

TECHNOLOGY INVESTMENT

吉林科技投资

第15期

吉林科技投资 第15期



元宇宙来了，但路途尚远

整合优质资源 迈向医药强省

——2022年吉林科技投资医药健康行业论坛助力产业高质量发展

吉林省科技投资基金有限公司

TEL: 0431-85830757

地址: 吉林省长春市蔚山路2559号/长春市南关区亚泰大街6898号



荣誉出品:

吉林省科技投资基金有限公司



使命： 围绕创新发展，扶持吉林省早中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。

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

科技创新的想象空间

2021年是中国入世20周年,中国企业一路走来并不容易。

格力总裁董明珠曾表示,国外企业带来的不仅仅是一个产品,还有高端的技术,“狼”来的压力特别大。

世界贸易组织自1994年成立以来,大大推动了经济全球化的发展。在经济全球化的进程中,技术创新在国家竞争力和经济增长中扮演着越来越重要的角色。

加入WTO,中国的科技创新支持政策,在过渡期结束后,一方面面临着全面调整各项国家科技计划、财政金融刺激政策的严峻挑战;另一方面也迎来了按市场经济规律定位科技创新政策、建立高效的国家科技计划管理体制。

依照入世时承诺的关税减让,中国5300多个税目的税率均有不同程度的降低,零售业、汽车业、金融业、农业均受到巨大冲击,外国商品一股脑涌入国内市场,占据绝大多数配额。外资企业在中国一骑绝尘,让融入世界大家庭没多久的中国企业十分憋屈,尤其在高新技术领域更是颇多掣肘。

然而,入世后的10年时间,家电产业总产值增长4倍,达到万亿;出口产值增长超过20倍,成就斐然。但在当时,外部竞争既残酷又激烈,谁也料不到以后。

欧美工厂将用中国廉价劳动力生产的商品卖给中国,赚第一道利润,中国企业再拿自己生产的钱购买国外高科技产品,又被赚取第二道利润。所谓外企吃肉,中国喝汤,不过如此。入世带来的冲击巨大,中国被动成为“世界工厂”。

中国人的生意,中国企业还做不做得成?无数企业家有这样的疑问。没办法,只能撸起袖子加油干。但怎么干?局面如何打开?

既然是技术受到掣肘,那就钻技术;制度不行,那就学制度;人才不够,那就育人才。刮骨疗毒,才能绝境逢生。这个时期的企业为了改善局面,真是想破了脑袋。

欧阳修《准诏言事上书》中有云:“攻人以谋不量力,用兵斗智不斗勇”,这是中国自古就有的智慧。中国制造和中国创新并非一蹴而就,有的只是面临国外技术垄断后的不断成长,以及多年市场经济磨炼后的坚韧。

从与狼共舞到如今不少领域的独领风骚,这是一段足够精彩的反路之路,这条路上的基石就是“科技创新”,这也是中国经济和中国企业发展的核心动力。

CONTENTS

目录



14 封面故事

14 _ 元宇宙来了,但路途尚远

22 科技投资 智慧吉林

- 22 _ 整合优质资源 迈向医药强省
- 25 _ 搭建桥梁,促科技成果加速转化
- 26 _ 吉林科技投资助力吉林鲜食玉米产业发展
- 27 _ 吉林省现代种业发展基金政策解读
- 28 _ 易启科技:赋能产业,AI视觉技术引领未来
- 30 _ 借金融助力东风,展已投企业风采
- 35 _ 向英雄学习,助力强国之梦
- 36 _ “专精特新”中小企业、高新技术企业认定索引
- 39 _ 当下有为 未来可期
- 40 _ 中小企业政策红包雨密集来袭

44 资本力量

- 44 _ 商汤,一个挡不住的IPO
- 48 _ 黑石集团:宇宙第一大PE在中国疯狂扫货

50 非常道

- 50 _ 独立董事大逃杀,一个时代终结!
- 52 _ 大佬背后的大佬也遇到了麻烦

56 行业风向

- 56 _ 2021年十大风口,七个已熄火
- 60 _ 新能源造车之后,科技公司集体奔赴下一个风口
- 63 _ 中央重提基建投资适度超前,有哪些考量?
- 64 _ 世界创新圣地将转移:从美国硅谷到中国深圳
- 67 _ 成渝,第六大金融中心呼之欲出

70 大咖慧

- 70 _ 四位教授获奖:让科学家成为偶像
- 73 _ 黑石集团创始人:长远利益是两难时的最佳选择
- 76 _ 你不能错过的十条投资锐见

79 创客讲堂

- 79 _ 华尔街传奇:人活到极致,无非六个字
- 82 _ 高瓴李良:投资先进制造的四点心得
- 84 _ 萨提亚·纳德拉:地表最强打工人

88 创业邦

- 88 _ 80后浙大教授,搞出史上最贵IPO
- 90 _ 2021年创投圈,90后开始集体登场!
- 93 _ 红杉高榕,投了一位北大85后男生

96 大资讯

- 96 _ 国务院:10大方向助力“专精特新”
- 98 _ 全国VS世界十大基金管理公司排名
- 100 _ 证监会就境外上市新规公开征求意见,四类情形不得赴境外上市
- 103 _ 中央经济工作会议重磅信息:2022大有可为

106 科技改变生活

- 106 _ 清华女生火了:未来打败你的,可能不是“人”

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

编委会主任 _ 郭刚
副主任 _ 马天夫、周雪梅、李巍、刘丽英、刘立峰、
逢广荣、陈野、肖红
编委 _ 王斗、陶彬、韩晓宇、杨天宝、富强、王迪夫、
郝莹、李春红、徐科研、杨笑凤、赵峰泽、
王洁晗、孔祥飞、张杨、曹健、曹萌、蔡红梅

封面题字 _ 王云坤

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

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

邮编 _ 130012 / 130022

电话 _ 0431-85830757

微信号 _ ZZDKJ TZ

网址 _ www.jlkjtz.com

编辑部地址 _ 长春市高新技术产业开发区火炬路1518号

编辑部电话 _ 0431-88600080



“中国天眼”重大发现 登上《自然》杂志封面

1月6日,国际学术期刊《自然》杂志以封面文章形式发表中国天眼在中性氢谱线测量星际磁场取得的重大进展。该发现为解决恒星形成三大问题之一的“磁通量问题”提供了重要的观测证据。专家表示,中国天眼的运行效率和质量不断提高,2021年观测时长超过5300小时,已远超国际同行预期的工作效率。截止目前,中国天眼已发现约500颗脉冲星,同时还有来自14个国家的27个国际项目获得批准,在2021年8月开始科学观测。

全球首款!京东方独供华硕 17.3英寸可折叠OLED笔记本

在华为、小米、OPPO、三星等厂商相继推出自家折叠屏手机后,折叠屏市场又迎来了新成员。

近日,在CES 2022上,全球首款可折叠17.3英寸OLED屏笔记本电脑——华硕Zenbook 17 Fold正式发布。

京东方官方表示,华硕Zenbook 17 Fold配备的17.3英寸2.5K AMOLED柔性屏由京东方独家供应,采用京东方新一代自主算法技术,使得屏幕画质大幅提升,低灰阶画面显示更加精准,明暗对比状态下,无损画质精准显示。

通过将笔记本电脑由中间折叠,可轻松创建两个12.5英寸、1920×1280的显示屏。另外,据京东方介绍,这块17.3英寸AMOLED柔性屏,还通过了TüV莱茵护眼认证,支持100% DCI-P3色域和杜比视界HDR认证。

会“呼吸”的机箱见过没? 会感知环境温度

近期CyberpowerPC展示了一款Kinetic系列的机箱,散热上是相当“智能”。

据TomsHardware报道,这款机箱在前置位置具有18个三角形的电动通风口,根据内部温度进行开合,调整机箱的气流。CyberpowerPC表示,这18个三角形的电动通风口由对应的控制器负责,其放置在机箱的底部。

若感应到温度较低则关闭通风口,防止灰尘进入,当机箱内温度升高则打开通风口,以获得更多的气流。当然,这个可活动的通风口并不是一直处于关闭或打开状态,会感知环境温度,根据“每度温度变化”进行精细微调,用户还可以设置其调整的温度范围。

据CyberpowerPC介绍,该机箱的前面板设计灵感来自于动态建筑,为适应特定的目标而变动。

据了解,该款机箱的零售价格可能会是249美元,大概在2022年第三季度上市。



雷蛇发布沉浸式电竞椅:可随游戏、电影内容摆动

近日,雷蛇发布了Razer Enki Pro HyperSense雷蛇水神专业超感版电竞椅,号称:“为沉浸式游戏体验而设计”。

据雷蛇官方介绍,这款电竞椅采用双纹理环保人造革打造,配备了加长的肩弓、加宽的座垫、双密度靠背软垫以及腰垫。

这款电竞椅支持Razer HyperSense超感技术,可通过高保真触觉为用户

带来沉浸感体验,可以随着游戏和电影中发生的情景进行摆动。例如,在按下W键的同时,椅子会向前倾斜,按A键向左倾斜,按S键向后倾斜等。

据悉,这款电竞椅将支持超过2200款游戏、电影和娱乐资源,目前已知的游戏有《极限竞速:地平线5》《刺客信条:英灵殿》和《F1 2021》等。





免充气、永不爆胎！固特异发布新型轮胎



爆胎的危害很大，特别是在高速行车时，那么发明一种永不爆胎的轮胎不就可以从根本上解决这种问题了吗？

基于此思路，已有百余年的固特异轮胎橡胶公司推出了一种新的免充气轮胎，目前免充气轮胎 NPT 为定制轮胎，将用于 Starship 无人驾驶车辆，后者将由 1000 多辆自动驾驶车辆构成运营车队，承担物流工作。

测试数据显示，定制轮胎在磨损、制动、减振方面都取得了积极的成果。

免充气轮胎最大的好处就是安全，免充气轮胎内部改为用类似蜂巢或是其他空心结构取代，让轮胎可以在保有弹性的同时，免去了爆胎的风险。

此次固特异新款免充气轮胎的发布，有望通过实战填补免充气轮胎目前的短板，距离它大规模推广或许已不远了。



我国空间站新突破，机械臂首次转位实验成功了！

据中国载人航天工程办公室消息，近日，经过约 47 分钟的跨系统密切协同，空间站机械臂转位货运飞船试验取得圆满成功，这是我国首次利用空间站机械臂操作大型在轨飞行器进行转位试验。

此次试验，初步检验了利用机械臂操作空间站舱段转位的可行性和有效性，验证了空间站舱段转位技术和机械臂大负载操控技术，为后续空间站在轨组装建造积累了经验。

据悉，机械臂具备舱体爬行功能，并实现舱外状态监视。当机械臂转位实验舱时，可开展空间站建造任务。

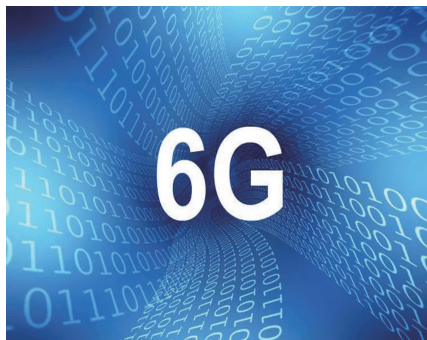
此外，机械臂可捕获来访悬停飞行器、转移货运飞船载荷、进行空间站舱表状态检查、辅助航天员出舱活动，并可与实验舱实现机械臂级联合。

值得一提的是，机械臂是我国目前智能程度最高、难度最大、系统最复杂的空间智能制造系统，最大承载能力 25 吨，也是我国首个具有七个自由度的机械臂，从而在太空可以实现类似人类手臂的运动能力。

我国科学家发布 6G 最新成果：速率较 5G 提升 10~20 倍

近日，位于江苏南京的紫金山实验室发布了一项最新原创成果——360-430GHz 太赫兹 100-200Gbps 实时无线传输通信实验系统。

该成果是紫金山实验室联合东南大学、鹏城实验室、复旦大学和中国移动的优势力量，在国家重点研发计划 6G 专项等项目的支持下，面向 6G 首次实现了单波长净速率为



103.125Gbps、双波长净速率为 206.25Gbps 的太赫兹实时无线传输。创造出目前世界上公开报道的太赫兹实时无线通信的最高实时传输记录，通信速率较 5G 提升 10 到 20 倍。

据悉，太赫兹无线通信被普遍认为是未来 6G 移动通信系统的核心组成部分，可将现有 5G 的峰值传输速率提升一至两个量级，能满足未来 6G 全息通信、元宇宙等新型应用需求。该成果具有广泛的应用前景，可代替现有移动网络光纤实现快速部署，替换数据中心的巨量线缆，降低成本和功耗，减少全球温室气体排放量。还可搭载卫星、无人机、飞艇等平台，应用于卫星集群间、天地间和千公里以上的星间高速无线通信场景，实现空、天、地、海一体化通信。



华为推出地图“黑科技”， 背后有哪些硬核逻辑？

近日，华为会员中心上线了一项名为“高精度定位”的功能。用户选择开通该服务后，可获得亚米级（一米以内）的定位精度，精准识别行驶车道，以实现高精度车道级导航。

根据华为的官方介绍，目前该功能可在高德地图APP内使用，支持该功能的城市包括广州、深圳、苏州、杭州、重庆、天津、成都、东莞，其他城市持续增加中。

在华为的“高精度定位能力”支持下，再结合导航APP提供的高精度地图数据，精准地将车辆所在车道反映在高精度地图上，导航APP才能拥有“高精度车道级导航”功能，并在实际场景中帮助用户进行准确的车道识别和引导。

据了解，华为的高精度定位技术在全球处于领先水平。目前市面上能够实现高精度定位的芯片包括华为麒麟和高通骁龙。在此之前，高精定位和高精地图技术主要应用于自动驾驶车辆，而华为则在2021年首次将相关技术在智能手机上真正落地，成为唯一一家自研定位芯片的国产手机厂商。

前述地图行业人士评价，这个过程堪称艰难。这是华为的一小步，也是整个行业的重要一步。

YouTube有望在今年取代Netflix成“流媒体之王”

据报道，外媒称飞速成长的YouTube有望在2022年取代Netflix，成为最大的流媒体业务提供商。

虽然YouTube被视为一个社交媒体平台，但该公司对视频内容的重视，使其成为包括Netflix在内的流媒体提供商的强大竞争对手。

2021年，YouTube的用户数量呈指数级增长，而Netflix则凭借其付费订阅模式赢得了收入。但随着YouTube的用户量持续增长，Mirabaud Equity Research的分析师尼尔·坎普林给投资者的一份报告中说，如果YouTube是一家独立的公司，它的价值将在6000亿美元到7000亿美元之间。Netflix的市值则为2650亿美元。

即使Netflix2022年在收入上落后于YouTube，它仍有优势，包括与好莱坞顶级人才的密切联系和数十项奥斯卡提名。但在内容领域保持这种水平的竞争成本越来越昂贵，迪士尼、亚马逊和苹果等财力雄厚的竞争对手都在该领域投入巨资。Netflix预计2022年将在内容上投入近140亿美元，到2025年，这一数字可能会增长到190亿美元。

收购Giphy交易被英国否决， Facebook母公司Meta提出上诉

据报道，英国竞争上诉法庭近日证实，Facebook母公司Meta已提出申请，希望对英国反垄断监管机构“竞争与市场管理局”（CMA）之前的一项裁决提起上诉。

2021年11月底，CMA否决了Meta收购Giphy交易，称该交易有碍市场竞争。为此，CMA要求Meta卖掉Giphy。Meta当时就表示，不认同这一裁决。

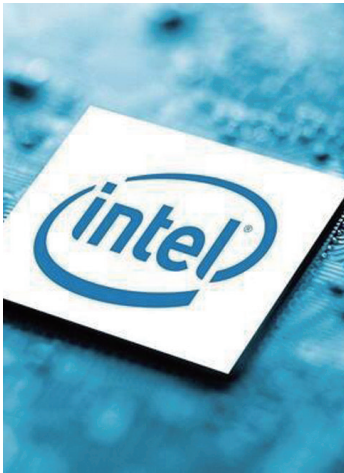
而英国竞争上诉法庭近日称，Meta已于2021年12月23日提出申请，希望对CMA的裁决进行评估。同时，英国竞争上诉法庭还公开了Meta的这项申请。

分析人士称，这是CMA首次阻止这样一笔大型的科技收购，标志着其对“大型科技”公司的审查发生了重大变化。





英特尔:新显卡芯片开始出货, 和戴尔、联想、三星等合作



近日,英特尔发布消息称,面向PC游戏玩家的新显卡芯片已经开始出货。该市场一直被英伟达控制,而且市场正在增长。

英特尔开发的 Arc 显示芯片将会让游戏及其它内容看起来更逼真。最近一个财年,英伟达显示芯片销售额达到 98 亿美元,同比增长 29%,英特尔入局肯定会与英伟达发生冲突。

在 CES 展会上,英特尔宣称已经与多家 PC 制造商签署芯片供应协议。戴尔、联想、三星都将与英特尔合作。

天津:加快推动建成全市统一的区块链平台

天津市人民政府办公厅发布《智慧城市建设“十四五”规划》(简称《规划》)。在区块链方面,《规划》指出统筹全市数字化支撑平台建设,建成全市统一的区块链平台,加速推动区块链等数字产业创新发展,推进区块链等新技术场景应用建设,依托区块链平台等面向全市提供共性技术支撑。打造新型智能化计算设施,加快与区块链技术融合发展,构建区块链服务平台,重点支持中国(天津)自由贸易试验区开展电子商务、跨境贸易及电子交易等领域的区块链应用,重塑可信体系。



新年第一把火, 从 ASML 的光刻机烧起,谁急了?

近日,事关全球芯片产业的光刻机生产企业 ASML 传出消息,其位于德国柏林的一座工厂发生了火灾,或影响 2022 年以后的光刻机生产和交付。

这座工厂主要为 ASML 的光刻机制造光学系统,包括“晶圆台、标线卡盘和反射镜块”这三大光刻机的核心部件。在这起火灾背后,台积电、三星、Intel 着急了。

2022 年,台积电、三星都要进入 3nm,而 Intel 也要进入 5nm 了,这三大厂商都急切地需要 ASML 的 EUV 光刻机,只有得到 EUV 光刻机,才能迅速地扩大产能。甚至可以说,谁能从 ASML 最快、最多地买到 EUV 光刻机,那么谁的产能就有了保证,然后就具备了更多的竞争优势,毕竟谁都想在 3nm 上领先。

所以一旦 ASML 的光刻机生产受影响,对于这三大厂商而言,肯定是影响巨大的,因为工艺升级、产能扩能都会受限。且不可否认的是,如果 ASML 的光刻机生产真的受影响了,后续对于台积电、三星、Intel,甚至对于全球的芯片产业链都是一个巨大的冲击。

B站入局NFT! 首款数字艺术头像“鸽德”公布:限量2233个

近日,B站(哔哩哔哩)宣布正式入局NFT,并公布首款数字艺术头像——鸽德。

据了解,本次鸽德系列头像是由2233个在区块链上建立的数字艺术头像构成,由哔哩哔哩精心挑选并制作发行,具有收藏价值。其中2000个(编号101-2100号)面向用户发行,233个预留(含UP主定制款)。每个鸽德头像都有独特的编号及样式,并且含有稀有款。

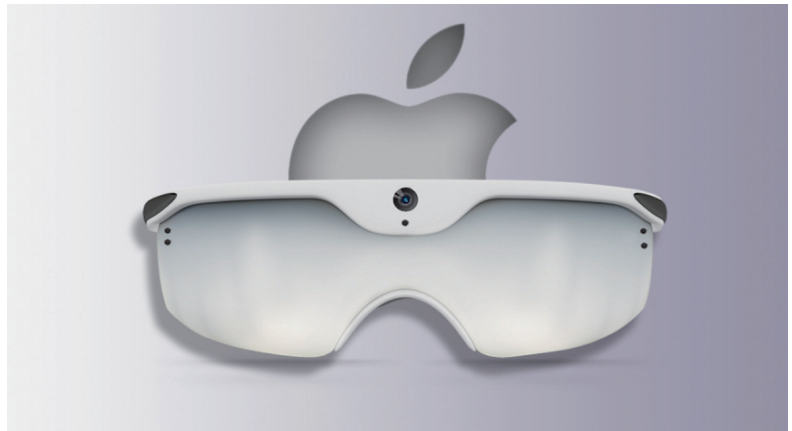
只有2000个,自然不是随随便便能拿到的。报名资格显示,用户等级须为LV6且在2021年每日使用哔哩哔哩的用户。符合条件的用户会收到官方私信通知。还要确保年满14周岁并完成哔哩哔哩实名认证,且确认并遵守《数字藏品通用要求》。

亚马逊回应Kindle退出中国:还可以通过第三方买硬件

据报道,就“Kindle闭店、缺货甚至可能退出中国”一事,亚马逊中国回应称:“我们致力于服务中国消费者。消费者可以通过第三方线上和线下零售商购买Kindle设备。”回应还指出,Kindle电子书阅读器部分机型目前在中国市场售罄。

这一回应印证关于Kindle硬件团队被砍的独家视频报道。亚马逊Kindle天猫官方旗舰店已于2021年10月底闭店,至今未恢复。京东自营旗舰店上,除了一款低端型号外,Kindle产品均显示无货。亚马逊中国内部多个独立信源透露,公司Kindle硬件团队已被裁撤。

亚马逊中国方面在回应里还强调,亚马逊提供的高品质客户服务和保修服务不会改变。



报告称苹果将推出配备3块显示屏的MR头盔

据悉,显示器分析师Ross Young在最近的报告中指出,苹果MR头盔将于2022年推出,它配备3块显示屏。

3块显示屏包括两块Micro OLED屏幕和一块AMOLED屏幕,Micro OLED屏幕由索尼提供。Micro OLED屏幕是头盔的主屏幕,但AMOLED屏幕的用途不明确。

一般来说VR头盔不会使用AMOLED屏幕,因为它的像素密度不够高,苹果可能是想添加低分辨率周边视觉。但不久前索尼展示过超高分辨率4K显示屏,PPI达到4000,主要用于AR头盔。报告显示索尼开发该显示屏主要是为服务苹果。如果苹果真的引入索尼技术,4000×4000像素意味着头盔显示屏对角线长度将是1.4英寸。头盔配备高端显示屏意味着价格不会低,之前的报告认为头盔的价格为3000美元。

英伟达向艺术家创作者提供免费元宇宙软件

近日,英伟达开发出创建元宇宙虚拟世界的软件Omniverse,现在它免费向艺术家、创作者提供软件。不只如此,英伟达还与几个平台签署技术协议,让艺术家可以在平台上出售自己创作的3D内容。

元宇宙高度信赖显示计算技术,而英伟达正是这方面的专家。在CES展会上,英伟达宣布将向个体艺术家提供免费Omniverse软件。去年11月英伟达曾发布消息称,企业客户使用Omniverse每年至少要交9000美元。

英伟达与四个平台签署协议,它们分别是Shutterstock、CGTrader、Sketchfab和Twinbru,这些平台的内容将会出现在Omniverse软件套装中。



马斯克的2022年,从简单先赚个300亿美元开始

新年伊始,世界首富也变了——变得更加富有了。特斯拉首席执行官埃隆·马斯克(Elon Musk)的净资产增加了326亿美元,使其财富达到3042亿美元。

这位话题性极强的亿万富翁,除了掌管电动汽车领先企业特斯拉,也是商业航天企业SpaceX的创始人,并且被《时代》杂志评为2021年年度人物,可谓意气风发。

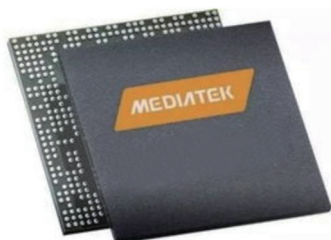
根据彭博社2021年底发布的亿万富翁指数,他们的财富已经让人捉摸不透——仅仅是2021年一年,全球前10位富豪一共获得4020亿美元。他们的身家均超过1000亿美元。新世界首富马斯克在2021年里就获得了近1180亿美元。



全球手机芯片霸主诞生,击败高通和苹果,霸占40%市场年入千亿

过去,高通在手机芯片领域的地位毋庸置疑,然而,联发科的强势崛起,让高通的地位面临严峻的挑战。

根据联发科副董事长蔡力行表示,在2021年,联发科成功击败高通和苹果,在全球手机芯片市场中,拿下了40%的市场份额。



整体来说,目前联发科的实力毋庸置疑,已经成为继华为海思之后,又一家出圈的国产芯片巨头,其未来在芯片领域的表现,很值得期待。

永久免费不流氓: 12年历史的国产PDF软件开源

PDF是很多人办公及学习时都要用到的格式,甚至很多小说也有PDF格式,编辑、制作PDF也是一项技能,国产PDF软件PDF补丁丁就很好用,已经有12年历史,现在更是彻底开源了。

PDF补丁丁是wmjordan开发的PDF软件,最早在2009年发布,开发者自带干粮维护开发到了2019年,推出了0.6.2版,此后作者宣布不再开发,这一版就是最后的升级了。不过2021年8月份,PDF补丁丁又回来了,作者时隔两年后重新开发这款软件,并宣布开源PDF补丁丁。

最终在2021年底,PDF补丁丁推出了1.0版,并开放了源码到Github,作者表示除了第三方组件之外,源码向所有人开放,希望有心人能够利用这些代码,不管是做免费软件还是收费软件,都希望他们做出有益世人的工具。

字节跳动, 刚刚投了一位虚拟女生

2022年第一笔虚拟人融资出炉了。

据悉,杭州李未可科技有限公司显示发生股东变更,新增字节跳动关联公司北京量子跃动科技有限公司。公司方面正式确认,本轮为李未可首轮融资,由字节跳动独家投资。

李未可,这个有些陌生的名字正是一个虚拟女生,她由原阿里巴巴人工智能实验室(AI.Labs)智能终端负责人茹忆打造。公司成立于2021年10月,打造了名为“李未可”的AR科技潮牌及同名虚拟IP形象。“我们要把李未可打造成中国第一个真正有情感连接的AI虚拟数字人,让我们的AR眼镜不仅有美丽的颜值,更有有趣的灵魂。”主创团队表示。

这是字节跳动在AI虚拟赛道的又一次出手。此前,字节跳动曾全资入股拥有虚拟偶像团体A-SOUL著作权的公司;收购VR创业公司Pico,布局AI虚拟交互的上下游。这一笔笔投资背后,是虚拟人大军正在迎来大爆发。

Mobilitye 与极氪联手发展中国市场： 2024 年推 L4 级无人车

据报道，英特尔旗下自动驾驶部门 Mobilitye 近日表示，该公司计划在 2024 年与吉利控股支持的极氪共同在中国发布一款产品，并号称这将是全球首款大部分实现无人驾驶功能的汽车。

这两家公司在拉斯维加斯的国际消费电子展(CES)上表示，该款汽车将具备 L4 级无人驾驶功能，所以仍会配备方向盘，并且需要拥有驾照的驾驶员在内，但却可以自主应对许多路况。这款产品将使用 Mobilitye 的“EyeQ 5”芯片，还将部署 Mobilitye 的道路地图数据。

德国展开反垄断调查，谷歌、亚马逊、苹果等难逃一劫

近日，德国反垄断机构“联邦卡特尔局”(FCO)宣布，已决定根据最新的反垄断法所赋予的权限，对谷歌及其母公司 Alphabet 展开更广泛的反垄断调查。

联邦卡特尔局表示，该机构已经在更密集地调查谷歌对个人数据的使用情况，以及谷歌新闻服务“News Showcase”。此外，联邦卡特尔局还在考虑对亚马逊、苹果和 Facebook 母公司 Meta 的进一步调查。

2021 年 1 月，德国联邦议会通过了联邦政府提出的《反限制竞争法》的修正案(数字化的竞争法 4.0)。新法规强化了联邦卡特尔局的权限，意味着互联网平台将受到更加严格的监管。

一直以来，德国反垄断部门就密切关注谷歌的市场力量，以及对用户数据的控制。除了谷歌，联邦卡特尔局还在利用新反垄断法赋予的权力，调查 Facebook 和亚马逊在几个数字领域的商业行为。之前，联邦卡特尔局已要求 Facebook 停止追踪 Facebook 平台以外的用户，而 Facebook 已对此提出上诉。此外，联邦卡特尔局还对亚马逊潜在的“反竞争行为”展开了调查。

轻微摇动 APP 就跳广告， 工信部：加强监督

近日，工信部发布对于手机软件的开屏广告进行治理，但是有些软件还是没有照做，进入软件后有开屏广告，并且有些软件开屏广告还有摇一摇进入，如果你手机没拿稳，轻轻地摇晃了一下，它就会进入开屏广告。

工信部对此回应，针对 APP 开屏弹窗信息“关不掉”“乱跳转”问题进行了专项整治，目前主要互联网企业开屏信息“关不掉”基本解决，“乱跳转”误导用户问题发现率也大幅下降，治理取得积极成效。

工信部还表示，部分企业采用“摇一摇”“扭一扭”作为跳转链接，用户在非知情自愿的情况下，仅轻微摇动或扭动即误导用户触发页面跳转，给广大用户带来了困扰。工信部已组织召开专题会议，要求涉及的主要互联网企业落实主体责任，优化参数设置，合理设置开屏信息跳转方式，切实尊重用户真实意愿，保障用户合法权益。

9 条行政处罚涉及腾讯

2022 年开头，市场监管总局首批行政处罚决定书公布，其中有 9 条涉及腾讯。从行政决定处罚书中可以看出，腾讯和和谐骑车分别遭到了 50 万元的行政处罚。在总计 9 起行政处罚案件中，腾讯及其相关公司累计遭到了 450 万元的罚金。

在这 9 起案件中，腾讯分别因收购 IngageApp Global Limited 股权、VERSA Inc. 股权、北京有狐科技发展有限公司股权、永辉云创科技有限公司股权、北京念念分享科技发展有限公司股权等未依法申报，违法实施经营者集中受到行政处罚。

另一家互联网巨头企业阿里也涉及此次公布的行政处罚案件，因相同原因遭到了 50 万元的处罚。

而在此批处罚名单中，不乏京东和哔哩哔哩股份有限公司等其他互联网公司的踪影。据统计，市场监管总局一共公布了 13 起行政处罚案件的决定。

自 2021 年 2 月初，《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》出炉，针对数字经济的监管空白导致企业出现的不规范经营现象，国家相关部门的打击力度日趋严厉。未来，互联网企业“钻空子”的机会将越来越少。





预测:

红杉资本将和红杉中国分家

近日,据“硅发布”发布文章称,据预测红杉资本将与红杉中国分道扬镳。预测称红杉资本可能会在2022年结束与红杉中国长达16年的合作关系,而提起红杉中国就不得不提沈南鹏。这位“投资大佬”已经连续3年蝉联《福布斯》杂志“全球最佳创投人”榜首,取得了骄人投资战绩。

“和红杉资本分道扬镳未必是坏事”,多家国外媒体给出的理由是,2021年投向中国市场的美元基金,从美国LP募集到的总体金额同比下降了65%。这是个惊人的数字,而中国独角兽企业的数量下滑同样明显。身在中国的一些美元基金,也会面临挑战,不会再像以往那样轻易募集到大额资金,这其中主要是来自有关监管机构的风险问题,一如中国大额资金出海同样会受到监管一样。

而沈南鹏是选择留守红杉中国,还是接替红杉资本更高职位,很快将会有答案。

创24年史上纪录! 奇瑞全年销量暴涨三成

近日,奇瑞控股集团公布2021年度销量数据。2021年12月以112015辆的单月销量收官,奇瑞集团2021年累计销售汽车达到历史性的961926辆,同比增长31.7%。这也是奇瑞自1997年成立以来,24年间的最高销量纪录。同时按照超三成的增长率,奇瑞2022年有望突破百万辆大关。

其中,出口269154辆,同比增长136.3%;新能源汽车销量109028辆,同比增长144.6%。至此,奇瑞集团全球汽车用户累计突破1000万,其中海外用户195万。

2022年,奇瑞集团提出了确保年销量150万辆、力争200万辆,年营业收入2000亿元的目标。

国办:推动人工智能、区块链、车联网、物联网等领域数据采集标准化

中国政府网消息,国务院办公厅近日印发《要素市场化配置综合改革试点总体方案》,其中提出,拓展规范化数据开发利用场景。发挥领军企业和行业组织作用,推动人工智能、区块链、车联网、物联网等领域数据采集标准化。深入推进人工智能社会实验,开展区块链创新应用试点。在金融、卫生健康、电力、物流等重点领域,探索以数据为核心的产品和服务创新,支持打造统一的技术标准和开放的创新生态,促进商业数据流通、跨区域数据互联、政企数据融合应用。

没证? SpaceX星链在印度收到政府命令,将向预购用户退款

据报道,亿万富翁埃隆·马斯克卫星互联网企业星链(Starlink)在近日对其用户表示,印度政府已经要求该公司退还所有预购订单的订金,直到他们在该国获得运营许可证。该公司在发给客户的一封电子邮件中表示:“与以往一样,你可以在任何时候接收退款。”

星链是马斯克的SpaceX航空航天公司旗下的部门,该服务在印度收到了超过5000份设备预订单,但是至今为止他们尚未获得印度政府颁发的商业服务许可证,而没有许可证意味着他们无法在印度向客户提供服务。

该公司在邮件中对其客户表示:“很可惜,我们现在还不知道何时才能在印度取得许可证,从而为这里的客户提供服务。而且有几个问题必须在许可证框架内解决,这样才能让我们在印度运营星链服务。”该公司还表示:“星链团队期待着尽快在印度推出这项服务。”

但是此前印度政府已经建议人们不要在该公司尚未取得许可证的情况下订购星链服务,并且命令该公司不要接受预订和提供服务。

从平替到高赞,国货品牌的进阶之路

文/李光斗(清华大学中旭商学院高级讲师、品牌竞争力学派创始人)

对于品牌来说,请一个高大上的代言人,把价格涨上去就完成品牌升级了吗?当然不是,品牌升级是一个系统的工程,也跟社会消费潮流的变迁息息相关。

以前国货的担当是平替,也就是进口商品的平价替代。如今,中国的国货出现了高端化趋势,消费者认同度越来越高,品牌价值也随之提升。消费心理和消费行为变化的背后,是中国整体消费结构发生了巨大的变化。

国内外的零售巨头在过去十年里纷纷加大了向中国二三级市场,甚至更下一级市场的渗透力度。而且消费者越来越倾向于购买名牌产品。在中外品牌的竞争中,中国本土名优产品的占比一直在提升,可是高端产品方面,国产品牌一直与外资品牌差距比较大。从消费者的层面来说,一是过去经济条件不允许,二是消费意识决定了购买行为。

2019年,中国人均GDP突破了“一万美元”,综合国力和国民整体消费实力有了进一步提升,消费者对本土文化的认同感和自信心增强。当下新生代的消费者就是在这种“本土文化认同”增强的氛围下成长起来的一代,随着他们经济实力的提升,逐渐成为了新消费的主力人群。而80后、90后和00后三者相加达到了5.49亿人,快速推动了国潮品牌的年轻化和换代升级。

在消费方面,年轻人选择国货品牌的意愿增强。商务部相关数据显示,2021年上半年,“新国潮”的热度进一步提升,有关电商平台“6·18”促销活动期间,中国国产品牌销售额占比超过了70%。

对于企业来说,要在新的经济形势下,抓住这次本土品牌崛起、国潮流行的时代机遇,对品牌进行重新升级改

造,在互联网下半场通过差异化、高端化、全国化的路径,实现新消费、新产品、新品牌的品牌重构。

近几年,不少新国货品牌异军突起,发展得非常快,食品类的有三只松鼠、良品铺子、自嗨锅;饮品类的有三顿半、元气森林;服装类的有李宁、鸿星尔克;美妆类的有完美日记、橘朵等等。这些品牌都实现了快速增长。

同时,无论是传统消费还是新消费,消费升级都会带动消费者的个性化需求,传统的品牌服务已经无法满足日益增长的用户要求。如何创新服务模式,为用户提供更加高品质、高效率的服务体验,成为许多行业亟待解决的关键课题,也是真正提升消费升级的动能之一。

当下广受欢迎的这些国潮品牌大多集中在快消类产品方面。如一直以来,国货美妆主打的都是“平替”的概念,不光消费者接受了这个词,我们很多品牌本身也接受了自己是“平替”。在经济条件有限的情况下,消费者通常会更愿意选择成分、妆感跟大牌类似的“平替”产品,不少国货品牌就是抓住了这个阶段的机会,一时间成为爆款。但对于国货品牌来说,不应该仅仅停留在“平替”阶段,“大牌平替”的印象一旦在消费者心中定型,就会对品牌未来的高端化升级造成很大的影响。

本土品牌如何才能发展的路上撕下“平替”的标签呢?最根本的还是提高产品本身的竞争力。中国功效性护肤品的发展前景看好,尤其是国货品牌上升空间巨大。抓住机遇,赢得高赞,才是企业品牌的升位之战。

品牌升位是一个系统工程,包括好的品牌战略规划、创新商业模式、数字化转型、企业家个人IP打造等等。我们要借助资本和品牌的力量,实现品牌强企业、品牌强国。



为资本设置红绿灯,释放了什么信号?

文/金观平(中国浦东干部学院教务部主任、教授,长三角研究院执行院长)

中央经济工作会议提出,要正确认识和把握资本的特性和行为规律。要为资本设置“红绿灯”,依法加强对资本的有效监管,防止资本野蛮生长。这对于做好相关工作具有重要指导意义。

资本是重要生产要素,也是带动各类生产要素集聚协同的重要纽带。社会主义市场经济是一个伟大创造,其中也必然会有各种形态的资本,这些资本对于促进生产力发展有着重要的积极作用。但也要看到,资本具有“双重性”。一方面,资本的正常有序流动对于科技进步和经济高质量发展具有强大推动作用;另一方面,资本逐利的本性容易使其陷入野蛮生长,无序扩张。比如,有的形成垄断和“赢家通吃”,最终侵害消费者和中小微企业的利益;有的实施监管套利、放大交叉性金融风险……毋庸讳言,随着市场经济向纵深推进,一些资本延伸出的负面效应不断凸显,甚至在一些领域成为经济高质量发展的巨大阻力。因此,对资本及时立规矩、强监管,是完善社会主义市场经济体制、推动高质量发展的内在要求。

为资本设置“红绿灯”,既是规范,也是引导。“红绿灯”既包括红灯,有些领域不能进入,有些行为必须制止;也包括绿灯,有的领域鼓励进入,有的方面积极促进。规范是为了更好发展,对此要辩证看待,正确认识,全面理解。

去年以来,国家对一些互联网平台企业实施了有力有效的监管、规范和引导。对此,有人误读为这

是国家要打压互联网资本,也有人曲解放大,唱衰民营企业乃至民营经济,这些认识都是错误的。在过去很长一段时间,我国在互联网等领域的监管有些滞后,导致风险隐患积累集聚。出台相关规范政策,更多是从避免社会风险角度控制资本的消极作用,而非一味遏制资本要素发展,其实质不仅不是对非公有制经济的限制,恰恰是坚持“两个毫不动摇”,大力鼓励、支持和引导非公有制经济健康发展的需要和体现。

值得指出的是,现代经济中,资本市场是资本扩张的放大器,其比一般的资本活动更加要求规范透明有序。因此,在我国资本市场注册制改革过程中,要更加注重对资本的规范引导、趋利避害,加强对特定敏感领域融资并购活动的从严监管,减少风险外溢。同时,相关方面也要同步建立防止资本野蛮生长、无序扩张的责任机制和制度体系,统筹过程与结果,推进行业监管关口前移,实现行业规范和行业发展同步,共同促进各类资本有序健康发展。

中国经济是一片大海,海不辞水,故能成其大。在汇涓流、纳百川、战风浪的社会主义市场经济建设中,要坚持用马克思主义的立场、观点、方法对资本的特性和行为规律进行深刻把握,取其利,避其害。要支持和引导资本规范健康发展,坚持和完善社会主义基本经济制度,毫不动摇巩固和发展公有制经济,毫不动摇鼓励、支持、引导非公有制经济发展。

元宇宙来了，但路途尚远

一批国际大型企业纷纷宣布布局元宇宙，中小科技企业和投资人士亦纷纷跟风加入，元宇宙相关概念受到资本市场热捧……似乎是突然之间，元宇宙就成为了全社会的热点话题。是虚火还是泡沫？是资本镰刀还是“精神毒药”？一时间，关于元宇宙的诘问喧嚣尘上。

元宇宙的这个点太热，导致现在似乎什么东西都能往元宇宙里面装，虽然其中不乏有公司蹭元宇宙的热度开始圈钱，但值得关注的是，在这波元宇宙的热潮中，确实科技和资本领域尤其热衷。

不可否认，元宇宙是一种未来，一种很大程度上会实现的未来。未来可期，但路途尚远……目前需要的是整个社会的有机配合，无论是科技公司、内容公司还是资本，都需要从底层技术出发，找到内容生态系统的突破口。这个过程中，也必将要等待或进一步推进关键技术的发展。

现阶段，元宇宙仍是一个不断演变、不断发展的概念，不同参与者也会不断丰富它的含义，与此同时，在元宇宙的发展过程中，必将遇到价值伦理、虚拟空间管控等新问题，也必将出现泡沫、负面问题，更需要警惕资本绑架、伦理风险、立法监管空白等问题。这些都需要监管部门进一步进行规范，精准治理。

2022年，必然是元宇宙依然大热的局面，大众也好，资本也好，都需要保持理性审慎。



什么是元宇宙?

元宇宙始于1992年国外科幻作品《雪崩》里提到的“Metaverse(元宇宙)”和“Avatar(化身)”这两个概念。人们在“Metaverse”里可以拥有自己的虚拟替身,这个虚拟的世界就叫作“元宇宙”。

清华大学新媒体研究中心执行主任沈阳表示,元宇宙是整合多种新技术而产生的新型虚实相融的互联网应用和社会形态,它基于扩展现实技术提供沉浸式体验,以及数字孪生技术生成现实世界的镜像,通过区块链技术搭建经济体系,将虚拟世界与现实世界在经济系统、社交系统、身份系统上密切融合,并且允许每个用户进行内容生产和编辑。

“元宇宙本身不是一种技术,而是一个理念和概念,它需要整合不同的新技术,如5G、6G、人工智能、大数据等,强调虚实相融。”沈阳说。

沈阳介绍,元宇宙主要有以下几项核心技术:一是扩展现实技术,包括VR和AR。扩展现实技术可以提供沉浸式的体验,可以解决手机解决不了的问题。二是数字孪生,能够把现实世界镜像到虚拟世界里面去。这也意味着在元宇宙里面,我们可以看到很多自己的虚拟分身。三是用区块链来搭建经济体系。随着元宇宙进一步发展,对整个现实社会的模拟程度加强,我们在元宇宙当中可能不仅是在花钱,而且有可能赚钱,这样在虚拟世界里同样形成了一套经济体系。

为何要关注元宇宙?

