聚更广泛的创新创业资源,激发社会各界力量参与创新创业,开辟新的经济增长点,推动我国经济实现创新驱动、可持续发展等方面,将发挥关键作用。

(三)创新创业新特点提出发展新要求。围绕创新创业活动新特点,创业孵化服务将更加重视营造主体协同、要素聚合、机制健全、环境友好的创新创业生态,鼓励各类市场主体进入创业孵化服务市场,不断创造新模式与新机制高效提供服务,服务对象兼顾小众和大众;特定创新创业领域更关注重度垂直细分和专业化服务;资源快速集聚和创业辅导能力对企业成败日益重要;技

术支撑和创业投资的作用将更为凸显;创新创业资源将面向全球进行跨区域配置。

(四)孵化器行业发展面临新变革。孵化器行业正经历的变革,需要更多更好的创业孵化载体和更多元化的孵化服务,需要更加强化资源集聚、人才团队、运营管理等多方面能力建设,需要更高水平的孵化器行业规范和创新,以迎接历史发展新阶段。

规划愿景

(一)载体建设呈现新格局。到“十三五”末,全国各类创业孵化载体达到 10000 家,国家级孵化器超过 1500 家,国家备案众创空间超过 3000 家。30%的国家级孵化器建成科技创业孵化链条,专业孵化器超过 40%,形成一批特色众创集聚区。

(二)孵化绩效达到新水平。5 年累计新增孵化创业企业和创业团队达 20 万个,孵化毕业企业达 5 万家;在孵企业 R&D 累计投入超过 1000 亿,获得有效知识产权超过 20 万件;创造就业岗位超过 300 万个,吸纳大学生就业 50 万人,上市和挂牌企业超过 2000 家。

(三)服务能力实现新提升。到“十三五”末,国家级孵化器和国家备案众创空间中,50%以上具有创业投资功能,60%搭建或共享公共技术服务平台,70%以上从业人员接受专业培训,80%形成创业导师辅导体系,孵化器从业人员突破 10 万人,孵化器合作中介服务机构超过 2 万家。

(四)开放发展迈上新台阶。“十三五”期间,累计吸引超过 10 万个留学生和海外创业者来华创业,引进海外孵化机构 100 家,在海外建立孵化机构 100 家。

着力推动九大重点任务:一、服务大众创业,支持孵化器多元化发展;二、优化金融服务,推进投资孵化融合发展;三、提升孵化质量,带动创业服务精益求精;四、促进开放协同,加速创业孵化生态发展;五、增强区域合作,构建孵化器协调式发展;六、融入全球网络,注重孵化器国际化发展;七、推动改革创新,促进孵化器可持续发展;八、营造创业氛围,引领创业文化繁荣发展;九、强化自律规范,形成孵化行业健康发展。

(摘自科易网)



科技部权威解读科技奖励制度

文 / 赵永新

《关于深化科技奖励制度改革方案》重点针对改革完善国家科技奖励制度提出了诸多举措,以进一步增强学术性、突出导向性、提升权威性、提高公信力、彰显荣誉性。

科技奖励制度是我国长期坚持的一项重要制度,是党和国家激励自主创新、激发人才活力、营造良好创新环境的一项重要举措,对于促进科技支撑引领经济社会发展、加快建设创新型国家和世界科技强国具有重要意义。国务院办公厅印发的《关于深化科技奖励制度改革方案》(以下简称《方案》),制定了完善科技奖励制度的具体措施。

《方案》出台的背景是什么?主要改革举措有哪些?科技部副部长黄卫作出解读。

适应发展要求

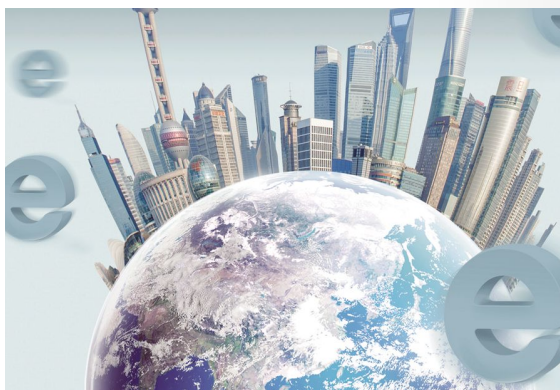
考虑到国家层面的示范引领作用,《方案》重点针对改革完善国家科技奖励制度提出了诸多举措,以进一步增强学术性、突出导向性、提升权威性、提高公信力、彰显荣誉性。