每一项技术的迭代和革新,都将意味着一个新的契机、新的挑战,同时也是一个新的开始。

近日,业界对元宇宙践行了一系列的动作,包括脸书(Facebook)对外公布更名为“Meta”,来源于“元宇宙”(Metaverse)。这样一家大型互联网企业决定更名,从侧面昭示了元宇宙已真切地临近,现实社会与虚拟世界同构的时代正在呼啸而至。

当前,互联网发展的主要瓶颈是内卷化的平

台形态,在内容载体、传播方式、交互方式、参与感和互动性等方面长期缺乏突破,导致“没有发展的增长”。

技术渴望新产品、资本寻找新出口、用户期待新体验,有专家分析指出,元宇宙就好比是一个具身性的互联网,在元宇宙你不是简单地再去浏览内容,而是身处在内容之中。从互联网1.0、2.0再到移动互联网,元宇宙可能是接替移动互联网的下一个新的互联网时代。

由于在游戏领域的应用,有一部分人认为元宇宙就等同于电子游戏和虚拟世界。对此有专家表达出不同的看法,元宇宙不能简单等同于电子游戏,也不能等同于虚拟世界。它是创造性游玩、开放式探索、与现实连通。

近年来,百度依托包括智能视觉、智能语音、自然语言处理、知识图谱等在内的一系列领先的人工智能技术能力,借助百度推出的虚拟现实内容平台、虚拟现实交互平台,元宇宙世界内容的制作成本将迎来大幅的降低,并推动硬件消费体验的升级和内容生产效率的提升。

“元宇宙将成为平行于现实世界的人类第二空间。”百度副总裁马杰认为,元宇宙本质上是对现实世界的虚拟化、数字化过程,需要对内容生产、经济系统、用户体验以及实体世界内容等进行大量改造。但元宇宙的发展是循序渐进的,是在共享的基础设施、标准及协议的支撑下,由众多工具、平台不断融合、进化而最终成形。

元宇宙的概念想要成真,涉及的不仅是画面,还要解决多人互动的诉求。不同于传统的网络游戏、在线会议,元宇宙的高实时性、高互动性和高沉浸感要求虚拟空间需要能够容纳数以万计、甚至数以亿计的用户实现同时交流。

中国艺术研究院副研究员孙佳山认为:“当现实空间遇到虚拟空间,除了关注技术发展带来的变革,更需关注‘价值’本身的意义,要将有序的政策监管纳入其中,保障行业健康有序发展。”

观点一

元宇宙， 人类未来、资本镰刀还是“精神毒药”？

文/蒋东文

元宇宙既有股修仙的味道，又带有科幻色彩，引爆了科技和资本圈。但这场元宇宙刮起的“龙卷风”还能维持多久？元宇宙和星际文明的PK，是虚拟和现实的对决，也是躺平和开拓的对决。



2021年，龙卷风级别的“风口”，非“元宇宙（Metaverse）”莫属。历经一整年酝酿，“互联网的尽头”彻底爆发。

2021年，元宇宙概念第一股Roblox上市，各大互联网巨头携大额筹码入场，好不热闹。

但使元宇宙彻底“大火”的，还是真正的互联网大佬——2021年10月28日，马克·扎克伯格宣布脸书更名为“Meta”，并称要把旗下产品逐步整合打造一个“超越现实的元宇宙平台”，从而使“元宇宙”一跃成为人尽皆知的热词。数据显示，自从Facebook改名后，元宇宙在全球范围的搜索呈指数级暴涨。

两天后，抖音的“柳夜熙”就靠一条“元宇宙短视频”而一夜吸粉超百万。柳夜熙不仅拥有似真非真的样貌形态，还能和真人互动，让不少网友惊呼：元宇宙要来了！

元宇宙刮起“龙卷风”， 这场虚火能维持多久？

正所谓“为人不识陈近南，便称英雄也枉然”，你还不了解什么是元宇宙？没关系，专门为你提供科普的元宇宙系列课程已经有若干种。

比如，在得到APP上，《前沿课·元宇宙6讲》一度占据了热门课程榜单榜首的位置，页面显示有54000多人加入了学习，整套课程费用为29.9元，按此推算，该课程的收入目前已超过了160万元。

而由元宇宙所引发的新投资或新产品，更是如雨后春笋般涌现。

2021年11月26日，蓝色光标表示，未来重点关注并全力投入元宇宙相关的虚拟人IP和技术、XR技术、虚拟空间等业务方向，公司对此投资额度不设上限，可支持超10亿的资金投入布局元宇宙相关赛道。

此外，创泽智能机器人集团近期推出了“元宇宙机器人”；天下秀数字科技集团董事长李檬，在公司11周年庆中官宣了其3D泛娱乐虚拟社交新产品“虹宇宙”，认为“虹宇宙会是通往下一代互联网的门票”，随后推出了虚拟世界第一场粉丝见面会。

不仅各大企业跨界进军元宇宙，就连旅游景区也不甘落后。2021年11月18日，知名旅游景区张家界正式挂牌元宇宙研究中心，西安大唐不夜城景区也已宣布正在打造全球首个基于唐朝历史文化背景的元宇宙项目。

在元宇宙大火的背景下，全球投资者更是将线下炒房的热情转移到了线上，在虚拟世界中高价购入数字土地。



在电商平台上,元宇宙配件、元宇宙盲盒等正在热销,一些VR设备,也纷纷标注为VR元宇宙设备。耐克、阿迪达斯、Gucci等也相继试水元宇宙,以满足用户在虚拟世界对奢侈品的追求。

由此看来,“万物皆可元宇宙”的热潮正汹涌澎湃。

对于多数巨头们而言,元宇宙是移动互联网的未来,因此除了脸书外,微软和英伟达也下场“把握新机遇”;腾讯、字节跳动、网易、百度等先后进入相关领域,三大电信运营商也宣布加码元宇宙基建。

与之形成对应的,是元宇宙概念股的持续涨停。中青宝、佳创视讯、盛天网络、天下秀、大富科技、易尚展示等多家公司的股价维持了大幅的上涨,以至于沪深交易所不得不向某些概念股公司下发关注函或问询函“降温”。

而在2021年3月,被称为“元宇宙第一股”的沙盒游戏公司Roblox在纽交所上市,首日市值就突破了400亿美元,截止美东时间2021年11月24日,其市值已达719亿美元,足以证明全球资本市场对“元宇宙”的狂热。

在中国,A股元宇宙板块成为2021年11月的绝对主角;腾讯、网易等游戏巨头也承认具备开发元宇宙的能力;更有人趁机卖课10天大赚160万,割了元宇宙第一批韭菜……

巨头角逐、全民追捧的元宇宙,是又一个泡沫还是人类终局?成了一个目前无解的终极困惑。

听上去很梦幻, 但现在根本无法实现

不过,在众多巨头争先恐后地进军元宇宙时,也有“不为所动”者。

比如谷歌,其CEO皮查伊就明确表示,谷歌的下一个增长点仍是搜索,而非元宇宙;“红衣教主”周鸿祎认为元宇宙幻想的虚拟现实,不代表未来,而是代表人类的没落;《三体》的作者刘慈欣态度

则更为激烈,近日公开指责元宇宙是“精神毒药”,将导致人类沉迷其中无法自拔……

刘慈欣曾指出:人类的未来,要么走向星际文明,要么就是常年沉迷在VR虚拟世界中,如果人类在走向太空文明之前,就实现高度逼真的VR世界,这将是一场灾难。

星际文明靠的是更持续的能源,更先进的航天科技,也就是马斯克做的那些事,而虚拟世界就是指元宇宙。

元宇宙源自科幻小说《雪崩》,书中描述:“只要带上耳机、目镜,找到一个终端,就能进入由计算机模拟的另一个三维现实。每个人,都可以在这个与真实世界平行的虚拟空间中拥有自己的分身。”也就是真人生活在虚拟世界。有人认为是互联网的终极形态,更有人鼓吹它将超越当下最热的新能源革命。再加上Meta、腾讯、网易、字节跳动等巨头的动作,一夜之间元宇宙就崛起为人类最后的希望。

其实不然,元宇宙虽有可能成为现实,但那是10~20年后才能考虑的事,当下的盛宴更多是一场浮躁的炒作。

为何这么说?

还记得互联网初期吗?拨号上网的网民发现,这个虚拟世界里,我们不必以真实的身份出现,“没有人知道你是一条狗”。随着Facebook、校内网、微信等的出现,社交网络对真实身份的要求越来越高。



而元宇宙是社交网络的终极进化版本,是依托于更先进的技术,更接近现实的网络平行世界。

元宇宙的核心是要打造一个完全媲美现实的虚拟世界,你可以在里面社交、办公、游戏,甚至去改变世界,弥补现实生活的不如意。

如果你看过电影《头号玩家》《黑客帝国》,或者动画《罗小黑战记》,或许能更容易理解元宇宙。头上戴个VR头盔,或者脑袋后面插一个脑机接口,就可以换一个身份,无视现实中的一切,在虚拟世界里上天入地。

比如电影《头号玩家》里,所有人痴迷一款叫“绿洲”的游戏,在这个虚拟乐园,大家可以聚会、冒险、升级打怪,除了睡觉吃饭上厕所,你的一切都可以在绿洲完成。

这是对真实世界的一种补充,让用户在虚拟中改写惨淡的人生。

听上去确实很梦幻,但问题是现在根本无法实现。

超越? 革命? 历史总是惊人的相似

当下,元宇宙仍不是一个严谨的学术概念。《维基百科》对其的描述是:通过虚拟增强的物理现实,基于未来互联网的,具有链接感知和共享特征的3D虚拟空间。

元宇宙无法完全脱离现实世界,它独立于现实世界,又平行于现实世界,并与之互通。

美国游戏公司、元宇宙第一股“Roblox”招股书中写道:“要实现元宇宙至少要满足8个关键特征:身份、朋友、沉浸感、随地、多元化、低延迟、经济系统和文明。”这样,人们才可以在其中进行真实的社交和工作。

与手机游戏和网络游戏不同,“沉浸感”是元宇宙的标志之一。进入3D虚拟元宇宙世界,使用手机、鼠标和键盘远远不够,需要用增强现实(AR)、虚拟现实

(VR),甚至脑机接口作为工具。

8个关键特征中的沉浸感、低延迟,说的就是元宇宙的底层硬件:毫无眩晕感的VR眼镜、算力提升数倍的芯片、最低延迟的网络通信。

这里汇聚了VR/AR设备、AI、芯片、通信、云计算、物联网、区块链等前沿科技,相当于人类最顶尖技术的集大成者。

以当前人类的硬件水平,这些技术均未成熟,硬件之王苹果的VR眼镜还在研发中,AI还是婴儿期,区块链也停滞不前。

单个技术没整明白前,何谈技术完美融合在一起?而且最核心的VR设备,现阶段分辨率最高也就是个4K,远未达到人眼的清晰度,用久了还会造成设备发烫等问题,谈不上沉浸感。因此,现如今谈超越新能源革命,未免有些浮躁。

所以凡是看到卖元宇宙课程,鼓吹人类未来就是元宇宙,再不学习元宇宙就要落伍的,就绕行吧。你关注的是一夜暴富、人类未来,他关注的是你那29.9元的课程费,认真你就输了……

2018年区块链概念爆火,当时也有一波似乎人类未来就是区块链,再不学区块链就被抛弃之类的言论风潮,如今区块链沉淀下来了,比它更高一级的元宇宙又被重复带上了概念炒作的老路,历史总是惊人的相似……

当然,作为几十年后能与星际文明相提并论的形态,元宇宙到底是不是人

类终局,中美等大国会不会跟随,值得长期关注。

虚拟与现实的PK, 躺平与开拓的对决

元宇宙和星际文明的PK,是虚拟和现实的对决,也是躺平和开拓的对决。

支持元宇宙的认为星际探索技术挑战太大,同时耗费巨大能源,最终不一定能实现;而在地球上搭建一个逼真的虚拟世界,似乎更为便捷。

相比马斯克那种以一人之力挑战未来的冒险,资本当然愿意搞更省事的元宇宙。所以2020年新冠肺炎疫情暴发,线上生活催化人们对虚拟世界的向往后,资本顺势起舞。

2021年3月,腾讯投资的“元宇宙第一股”Roblox上市,将元宇宙概念写入招股书,彻底点燃市场热情。

2021年7月,扎克伯格宣称“希望在未来5年,将Facebook打造为一家元宇宙公司”。

2021年8月,媒体报道称字节跳动将投入15亿美元(约96亿元)收购VR软硬件研发制造商“Pico”,正式布局元宇宙领域。

随着Facebook改名,腾讯、字节跳动、百度、网易等巨头发入场信号,未来元宇宙领域或将掀起一轮融资大潮,还是资本最喜欢的风口套路。

但你仔细看会发现,这些巨头基本都是互联网选手,互联网流量红利见顶是人尽皆知的事,巨头们都有被颠覆的焦虑,急需讲述新的故事。

尤其是Facebook,它在全球社交领域的地位多次不保,2020年被TikTok(抖音)打得节节败退。逼得扎克伯格一直在找新的故事,元宇宙就是其中一个。

从资本追逐的角度来看,元宇宙和互联网、移动互联网、短视频并无区别,不过是一场抢夺用户时间、隐私的游戏罢了。将其上升到人类尽头的概念,无非是资本给炒作添把火。

从中美大国视野来看,元宇宙不一定符合发展所需。我们知道,欧美对垄断向来厌恶,苹果、谷歌、Facebook、亚马逊等巨头这些年没少被罚款。

2021年以来,中国也掀起对互联网的反垄断浪潮,社交、电商、外卖、打车等巨头纷纷被点名。

各国的目的很简单,你可以膨胀,但不能无限攫取用户数据和隐私,这样必将加剧垄断和贫富差距。

元宇宙作为互联网终极形态,只会比现在更难监管。从这个角度来看,中美等国必定不会放纵Meta等公司无限膨胀。

同时要注意到,元宇宙的基础依然是芯片、存储器、通信这些硬件,中国现在的硬件水平还被别人卡着脖子,现在就炒元宇宙,现实吗?

远期来看,元宇宙仍然值得警惕,比起让人类在虚拟世界躺平,那些把目光投向星辰大海的企业家科学家,才值得被我们称颂!

也不妨设想,随着技术的发展,元宇宙概念下,我们有一天真的可以创造能与现实世界混淆的虚拟世界。《未来简史》提出过这样一个问题:“如果我们创造千万个虚假的世界,而这世界上只有一个真实的世界,那我们要如何确定,我们现在所处的这个世界,就是那千万分之一的真实?”





观点二

无论是虚火还是泡沫，元宇宙总要迈出第一步

文/彭辉

人们在等待元宇宙相关概念和行业挤掉泡沫，显出本真。而现在，在一片虚火与泡沫中，这场“元宇宙建设竞赛”才刚刚吹响号角。



关于“元宇宙”，无数人提供了自己的解读。有人认为这是虚幻的，不值得鼓励；也有人认为，这是人类的天性——“人类是唯一一种不能完全生活在现实中的生物”，从戏剧、小说、电影等艺术形式的诞生中不难看出，人们需要一个“虚拟世界”，以寄托自己在现实生活中难以完成的理想。

在人们设想的“元宇宙”中，人类不仅能自由社交聊天、和朋友一起听演唱会，更可以买下一片土地建造自己的房子……“人们在现实里可以做什么，在虚拟的世界里一样可以完成。”听上去，这就像是一个沉浸加强版的《模拟人生》。

这种想法看起来多少有点过于理想化，但必须承认的是：这个世界已初见雏形。

就在不久前，虚拟偶像组合 A-SOUL 举行了一周年庆生会。直播中，她们首次发布了由方文山和许嵩共同创作的全新单曲《传说的世界》的预告，并毫无悬念地，登上 B 站热搜前三。

采访中，方文山提到，歌曲名《传说的世界》的灵感来源，正是 A-SOUL 以往的作品——“在一个想象的时空，在这个时空里去铺陈故事。”在方

山看来，这是非常特殊的一次创作。

大到建造城市、买房、买地，小到购物逛街、追星、娱乐，也许在未来的元宇宙里都能实现。种种迹象表明，元宇宙可能还很遥远，但它的公民已经在等待了。

对于热度爆表的元宇宙，相关从业者有哪些看法？目前有哪些使用场景？于国内厂家而言，在发展元宇宙方面存在哪些优势和不足？有关元宇宙的“热情”到底是不是虚火？

元宇宙处在“史前时代”

事实上，在这场有关元宇宙的“龙卷风”风潮之中，无论是抢先占位还是布局未来，亦或是“蹭热点”“割韭菜”，总之这个尚不明朗但事先张扬的赛道，谁都害怕错过。

然而，目前业界对于元宇宙的内涵还有不少争论。

普遍来看，元宇宙被认为是未来的连接方式，但也像一个筐，无论是 AR/VR、人工智能、区块链、数字孪生、云计算等都可以往里面装。其基本特征包括：沉浸式体验，低延迟和拟真感，以及虚拟化分身、开放式创造、强社交属性等。

多数业界人士认为，随着云计算、5G、AR、VR 等技术的发展成熟，元宇宙有望逐步从概念走向现实。

“元宇宙是一个理想化的目标，这个理想化目标距离真正的达成还有很长时间，就像扎克伯格说的那样，‘10年内不会盈利’。基于这样的预期，我们工作的着眼点一定不是马上去建设理想化的元宇宙‘高楼大厦’，而是以现有可行的技术实现元宇宙中强需求的垂直领域，比如线上展馆，线上厂房，线上房产等等，通过这些垂直领域实现可落

地的商业价值。”众趣科技 CEO 高翔博士说。

“对于元宇宙,我们的认知需要经历三个阶段,一是身份和价值系统的在线化,二是现实世界的仿真化和在线化,三是虚拟世界和现实世界的融合化。”脸脸科技创始人兼 CEO 何一兵说,他现在主要做的就是帮助现实世界实现“在屏化”,即将商业空间进行“屏化”和“数字化”。

他认为,可以通过为线下商户提供数字化的交易场景,从而建立在元宇宙世界的基础身份系统和价值交换系统。他的公司在北京近 20 个购物中心建设了“超级大屏”,大屏里有时在卖货,有时在做直播,里面有各种各样的应用,就像打开不同的 APP 一样。

“当前,我们还处于元宇宙的史前时代,最可能看到的就是游戏的应用。但这离元宇宙的终极目标还为时尚早,随着技术和体验的完善,我们能够形成怎样的应用和商业模式还不可完全知晓。”何一兵说。

在他看来,不管是 PC 互联网、移动互联网,还是未来元宇宙的互联网,本质都是两个东西:一个是连接,一个是内容。

在 PC 互联网时代,BAT 做了三个重要的连接,百度做了人和信息的连接,阿里做了人和商品的连接,腾讯做了人和人的连接。因为企业有了连接、数据和流量后,再去做内容时,它们对那些原来做内容的平台就有降维打击的能力。

到了移动互联网时代,它的连接特性在人这个维度呈现了一种叫“小时空的同步连接特性”。换言之,在 PC 互联网时代,人和车是没办法连接的,而在移动互联网时代,人们可以时刻带着互联网走,即便是在逛购物中心的时候,也可



以是 online 的状态。

“因此,在移动互联网时代,我们有了车和人的连接,出现了打车软件。”何一兵说,他想做的就是人和场所的连接,也就是构建一个线上线下融合的场景。

“实际上元宇宙的概念与另一个新兴概念存在高度的吻合,而这个概念,正是数字孪生(Digital Twin)。”高翔表示,无论是元宇宙还是数字孪生都有一个共同点:规模化内容构建,也就是对于基础空间数据的需求。想要追求高沉浸感、丰富的内容性,必然需要一个具备极高真实性的母版。

“数字孪生和元宇宙的目标,都是在真实世界基础上打造一个超真实的数字化空间,并将数字化空间开放给广大用户,其最根本的基础设施都是一个物理地球的数字孪生体,并以此来进行多样化构建,生成适用于不同需求的多元化数字宇宙。”高翔说。

“元宇宙”会如何落地?

与《王者荣耀》这样几十分钟一局的电竞游戏相区别的是,元宇宙有持续性,一旦开局,就要一直持续下去。另外,元宇宙也是开放的,比起简单的发大招和来回跑动,元宇宙将提供更丰富的交互。

区块链研究专家肖风认为,元宇宙是人类数字化生存的最高形态。“在元宇宙中,参与者可以体验更为丰富多彩的人生。元宇宙也是人的社会、人的世界,

只不过,它是人的虚拟社会、数字世界。”

“元宇宙归根结底是现实世界在虚拟世界的映射。这种映射可以超脱于现实世界之外,但是,其基础必然脱胎于现实世界。”在谈到元宇宙有关使用场景和落地应用时,高翔表示。

众趣科技一直从事的空间数字化工作,也就是将现实世界复刻于互联网上,再造元宇宙赖以存在的虚拟空间,“换句话说,我们所做的空间数字化技术就是元宇宙的基础设施。”高翔说。

2021 年,众趣科技研发落地了轻量级 3D 空间拍摄方案——众趣 VR-Lite、VR 空间数字孪生云服务平台等产品,在构建数字空间的同时,也不断完善元宇宙的基础。

而何一兵认为,未来虚拟的世界和现实的世界都是真实的世界。随着 AR/VR 技术的精进,眼镜极有可能取代手机成为下一个计算平台,透过眼镜感知到的世界既是现实的也是虚拟的,人类将生活在虚拟世界和现实世界互相交叉的世界里。

在这样的理念下,脸脸正构建一个人与场景互联的场景电商平台,试图通过“超级屏店”实现异形同构。

因为在何一兵看来,PC 互联网时代,屏幕连成一张网络的电商就是一个信息平台,比如淘宝、京东等,本质上就是一个商品信息平台——把所有线下的商品图片、文字进行数字化后,再发布到



网上,这叫“店在平台”。

到了移动互联网时代,电商模式变成直播驱动,“李佳琦就是一家店”;拼多多则通过人的社交关系来做社交电商,这种电商模式都是以人为中心,可以称作“店随人走”。

“而我们现在想做的是把店开在屏上,将线下场景里的商品信息搬到屏上,通过数字化运营实现流量转化,做到‘货即是店’。”何一兵说。

他认为,在未来,当计算平台变成眼镜,通过眼镜就可看到一个虚拟的世界,当虚拟世界叠加在一个现实世界上,就能构建出一个新的数字世界。因此,超级眼镜、智能屏幕等硬件设施的完善,始终是元宇宙得以建成雏形的首要因素。

5G时代的现象级应用?

客观来看,虽然元宇宙概念大火,但其未来的发展充满了不确定性。

那么,人们如何看待诸多企业都在“抢滩登陆”投资和研发的动作?

在高翔看来,热潮的到来从整体来说对任何新生事物都是好事,一定会大大地促进新事物的进步。但具体到个体,大家一定要小心,小心自己掉入热潮的泡沫,成为牺牲品。

“如何避免让自己掉入泡沫?最关键点在于对技术成熟度的把握和对客户需求的了解,把握好产品现实的发展路径。就像大家常说的,对于一个想登珠峰的人,看见珠峰没什么价值,找到登山路径并制订好计划才是关键。”高翔说。

至于与欧美相比的优劣势,他认为必须承认北美在元宇宙方面是领先的,很多原创的技术来自欧美并让整个人类社会受益。在技术方面,国内落后的并不多,且考虑到中国超大的市场基础和众多的工程师群体,相信今后在元宇宙的发展上会和欧美保持同步。

“当前,国内在具体软硬件技术上该有的都已经有了,但在关键技术的参数上上和欧美有点差距,这种差距在设备



和软件系统级上有限,一定程度是可以弥补的,但在芯片级的差距较大,希望未来几年通过全社会的努力可以缩小芯片级的差距。”高翔补充道。

而在何一兵看来,有关元宇宙的火热境况,可能用简单的“风口”概述还不够准确,用“时代”去表达可能更贴切,一如说人类进入了移动互联网时代,接下来我们就要进入“元宇宙时代”。

“纵观技术和商业概念发展的历史,始终逃不过‘概念期-泡沫期-幻灭期-稳定发展期’四个阶段。可以很清晰地看到,目前的元宇宙还处于概念期向泡沫期发展的过程中,大热就是泡沫加剧膨胀的过程。企业害怕错过机会,带来过度投资,最终大潮退去裸泳者纷纷退场。”何一兵说。

不过,这也是一个孕育新物种的过程——每次泡沫消散、虚火被灭后,都会有新生命存活下来,随着对技术的理解加深,商业模式被从业者探索出来,技术也就随着商业模式的成熟而慢慢融入人们的日常生活中。

“所以我们看待这种‘来势汹涌’,它既是必然也是必须,元宇宙终有一天要融入到每个人的生活中去,只不过这个时间或许是5年或许是10年。”何一兵说。

至于目前元宇宙相关的投资和研发热度,“我们理解这是业态向前发展的动力,有投资才会有人才涌入,才会有对概念和技术更为深入的理解,才会培养出对场景及需求敏锐的洞察。只有这种近

乎饱和的攻击方式,才能最终孕育出适合环境的新物种。”

针对元宇宙的未来前景,有业内人士表示,元宇宙很可能是大家能够想到的第一个5G的商业应用,就像视频之于4G时代,微信之于3G时代一样。

“元宇宙未来会有很大的发展前景,而且是现在很难找到的一个确定有前途的方向。尤其是中国5G已经开始普及,5G的信息实时性对元宇宙来说是一个质的影响,他俩的结合将是非常重要的。”上述人士表示,元宇宙需要非常强大的实时的信息系统支持,高带宽高实时性才能保证元宇宙的娱乐性。

根据工信部公布的数据显示,截止2021年11月16日,我国已建成5G基站超过115万个,占全球70%以上;5G终端用户达到4.5亿户,占全球80%以上。因为5G基站世界最多,所以元宇宙未来将是中国的一个大的发展方向,而且肯定领先世界。

在他看来,5G是元宇宙大发展的基础,但具备很强的基础条件并不意味着一切,具体还是要看现实的发展,比如有没有这样的人才,有没有充裕的经费。在这方面,国内公司跟脸书相比确实不是一个量级。

未来,不排除当技术足够成熟,人人参与到元宇宙后,我们可以在另一个虚拟世界中,拥有与当下截然不同的身份,体验另一种人生。

当然,与现实真假难辨的元宇宙世界可能离我们还很远,但随着AR/VR、云计算、AI、5G技术的不断发展,元宇宙概念的实现,确实有了更大可能。

总体而言,业界对元宇宙的未来普遍持乐观态度,不过也承认其中需要多方协同,并且投入大量的人力、财力和物力才能使元宇宙真正到来,人们也在等待元宇宙相关概念和行业挤掉泡沫,显出本真。

而现在,在一片虚火与泡沫中,这场“元宇宙建设竞赛”才刚刚吹响号角。

整合优质资源 迈向医药强省

——2022年吉林科技投资医药健康行业论坛助力产业高质量发展

文/郝莹 刘海东 胡梓博 图/王博



郭刚

为贯彻落实吉林省医药强省建设大会精神,促进省内医药健康行业产学研协同发展,1月14日,2022年吉林科技投资医药健康行业论坛在长春举办。吉林省教育厅有关领导、行业专家、吉林科技投资医药健康行业已投企业代表、吉林省创业投资协会会员代表等有关人员参加会议。

本次论坛以“金融助力健康产业,科技赋能创新医疗”为主题,由吉林省教育科技产业服务中心与吉林省创业投资协会联合主办,吉林省科技投资基金有限公司(简称吉林科技投资)承办,为医药健康企业、高校院所搭建起资源共享与对接合作的平台,同时,本次会议还专门设有产品展示区,供参会企业进行宣传展示与推介活动。

会上,吉林省创业投资协会副会长、吉林科技投资董事长郭刚发表致辞,他首先对与会嘉宾表示欢迎,并对吉林省医药健康产业现状做了简要介绍。他表示,吉林省药用资源丰富、产业基础雄厚、集聚特色鲜明,是全国医药大省。近年来,吉林省委、省政府高度重视医药健康产业高质量发展。近日,吉林省召开吉林省医药强省建设大会,印发《关于加

快医药强省建设促进医药健康产业高质量发展的实施意见》,足以证明吉林省奋力迈向医药强省的信心与决心。希望通过组织本次论坛,进一步整合吉林省优质资源,发挥金融助力作用,搭建产学研对接合作平台,为吉林省医药健康产业实现高质量发展做出贡献。同时,吉林科技投资作为吉林省科技成果转化的投资平台和专项资金、基金托管机构,也将充分发挥自身职能,为省内医药产业创新发展提供资金助力,共同推动吉林省医药产业实现新的跨越与腾飞。

融资难、融资贵一直是困扰中小企业发展的难题。2009年12月,吉林省科技投资基金有限公司经省政府批准设立。公司按照“政府引导、市场化运作”的原则,采用“有偿投入、阶段支持、适时退出、循环使用”的政府专项资金(基金)管理模式,履行国有出资人职能。近年来专注于解决吉林省科技型中小企业融资难、融资贵问题,全面助推吉林省创新驱动发展战略落实,逐步构建起吉林省科技成果转化的投资、融资和资本运作平台。目前管理资金规模超60亿元,累计投资项目200余项,基本实现吉林省内投资全覆盖。

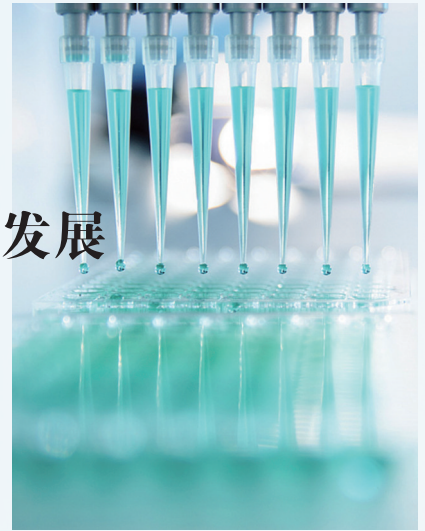
会上,吉林省教育科技产业服务中心主任曹文做了题为《用科技创新,服务保障医药健康产业高质量发展》的演讲,同时介绍了中心情况,并现场征集参会企业需求,使参会人员教育科技产业服务中心的功能有了更清晰的了解,也感受到了政府对科技成果转化工作的重视。长春理工大学国家纳米操纵与制造国际联合研究中心主任王作斌做了题为《纳米生物多维信息检测及功效评价》的主题演讲,为现场嘉宾进一步剖析了纳米技术在生物医药检测领域的应用与实践。多位医药健康产业专家及企业代表畅所欲言,为推动吉林省医药健康产业发展出谋划策。随后,与会嘉宾还一同前往长春理工大学教育部跨尺度微纳制造重点实验室现场参观调研。

本次论坛聚焦吉林省医药健康产业的企业发展现状与特点、面临的机遇与挑战等议题,结合纳米生物多维信息检测这一最新的医药检测技术,在参会企业间架起交流合作的桥梁。同时,通过现场供需对接,有效促进项目、技术、资金等要素集聚,为吉林省医药健康产业发展提供有效助力。



延伸阅读1

长理纳米:科技赋能,助力药企实现创新发展



我国纳米生物检测技术目前处于何种水平? 该项技术如何实现在新药、功能食品、化妆品等领域的推广应用? 在推动吉林省健康医疗产业发展上, 该项技术又将发挥着怎样的作用?

在1月14日举行的“2022年吉林科技投资医药健康行业论坛”上, 长理纳米生物技术(长春)有限公司(简称长理纳米)作为企业代表参会, 公司首席科学家王作斌就有关情况介绍, 并与在场企业进行了深入交流探讨。

近年来, 纳米技术在世界范围内广受关注, 我国在纳米技术研究中也加大了资金投入, 并通过联合高校、建立重点实验室等方式, 推进该项技术快速发展。事实证明, 纳米操纵技术在材料学、电化学、生命科学等领域均有广泛的潜在应用价值, 在健康医疗领域, 该项技术在药物筛选、精准医疗、基因编辑、细胞地图等方向上都有良好表现, 成为赋能药企实现创新发展的一大利器。

长理纳米成立于2017年9月, 公司承接转化了长春理工大学国家纳米操纵与制造国际联合研究中心的纳米生物操纵技术最新研究成果, 深入研究单个活体细胞表面和内部多维信息, 结合物理学、化学和生物医学, 在分子水平上对单个活体细胞同时进行成像、观测与操作, 建立细胞三维构造街景图, 实现了单细胞多维信息采集的技术升级, 构建了新一代纳米生物操控系统, 填补了活细胞多维信息检测以及在纳米尺度上实现对细胞/DNA进行操纵的技术空白, 技术水平处于国际领先地位。2018年, 公司的纳米生物多维信息检测仪获中国计量科学研究院校准证书, 公司先后被认定

为国家高新技术企业、吉林省技术转移示范机构和国家新型研发机构等。

王作斌教授介绍, 纳米生物多维信息检测是一种国际前沿技术, 是趋于完善生物医学研究工具的一项技术, 其综合运用了生物技术、纳米技术和信息技术, 可实现直接观测、操纵细胞及内部分子等。利用该项技术, 可观测到细胞内的DNA、蛋白质、病毒、染色体等, 通过单细胞分析可直接将企业研发成本降低到数十分之一。“细胞实验针对性非常强, 我们进行筛选之后, 做动物实验和临床实验, 成本会降低很多。包括片上器官/器官芯片也是未来的趋势, 具有成本低、实验周期短的特点, 将为企业节省大量资金和时间。”王作斌教授说, 未来, 通过该项技术, 护航人类健康的同时, 人类寿命有望实现进一步延长。

目前, 长理纳米最新技术成果纳米生物多维信息检测技术处于国际先进水平, 并已成功应用于新药/功能食品/化妆品研发、精准医疗、中药材等领域, 成为助力吉林省健康医疗产业实现高质量发展的强劲力量。

在纳米检测方面, 该项技术通过在纳米尺度上成像, 可实现中药材、农副产品、真菌等的检测, 还可检测细胞、细菌、病毒、染色体、蛋白质等, 实现生物特征的多维信息检测可视化表征。

在精准医疗方面, 综合运用生物技术、纳米操作技术和信息技术, 成像观测活细胞的生理活动, 抗原-抗体/受体-配体的作用, 以及药物作用下细胞的应激反应过程, 制定个性化解决方案, 实现精准医疗。

在功效评价和产品研发方面, 基于

纳米/生物多维信息检测和功效检测, 可实现对食品、饮料、药品、化妆品等的功效评价, 从而进行配方优化, 创新产品研发等。

以科技引领, 拔得市场头筹。近年来, 长理纳米创新步伐不断加快, 公司除了与高校、科研院所建立紧密合作关系外, 还拥有自主研究中心, 依托国家纳米操纵与制造国际联合研究中心、科技部-教育部微纳操纵与制造“111基地”、教育部跨尺度微纳制造重点实验室等平台, 面向全球大健康市场, 致力于纳米技术、信息技术与生物医学的交叉融合发展, 突破现有技术局限, 为医院/医药企业、环境保护/食品企业和高校/科研机构服务, 提供解决方案。

今年年初, 吉林省吹响建设医药强省的号角, 加快推动行业创新发展, 由此可见, 纳米生物多维信息检测技术的推进恰逢其时, 必将赢得更广阔的“用武之地”, 为越来越多的药企赋能, 推动医药产业实现高质量发展。

现公司诚邀国内外有识之士开展合作, 致力于纳米生物医学仪器研发与制造以及相关应用IP服务平台建设, 共同为生物医学和人类健康事业做出贡献。

微信公众号: 长理纳米

联系人: 鞠经理(博士)13364474966

地址: 长春市经济技术开发区中意国际B座

网址: www.changli-nanobio.com

延伸阅读2

曹文:发挥“科技外脑”作用,
催生创新发展动能

深化校企合作,加快科研成果转化,是实现创新发展和高质量发展的重要途径。

近年来,吉林省教育科技产业服务中心(简称中心)积极组织科技研发力量服务企业技术需求,让高校科研成为企业创新发展的“科技外脑”,切实让科技创新催生创新发展动能,受到企业热烈欢迎。

作为吉林省教育厅下设的直属事业单位,中心目前重点履行四项职能:加强科技成果转化,为吉林经济服务;推动高校与企业合作;加强产学研结合,促进高校科技成果的转化、应用、推广;为企业技术创新提供服务。2021年,中心累计向全省高校发布2批68项企业技术需求项目,全省高校共申报技术解决方案92项,并最终评选出技术需求的最佳解决方案36项,总计省财政专项投入90万元,列入教育厅产业化培育项目予以解决,不仅有力促进了科技成果转化,也对企业创新发展起到了强有力的支撑作用。

本次论坛中,中心主任曹文针对吉林省发展医药产业的重要性做了详细介绍。他表示,当前,吉林省正以加快建设“长辽梅通白延医药健康产业走廊”为重点,以“大品种、大项目、大企业和大集聚区”为抓手,加快形成产业布局优、集聚程度高、产业竞争力强的产业发展格局,努力做大做强吉林省医药健康产业,把吉林打造成国内外有影响力的北药基地,助力新时代吉林全面振兴、全方位振兴。为此,中心也将继续坚持“服务创新、链接校企”的宗旨,以“联高校、促转化、聚资本、育产业”为目标,努力打造服务全省高校科技成果转化的工作品牌。

随后,曹文就“企业技术需求对接工作流程”做了具体讲解。

企业技术需求的工作对接流程如下:

1、每年3月初开始,相关部门向中心推荐所属区域有代表性的企业,中心组成专项调研小组,深入走访所属企业,了解企业基本情况,调研企业关于技术需求的核心指标、资金投入、产权归属、研发时限等关键信息。

2、4—6月对外发布企业技术需求。分批次将征集的企业技术需求,通过“吉林省高校科技成果展示与交易平台”向全省高校发布。同时向全省高校科研团队征集承接解决企业技术需求方案。发动高校针对企业技术需求“揭榜挂帅”,开展定向研发、定向转化、定向服务。

3、每年8月初,吉林省教育厅下发关于年度科研立项通知,高校科研团队通过教育厅网上申报平台填报立项课题项目。

4、9—10月,教育厅组织评审专家,对立项项目进行网络初评,初审通过的,组织进行课题立项现场答辩评审。现场答辩通过的予以立项公示。

2022年,中心将主要围绕大力促进科技成果转移转化和组织科技研发力量服务企业技术需求为主线开展工作。同时,还将运用好“产业化培育项目”政策措施,进一步探索省教育厅引导性投入,吸引企业采取出题+出资的模式,更大限度调动高校研发积极性,更好更快地解决好企业技术需求,让高校科技创新在服务保障吉林振兴、全方位振兴中发挥作用。



搭建桥梁,促科技成果加速转化

文/杨天宝 胡梓博 刘海东



近日,吉林省科技投资基金有限公司(简称“吉林科技投资”或“公司”)正式接收“吉林省科学技术厅(简称科技厅)无偿划转所属17户参股企业的国有股权”,以被划企业2018年度依法审计的财务报告作为划转依据,划转基准日为2018年12月31日。

本次国有股权划出方为吉林省科技资金运行服务中心,隶属于吉林省科学技术厅,被划转企业为吉林省科技资金运行服务中心所属17户参股企业,具体包括吉林省集成创业投资种子基金,以及吉林正通生物工程股份有限公司、吉林省科源生物科技有限公司等16户中试平台企业。

吉林科技投资本次承接吉林省科技资金运行服务中心17户参股企业的国有股权,将充分发挥吉林科技投资的平台作用及资源整合优势,对进一步盘活国有资本,实现其保值增效,助力吉林省科技企业创新发展起到重要的推动作用。具体表现为以下三个方面:

第一,有利于发挥政府专项资金的效能。本次通过承接省级科技创新专项资金中试中心建设经费投入到中试平台企业的国有股权,有利于政府专项资金有偿投入部分的集中统一管理,加强专业化的股权管理服务,促进项目企业规范运营,引导社会资本投入,进一步放大财政专项资金在促进科技投入和成果转化方面的倍增效能,助推吉林省创新驱动发展战略。

第二,有助于增强科技基金在产业技术创新战略联盟中的桥梁纽带作用。在本次省科技厅所属17

户参股企业名单中,吉林科技投资已对其中的博大制药、金赛科技等5家企业以股权或债权的方式进行资金支持。吉林科技投资围绕吉林省支柱产业和战略新兴产业发展,通过政府专项资金(基金)引导扶持,搭建科技成果加速转化的桥梁与纽带,有效打通科技成果转化“最后一公里”的通道,进一步完善科技成果从中试到产业化生产的科技创新链条。实现以项目为载体、以资本为纽带,推动中小企业技术创新主体产业转型升级,在重点领域搭建一批产业技术创新联盟,形成科技产业集聚效应,围绕相关产业发展构建“金字塔”型科技企业创新体系,加快培育出省内自主创新科技型中小企业群。

第三,有利于充分发挥国有资本运营平台优势,实现资源的优化配置,放大国有资本功能。吉林科技投资通过对被划转企业进行资源整合,建立优势资源整合模式,优化国有资产布局结构,从高校产学研联动投资、中试平台开发应用到科技成果转化,实现“科技孵化+项目培育+产业发展+资本运作”全产业链、全阶段的投资覆盖,打造全方位科技型中小企业金融支持服务体系。通过股权运作、基金投资、培育孵化、价值管理、有序进退等方式盘活国有资产存量,并引导和带动社会资本共同发展,实现国有资本合理流动和保值增值。

吉林省科技投资基金有限公司成立于2009年12月,是经省政府批准设立的国有独资公司。按照“政府引导、市场化运作”的原则,采用“有偿投入、阶段支持、适时退出、循环使用”的政府专项资金管理模式,履行国有出资人职能。近年来专注于解决吉林省科技型中小企业融资难、融资贵问题,全面助推吉林省创新驱动发展战略落实,逐步构建起吉林省科技成果转化的投资、融资和资本运作平台。目前,公司受托管理省科技创新专项资金、省级科技风险投资基金、省高校产学研引导基金、省现代种业发展基金等多支政府专项资金(基金),资金总额超60亿元,投资项目200余个,基本实现了吉林省内区域全覆盖。引导、扶持了吉林省多家细分领域科技龙头企业,逐渐走上了质量更高、结构更优、优势充分释放的高质量发展新路。

吉林科技投资助力吉林鲜食玉米产业发展

文/刘立峰 胡梓博 刘海东

2021年9月28日,在第二届中国吉林鲜食玉米产业大会召开前夕,吉林省粮食行业协会召开吉林鲜食玉米产业联盟成立大会。旨在参照吉林大米产业联盟的成功经验,组建吉林鲜食玉米产业联盟,抱团出击,共同宣传推介吉林鲜食玉米区域公用品牌,切实把吉林鲜食玉米资源优势 and 品质优势快速转化为产业优势和经济优势,打造吉林粮食产业提质增效的新粮道。本次会议,吉林省科技投资基金有限公司(简称吉林科技投资)获得吉林省粮食行业协会授牌,正式成为吉林鲜食玉米产业联盟企业,未来将持续助力吉林鲜食玉米产业发展。

会议由吉林省粮食行业协会副会长、秘书长杨文斌主持,省粮食和物资储备局副局长孙浩明、大米产业处处长周冬虹、产业发展处处长相淑梅及长春、吉林、通化、松原粮储局的领导、联盟会员单位共同参加。

在会议上,审议通过了《吉林鲜食玉米产业联盟章程》,联盟成员共同签订《吉林鲜食玉米产业联盟成立协议书》,印发了《吉林鲜食玉米产业联盟企业建设外埠直营店、商超专柜实施办法》《吉林粮食行业协会关于征求联盟企业打造鲜食玉米品牌意见建议的函》,请联盟企业积极为吉林鲜食玉米品牌建设的发展建言献策。

会上,省粮食和物资储备局副局长孙浩明发表讲话,指出成立吉林鲜食玉米产业联盟,是吉林鲜食玉米品牌建设和产业发展具有标志性的新起点,是贯彻落实省委省政府决策部署的重要举措,对于吉林省率先实现农业现代化、打好“豆米牌”、推进农业供给侧结构性改革、带动产业发展和农民增收,都具有重要的示范、引领和带动作用。孙浩明副



局长提出五点要求。一是充分发挥联盟企业的龙头作用,尽快形成合力、形成声势,联盟成员之间要优势互补、资源共享、互相帮助、合作共赢,组团开拓市场,抱团参与竞争。二是全力打造“吉林鲜食玉米”核心公用品牌。产业联盟要全面吸收和借鉴吉林大米品牌建设成功经验,探索“吉林鲜食玉米+区域品牌+企业品牌”的有效实现形式,借助吉林省生态和资源优势,共同打好生态牌、绿色牌和安全牌,更好地形成吉林鲜食玉米品牌合力。三是严格执行吉林省粮食行业协会鲜食玉米团体标准。这是吉林鲜食玉米的核心竞争力所在,也是联盟对外宣传推介的基础。省局鼓励联盟企业在团体标准的基础上,制定、完善和执行高于团体标准的企业标准,向消费者呈现吉林鲜食玉米的核心品质,提高品牌的美誉度和忠诚度。要加快建立吉林鲜食玉米产品质量安全追溯体系,为吉林鲜食玉米的质量标准背书,形成优质优价的良性机制。四是集中力量创新和开拓吉林鲜食玉米营销渠道。坚持市场化运作,以企业为主体,让企业唱主角。联盟企业要密切与销区经销商的产销衔接。充分借助吉林大米持续深耕已久的影响力和渗透力,强化鲜食玉米产销一体的订制化服务、新营销方式和新零售渠道,鼓励联盟企业在现有吉林大米的主销区直营店设立吉林鲜食玉米专柜,

形成同台展示、同网销售、同频共赢的格局。有条件、有能力的联盟企业可单独在京、沪、浙、闽开设吉林鲜食玉米直营店,也可在大型商超设立专区销售,提高吉林鲜食玉米在主销区的市场占有率和影响力。五是加强对联盟发展的政策扶持。省局作为行业行政主管和监督部门,将全力做好宏观指导、综合协调等工作,帮助联盟成员企业排忧解难,及时协调和解决联盟发展中遇到的实际问题。省粮食行业协会要切实履行好行业指导职能,为产业联盟提供优质服务,给予相关政策倾斜和扶持。

近年来,随着我国粮食收储制度改革不断深入,粮食收购逐步由政策性收购为主转向市场化收购为主,但由于粮食行业具有基础性、弱质性、微利性等特点,粮食企业特别是基层小微企业大多底子薄、有效资产少、资信等级不高,市场化收购粮食融资难、融资贵问题突出。为确保“有钱收粮”,吉林省政府设立了总规模8亿元的“吉林省粮食收购贷款信用保证基金”。2020年,吉林科技投资成功中标成为其管理人,负责基金的运营与管理,通过积极发挥政府基金平台作用,撬动合作银行最高可放大20倍,为企业提供基金增信贷款。目前,先后联合吉林省农发行和农业银行及其各分支机构,积极参与基金增信贷款业务,为已纳入吉林省地方粮食收储保障体系和近年来新建规模以上粮食企业,涵盖吉林省内从事粮食(玉米、水稻、大豆及杂粮等)购销及以粮食为原料的各类加工企业提供信贷资金支持,缓解企业融资难题,构建起了完善的粮食收购融资长效机制,为打造吉林鲜食玉米“黄金名片”和吉林大米“白金名片”,发挥了重要的推动作用。



吉林省现代种业发展基金政策解读

文/蔡红梅



为创新财政资金运用方式,发挥财政资金的杠杆效应,深化吉林省种业改革和推进现代种业发展,支持吉林省优势现代种业研发、优良动植物品种引进,推进种业“育繁推”一体化发展,加快培育大型种业集团,2021年8月,由吉林省财政厅会同吉林省科技投资基金有限公司(简称吉林科技投资)共同出资设立了吉林省现代种业发展基金。

1 基金基本情况

现代种业发展基金是按照市场化方式运作,支持现代种业发展的政策性基金,基金坚持“政府引导、市场运作、科学决策、滚动发展”的原则,按照项目选择市场化、资金使用规范化、服务监管专业化的要求运营管理,基金总规模3亿元人民币。

2 基金投资对象

现代种业发展基金主要投资对象是从事种业研发、生产、推广及品种引进的科技型企业。投资方式如下:

(一)对拥有自主知识产权或品种权、具备较高技术创新水平和具有较强市场竞争力,潜在的经济效益和社会效益较好,或有望形成产业规模的科技型企业,以股权投资形式为主。

(二)对企业发展前景较好,但融资困难,受其他条件制约暂时无法以股权投入的项目,可采用符合法律法规的其他方式投资。

3 基金投资额度及比例

股权投资参股比例原则上不超过企业总股权的30%,且不当第一大股东。对单个企业的投资原则上不得超过现代种业发展基金实际到位资金总额的20%;现代种业发展基金与省级引导基金参股同一家投资企业时,合计参股比例要低于50%。投资期限原则上不超过8年。

4 基金申报及决策流程

立项 → 尽职调查 → 专家评审 → 决策批准

5 基金退出机制

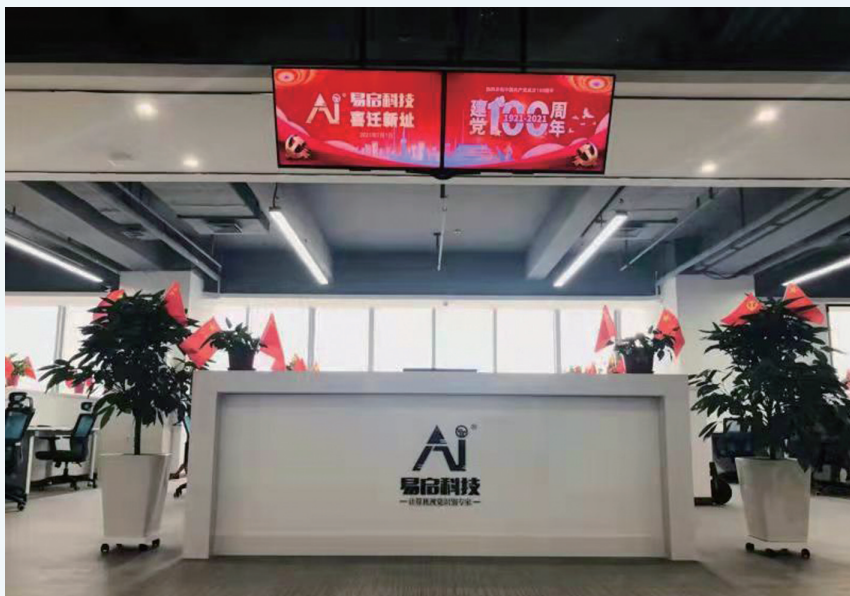
现代种业发展基金采取多层次资本市场转让、按事先约定协议退出、股东回购及到期后清算等方式退出,实现良性循环。

对股权投资和符合法律法规的其他投资方式退出时给予适当让利(包括但不限于优惠回购利率、基金退出收益奖励等)。

现代种业发展基金将在习近平总书记新时代“三农”思想指引下,以主题教育为东风,以乡村振兴为契机,勇于创新与发展。按照打造吉林省优势种质资源亮点项目和打开种业金融创新与发展新局面的工作思路,不忘初心、牢记使命,以金融服务种业发展为己任,以投资助推种业振兴为目标,做好基金、做强种业,实现金融与种业对接、资本与种业相遇、基金与种业融合,在支持农业“芯片”的创新发展中谱写新篇,在实现种业强国梦的征途上立下新功。

易启科技： 赋能产业，AI视觉技术引领未来

文/刘海东 韩之璐 图/胡梓博



近年来，随着人工智能(AI)技术的不断成熟，越来越多的应用场景落地，颠覆着我们对传统生活的想象，并赋能千行万业，推动着人类社会的不断升级与变革。这其中，与此相关的一批人工智能企业纷纷崛起，为加速我国人工智能创新发展做出重要贡献。易启科技(吉林省)有限公司(简称易启科技)便是其中之一。

“人工智能已经开始起步了，未来必将是个蓝海。”早在2016年，基于多年的从业经验，王云峰就做出研判，并随着吉人回乡大军回到吉林长春，次年创办易启科技。在王云峰看来，AI领域广阔，而视觉技术是赋能万物之本源，其市场空间和发展潜力巨大。

事实也证明了王云峰的判断。商超、应急、工业……随着AI的加速渗透，计算机视觉技术在不同行业内迎来了机遇，并进入了爆发期。

作为长春市净月高新区数字经济产业园起步区的首批入驻企业，四年多的时间，易启科技率先布局，逐渐完成了从小到大、从弱到强的蜕变。目前，公司瞄准“视频结构化”和“工业视觉识别”两大方向，推出智慧商超综合降损系统、智慧应急安全风险预警系统、工业视觉大幅面异型检测等多款产

品及解决方案，并成功赋能汽车、商超、应急等领域，成为助推行业发展及经济增长的重要力量。

洞悉AI未来，深耕视觉领域

王云峰曾在惠普工作10余年，对行业有着深刻的认知。“2015年前后，国内AI市场尚处于起步阶段，很多人对这个行业不了解，甚至产生质疑，不知道未来方向在哪里。”也正因此，王云峰向同行取经，并密切关注行业动态变化，最终他得出结论，中国的AI技术虽然做了大量工作，但大多技术成果还停留在科研院所，没有到企业端进行转化。也是从那时起，他笃定，这将是一个巨大无比的市场。

2017年4月，王云峰摒弃一切阻力，与4名股东联合创办了易启科技，开始了AI产业化探索之路。从场地选择到开门营业，几位股东仅用了20多天时间即筹备完成，随后，公司迅速吸引了多名各地有志于回乡发展的人才，半年的时间便组建成了创始团队。

“无限扩展”和“无处不在”，是王云峰对AI发展前景给出的判断，而公司专攻“计算机视觉”分赛道，也同是基于其“类人化”及应用场景的考虑。“我们常说眼见为实，事实上人类获取的80%的信息都



是靠眼睛看来的,17%来自语言交流。可见视觉的重要性。”王云峰说,语言类应用普遍集中在C端,例如语言翻译APP,但其应用场景有限,而视觉领域则不同,可广泛应用于C、B、G端,全面赋能产业发展。

定位三大市场,做垂直领域独角兽

相较于许多企业“大而全”的发展战略,易启科技更希望成为人工智能纵深发展的独角兽。在公司管理层看来,术业一定要有专攻,做深做透,才能成为最终赢家。“我们主要是以软件定义硬件,只要做好软件的核心价值就够了。同时通过软件优化升级来进一步满足客户需求,赋能产业发展。”王云峰说,用硬件思维做不好软件,反之亦然,因此,公司主攻软件,适配各种型号硬件,不做“捆绑式”销售,用价值带动价格,用价格形成企业最终收益。

也正是本着“价值为重”的发展理念,易启科技以技术为引领,以自主研发的核心算法为支撑,打造了多款品质优异、具有高性价比的AI产品。

2018年,易启科技一举攻克汽车检测系统技术,针对汽车及零部件外观尺寸、缺陷、质量等进行智能检测,对标美国康耐士和日本基恩士标准尺寸检测,填补了国内汽车在大幅面复杂曲面检测领域的空白;2019年,智慧商超综合降损系统正式上线,针对超市盗损问题提供视觉智能化解决方案,以全国700多万家超市为目标服务对象,业务范围逐渐扩展;随后,公司又通过与国内29家大型企业竞标,成功拿下东北某省公安厅的天眼工程中的人脸识别项目……



加速推进产品更新迭代的同时,易启科技在优化产业结构上也作出了调整。2019—2021年间,公司产品品类经过两次“瘦身”,最终确定“视频结构化”“工业视觉识别”两大方向,深耕应急管理、商超零售、汽车行业整车及零部件检测三大市场,实现纵深发展。目前,公司已经获得专利及软著40余项,并先后荣获国家高新技术企业、吉林省科技型小巨人、吉林省专精特新中小企业等殊荣。

开放式文化,打造精英团队

作为高新技术企业,科技是企业创新发展的重中之重。在易启科技,科研人员始终保持占比一半以上,且呈现年轻化趋势,公司每年都在追加科研投资,近年来已经累计投入经费超过9000万元。同时,公司实行开放式办公,扁平化管理,不设董事长办公室,员工和领导之间不设关卡,零距离沟通。“人工智能行业是偏年轻化的行业,我们希望激发年轻人的奇思妙想和创新热情,以创造更多价值。”王云峰说,“易启”音同“一起”,寓意一起打拼一起成长一起步入未来,他希望能为员工创造更多的归属感,让公司成为员工们的精神家园。

目前,易启科技除了为员工提供具有行业竞争力的薪资待遇外,还提供学习津贴、人文关怀补贴等,以激励他们实现自我提升,从而带动整个公司的科技创新水平。“公司已经实行第一核心团队全员持股,马上还要进行第二期,将新进员工纳入到持股计划。”王云峰说,吉林省不缺人才,关键在于留人,他希望,企业千方百计留人的同时,政府能多给予科技人才一些荣誉上的鼓励,同时财政上能更倾向支持有竞争力的公司,助力其成为行业中的独角兽。

2020年,受新冠肺炎疫情影响,易启科技发展遇缓,但公司依然没有裁员一人,全员共度难关。2021年,吉林科技投资向易启科技注资千万元,用于进一步加强易启科技在机器视觉方面的技术优势,并加速多种人工智能解决方案的商业化落地,助力公司实现快速发展。同时易启科技也有了更长远规划,“在‘十四五’期间发起IPO,未来将深挖数据价值,把现有业务推向纵深发展。我相信未来5~10年会崛起一批全新的科技型公司,用科技助力中国在国际上发挥更大影响力。”王云峰说。

借金融助力东风,展已投企业风采

——2021吉林科技投资已投企业成果展示

文/刘海东 郝莹 图/孟醒

1 拓华生物: 在细胞生命科学领域取得多项成果



2021年9月举办的东北亚博览会上,吉林省拓华生物科技有限公司(简称拓华生物)携公司产品胎盘活性肽水光系列和医用冷敷贴等首次参展,吸引了众多参观者驻足咨询。

拓华生物多年来在细胞生命科学领域开拓进取,砥砺前行,是四平市目前唯一一家专业从事细胞生物技术研发、细胞储存、制备与临床转化应用为一体的国家高新技术企业。干细胞医疗技术、免疫细胞医疗技术等,已走在全国前列,在武汉中南医院、雷神山医院的相关科研救治中,发挥了重要作用。

2021年,拓华生物的创新发展卓有成效。公司拓展了吉林省内肿瘤免疫治疗市场,完成了ISO9001质量控制体系再次认证,完成了妆品体系的研发、生产和销售的一体化整合,以及肺损伤新药剂剂的工艺流程和质量研究、第三方服务机构遴选等工作。

目前,公司获得多项荣誉,先后被认定为高新技术企业、吉林省科技小巨人企业、吉林省组织工程重点实验室、吉林省第三批博士后创业基地等。

2 吉林碳谷:成功“抢滩登陆”北交所

2021年11月15日,北京证券交易所鸣锣开市。在首批81家上市公司中,吉林碳谷碳纤维股份有限公司(简称吉林碳谷)名列其中,率先“抢滩登陆”北交所。

吉林碳谷成立于2008年,主要从事聚丙烯腈基碳纤维原丝的研发、生产和销售。公司2016年挂牌新三板,2021年8月晋入精选层。该公司于2011年投产5000吨碳纤维原丝项目,2020年原丝产能已达到5万吨,产品结构以工业和民用级别大丝束产品为主,小丝束、大丝束产品共同发展。2021年前三季度,营业收入达到7.23亿元。

碳纤维被誉为“21世纪新材料之王”,素有“黑黄金”的美誉,具有质轻、高强度、耐高温等特性,最初应用于航空航天领域,目前,在新能源、轨道交通、通信等不同领域均有着广泛应用。碳纤维原丝则是碳纤维产业发展的基础,而吉林碳谷正是国内碳纤维原丝最大的生产商。

近年来,吉林碳谷紧跟国家“碳达峰、碳中和”发展战略,大力发展风电叶片用碳纤维产品,自主首创的25K-50K原丝及碳纤维关键技术和产业化开发项目,经专家鉴定达到国际先进水平。2021年,吉林碳谷被科技部门认定为2021年度吉林省省级“专精特新”中小企业。

为助力吉林碳谷实现长足发展,2020年8月,吉林省科技投资基金有限公司(简称吉林科技投资)对其进行注资。目前,吉林碳谷原丝整体规模、研制生产能力及技术水平都有了较大幅度提升,产品品质优良且稳定性强。公司不断丰富大丝束系列产品,为降低碳纤维产业链成本、扩大碳纤维应用领域打下坚实的基础。此次登陆北交所,将进一步助力公司提高管理水平和装备水平,实现效益最大化,在先进材料领域有更大作为。





3 中科稀土:创新技术产品国内外再创佳绩



中科稀土(长春)有限责任公司(简称中科稀土)自2017年成立以来,致力于稀土发光材料及其LED光源和照明器件的研发及应用。公司研发出的新型稀土照明产品绿色环保、高效节能、在农业、工业领域广泛应用。

2021年11月,中科稀土LED植物生长灯再创出口佳绩。中东卡塔尔国客户再次采购中科稀土LED植物生长灯10000多盏,本次采购是自2018年初次采购8000多盏基础上的再次下单。

一直以来,中科稀土LED植物生长灯以其卓越的品质和专业的技术,赢得了越来越多客户的青睐。近年来的实际应用统计数据表明,对于农业补光,使用中科稀土植物生长灯平均增产20%以上,减少农药用量三分之一以上,真正实现了增产、高效、优质、无公害的目的。短短几年,中科稀土植物生长灯系列产品销售范围已覆盖至吉林、黑龙江、辽宁、北京、天津、山东等十余个省市,并实现了出口。

此外,中科稀土公司高端护眼品牌“中科明眸”也成功在云南推广示范,不久前,“中科明眸”护眼灯安装项目在云南省石屏县10所学校20间教室进行,通过项目实施,越来越多的学生将得以在健康的学习环境中接受教育。

4 长春合心机械:以“智”取胜,成功入选“非标百强榜”

2021年12月10日,由长春市科技局、长春市工信局主办,长春合心机械制造有限公司(简称长春合心机械)等单位承办的长春市智能装备产业技术创新联盟成立大会暨智能制造产业发展论坛在长春合心集团会议室召开。

会议通过了《长春市智能装备产业技术创新联盟章程》,宣告联盟正式成立,并选举产生了长春市智能装备产业技术创新联盟理事长、副理事长、秘书长、理事等。长春合心机械董事长胡天伟发表了《数字化是制造业企业转型升级的必由之路》的主题演讲。

长春合心机械成立于2002年,是一家专业生产智能装备自动化生产线的公司,2013年被认定为省级科技创新型企业。米其林装配线和伟巴斯特天窗生产线50%以上都由合心机械生产,是自动化装配生产线领域的“隐形冠军”。

近日,e-works Research发布了《2021中国智能工厂非标自动化集成商百强榜》,长春合心机械制造有限公司成功入选,成为吉林省唯一入选企业。

在智能工厂建设与运营过程中,智能工厂非标自动化集成商面向特定行业、特定产品或特定工艺,以交付非标自动化设备和产线为主,集成工业机器人、传感器、机器视觉、数控加工中心、精密测量设备等各类自动化或智能化装备,为智能工厂建设项目提供交钥匙工程或EPC总包服务。智能工厂非标自动化集成商可以帮助制造企业实现生产过程的自动化,满足生产的产量、节拍、质量和品类要求,生产、装配、检测或包装多种变型产品;帮助制造企业实现生产过程的可视化、柔性化、智能化,以及生产设备/生产线的远程运维。



5 中农阳光:大数据助力智慧乡村建设



2021年12月13日,长春市召开科技创新工作座谈会,吉林省中农阳光数据有限公司(简称中农阳光)董事长赵明作为企业代表之一就企业基本情况,科技创新工作主要成果、做法等进行发言。中农阳光通过自主研发“AI+星空气视地”物联网智能大数据技术,围绕实际应用场景,通过建立上百个数字化分析模型,实现科技赋能,为农业生产、城乡治理、农业金融提供专业化技术服务。

中农阳光是长春市经开区院士科创园引进的国家级高新技术企业,是以大数据赋能中国现代农业和乡村振兴发展的数据技术服务商。近两年,中农阳光大力发展智慧农业,专注于农业农村大数据分析与应用,围绕产业兴旺和有效治理两大方面,提供智慧城乡、智慧农险、智慧测绘和智慧农金等农业农村信息化服务。

2021年10月13日,中农阳光与京东达成合作,双方在产品开发、解决方案设计、技术合作、渠道合作及战略投资等方面达成全方位、全面深度合作,持续深耕智慧乡村。

目前,中农阳光已经在吉林、辽宁、山东、山西、天津、北京、黑龙江等多地开展了智慧乡村示范项目建设,与全国10多个地市、30多个县(区)达成了合作意向,为数字农业农村发展提供了一种可靠的、可持续、可复制、可推广的农业新模式,并计划2023年完成全国百县发展目标。

6 昆仑建设:获“君子兰”优质工程5项大奖

2021年12月22日,2020年度长春市建筑(装饰)“君子兰”杯优质工程颁奖大会在吉林省宾馆召开,表彰“君子兰”杯优质工程,交流优质工程创建经验,共话建筑行业未来发展。长春昆仑建设股份有限公司(简称昆仑建设)承建工程获得5项大奖。

“君子兰”杯优质工程奖是长春市建设工程质量的最高奖,获奖工程代表了当前长春市工程质量的最好水平。

长春昆仑建设股份有限公司始创于1999年,通过国家高新技术企业认定,是全国中小企业股份转让系统挂牌的新三板企业,是拥有国家一级资质的装饰施工企业,是具有国家甲级资质的设计企业。主要从事建筑及室内外装修装饰的规划设计,软装、木作、展柜道具设计加工,以及商业综合体、写字楼、影院、会所、学校、医院、颐养产业、宾馆、饭店、体验店、专卖店、地产、住宅和金融机构等装修装饰施工。多年来,公司获得“吉林省质量奖”、吉林省和长春市“科技小巨人奖”、“建筑装饰优秀企业奖”及“吉林省优秀工程奖”等几十项奖项,承建项目曾获得“中国建筑工程装饰奖”“中国建筑工程设计奖”等。入围央视“中国品牌创新发展工程”企业。



昆仑建设承建工程获“君子兰”优质工程5项大奖



7 i未来:荣获长春市文化产业突出贡献奖



近日,吉林省爱未来文创集团有限公司(简称i未来)荣获长春市文化产业突出贡献奖,其创始人艾立兵荣获长春市文化产业风云人物奖。

i未来是专注于原创艺术作品展示和销售的文创企业,成立于2015年。让原创作品实现真正的价值,打造原创艺术生态圈,一直是i未来努力的方向。

2021年夏天,i未来作为长春市文化广播电视和旅游局“长春礼物”品牌授权企业,在长春推出了两款“长春礼物”——“桂琳璐文创冰淇淋”“十全食美文创月饼”,从设计开发到上市,共用了两个多月时间,一经推出便受到市民热烈追捧。

“长春礼物”分为传统工艺品、纪念衍生品、地方特色商品、文化科技创意商品四大产品类别,有定制开发的、有联合开发的、有跨区域联动开发的,“十全食美文创月饼”即是吉林省爱未来文创集团有限公司与中之杰联合开发的,而“桂琳璐文创冰淇淋”则属于定制开发产品。

艾立兵表示,未来,公司还会通过多种方式创新推出更多具有长春特色的“长春礼物”,同时,结合“跨界、渗透、增强、融合、变革、创新”等多样路径,在提升i未来市场竞争力的同时,实现文创产业的增效降本。

8 华瑞参业: 入选第七批农业产业化国家重点龙头企业

近日,农业农村部公布了第七批农业产业化国家重点龙头企业名单。经各省(区、市)遴选推荐、农业农村部组织专家评审、全国农业产业化联席会议审议、公示,决定认定412家企业为农业产业化国家重点龙头企业,其中,珲春华瑞参业生物工程股份有限公司(简称华瑞参业)等9家吉林省企业成功入选。

作为一家集人参种植、研发、生产、销售于一体的人参产品深加工综合性实体企业,华瑞参业创新研发了多个系列高科技、高吸收、高效用的人参产品。

近年来,该公司先后被评为国家级农业产业化重点龙头企业、国家级高新技术企业、国家知识产权优势企业,并荣获省级“专精特新”企业等称号。



9 吉林双正医疗： 荣获吉林省科学技术进步一等奖

2021年吉林省科技奖授奖决定发布,经专家评审、复审、省科学技术奖励委员会全体会议审议和省政府审定,决定授予36个项目一等奖,110个项目二等奖,130个项目三等奖。其中,吉林双正医疗科技有限公司(简称吉林双正医疗)与吉林大学第二医院王珺楠老师团队合作的“外泌体差异基因及新心损标志物试剂在冠心病诊疗中的应用”项目荣获吉林省科学技术进步一等奖。

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



10 迈达医疗： 关注全民健康,成立痛风调理中心



为推动我国痛风调理产业的健康发展,充分发挥迈达医疗在世界“生场专利技术”方面的领头羊优势,迈达医疗决定成立全国痛风连锁机构——迈达痛风调理中心。

2021年9月26日上午,迈达痛风调理中心举行开业盛典暨授牌仪式。迈达医疗董事长王泽义亲临现场剪彩,并邀请百余位嘉宾共同见证本次开业盛典。

迈达医疗成立于1999年,是一家集研发、生产、销售于一体的专业医疗器械生产公司,国家级高新企业、小巨人企业,多次承接国家级和省级重大课题,合作单位包括北京301医院、协和医院在内的2000多家医院。

迈达痛风调理中心作为全国连锁机构,用科技发展医学,将在大健康领域推出更多优质的健康产品和服务。



向英雄学习,助力**强国**之梦

——庆祝中国共产党成立100周年

文/赵曙洋(吉林省科技投资基金有限公司)

在新中国的历史上,有一群人照亮了黑暗的岁月。他们从人民群众中走来,南征北战,建立了新中国;他们从贫困中抬头,改革开放修起了致富路;他们不畏艰险,创建了三军过后尽开颜的辉煌;他们乘风破浪,揭开雄鸡一唱天下白的新篇章。他们有一个响亮的名字:中国共产党!让我们跟随历史的车轮,回望共产党人平凡而伟大的足迹。

1948年,在解放隆化的战役中,当解放军的总冲锋号吹响时,敌人的机枪在无情地扫射。千钧一发之际,董存瑞手托炸药包,喊出了那一句振奋了多少代中国人的口号:为了新中国前进!而那一年他才19岁。从秋收起义到万里长征,从抗日战争到解放战争,370多万革命烈士用他们鲜活的生命,吹响了民族独立、新中国成立的号角。正是这一批批无私奉献、团结一致的中国共产党员,让中华民族从此站立起来。

1962年冬天,焦裕禄出任河南兰考县委书记。一辆破旧的二八自行车,42个补丁的被子,忧虑的焦书记心中装着百姓,就是没有他自己。他排内涝、战风沙、治盐碱,立志让兰考脱贫换新。肝癌虽无情地带走了这个不满42岁的兰考拓荒人,但焦裕禄精神永远留在人们心间。

在社会主义现代化建设的征程里,中华儿女曾遭遇了无比严峻的国内外形势。

没人承想,这个成立之初人均GDP不到170元的国家,竟解决了几亿人的吃饭穿衣问题,我们做到了。

没人承想,这个成立不到20年的国家竟有了自主研发的第一颗原子弹、第一颗氢弹的爆炸,我们做到了。

没人承想,这条沉睡的东方巨龙,在三十而立的生日关口,唱起了改革开放的歌谣,在国际舞台上声音愈发洪亮,我们做到了。

正是一批批勤恳耐劳、开拓创新的中国共产党员,让中华民族富起来了。

2020年1月18日,84岁的钟南山不顾个人安危,毅然决然地前往武汉。在这个没有硝烟的新冠肺炎疫情战场上,他实事求是、敢医敢言、勇于担当、迎难而上。他“绝不放弃任何一个病患”的庄严承诺,温暖人心,他的一句“把最危重的病患送我这里来”,掷地有声。

如今,我国已经成为世界第二大经济体,人民的钱袋子鼓了起来。人们在科技医疗、自主品牌等美好生活的需要方面,有了更多样的选择。是谁带来了这巨大的变化?是一批批实事求是、勇于担当的中国共产党员,让中华民族强大起来了。

每个时代有每个时代的作风,每个集体有每个集体的榜样。省投集团在新冠肺炎疫情防控、精准扶贫等关键节点上,勇于担当、捷报频传,向党和人民交出了一份份优秀而诚恳的答卷。

弹指一挥间,中国共产党与中华民族已风雨同舟100年,在这百年里,神州大地发生了翻天覆地的变化。看香港澳门回归、中国加入世贸、神五升空、蛟龙探海……这些变化离不开光荣而伟大的中国共产党,更离不开可爱又可敬的共产党员们。他们是平凡又伟大的英雄,让我们向英雄学习,成为助力省投集团高质量发展的有为青年,共同为实现社会主义现代化强国而奋斗。



“专精特新”中小企业、高新技术企业认定索引

文/刘海东 郝莹

为加大对科技型企业特别是中小企业的扶持,有力推动大众创业、万众创新,近年来,国家和地方每年都开展“专精特新”中小企业、高新技术企业认定工作,对符合标准的中小企业提供政策扶持,以促进其实现高质量发展。

为帮助吉林省广大中小企业进一步了解相关内容,现就申报事项整理如下,以供企业参考,具体申报以官方公布文件为准。

一、各级“专精特新”中小企业认定

1.定义:“专精特新”中小企业是指具有“专业化、精细化、特色化、新颖化”特征的中小企业,认定前提是企业划型应为中型、小型和微型企业,企业规模必须符合国家《中小企业划型标准》(工信部联企业[2011]300号)的规定。“专”,即专业化与专项技术;“精”,是指产品的精致性、工艺技术的精深性和企业管理的精细化;“特”,即产品与服务的独特性与特色化;“新”,是指自主创新、模式创新和新颖化。

2.申报时间:2021年长春市:5—6月;吉林省(省级):7月;国家级:3月、7月(各级申报具体时间以公布时间为准)。

3.分类、申报条件、优惠政策、参考文件如下:

分类		
市级“专精特新”中小企业认定(以2021年长春市为例)	申报条件	<p>必须具备所有基本条件,并至少具备一条专项条件。</p> <p>(一)基本条件:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.企业注册2年以上,具有独立法人资格。 2.2020年企业年营业收入不少于500万元,与上一年相比增长不低于10%。 3.主营业务收入占本企业营业总收入不低于50%。 4.企业研发投入占本企业营业收入的比例不低于3%。 <p>(二)专项条件:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.专业化。实施专业化发展战略,主要产品为国内外知名企业直接配套,并成为主要供应商(如有多个主要产品的,产品之间应有直接关联性),并且是市级以上政府重点扶持龙头企业。 2.精细化。拥有发明专利、实用新型专利或软件著作权等,或者经过权威机构认定的市级以上专有技术。建立市级院士专家工作站或市级以上企业技术中心、企业工程中心。 3.特色化。产品或服务具有独特性、独有性、独家生产的特点。参与制订(修订)国家标准或行业标准,企业具有中国驰名商标或吉林省著名商标、长春市知名商标、吉林省名牌产品、长春市名牌产品等品牌称号。 4.新颖化。企业被认定为高新技术企业、获得过市级以上科技成果或奖项、市级以上科技型小巨人企业(创新型企业)等。
	优惠政策	<ol style="list-style-type: none"> 1.建立“专精特新”中小企业培育库,对入库企业实施梯次培育、动态管理; 2.鼓励“专精特新”中小企业与高校、科研机构共建研发机构、共用研发设备、共享科研成果; 3.发放奖补资金; 4.指导企业申报省级“专精特新”中小企业、国家专精特新“小巨人”企业和隐形冠军企业等。
	参考文件	《关于组织开展2021年长春市“专精特新”中小企业认定申报和2018年长春市“专精特新”中小企业复审工作的通知》



分类		
吉林省(省级)『专精特新』中小企业认定	申报条件	1. 成立1年以上,具有独立法人资格。 2. 上年度实现营业收入在1000万元以上,主营业务收入占营业收入的50%以上。 3. 研发经费支出占营业收入的比重达到1.5%以上。 4. 满足以下三个条件之一:拥有有效发明专利1项以上;自建或与高校和科研机构联合建立研发机构;主持或参与制(修)订国际国家或行业标准1个以上。 以上标准,可根据全省经济发展状况,在每年认定工作通知中作适当调整。
	优惠政策	1. 提供财政支持。按相关规定给予省级专项资金支持,并择优向国家推荐国家级专精特新“小巨人”企业,按规定积极争取国家专项资金支持。 2. 提供金融支持。开展专项银企对接,帮助在库企业获取金融支持。鼓励各类金融服务机构,为在库企业开发有针对性的金融产品、扩大征信、增加融资供给。 3. 提供市场开拓服务。支持在库企业参加中国国际中小企业博览会、APEC中小企业技术交流会等域外展会,帮助中小企业开拓市场,省级专项资金对参加域外展会的企业给予支持。 4. 提供人才培育服务。支持在库企业分批次开展企业传承精英、创业精英、管理精英培育,帮助企业打造青年企业家队伍。 5. 提供公共服务。发挥省、市中小企业公共服务平台网络、中小企业公共服务示范平台等载体优势,在政策解读、法律咨询、融资对接、人力资源、技术创新、工业设计等方面开展精准服务。
	参考文件	《吉林省“专精特新”中小企业培育计划(2021—2025)》《关于组织开展2021年吉林省“专精特新”中小企业认定工作的通知》

分类		
国家级专精特新『小巨人』企业认定	申报条件	必备条件: 1. 已认定为“专精特新”中小企业; (1)连续经营3年以上;(2)属于省级中小企业主管部门认定或重点培育的“专精特新”中小企业; (3)创新能力强、市场竞争优势突出。 2. 坚持专业化发展战略; (1)专注并深耕某一产业链某一环节或某一产品;(2)企业主导产品在国内细分行业中拥有较高的市场份额。 3. 具有持续创新能力; 4. 管理规范、信誉良好、社会责任感强。 专项条件: (1)经济效益:近2年主营业务收入或净利润的平均增长率达到5%以上,企业资产负债率不高于70%。 (2)专业化程度:主营业务收入占营业收入70%以上;主导产品在细分市场占有率先于全省前3位。 (3)创新能力:拥有有效发明专利,2项或实用新型专利、外观设计专利、软件著作权5项及以上;与高校科研院所设立研究院等;生产经营环节至少1项核心业务采用信息系统支撑。
	优惠政策	已被认定为国家专精特新“小巨人”企业,奖励600万元/家,每年200万元。此外,还在企业培育、政策支持、服务开展、环境优化等方面给予支持。 (1)强化梯度培育。加大省级“专精特新”中小企业培育力度,并促进其向专精特新“小巨人”企业发展。建立和完善“专精特新”企业培育库。 (2)加强政策支持。完善支持“专精特新”中小企业和专精特新“小巨人”企业支持政策,建立部门协同配合、共同推动的工作机制。推动技术、人才、数据等要素资源向“专精特新”企业集聚。结合本地实际,着力在资金、政策等方面支持“专精特新”企业发展壮大。 (3)开展精准服务。融资服务,拓宽中小企业融资渠道,做好“专精特新”中小企业等优质企业上市培育。创新服务,实施中小企业数字化和工业设计赋能专项行动,提升企业掌握和运用数字化和设计资源的能力。公共服务,支持服务机构开发针对创新型中小企业、“专精特新”中小企业和专精特新“小巨人”企业的服务项目,广泛开展管理咨询、人才培训等服务。 (4)优化发展环境。营造公平竞争环境。推进大中小企业融通创新、产学研协同创新向纵深发展,不断完善中小企业创新生态。
	参考文件	《关于支持“专精特新”中小企业高质量发展的通知》

二、高新技术企业认定

1、定义:高新技术企业是指在《国家重点支持的高新技术领域》内,持续进行研究开发与成果转化,形成企业核心自主知识产权,并以此为基础开展经营活动,在中国境内(不包括港、澳、台地区)注册1年以上的居民企业。它是知识密集、技术密集的经济实体;2、申报时间:2021年吉林省共开展两批高新技术企业认定,其时间分别为:年初—6月30日、7月—9月30日。另外,认定周期一般是自受理起3~5个月,从2016年最新修订印发的《高新技术企业新认定管理办法》执行后,一般在认定截止时间约2个月后公示,公示后1~2个月左右颁发高新技术企业证书,具体公示及领证时间以实际颁布时间为准。通过认定的高新技术企业,其资格自颁发证书之日起有效期为3年;3、分类、申报条件、优惠政策、参考文件如下:

分类		
高新技术企业认定	申报条件	<p>根据《认定办法》第十一条规定,认定为高新技术企业须同时满足以下条件:</p> <p>(一)企业申请认定时须注册成立一年以上;</p> <p>(二)企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式,获得对其主要产品(服务)在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权;</p> <p>(三)对企业主要产品(服务)发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围;</p> <p>(四)企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%;</p> <p>(五)企业近3个会计年度(实际经营期不满3年的按实际经营时间计算,下同)的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求:</p> <p>1.最近1年销售收入小于5000万元(含)的企业,比例不低于5%;</p> <p>2.最近1年销售收入在5000万元至2亿元(含)的企业,比例不低于4%;</p> <p>3.最近1年销售收入在2亿元以上的企业,比例不低于3%。</p> <p>其中,企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%;</p> <p>(六)近1年高新技术产品(服务)收入占企业同期总收入的比例不低于60%;</p> <p>(七)企业创新能力评价应达到相应要求;</p> <p>(八)企业申请认定前1年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。</p>
	优惠政策	<p>1.所得税率优惠。高新企业享受15%的优惠所得税率。</p> <p>2.高新技术企业符合条件的技术转让所得免征、减征企业所得税。</p> <p>3.高新技术企业固定资产加速折旧。</p> <p>4.研发费用加计扣除。</p> <p>5.优先享受办公用地等。</p>
	参考文件	《关于开展吉林省2021年第一批高新技术企业认定工作的通知》《关于开展吉林省2021年第二批高新技术企业认定工作的通知》

此外,今年1月14日,吉林省人民政府发布《关于实施“专精特新”中小企业高质量发展梯度培育工程的意见》,提出重点实施分级培育工程、创新提升工程、金融服务工程、创业孵化工程、人才培育工程、公共服务工程六大工程,推动全省中小企业实现高质量发展。其中,明确提出实行分级奖补政策,对首次被认定为省级“专精特新”中小企业的,给予一次性20万元奖励;对首次被认定为国家级专精特新“小巨人”企业的,给予一次性50万元奖励。支持省级“专精特新”中小企业做大做强,对增长较快、达到一定规模的企业给予奖励。省级部门相关专项资金要向省级“专精特新”中小企业倾斜。鼓励各地财政通过设立专项资金等方式加大对“专精特新”中小企业的支持力度。



当下有为 未来可期

——吉林科技投资召开2021年度工作总结会暨评先选优表彰大会



优秀员工奖



高级优秀经理奖



特殊贡献奖



优秀团队奖

丑牛辞旧岁,寅虎送春来。2022年1月29日上午,吉林省科技投资基金有限公司(简称吉林科技投资)召开2021年度工作总结会暨评先选优表彰大会。吉林科技投资总经理马天夫主持会议,公司及下属科投财金公司、科投担保公司领导班子及全体员工参加会议。

会上,吉林科技投资副总经理刘立峰宣读了表彰决定,优秀员工代表马静姝、优秀高级经理代表杨天宝分别作表态发言,公司党支部书记、董事长郭刚对公司2021年度工作进行全面总结,并对2022年度重点工作进行安排部署。

郭刚指出,2021年是“十四五”开局之年,也是科投人不忘初心、砥砺奋进、岁物丰成、硕果累累的一年,在集团党委正确领导下,在省直有关部门和各兄弟单位的大力支持下,在全公司广大干部职工共同努力下,吉林省科技投资基金有限公司基金管理规模不断扩大,盈利能力稳步提升,经营态势持续向好,圆满完成了2021年度各项工作任务。

郭刚强调,在看到成绩的同时,我们更应清醒地认识到自身的不足和公司经营发展的瓶颈,特别是在国内外经济发展不确定因素增多的大环境下,公司更要加强团队协作,克服困难,充分发挥公司现有基金管理经验和技術优势,全面推动实施公司规范化管理,不断完善治理结构,全面落实管理责任,以管理强业务,以业务促管理,不断实现公司管理、效益“双提升”。

郭刚提出,2022年将是吉林科技投资全面推进高质量发展的关键之年。公司将按照集团总体战略部署和“十四五”规划,始终坚持发展主营业务不放松,创新拓宽经营板块不止步,严控投资风险不松懈,提升基金管理规模不动摇的目标方向,努力助推吉林省科技投资基金有限公司经营发展实现新突破。

当下有为,未来可期。科投人将继续秉持“创新、创业、进步、进取”的发展理念,用辛勤的汗水和集体的智慧共同续写吉林科技投资新时代的精彩华章!