实行提名制。目前国家科技奖的推荐主体是政府部门,专家学者和学术组织参与较少。为充分发挥专家作用,参照国际惯例,实行提名制,转变过去主动自荐方式为被动他荐的背靠背方式,以引导科技人员潜心研究、专注学术,遏制学术浮躁等不良风气。

建立定标定额的评审机制。“定标”就是分类制定各奖项及其相应等级的评价标准,确保获奖项目质量。对自然科学奖、技术发明奖、科技进步奖(简称“三大奖”),由过去一、二等奖混合评审改为一、二等奖分别独立评审,一等奖评审落选项目不再降格参评二等奖。“定额”就是改变现行各奖项及其各领域奖励指标数与受理数量按既定比例挂钩的做法,大幅减少奖励数量,三大奖总数由不超过400项减少到不超过300项。

调整奖励对象要求。《中华人民共和国科技进步法》此次改革将奖励对象由“公民”改为“个人”。这便于在条件成熟时出台有关政策,允许符合条件的外籍专家作为三大奖候选人,以鼓励引进海外人才。

健全科技奖励诚信制度。一是建立完整的监督惩戒机制,把规矩挺在前面,实行全过程监督,完善异议处理制度,让举报有路、处理有方,建立评价责任和信誉制度,建立科技奖励诚信档案并纳入科研信用体



系。二是加大对学术不端的惩戒力度,对涉及违规的科研成果采取一票否决、撤销奖励等措施,对违规的责任人和单位采取公开通报、阶段性或永久取消参与国家科技奖励活动资格等措施。

强化科技奖励的荣誉性。禁止以营利为目的使用国家科学技术奖名义进行各类营销宣传等活动,对违规广告行为依法依规作出处理。

鼓励社会力量参与

针对政府类的科技奖励名目和层级过多、科技人员报奖负担重等问题,《方案》指出:省、自治区、直辖市人民政府可设立一项省级科学技术奖(计划单列市人民政府可单独设立一项),国务院有关部门根据国防、国家安全的特殊情况可设立部级科学技术奖。此外,国务院其他部门、省级人民政府所属部门、省级以下各级人民政府及其所属部门,其他列入公务员法实施范围的机关,以及参照公务员法管理的机关(单位),不得设立由财政出资的科学技术奖。

就社会力量设立科技奖项,《方案》提出,坚持公益化、非营利性原则,鼓励社会力量设立目标定位准确、专业特色鲜明、遵守国家法规、维护国家安全、严格自律管理的科技奖项,奖励活动中不得收取任何费用。要加强事中事后监管,逐步构建信息公开、行业自律、政府指导、第三方评价、社会监督的有效模式,提升社会力量科技奖励的整体实力。

(摘自科易网)

科技五巨头的文娱之路

文 / Farhadmanjoo

五大科技巨头通过掌控科技产业而形成自己的影响力,却都努力想要在娱乐领域这一动荡的新市场中抢占制胜地位。



科技巨头企业影响力实在太大了。除了唐纳德·特朗普之外,科技巨头企业便是美国 2017 年的主流话题,各种新闻标题下,关于这些科技巨头的报道可谓无所不包。

亚马逊、苹果、Facebook、微软以及 Google 的母公司 Alphabet,这五大科技巨头在过去几年的时间里都取得了惊人的发展成就,也成为了全球五大最有价值的上市公司。因为他们拥有能够在可预见的未来主宰我们大部分生活的技术,并且他们也有着超越科技领域的强大的社会和政治影响力。

2017 年夏天,有关他们的紧张局势达到了一个高潮,其中包括美国总统大选中 Facebook 俄罗斯相关账号事件、Google 性别歧视事件以及亚马逊收购

Whole Foods。不禁让人开始思考这些科技巨头所具有的影响力的性质和后果。

在这里,我们对于他们进一步深入电影、电视和音乐领域业务的计划以及这些举动由此可能引起的对于文化统治的恐惧进行分析。

为什么要从文化产业开始?五大科技巨头在整个社会控制方面引发了人们的担忧。许多人担心,这五大巨头会将他们对于一些重要数字平台的掌控权转化为依赖于这些平台的临近行业的零售所有权,从而进一步获得更广泛的经济和社会影响力。娱乐行业是对这一担忧进行评估的一个好地方,因为这五大科技巨头已经为艺术、文化和媒体内容分发平台的创建投入了好几年的时间。Facebook 致力于新闻,Google 旗下的 YouTube 有视频和音乐内容,微软的 Xbox 是游戏设备,亚马逊运营书籍、电影和电视(并通过其托管服务 AWS 托管了许多其它的平台,包括 Netflix),苹果也是这样,并且它还有那么多的 APP。