中小企业政策红包雨密集来袭

整理/郝莹 刘海东

中小微企业是稳增长、促就业、保民生的重要力量。促进中小企业发展,对推进经济社会高质量发展至关重要。



2021年,国家密集出台惠企强企政策,护航中小企业稳定经营和创新发展,为2022年开好局起好步提供强劲支撑。

1、支持“专精特新”中小企业高质量发展

2021年1月23日,财政部、工业和信息化部发布《关于支持“专精特新”中小企业高质量发展的通知》,明确在“十四五”期间,中央财政累计安排100亿元以上奖补资金,引导地方完善扶持政策和公共服务体系,分3批(每批不超过3年)重点支持1000余家国家级专精特新“小巨人”企业推进技术创新、技术成果产业化应用,与行业龙头企业协同创新、产业链上下游协作配套,数字化、网络化、智能化改造,上市、国际合作等高质量发展。

2、支持集成电路产业和软件产业发展

2021年3月16日,财政部、海关总署、税务总局发布《关于支持集成电路产业和软件产业发展进口

税收政策的通知》,明确自2020年7月27日至2030年12月31日,对符合条件的相关企业进口自用设备、零配件、原材料等免征关税,对符合条件的企业进口新设备涉及的进口环节增值税实施分期纳税。

3、支持专利转化运用,助力中小企业创新发展

2021年3月19日,财政部、知识产权局发布《关于实施专利转化专项计划助力中小企业创新发展的通知》,要求主动对接中小企业技术需求,推动专利技术转化实施,从而助力中小企业创新发展。这项政策对中央和地方分别提出不同的要求。地方需要从高校院所和国有企业两方面拓宽专利技术供给渠道,推进专利技术供需对接,完善配套政策和融资服务措施;中央需要扩大数据开放,提供专利相关业务办理绿色通道,给予成效显著的省份资金奖补。

政策提出,通过3年的时间,使专利转化运用的激励机制更加有效、供需对接更加顺畅、转化实施更加充分、工作体系更加完善,使专利技术转移转化服务的便利性和可及性显著提高,高校院所创新资源惠及中小企业的渠道更加畅通,中小企业创新能力得到大幅度提升,有力支撑知识产权密集型产业创新发展。

4、调整废弃电器电子产品处理基金补贴标准

2021年3月22日,财政部、生态环境部、国家发改委、工业和信息化部发布《关于调整废弃电器电子产品处理基金补贴标准的通知》。自2021年4月1日起,对废弃电器电子产品处理基金施行调整后的补贴标准。

废弃电器电子产品包括电视机、微型计算机、洗衣机、电冰箱等,其中,调整后微型计算机基金补贴标准为45元/台,电冰箱为55元/台。

5、衔接推进乡村振兴补助资金明确支持重点

2021年3月26日,财政部、国家乡村振兴局、国家发改委、国家民委、农业农村部、国家林业和草原



局发布《中央财政衔接推进乡村振兴补助资金管理办法》。在延续脱贫攻坚期内压实责任、绩效管理、公开公示、项目库管理等做法的同时,调整优化资金用途、分配、使用、监管等相关规定。重点支持培育和壮大欠发达地区特色优势产业并逐年提高资金占比。

6、小规模纳税人免征增值税

2021年3月31日,财政部、税务总局发布《关于明确增值税小规模纳税人免征增值税政策的公告》。自2021年4月1日至2022年12月31日,对月销售额15万元以下(含本数)的增值税小规模纳税人,免征增值税。

7、小微企业和个体工商户所得税优惠加码

2021年4月2日,财政部、税务总局发布《关于实施小微企业和个体工商户所得税优惠政策的

公告》,对小型微利企业年应纳税所得额不超过100万元的部分,在优惠政策基础上,再减半征收企业所得税。对个体工商户年应纳税所得额不超过100万元的部分,在现行优惠政策基础上,减半征收个人所得税。

8、“十四五”支持科普和科技创新进口税收政策明确

2021年4月9日,财政部、海关总署、税务总局发布《关于“十四五”期间支持科普事业发展进口税收政策的通知》,对公众开放的科技馆、自然博物馆、天文馆(站、台)、气象台(站)、地震台(站),以及高校和科研机构所属对外开放的科普基地,进口以下商品免征进口关税和进口环节增值税:为从境外购买自用科普影视作品播映权而进口的拷贝、工作带、硬盘,以及以其他形式进口自用的承载科普影视作品的拷贝、工作带、硬盘;国内不能生产或性能不能满足需求的自用科普仪器设备、科普展品、科普专用软件等科普用品。

9、落实政府采购促进中小企业发展政策

2021年4月16日,国家税务总局发布关于落实《政府采购促进中小企业发展管理办法》(简称《管理办法》)的通知。《管理办法》于2020年12月18日发布,要求采购人在政府采购活动中应当通过加强采购需求管理,落实预留采购份额、价格评审优惠、优先采购等措施,提高中小企业在政府采购中的份额,支持中小企业发展。

为充分发挥《管理办法》对中小企业的扶持作用,国家税务总局再次对有关事项进行补充解释,分为三部分内容:1.预留采购份额专门面向中小企业采购的研判标准、预留途径和工作程序;2.给予小微企业价格评审优惠;3.执行情况报告和



网上公示。

10、先进制造业增值税期末留抵退税政策明确

2021年4月23日,财政部、税务总局发布《关于明确先进制造业增值税期末留抵退税政策的公告》。自2021年4月1日起,同时符合5个条件的先进制造业纳税人,可以自2021年5月及以后纳税申报期向主管税务机关申请退还增量留抵税额。

11、加强中小企业发展专项资金管理

2021年6月4日,财政部发布《中小企业发展专项资金管理办法》(简称《管理办法》)。中小企业发展专项资金主要用于:支持中小企业提升创新能力及专业化水平,优化创新创业环境;支持完善中小企业公共服务体系,促进中小企业开展合作交流;支持中小企业融资服务体系建设和促进中小企业融资;其他促进中小企业发展的工作。

《管理办法》规定,中小企业发展专项资金采取因素法、项目法、因素法和项目法相结合等方式分配,以财政补助、以奖代补、政府购买服务等支持方式为中小企业提供帮助。《管理办法》自发布之日起施行,实施期限至2025年。

12、改革完善中央财政科研经费管理

国务院办公厅2021年8月13日印发《关于改革完善中央财政科研经费管理的若干意见》,从7方面提出25条举措,为创新“松绑”,赋予科研人员更大的经费管理自主权。

意见提出,简化预算编制,进一步精简合并预算编制科目,按设备费、业务费、劳务费三大类编制直接费用预算;下放预算调剂权,设备费预算调剂权全部下放给项目承担单位,不再由项目管理部门审批其预算调增;从三方面完善科研项目经费拨付机制;为加大科研人员激励力度,意见提出了提高间接费用比例、扩大劳务费开支范围、合理

核定绩效工资总量、加大科技成果转化激励力度等多项措施。

13、在政府采购活动中落实平等对待内外资企业有关政策

2021年10月13日,财政部发布《关于在政府采购活动中落实平等对待内外资企业有关政策的通知》,要求保障内外资企业平等参与政府采购,在政府采购活动中落实平等对待内外资企业的要求,平等维护内外资企业的合法权益。

14、延缓缴纳2021年第四季度部分税费

2021年10月底,国家针对企业最关心、最直接、最现实的资金流动难题,出台阶段性缓税措施,缓解企业资金困难和经营压力,促进工业经济平稳运行。截至2021年12月8日,全国累计办理制造业中小微企业延缓缴纳税费783.3亿元。

税务总局、财政部发布的《关于制造业中小微企业延缓缴纳2021年第四季度部分税费有关事项的公告》明确指出,对制造业小微企业(含个体工商户)的税款全部缓税;对制造业中型企业的税款按50%缓税,特殊困难企业可申请全部缓税。这项缓税措施预计可为制造业中小微企业缓税2000亿元左右。

15、中央财政奖补支持普惠金融发展示范区

2021年11月1日,财政部、人民银行、银保监会发布《关于实施中央财政支持普惠金融发展示范区奖补政策的通知》,明确支持对象、资金安排和用途、奖补标准、档次分配、绩效考核等实施内容。自2022年起组织实施,按照政府引导、政策协同、创新引领、绩效导向的基本原则,中央财政采取与绩效挂钩的方式对各地分档予以奖补,中西部和东北地区每省每年最高可得1亿元。

16、引导中小企业利用跨境电商开拓市场

2021年11月6日,国务院印发《提升中小企业竞争力若干措施》明确提出,通过加强财税扶持、融资支持、创新创业支持、提升数字化发展水平、提升工业设计附加值等,提升中小企业的竞争力。

提出增设一批跨境电子商务综合试验区,实施中国跨境电商企业海外推广计划,引导中小企业利用跨境电商开拓国际市场。优化覆盖全球的海外仓网络,提高海外仓数字化、智能化水平,促进中小企业借船出海。完善B2B出口监管模式,优化跨境电商零售进口退货措施。发挥“贸法通”平台作用,为中小企业跨境贸易投资提供商事法



律咨询、案件应对等服务。

17、加大对中小企业纾困帮扶力度

2021年11月22日,国务院办公厅发布《关于进一步加大对中小企业纾困帮扶力度的通知》,要求加大纾困资金支持力度,对于一部分满足要求的中小企业给予专项资金支持;进一步推进减税降费,深入落实小规模纳税人税收优惠政策;灵活精准运用多种金融政策工具,加大信用贷款投放,加强再贷款再贴现政策;推动缓解成本上涨压力,强化市场供需调节,推动期货公司为中小企业提供风险管理服务,发挥行业协会、商会及地方政府作用;加强用电保障;支持企业稳岗扩岗,落实减负稳岗扩就业政策;保障中小企业款项支付;着力扩大市场需求,进一步落实《政府采购促进中小企业发展管理办法》;全面压实责任。

18、9大重点工程促进中小企业发展

2021年12月11日,工信部、发改委、科技部、财政部等19个部门联合发布《“十四五”促进中小企业发展规划》(简称《规划》)。《规划》包括发展背景、发展思路和目标、主要任务、重点工程、保障措施5个部分,提出5个发展目标、7项主要任务、9大重点工程、4项保障措施。

主要任务包括培育壮大市场主体、健全政策支持体系、建立高效服务体系、完善公平竞争环境、提高融资可得性、加强合法权益保护、提升创新能力和专业化水平。9大重点工程包括优质中小企业培育工程、中小企业创新能力与专业化水平提升工程、中小企业数字化促进工程、中小企业绿色发展促进工程、中小企业质量品牌提升工程、中小企业服务机构能力提升工程、中小企业融资促进工程、中小企业合法权益维护工程、中小企业国际化促进工程。

《规划》将推动形成100万家创新型中小企业、10万家“专精特新”中小企业、1万家专精特新“小巨人”企业;培育200个中小企业特色产业集

群和10个中外中小企业合作区。促进整体发展质量稳步提高、创新能力和专业化水平显著提升、经营管理水平明显提高、服务供给能力全面提升、发展环境进一步优化。

19、加强对中小微企业的金融支持

2021年12月15日召开的国务院常务会议,部署举措加强对中小微企业的金融支持。

会议决定,将普惠小微企业贷款延期还本付息支持工具转换为普惠小微贷款支持工具。从2022年起至2023年6月底,人民银行对地方法人银行发放的普惠小微企业和个体工商户贷款,按余额增量的1%提供资金,鼓励增加普惠小微贷款。

会议还决定,从2022年起,将普惠小微信用贷款纳入支农支小再贷款支持计划管理,原来用于支持普惠小微信用贷款的4000亿元再贷款额度可以滚动使用,必要时可再进一步增加再贷款额度。符合条件的地方法人银行发放普惠小微信用贷款,可向人民银行申请再贷款优惠资金支持。

20、加强信用建设促进小微企业融资

2021年12月29日,国务院印发《加强信用信息共享应用促进小微企业融资实施方案》,明确了加强信用信息共享整合、深化信用信息开发利用、保障信息主体合法权益等几项重要任务。

提出进一步整合市场主体注册登记、行政许可、行政处罚、司法判决及执行、严重失信主体名单、荣誉表彰、政策支持等公共信用信息,不断提高数据准确性、完整性和及时性。以小微企业、个体工商户融资业务需求为导向,在依法依规、确保信息安全的前提下,逐步将纳税、社会保险费和住房公积金缴纳、进出口、水电气、不动产、知识产权、科技研发等信息纳入共享范围,打破“数据壁垒”和“信息孤岛”。鼓励企业通过“自愿填报+信用承诺”等方式补充完善自身信息,畅通信息共享渠道。



商汤，一个挡不住的IPO

文/刘博 陈文琦

人工智能不仅仅是一个赛道，更是一个时代的大的篇章，以商汤为代表的硬核科技企业将扮演至关重要的角色。这次商汤上市风波事件，再次给我国科技圈敲响了警钟：AI，是一场不能输的战役。



这也许是2021年中国科技圈最意外的一幕。

2021年12月13日，商汤科技正式发布公告称，董事会宣布全球发售及上市将会延迟，原因是此前被美国列入“非SDN中国军工复合体企业名单”，为保障投资者利益做出该决定。原本商汤科技距离IPO敲钟只差临门一脚，如今却因外部原因被迫紧急调整，令人唏嘘。商汤科技，又迎来一次风雨的洗礼。

但这一次事件已不仅仅局限于商汤科技了。“科技发展不应该受到地缘政治的影响。”商汤在公告中表达了自身作为科技企业的态度。但商汤科技仍坚定不移地推进IPO，当时有知情人士透露，最快将于年底前完成。

果然，2021年12月30日上午9点30分，商汤科技正式登录香港联合交易所。首日股价最高涨幅超过20%，市值超过1500亿港元。1月3日，商汤迎来上市之后的第三个交易日，股价延续前两个交易日的涨势。其开盘涨近9%，盘中股价继续拉升，涨幅一度超40%，三日累计涨幅近90%，总市值超2500亿港元。“AI第一股”上市三天股价翻倍，无疑给行业带来了信心。

很难想象，就在20天前，商汤还遭遇突然的“狙击”……

在过去一年的时间里，商汤、依图、旷视、云从、

海天瑞声、云天励飞、格灵深瞳、云知声等“AI概念股”扎堆涌向IPO。在听了太多关于人工智能（以下简称AI）的坏消息之后，这个行业终于迎来了好消息。

千锤百炼方成器。正如投资人感慨，这次事件再次给我国科技圈敲响了警钟——AI，是一场不能输的战役。

美国再“刁难”，商汤不妥协

2021年12月13日，商汤科技突发公告称，董事会宣布全球发售及上市将会延迟。

对此，商汤科技在公告中解释：2021年12月10日，美国财政部将商汤列入“非SDN中国军工复合体企业名单”。为保障有意投资者的利益并帮助彼等考虑该等最新事态发展对其投资决定的潜在影响，故做出该公告。

针对此次被美国列入名单，商汤回应，认为该决定与相关指控毫无根据，反映了对公司根本性的误解，“科技发展不应该受到地缘政治的影响。”

如果没有这番波折，商汤科技早于2021年12月17日就可以在港交所挂牌上市，但被迫按下了“暂停键”。不妥协是商汤的态度，当时公告即强调，商汤仍致力尽快完成全球发售及上市。结果有目共睹，商汤果然于年底前完成了全球发售及上



市。且上市三天，股价翻倍。这场风雨的洗礼，商汤挺过去了，且给出了一个漂亮的成绩。

实际上，这并非是商汤科技第一次遭受美国这般“待遇”。早在2019年10月，美国商务部便将商汤科技纳入了实体清单，该清单的目的意在出口管制。彼时，商汤就曾发表公开声明，表示强烈反对。

尽管商汤科技在诸多AI企业中提交招股书时间最晚，但整体IPO节奏却更快。此次IPO，商汤科技的基石投资阵容也颇为亮眼，基石认购比例更高达60%，包括中国诚通发起设立的混合所有制改革基金、国盛海外香港、上海人工智能产业股权投资基金、上汽香港等知名机构，均位列商汤科技的基石之列。

回顾创业时，商汤科技董事长兼CEO徐立曾感慨，创业就像跑百米一样，要跑得非常快，第一个到达终点才可以活下来，但是这个跑道并不是塑胶跑道，而是满地都是坑的土路。“这场赛跑有两个结局，一个是全力跑到最快，另外一个是一起步就掉到坑里了。”如今，商汤终于跑到了这一程的终点。

这一次，为何偏偏是商汤？

这要从商汤的诞生故事说起。

在单纯拼技术的阶段里，技术人才是最为核心的竞争力。商汤这家超级AI独角兽背后，站着一大群我国的博士和教授，而灵魂人物便是商汤创始人汤晓鸥。汤晓鸥是麻省理工的博士、曾是微软亚洲研究院视觉计算组的负责人、香港中文大学多媒体实验室的创立者。2001年，当时身为香港中文大学信息工程系教授的汤晓鸥，一手建立了香港中文大学多媒体实验室(MMLab)，专注于计算机视觉领域研究，也正是这间实验室孕育出了商汤科技。

汤晓鸥在学界一呼百应的能力为商汤招揽了许多人才。截至2021年6月30日，商汤科技有40位教授、3593名科学家和工程师(包括250多名博士和博士生)，占据了公司人数的三分之二以上。

商汤CEO徐立曾在采访中开玩笑：“阿里巴巴从十八罗汉开始，我们从十八教授开始。”他曾是香港中文多媒体实验室的成员。

也正是因为有了这些顶尖头脑，商汤才得以在AI竞赛的第一个阶段赢得一席之地。

2014年3月，汤晓鸥的团队发布Gaussian Face算法将人脸识别算法的准确率提高到了98.52%，突破工业红线，首次超越了人眼的识别能力(97.53%)，也超过了Facebook发布的Deep Face算

法(97.35%)。6月，实验室发布的DeepID系列算法，逐步将人脸识别准确率提升至99.15%。那一年，香港中文多媒体实验室入选了世界十大人工智能先锋实验室，成为亚洲区唯一入选的团队。成立之后的商汤，2015年和2016年在ImageNet大赛上拿下多项冠军，并开始自主研发深度学习框架。

人才储备是第一步，但是AI的赛点在于落地，在于对未来场景的思考。博士坐镇的“天才AI公司”不少，通常带着光环出生，但是一开始切入的赛道，容易正面遇到互联网厂商的模式创新，如电商、O2O的发展大潮，导致之后需要长时间的恢复期。在2016、2017年，商汤就开始了与车企和手机厂商的合作，提供自动驾驶、人脸识别等技术。

这无疑是很艰难的。从实验室走出到应用场景中，技术遭遇水土不服。各行业客户的需求存在很大差异，导致人工智能解决方案往往定制化程度高，很难规模化、标准化。越来越激烈的竞争又令行业进入价格战。

随着资本热情的冷却，风口的转移，机器人、半导体、新能源等赛道的涌现让纯AI公司的光芒黯淡了不少。市场的冷静期给予商汤时间思考——如何最大化地实现技术的价值？AI-as-a-Service的路是否能走通？

商汤的答案是——“平台化”。在招股书中，商汤将自身定位为一家“人工智能软件平台型公司”，商业模式是人工智能软件平台的销售，其中包括软件许可、人工智能软硬一体产品及相关服务。



徐立



透过招股书可以发现，商汤科技已实现全栈式人工智能能力。具体来看，商汤科技所要打造的是“一个平台、四个支柱”的业务结构。其中，“一个平台”即为Sense Core通用人工智能基础设施，商汤科技将其称作“AI大装置”，用于打通算力、算法和平台；而“四个支柱”就是把所有落地的场景划分成四大业务板块——智慧商业、智慧城市、智慧生活、智能汽车。

这一平台体系符合商汤自2017年提出的“1(基础研究)+1(产品及解决方案)+X(行业)”战略。不同于瞄准某一个行业，商汤的构想是在基础研究底层之上，赋能各行各业，在最大程度上发挥AI的价值。

历经7年时间，商汤科技已成长为一只超级独角兽，据弗若斯特沙利文公司报告，按2020年收入计算，商汤科技已是亚洲收入排名最高的AI公司，同时也是中国最大的计算机视觉软件提供商，占据国内计算机视觉市场11%的份额。换言之，商汤科技的硬科技实力得到了市场的验证，这也是其他竞争者所忌惮的地方。

人工智能如果只是单点突破，则无法真正驱动时代的前进，因为它只能解决单点的问题。对于商汤科技而言，需要解答的是，AI如何实现高效率、低成本、规模化的创新和落地。

截至2021年6月底，商汤科技通过AI大装置，已开发超过22000个用于不同应用的商用人工智能模型，涉及多个垂直行业。商汤科技软件平台的客户数超2400家，其中超250家《财富》500强企业及上市公司、119个城市以及超过30余家汽车企业，同时赋能超过4.5亿部手机及200多款手机应用程序。

这一系列成就背后，是商汤科技斥巨资投入研发和深厚的原创技术积累。AI大装置的建立，实现了商汤从算法创新到技术赋能的全链路能力的提升，推动其原创技术更快速和规模化的落地应用。

商汤的硬科技属性无需置疑，借此上市之机，商汤业务会进一步发展。在目前大经济周期下，中国是世界上最大的市场，而商汤已然成为目前中国硬科技行业的领军企业。经此一役，商汤很有可能会获得更多国内业务机会，在未来的投资价值也将是非常可观的。

投资人是商汤身后坚定的战友

危难之时方显真情。尽管IPO之路途中生变，但幸运的是，在商汤面临危机时，背后还有一群坚定的战友。

来自大湾区一个主权基金的负责人在商汤上市被阻时表示，坚定支持商汤采取一切措施抗议和抵制该无理举措。他认为，商汤作为中国AI龙头企业，代表顶尖的科技实力和生产力，将为中国乃至世界创造巨大价值。

“作为主权基金，我们与其他境内外投资机构一致，坚持看好公司长期发展潜力和投资价值，并坚定支持公司继续在香港完成上市的决定。千锤百炼方成器，风雨过后见彩虹，小小羁绊不会阻挡公司前进的巨轮，我们将坚持不懈继续陪伴公司成长，共同完成‘AI引领人类进步’的伟大使命。”

同样，另一家商汤机构股东当时也表示，这一突发的变故正说明商汤的技术领先性，会一直坚定支持商汤。“在新的全球环境下，商汤必将发挥举足轻重的更大作用，在业务上迎来新的重大机遇。祝福商汤和团队一切都好，我们始终和商汤在一起。”

自诞生以来，商汤科技就是创投圈的现象级明星项目，至今完成多达12轮融资，累计融资金额达到52亿美元。投资方中不乏阿里巴巴、春华资本、IDG资本、中国国有企业结构调整基金、上海国际集团、赛领资本、鼎晖投资等知名机构的身影。

时间回到2014年，在看到香港中文多媒体实验室轰动一时的人脸识别算法论文后，一家知名VC机构的合伙人决定去亲自拜访。来到香港后，该投资人发现过去3年的全球29篇深度学习论文中，有14篇是商汤团队发表的，这大大增加了他对商汤科技研发实力的信心。于是，只看了五六个计算机识别技术的Demo，这家VC就决定投资数千万美元，“这是我们唯一一个没有看产品就投资的项目。”并给出了2亿美元的估值。

此后，商汤科技备受VC/PE追捧。仅2017年，商汤科技连续完成3轮融资。作为商汤科技B1轮领投方，鼎晖投资董事长吴尚志曾表示，在互联网时代，中国以人口红利+微创新的方式孕育出了BAT等世界级的公司，与谷歌、亚马逊、Facebook同



台竞技。“人工智能时代,我们更希望看到打着中国标签的世界AI巨头。”

“回首向来萧瑟处,归去,也无风雨也无晴。”这是一家长期陪伴商汤的投资人写下的寄语,也代表了商汤背后投资人的共同心声。

AI,是一场不能输的战役

所有人都看在眼里,这不仅仅是一场关于商汤科技自己的战争。正如一位投资人所言,这一事件也给我国科技圈敲响了警钟:AI,在当今世界的战略意义绝对不容忽视。

这是“兵家必争之地”。正如特斯拉CEO马斯克在2017年发布的一条推特:“很多国家都拥有强大的计算机科学,在我看来,在国家层面上的AI竞争很可能引发第三次全球性角力。”

掌握AI的话语权,一定程度上就掌握了未来的主动权。早在20世纪70年代,人工智能就被认为是与人类空间技术和能源技术相提并论的世界三大尖端技术之一。到了21世纪,人工智能又被认为是新世纪的三大尖端技术之一,与基因工程、纳米科学并驾齐驱。

2017年7月,在我国印发的《新一代人工智能发展规划》中就曾提出,中国发展人工智能的战略目标分三步走:第一步,到2020年人工智能总体技术和应用与世界先进水平同步,人工智能产业成为新的重要经济增长点;第二步,到2025年人工智能基础理论实现重大突破,部分技术与应用达到世界领先水平;第三步,到2030年人工智能理论、技术与应用总体达到世界领先水平,成为世界主要人工智能创新中心。

尽管中国AI技术起步较晚,但应用环境却有着得天独厚的优势。得益于此,AI正深度驱动中国经济智能化转型,实现弯道超车。据德勤发布的《中国人工智能产业白皮书》介绍,中国部分关键应用技术已居世界先进水平,其中视频图像识别、语音识别技术全球相对领先,人工智能论文总量、高倍引用的论文数量和发明专利授权量均在世界第一梯队。

这是一个中国可以开始引领全球的科技领域。移动互联网时代,一夜成名的例子太多,但互联网的投资逻辑和硬科技截然不同。站在互联网与硬科技的交界处,AI的估值逻辑更显复杂。一方面它的基座是硬科技,周期较长、投入较大,长线思维;另一方面,当技术的拐点到来,它又像互联网,爆发式的增长值得期待。

IDC于2021年6月发布的《中国人工智能软件及应用市场研究报告——2020》同样显示,中国人工智能产业化应用在过去5年间已经取得显著的成效,呈现出无可比拟的规模与速度,市场规模在2020年达到230.9亿元人民币,约为美国AI软件市场规模的六成左右。IDC还强调,中国人工智能软件市场平稳发展的动力是“政策驱动力十足”:新基建、国企数字化转型、策源地、数字经济政策发布。

这其实是一种更为高阶的平衡术。在单一财务数据之外,资本市场需要更多元的维度去评估硬科技公司的价值,比如人才储备、技术积累、产业资源、团队文化等等。

商汤2014年创办以来,累计拿下70多个全球冠军,600多篇顶级学术论文,拥有8000多项AI发明专利,在全球三大计算机视觉会议上发表的论文总数全球排名第一。在产学研结合方面,做了完整的人才培养体系,与MIT、香港中文、浙大、交大、清华等都形成了合作。这些很难被量化的公司重要组成部分,恰恰是硬科技企业实现弯道超车的源动力。

人工智能不仅仅是一个赛道,更是一个时代的大的篇章,以商汤为代表的硬核科技企业将扮演至关重要的角色。时至今日,中国AI的蓬勃发展,离不开千千万万科技创业者、投资人、政府机构的努力。正是这一股团结的力量,才造就了中国科技史上最大的飞跃。

山河已无恙,吾辈当自强。AI是一场没有硝烟的战役,我们不能输。



黑石集团：宇宙第一大PE在中国疯狂扫货

文/赵思蕊

黑石集团拿下了大湾区最大物流园——富力物流园，在中国市场再下一城！



近日，黑石集团以53亿买下富力物流园剩余30%的权益，将粤港澳大湾区内最大的城市物流园彻底收入囊中。黑石集团在中国市场再下一城！

实际上，这只是黑石集团在中国市场疯狂扫货的一个缩影。近年来，黑石集团频频出手，在中国物流领域的布局已经达到一定规模。

黑石集团创始人苏世民不止一次在公开场合表态：“多年来，中国一直是绝佳的投资目的地。”秉承如此理念，黑石集团在中国市场还有诸多惊人举动。

近日，富力地产发布公告称，将富力物流园30%权益售予黑石集团。除去税项及其他成本、费用后，富力地产可获得现金约12.63亿元。

这是富力地产第二次出售该物流园权益。2021年1月，富力地产宣布，已经将富力物流园70%权益售予黑石集团，共收取人民币约40.62亿元。

至此，黑石集团已将富力地产旗下的富力物流园彻底收入囊中，而通过出售富力物流园100%权益，富力地产合计收益约53亿元。

富力物流园成立于2007年，是富力地产旗下唯一物流园，也是其进军工业地产的标志性建筑。富力物流园占地1470亩，计划总建筑面积超过120万平方米，是粤港澳大湾区内最大的城市物流园。

富力地产对富力物流园倾注了大量心血。

2008年，富力物流园首批仓库及物管服务大楼正式投入使用，次年吸引首家龙头企业中国烟草入驻，目前已吸引医药、冷链、电商、鞋服、通讯、快消品、第三方物流等各类企业客户入驻。

富力地产称，出售事项使其在该物流园的投资价值得以变现，带来增强财务灵活性的机会，包括提高资本储备及降低负债比率，有助于集团降低风险。富力地产计划，出售所得现金用于改善其整体流动性，包括但不限于还款、于公开市场购买现有票据，或提早偿还其他债务。

事物都有两面性，这起交易也不例外。对黑石集团而言，这笔生意非常令人满意。黑石房地产中国区董事总经理陈宇兴奋表示：“基于交易标的物的稀缺，一般很难找到这样大体量的物流项目园区，尤其是在广州这样的核心城市。”

众所周知，在红利政策指引下，粤港澳大湾区正在快速发展为金融、科技和运输中心，也是中国最大的物流市场之一。深谙投资之道的黑石集团，自然不愿错过这趟发展的快班车，拿下富力物流园后，黑石集团在中国物流方面的投资已超8.6亿美元，折合人民币约55亿元。

拿下富力物流园100%权益，只是黑石集团在中国市场疯狂扫货的一个缩影。近年来，黑石集团在中国市场频频出手，通常都是大手笔。

2021年6月，黑石集团以13亿美元的代价，从泛海集团手中买下美国国际数据集团(IDG)，成为



年内黑石集团在中国交易金额最大的一笔收购。

对于富力物流园所处的物流领域,黑石集团算是情有独钟,并且步步为营,在海外市场和中国市场同步开工,当前布局已经达到一定规模。

2019年6月,黑石集团斥资187亿美元,接盘新加坡普洛斯手中的美国工业仓库网络及债务,该投资组合面积约1.79亿平方英尺,几乎是当时黑石集团在美国工业占地面积的两倍。

在中国物流领域,黑石集团也在不断跑马圈地。2017年,为了统筹管理在中国物流市场的业务布局,黑石集团专门设立了物流基础设施管理平台龙地物流。

此后,黑石集团在中国的物流地产投资规模迎来快速增长。2018年10月,黑石集团花费2.75亿元,取得东百集团旗下一家物流业务子公司佛山睿优80%股权。

2019年6月,黑石集团旗下地产基金与第一产业集团签署战略合作协议,双方就第一产业在全国范围内开发建设的物流园区开展全方位的深度合作。

2020年,黑石集团进一步加大对中国物流地产的投资力度,先后打入佛山、长沙、太仓、武汉、郑州等地,同年还在上海新建成一座物流园区。

2021年7月,黑石集团还为龙地物流引入了首席执行官黄咏祥,这也是黑石集团首次聘任该职位的高管。黑石集团对中国物流产业的重视程度可见一斑。

目前,龙地物流在全国范围内管理着40个物流园区和占地面积超过500万平方米的仓库组合,客户覆盖23座城市,服务客户涵盖电商、零售、第三方物流、快递快运和制造业等行业。

黑石集团认为,物流是在全球最有信心的投资主题。因为全球电子商务发展的势头继续高涨,新冠肺炎疫情对消费者偏好和期望产生了深远影响,这也推动了对密集型地区最后一英里配送中心的需求。



黑石集团之所以能在国内外市场大张旗鼓地跑马圈地,说到底还是因为手握重金。

黑石集团是全球最大的另类资产管理机构,以并购业务起家,目前业务包括企业私募股权基金、房地产机会基金、对冲基金、优先债务基金等。早期,黑石的房地产投资组合主要包括出租房屋、办公室、酒店和全球零售物业。

黑石集团的发展壮大,离不开灵魂人物苏世民的运筹帷幄。苏世民1947年出生在美国费城的一个普通家庭,作为犹太移民后裔,他从小便有经商头脑,14岁与双胞胎弟弟合开过一家剪草公司。

1969年,苏世民从耶鲁大学毕业,1972年又从哈佛商学院取得MBA学位。大学毕业后,他拒绝了摩根史丹利的offer,加入了雷曼兄弟,仅用6年时间便坐到了雷曼兄弟全球兼并业务合伙人的位置。

然而,苏世民并不甘心只拿一份高薪工作,于是便拉着恩师彼得·彼得森共同出资40万美元创建黑石集团,从并购业务入手,逐步将黑石集团打造成全球首屈一指的金融帝国。

2007年6月,黑石集团以每股31美元的价格,发行1.3亿股,公开募资超过40亿美元,当时成为继谷歌上市以来第二大IPO,也成为全球VC/PE史上的里程碑事件。

2021年10月,黑石集团发布Q3财报,再度创造了历史。报告期内,黑石集团实现营收62.24亿美元,同比增长105%;归属于公司的净利润为14亿美元,同比增长76%。

在新冠肺炎疫情背景下,黑石集团的业绩增速令人惊叹。更令人惊叹的是,黑石集团的资产管理规模达到了史无前例的7310亿美元,约合人民币4.67万亿元,成为当之无愧的宇宙第一大PE。

即便如此,黑石集团仍未放慢前进的脚步。2021年10月,有消息称黑石集团正准备筹集一支并购基金,其规模有望达到300亿美元,或将再次刷新该行业的历史最高纪录。

苏世民不止一次在公开场合中说过:最好的投资机会在中国。并表示,在中国市场,科技和医疗健康这两个赛道的增长率和基本面都是巨大的。在中国,没什么是一成不变的。

值得一提的是,2021年6月,黑石集团曾对潘石屹、张欣夫妇的SOHO中国延期全面要约收购,无奈折戟而归。

苏世民格外看好中国市场的发展前景,也有意将投资重心转移到中国市场。如今,VC/PE圈最关心的是,黑石集团在中国的下一笔投资会投向哪里呢?



苏世民

独立董事大逃杀，一个时代终结！

文/江湖大大

上市公司独立董事仓皇辞职，上演了一幕大逃杀，并非是一个偶然事件。因为再不早点辞职，说不准哪一天，就有可能承担数以亿计的赔偿。



没有民事或者刑事处罚，但已经要求其承担数额巨大的连带责任。

这说明，独立董事们躺赚的时代已经终结了。

2

独立董事，是独立于股东，且不在公司任职，对公司事物做出独立判断的董事。

独立董事可以是股东，但持股比例不能超过1%，他代表的是中小股东的利益，替中小股东维护权益。

企业上市之后，成为公众企业，不再是独属于某一个人的企业，经营权和所有权，发生了分离。为了防止公司内部管理人员完全控制公司，便通过独立董事进行监督，达到内部权力制衡的目的。

这是西方国家先进的企业管理制度，被我们引进到中国的企业管理当中。

2001年8月，中国证监会强制要求上市企业建立独立董事制度；2004年9月，中国证监会发布了《关于加强社会公众股股东利益保护的若干规定》，进一步肯定并完善了独立董事制度。

独立董事制度在中国证券市场发展了二十多年，但是，却没有发挥应有的责任。

这里有一个很大的悖论，虽然上市公司是属于所有股东的，但聘请独立董事却是管理层做出的决定。也就是说，独立董事的工资是管理层发的，显然这个钱是所有股东的。这就导致独立董事不独立，他听管理层的。让同意就同意，让签字就签字。反之就是不“懂事”，那管理层会让他下岗。

独立董事如同虚设，成了一个摆设；他们不代表中小股东的利益，成了大股东和管理层的代言人。

独立董事听管理层的话，你好我好大家好，

又一个职业坍塌了，曾经的香饽饽，现在人人得而弃之。

近日，A股上市公司中，掀起了一股独立董事辞职潮。几天之内，几十个上市公司的独立董事辞职走人。在中国证券市场30多年的发展史中，从没有发生过这么一幕，称得上是一个奇观。

因为再不早点辞职，说不准哪一天，就有可能承担数以亿计的赔偿。康美药业的独立董事就是前车之鉴。

闹得沸沸扬扬的康美药业财务造假案，因广州市中级人民法院的一纸判决书，让现任上市公司的独立董事们吓破了胆。兼职的独立董事没有参与康美药业的经营管理，但依然要承担投资者损失5%~10%的连带责任，合计为1.22~2.459亿元。

有人说，承担数以亿计的赔偿，似乎显得处罚过重。然而，现在国家对上市公司财务造假零容忍，对于没有直接参与造假的独立董事，虽然



管理层想干嘛干嘛,没有阻碍。独立董事的工作也开心,不用与管理层扯皮,年底拿走工资,和气生财。

但现在不一样了,这次法院判决康美药业的独立董事承担上亿元的连带赔偿责任,正式宣告独立董事躺赚的时代终结了。独立董事不独立,不再是你好我好大家好,而是要承担巨大的风险了。

康美药业5个独立董事承担巨额赔偿,在A股形成了巨大的威慑作用,敲山震虎,那些在职的独立董事们,瑟瑟发抖。

于是,出现了一波独立董事辞职的奇观!



中国上市公司独立董事的乱象由来已久,康美药业一案,不过又将这一乱象再一次曝光在大庭广众之下。

康美药业的独立董事李定安,曾是华南理工大学工商管理学院会计学教授,现年75岁,已经退休。同时,他还是力源信息的独立董事,曾是佳都科技、华孚时尚、深发展A和格林美的独立董事。

康美药业另一个独立董事,现年46岁的张平副教授,同样来自华南理工大学工商管理学院。

康美药业的另外两个独立董事,现年48岁的郭崇慧,是大连理工大学管理科学与工程学院的教授;51岁的张弘,是西南政法大学管理学院的副教授。

由此可见,高校教授兼职上市公司独立董事,早已蔚然成风。

请高校教授做独立董事,可以提升企业形象;教授兼职上市公司独立董事,不仅可以获得经济收益,还能提升自身

知名度。两者相得益彰,沆瀣一气!

于是,大学教授成为上市公司独立董事的香饽饽,一时之间,洛阳纸贵。

上市公司太多,大学教授不够用,便出现一个教授身兼多个上市公司独立董事的怪象。

比如,2012年5月,中国A股出现了最牛独董的新闻。

中国人民大学商学院会计系教授徐经长,同时现身北京城建、荣之联、宝莱特、全聚德、北新建材和奥康国际等6家上市的独董名单中,成为了“最牛独董”。

在此之前,证监会规定独立董事不能兼任超过5家上市公司,一个大学教授身兼6职,可见有多么抢手。

担任多家上市公司的独立董事,可以带来不菲的收益。即使按一个独立董事一年10万的收入,在5家上市公司任职,轻轻松松一年躺赚50万。

这个收入,可比坐冷板凳搞科研要多,也比教书育人更轻松。

大学教授们也热衷于担任独立董事,越是好的大学,教授担任上市公司独立董事的人越多。

2019年,就有人做过调查,整理出高校教授出任独董的人数,其中清华和北大,都超过100人。

教育部也发现了问题所在,早在2010年就向部属高校下发《直属高校党员领导干部廉洁自律“十不准”》,明确指出,“不准违反规定在校内外经济实体中兼职或兼职取酬,以及从事有偿中介活动”。

但是这个文件效果并不好,2015年四季度,教育局掀起高校独董问题的监

管风暴。一时之间,润和软件、华信国际和豫石金刚的独立董事集中辞职。出现了A股第一波独立董事辞职潮,但远没有现在密集。

狂风刮过之后,高校教授担任独董的现象死灰复燃,方兴未艾。

高校独董的顽疾,一直屡禁不止,成了公开的潜规则。然而,康美药业造假案赔偿判决书出来之后,这一现象将得到彻底扭转。



一些上市公司的独立董事,已经如热锅上的蚂蚁,坐立不安。

金花企业的独立董事张小燕,就催促公司尽快披露她的辞职信息。由于她辞职之后,董事会独立董事人员低于三分之一,不符合法定要求。因此,金花企业要等股东大会选举新独立董事,才能接受辞职。但是,独立董事已经等不及了。

由此可见,独立董事可以说是仓皇出逃了。

随着康美药业的赔偿消息继续发酵,还会有越来越多的独董跟进辞职,相信信用不了多长时间,上市公司就会出现“独董荒”。

康美药业的独立董事,平均年薪不过7.1万元,承担的连带责任最低1.22亿元,风险实在是太高了。

A股上市公司一共有15000个独立董事,平均年薪仅8万元,收入与风险已经严重不匹配。

况且,上市公司独立董事都有一定声望,也有一定的经济基础,他们已经没有必要为了区区几万块钱,去冒如此巨大的风险。

此次康美药业造假案,起到了杀鸡儆猴的作用,未来独立董事的薪资待遇会大幅提高,因为这是一个高风险职业。

同时,独立董事会更加勤勉尽责,真正履行监督的职责,与大股东和管理层抗衡的事也将会经常发生。

从此以后,独立董事不再是一个摆设,也不再是一个躺着无风险赚钱的职业。

一个时代已然终结,一个新的时代即将开始!



大佬背后的大佬也遇到了麻烦

文/林夏渐

埋下的雷，一个接一个地炸了。时移世易，卢志强的朋友们不少都遇到了大大小小的麻烦，这一次，谁能来拉他一把呢？



卢志强

卢志强一直被视为“大佬背后的大佬”。

联想混改，卢志强掏了27亿买下中科院国科控股手中29%的联想股份，助其摘掉“国帽”，之后便被吃瓜群众视为柳传志的恩人。

万达商业敲钟现场，卢志强对媒体笑称自己为“娘家人”，万达电影上市，卢志强又掏了25亿元入股以示支持。

联想的事情2021年闹得沸沸扬扬，泛海跟着“躺枪”。2021年12月18日，泛海控股还特意发布声明，否认公司及实控人卢志强因联想股权转让被调查。当年接盘的标准是不是“为泛海量身定制”这里不展开，但联想这两年一波三折，泛海过得也不咋样。

2021年5月至7月，中国泛海持有的合计7.43亿股泛海控股股票被公告拍卖。虽然其中3.3亿股在紧要关头达成协议撤销了拍卖，但中国泛海最终还是失去了7.92%的股权，持股比例降至62.83%。7月，卢志强还被法院强制执行近50亿元。

2021年5月至12月，泛海控股在境内和境外均有两笔债券出现违约，对应金额分别为3.442亿美元和12.75亿元人民币，抵押物悉数失守。

曾经踩准时代风口，一步步打造“泛海系”“民生系”资本版图的卢志强，如今面对的是全然不同的局面。

时代“弄潮儿”

卢志强的发家史，和许多资本大佬弃官从商的剧本相似。

出生于1951年的山东威海，卢志强从名校复旦大学毕业之后，进入了潍坊市技术开发中心，并在33岁这一年被提拔为办公室副主任。

这样的“铁饭碗”，在那个年代是人人羡慕的，但卢志强还是离开了。

1985年，卢志强下海经商，坊间传闻他自此开始从事教育培训行业并涉足房地产业，赚到了第一桶金。

有据可查的是，1988年到1991年，卢志强先后在山东、北京成立了多家公司，起名字也相当讲究——山东泛海集团公司、泛海建设集团股份有限公司、中国泛海控股有限公司等等，令人眼花缭乱。

攒下第一桶金后，卢志强就像开了“外挂”一样，踩中一个又一个政策风口，每一步该落在哪里都精准无比，令人叹为观止。

卢志强早期做出过三个至关重要的选择，为其后建立庞大的地产和金融版图埋下伏笔。

分别是，1988年，中国推行住房改革，房地产行业成为一个香饽饽。卢志强迅速成立了中国泛海控股集团有限公司，开始挺进地产行业。



1990年前后,外资企业和中外合资企业享有一系列政策优惠,卢志强成立了有香港企业背景的青島泛海建设股份有限公司,和美国泛海国际有限责任公司。

1996年,中国金融业首次向民营资本展开怀抱,民生银行作为中国第一家民营银行正式成立,卢志强又积极参与了前期组建工作。

这三个早期抉择奠定了卢志强的事业基础,遇到柳传志,则为卢志强日后更进一步提供了契机。

卢志强1994年成立光彩事业投资集团有限公司(后改名为泛海能源控股股份有限公司,简称光彩事业),结交了柳传志。1995年,经柳传志介绍,卢志强加入了一个高规格商会。

传说中这个组织入会门槛极高,需经过2名会员推荐,且实行一票否决权,奉行聚会不录音、不摄像、不请圈外人的原则,迟到一次罚款10万元。会内成员包括段永平、柳传志、冯仑、郭广昌、史玉柱等人。

这个几乎汇聚了国内半壁经济的圈子,为卢志强带来了更加广阔的人脉和资源。

一盘大棋

1998年,卢志强的光彩事业越做越大,总资产规模已有10亿元,便开始增资

扩股。

当年10月,光彩事业收购上市公司南油物业,以借壳上市的方式完成了资本市场的首秀。1999年和2005年,上市公司依次更名为光彩建设、泛海建设。

新的机会出现了。

2000年,民生银行登陆资本市场,中国泛海控股有限公司成为持有民生银行9.42%股权的第二大股东。

接着在民营资本被允许进入证券行业和保险行业的时候,卢志强借着增资黄河证券的机会,成为其第一大股东,并将其改名为民生证券。

另外还发起成立了民生人寿保险,完成民生担保、民生典当的组建。

让卢志强的金融板块变得完整的,是2012年卢志强迅速拿下的信托牌照,以及2014年保险行业对民营资本放宽限制时,和史玉柱一起成立的亚太再保险公司。

拼完了信托和保险,“民生系”已然在金融领域织起一张细密的网。

金融板块稳固之后,2014年,泛海控股喊出了“地产+金融+战略投资”的转型口号,开始将打下的“江山”装入上市公司泛海控股中。

当年,泛海控股分别以32.74亿元和30.37亿元为对价,受让民生证券72.99%的股权和中泛控股(原名和记港陆)71.36%的股权,实现并表。

金融业务首次为泛海控股贡献收入就达到15.66亿元,占总收入比重超两成。

地产业务方面,泛海更是放开了手脚,全球范围内收割高端物业。

2014年开始,卢志强开启了全球买买买的模式。

高峰时期的2017年末,泛海控股旗下在建项目包括国内的武汉中央商务区项目、北京泛海国际项目、上海董家渡项目,以及国外的美国洛杉矶项目、纽约曼哈顿酒店项目、夏威夷度假村项目等等。

据其2017年年报信息计算,当时其预计总投资金额超过2200亿元,实际投入项目的金额约667亿元。

地产和金融之外,泛海系旗下中泛控股斥资28亿元投资了联想,泛海控股则以6亿美元投资了WeWork,4亿美元投资印尼燃煤发电项目,25亿元投资了万达电影,另有北汽新能源、蔚来汽车甚至长租公寓等项目。

30多年时间,卢志强构筑了一个横跨地产、金融、投资的庞大资本网,上市公司就包括泛海控股、民生控股、中泛控股和华富国际,其中以泛海控股为核心资产。

通过上市公司的融资渠道获得资本,泛海系利用板块之间奇妙的“协同”——地产板块缺钱,金融板块输血,构筑起一个风生水起的资本版图。

在其开启海外买买买模式的同一时期,国内几个名声赫赫的资本系也在海外展开风风火火的并购事业。

2015年,安邦以19.5亿美元(约合124亿元人民币)买下了美国纽约久负盛名的华尔道夫酒店;2016年,万达则以35亿美元(约合223亿元人民币)买下美国传奇影业,成为截至当年最大的中国企业海外文化并购案;同年年末,海航更是豪掷60亿美元(约合383亿元人民币)收购了英迈,进入全球500强。

很快,这一系列动作收到了来自监管的注意,影响众多资本系的一场大排查蓄势待发。



突然逆转

先后受益于房地产、金融行业的红利期，泛海系得以快速膨胀、大规模扩张。

潮涨潮退，泛海系也因为其重资本运作，实际经营跟不上的弊病，呈现出一种“虚假繁荣”。泡沫在监管收紧的环境下——戳即破。

2016年12月6日，发改委等四部门负责人在答记者问时表示，“密切关注近期在房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等领域出现的一些非理性对外投资的倾向，以及大额非主业投资、有限合伙企业对外投资、‘母子大’、‘快设快出’等类型对外投资中存在的风险隐患，建议有关企业审慎决策。”

2017年6月中旬，银监会要求大型银行机构排查包括海航、复星、万达等海外并购明星企业的授信风险，跨境并购融资政策开始出现转向。

对于此时正处于海外并购业务高峰期的泛海而言，已经跃出的双腿正悬于空中，无处安放——继续扩张，意味着“顶风”运作，回撤，意味着资金可能出现空缺，项目可能面临停摆。

更难的是，泛海系原本玩转的金融、地产和海外并购，无一不是在监管下融资受限、资金趋紧的行业，泛海深陷泥潭。

泛海控股扬言要投资2200亿元搞各种地产项目的2017年末，其账面总资产1877亿元，净资产不过275亿元，更不要说不到200亿元的货币资金。

此时，早期增长过快的债务和不重视经营导致的低盈利水平，加剧了风险的暴露。

2013年到2016年，泛海控股的带息



卢志强

债务增长了3.65倍，收入增长了3.15倍。同期，净利润却只增长了1.59倍——盈利能力跟不上债务规模和收入规模的增长，隐患就此埋下。

2017年泛海控股的偿债压力首次明显展露，当年年末，账面现金等价物首次大幅度低于一年内到期的带息债务，缺口高达342亿元，自此始终维持不小的资金“窟窿”。

此后情况进一步恶化，2017年泛海控股首次出现收入下滑，同比减少了32%，一直到2020年也没有明显的起色。

净利率其实从更早开始释放危险的信号——泛海控股的净利率从2013年的19.86%增至2019年的47.15%，但反映实际经营情况的扣非净利率，却从2013年的19.49%一路下滑至2019年的3.94%。这意味着，泛海控股债务越滚越大，实际经营业务的能力却越来越差，只是被地产板块和投资板块带来的大额非经常性损益暂时掩盖住了。

2014年，泛海控股开始扩张的第一年，非经常性损益是4.96亿元，占当年净利润的三成左右，2016年升至四成，2018年甚至超过了净利润总额，为主营业务

填补亏损。

坏就坏在这种收益是不可持续的，却极易让人产生错觉。

2020年和2021年前三季度，非经常性损益反过来成为泛海控股亏损的重要原因，占比分别为12%和58%。

其中2020年-5.47亿元的非经常性损益主要来自处置对外投资产生的损失；2021年1—6月-10.58亿元的非经常性损益则来自于出售子公司的损失和证券业务的减值损失。

面对膨胀后的措手不及，卢志强在2021年3月发了一封致投资者函，表示“我经商办企业已三十多年，但对近两年所遇到的困难估计不足，对所面临的问题和挑战也有诸多反思和总结。”

困局

埋下的雷，一个接一个地炸了。

2020年7月份，一份内部邮件显示，截至2020年4月末，泛海系民生财富旗下“尊系列”私募基金存量规模达到265亿元，是国内市场最大的私募资金池之一。

223亿元的资产余额中，延期项目196亿元，占比88%，预计延期项目18亿元，占比8%。

监管方面要求2020年中、2020年末、2021年中和2021年末，其存量规模需依次降至185亿元、140亿元、60亿元和0。

据财经五月花、征探财经等多家媒体报道，民生信托庞大的资金规模中，有的资金流向了产品计划书之外的民生信托旗下其他产品，有的流向了史玉柱相关联的公司，还有的流向泛海自己的项目目标的，风控本身就存在一定问题，现在



只是集中暴露了风险。

现在最后时点已到，泛海的理财产品安全落地与否尚未可知，但债券违约又成为新的问题。

2021年1—9月，泛海控股收入140.97亿元，同比增长52.75%，净利润-18.1亿元，同比继续扩大亏损幅度。

泛海控股在2021年9月末再次扩大了资金缺口，现金等价物与一年内到期债务之间的差额高达369.24亿元，是2020年末的近两倍，也高于2017年末的最高值342.16亿元。

Wind数据显示，泛海控股和中泛控股作为主要的两个发债主体，目前存续债券余额分别为70.98亿元和107.41亿元，其中泛海控股所有债券将在2023年年底前到期。

两个发债主体已展期或违约的债券余额分别为27.98亿元和10亿元。

除此之外，泛海控股境外附属公司在2021年8月底和10月底，分别出现两笔债券违约，相关本金分别为3.44亿美元和26亿元。

无奈之下的卢志强，只能“割肉”。而从买买买转为卖卖卖，似乎就是一夜之间的事情。

2020年至2021年，民生证券先是引入战投，之后泛海控股两次转让股权，持股比例从2019年末的87.65%大幅度降至31.03%，回笼资金约67.46亿元。代价是民生证券的财务数据出表。

2020年末，民生证券总资产524.2亿元，归母净资产142.45亿元，分别占泛海控股总资产和归母净资产的28.96%和85.78%。

从业绩角度来看，没有民生证券的并表业绩，2020年泛海控股收入将缩水25%，亏损幅度则将从40亿元进一步扩大至46亿元。

地产板块和投资板块的出清也在加速。

2017年泛海的地产项目预计总投资达到峰值2242亿元。

2019年泛海系便开始了大规模抛售，开发项目预计总投资到2021年上半年已降至1240.98亿元。

2019年，泛海控股将北京泛海国际1号地块和董家渡项目让给了融创，2号与3号地块也改以权益法计量，不再并表，一举甩掉了预计投入430亿元的包袱，换来了111.76亿元现金。

2021年1月，泛海控股公告称，拟将武汉中央商务区地块以30.66亿元

对价出售给绿城；6月，先后以13亿美元向黑石出售了美国国际数据集团（IDG），以22亿元向融创出售了杭州钓鱼台酒店、杭州民生金融中心等资产。

除了主动出清的动作外，也有一些资产被动失守。

2021年10月底违约的两笔债券，对应的抵押物是旧金山的地产项目及泛海系旗下中泛控股40.99亿股股票，目前均已被中介机构接管。

这是卢志强2015年斥巨资收购的美国高端地产项目，曾计划投资约185亿元，建成旧金山第二高楼，是报表上最亮眼的数字之一。

除此之外，据外媒报道，泛海位于美国洛杉矶、纽约和夏威夷的几个项目，也都在寻找新买家。

所幸泛海控股对自己的大债主之一——民生银行，还持有4.61%的股权，这笔投资是泛海截至2021年6月末最大的一笔对外投资，账面余额高达100.24亿元，但存在减值风险。

危急关头，民生银行为泛海控股办理了68亿元贷款的展期——2020年泛海控股向民生银行申请的4笔贷款，均延期至2022年9月至12月，同时追加质押部分股权作为增信措施。

境内外地产板块收缩、金融板块又失去了民生证券，泛海控股“失血”不少，但手中仍有棋子未出。

有所保留的原因或许并不在于泛海，而是“接盘英雄”不好找。2021年三季报显示，泛海控股还将继续加大所属公司引入战略投资者的力度，积极探索新形势下境内外合作项目的新模式。

时移世易，卢志强的朋友们不少都遇到了大大小小的麻烦，这一次，谁能来拉他一把呢？



2021年十大风口,七个已熄火

文/陈桥辉 王琳 乔雪 翟元元 刁睿 杨晓鹤

2021年,是新商业大变局的一年,互联网红利趋于消失。很多人感叹,移动互联网再难创造新奇迹。于是,互联网巨头悄然实施开源节流措施,“优化”和“末位淘汰”成为2021年末大厂的关键词。



反垄断法的实施,使移动互联网的孤岛效应正在解除;个人信息保护法的出台,也对互联网最重要的营收引擎——广告业务造成重大影响;劳动保护法则更关注底层劳动者,外卖、快递等互联网服务人员的福利待遇受到更高的重视。

这些变化都深刻影响了2021年的十大风口行业:社区团购、即时购、小面、低度酒、元宇宙、直播带货、剧本杀、脱口秀、Web3.0、硬科技……其中,社区团购和直播带货等风口是属于二次崛起,却又遭遇滑铁卢的行业,加之剧本杀、低度酒等七大行业风口则已经熄火。

2021年,存量做创新与新旧动能转换成为主题,哪些行业值得被关注?

割韭菜的新概念为何受热捧

元宇宙已经被玩坏了。

2021年互联网行业中最火的概念当属“元宇宙”,元宇宙是什么?准确定义

是利用科技手段进行链接与创造,与现实世界映射与交互的虚拟世界,具备新型社会体系的数字生活空间。

除了元宇宙这种还处于虚幻的概念外,最近又出现了一个名为“Web3.0”的概念,被认为是“可读、可写、可拥有”的新一代网络媒体。

与之配套的VR、AR、区块链等行业,作为元宇宙、Web3.0概念的聚集地,也受到了热捧。但这些技术和概念并未真正成熟,而“再不进入元宇宙时代就迟了”的焦虑,却似乎在互联网漫延开来。

比如,百度的元宇宙产品“希壤”、字节的“pico”等。同时,也让不少灰黑产的投机分子涌入,让元宇宙等概念成为了割韭菜的一场狂欢,而元宇宙也被这些割韭菜的人玩坏了。

除了此前被爆出10天收入160万元的元宇宙培训课外,最近又出现了一种新割韭菜方式,那就是炒作元宇宙中的虚拟房产。据一位“元宇宙炒房”人士透

露,元宇宙炒房在国外非常火,一块地最高纪录能到430万美元,折合人民币约2700万元。此前,明星林俊杰表示在元宇宙游戏MANA买了三块虚拟土地,花费了约12万美元。

该人士透露,由于国外的火爆,让国内不少类似的项目如雨后春笋般出现,比如虹宇宙、大唐宇宙等。房子的价格在几十到上百元不等,购买地皮需要抽签,而且平台会通过拉人头的方式,让用户获得购买资格或平台注册资格,资格码在几十元左右,有些人通过倒卖资格码,一天收入可达万元之多。

此外,这些平台的房子是可以赠送的,这也让不少拥有首批购买房子的人,可以通过提高差价去赚二级市场的钱。该人士表示,他这几天就赚了两万元,大庄家估计会更多。目前,虹宇宙已经限制了相关功能,例如暂停用户修改手机号换绑以及赠送功能,以此来限制投机分子的炒房生意,但该人士表示,他们已



经准备转战其他平台,继续去炒房,作为接盘侠的大有人在。

明知这种虚拟的元宇宙产品存在风险,为何还有这么多人争先涌入。

主要还是因为元宇宙这种概念,被大部分人理解成赚钱的风口,存在投机的可能。庄家利用这种焦虑与投机心理,将各种新概念包装成能高收益的产品,售卖给绿油油的韭菜们。

元宇宙无论是背后的技术还是概念,都处于一个尚待完善的过程,目前概念和噱头大于实际应用。如何让元宇宙重回正确的道路,仍需要社会和企业共同去引导。

社区团购成史上最短烧钱大战

出乎意料的是,对比共享单车、外卖、网约车,社区团购大战几乎成为了史上最短的烧钱战争。从2020年巨头一股脑扎进“买菜”以来,仅仅花了不到一年半的时间,行业就开始了大洗牌。越发趋严的监管、肉眼可见的亏损、丧失耐心的资本都使得从业者倍感艰难。

2021年7月,同程生活的倒闭彻底撕下了行业的遮羞布,当初被挖过来的高薪从业者们被迫再次择业。而在财报电话会议上,美团CEO王兴和拼多多CEO陈磊也不得不一次次回应投资者对于社区团购亏损的质疑。

在一些人看来,社区团购是最简单的生意——没有技术壁垒,没有运营难度,只要花点心思就可以小有成就。但过去一年的鏖战让从业者发现,这门生意的难度超乎想象。

擅长运用资本武器的橙心优选迅速收缩,转向了团批业务;曾经风光无限的“老三团”中,十荟团和同城生活两家都日渐式微,他们被巨额补贴所吞噬;剩余的美团优选、多多买菜、淘菜菜则陷入亏损。真是不好过的一年。

到底什么才是社区团购的核心竞争

力?是资本?是运营?是供应链?这个一开始就应该考虑清楚的问题,至今没有答案。可以确定的是,任何一个赛道,没有足够的资金无法持续。

2021年8月,美团优选悄然增加了“送货上门”选项。放弃“隔日提”的背后,是美团将发展重心从社区团购到即时购的举措,美团闪购在内部重心被视为战略要点。与此同时,在社区团购领域多线出击的京东,在10月份发布了即时零售品牌:京东小时购,与美团在本地配送领域正面碰撞。

多年后,当人们再回忆这场社会团购大战,会更深刻理解,那些在商业模式上缺乏足够创新、技术上没有足够大突破的赛道,不会使得任何一家公司从庞大走向卓越。而已经掌握了大量资金、人才和技术的互联网巨头们,应该去做一些更有价值的事情。

涌动的新消费没有新故事

喝酒、吃面,是资本在2021年新消费领域内注入的一股力量。

面食赛道创立过半个月内存4笔过亿融资的辉煌,还在不断地刷新融资金额和融资笔数;而酒类,更是狂奔,据不完全统计,2021年以来已有超过30余家低度酒企业获得天使轮到A轮、B轮的融资,规模从几百万到数千万美元不等。

小面的市场火热备受资本瞩目的一大原因是,在这片市场上,消费者们不需要被教育,南方有重庆小面、武汉热干面;北方有兰州拉面、陕西油泼面、北京炸酱面,面这种自带国民属性的美食,无需用力包装自己的故事,是在历史的积淀下赢得了大众的市场。

但新消费想讲的故事,是标准化、工业化和规模化,无论是浇头还是高汤,甚至同一颗葱花的尺寸都更加标准化,标准化意味着能够极速地复制和批量化生产,而这恰恰就是资本最爱的规模故事。

进驻高端购物中心拿地,豪华创新的装修,疯狂开店圈地,一碗面动辄40~50元,一定程度上,是消费者支付了潜在的溢价,但还有多少消费者能够做到持续支持高溢价的复购,还要打上一个问号。

而在无法拨开高端白酒巨头的面前,低度酒作为成瘾性的消费品,成为了资本的心头好,放眼二级市场,酒类企业,无论是基本面、估值方面,还是从“做时间的朋友”去考虑,投资者都在展现出长期成长性的看好。

但问题是,低度酒这门生意门槛并不高,所谓的新消费、新品牌更多的是代工贴牌模式,由于原料、配方、口感相似,产品同质化严重,而又爱搞营销,打速度战,最后往往沦为了重营销的“快餐生意”。



在街边小店或者社区内多年老店内吃一碗面,追求的是温馨和熟悉的味道,以兰州拉面为例,在程式上更讲究复杂的工艺和流程,汤底更是耗时耗力;而一杯好酒,讲究的也是气质和性格,对于讲究精细度和温情的美食,能否经得住高度标准化和工业化的考验,需要时间和消费者们共同回答。

一碗烟火气的面,一瓶与众不同的酒,或许才是新世代的消费者真正心向往之的产品,资本用高举高打的方式,迅



速捶打消费者的内心和味蕾，他们在被高度凝练后工业化的美食面前，没有忠诚度。品牌随意可替代，是连锁面馆和低度酒狂奔背后将要付出的代价。

“讨好年轻人”的生意不好做

一个剧本，一位DM，一家店，有人年入百万，有人血本无归，2021年，百亿规模的剧本杀行业经历了最割裂且最魔幻的发展周期。

剧本杀无疑是2021年最受年轻人喜爱的娱乐方式之一。美团近期发布的《2021实体剧本杀消费洞察报告》显示，2021年剧本杀市场规模将达到154.2亿元，消费者人数有望达到941万人，其中超七成为30岁以下的年轻人群。

年轻人热情促成了一个新的创业风口。天眼查数据显示，我国目前有超1万家企业名称或经营范围含“剧本杀、桌游”，且状态为在业、存续、迁入和迁出的相关企业。单2021年一年，我国新增剧本杀企业超5900家。对比2020年，我国新增剧本杀企业仅超过3200家。

剧本杀野蛮生长，行业爆火与行业乱象齐飞，剧本盗版、抄袭现象泛滥；剧情色情、低俗等状况层出不穷；培训机构以培训创作者之名行“收割韭菜”之实。

剧本杀在政策监管下被迫从野蛮走

向正规。2021年剧本杀行业迎来最严监管年，赛道面临一轮重新洗牌。一线城市中，上海已率先对密室剧本杀实施备案管理。

2021年11月9日，上海市文旅局发布《上海市密室剧本杀内容备案管理规定（征求意见稿）》，要求剧本杀行业经营单位使用的剧本需交市文化旅游局或所在区文化旅游局备案登记，明确了剧本及故事情节中不得出现的十大类情形，及从业单位演职人员不得实施的四大类行为。

“剧本杀”偃旗息鼓，“脱口秀”则始终是一场小众的狂欢。

2021年线上综艺《脱口秀大会》第四季爆火，年轻人的追捧将脱口秀行业推至新的高光时刻，呼兰、杨笠、徐志胜等脱口秀演员身价暴涨，脱口秀线下演出门票也被连带着一票难求。不少人乐观地表示，脱口秀的春天来了。

然而，春天真的来了吗？

随着《脱口秀大会》节目的收官，年轻人的注意力又被新的综艺抢占，譬如最近爱奇艺热播的米未新综艺《一年一度喜剧大赛》，接棒脱口秀成为新的流量密码。脱口秀的热度受限于线上节目的生命周期，一旦节目完播，行业光环便很快消散。

《脱口秀大会》作为综四代，节目疲态已现。豆瓣评分显示，《脱口秀大会》第四季评分为7.6分，而上一季为8.0分。

线上节目大量透支了脱口秀演员的创作能力。“一季节目几乎耗尽一个脱口秀演员一年的段子存量”。未来，脱口秀以线上带线下的出圈模式面临大考。

最为关键的是，一位业内人士透露，脱口秀很难称得上是一个行业，因为如果只有“北单立人，南笑果”一两家公司齐放，则很难被定义为一个行业。“太畸形，不健康”。脱口秀人才大量集中在超级头部公司，脱口秀演员选择空间很小，议价权很低。

一个估值30亿的超级头部公司撑起的行业天花板，似乎注定了眼下脱口秀行业只能称得上是一场小而美的狂欢。“北上广没有靳东，四五线没有李诞”，除了北上广，下沉市场很难向上兼容脱口秀。

万亿直播带货寻找新生存法则

直播带货成为新冠肺炎疫情之下各行各业的“救命稻草”，整个行业也在短短几年破万亿。但进入2021年，直播的泡沫开始戳破，市场不再“神话”直播带货，回归理性。

2020年，直播被赋予太多期待，明星直播、综艺直播、直播互动等等新模式同时涌现。2020年618，淘宝推出300位明星进直播的口号，打造刘涛、汪涵等明星直播样板，京东也上演百位明星齐聚的盛况。

2021年，越来越多演员、歌手、主持人成为全职主播，但更多是在直播间卖力地喊着“9块9包邮”，上演和品牌方砍价的戏码。明星直播不再是2020年平台



包装的那样高大上,反而使明星们自己的滤镜碎在直播间。

从明星的转变就可以看到,直播这场围绕“人、货、场”的游戏终归还是回到电商的逻辑里。“直播就是个工具、渠道”的本质开始被人们接受。

2020年年底,辛巴的“假燕窝”翻车事件后,很多被代运营、MCN机构坑惨的品牌主们开始亲自下场,不再将希望寄托在网红主播们,而是尝试品牌自播。鸿星尔克、蜂花、拉夏贝尔等传统品牌,2021年都靠直播带货再火了一把。

靠直播让品牌“起死回生”的故事依旧在上演,但想成为下一个李佳琦已经机会渺茫。

毫无疑问,“严监管”成为了2021年直播行业的关键词。这场监管的入手处就是曾经拥有极高话语权的主播们,“查税”将成为直播行业近期的重点。

直播带货没有机会了吗?

答案是否定的。作为新的变现方式,直播带货依然吸引着玩家进入。“淘抖快”三足鼎立的格局看似已经成型,但2021年B站、斗鱼、豆瓣等新兴平台也依然跃跃欲试。新东方、格力也都乐在其中。

此外,2021年年底,人社部、中央网信办、国家广播电视总局联合发布了互联网营销师国家职业技能标准,带货主播正式成为新的职业。这意味着带货主播也将朝着规范化、正规化方向发展。同时,这也是在释放信号——直播带货将步入正轨。

硬科技的春天还有多远

当A股市值的风向标,从“茅指数”转向“宁指数”,传导到市场端的风向标

变化,便使硬科技企业成了香饽饽。

2021年12月3日,新能源巨头宁德时代全资子公司四川时代在宜宾开展招聘,现场人山人海的情形,仿佛春运一般。都说现在年轻人不愿意进工厂,但宁德时代却让年轻人趋之若鹜。据悉,是因为这次宁德(四川)时代在宜宾的待遇,仅次于当地国企五粮液。

而宁德时代之所以能高薪招聘工人,也来源于其在二级市场的火爆。过去3年中,宁德时代和隆基股份上涨了780%,虽然贵州茅台也上涨了300%,但上涨幅度并没有宁德时代等新制造企业夸张。股价暴涨背后,宁德时代拟定增募资582亿元也引起争议。

争议是对其操作目的,并不改变宁德时代“吸金”的本质。而宁德时代等新制造企业受热捧背后,是国内资本与市场更关注“硬科技”的标志。

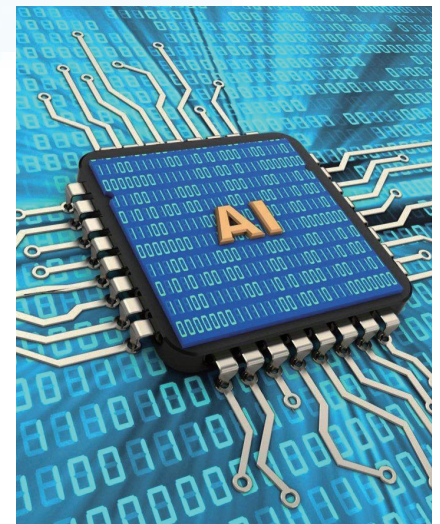
不仅在新能源领域,在新造车领域,二线梯队的威马、哪吒和极氪等纷纷获得Pre-IPO融资,2021年已经停止接受订单(也即卖爆了)的极氪,据内部消息正在研发4座和6座新车,继续抢占市场。VC也继续赌下一个“蔚小理”,梅花创投就是投资了理想,又投资了牛创汽车,而且这两家新造车企业的创始人都姓李。

蔚来的李斌、理想的李想、牛创的李一男,“新能源造车为什么姓李(Li)有优势,可能因为需要用锂(Li)电池。”号称创投圈段子手的梅花创投创始合伙人吴世春笑称。

芯片与造车一样,此前都是国内硬科技短板,如今也迎来转机。2021年12月14日,OPPO发布了首款自研芯片——专为影像处理的NPU。鲜为人知的是,

OPPO芯片产品高级总监姜波在走下发布台后,一直偷偷抹泪。2年时间的潜心研发,终于在芯片领域突破一步,姜波的感慨也是时代变化的生动注脚。而且不止OPPO,预计小米、松果和vivo也将在2022年推出自研ISP芯片。

从NPU等AI芯片起步,众多企业正在向GPU和CPU等核心芯片领域进发。而在产业领域,工业机器人、建筑机器人、物流机器人等在逐步商业化。2021年11月,蔚建科技和大界机器人分别完成新一轮融资,其中一方投资人透露:“并不是融资时间巧合,而是投资人发现建筑机器人领域成熟后,就会争相布局。”



在消费端,智能音箱仍未迎来普及,但健身镜、扫地机器人等领域还是受到关注。当然,坊间对起步价超2000元的健身镜,和市值超1000亿的扫地机器人企业,存在是否都是泡沫的讨论。

以台积电33%的净利润率,晋升亚洲市值第一企业的发展结果看,硬科技的长期价值还未被充分挖掘。

新能源造车之后， 科技公司集体奔赴下一个风口

文/刘晓月

“科技公司集体奔赴下一个风口。”但路漫漫其修远兮，这个过程还需要巨头们足够耐心，做好长期投入时间与资金的准备。



前段时间，小鹏汽车发布的智能机器马引起了社会的广泛关注。

根据官方介绍，该智能机器马配备了汽车级别的智能驾驶系统，它可以通过摄像头、激光雷达来识别环境和对象，构建地图，规划路径，具有自动跟随、自动避障等功能。

此外，机器马还具备了业内领先的“多模态交互”能力，融合了视觉、听觉与触觉交互，面部曲面显示屏可以传达丰富表情，有肢体语言。尤其值得一提的是，“小白龙”是可以骑行的。

骑着它去逛街，简直不要太拉风。先不提小白龙的实用性到底如何，哄孩子绝对是把好手。对于小朋友来说，这就像个可以聊天也可以骑乘的大玩具。

对此，有用户表示，“家长买车，小孩买马，小鹏真的太‘心机’了。”

科技公司的“疯狂动物城”

国内科技公司似乎对“动物”是情有独钟，不仅LOGO喜欢用动物（阿里的猫、京东的狗、腾讯的鹅），现在又沉迷于

“造动物”，马、牛、狗轮番上阵，简直是要开动物园的节奏。

2021年央视春晚，宇树科技开发的“牛犇犇”，和刘德华等明星一起跳踢踏舞，表演后空翻，出道即巅峰，赢得了大波粉丝。

不过这些牛刚表演完，就得脱下戏服为剧组送盒饭。有媒体把视频剪在一起配文“同牛不同命，有些牛光线亮丽，有些牛只能送盒饭”！

2021年2月初，互联网大厂腾讯推出了四足机器人“Max”，不仅能实现站立拜年，还能在站立之后依靠其肘部的滑轮实现直立前进，像汽车一样跑，最高速度可达25km/h。Max与腾讯2020年年底发布的能走梅花桩的Jamoca，都出自RoboticsX实验室。

2021年4月，蔚蓝科技公司发布的AlphaDogC200火爆出圈——欢脱蹦跶的小腿，急转急停的身姿，行走速度最快达4.15米/秒，号称超过此前全球最快的“3.7米/秒”，打破世界纪录，这已经达到一个正常体能成年人的长跑速度（4~

5m/s）；2021年8月，小米发布会上推出了仿生四足机器人CyberDog，雷军还给它起了中文名“铁蛋”。拥有十八般“舞”艺，像什么跑跑跳跳、作个揖、握个手都不是问题，甚至还会跳上一段兔子舞。

除了卖萌之外，它还支持自主识别跟随功能，当你打开铁蛋的图传功能，选定铁蛋要跟随的目标，它便会认准主人，主人走到哪它便跟到哪。

不过动物机器人的巅峰，还是要看“老大”波士顿动力。其2021年最新发布的新版Spot表演了三只机器狗一起跳绳、在雪地上徒“手”捡垃圾、化身勤劳的园丁种花种草、走进SpaceX星舰事故现场探查等强大功能。

其实从原理来看，不管是机器狗还是机器牛、机器马，只是外形不同而已，本质并没有什么区别。

不过是在同样的架构之上，套上不同的设计。想拥有骑行的功能，就加个脖子造成马的外形；想看起来更像宠物，那就打造成狗、猫的外形。

从归属来看，机器狗、机器牛、机器



马……这些动物机器人都属于“四足机器人”，也就是外形与四足动物相似，拥有四条腿，可以实现自主行走的机器人。

第一台四足机器人诞生于1986年，是由麻省理工学院的M.Raibert开发，这位工程师后在1992年成立美国波士顿动力公司，为美国国防部和陆军设计大型四足机器人。此后，日本的本田、丰田、索尼等汽车和电子巨头也纷纷成立相关研究部门。

从中国来看，我们的研究基础相对薄弱、起步时间较晚，直到2010年才研制成功国内第一台液压驱动四足仿生机器人。

不过近几年，中国四足机器人却发展迅速。包括宇树科技、云深处、蔚蓝、Dogotix等新兴科技公司，以及腾讯、小米等互联网巨头都推出了相关产品。

但是当然了，之所以我们能有这么多“动物机器人”诞生，首先还是要感谢波士顿动力公司对四足机器人开放源代码的举措。这让我们的企业可以先在市场上买齐所有硬件，拼凑出机器狗的外形，再用他们开源的算法，让机器狗活动起来。

30万一台的“大玩具”有啥用

那么，我们不禁要问了，这些造型各异的“动物机器人”，除了比较萌，跟普通机器人相比有啥不一样呢？

首先，这些机器人除了有轮，还有腿，从单一足式变为足轮融合的运动模式。更为复杂的结构使得它能像变形金刚一样，能够根据地形需要自如地切换形态。从单一的使用场景变成复杂多场景的通用，使得其未来的商业场景变得更加丰富。

这些机器人不仅可以四足站立、运动，更好地适应楼梯、栏杆、野外崎岖路端、沟渠等复杂地形；而且可以自如地切换形态，弯曲四肢后关节处又成为了可以移动的轮子，在平坦路面可以飞速奔

跑，具备了和汽车一样稳定快速运动的性能。

除了有腿有轮，这些机器狗还能有“手臂”。通过安装机械臂，使得它不仅能够地面运动，还能完成更加复杂的空间操作，比如识别抓取物品、栽种植物，甚至是排爆、救援等等。

无论是结构的更新还是运动模式的改变，这些四足机器人目前还没有落地使用，暂时都是在实验室中测试、试运行的状态，总体来看四足机器人虽然研发技术有了质的提升，但是商业化之路依然蹒跚崎岖。

而从使用场景来看，机器狗又可以分为面向C端的家用型和面向B端的工业型。

在C端，四足机器人可以成为人类忠实的“伴侣”。借由其强大的人机交互能力，提供陪伴与服务。

这些机器狗，既可以“表演绝技”，如行走、趴下、跑步、打滚、握手、跳舞、转圈、作揖、后空翻等；还可以“跟着遛弯”，自动识别并主动跟随主人外出；此外还可植入实用性功能，比如可帮拿快递、外卖，可以供小朋友骑乘。

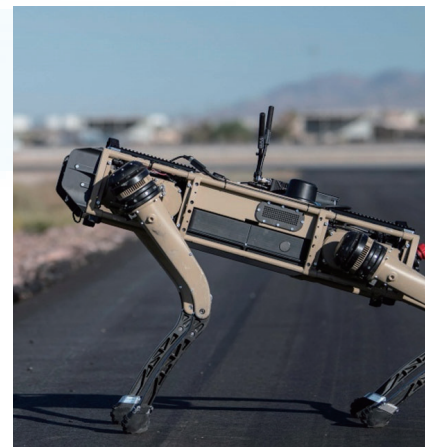
除了日常所用之外，机器狗还可用于一些特殊场景，比如导盲，帮助盲人朋友们在城市中各种复杂的地形中移动，平时也可以聊天交流。再比如医疗，通过给机器狗加装远程医疗设备，来检查温度和呼吸频率，或者加装紫外线功能来对特定区域进行消毒等。

在B端，四足机器人可以替代人类，去完成一些困难、危险的动作。比如核电、化学品仓库等特种工程领域的安全检测、日常运维和应急处理，都可由工程师远程操控，派不怕危险、身手敏捷的机器人前去执行任务。还有在公共安全方面，政府部门可使用机器人检查可疑包裹和环境是否有危险材料或爆炸物，远程查看潜在消防危险情况等从而降低风险、提高安全性，保护急救人员和公众

的安全。

军事也是一个重要应用场景。比如幽灵机器人公司开发的Vision60机器狗，可以伴随作战人员一起前往战区，通过搭载智能计算机和光学或红外镜头等，连续不断地对周围地形进行绘制，并将它的执勤情况和前线情况实时反馈到控制员或者指挥中心，另外还能利用特殊的探测手段发现人类发现不了的潜在危险，比如排雷。

据悉，Vision60已在美国莫哈韦沙漠的一个空军基地地面执行周边防御任务，侦察飞机外部的威胁，其在2020年9月还参加了美国有史以来规模最大的高科技演习。



Vision60 机器狗

甚至于，机器人还可被外派太空，去和火星人“交流”。比如波士顿动力与NASA喷气推进实验室合作，打造出了强大的Spot太空探索团队：一台可以不受地形限制随意走动、带有通信等强大功能的Spot负责探索与通信；一台带有机械臂的Spot负责取出拭子并采集详细样本，然后将其放入仪器中进行化学成分分析；一台配备先进相机可以非常近变焦、看到不同光谱的Spot负责观察；及其他加装不同设备的Spot。

Spot太空探索团队成功进入了深达数百米、事先没有了解过地图和环境特

征的火星模拟洞穴,探索外星生命的可能。

“如果说智能汽车是智能智造的皇冠,那么智能机器人将是机器智能的皇冠。”何小鹏曾经在微博上如此写道。原来在自动驾驶、智能语音、智能制造等方面的不同能力,将来也可拓展到智能机器人领域。

卖一台亏4万图个啥?

但理想很丰满,现实很骨感。这些四足机器人虽然拥有无限可能,但面临着新技术在发展成熟之前固有的问题——技术的梗阻、高昂的售价、有限的应用,使其还停留在PPT上的“网红”阶段。

目前来看,动辄几十万的价格,使其不过是有钱人的“玩具”而已。波士顿动力的机器狗虽然炫酷,但价格也是十分高昂,首款商业化产品售价接近50万人民币,2020年6月首次开售后的半年时间里,仅售出尴尬的300余台。

国产“土狗”虽然稍微便宜,但仍然是普通人难以企及的价格。比如宇树科技研发的四足机器人,在官网/天猫的售价在16000人民币;蔚蓝科技的AlphaDogC200,平价版定价为16900元。

一向以“价格杀手”著称的小米这次也不负众望,机器狗“铁蛋”发布价

9999元,击穿了万元线的大关。

但是据业内人士推测,按照研发技术分析,铁蛋的成本可能至少达到5万元。这意味着,小米每卖出一台铁蛋将承担4万元以上的亏损额,1000台全部卖出,亏损便是4000万元。

机器人系统工程师任贇宇在知乎上评价,这种“价格战”式的打法,将带偏整个行业的风气——盲目地追求价格,将导致四足机器人的应用和定位可能陷入到一个尴尬的闭环:除了“好玩”之外,找不到合适的应用落地。“好玩”对应的C端用户,要求把机器人产品的价格压低,从而决定了机械狗本身的硬件性能上限不高。有限的硬件能力最终又把产品的定位局限于仅仅“好玩”。

总而言之,即使这个地球上有钱人众多,但究竟有多少人愿意花十几万、甚至几十万买一只只能拉风的机器狗子呢?

从B端场景来看,由于技术的不成熟,四足机器人还处于不上不下、十分尴尬的地位。

对于一些基础简单的场景,轮式机器人、履带机器人就完全可以应付,而这些机器人的价格要远低于四足机器人;而对于复杂的场景,现在四足机器人的智能水平还不够。

更重要的是其电池续航问题。现

下的机器狗的续航能力尚还让人十分着急,云深处科技的“绝影X20”在负载20公斤的作业情况下可以续航超过2小时,宇树科技的AlienGo基本上是4个小时左右的续航能力,波士顿动力的Spot电池续航时间约2小时。这也就是说,一天8小时工作,几乎一半的时间都要被用来充电了。

所以,四足机器人看似前景广阔,但实际落地的项目却是寥寥无几,购买群体也往往多是限于科研机构和学校、商业展示等。

为啥明明如此烧钱、前路还远,这些企业却要现在争相投入呢?真的是钱太多吗?一位机器人行业的资深人士表示:“一些大厂短期内并不关注商业价值,做四足机器人或许是因为看到了研发四足机器人对技术布局,或者业务线扩充的价值。”机器狗涉及到的人工智能、感知系统、交互系统、工程力学等技术以及相关专业人才都是现有科技公司非常需要的,可以对包括智能驾驶等在内的其他产业起到反哺作用。

比如马斯克就表示过,特斯拉在电动车和自动驾驶领域的技术在机器人领域也有一定通用性,“几乎拥有所有制造人型机器人所需的零件”。

此外,布局机器狗也有“面子工程”的考量。即企业们推出这款产品的目的不是为了盈利,只是要告诉别人“我具备这样的技术”即可了。通过“秀肌肉”的品牌营销,无论是吸引消费者还是吸引投资者、专业人才都是十分有用。

无论如何,相比“几捆白菜、几斤水果”的流量,像机器人领域般的科技创新,才是这些大厂们真正需要布局的“星辰大海”。但路漫漫其修远兮,这个过程还需要巨头们有足够耐心,做好长期投入时间与资金的准备。



机器狗“铁蛋”



中央重提基建投资适度超前,有哪些考量?

文/顾阳

与传统基础设施投资不同,中央经济工作会议提出的适度超前开展基础设施投资,更加强调在碳达峰碳中和、高质量发展的国家战略下,聚焦发力减污、降碳、新能源、新技术、新产业集群等重点领域,“绿色基建投资”的特征进一步强化。



中央经济工作会议提出的适度超前开展基础设施投资,对各地提出了更高要求,尤其要避免以“适度超前”的名义一哄而上。

中央经济工作会议提出,适度超前开展基础设施投资。在需求收缩、供给冲击、预期转弱的三重压力下,中央重提适度超前开展基础设施投资,既是基于有效应对新冠肺炎疫情冲击、托底经济增长的重要考量,也是强化既有经济优势、壮大未来发展动能的内在要求。

基础设施建设是稳增长的重要抓手之一。有测算显示,基础设施建设会产生明显的“乘数效应”,一份基础设施投资往往可带来数倍于投资额的社会总需求及国民收入。事实上,固定资产投资持续多年的高位运行,已经让人们尝到了适度超前基础设施建设带来的甜头,也有力支撑和拉动了我国经济的快速增长。

受多方面因素影响,当前我国经济运行下行压力有所加大。从短期看,亟需宏观政策发力稳增长,而基础设施

投资正是逆周期调节的重要手段之一。在公共财政支出受制于收入下滑、减税降费激励效果又相对较慢的情况下,基础设施投资见效更快,稳增长效果也更为直接。从中长期看,基础设施投资仍将是构建新发展格局的重要一环。适度超前的基础设施建设是扩大有效投资的动力之一,也是释放后续消费潜力、增加就业机会、提高居民收入的初始环节之一。从这个意义上看,基础设施投资在我国内需体系中的地位不可或缺,而适度超前仍将是扩大内需的战略基点,适度超前的基础设施投资有望对社会消费形成更为长久的支撑。

与传统基础设施投资不同,中央经济工作会议提出的适度超前开展基础设施投资,更加强调在碳达峰碳中和、高质量发展的国家战略下,聚焦发力减污、降碳、新能源、新技术、新产业集群等重点领域,“绿色基建投资”的特征进一步强化。比如,我国正在积极构建以新能源为主体的新型电力系统,在沙漠、戈壁、

荒漠等地区加速开展大风电、大光伏基地建设,与城市轨道交通、新能源汽车相关联的基础设施建设加快推进等,均契合了绿色发展的方向。

新型基础设施建设仍将是适度超前基础设施投资的重要方向之一。“十四五”规划和2035年远景目标纲要均明确了现代化基础设施建设的方向,一方面要积极开展以数字化为主的基础设施建设,以实现数字技术开发应用的换道超车;另一方面则强调对传统基础设施的数字化改造,用数字技术为能源、水利、交通等传统基础设施建设赋能。

适度超前开展基础设施投资,对各地如何落实好这一政策思路提出了更高要求。历史上,由于缺乏科学研判和规划,一些地方所谓的新城变成了“空城”“鬼城”,不少基础设施贪大求全,带来了成本与资源的巨大浪费,这方面是有过深刻教训的。近段时间以来,在“双碳”“双控”目标约束下,个别地方片面追求效果,在基础设施建设上不顾实际搞“碳冲锋”或运动式“减碳”,中央及时出手进行纠偏,是十分必要的。

需要指出的是,适度超前开展基础设施投资,还要避免以“适度超前”的名义一哄而上,表面上热闹又风光,最终往往是一哄而散、一地鸡毛。前几年,各地竞相上马的大数据中心、地铁等项目,若不是有关部门及时干预,可能还会造成更大的损失。总之,要全面深刻认识“适度超前”的涵义,充分考虑市场需求和区域发展实际,坚持量力而行、尽力而为,避免形成新的地方债风险。

世界创新圣地将转移： 从美国硅谷到中国深圳

口述/吉姆·罗杰斯(美国著名投资家、经济分析师)

罗杰斯表示,中国继续坚定不移走改革开放的道路,这令他对中国的未来充满信心。“开放的贸易、畅通的旅行、民间的交流将催生新理念,而新理念将带来新贸易、新繁荣。”



吉姆·罗杰斯

一场突如其来的新冠肺炎疫情严重扰乱了世界各国人民的生活。世界各国经济都遭受重创,人民生活也发生了翻天覆地的变化。许多人认为,是疫情导致了现在世界各国的艰难处境,很多人也期待疫情之后,全世界能面临一个新的开始,经济重启,商贸复通,一切恢复如初。

但,现实真的如大多数人想的那般美好吗?有一个人就大胆预测,世界重启之后或许会面临一场危机。

他便是,吉姆·罗杰斯。

罗杰斯是美国著名投资家、经济分析师、现代华尔街的风云人物,被人们誉为最富远见的国际投资家,是美国证券界最成功的实践家之一。他曾与索罗斯共同创立量子基金,以投资商品期货闻名,有“商品大王”之称。

不久前,国际知名投资人吉姆·罗杰斯接受新华社记者视频专访时表示,中国经济将继续增长、发展、拓展,没有什

么能改变中国发展的步伐。谈及中国积极参与多边经贸机制建设的努力,罗杰斯表示,中国继续坚定不移走改革开放的道路,这令他对中国的未来充满信心。他说:“开放的贸易、畅通的旅行、民间的交流将催生新理念,而新理念将带来新贸易、新繁荣。”

值得注意的是,此前,罗杰斯在接受新加坡中文媒体新加坡万事通采访时大胆预测,后疫情时代,世界创新圣地将可能从美国的硅谷转移到中国的深圳。

近期,罗杰斯对世界经济形势进行了预测、分析。对美国的金融风险、欧洲的危机、亚洲的投资热点、中国的经济走向、新加坡面临的问题以及疫情后大家关心的投资热点都一一作了详细点评。

疫情只是危机的推进剂

很多经济观察家都说,因为新冠肺炎疫情在全球蔓延,重创了世界各国的经济,疫情是导致全球经济放缓、陷入危

机的罪魁祸首。

可按罗杰斯先生分析看来,世界各国的经济问题早已堆积了很久,而且根深蒂固,有些国家的问题在前几次金融危机里边没有完全地爆发出来,但这次将会集中地爆发。

他说:“新冠肺炎疫情并不是这场危机的原因,而只是一个契机、一根导火索罢了。说到底,经济危机到来这件事本身,很久之前便已经显露出许多苗头。席卷全球的疫情只不过加速了它的到来!”