但是,在娱乐领域,我们也能看到这五大科技巨头相关努力和举措的局限性。虽然他们的技术几乎改变了我们在购买和体验流行文化方面的一切,但五大科技巨头本身却并不是这些变化的最大受益者。他们正在倾注资金投资娱乐领域,但是他们也面临着包括 Netflix 和 Spotify 等一些更加灵活的初创企业的夹击。亚马逊一直试图推出一个热门节目,而苹果的原创电视内容计划似乎一直近



在眼前而又远在天边。这五大科技巨头都努力想要在由他们平台激发的这一动荡的新市场中抢占制胜地位。

之前的局势看上去似乎更简单一些。苹果通过 iPod 和 iTunes 获得了音乐行业的支配地位，音乐行业现在正在努力应对数字时代的各种变化。亚马逊与 Barnes&Noble 经过几次交锋之后，确立了自己在独立书店领域的龙头地位。多年来，亚马逊与出版行业就销售合同一事产生过多次摩擦，出版商纷纷对此表示过分。而 Google 通过 YouTube 不仅获得了视频领域的控制权，而且还成为了无线电台的现代替代品（用户在 YouTube 上观看了许多音乐视频）。与此同时，Facebook 已经成为世界范围内最受欢迎的消息渠道之一。

毫无疑问，科技已经颠覆了现代文化产业的经济市场。在最近的一次争论中，南加州大学 Annenberg 创新实验室的名誉主任 Jonathan Taplin（之前也做过摇滚乐队经理以及电影制片人）指出，音乐家可以通过赚取版权税所得过上体面的生活。

但是，现在的数字技术已经完全削弱了版权税所得。YouTube 已经实现了所有歌曲线上播放，尽管许多艺术家能够得到 YouTube 平台的一部分广告收入（YouTube 表示 2016 年在此项上共支付了 10 亿美元），但这笔钱与艺术家的作品销售所得无关。Taplin 认为现在音乐领域正在发生的这些变化也是对于整个文化产业的一个预兆。他表示：“数字巨人的兴起与创意文化产业的衰落具有直接关系。”

但同时，我们也要看到这个事件的另一面。音乐家现在不得不寻找新的收入来源，在线订阅业务增加，消费者流露出新的支付意愿，这也促进了新文化业



务的爆炸式增长。

除此之外，事实也并未按照一些早期的唱衰言论那样发展：独立书店和印刷版书籍正在卷土重来，出版商的利润也再创新高。科技巨头对于创造娱乐市场的渴望已经为一些艺术家带去了一些意想不到的幸运。为了争抢新成员，苹果、Tidal 和其他流媒体服务商推出了非常诱人的奖励金额，其中苹果 2016 年向说唱歌手 Chance the Rapper 支付了 50 万美元，为了让他的第三张混音专辑《Coloring Book》在 Apple Music 独家上架两个星期。

科技行业的“金钱列车”现在正向好莱坞进行大宗资金的输送。Marty Kaplan 是美国南加州大学新闻与传播学院的一名娱乐、媒体和社会学教授，他表示：“现在有很多的新市场供文化领域的人才和

作家选择，这个领域的创作者也喜欢这种形势。现在，不是只有七位买家对你的想法感兴趣，而可能是有二十位潜在买家，这让大家都感觉很开心。”

也许你还是心有困惑，毕竟科技巨头可以说是世界上最复杂的媒体公司了，那为什么他们在撬开传统媒体公司的钱包之后，又要去抢占好莱坞市场呢？这是因为科技并不是万能的。五大科技巨头通过掌控科技产业而形成自己的影响力，他们在科技领域是通过信息、数据和精确度而赢得了领先地位。

但是，即便他们现在控制着一些有价值的平台，但是一旦他们要进入那些需要他们进一步扩展技能的领域，他们就会发现自己无法做到进入并接管。有几名好莱坞人士指出，这五大巨头中大部分并没有真正“理解”电影和电视业务。他们将北加利福尼亚州的科技思维带到南加利福尼亚的娱乐聚会上，他们并没有搞清楚想象力、人才和主观灵感的价值所在。