30年来最严重的危机即将来临

罗杰斯先生预测,世界各国正在面临一场30年来最严重的经济危机!它的后果将非常严重。

罗杰斯先生早就预见到,这场危机在疫情全球暴发之前便已露出苗头。他说:“美国和欧洲,受各类结构性经济顽疾的困扰不是一天两天。日本、土耳其、



印尼等国家在政府财政方面的困境,也人尽皆知。拉脱维亚银行破产,德国最大的民间银行德意志银行经营不善,印度央行对发生严重违约危机的地产金融机构进行了破产处理,如此体量的金融机构一旦破产,给全球经济带来的冲击将不亚于‘雷曼时刻’。”

他补充说,世界各国普遍存在的债务问题也是一个危险的信号。特别是美国,正陷入债务飙升、经济混乱的泥淖中无法自拔,一旦美国金融业发生危机,剧烈的冲击波必会在短期内传遍全世界,把所有国家都拖下水。

引爆点来自股市空前的繁荣

真的如罗杰斯先生说的那样,世界各国将面临一场空前的危机吗?或许我们听过他分析的原因之后,就会明白,危机为什么会发生了。

罗杰斯先生很担忧地说,这场危机的引爆点将会出现在疯涨的各国股市,以及各个国家的债务大幅飙升。

“雷曼危机之后的12年间,全世界主要经济体的资本市场,均经历了股价长期大幅上涨的好时光。”特别是美国股市空前繁荣,如此长、如此好的市场荣景过去从未发生过。但它一直在上涨实在是太高了,再好的荣景也将有终结的一天。

各国的债务水平大幅飙升

放眼当今世界,因为沉重的债务压力而面临深刻财政危机的国家格外引人注目。不光美国负债累累,德国、印度、日本等都被卷入债务雪球之中。

“当一个社会拼命借钱的时候,意味着这个社会存在着极为深刻且不易解决的结构性问题。”罗杰斯先生说。

他特地举出德国金融巨头德意志银行案例:在任性的扩张战略失败后,这家德国银行赤字急剧扩大。其最大的问题在于积累了过多的高风险金融衍生品资产,到2018年年底其总额竟然高达50万亿美元,相当于当年美国GDP的2.5倍。

“显然,如此体量的金融机构一旦破产,给全球经济带来的冲击之巨大可想而知。”罗杰斯先生担忧地说。

这场危机带给世界各国的冲击已经开始了。

罗杰斯先生预测,越来越多的国家将走向破产的边缘,企业倒闭,工厂关门,失业大潮席卷全球,这场人生最险恶的危机,无法避免地席卷全球。

“黎巴嫩已经发生了史上首例债务违约事件;其他许多国家也自顾不暇:巴西、土耳其和南非的经济也同样濒临崩溃的边缘。”

阿根廷在2019年8月再次走到债务违约的悬崖边,该国的货币比索和国债价格一路暴跌,震动了全球金融市场……

希腊刚花了10年时间走出2008金融危机旋涡,这次疫情又被打回原形。

现在的G7峰会有些浪费时间

在全球经济都处在危机之时,2021年G7领导人峰会也刚刚结束。这个曾经可以影响世界经济走向的峰会,现在似乎并没有起到什么效果。

罗杰斯先生认为,“现在的G7峰会有点浪费时间!”他表示,四十多年前,G7成员国是世界上最重要的经济体,他们聚在一起说出来的话很有分量。但是现在,作为世界第二大经济体的中国都没有被邀请加入进去,这显然就有些说不过去。听听中国的意见,谈谈他们的建议,大家能在一起讨论,这样或许更好。

G7需要尝试改变。

“印钞模式”有百害而无一利

在这场危机之中,美国无疑是最关键的国家。尽管它是世界第一经济大国,但同时它也是世界史上最大的债务国,且没有之一。这个国家在“负债”这件事情上,从未停止过狂奔的脚步。

上至政府和金融机构,下至一般企业和普通市民,“欠债成瘾”的症状已然

渗透到经济社会的每一个部门,每一个角落。

美国上任总统特朗普比美国历史上任何一位总统欠的债都多。

除此之外,美联储十余年前开启的“印钞模式”也给美国经济造成难以挽回的恶果。

罗杰斯先生说:“除了印钞之外,对当时的美联储来说,确实已经无计可施。至少没人知道还有什么更好的办法。”

“这种无限制的量化宽松政策在短期内也许有些作用,可从中长期来看,这种做法有百害而无一利。迄今为止的债务已然堆积如山,在这个基础上再不断地加码,不断地增加负债,迟早会对利率水平产生巨大的压力,从而逐渐扭转利率的发展轨迹,最终刺破那个巨大的泡沫。”



未来投资看好朝鲜半岛

畅谈了世界格局、欧美大势之后,罗杰斯先生把目光转向亚洲。

在亚洲,唯一的老牌资本主义发达国家日本有日落西山的感觉,人口老龄化、排外情绪严重,国家经济衰退,政府负债攀升。

对日本这个国家来说,国家的变革决心和措施总是显得很不足。机器人和自动化技术是日本产业的传统强项,日

本人完全可以活用这方面的优势,为本国的农业生产带来革命性的变革。

农业领域和农村地区将是一块充满投资潜力的热土。

在谈到新加坡时,这位2007年便移居狮城的老人话语中更加显得关切。

他表示,新加坡是一个非常开放的国家,这里有很多的民族,很多的移民。新移民的到来给这个国家带来了活力,也让这个国家变得越来越强。这一点与美国有些相似。但是现在的新加坡在政策上,变得似乎有些保守,无论是吸引高素质外来劳动力或者是移民,都有诸多限制。从长远来看,这对新加坡并不利,可能是潜在的一个隐患。

另一方面,因为疫情的关系,新加坡不得不封闭国门,这给新加坡的经济带来严重影响,同时坡岛政府投入大量的资金作为疫情津贴,此消彼长之下,给这个国家又带来太多不确定的因素!新加坡政策需要更开放。

出人意料的是,在亚洲,罗杰斯先生非常看好朝鲜半岛的未来。

他说:“我认为,未来的某一天,一定会出现投资朝鲜这个国家的绝佳机会。”

他表示,无论是朝鲜领导人的意志,还是普通百姓的心愿,都将促使这个国家走上一条属于自己的改革开放之路。而一旦朝鲜发生这样的变化,国家的面貌必将在非常短的时间内焕然一新。而且罗杰斯先生相信,“朝鲜和韩国双方领导人和普通百姓对国家统一这一终极目标的信念与热情始终不变,始终矢志不渝、初心不改,机会便总会到来。我们完全可以乐观以待。”

中国,是能不断重复伟大时代的国家

作为世界第二大经济体的中国,在2008年金融风暴时,因为国家债务极低

和大量准备充足的资金而挽救了自己,也拯救了世界。

罗杰斯对中国信心满满。他很激动地表示:“中国是我们这个地球上唯一的可以不断重复伟大时代的国家。虽然中国的历史可谓多灾多难,但中国人总能力挽狂澜,不但能恢复元气,还能迈向更高的巅峰。”

他认为,跌至谷底后还能重返巅峰这件事,在人类历史上只有中国这一个国家做得到。

投资哲学要有个人的style

作为一个成功的投资人,罗杰斯先生自然有许多自己投资的经验,这一次,他毫无保留地分享出来。

他说:“真正勾起我投资兴趣的,永远是投资这件事的基本逻辑以及投资标的的内在含义。”换言之,他关注的重点仅仅是投资对象本身是否“值得”,而与其是否是“趋势”无关。

如果你想成为一个成功的投资家,请务必接受他的忠告,那就是:“在投资这件事上一定要有主见,要有自己独有的style。长达半世纪的职业生涯教会我



的最佳投资方式是:在变化中寻找优质的便宜货,然后长期持有。”

疫情之后世界必将变化

如今疫情很可能在疫苗的普及之下慢慢退去,后疫情时代即将来临。

罗杰斯先生表示,疫情对世界各国影响甚大。

从高投资的角度来说,独角兽热潮已然泡沫化,而从科技发展的角度看,世界创新圣地可能从美国的硅谷转移到中国的深圳。

变化最大的可能是教育。“现在看来,教育产业的互联网化、在线化将会是未来的一个主要发展方向。今时今日,普林斯顿大学课堂上的教学内容,你可以在一个远隔千里的地方,以极其低廉的费用,足不出户地享受到。”

人们也更加注重健康,这就是变化!

罗杰斯先生对未来很乐观,在他眼中,危机的到来是必然,但是有危险也有机会,当然,是要对这个世界正在发生什么有个清醒的认识。

“做自己熟悉的事、擅长的事。否则,投资自己都搞不懂的东西,万一有点什么差池,想不懵圈都难。”罗杰斯先生给出了这样的贴士。

而且他还建议,不要执迷于所谓“常识”,常识往往意味着“不变”,而这种认知方式恰恰是反常识的。因为“变化”才是这个世界的真正常态。

“所以,从现在开始,你要养成一个善于质疑‘常识’的习惯,要学会自己搜集信息,用自己的头脑思考,独立自主地做判断、做决断。只要能在实践中不断地打磨这样一种素质,你就能找到通往成功的捷径。”

“开始担忧吧,记住危机吧,当你开始意识到这一点,你就应该去做好准备,面对未来严峻的挑战!”罗杰斯这样说道。



成渝,第六大金融中心呼之欲出

文/凯风

又一个金融中心横空出世。西部金融中心,不只是任何单一城市的事情,而是成渝两地共同的定位。成渝作为一个主体,出现在国际金融中心的舞台上。



1

西部金融中心花落谁家?

不久前,央行、证监会、财政部等部门联合印发《成渝共建西部金融中心规划》,强化重庆和成都中心城市带动作用,促进各类金融要素资源合理流动和高效集聚,支持重庆打造西部金融中心,加快推进成渝共建西部金融中心。

可见,西部金融中心,不只是任何单一城市的事情,而是成渝两地共同的定位。

成渝作为一个主体,出现在国际金融中心的舞台上。

这也意味着,成渝,将成为继上海、北京、香港、深圳、广州之后的第六大金融中心。

如果以城市群来看,西部金融中心,也将成为继大湾区、长三角、京津冀之后的“第四极”。

与大湾区、长三角、京津冀都立足于国际或全国金融中心不同,成渝的金融中心着眼点在于西部,属于区域金融中心。

目前,大湾区内,共有香港证券交易所、深交所、广州期货交易所为代表的金融中心矩阵,影响力遍布全球。

长三角的上海,有上海证交所、上交所期货交易所、中国信托登记公司、上海保险交易所、上海票据交易所等顶尖金融机构,是公认的全球金融市场门类最完备的城市之一。

在国际金融中心上,上海与纽伦港均属全球第一梯队。

京津冀的北京,是金融中心重镇。

北京虽然并无金融中心相关规划,但谁都无法否认北京的金融实力。一行两会、绝大多数的金融机构总部都位居于此,再加上新成立的北京证券交易所,北京作为全球金融决策管理中心的地位可谓牢不可破。

相比而言,成渝地区,则是区域金融中心。

近年来,成渝地区,利好不断。从一带一路到长江经济带,从西部陆海新通道到西部大开发,从成渝地区双城经济圈到西部金融中心,成渝正在成为我国西部首屈一指的增长极,未来将引领整

个西部地区的发展。

2

成渝,为何没能拿下证交所?

值得注意的是,西部金融中心相关规划,并未提及在成渝地区打造新的证券交易所或期货交易所。

虽然规划提及“支持重庆开展区域性股权市场制度和业务创新”,但区域性股权市场,与全国性交易所还有着明显差距。

事实上,2021年,广州和北京各自揽获一个全国性交易所:广州期货交易所、北京证券交易所。

前不久,北京证券交易所落地,成为内地第三个、全国第五个证交所。而坊间传闻,在西部以及澳门,或将有新的证交所问世。

不过,目前,我国已有上交所、港交所、深交所、北交所、台交所等五大证券交易所,未来是否还需要新建全国性证券交易所,是存在疑问的。

澳门或许仍有机会,立足于人民币计价的证券市场、中葡金融服务平台等角色,澳门可在大湾区内,与香港、深圳

交易所实现错位竞争。不过,虽然吹风不断,但截至目前,在澳建立证券市场仍处于研究阶段。

澳门之外,内地其他城市是否还有机会?事实上,内地已有三大全国性证券交易所,几乎覆盖了所有领域,是否需要新建证交所,明显是存疑的。

何况,连作为一线城市的广州,一直都没能拿下证交所,而期交所也是直到2021年才最终落地,遑论其他城市?

所以,成渝等中西部地区,或许会有区域性股权交易所的创新探索,但新建全国性交易所的可能性并不大。

3

拿不下证交所,能否拿下期交所?

在西部金融中心规划里,未提及打造全国性的期货交易所,只提到了“支持有条件的期货交易所在成渝地区设立交易系统备份中心、研发中心和业务分中心”。

2021年,广州期货交易所揭牌成立,这是我国第五个期交所,也是广州近年来首次拿下的全国性交易所。

目前,内地共有五大期货交易所:上海期货交易所、中国金融期货交易所、郑州商品交易所、大连商品交易所、广州期货交易所。虽然广期所直到2021年才

正式挂牌成立,但其定位和功能却不容低估。

广州期货交易所将聚焦于绿色低碳、大宗商品、国际市场互挂、具有粤港澳大湾区、“一带一路”沿线国家特色的大宗商品板块等新兴领域。

根据规划,未来两年,广期所计划研发16个品种,包括碳排放权期货、电力期货、工业硅、商品综合指数、咖啡期货等。这其中,碳排放权期货是关键所在。在碳中和、碳达峰的时代背景下,广州期货交易所的揭牌,进一步提升了广州的金融中心实力。

对于成渝或其他地区来说,期货交易并非重点布局所在。毕竟,期货交易所的作用,在于争夺全球大宗商品等定价权,需要与资源禀赋、产业实力以及国际化影响力相结合。

4

虽然没有证交所、期交所这样的超级惊喜,但西部金融中心的重要性仍然不容低估。

与上海等地作为国际金融中心的定位不同,成渝的金融中心,主要立足西部,面向一带一路国家。

基于这一点,成渝,将成为全国性交易所、大型金融机构乃至一带一路国家

在西部的重要战略基地。这在规划中均有体现。

1、支持上交所、深交所和全国中小企业股份转让系统在成渝地区打造面向中西部的综合性服务窗口;

2、支持全国性交易所和金融机构在成渝地区设立交易系统和数据备份中心。支持有条件的期货交易所在成渝地区设立交易系统备份中心、研发中心和业务分中心;

3、支持内外资金融控股集团、银行保险机构在成渝地区发展;

4、鼓励国际多边开发金融机构设立服务共建“一带一路”、中欧班列和西部陆海新通道的业务拓展中心和运营管理中心;

……

同时,打造西部金融中心,金融科技将是重要突破口。

1、探索建设西部数据资产交易场所……探索将现有相关交易场所升级为成渝一体化的知识产权和技术转让交易中心;

2、支持成都稳步推进数字人民币试点,开展数字人民币研究及移动支付创新应用,拓展数字人民币应用场景;

3、支持在重庆建设国家金融科技认证中心。探索建设重庆区域性金融科技监管信息平台;

……

这将是西部金融中心的发力点所在。

5

成都、重庆,谁是西部金融中心的主力?

前些年,成都、重庆两地均提出打造西部金融中心的设想。两城经济实力相差不大,金融发展水平旗鼓相当,且均为国家中心城市,都不乏成为西部金融中心的潜力。





所以,前些年两地在金融中心上存在明显角力。但随着成渝双城经济圈相关规划出台,成渝作为中国城市群“第四极”横空出世,两城自此由竞争转向合作。唱好“双城记”之下,共建西部金融中心是理所当然的结果。

成都、重庆,金融实力究竟如何?

从资金总量和金融业增加值看,两地可谓旗鼓相当。2021年底,成都资金总量为4.73万亿,重庆为4.58万亿;2020年成都、重庆金融业增加值分别为2114.81亿、2212亿,占GDP比重分别为11.9%、8.9%。

从上市公司、证券、保险公司来看,两地各有千秋。截至2021年底,成都拥有100家A股上市公司,重庆为61家。

而根据2020年统计公报,成都拥有4家证券公司、3家期货公司、3家证券投资咨询机构、62家证券分公司等,重庆则拥有1家证券公司总部,45家证券分公司,5家保险法人机构,57家营业性保险分公司。

在大型金融机构方面,成都和重庆侧重点有着明显不同。

成都成了大型交易所和金融机构的西部中心所在地。上交所西部中心、深交所西部基地、全国股转系统(新三板)西部服务基地,均已落户成都,成都成为同时拥有上交所、深交所、新三板三个全国性核心机构区域基地的城市。

重庆则拥有相当多的区域性交易所。不仅拥有西南证券、重庆信托等龙头金融机构,而且拿下了保险资产登记交易系统、石油天然气交易中心、金交所三个大型交易场所,且有“互联网小贷之都”的称号。

在金融科技探索方面,成都、重庆定位有了明显差异。

根据规划,成都将加快建设基于区块链技术的知识产权融资服务平台,稳步推进数字人民币试点等。重庆则开展区域性股权市场制度和业务创新,建设国家金融科技认证中心,探索建设重庆

区域性金融科技监管信息平台等。

可见,成渝在金融上的优势各不相同,兄弟齐心,无疑能将金融中心建设带上新的高度。

6

谁是最强国际金融中心?

我国的金融中心,大概分为三档。京沪港深为一档,广州为一档,成渝等强二线城市为一档。

京沪港深,都是国际金融中心的定位,且均有全国性的证券交易所,但侧重点不同。

北京是金融决策管理中心,其地位之超然、独特,可谓独一无二。

上海是市场意义上的国际金融中心。上海拥有货币、债券、股票、外汇、期货、黄金和金融衍生品等在内的各类市场,是全球金融要素市场最齐备的城市之一,金融实力与纽约、伦敦等国际城市比肩。

香港的定位是亚洲国际金融中心。虽然出现了一点风波,但香港未来仍旧是最大的人民币离岸金融中心,仍旧是内地与世界的超级联系人。近年来,中概股回港上市的浪潮,则会将港交所推上新的高度。

深圳整体金融实力不及京沪港,但有先行示范区、全国创新中心城市等定位,加上深交所的加持,以及港深之间的合作,未来金融地位也会相当巩固。

根据规划,深圳将打造全球金融中心、全球金融科技中心和全球可持续金融中心,重点在于开展数字货币研究与移动支付等一系列创新应用。

第二档为广州,一线城市的实力,广州期货交易所的助力,让广州有了跻身全国金融中心的可能。

近年来,广州金融中心发展迅猛。中证机构间报价系统南方运营中心、上交所南方中心、新三板华南基地先后落户,再加上广州期货交易所、粤港澳国际商业银行等,广州的金融实力与日俱增。

与京沪港深着眼于全领域的定位不同,广州存在明显的错位竞争。

根据最新发布的《广州市金融发展“十四五”规划》,广州金融中心有着“三中心、一标杆、一高地”的定位:打造风险管理中心、面向全球的财富管理中心和国际化金融资源配置中心;创建数字金融标杆城市;建设绿色金融创新发展高地。

可见,上海、香港都是全要素、全门类的国际金融中心,北京是首屈一指的金融决策管理中心,深圳是全球金融创新科技中心,广州则是风险管理财富管理为中心。

第三档为成渝等强二线城市,定位是区域金融中心。



金融中心,向来是高端要素的集聚地。要想成为国际金融中心,至少离不开强劲的经济实力、世界一流的证交所、国际化的法治环境以及庞大的金融衍生品市场等前提。

就此而言,一线城市经济实力最强、国际化程度最高,对各种高端资源的集聚力最强,因而具备打造国际金融中心的条件。

相比而言,强二线城市的影响力更多在于区域,因此在金融上也会侧重于区域金融中心的功能。

事实上,金融中心是经济产业发展的结果,不是每个城市都适合成为金融中心,也不是每个城市都能通过政策扶上金融中心的高位,这是必须认清的一点。

四位教授获奖：让科学家成为偶像

文/张继文

让科学家成为偶像，这一幕正在渐渐成为现实。



袁国勇



裴伟士

2021年9月12日，北京，未来科学大奖正式揭晓了获奖名单：香港大学教授袁国勇、裴伟士摘得“生命科学奖”；上海交通大学、中国科学院物理研究所教授张杰获得“物质科学奖”；中国台湾阳明交通大学电子工程系暨电子研究所终身讲座教授施敏荣膺“数学与计算机科学奖”。按规定，每个单项奖金为100万美元（约650万元人民币）。

设立于2016年，未来科学大奖是由科学家、企业家群体共同发起的民间科学奖项，奖金捐赠人阵容豪华。其中，“生命科学奖”捐赠人为丁健、李彦宏、沈南鹏、张磊；“物质科学奖”捐赠人为邓锋、吴亚军、吴鹰、徐小平；“数学与计算机科学奖”捐赠人为丁磊、江南春、马化腾、王强。

在现场，未来科学大奖捐赠人大会2021轮值主席、未来科学大奖“数学与计算机科学奖”捐赠人、真格基金联合创始人王强感叹：“回顾过去的6年，我欣喜地看到当年对大奖的期许得到了精彩的回应，甚至可以说超出了我的预期。它激发着崇尚科学的中国企业领军者、优秀的科学家以及热心科学的投资人们源源不断地释放正能量，

并持续产生有益的社会价值。”让科学家成为偶像，这一幕正在渐渐成为现实。

花落四位大学教授

一年一度的未来科学大奖名单出炉。

首先，“生命科学奖”获得者为两位香港大学教授——袁国勇、裴伟士，表彰他们发现了冠状病毒(SARS-COV-1)为导致2003年全球重症急性呼吸综合征(SARS)病原，以及由动物到人的传染链，为人类应对MERS和COVID-19冠状病毒引起的传染病产生了重大影响。

而“物质科学奖”获得者为张杰，表彰他通过调控激光与物质相互作用产生精确可控的超短脉冲快电子束，并将其应用于实现超高时空分辨高能电子衍射成像和激光核聚变的快点火研究。

张杰，1958年出生于中国山西，1988年在中国科学院物理研究所获得博士学位，目前是上海交通大学、中国科学院物理研究所教授。他是开发利用太瓦到拍瓦激光束有效生成受控、高强度快电子束(~100keV到10MeV)方法的先驱。利用这一技术，张杰领导的研究团队在快电子束方面取得了一系列重大突破，包括高效产生非热电子、用激光调节电子束能量、实现高定向电子发射，以及创时空分辨世界纪录的电子束成像。

最后，“数学与计算机科学奖”获得者为施敏，表彰他对金属与半导体间载流子互传的理论认知做出的贡献，促成了过去50年中按“摩尔定律”速率建造的各代集成电路中如何形成欧姆和肖特基接触的关键技术。

施敏教授出生于南京市，在台湾长大。1957年毕业于国立台湾大学电机系，1960年在华盛顿大学获电机工程硕士，1963年在斯坦福大学获电机工程博士。他于1967年在美国与姜大元博士共同发现浮栅存储(FGM)效应，是广泛应用的快闪存储器之核心发明。他还撰写了具有传奇色彩



的研究专著《半导体器件物理学》。这是一本全球半导体和集成电路研究人员“必学”之书，一直被研究生院教师/学生以及整个电子和光子行业的工程师使用和引用。

所有的成功都源于近乎偏执地坚持。未来科学大奖希望奖励对社会做出杰出贡献的科学家，使其成为青少年的榜样，启蒙科学精神，唤起科学热情，影响社会风尚。

中国首个民间科学大奖

为什么要设立未来科学大奖？

这要从2014年讲起。作为未来论坛发起人兼秘书长，武红当时在看预测人工智能和科技未来的《奇点临近》一书，并受到启发，“‘未来’二字突然从脑海里跳脱出来。中国的未来需要什么？人们不能只关注当下赚钱啊，总要抬起头，想一想未来10年、20年我们会往哪儿走。”

不过，武红只是有一个初步的想法，还没有具体的落地方案，直到她找到金沙江创投董事总经理丁健。有着理工科严谨逻辑的丁健直接指出了问题：做这个事情，不能仅仅是一个想法，我们要立足长远，明确组织的性质、结构，建

立组织的理念，完善组织的专业性、公正性。

听了建议后，武红迅速开展了筹备论坛的工作。那一年夏天，红杉全球执行合伙人，红杉中国创始及执行合伙人沈南鹏、真格基金创始人徐小平、金沙江创业投资董事总经理丁健、北极光创投创始人董事长邓锋、软银愿景基金管理合伙人陈恂、冯仑等十余位企业家、投资人聚在一起商讨筹建“未来论坛”相关事宜，探寻“未来”的入口在哪里？最终，创始理事们一致同意：一切的基础是科学。

耗费半年时间，未来论坛创立大会终于在2015年1月拉开帷幕。活动当日，吴恩达、施一公等国内外顶尖科学家和科技领袖和沈南鹏、张磊、丁健、邓锋、方方、徐小平、虞锋等未来论坛的创始理事们悉数到场。在活动结束致辞上，未来论坛创始理事、高瓴创始人张磊发起了做中国自己的科学大奖的倡导。

由此，一个由民间倡议的“科学大奖”初见雏形。2016年，未来科学大奖正式成立。作为华裔科学家、企业家群体共同发起的民间科学奖项、也是中国首个民间科学大奖，未来科学大奖有着一个终极目标：做世界公认的大奖，短期目标则是推动大中华地区，奖励包括香港、澳门和台湾地区做出卓越研究的科学家（不限国籍）。

“大奖瞄准的是突破性的基础科学研究，但我们想让‘高冷’的科学和科学家变得‘火热’起来，让人们感觉到科学原来是这么有趣、有温度的事儿。”武红曾在采访时说起了缘由。

身为未来科学大奖的捐赠人之一，沈南鹏曾坦言，这项大奖的发起者众多，无论是捐赠人还是科学家，大多是60后、70后。在他们成长的年代，科学家才是众人追逐的明星，科学报国是那代人心中梦想。

这也是设置这项大奖的初衷之一：让科学家成为偶像，成为时代的榜样，以创新模式带动更多民间资金推动中国基础科学的研究，促进科学事业发展，以创新的科学精神影响中国、影响世界、影响下一代。

为了激励更多科学家获得更多资源和奖



张杰



施敏

励,以全身心地从事科研工作、创造更多的成绩,未来科学大奖不断完善。2019年的未来科学大奖颁奖会上,轮值主席沈南鹏承诺在延续原有的年度捐赠外,发起成立总额为1亿美元的永久捐赠基金,“这些新的承诺不只是影响今天,更影响未来百年”。

对于这个永久基金,颁奖现场的杨振宁高度评价:“19世纪的末年在瑞典设立了诺贝尔奖,这是非常有远见的事情,对整个世界科学技术的发展、对每一个人的生活都有巨大的意义。未来科学大奖要变成一个永久的基金,是极有远见的事情,将会变成伟大中国梦的一个重要成员。”

从2016年至今,未来科学大奖共评选出23位获奖者,他们是来自生命科学、物理、化学、数学、计算机等基础和应用研究领域极具成就的科学家。对于该奖项的意义,真格基金徐小平曾说过,该奖项要为中国科学界贡献一臂之力,“我希望未来有一天,科学家们会说,‘我必须得这个未来科学大奖’”。

科学家正在成为一个耀眼的群体

在科技创新制成为主旋律的当下,科学研究水平至关重要。

中国科学院院士、中科院理论物理研究所党委书记、所长蔡荣根指出,基础研究看起来跟人们的日常生活有点远,却是整个科技创新体系的源头,是所有技术的“总开关”,它

也决定着一个国家创新体系的深度和厚度。

而科学研究关系到两件事情,一个是各个国家的科学家的智力的比拼,这就是基础研究;另一个就是把科学研究的成果转化为实际上应用的技术,推动生活和产业的进步。我们把目光拉回创投圈,这一群人开始站到了聚光灯下。你可能不知道,各大高校的实验室,开始成了VC的热门打卡地。

眼下,越来越多的科研人员投身创业大潮——从大学实验室走出来的汤晓鸥和学生一同创办了商汤科技;香港科技大学杨强教授参与创立AI独角兽第四范式;香港中文大学终身教授贾佳亚创办了思谋科技;浙江大学70后女教授熊蓉带着学生创办了迦智科技;另一位浙大教授何晓飞创办了自动驾驶公司飞步科技……更别提李泽湘、施一公两位教授创业“鼻祖”。

当然,外界也担心:“科学家都跑去创业,不搞基础研究了怎么办?”事实上,推动科技成果转化是鼓励科学家创业的一大原因。“我国科技成果很丰富,但是转化率很低,计算科技转化率有不同的版本,最高也不到30%,不到发达国家的一半。”工业和信息化部原部长、中国工业经济联合会会长李毅中在公开报告中提到。

“即便有些对前沿科技的投入产出未必会有很好的性价比,但它仍然帮助原创科技探索了更多可能性,也为最终更多科技成果转化夯实了基础,那就值得我们去。”沈南鹏在2021HICOOL全球创业者峰会上如是说。

多年来,教授们在科学圣殿带学生、做实验、写论文,鲜少走到聚光灯下。但科研成果不能只停留在纸面上,各方大力鼓励高校、科研机构专业技术人员投身创业创新。尤其眼下,国内对自主创新的重视程度超乎以往,硬科技大潮兴起。

正如一位刚刚下场创业的教授所感慨:“硬科技的风被吹了起来,感谢时代选择了我们。”





黑石集团创始人： 长远利益是两难时的最佳选择

文/彼得·彼得森

彼得森将自己的人生经验总结为：“回望过去，我遇到的机会最后都成了二选一的题目——眼前利益还是长远利益，而我的选择都是——长远利益。”



彼得·彼得森

彼得·彼得森，美国商务部前部长，全世界最大的资产管理机构之一黑石集团创始人。1962年被《生活》杂志选为40岁以下美国100位最有影响力的人物，1971年出任尼克松的国际经济事务助理，1972年2月转任商务部长，并兼任国家生产力委员会主席和美苏商业委员会主席，1985年与施瓦茨曼共同组建黑石。

他的自传《黑石的起点，我的顶点》，曾被巴菲特赞誉：“彼得森的旅程，是一个了不起的故事；他的书，展现了他在商业和生活上坦诚的态度，令人耳目一新。”

经常碰到很多人向我讨教事业和人生的经验，似乎我的经历中蕴含着某些宝贵的智慧。

比如，在事业方面，很多人感兴趣的一个问题是：为什么年仅三十几岁的我，能在一些看似毫无关联的领域谋得要职，比如广告业、制造业还有金融领域？再比如，我是如何在不影响原有事业的同时，还能积极投身到公共事业中的？还有，大家似乎都隐藏着一个未说出的问题：我是如何成为

亿万富翁的？诸如此类，等等。

我的第一个回答，就是——我的某些成功是因为运气好，但编辑觉得这个回答很敷衍。他引申出了另外一个问题：为什么年纪轻轻，就有诸多高级职位寻我而来？在机会接踵而至时，我又是如何回应和取舍的？

为了避免回答这个问题变成职业生涯的咨询，我必须说明：我们的兴趣、爱好、能力、资源、优势，当然还有劣势，都各不相同，所以“如何进行职业生涯的规划”并没有统一的标准。而且，我从未给自己规划过什么长期职业路线，所以，我也不可能为你规划一条。

我能帮助你的就是，当你读到这些原则和经验时，把它们当做连接各类事业的纽带，然后问自己：哪些在我身上适用？哪些和我的兴趣、能力、优势和激情挂得上钩？

我将这些内容提炼成人生的7堂课，希望对你有所帮助……

第1堂课

一定要发挥你的优势，尤其是比较优势

我学到的第1堂课是：千万不要被一份工作牵着鼻子走，如果仅仅是因为它薪水高、福利好、地理位置好或给你大办公室等诸如此类的理由；你需要集中关注的是：能否在工作中发挥你的优势，尤其是你的比较优势。

我的第一份工作在零售业，利用的正是我的相对劣势，所以以惨败结束。在那之后，我真正学会了拒绝那些不适合我的工作机会，不管它看上去多么诱人。最后，我发现我事业的好坏，确实取决于我在工作岗位上的表现，也就是说是否充分发挥了我的优势。

亚当·斯密的学生，都会牢记他数世纪都适用的至理名言：发挥你的比较优势。我发现这句话不管是对人，还是工作，都同样适用。

第2堂课

永远不要在思想上懒惰

当我将自己的比较优势付诸实践后,我学到了人生最重要的第2堂课:思想上不能懒惰。

常常思考一下你的公司、你所处的行业,还有整个经济环境的实际状况是怎样的?比如在广告业,不是成为所谓的“灵感天才”就可以高枕无忧的,还要常常回到原点,去思考广告是什么,广告可以是什么,广告应该是什么。

在我涉猎的两个事业领域中,我发现自己不仅仅被一些微观问题所吸引,即每个人每天都要做好具体的事务,还有很多宏观的问题,即一些抽象的问题能激起我的兴趣。

我喜欢这样——细小而又宏大,具体而又抽象。

第3堂课

最重要的是投入,并积极采取实际行动

我不满足于仅仅知道我所知道的,或者我以为我所知道的。我想要去记录它们、谈论它们,甚至向他人传播它们。在实践的过程中,我遇到的人,一个比一个聪明,一个比一个热诚和投入。他们不仅改造着我的思维,还拓展了我的思维。

于是,在我写作、草拟演讲稿的过程中,我感觉到,光是思考和记录好点子是远远不够的,至少对于我来说是这样。这成为我人生的第3堂课:对于我来说,最重要的是投入,并试着采取实际行动。这就意味着尝试改善我认为值得努力的境况,还有尝试改变我认为需要被改变的事情。

这就是为什么我花了如此多的时间,去各种公共机构工作或建立各种机构。这些机构,极大地扩大了我的交际圈,帮助我遇到了很多和我有思想共鸣的人。

我致力于财政责任、代际公平、国会行为规范、慈善机构改革、执行总裁长期绩效奖金等等事务。所以,在我人生的关键时刻,我发现不时会有人为我预备着某个董事会的职位——不管是营利还是非营利组织,或者为我的公司带来新的业务,因为在上述这些领域中,他们曾经和我并肩作战。而且,他们显然信任我的观察和决断。

一个典型的例子就是20世纪80年代的联合预算上诉委员会,我和财政部的5位秘书长,还有数百家企业的CEO一起呼吁政府内部财政职责的实现。之前我根本没有料到,业余活动也能成为我事业的功臣。这堂课的一个要点是:别因为它助你一臂之力,才参与这些活动,我的参与源自我的兴趣,兴趣有了,其他的自然就水到渠成。

第4堂课

跟随自己的兴趣,谨慎选择下一步

当很多机会摆在我面前时(这种事经常发生,相信你们也一样),我得做出艰难的选择。我应该将机会全揽下,揽下大部分,还是选择其中几个?

当我想法活跃,对感兴趣的事跃跃欲试、摩拳擦掌时,我了解这些兴趣最后可能会导致三心二意、急于求成。所以,我最终只会选择其中的一二。

我的原则特别简单,就是跟随自己的兴趣,或像哲学家约瑟夫·坎贝尔说过的,“追寻你的幸福”。

在自己感兴趣的领域工作,是多么幸福的事啊!我时常会为了建立更好的人际关系网,而被某个知名机构的董事会席位所吸引。但如果这不在我的兴趣范围之内,我会拒绝。

如果我对某些领域的事情特别有激情,而且愿意花很多时间在它上面,我不仅会十分乐意在这些机构事务上花上大量的时间和精力,还会愿意参与它的管理以及筹资活动(这点很重要)。

再一次,我又有了意外的收获。因为被邀请担任主席一职,该职位的首要任务之一就是筹钱,而这个任务反过来又帮助我和更多美国政商界要人,建立起亲密关系。

第5堂课

忠于自己的原则、内心和道德标准

第5堂课,对我尤为重要,它关乎到我们的人生之路应该如何去走。

从我父母那里,我就知道:必须要忠于自己的原则、自己的内心和道德标准。正因他们的教导,我才敢对不值得我付出的人说“不”。虽然说出“不”,明显会带来一些短期损失,但是,长期收益





最终会出现。

我希望我一直能恪守自己的原则,但有两次我没有做到,也因此付出了惨痛的代价。

第一次,我在麻省理工盗用了罗伊·科恩的论文。而我的借口很蹩脚,还狡辩说其实没有真正“抄袭”他的论文,因为我还另外加入了“很多”自己的东西。我曾发誓不仅要对他诚实,还要对自己诚实。这次我明显违背了这个原则,也为此付出了惨痛的长期代价。

第二次,在雷曼兄弟的事上,很长一段时间,我默默容忍了几个合作伙伴的一些不该被容忍的行为,因为我顾及的是“和平相处”和维护短期利益。

在这两起事件中,都存在着为了短期利益或避免短期痛苦而违反原则或妥协,但都是以牺牲重要的长期利益为代价。

相反,在我坚守誓言恪守原则时,即使当下不好受,却可以实现长期利益。我此生的经历,无一例外地都印证了这一点。

在我人生的一系列重要转折点,我都能干脆地说“不”。我感觉我有充分的理由说不,这可能是道德因素驱动,也可能是直觉告诉我对方的品格有缺陷,或项目的可行性值得商榷。

举个例子:我在麦肯时,碰到一位老板,他侵蚀公司的养老基金,不顾大局购买超大型专用飞机,偷窃我的工作成果,唆使初生牛犊的我,去谋取公司主席一职。但是,当时的我毅然决然地辞职了,虽然当时我还没有找到后路。这在当时是一个十分艰难的决定,但我从未后悔过。

另外一个例子:在尼克松政府时期,我坚持保持自己的独立人格,拒绝像棋子一样被总统无情地利用。我可能因此没能经历一些非同寻常的事件,但是我得以在“水门事件”爆发前就脱身。在人们心中,仍然保持着正直的形象,这让我后来能

遇到更好的工作机遇。

换句话说,当时我说的那些“不”,表面上看,是把我推入万丈深渊,但事实上,并非如此,我其实因此浴火重生。

第6堂课

在事业和个人生活中,努力寻找到一个最佳平衡点

事实上,在这方面,我的经历基本上是没有找到平衡点的典型负面教材。我经历过两次离婚,曾经的我,除了工作外什么都不看重。

某些时候,重新找回自己的生活,意味着青云直上的事业轨迹必须得放慢速度。

拿我自己的事业来说,我知道拒绝担任黑石执行总裁,就意味着丧失更多收入。然而,这也意味着我可以花更多时间在妻子、孩子、朋友和各种公共事务活动上。我也正是这样做的。

在我们的人生路上,无论我们需要作何种调整,一个基本原则就是——没有深思熟虑,就不会有自我剖析;分不清轻重缓急,就不会取舍。对于大多数人而言,平衡的生活都来之不易。

第7堂课

当面临两难选择时,永远选择长远利益

第7堂课的内容,是关于职业生涯建议的。

我的亲身经历告诉我:在没有搞清状况之前,千万不要被一个工作机会给诱惑了。你不能仅仅找一个能发挥你相对优势的工作,你还要考察企业文化的不足之处。因为这些不足,会像地雷一样潜伏着,可能随时会摧毁你的事业。

事先对未来雇主作全面考察,可以带来巨大的红利,还能避免很多风险。如果我在进雷曼之前,也做过这样的调查,那我很可能一开始就不会选择加入它。

在考虑是否担任某高级职务前所做的全方位考察工作中,有不少需要注意的地方。大家通常要考虑以下几点:1、这家企业的目标和价值是什么?2、除了高层外,你是否还和同级的员工交流过,他们是如何看待你的工作的?他们对你的加入有什么看法?3、这家企业CEO的调换率是高还是低?如果很高,原因何在?4、这家企业的财务状况是否健康稳定?该企业是否有其他遗留的重大法律纠纷未处理完?

你不能错过的十条投资锐见

文/康莎

有梦想,更需有行动,如此才不负我们当下生活的大时代。这是时代的馈赠,但更需个人的行动。



“你是收获者”嘉实基金客户日 Harvest Day线上峰会

1565年,“16世纪尼德兰最伟大画家”彼得·勃鲁盖尔创作了《收获》。此画给人的第一印象是满眼璀璨的金黄色,收获与奋斗联手,跨越时间直至永恒。

春种一粒粟,秋收万颗子,冬天酝酿智慧与感悟。随着2022年的开启,一个新的“播种——耕耘——收获”周期迎来循环之旅。

你,准备好为2022年的收获投资了吗?

不久前,一场名为“你是收获者”的嘉实基金客户日 Harvest Day线上峰会引发关注,这场峰会汇聚了复旦大学国际关系与公共事务学院副教授蒋昌建、嘉实基金董事长赵学军、人文财经观察家秦朔、第74届科幻雨果奖得主郝景芳等一批知名跨界嘉宾,更有在过去10年里中国投资领域颇具分量的代表人物,嘉实裕远投资管理中心总经理邵健等人。

他们从不同维度对中国商业、投资等话题进行拆解,其中诸多洞见颇具启发。不如让我们以这些

投资锐见为参考,为新的一年成为收获者先行一步。

一、中国商业世界的未来大趋势——“风、雅、颂”

如何用一句话总结中国商业世界,他们选择了“风、雅、颂”,风在趋势,雅在产业的升级,而颂则是在新理念、新格局、新方向下,需要企业与社会共同担当。

秦朔:中国商业的“风”就是在新发展阶段把握时机,把握新机遇;“雅”就是在新的发展格局下去提升内在的竞争力,走内生、跃进和创新驱动的道路。

赵学军:“风”是要顺应全世界、社会和科技发展的大趋势,同时要面对新变化来调整自己的商业行为;“雅”是要积极应对变化,未雨绸缪;“颂”是作为企业家,在新的社会变化下,重新思考自己的护城河和商业模式。

蒋昌建:中国商业世界的“风”为时势,“雅”是顺应时势的创新与创造,“颂”是任何创造总是会改变过去的一切,故建立新的商业秩序尤为重要。

二、未来10年最重要的投资方向——生命科技、人工智能、品牌消费

未来可能有持续回报的投资方向,有的是新行业,如生命科技;有的却是很早就出现的,如消费。但无论何种投资方向,真正有未来的投资方向一定是和人的需求相关的。

邵健:中国经济具有高成长属性的细分领域仍然非常多,以生命科技领域为例,医药被誉为“永远的朝阳行业”,尽管经历了市场波折,但10年到20年之后,我们终将见证生命科学技术的奇迹和时间复利的奇迹。

华创证券总裁助理兼研究所所长董广阳:成



长是投资中永恒的主题,消费作为成长板块的代表在国内有着天然的驱动力。在中国这样的经济成长空间巨大的背景下,是我们中长期对消费等成长板块抱有长久信心的核心因素。

兴业证券医药行业首席分析师徐佳熹:关于医药板块2022年的判断,总结成温和复苏、守正出奇、重视研究和专业性三句话,“守正”提供基本收益,“出奇”提供额外的Alpha(超额收益)。

嘉实基金大消费研究总监吴越:相比科技和医药,消费赛道最大的不同来自于它的需求是慢变量。一旦龙头公司、品牌性消费品,建立起了和消费者心智上的连接,建立起了在消费者心智中的份额之后,它就是我們一直想寻找的“时间的朋友”类的资产,是具有正向时间价值类的资产。

三、投资一定是面向未来的

投资一定是面向未来的,因为未来就意味着不确定性,而成长投资最大的魅力就是要找到未来市场分布最快、空间最大的领域。

嘉实成长风格投资总监姚志鹏:投资的本质是投时代的趋势。投资者要做生活和社会的观察者,去观察和跟踪未来的生活趋势、社会趋势和产业变迁。那么,为什么要讨论Z世代?因为他们未来增速最快的一批消费者,他们的收入



开始积累,消费能力也在增加,他们的喜好就是天生的成长环境。

四、投资的本质仍然是:“好生意、好行业、好公司”

无论环境如何瞬息万变,有一些底层逻辑始终能够稳定地起作用。比如在如何找到好的投资标的这件事上。

嘉实基金平衡风格投资总监常蓁:我们的投资框架是沿着好生意、好行业、好公司的标准来寻找优质的公司进行投资。这应该是一个长期坚守的方向,这种思路,本质上是要把钱配置到最优秀的公司、最优秀的管理层,通过公司自身创造价值从而获得回报。这应该是我们投资的本质。

五、长期、稳定的收益,并无捷径

在投资中我们往往比较心急,想赚快钱,想快速致富,但事实并非如此。

招商银行北京分行策略配置室主任赵忠哲:接受波动、了解波动、拥抱波动,通过构建适合自己的资产配置组合获取长期、稳定的收益;尽早接触资产配置,了解不同投资品之间的波动,长期学习、实践,提高对波动的承受能力,才能获取长期收益。

嘉实基金“固收+”解决方案CIO胡永青:中国以股票和债券为代表的资本市场,股、债双牛的趋势不会有太大的变化,从长周期的角度看这两类资产的表现;选择“长坡厚雪”的赛道,才可能在市场波动的情况下取得长期稳健的收益,穿越牛熊的周期。

六、相信时间,相信专业

投资界有两句话久经考验:一是相信时间的复利;二是相信专业的力量。

嘉实基金增强风格投资总监刘斌:未来机构

投资者占比日益提升,超额收益获取的难度在不断变大。投资者应当长期投资,相信专业的力量;通过风险管理、景气的细分产业配置、量化增强、系统化投研等方式,获得一个有竞争力的股票组合,并通过股指期货对冲等手段,将市场风险剥离掉,从而可获得更稳定的回报。

七、发展企业家精神:共担风险、“无中生有”和社会责任

无论时代怎么样变化,企业家在商场上勇猛如狮,但是这头狮子不应是莽撞的,恰恰他应该学会要承担必须有的责任,具备基本的素质。

赵学军:我理解的过去的企业家精神,可以总结为两句话“承担风险,无中生有”。企业家必须要有冒险精神,必须要有整合资源的能力,更重要的是他的想象力和别人不一样。所以我说叫“承担风险,无中生有”。但现在需要在这句话后面加上新东西,因为新环境需要企业家精神承担新的内涵。

蒋昌建:企业家精神,总结起来我觉得有几个“观”:第一,风险观。第二,创造观。第三,执行观。第四,历史观。第五,差异观。第六,能力观。

郝景芳:有知识、有能力、有理想、有创造力的人,应该把资本导向一些真正能够利国利民的事情上。

八、企业要极其认真负责地去推动创新,推动复杂创新

创新是永恒的命题,也是在未来竞争中能否胜



出的关键能力。

秦朔:过去是物质资本驾驭人力资本,今天则是人力资本、知识资本驾驭物质资本,钱在某种程度上变得没那么重要了,但是稀缺的创造性和知识财产是很少的。

赵学军:创新除了是一个实践以外,它同样需要理论,而没有底层基础理论的创新其实是走不远的,包括金融在内。将来如何用空间的关联关系计算更精准的时间、在更短的时间内计算更准确的关系,会尤为重要。

九、科技一定要和“善”结合,才能创造出未来美好世界

畅想50年后的世界,Harvest Day对于人们的未来需求做出了独特的解答,那就是向善。

郝景芳:所有科技一定要和“善”结合,才能创造出美好的未来世界。50年后,科技高度发达,人类可能生成许多数字分身,来分别代替我们完成一系列工作。人类的寿命会非常长,作为80岁的人,可能仍然是“年富力强的中年人”。

邵健:科技改变世界,投资以人为本。

十、全球投资最大收获——中国

包括嘉实基金在内的诸多专业资管机构,都有一个共识性的判断:中国市场仍是全球最具魅力的市场。

嘉实基金总经理经雷:收获在中国依然是我们坚信的基本判断。中国市场有着非常鲜明的、清晰的、长期的发展路线——中国经济正在提质增效,在改善整个的经济结构和未来产业发展的变化。

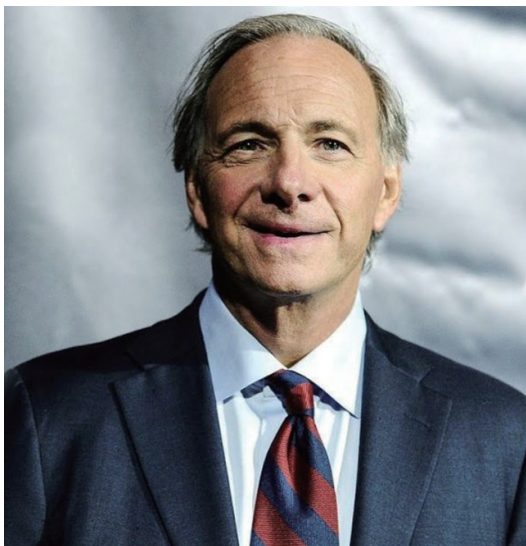
邵健:中国是全球经济品类最全面的经济体之一。中国经济的国际化水准在过去几年迅速提高,这种国际化的水平不仅是指我们对外贸易进出口规模的扩大,在国际上占比的提升。更多是指中国从电子、制造、互联网、医药、消费服务等领域都陆续涌现了大批具有国际竞争力的企业、企业家和技术管理、销售的团队。



华尔街传奇：人活到极致，无非六个字

文/万维钢

达利欧认为，人生最值得做的事情就是“失败——学习——改进”这件事。为进化做出一点贡献，是你能在人生中取得的最大成就，也是生活给你的最大奖赏。



瑞·达利欧

瑞·达利欧是世界最大的对冲基金公司——桥水的创始人，影响力巨大，达利欧不仅有钱，还有思想。

达利欧是个相信原则的人。他的原则是他多年实践的结果，不但自己坚持，而且要求桥水的员工必须贯彻执行。达利欧用这套原则给员工“洗脑”，桥水实际上是一个用他的思想“武装起来”的公司……以至华尔街有人评价说桥水是个“异端组织”！

当然，“异端”这个词有点太过分了。不过达利欧的确很喜欢总结思想、分享思想和推广思想，而且别人也买账。

达利欧认为，人生最值得做的事情就是“失败——学习——改进”这件事。为进化做出一点贡献，是你能在人生中取得的最大成就，也是生活给你的最大奖赏。

你要把用来实现目标的方式想象为机器。这部机器包括：你的方案，也就是必须做的事；人，能帮助你的人，以及你自己；比较你实现的结果和你的目标，如果不满意，你就不断调试这部机器，包括调试你自己，因为你也是这部机器的一部分。

再换个说法，你整个做事的流程分为五步：

1. 有明确的目标。
2. 找到阻碍你实现这些目标的问题，并且不容忍问题。
3. 准确诊断问题，找到问题的根源。
4. 规划可以解决问题的方案。
5. 做一切必要的事来践行这些方案，实现成果。

这些步骤一列出来，看似也太简单了，好像并没有什么特别的地方。那是因为这些步骤是自然推理的结果，想要把事情做好，肯定都得这么做。但是魔鬼藏在细节之中！如果你深入分析其中的每一步，会发现这套系统与一般人平常的做法非常不一样。

达利欧的原则中暗含着一个精英的成长方法，那就是通过不断反思自己的弱点去战胜自我。不是战胜世界，而是战胜你自己。

要想真正做到这些，最起码你得有两个素质。

一是灵活性，也就是你一定要接受现实，不能主观用事。

真实世界并不一定有多么美好，真正敢于面对现实是很不容易的。

二是你要对自己的每一个决定的结果负全部责任。

一般人出了事喜欢抱怨，要不就是别人对自己不公平，要不就是自己运气不好，而你要自己承担所有后果。你要知道，哪怕是在运气最不好的时候，你也有可能做出更好的选择。

人之所以执行不了这么简单的程序，最主要的原因就是人总是沉迷于自己的主观偏好。今天咱们就重点说说，怎么才叫“面对现实”——用达利欧的话说，你得头脑极度开放。

怎样确定目标

目标并不仅仅是“你想要什么”。现实是你想要的东西太多了，不可能全都得到。一个面对

现实的人必须把目标和欲望区别开来。

想一天到晚读小说、想多吃美食、想写出漂亮的文章，还想减肥成功，但是你知道这些欲望不可能都得到满足。

所以你必须给你想要的东西排列一个优先顺序。目标就是你愿意放弃其他而最终争取的东西。目标是由你的价值观决定的。

咱们来分析一下价值观。当你只面对你自己的时候，你觉得你就是一切，如果你死了就什么都没有了，所以天地之间肯定你最重要。但是如果你把自己放在宇宙中来看，你又感到自己是微不足道的。所以你既特别大，又特别小。那我们到底何以自处呢？

达利欧说，关键在于你与世界这个“整体”是怎么“连接”的。

也许你最重视的是与家庭的连接，也许你说你是公司或者国家的人，你还可以选择与某种学问连接……你身上所有这些连接决定了你的价值。这也就是我们经常谈论的“something bigger than yourself”（比自己更重要）：你要想好了，哪些是你最重要的连接，将来生活会不断地让你做出选择。

尼尔·泰森说：“我整天面对宇宙，可是我并没有渺小感。我的感受是我跟宇宙是‘连接’在一起的，我感觉我更自由了。”他们说的是同一个意思！

面对自己

每个人都说要面对真实的自己，但很少有人能做到。我们要的不是空喊“我要自强”“我要充满自信”之类的口号，而是“谦逊”。

“谦逊”——英文是 humility 和 humble——绝对是个好词，我喜欢敢用“谦逊”形容自己的人。这可不是假客气，达利欧说，谦逊可以帮你克服两

个认知障碍。

第一个障碍是“自我”。

这个词我们用得不多，含贬义，常指被自己过度重视的那个自我。

我们多次说过，人的大脑中经常会发生争论。争论中的一派，是人的各种情感，主要由大脑中的杏仁核区负责，很大程度上是潜意识的。比如说，别人一批评，我就不高兴，一说话就怕犯错，这都是人的本能，是几十万年进化的结果，基本都是动物属性。

另一派则是理性，主要由大脑的前额叶皮质区负责。理性是人区别于动物的一个最重要的素质。我们的理性思考是有意识的。

如果你真要追求真理，就应该让理性思维占主导。反之，如果你只是想表现得很正确，那你就让感性思维占了主导，你被杏仁核绑架了。

自我是非常感情化的东西，它会给你建立一个心理防御机制。

因为你不喜欢犯错误的感觉，所以你的本能反应就是总想强行辩驳，别人一批评你，你就怒了。因为你害怕面对复杂的东西，你就总是希望把问题简单化。

你的出发点不是面对现实，而只是“我我我我我”，这就是自我带给我们的障碍。

第二个障碍是盲点。

不同人看问题的视角很不一样。有的人喜欢看大局，有的人喜欢看细节。有的人是线性思维，不会拐弯；有的人是侧面思维，爱钻牛角尖。

达利欧工作几十年一个重要的人生体会就是人与人大不相同。别人看到的，可能是你连想都没想到的。

把这两个障碍放一起，那么常常发生的情况就是你根据自己有限的视角做出一个判断，然后你就开始固守自己的判断，别人再说什么你都听不进去了。

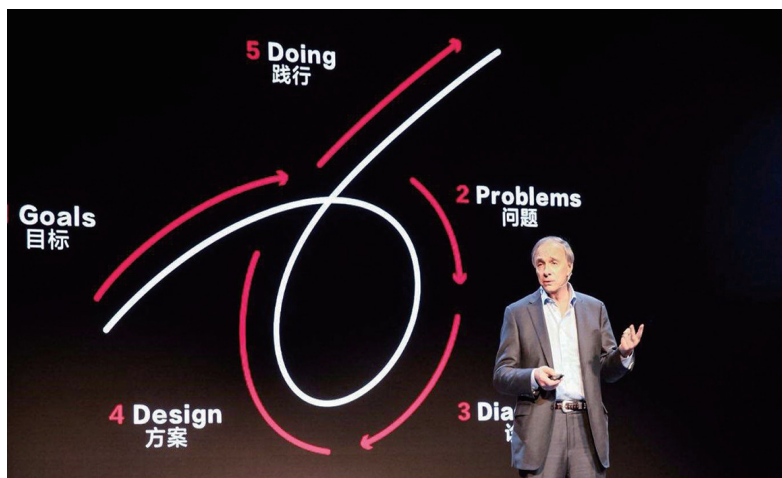
所以达利欧说，人最大的弱点，就是主观行事。能跳出自我的限制，站在一个更高的层面上审视自己的弱点，这才是高手。

一般人都爱说“我们要有开放的头脑”，而达利欧更进一步，说要头脑极度开放。

激进式听取意见

头脑极度开放，可不仅仅是别人给我提意见我不翻脸，而是别人不给我提意见我就难受。

这不是被动而是主动的开放。你得总是担心自己看问题没看全；总是怀疑自己是不是错过了





瑞·达利欧

更好的选项；做重大决策之前，你总是想方设法把所有相关信息都搜集过来……这种心态才是头脑极度开放。

《中庸》中的“戒慎乎其所不睹，恐惧乎其所不闻”，不是说自己一个人的时候要谨慎小心不做坏事的那种“慎独”，而是说常常担心有什么东西自己不知道，要主动寻求知识。

说到这里我们还是得引进一个英文单词，“synthesize”。这个词大概翻译成“综合”，也是我们不大常用的一个意思。综合的意思是你主动去调研所有相关的知识，然后自己做一个综合判断。

你可能看过一本非常经典的书《如何阅读一本书》，其中提到最高层次的阅读，就是这个综合的功夫。这是完全主动的阅读，你要找来各种相关的书放在一起读。

达利欧这本书里一说决策的事，综合这个词就要出现好多次。你对某个问题感兴趣，不是读一本书、听一个专家说完就“听风就是雨”，你得全面考察各种意见。

但听取意见也不是谁的意见都听。达利欧有两个标准。

第一，这个人一定要是“具有可信度的”。

可信度有个硬指标：这个人在相关领域至少有三次成功经验。

第二是这个人善于保留与别人不同的意见。

一般人争论问题常常陷入两个误区：一种是说着说着就吵起来了，为了自己的面子而故意跟别人争；另一种是为了保全对方的面子，故意说与对方一样的意见。这两种情况其实都是在为了感情而争论。真理追求者可不能这么争论。

咱们举个达利欧自己的例子。几年前一次体检，医生发现达利欧的食管里出现了病变。医生

说，这个病变很有可能导致癌症，而食管癌是不治之症……基本上他的意思就是达利欧可能很快就要死了。达利欧非常震惊，但表现得还是比较平静。

然后他就进行了综合分析。

这位医生是约翰·霍普金斯医院的，这已经是美国最牛的医院之一了。但是达利欧去请教另一个很牛的医院的一位医生，得到了一个完全不同的答案。那个医生说这个病可以治，但要做一个大手术把胃和食管的一大部分切除掉，而手术的成功率是90%。

达利欧一听两个医生的观点如此不同，就干脆让他俩一起聊聊，开一个三方会议。然后他就目睹了非常有意思的局面：两个医生一个说要保守等死，一个说要做大手术，但是他们并没有吵起来，两人很有职业风度，在整个会议过程中尽可能深入地交换了看法，寻求共识，可最后还是保留各自的意见。问题并没解决，但是达利欧对自己的病情有了更深入的了解。

然后达利欧又找了第三位专家。第三位专家给的意见居然是这个病很好治，只要每三个月检查一下，要是出现新的病变组织，用一个设备把病变组织切除就行了，其效果跟做大手术是一样的。

达利欧索性又找了两位医生，这两位医生都比较同意第三位医生的看法，而且他们建议先做个切片检查，看看到底有没有癌症。

综合到这个程度，达利欧心里基本上就有谱了。现在有三个专家的意见一致，而且他们提出的方案显然风险最小。

结果一做切片检查，达利欧的食管里根本没有出现什么病变，完全是虚惊一场。

这件事的教训难道不是很深刻吗？这些世界一流的专家，居然对同一个问题会有如此不同的看法。在做重大决策之前，我们还真是“戒慎乎其所不睹，恐惧乎其所不闻”啊！

由此得到：

1. 你得知道自己真正想要什么。
2. 你得非常清楚自己的弱点。
3. 你得激进地面对现实。

我们从英文世界引进了两个词：自我和综合。下次再有谁固执己见，你可以问问他是不是有个特别大的自我，需要学学综合。

普通人做事总是把“不伤害自己的感情”放在首位，一天到晚担心这个、害怕那个，特别脆弱。

如果一个人能克服这些弱点，明确知道自己是谁，自己想要什么，应该怎么做，他就会非常坚定，对生活就有掌控感。

高瓴李良：投资先进制造的四点心得

碳中和既是外部约束条件,也是“中国制造”最好的发展机遇。而高瓴,要做制造业企业的“健身教练”。



2021年12月9日晚,在2021凤凰网科技峰会“科技、数字、变革:迈向碳中和”论坛上,高瓴创始合伙人李良讲述了投资先进制造的四点心得。

以下为演讲实录:

大家好,我是高瓴李良,很高兴今天能在这里与大家探讨“科技、数字、变革:迈向碳中和”这一关键议题。

过去这一年,相信每个人都能感觉到,碳中和已成为我们生活与工作中无处不在的高频词。对于投资行业来说,它也格外的有意思,因为绝大多数时候,投资投向的是变化与不确定;但今天,绿色转型已成为未来最大的确定性,这一确定性有力地引导大量社会资本转向碳中和相关产业,通过不断探索最优的资源配置,去追求环境、公平、社会价值与经济价值的共赢。

作为一家创新型产业投资机构,高瓴自成立伊始便将绿色可持续发展理念视为投资的重要标准。我们从2020年开始推动气候变化的学术研究工作,成立了高瓴产业与创新研究院,并在2021年初发布了行业第一份碳中和报告;我们也在2021年初完成了对高瓴自身的碳排查,加速推进我们自

己的低碳化运营;我们还向高瓴被投资企业伙伴们发出了业内首份“碳中和倡议书”,邀请大家和我们一起拥抱变化,打破发展惯性、加速低碳转型。

但今天我主要想与大家分享的,还是在碳中和这一大的投资命题下,高瓴是如何探索的,我们有哪些发现,以及我们阶段性的心得。

我们先来看中汽协一组数字。2020年底时,新能源车新车消费渗透率大概在5.4%左右,到2021年10月已达到了18.2%。这一数字的增长超出了哪怕是最乐观的人的预期,它意味着汽车电动化已突破临界点,即将进入陡峭增长期。而中国有幸在其中扮演最重要的角色:凭借科技创新,我们打造出了一批原创、环保,且真正受用户欢迎的好产品,通过优质的供给激发需求,从新能源车百年一遇的变革机遇开始,带动了上至原材料、电池、储能,到整机厂,再到下游的换电等在内这一整条创新产业链的震荡,从而推动了中国制造的加速变革。

我们再来看能源业。中国企业们在每个制造环节上对工艺的反复优化、在生产设备上的不断创新、以及对新技术的持续尝试,推动了太阳能发电成本的大幅下降,在光照资源丰富的地区每度电甚至降到了1毛钱,而煤电成本一般在2~3毛。根据国家能源局2021年9月数据,光伏的平均成本比10年前下降了75%。在能源行业,每降一分钱都会带来需求的大涨,大量廉价电又将衍生出更多的新兴产业。所以说,碳中和正在把能源业变成先进制造,因为制造业的特征正是成本随着规模扩张而持续下降。

因此我们相信:中国要实现碳中和,必须推动整个制造业向先进制造全面升级。仅仅通过控制碳排放交易、资源调配是不够的,唯有大规模的换技术、以新的绿色技术驱动、为产业链上的各个环节制定新标准,才能在零碳时代获得竞争力。从这个意义上说,碳中和既是外部约束条件,也是“中国制造”最好的发展机遇。

那么,和传统制造业相比,碳中和背景下的先进制造到底有何特征?在高瓴“科技+实业”的投资“哑铃”中,这是我们会重点关注的问题。经过多年来的研究和摸索,我们目前会从四个维度来看:



第一,先进制造,和传统制造相比,关键看能否完成由量到质的升级和从大到强的突破。

由量到质的升级,需要的是一套科学、现代的生产流程和管理工具,需要数字化、精益管理等方法论加实践与实体经济的深度融合,本质是对制造业“大脑”的升级。作为制造业大国,中国已向世界输出了源源不断的商品,而成为制造业强国的标志则要看我们能否在产业中突破性地开发和利用新技术、向世界输出更先进的生产力。

第二,先进制造,是传统制造向数据化、网络化、智能化的升级。

过去十多年,我们目睹数字技术缔造了整个互联网和移动互联网产业,接下来在走向零碳的过程中,数字技术与制造业的深度融合将发生同样巨大的化学反应。当前,全球制造业正从设备自动化向数据智能化时代迈进。以软件为驱动的数据实时流动是解决制造业中不确定性、推进效率飞升的核心密码。

第三,先进制造,是面向全球市场、追求世界领先的“中国制造”。

这一点,在我们关注和投资的很多企业身上已非常突出。比如电池行业,以宁德时代为代表的中国企业,就始终在开拓全球最领先的技术,它从来没有把对手限定在身边。因为从传统制造业升级到先进制造的本质动力,就是占据全球产业链价值的更高端。

第四,先进制造,本质是人才密集型产业。

传统制造业或是劳动密集型、或是资本密集型,而先进制造一定是人才密集型。先进制造创业,就是工程+科学,是强科技创新驱动下的工程师创业。工程师的使命是解决问题,且是以不断创新的方式解决问题。对于中国制造业来说,此前的人口红利已消失,但如今每年我们有500万工科大学生毕业,是美国的10倍,当他们进入制造业,带来的将是巨大的工程师红利。

中国的创新已进入深水区,往后,将会越来越

多地从商业模式创新转向原发技术的创新。基础科学投入的提升,技术人才创业时代的到来,叠加这一波工程师红利的释放,我们认为先进制造转型孕育了大量机会。

最后,我也想和大家分享,在碳中和背景下,制造业这一波“百年未遇”的转型机遇中,高瓴在做什么、能做什么?

几年前,高瓴创始人张磊就曾表示,“创投行业已进入农耕时代。而以中国制造业升级为核心的产业创新,正是一个需要精耕细作的行业。”制造业作为经济之本,是国家竞争力的重要评估基准。而在新一轮技术变革和产业变革之下,培养一批关键技术领域的“专精特新”企业,更是补足产业链短板的关键。

高瓴从多年前开始重仓中国制造,对包括百丽、公牛、怡合达等企业做了投资。百丽和公牛虽看似生产的是消费品,但实际上他们都做了大量上下游的垂直整合,都是有上万人规模的制造业企业。对其中部分企业,我们更是派出了上百人的成建制团队,深入到企业一线,与他们同寻找、共实践,通过精益管理、数字化转型等方式完成传统制造向先进制造跃迁的解决方案;“专精特新”企业在技术攻关到市场开拓之间有很大的挑战,往往需要穿越多重“死亡谷”。而高瓴除了能提供长期的资金支持,还有丰富的科技与实体经济生态,可以发挥科技创新连接器、催化剂和加速器的作用,通过专业的资源配置,帮助“专精特新”企业持续创新和绽放。

我们深感,对于制造业企业来说,仅以资金支持是不够的。尤其现在,当碳中和推动制造业走向全面重构,带来机遇的同时,行业也面临着前所未有的挑战。

我们希望把自己作为制造业创业者的同路人,去分享我们的感知;包括我们过去十多年来对行业的观察和体验;我们超过200人的深度价值创造团队中,专门单设了“精益制造/供应链”专业序列,就是希望以精益管理工具,帮助企业重新梳理和构建价值链体系,以“健身教练”的身份,帮助企业打造自己的内生核心竞争力。

如果需要,我们也会以不止于资金的方式,提供包括数字化升级、组织人才搭建等在内的多种工具,为企业提供更精准、更及时、更深度的定制化服务。当正确的道路一旦确定,高瓴就会毫无保留地用我们的所有资源去帮助大家吸引人才、开拓客户,加速发展。我们期待的是,成为科学家和创业者的共创伙伴。谢谢大家!



萨提亚·纳德拉：地表最强打工人

文/南来

和盖茨、乔布斯、马斯克等一众硅谷明星相比，他的名字实在是有些陌生。但正是这位低调的印度人，带领曾经深陷泥潭的“大象”——微软一步步杀出重围。



当地时间2021年10月29日，微软股价再次迎来连续大涨，市值逼近2.5万亿美元，一举超越苹果，重新登顶全球市值第一。

微软股价从谷底反弹至巅峰，现任CEO萨提亚·纳德拉可以说居功至伟。7年赚出两个阿里加两个腾讯，他究竟做对了什么？

微软病了

在2014年2月那个寒冷的早春里，微软董事会宣布，纳德拉即将接替鲍尔默，成为微软历史上第三任CEO。

在这个值得庆贺的日子里，萦绕在纳德拉心头的却只有一件事——微软病了。

从1999年登顶6000亿美元市值的世界巅峰之后，微软就如同着了魔一般，在互联网、移动互联网、云计算等重要阵地节节败退，市值一再缩水，销量持续下滑。

在此后近20年的智能手机爆炸式浪潮当中，微软几乎全面缺席。更要命的是，固守Windows系统的它，非但没有追上智能手机催生的移动互联网红利，反倒被手机一步步吞噬了自己的核心阵地。

2014年，在全球智能手机季度出货量已经超过3.5亿部时，个人计算机的出货量已经缩水到了7000万台。而微软在2013年9月宣布以72亿美元收购诺基亚的交易，则更被市场看作是两头深陷泥潭的巨象在垂死挣扎。

曾经称霸全球的诺基亚，因迟迟不肯正视市场变革，在苹果与安卓的合力绞杀之下被打得落花流水，其市占率从巅峰时期的70%一再败退，到了2013年，只剩下可怜的5%。

诺基亚是微软Windows Phone手机操作系统的最后一位强力盟友，诺基亚的落败，几乎标志着微软手机市场的全面溃败，再无回天之力。

但对当时的微软来说，最严重的还不是业务增长停滞，而是“大公司病”正快速腐蚀着这个超过10万名员工的庞然大物——公司内部流程日益繁杂冗余，党派斗争争吵不休，官僚主义横行。

纳德拉回忆起那段日子时，曾经这样写道：“员工们倦怠了，他们深深地感到挫折……他们怀着伟大梦想来到微软，但感觉真正面对的却是处理与高层管理人员之间的关系，执行繁杂冗余的程序，以及会议中无休止的争吵。”

总之，当2014年，主导诺基亚收购的微软前任CEO史蒂夫·鲍尔默突然宣布退休，纳德拉被推举上位时，他接下的微软是一块真正烫手的山芋，其市值也已从高峰几乎腰斩至3000亿美元左右。

放下那些指向彼此的枪

1967年，纳德拉生于印度第六大城市海得拉巴的一个公务员家庭，他的父亲是一位印度高级政府官员，母亲是一位梵语学者。

纳德拉的童年几乎乏善可陈。成绩还不错，但并非是班上最优秀的那个学生；喜欢打板球，但也并没有成为学校里的体育明星；喜欢计算机，但并不擅长编程。在21岁那年，跟无数印度理工科毕业生一样，他申请了几所美国大学，并最终前往威斯康星大学密尔沃基分校，攻读电机工程硕士学位。硕士毕业后，他先加入了太阳(SUN)公司，随后在1992年入职微软，成为一名微软员工。



纵观纳德拉的成长经历,他可能不是技术天才,不是销售冠军,不是屋子里最聪明又或者是最高人格魅力的那个人。但是,他拥有一个特殊的天赋——他擅长团结他人,让人们停止内斗,“放下那些指向彼此的枪”。

2011年,纳德拉被任命为微软服务器与工具部门(STB)负责人,负责微软的企业级服务及云计算业务。当时,他已经在微软工作了19个年头,足迹遍布微软商业解决方案、Windows、Bing等多个部门,因而比谁都更了解微软和微软内部的官僚派系弊政。而STB可能是微软内部党派斗争最为严重的部门之一。

回忆起那段日子,纳德拉曾经感叹过:“诗人John Donne曾经写道:‘没有人是一座孤岛。’但如果他来参加我们的会议,我想他会得出另一种结论。”“(STB)团队中的每一位领导者,本质上都是其所主持业务的CEO。他们独立生存、独立运营……我在这个位置完全没有施力点,而且更糟糕的是,很多人认为他们应该坐在我的位置上。”

在这样的背景下,微软当时的云计算业务几乎是一团糟。亚马逊从2006年开始打造自己的云计算帝国,到2011年时,分析师预估该业务已为它带来几十亿美元的年收入——而微软的云业务仅为几百万美元,不及亚马逊的百分之一。

规模庞大的企业服务业务几乎是STB的全部收入来源,没有任何一个高管愿意把资源投入云计算业务中,哪怕大家心里多少都清楚,云计算可能才是行业的未来。

为了打破僵局,纳德拉展现出了他惊人的管理学天赋。他没有选择另立门户,或者重点提拔云计算团队,相反,他与STB每一个管理团队深入交流,了解他们的需求、利益以及愿意合作的角度。

最终,纳德拉重组了STB的组织架构,将原来单立的云计算项目拆分到各个高管的业务矩阵

中,并重组创新形成了向客户提供“本地服务器+公有云”的混合云解决方案。也就是,让原来的企业服务业务继续,但所有企业服务都得同时担当起发展云的业务。

突然间,云计算不再是跟STB主营业务和相关领导者相冲突的外来者,而是成为了STB整体的增长极,也是每一个STB管理者的潜在业务增长点。原先无比抗拒云计算的高管们,态度因此180度大转变,比谁都要积极地推进云计算。

合力之后的效果很快显现出来,这项被称为“混合云”的战略,很快就获得成功,让微软的云计算开始迎头赶上,纳德拉也因此赢得了STB团队的绝对支持。

打响云计算追击的第一枪之后,纳德拉开始放开手脚,大招频出,雄心壮志地发展微软的云计算业务,并推出了正面迎战亚马逊AWS云计算的品牌——Azure。

其中最重要的大招,还是团结他人。

他从微软内部挖来了Microsoft.Net和Visual Studio的领导人桑德尔,以及Office团队的沼本健等等,并且外部找来了Couchbase的联合创始人詹姆斯·飞利浦、来自雅虎的拉古·拉玛克里斯南,以及来自头号竞争对手亚马逊的人工智能专家约瑟夫·斯洛什……这些都是IT与云计算行业中数一数二的顶尖高手,他们如同一支超级英雄小队,逐一加入了纳德拉麾下,并在纳德拉的带领与协同下,既独当一面又精诚合作。

依靠这支强大的队伍,微软Azure开始以惊人的速度快速增长,甚至反过来推动其企业服务不断攻城略地。到纳德拉被升任为微软CEO的2014年,微软的企业服务与云计算业务收入已超过了Windows,到2018年,再进一步超过了Office,成为微软最赚钱的业务。

某种程度上说,也正是因为带领微软打了云计算的翻身仗,纳德拉才被推举为微软CEO。



打破围墙,开放,开放

解决问题的第一步,是承认问题的存在。

在2014年举办的Salesforce年度营销会议上,上台演讲时,刚接任微软CEO不久的纳德拉戏剧性地伸手从西装外套口袋里,拿出了一台iPhone。

全场观众先是惊讶,随即会心大笑起来。

苹果与微软的恩怨由来已久。在个人电脑时代,Windows和MacOS是王不见王的死对头,盖茨与乔布斯也是见面就斗嘴的老冤家。在2000年微软市值登顶6000亿美元高峰时,苹果却因公司内部斗而元气大伤,市值一路缩水至50亿美元。

然而,在智能手机时代,苹果却靠 iPhone 系列赢得了对微软碾压式的胜利。

双方始终势同水火,在这一天之前,从未有微软 CEO 在公开场合使用过任何一款苹果手机,更不要说在公开演讲中将它特意展现出来。

纳德拉是第一个这么做的人。而他这么做的原因也很简单,他要传达一个信息——微软变了。

在纳德拉展示的这台苹果手机上,第一次出现了微软的官方应用——Word、Excel、PowerPoint、Outlook、Skype……现场观众对此的反应是——雷鸣般的热烈掌声。

在此之前,Windows 业务一直是微软的根基,是微软的核心、王牌、现金牛。Windows 太成功了,以至于微软试图将这一成功复制到其他所有业务中,即便失败了也不愿将其开放。

而纳德拉要改变的正是这一点。

打破壁垒,团结一切可团结的力量,将对手变队友——出任集团 CEO 后,纳德拉开始将他带领 STB 团队的成功复刻到整个微软。

2014 年 3 月,在纳德拉担任微软 CEO 后的第二个月,微软就正式开启了与苹果、谷歌合作的步伐,以 Word、Excel 等为首的 Office 套件正式登陆 iOS 与安卓平台。在次年 iPad Pro 的发布会上,苹果甚至破天荒地请来了微软 Office 市场营销负责人登上舞台,演示 Apple Pencil 在 Office 软件上的应用。

对此,微软内部并非没有反对的声音。与竞争对手建立合伙关系,在不少微软领导层看来简直是与虎谋皮,将会严重伤害微软产品的竞争力。但是纳德拉认为,必须以用户为中心,而不是自我为中心去考虑问题。用户只想得到应用体验与用户服务,他们并不在意——也不想去在意——这些体

验究竟是来自什么设备、什么系统、什么应用。

固步自封只会让微软一再陷入“胜利者的陷阱”中,直至被市场彻底淘汰。纳德拉说:“我们必须面对现实。我们拥有伟大的产品……但如果其他公司通过其产品或设备确立了强大的市场地位,我们必须找到聪明的方式与它们建立伙伴关系,这样我们的产品就可以进驻它们广受欢迎的平台。”

与苹果的合作为微软带来了双赢,在 2015 年 4 月的财报会议上,纳德拉宣布,iOS 和 Android 版 Office 的下载量已经超过 1 亿次,Skype、Outlook 等其他微软应用也都跻身苹果 AppStore 下载量的前 100 名。

趁热打铁,从 2014 年开始,在纳德拉的带领下,微软开始全面重塑原本封闭的企业文化,拥抱合作、拥抱开源。仅 2014 年,微软就一口气与谷歌、Facebook、Ubuntu、SUSE(Linux 开发商)、甲骨文、红帽、IBM 等多家厂商达成合作。微软的 Azure 云更是破天荒地开始支持 Linux 系统——这个 Windows 系统的一生之敌。

开放,由此成为微软的核心文化。

开放之下,微软还进一步大展合纵连横之计,分别在 2015—2018 年期间收购了 Revolution Analytics、LinkedIn、GitHub、Bonsai 等一系列公司,并对 Office 365、Dropbox 等多项应用进行整合。

作为业务新核心的微软云计算业务,也在站稳脚跟之后进一步高速增长。到 2018 年,不过 7 年左右的时间,微软云计算业务已从纳德拉出任 STB 负责人时的几百万美元飙升到近 200 亿美元,从杂牌玩家逆袭成为称霸全球的云计算市场老二。

更为令人惊叹的是,纳德拉居然成功说服了谷歌 CEO 桑达尔·皮查伊,同意停止微软和谷歌经年不断的监管斗争与法律诉讼,共同宣布将竞争“聚焦于产品品质,而非法律诉讼”,为彼此都省下了一大笔法律费用。

打破壁垒,促成合作,纳德拉的这项天赋对于封闭了 40 年的微软来说,至关重要。

找回微软的“灵魂”

2014 年 2 月,在纳德拉被任命为微软第三任 CEO 之初,他提出首要任务既不是振兴业绩,也不是重组机构,而是重塑企业文化。

曾经,“微软”这个名字代表的是硅谷最先进、最前沿、最颠覆的生产力。它致力于打破大企业对于计算机的垄断,“让每个家庭、每张办公桌上





都有一台电脑”。那时,公司里的气氛活泼、有趣,员工心中有着真正的使命感,充满了能量。然而,随着微软的日益壮大,随着 Windows 系统逐渐占领了全球市场,随着几乎每个家庭、每张办公桌上都有了电脑,微软开始迷失了。

久而久之,创新力遭到扼杀,反对声遭到驱逐,每个员工都需要向其他人证明自己无所不知,按时交付和完成的数字目标成为压倒一切的职责担当,一切必须井井有条,不能出任何差错。

在纳德拉接手微软之前,所有人——包括纳德拉自己——都在问这个问题,“我们为什么而存在?”

在当年7月份的微软全球峰会上,纳德拉回答了这个问题:“我们将赋能全球每一人、每一个组织,帮助他们成就不凡。”“我们可以用‘成长型思维’描述我们的新文化,任何持有这种态度和思维的人,都能摆脱束缚,战胜挑战,进而推动我们各自的成长,并由此推动公司的成长。”

首先,纳德拉坚持,所有业务都必须以客户为中心,倾听客户的需求,从而预测客户的喜好,永远以初学者的心态去了解和学习对方。其次,尊重差异,寻求差异,拥抱差异,不再追求压倒一切的“一致同意”,让思维在碰撞中产生火花,让创意在辩论中迸发灵感。最后,团结一致,坚持“一个微软”,而非各自为政的联邦山头,打破公司各部门的组织边界与壁垒,朝着共同的目标努力。

在业务上,纳德拉打破了从前的固化思维,基于“云为先,移动为先”的公司战略,大胆将传统的 Windows 和 Office 业务边缘化,从上到下进行了战略重心的转移,并将 Windows 经年累月的付费升级转为限时免费升级,受到市场广泛好评。

同时,抱着“终身学习,敢于承认错误”的态度,纳德拉上台后果断砍掉了没有优势甚至已成负累的业务板块,裁员1.8万人,出售诺基亚。

微软变了。这是所有员工最深刻的感受。它变得不再臃肿,不再迟缓,优秀创意能够得到支持,优秀的人才能够获得认可。纳德拉重塑了微软的文化,也重新找回了微软的使命。

基于微软的新文化,纳德拉提出了指导公司发展的三大战略愿景:

一、重塑生产力和业务流程,不再将公司产品局限在 Office、Windows 等个人生产力工具上,而是为整个团队开发能够提高所有人生产力的协同工具,无论团队成员们身处何地,使用的都是微软

提供的设备;二、构建智能云平台,这与重塑生产力和业务流程息息相关。当前,跨越地区、国家、语言、文化的团队合作已经变得越来越普遍,微软迫切地需要一个智能云平台,既帮助微软提高协同工作效率,又能够提供基于人工智能技术的预测与分析能力;三、从 Windows 到 Xbox、从 Surface Hub 到 HoloLens 智能眼镜,微软将提供更加个性化的计算设备,让用户可以通过语音、文字、书写、触碰、手势等多种多样的个性化体验,满足用户的工作需求。

从2014年纳德拉接手 CEO 开始,微软的股价终于打破了近10年的低迷魔咒,开始一路稳步高涨。到了2018年,微软股价已经突破100美元,总市值回到了8000亿美元的高点,重回世界前三。2018年底,微软的市值甚至短暂地超过苹果,重新尝到世界第一的滋味。此后两家公司你追我赶,市值一再突破高点,最终分别达到2万亿美元惊人的数字。

低调的微软掌舵人纳德拉也因此受到外界关注,他的雷霆手腕——打破公司内部斗争、直面安卓苹果联合绞杀,合纵连横、力挽狂澜,也开始被同行称道。

如今的微软,有着“个人计算”“生产力和业务流程”“智能云”三大业务板块。其中,智能云 Azure 是微软“云为先,移动为先”的战略核心,它的高速发展是微软近年来股价飙升的核心推动力。它从数字技术上增强客户的能力,优化客户的运营,现成为微软营收增速最快的业务,并持续推动办公、游戏和数据等业务向云上发展。

产品和服务之间的互联互通降低了用户的选择门槛,减少了微软推广产品和管理产品的成本。同时,更多的企业级用户也使得微软整体服务更加高效,带来更大的利润贡献。

而在2018年以后,纳德拉将工作重心放在了人工智能、混合现实、量子计算等更加前沿的科技上。

就在2021年11月2日,微软在 Ignite 大会上宣布,计划整合其他的 Teams 会议应用、Microsoft Mesh 混合现实平台、Xbox 游戏平台,打造微软版本“元宇宙”。受此消息影响,微软市值于当日再度高调突破2.5万亿美元,压倒苹果,重新登顶世界第一。

这也意味着,纳德拉只用7年,就让微软赚了超过2万亿美元市值,比阿里、腾讯如今的市值总和,还要多出一倍。

80后浙大教授,搞出史上最贵IPO

文/老高

“今天你瞧我不起,明天让你高攀不起。”禾迈股份在资本市场的表现很好地诠释了这句话的真谛。



杨波

2021年12月20日,史上最贵IPO出炉了。

据悉,2021年12月20日,禾迈股份登陆科创板,由于其发行价高达557.8元/股,被称为史上最贵IPO。上市首日,禾迈股份开盘后迅速拉升,一度达到824元/股,上午9点55分,触发临时停牌后股价有所回落。截至收盘,股价上涨29.98%,市值290亿元。

虽然,从现在来看,禾迈股份是只“超级大肉签”,但该公司在发行时曾被大量弃购。

投资者认为,禾迈股份发行价、市盈率过高,担心买入即跌。因此,网上弃购了65.1387万股,金额3.63亿元。该弃购金额也创下了科创板弃购金额最高纪录。

但令很多投资者意想不到的是,禾迈股份上市首日即爆发了,不少弃购股民纷纷跑到贴吧“抱头痛哭”。

禾迈股份到底是家什么样的公司?



禾迈股份嚷嚷发行价557.8元/股时,很多人吃了一惊。

深挖之下,才发现该公司来头不小,实力颇为惊人。

相关资料记载,禾迈股份背后是一个浙江大学教授缔造出来的创业团队。

最近一两年,大学教授创业把公司做到IPO似乎不是什么新鲜事。一方面,教授们有科研资源,有研究团队(学生),缺的只是独立空间与资本。另一方面,在互联网红利见顶,大厂人才无处挖掘,硬科技赛道崛起下,资本开始把目标纷纷瞄向有科研背景的创业者。

禾迈股份创始人杨波就是这么一位踩着资本上道的教授型创业者。不过,跟很多人意识里的年迈教授不同,杨波只是一个80后,年纪轻轻就干到了浙江大学副教授,真心不一般。

高考那年,他成功考入浙江大学全国排名第一的电力电子专业,从本科读到博士,在校园里渡过了无数个寒暑。毕业后,杨波仍在钻研学术,一边留在校园从事教学工作,一边琢磨把学校里的科研带出实验室,通过实践出真知,来验证学术研究的可靠性。

2012年,国内新能源风渐起,杨波作为电力电子专家,决定在此赛道成立一家公司,取名禾迈,主要从事光伏逆变器等电力变换设备和电气成套设备及相关产品的研发、制造与销售。

光伏逆变器是什么?