（摘自 36 氪）

满江红

文 / 赵曙洋(吉林省科技投资基金有限公司)

可叹百载，坎坷路、终开盛世。
众党员、两学一做，成城垒志。
未忘来时风浪暴，乃知去日雪雨栉。
共产党、管侬僚坦途，举宏帜。

科技盛，人心聚。
扶千业，兴百事。
尽持植，为报国家忠誓。
不吝匡佐赢盛赞，慷慨培护得清誉。
科投人、愿戮力躬亲，明矢志。

高科技引起全民恐慌?

文 / 田小雪

当人类成为地球的主宰并演化发展到今天,除了人与人之间的竞争,已经没有任何对手能与人竞争了,但是,还是有一种对手会让人从骨子里感到畏惧和后怕,那就是人类自己发明出来的人工智能当下,科技以一种非常迅速和深刻的方式改变着我们的生活。但对于不少人来说,这却是一件令人恐慌的事情(文中数字用 1 到 5 来表示每个问题从低到高的威胁等级)。

无人驾驶汽车会把我撞倒吗?

威胁等级:2

根据相关专家最为乐观的估计,完全自动化的无人驾驶汽车想要在公共道路上正常行驶,至少还需要三年的时间。这项新兴技术,永远不可能万无一失,但如果非要说的话,无人驾驶汽车在某些情况下,是能够拯救不少生命的。因为从官方统计数据来看,现阶段,有 94% 的车祸事故原因都要归于人为失误。

网络黑客会泄露我的邮件吗?

威胁等级:4

对于网络黑客来说,想要获取你的电子邮件,并不是一件多么困难的事情。现在的“网络钓鱼者”已经变得越来越精明,出现频率越来越高的勒索软件,就能够印证这一点。

不过,对于我们来说,这个问题也无需太过担心。说到底,除非你是卡戴珊或者特朗普那种人物,否则网络窃贼对你的邮件通信往来,是不会感兴趣的。

网络战争我们做好准备了吗?

威胁等级:4

我们不用担心网络战争时代的来临,恰恰相反,我们需要坦然接受这一点。那就是,基础设施遭遇网络攻击甚至是极其严重的网络攻击,是再正常不过的现象。与其担心,我们更应该积极应对,找到免遭网络攻击以及遭到攻击之



后进行自我修复的方法。我们需要在尽量保证高质量和可靠性的基础之上,维持各大数字系统的原样,一旦数字灾难出现,我们就能够以最快的速度,寻求这些基础系统的帮助,顺利渡过危机。

网络黑客会研制核武器吗?

威胁等级:1

兰德公司专门负责防扩散和风险管理问题的高级研究员 Bruce Bennett 指出,除了暴力动作片中的场景,我们在现实生活中几乎不会遇到这些问题。他介绍说:“核武器是不会与数字网络进行连接的,所以黑客想要攻击核武器,会非常困难。”

人工智能技术会威胁人类?

威胁等级:3

非营利组织 OpenAI 的研究员 Paul

Christiano 介绍说,将来人工智能很有可能会在不需要任何人力投入的情况下,自主进行科学实验、落实建筑项目,甚至是生成更多低一级的人工智能产品。虽然不少人认为,如果机器人方向走偏的话,很有可能会摧毁人类,但是 Christiano 和他的同事对此并不担心。与之相比,他们更加关心的是,随着人工智能的发展速度和进度超出人类认知范围,这项技术的行为可能会与我们最初设立的目标出现不符。这一领域的研究人员需要从人类价值这个角度出发,尽量保证人工智能研究发展方向的正确性。

会被带有麦克风的设备监听?

威胁等级:5

这一点,是非常有可能的。现阶段,网络罪犯、第三方开发商,甚至是一些智能设备生产商,都有办法获取到用户的音频资源。在现实生活中,我们使用的大多数设备都是配有高质量麦克风的。有时候,出于广告宣传的目的,我们的智能手机或者智能电视,都可能会变成窃听设备。那么,针对这一问题,你可以检查智能设备的隐私设置,看看哪些应用程序是可以使用麦克风的。如果你觉得存在窃听风险,那就取消这些应用程序使用麦克风的权限。

(摘自猎云网)