自然界中存在两种电流,直流电与交流电。两种电流各有特性,各有应用。在电力运输方面,虽然直流电能运输,但长途运输却往往选择交流电的形式。

远程输电,电线的电阻会损耗电量,于是行业中通过提升电压的方式,以减少线路中带来的损耗。太阳能电池板利用“光生伏特效应”,产生的是直流电,无法进行升压,需要变成交流电,升高电压,便于运输。如何将直流电变成交流电?那就需要用到逆变器这种器件。

而光伏逆变器的作用并不只是承担直流电变交



流电,其核心功能是:跟踪光伏组件阵列的最大输出功率,将其能量以最小的变换损耗、最佳的电能质量馈入电网。市场中,光伏逆变器很有前景,国内有不少创业者都在琢磨从事光伏逆变器的制造。

但能把生意做大的人并不多,尤其在经历光伏产业第一轮大洗牌后,一些骗补的挂掉了,一些没钱的熬不下去了,只有少数创业者,经历漫长挣扎熬到了新能源大爆发时期。其中包括禾迈股份。正如前文提到,杨波精力放在了学术与创业上,公司绝对要有足够的资本支撑。招股书显示,禾迈股份成长之路吸引了不少资本关注。

这些资本非常符合杨波学术背景创业的调性,准确地说是,“浙大系”资本在扶持杨波创业。

IPO前,杭开集团持股为41.32%,信果投资持股为24%,港智投资持股为12.5%,杨波持股为7.51%。公司主要股东中,杭开集团董事长邵建雄是浙大校友,信果投资执行事务合伙人是杨波自己,港智投资的基金管理人也是浙大九智(杭州)投资管理有限公司,从名字里就能看出它是“浙大系”。杨波用着“校友团队+校友资本”,何愁创业之路不平顺?



靠着“校友团队+校友资本”的双重加持,禾迈股份最近几年成长迅速。

当然,杨波也遇到过不少麻烦,比如他创业之后发现,干公司带团队与在学校带学生还是有很多不同的地方,在学校带学生,学校给开工资,创业就要考虑经营问题。



很长一段时间里,杨波不仅要从事管理、研发,还要去跑客户、找订单。

他在一次采访时表示,“想要比别人快,唯一的办法只有努力,只有加班。”由此外界流传,禾迈团队别看来自校园,却十分狼性。为了产品改进,他们忙起来时连周末都不休息。

杨波则是带头加班第一人,他常常忙得连饭都忘记吃。

不得不说,除了外部因素加持外,禾迈团队在研发与制造方面已走在行业前列。

比如他们在光伏逆变器中,高度钻研微型逆变器,产品已广泛应用于全球分布式光伏发电系统领域,客户分布遍及全球。

禾迈方面曾表示,经过多年技术研发,其在微型逆变器领域已形成了一系列独创的专有技术。该技术有效提升了禾迈微型逆变器产品性能,降本增效,有与国际龙头Enphase竞争的能力。

产品卖的到底怎么样,还要去看财务数据。招股书显示,2018年、2019年、2020年,禾迈营收分别为3.07亿元、4.60亿元、4.95亿元;对应净利润0.16亿元、0.81亿元、1.04亿元。整体来说,禾迈的营收与盈利增长属于稳中向前,但也不算特别出彩儿。

或许正是此原因,让禾迈股份登陆资本市场前,不那么受投资者待见。

尤其那让人觉得高得离谱的发行价。2021年12月7日,禾迈股份披露发行公告,确定发行价为557.8元/股,一举打破义翘神州创造的292.92元/股“天价”成绩,成为史上最贵发行价。

股民一头雾水,杨波虽为教授却在行业中没啥大名气,再结合公司业绩、市盈率,吓退不少投资者,65.1387万股惨遭弃购,金额3.63亿元,创下了科创板弃购金额最高纪录。

“今天你瞧我不起,明天让你高攀不起。”禾迈股份在资本市场的表现很好地诠释了这句话的真谛。

对于禾迈股份的首日资本表现,市场呈现出两种声音:一种声音认为,禾迈股份股价冲高回落,与新能源板块大跌有关,受到行情拖累;另一种声音认为,禾迈股份“雷声大,雨点小”。

不管怎么样,禾迈股份背后的股东、资本、浙大校友肯定是要欢呼了。

2021年创投圈,90后开始集体登场!

长江后浪推前浪,这是亘古不变的规律。世界是永远属于年轻人的,而当下的年轻人,便是90后们。2021年,第一批90后已经进入了30岁门槛,他们正在成为商业社会的中坚力量。



贺羽

这个世界终究是属于年轻人的。90后创业者,开始大举登上历史的舞台。

最新案例是一位90后博士——国仪量子创始人贺羽。2021年12月24日,国仪量子宣布完成数亿元C轮融资,投资方包括国风投资基金、中科院资本、IDG资本、合肥产投、松禾资本、前海母基金等,此外讯飞创投、科大国创、高瓴创投、同创伟业、博时创新、火花创投等老股东也继续参与了本轮融资。

回顾过去一年,这里还有一份长长的90后创始人名单——东方空间姚颂、太极图形胡渊明、优艾智合张朝辉、云圣智能陈方平……学霸攻占创投圈;喜茶聂云宸、伯喜Bosie刘光耀、快看漫画陈安妮等一众消费创始人都拿到了新一轮融资,凭借着敏锐嗅觉缔造一个个现象级公司。

90后做出一只量子独角兽

时间回到2009年,贺羽从家乡四川考入了安徽合肥中国科学技术大学少年班,一口气本硕博连

读,师从中国科学院院士杜江峰。

而他的创业故事,要从恩师杜江峰的一次报告讲起。在他读大三的时候,中科院院士、贺羽的导师杜江峰在一次报告中讲到,他们去国外买仪器,对方要价几百万,等他好不容易把钱筹齐了再去买,卖家却在现场涨价。后来,这台仪器出现了故障,等零件从国外运回来修好,又花了足足半年。

当时17岁的贺羽深受触动,“当天晚上我就夜不能寐,第二天我找到杜老师,跟他说,这个事我一定要干。”于是,他开始在学校实验室中研究科学仪器。在攻读博士阶段,贺羽进入中科院微观磁共振重点实验室参与科研工作,在大型科学仪器、关键核心器件的研制领域深耕十余年,多项技术、产品取得重大突破。2016年底,博士在读的贺羽在合肥创办了国仪量子,一家以量子精密测量为核心技术的创新企业。

成立至今,国仪量子已累计完成5轮融资,获近10亿元资本加持。2018年3月,国仪量子拿到了树华科技的股权融资;同年12月完成A轮融资,投资方为科大讯飞、科大国创、科讯创投;时隔一年,完成了A+轮融资,投资方为火花创投。

2021年,国仪量子陆续完成两轮融资:1月,数亿元B轮融资落地,高瓴创投领投,同创伟业、基石资本、招商证券等跟投;12月,国仪量子宣布完成数亿元C轮融资,投资方包括国风投资基金、中科院资本、IDG资本等。值得一提的是,2021年11月,合肥高新区2021年度高成长企业榜单发布,国仪量子获评“独角兽企业”。

90后技术派正在攻占创投圈

当然,贺羽并非个例。越来越多的学霸90后面孔出现在科技圈。

比如清华姚班(清华学堂计算机科学实验班)学生胡渊鸣。从小学习成绩优异的他,成功入读清华赫赫有名的姚班。本科毕业后,胡渊鸣又进入麻省理工学院,攻读硕博学位。期间,胡渊鸣主导构建了一个名为“太极”的开源计算机图像库,该数据



库仅用99行代码便可完成《冰雪奇缘》复杂的冰雪特效。这让胡渊鸣迅速成为计算机图形领域小有名气的技术大牛,也引起了红杉中国的注意。

当时,红杉中国张尧通过朋友要到了胡渊鸣的微信。几乎同一时间,国内很多早期VC都来了解过胡渊鸣的创业意向。当胡渊鸣下定决心创业后,红杉中国张尧便安排他见了红杉中国种子基金的两位合伙人,双方很快敲定了天使轮融资。

2021年2月,博士顺利毕业的胡渊鸣回到国内创立了“太极图形”公司,专注于研发图形学、编译器、高性能计算与人工智能相关技术。胡渊鸣担任联合创始人兼CEO,另一位清华校友匡冶担任CTO。不久前,27岁的胡渊鸣带领着太极图形,拿到了2021年HICOOL创业大赛一等奖。

同样从清华毕业的姚颂,也是一位90后创始人。2011年,姚颂考入了清华大学,攻读电子工程系。他从大一开始便在实验室埋头做研究,毕业后联合创立了深鉴科技,最终被赛灵思以3亿美金收购。而后,姚颂发起了无限基金SEE Fund,聚焦硬核科技,并于2021年初完成了2亿元的首期基金募集。

从2020年开始,姚颂还联合成立了一家商业航天公司——东方空间,并于2021年10月份正式加入担任CEO。更早之前,东方空间完成4亿元天使轮融资,投资方包括红杉中国、经纬中国、真格基金、联想之星等国内一线投资机构,还有源于清华的基金SEE Fund,以及图灵创投和三一创投、闻泰科技创始人张学政、王国斌等业内知名公司和企业家。

此外,2021年还有一批90后科技创始人拿到了投资——薄智元毕业于上海交通大学,于2015

年成立了无代码开发平台“轻流”。2021年,轻流完成了2轮融资——3月,公司完成数千万人民币A+轮融资,腾讯领投,老股东源码资本跟投;10月,完成近亿元B轮融资,启明创投领投,零一创投跟投,老股东腾讯、新进创投持续加码。

而90后理工科博士张朝辉创办的机器人公司优艾智合,2021年5月拿到了软银亚洲领投,SIG、蓝驰创投等老股东跟投的近亿元人民币融资;10月份,90后中科大光学硕士韩东成的可交互空中成像服务商东超科技获得3500万元A+轮融资,由伟时电子独家投资;12月,90后北大博士陈方平的无人机公司云圣智能宣布完成超亿元B+轮融资,方广资本领投,歌斐资产、国家中小企业发展基金(深圳南山有限合伙)、蓝驰创投跟投……伴随着硬科技大潮,一批带有名校光环的90后技术派崛起。

消费圈也诞生了一批90后老板

正如每一代人都有属于自己的消费品牌,90后创始人也在缔造着属于他们这一代的消费公司。

不久前,B站投了一家无性别服装品牌Bosie,而背后创始人正是一位95后男生——刘光耀。1995年,刘光耀出生在高考大省山东,高考以山东省文科第二名的身份,如愿考入北京大学,本科毕业后又顺利进入清华大学攻读金融硕士学位。

2017年,对服装和快时尚有着独到见解的他正式休学,在杭州城乡结合部的厂房里创立了伯喜Bosie——一个主打“无性别”的原创服饰品牌,瞄准的正是Z世代用户。仅用一年时间,伯喜Bosie一炮而红,成为淘宝天猫男装单月销售额最快破千万的国货新品牌。时至今日,伯喜Bosie身后浮现了五源资本、元生资本、金沙江创投、钟鼎资本、真格基金、青山资本等十余家知名VC机构的身影。

提到90后老板,聂云宸无疑是一个绕不过去的名字。1991年,聂云宸出生在江西,从小随着父母去了广东。2012年,他在广东江门九中街开了一家奶茶店“皇茶”,也就是喜茶的前身。此后9年时间,聂云宸带着这个街边小店走出广东,在全球60多个城市开出了超过800家门店。2021年6月,喜茶完成新一轮融资,估值达到600亿元,刷新了中国新茶饮的融资记录。



差不多同一时期,另一位90后潮汕女生踏上了创业征程。2014年,1992年出生的陈安妮凭借着《广外班导的使用手册》《安妮和王小明》等漫画,迅速在网络上积累了大量粉丝。一次偶然机会,陈安妮受李开复邀请,参加创新工场在北京举办的一场网红聚会。

这次聚会改变了陈安妮的人生轨迹。在这里,她看到很多90后的年轻人分享他们年入百万的创业经历。陈安妮曾分享过当时的内心想法:“他们既然能做,我也应该可以吧。”2014年,她创办了快看APP,这是国内首个专注于移动端的漫画阅读平台。

一路走来,快看漫画共获得过6轮融资,红杉中国、昆仑万维、天图投资、字节跳动战略投资部、光信资本、亦联创投、前海母基金、红柳投资、CMC资本、襄禾资本、腾讯投资、建银国际等一众知名投资机构和互联网大厂相继投资。2021年8月,快看APP宣布完成2.4亿美元融资,由建银国际、One Store、腾讯、Coatue、天图资本等投资。这是快看迄今为止最大单笔融资,再次刷新了漫画行业融资额纪录。

当Z时代年轻人成为消费主流,从消费领域走出来的90后创始人开始站到了舞台中央。永璞咖啡联合创始人郁晔、拉面说创始人姚启迪、霸蛮米粉创始人张天一、粒子狂热创始人九斤、兰若庭汉服创始人张静雯、宠物用品品牌pidan创始人马文飞、奶糖派联合创始人张成璞、扫地机器人云鲸智能创始人张峻彬……从吃喝玩乐到衣食住行,90后创始人活跃在我们生活的各个角落。



科创板首位90后创始人要来了

有的90后在忙融资,有的90后已经准备IPO敲钟了。

很快,科创板将迎来第一位90后创始人——刘靖康。出生于1991年的刘靖康,毕业于南京大学。在校期间,他便是学校的风云人物,曾凭借网上视频中几秒拨号的声音破解了周鸿祎的手机号码,曾发表过《如何通过入侵老师邮箱拿到期末考试和修改成绩》一文,验证了邮箱的漏洞,还差点被南大开除。

2013年,刘靖康做了一款名为“名校直播”的视频直播产品,提供一整套从视频采集、编辑到分发直播的解决方案。该产品推行了一段时间后,他发现手机直播视频只能拍到局部,并且清晰度不高、观感很差。与此同时,刘靖康关注到国外一个团队在澳洲上空拍摄的360度全景视频,随即萌生了一个想法:我要是开发出一款小型的、可以一键拍摄全景视频照片的相机,那该多好啊!

于是,刘靖康带着团队转型杀入全景相机领域,于2015年成立了影石创新。成立至今,影石创新已完成8轮融资,不乏IDG资本、启明创投、华金资本、招商局资本、基石资本、中证投资、迅雷、朗玛峰创投等机构的身影。2021年9月,影石创新顺利过会。罕见的是,影石创新会上会现场上市委问询问题为无,这也意味着公司“免试”直接过会。

当然,这只是一个开始。“现在的年轻人尤其是90后敢想敢干、有野心,也更有创新思维。”某位一线VC机构投资人不禁感叹,这可能就是90后的特点,前一秒人间不值得,后一秒满血复活。

事实上,创投圈的90后并非一个新鲜的现象。大约2015年前后,随着双创如火如荼开展,就曾有一批90后创业者闪亮登场,轰动一时。后来,这一批90后创始人风波不断,如今大多已销声匿迹。

国内某一线VC机构合伙人坦言,之前确实专门看过一波90后创业者,也发现了不少问题,但这不能完全否定这个群体。他指出,如今很多知名高校出来的90后创业者,学历背景扎实,不但深谙技术,而且商业敏感度也很不错。

长江后浪推前浪,这是亘古不变的规律。世界永远属于年轻人的,而当下的年轻人,便是90后们。2021年,第一批90后已经进入了30岁门槛,他们正在成为商业社会的中坚力量。



红杉高榕,投了一位北大85后男生

文/方圆

潮玩,正成为Z世代年轻人最硬的社交货币。这是属于年轻人的时代,但潮玩这门生意,不只是盲盒和泡泡玛特。恰如一位业内人士所描述的那样,“乾坤未定,你我皆是黑马”。



沈振宇

VC还在投潮玩。

2021年12月9日,千岛·潮玩族(简称潮玩族)正式宣布已完成近亿美元B轮融资,由红杉中国、高榕资本领投,BAI资本持续加码。此外这一轮融资中,还浮现了老股东险峰长青、熊猫资本、万物资本等机构的身影。

潮玩族有何来头?这得从背后的85后掌门人沈振宇说起。1986年生于上海,沈振宇从小就是名副其实的学霸,后被一路保送至北京大学微电子系。在攻读北大硕士期间,他创办了摄影爱好者社区——图虫网,5年后被张一鸣买下,沈振宇也顺势加入到字节跳动。2019年,沈振宇在持续思考后启动了又一次创业——潮玩族,打造了一个年轻人的潮玩社区。上线不到两年,潮玩族就已聚集数百万用户,月交易额数亿元,是中国最大的潮玩二手交易平台和社区。

这是一场年轻人的精神狂欢,VC们也暗流涌动着,一笔笔意想不到的融资相继诞生:52Toys以4亿元规模创下2021年业内最大一笔融资,Toy-City、十二光年等大潮玩领域品牌半年连获两轮融资等等。眼下,这一领域已经汇聚了红杉中国、源码资本、澳策资本、青松基金、青山资本等知名VC机构,还有名创优品下场打造的TOP TOY,估值200亿的KK集团也推出了潮玩集合零售店X11……潮玩因泡泡玛特而火爆,但如今这片江湖的想象力已经不止于泡泡玛特。

85后男生做潮玩,红杉高榕投了

这一次,红杉高榕联手投了一个潮玩平台。

潮玩族B轮融资于2021年6月启动,短短两个月便完成close,集结了红杉中国、高榕资本为首的新投资方,BAI资本、险峰长青等在内的老股东继续加持。堪称迅速。用创始人沈振宇的话来说,“这一轮融资甚至都没有讲PPT。”据悉,新资金将用于用户规模的增长、团队建设以及行业布局等方面。

红杉中国合伙人郑庆生表示:“一个创业公司是否能取得伟大成功,创始人和团队非常重要。振宇是个非常成熟的连续创业者,拥有很强的使命感和热情,我们所处的时代是追求个性的90后95后逐渐成为主流的时代,越来越多人拥有自己的兴趣爱好,我们高度认可年轻人的生活方式,也伴随带来了多元的产品形态,纷至沓来的创新玩法,振宇想象中的真正为每个垂直领域提供一个线上共同体正在扬帆起航。”

而高榕资本早在2019年就已经和潮玩族团队接触过,彼时公司刚刚成立。经过两年的跟踪和接触,最终选择了在B轮融资领投。

这里有一段小插曲,从字节跳动离职的沈振宇曾作为EIR(驻场企业家),在险峰长青全职从事过一年的投资工作。随后,险峰长青成为了潮玩族最早的天使投资方。在险峰长青合伙人赵

阳看来,沈振宇是一位“既懂技术又懂社区的创业者”。

BAI资本在潮玩族A轮融资中进入,可以说是最坚定看好创始人沈振宇和潮玩族的投资方之一。谈及此轮继续投资,BAI资本董事总经理汪天凡表示:“潮玩从发轫于小众圈层的青年消费文化,逐渐走向多元和大众,中国未来有望成为全球潮玩核心消费市场。”

“当时的一个契机是,有非常多创业者找到我,告诉我他所在垂直兴趣品类里面发生了爆发式的增长,也出现了很多新的机会。基于图虫的经验教训,我对天花板很低的垂直品类公司都是拒绝的。但是来找我的创业者越来越多,这引起了我的好奇,我发现这些现象背后的真正核心驱动力是一代95后年轻人的崛起。”回想决心再创业的原点,沈振宇如是说。

95后开始走上时代舞台,他们有着与上一代截然不同的消费观,这体现在他们愿意把自己的收入花在真正热爱的事物上。沈振宇提出他的洞察“一万元法则”——每个年轻人在自己的兴趣爱好上一年花销至少一万元。新消费时代,年轻人消费观发生了明显的代际变化。

紧接着,团队花费几个月时间深度调研了100余种爱好品类,根据人群的规模、增长速度和消费频次,沈振宇选择先从工具切入潮玩品类。2019年8月26日,仅历时一周开发出来的潮玩族MVP版本正式上线,一夜之间就在潮玩圈内病毒式传播开来,在没有任何市场投放的情况下,迅速渗透到了所有潮玩核心玩家,业内更是出现了20余个模仿者。

“我们做了一件在一般人看来非常脏非常累的事情,即是用人肉的方式去整理了潮玩行业有

史以来发售过的所有的玩具,光是盲盒、大娃这一类就有5万多个词条。除了盲盒之外,还有很多其他的品类,累计的词条大概超过100万条。”沈振宇感慨道。

从最开始的潮流玩具做图软件,到今天集内容种草、社区资讯、电商零售、二手交易等服务为一体的平台,潮玩族现已狙击数百万玩家用户,月交易额过亿元,相比2020年增长了10倍,是中国最大的潮玩二手交易平台。与此同时,潮玩族还举办了CTS潮玩展,引来超2万名潮玩爱好者和300多家潮流品牌和工作室参与,盛况一如当年刚刚爆发的泡泡玛特。

“在潮玩行业,我们是一个平台,基础设施性的角色,希望能为上游的潮流品牌和IP提供土壤,让它们在这里获取种子用户而慢慢成长起来。”沈振宇说道。

第一家公司卖给了字节跳动

创立潮玩族之前,沈振宇已身披光环。

沈振宇从小就擅长奥数竞赛,兴趣也颇为广泛,尤其是中学时代就对二次元等亚文化有好奇心和探索欲,但因经济条件有限未能大规模收集,这也为其后来创办潮玩族埋下了种子。2004年,“学霸”沈振宇被保送至北大微电子系,在该学院攻读硕士学位期间,因热爱摄影而萌发了创业的想法。

2009年的一天,在北大南门外的居民楼里,沈振宇与志同道合的北大校友正式创办了摄影爱好者社区——图虫网。尽管在后来的多年里,这里所聚集的活跃摄影师占据了摄影界的半壁江山,但沈振宇还是看到了摄影人群的明显天花板,“那会儿挺苦的,放到现在依然很难想象。图虫是一个在非常低成本情况下的一段创业,团队一直没有拿工资,也没有办公室,直到快收购前都在那个居民楼里。”沈振宇回忆。

2014年,28岁的沈振宇将图虫网卖给了字节跳动,在实现财富自由的同时,自己也带着团队一起加入了字节。在字节跳动的4年时间里,沈振宇主导负责了头条系时光相册、抖音、泡芙等项目的孵化工作,是直接汇报给张一鸣的12人之一。

曾为张一鸣的部下,沈振宇见证了字节跳动的成长历程,也为他带来了宝贵的经验财富,“张一鸣对我后来创业的影响是非常大的,学到了很多”。





总结在字节跳动的实践,沈振宇在潮玩族构建了一套更加年轻有活力的公司文化。很多有大厂背景或学历出众的优秀年轻人因为对兴趣的热爱加入公司,通过中台模式,潮玩族给了这些年轻人巨大的发挥空间使其快速地成长。“大家加入我们公司的预期是:和优秀的年轻人做有趣的事。”沈振宇如是说。

结合过往的种种经验与教训,才得以筑成了今天的潮玩族。如果说一如当年图虫网那般因热爱而创业,潮玩族更抓住了大的时代趋势。同时虽都服务于爱好者,但差异点在于图虫以照片内容为唯一的交流形式,而潮玩族围绕的是兴趣爱好商品以及兴趣爱好的消费决策内容。

“背后的逻辑是,我希望所做的事情能对这个爱好者的事业和圈子生态有帮助。而真正要对圈子有帮助、有推动作用,就需要可持续的商业化模式:让这些爱好者、创作者赚到钱,他们赚钱了才能更持续地为这个圈子注入血液,这个圈子有了健康的商业模式,才能够吸引到更多的玩家和从业者,从而进一步出圈。”谈到如何结合爱好与商业,沈振宇曾分享道。

中国潮玩黄金时代来了

今天的00后们都把钱花去哪儿了?

这已经成为大多数年轻人的真实写照:因抽中自己想要的一款盲盒而心满意足,又为集够一面墙的潮玩娃娃而疯狂氪金,相约线下潮玩店打卡也成为最in的事。潮玩,正成为新消费主力军们枯燥生活中的调味剂。

相较于两年前,小众圈层里的潮玩文化正逐渐走向多元和大众。在这里,他们以圈会友、为兴趣付费。根据弗若斯特沙利文报告,中国潮流玩

具零售市场仍处于早期阶段,但在过去几年内得到快速发展,市场规模由2015年的63亿元增加至2019年的207亿元,到2024年有望达到超750亿规模。在不远的将来,中国将成为全球潮玩核心消费市场。

当然,引爆这场狂欢的是泡泡玛特。2020年12月,曾不被VC看好的泡泡玛特成功在港交所IPO敲钟,市值一度冲破千亿,隐秘的潮玩赛道顺势崛起,一批新生代潮玩企业雨后春笋般露出,VC也纷纷来到。

2021年11月,就有4家潮玩领域玩家官宣融资:山海潮玩、模言文化、Suplay、AMAZING PANDA潘哒。其中,潮玩IP孵化企业“模言文化”由KK集团创始人吴悦宁联合创办的不二资本独家投资;米哈游投了Z时代全产业链潮流消费品公司Suplay,而这已是这家潮玩公司年内的第二轮融资,此前投资方还包括了源码资本。

更早之前的2021年9月,52TOYS则创下了2021年潮玩界最大的一笔融资,规模达到4亿元,由前海母基金和国中资本联合领投,中金资本旗下基金、新瞳资本、兼固资本跟投。除此之外,这一领域还有诸如ToyCity、KataWorld、十二栋文化、昱家良品、美拆、十二光年等大潮玩赛道的品牌和平台,汇聚了红杉中国、源码资本、漠策资本、青松基金、青山资本、真格基金、君联资本等知名VC机构。

潮玩市场争夺战这把火才刚刚燃起,巨头公司也加入了进来。估值200亿正在冲刺IPO的KK集团早在2020年就已推出潮玩集合零售店X11,旗下产品包括了盲盒、公仔、拼图、小雕像、球形关节人偶及毛绒玩具等。2021年年初,名创优品的潮玩集合品牌TOP TOY浮出水面,其季度收入首次突破1亿元。

赶上潮玩大军,这条赛道有望迎来又一个IPO。2021年11月5日,成立16年的潮玩老前辈,也是中国第二大角色知识产权(IP)——小黄鸭母公司德盈控股国际有限公司再次冲刺港交所IPO。

当Z世代通过筑造属于自己的潮玩理想国,而寻求一种精神共鸣时,这片江湖的黄金时代正飞速赶来。大势所趋下,就像中老年人喝茅台一样,潮玩也成为新世代年轻人最硬的社交货币。

这是属于年轻人的时代,但潮玩这门生意,不只是盲盒和泡泡玛特。恰如一位业内人士所描述的那样,“乾坤未定,你我皆是黑马”。

国务院：十大方向助力“专精特新”

国务院促进中小企业发展工作领导小组办公室近日印发《为“专精特新”中小企业办实事清单》，从十个方面提出三十一项具体举措。



一、加大财税支持力度

(一)2021年底前,中央财政安排不少于30亿元,支持1300家左右“专精特新小巨人”企业高质量发展,引导地方财政加大支持力度。

(二)开展税收服务“春雨润苗”专项行动,开通税费服务直通车,建立“一户一档”,实施“一户一策”,进行滴灌式辅导培训,推送红利账单,确保税费政策直达快享、应享尽享。

二、完善信贷支持政策

(三)建立“专精特新”中小企业名单推送共享机制,鼓励银行业金融机构围绕“专精特新”中小企业需求,量身定制金融服务方案,打造专属信贷产品,加大信贷支持力度、优化相关服务。

(四)推动银行业金融机构应用金融科技手段,综合利用行内交易结算以及外部征信、税务、市场监管等信息,提升信用评价和风险管控能力,加大对“专精特新”中小企业信用贷款投放。支持“专精特新”中小企业开展应收账款、存货、仓单融资等业务,鼓励保险机构为“专精特新”中小企业提供信用保险服务。

(五)鼓励开发银行在业务范围内为符合条件的“专精特新”中小企业技术改造和转型升级提供金融支持。

三、畅通市场化融资渠道

(六)证券交易所、新三板为有上市或挂牌意向的“专精特新”中小企业提供全流程、全周期咨询服务,优化中小上市公司再融资机制,研究扩大分类审核适用范围。在区域性股权市场推广设立“专精特新”专板。

(七)对拟上市“专精特新”中小企业开展分类指导、精准培育、投融资对接,提高企业在资本市场融资的能力。国家中小企业发展基金加快推进子基金遴选,引导社会资本加大对“专精特新”中小企业的股权投资规模。

(八)支持“专精特新”中小企业开展债券融资,通过市场化机制开发更多适合中小企业的债券品种,完善中小企业债券融资增信机制,扩大债券融资规模。

(九)支持更多符合条件的“专精特新”中小企业上市、挂牌融资,探索为“专精特新”中小企业申请在新三板挂牌开辟绿色通道。

四、推动产业链协同创新

(十)按产业链梳理“小巨人”企业,推荐参与重点产品和工艺“一条龙”示范应用,支持融入行业龙头企业供应链创新链,推动行业龙头企业对“小巨人”企业开放资源要素。



(十一)面向“专精特新”中小企业组织实施一批工程化应用验证项目,促进优质产品先试首用。

(十二)结合企业意愿进行分类筛选,制定推荐目录,向大型骨干企业定向推荐不少于1000家“小巨人”企业,不少于1500项技术产品。

(十三)面向重点行业龙头企业征集技术产品问题,组织“专精特新”中小企业等创新创业主体揭榜,以比赛激发创新创业活力,促进产业链大中小企业融通创新。

五、提升企业创新能力

(十四)支持有条件的“专精特新”中小企业优先参与玻璃新材料、智能语言、智能家电等新培育的制造业创新中心建设。在产业基础再造和制造业高质量发展专项项目遴选中,对“小巨人”企业牵头申报的项目给予加分。

(十五)面向高校、科研院所等征集一批技术成果转移目录,面向“专精特新”中小企业征集一批技术研发需求目录,推动供需双向“揭榜”,促进产学研协同创新。

(十六)支持知识产权服务机构为中小企业提供从创新到运用全过程服务,开展全国知识产权服务万里行活动,惠及1万家以上中小企业。组建中小企业知识产权服务专家团,提供公益性知识产权咨询和信息服务。到2022年底,将5000家“小巨人”企业纳入各级知识产权优势企业培育对象。

(十七)组织节能诊断机构开展公益性节能诊断服务,到2022年底,完成2000家以上中小企业节能诊断。

(十八)工业和信息化部所属事业单位对“小巨人”企业减半收取非强制测试认证服务费。支持计量技术机构为“小巨人”企业提供计量技术服务。

六、推动数字化转型

(十九)打造一批数字化标杆企业,到2022年底,组织100家以上工业互联网平台和数字化转型服务商为不少于10万家中小企业提供数字化转型评价诊断服务和解决方案,推动10万家中小企业业务“上云”。

(二十)组织开展智能制造进园区活动,面向“专精特新”中小企业开展标准宣贯、现场诊断和供需对接,推广1000个以上应用场景,培育智能制造新模式。

七、加强人才智力支持

(二十一)组织“专精特新”中小企业人才培养,到2022年底,培训经营管理人才不少于2万名,对“小巨

人”企业实现培训服务全覆盖。中德中小企业经营管理人员培训向“小巨人”企业倾斜。

(二十二)梳理“专精特新”中小企业人才需求,推动各地建设一批工程师协同创新中心,为企业搭建高层次人才供给通道,在国家人才计划中对“小巨人”企业予以倾斜。

(二十三)推动各地建立专家志愿服务团或服务工作站,为“专精特新”中小企业提供专家辅导服务。

八、助力企业开拓市场

(二十四)在中国国际中小企业博览会、APEC中小企业技术交流暨展览会设立“专精特新”展区,为“专精特新”中小企业搭建产品、技术展示平台,助力拓展国内外市场。

(二十五)开展中小企业跨境撮合活动,到2022年底,服务不少于2万家中小企业,助力疫情下中小企业国际合作。

(二十六)充分发挥政策性出口信用保险作用,为“小巨人”企业提供出口信用保险支持,运用资信数据优势帮助企业开拓国际市场,提高风险管理能力。

九、提供精准对接服务

(二十七)建设全国中小企业服务一体化平台移动端,线上集聚政策、融资、创业空间等各类服务资源,实现政策的主动匹配、创新人才的供需对接、服务的“一站式”获取。

(二十八)推动省级以上中小企业公共服务示范平台和小微企业创业创新示范基地,为“专精特新”中小企业定制专属服务包,提供个性化服务产品。

(二十九)举办全国“专精特新”中小企业高峰论坛,编印“小巨人”企业典型案例,加强经验交流和宣传报道,进一步形成全社会支持中小企业“专精特新”发展共识。

十、开展万人助万企活动

(三十)为每家“专精特新”中小企业配备一名服务专员,一企一策,精准培育。开展“专精特新万企行”活动,2022年底前,推动地方对全部“专精特新”中小企业实地走访,为每家企业至少解决1项困难。

(三十一)充分发挥地方政府贴近企业、了解企业的优势,结合本地实际,创造性地提出支持“专精特新”中小企业发展的务实举措,重点在设立资金推动提升创新能力和专业化水平、应对和防范风险以及人才落户、住房、子女教育等方面提供更多支持,为中小企业技术人员、高技能人才档案管理、职称评定、奖励申报等方面提供绿色通道;在制定土地供应计划中,优先考虑“专精特新”中小企业用地需求,切实提升企业获得感。

全国 VS 世界十大基金管理公司排名

大多数从事金融的人,尤其是刚入金融行业的新人只知道幻方、九坤这些比较有名气的私募公司,对公募公司反倒不是那么清楚。今天带大家了解一下国内和国外比较有名的基金公司,看完一定涨知识。



全国前十公募基金公司排名

1、易方达基金管理有限公司

这是一家成立近20年的老牌基金公司,共拥有基金359只,基金经理56人。公司整体投资风格偏向大盘成长风格,兼有不少债券、货币基金,稳健收益方向也颇有实力。截止2020年12月,共获奖39次,业内最多。截止2021年9月,易方达的基金规模已达1.5万亿之多。

2、汇添富基金管理股份有限公司

汇添富成立于2005年,是这几家公司中最年轻的。目前旗下有基金278只,基金经理49人。公司投资主攻大盘股、成长型,把77%的仓位都压在了这里,基本不关注中小盘股。大部分时间都在闷声发财。汇添富擅长混合型基金,基金经理从业十年以上人数占比最高,市场经验丰富。截止2021年9月,汇添富的基金规模已达9800亿之多。

3、广发基金管理有限公司

广发也是一家老牌基金公司,旗下有基金399只,基金经理61人。整体投资风格与易方达有些相似,大盘成长占主流,中小盘股略有涉猎,投资风格更加多变。基金数量最多,优质基金也多。

4、华夏基金管理有限公司

华夏基金成立于1998年,是最早成立的那一批。旗下产品共有基金355只,基金经理66人。整体投资风格相对平衡,只要是大盘股,国内国外啥都买,中小盘关注不多。公司优势在于QDII类基金在港股、美股的调研选股能力。QDII基金数量虽然不是最多,但投资规模上却是第一。

5、富国基金管理有限公司

富国基金成立于1999年,是经中国证监会批准设立的首批十家基金管理公司之一,旗下基金有357只,基金经理66人。富国基金不仅在中国资本市场的演进中积累了丰富的投资管理经验,而且不断将外方股东先进的理念和管理技术融入到公司经营管理的各项实践中,为投资者提供专业化的投资理财服务。

6、南方基金管理股份有限公司

南方基金是一家老牌且规模较大的基金公司。旗下共有基金400只,基金经理61人。投资大盘成长股虽占50%以上,但更重视做价值的平衡配置,只为做大收益的股票型基金占比少。它最大的优势就是它的投资风格:不求一夜暴富,只求稳扎稳打。

7、博时基金管理有限公司

博时基金也是最早成立的老牌基金公司之一,是曾经的业界二哥。目前旗下共有基金386只,基金经理66人。公司投资风格十分稳重,大打价值投资牌,大盘平衡股占比最高。债券基金是博时的长项。

8、嘉实基金管理有限公司

嘉实基金与富国基金是同一年创立的,目前管理规模超8000亿元,基金数量一共349只,共有71位基金经理。2005年6月,德意志资产管理公司参股嘉实,使嘉实成为目前国内最大的合资基金公司之一。2005年8月,嘉实被选为首批企业年金投资管理人。



9、招商基金管理有限公司

招商基金成立于2002年12月27日,属于基金公司中的后起之秀,是银行系的基金公司,招商银行持有全部股权的55%,招商证券持有全部股权的45%。由于出色的业绩表现,招商基金已经两次获得海通证券股票投资能力3年期、5年期“双五星”评级,是行业非货币基金规模前十的基金公司中唯一的一家。

10、中欧基金管理有限公司

中欧基金成立于2006年7月19日,是经中国证监会批准的公募基金管理公司,注册资本1.88亿元人民币,是国内员工持股的公募基金管理公司之一,拥有国资、外资、员工持股以及民企的混合所有制背景。

世界十大基金管理公司

1、贝莱德基金公司(Black Rock)

贝莱德基金公司又称黑岩集团,并不是大家听过的黑石。Black Rock是目前世界第一大基金公司,以共同基金为主。于1988年成立,上市公司,总部在美国,分部涉及全球,通过兼并和收购,迅速壮大。目前公司旗下拥有超过300只共同基金,其中有很多均为世界著名和高评级基金,总管理资产高达3万亿美元,目前为美联储Fed的投资顾问。

2、富达基金公司

创办于1946年,未上市,曾经是世界最大的基金公司,后被贝莱德超越。目前富达公司分成欧洲和美国两个主要投资集团。富达最出名的基金为富达麦哲伦基金,彼得·林奇掌管其13年里,年平均预期年化预期收益率为29%,而同期标准普尔500指数的涨幅平均只为14%。巴菲特在其45年的投资中,复合投资回报为20%。

3、施罗德基金公司

这是家非常老牌的基金公司,成立于1804年。之前一度长期为世界最大上市基金公司。在中国香港,该基金公司被称为宝源基金,在中国内地,和交通银行合作成立了交银施罗德基金。施罗德基金公司品种很多,在国内也可以说是第二大主要品牌,涉及债券、股票、商品期货等诸多方面投资。有些国内外资银行就是以施罗德基金公司产品为主。

4、富兰克林邓普顿基金公司

该公司于1947年由鲁伯特·强生于纽约创立,

极富传奇色彩,曾经一度为世界最大上市基金公司,目前为亚洲区最大的基金投资者之一。该公司,更有被誉为新兴市场教父的麦朴斯博士作为新兴市场投资的管理人,1996年他与巴菲特、彼得·林奇等并列《纽约时报》“全球十大基金经理”。

5、霸菱

霸菱为全球投资巨头之一,成立于1762年,为英国历史上主要投资管理公司。这家公司目前国内最有名气的就是霸菱中国香港基金,这是一只成立27年的著名基金,以香港为主,一直以来都是香港表现最佳的基金。

6、联博资产管理公司

联博为美国最大公开上市的资产管理公司,美国50州的州政府当中,有高达43家的州政府委托联博为其管理资产。联博资产管理公司拥有国际化,且完整的股票及债券管理经验,旗下基金绩效领先同业,并屡获多项国际大奖肯定,2002年与2001年亦连续获颁标准普尔及国内智富杂志合颁之“最佳基金团队奖”。

7、首域

首域基金为澳洲联邦银行旗下CFSGAM 管理公司,主要是在香港地区。首域基金有两只非常有名的基金,分别是首域亚洲增长基金和首域中国增长基金,代表了世界第一流的亚洲区和中华概念投资实力。两只基金均多次获得同一组别,晨星、理柏的最高评级和金奖,可以说和霸菱香港一样,是香港地区无人不知无人不晓的基金。

8、百达

百达基金公司为百达集团下属,属于瑞士的投资机构。目前在国内该基金公司引进并不多,主要包括一些特别的行业基金,例如百达医药、百达生物科技、百达保安等等。

9、亨德森

由全球顶尖研究分析师和经济学家组成的投资管理团体,注重风险管理,确保投资组合的风险与报酬架构符合投资者的要求,1998年3月被AMP购并,最终Henderson成为HHGPLC(新成立之英国控股公司,于伦敦与雪梨交易所均有挂牌)之一部分。

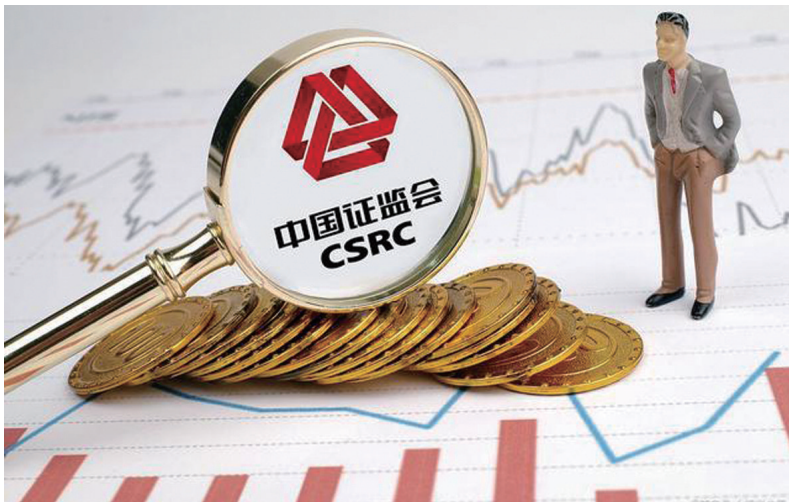
10、百利达

在卢森堡注册的旗舰基金百利达基金是领先的伞式基金之一,设有70多只子基金可供选择,涵盖全球市场和资产类别。资产管理业务整体表现卓越,荣获惠誉第二最高评级AM2+。

证监会就境外上市新规公开征求意见， 四类情形不得赴境外上市

文/刘宗根 张欣培

境外上市新规统一将直接和间接境外上市纳入备案管理范围，坚持法不溯及既往的原则，制度设计先从增量开始。



2021年12月24日，证监会公布《国务院关于境内企业境外发行证券和上市的管理规定（草案征求意见稿）》（简称管理规定）和《境内企业境外发行证券和上市备案管理办法（征求意见稿）》（简称备案办法），向社会公开征求意见。

1994年发布实施的《国务院关于股份有限公司境外募集股份及上市的特别规定》（简称特别规定），对规范境内企业境外上市活动，支持企业有效利用外资、提高公司治理水平以及促进资本市场对外开放等发挥了积极作用，以直接和间接形式在境外上市的企业不断增多，遍及纽约和伦敦等境外市场。

近年来，境外上市出现了新情况新问题。现行境外上市监管制度暴露出一些缺陷和短板，特别规定虽然做过一些局部修订和完善，但是总体上已落后于市场实践，不能很好地适应市场发展和高水平对外开放需要。2019年12月，新修订的证券法明确直接和间接境外上市应当符合国务院的有关规定。

此次管理规定明确了备案监管安排。一是明确范围标准。统一将直接和间接境外上市纳入备

案管理范围，明确境外上市活动和主体界定标准。二是明确备案要求。明确境内企业境外发行上市应当履行备案程序，授权国务院证券监督管理机构制定备案的具体办法。三是明确监管红线。对于法律法规禁止的上市融资、危害国家安全、存在重大权属纠纷和存在违法犯罪行为等四类情形，明确不得赴境外上市。不额外设置门槛和条件，支持依法合规的境内企业利用境外资本市场融资发展。

关于完善境外上市监管制度的必要性，证监会有关负责人表示，这是支持企业依法合规利用境外资本市场融资发展的需要。中国证监会和有关主管部门尊重企业依法合规自主选择上市地的态度是一贯的、明确的，从来没有动摇。扩大开放的方向不会改变，支持企业用好两种资源的态度也不会改变。完善企业境外上市监管制度，并不是对境外上市监管政策的收紧。

而在协议控制（VIE）架构企业境外上市监管的考虑方面，证监会有关负责人表示，于遵守境内法律法规的前提下，满足合规要求的VIE架构企业备案后可以赴境外上市。



境外上市新规设置了过渡期。证监会有关负责人表示,坚持法不溯及既往的原则。制度设计先从增量开始,对增量企业和发生再融资等活动的存量企业,按要求履行备案程序;其他存量企业备案另行安排,给予充分的过渡期。同时区分首发和再融资,充分考虑境外市场再融资便捷高效的特点,对再融资在备案时点、备案材料要求等方面作了差异化的制度安排,与境外市场实践做好衔接,减少对境外上市企业融资活动的影响。

同日,上海证券交易所发布关于就《上海证券交易所与境外证券交易所互联互通存托凭证上市交易暂行办法》及配套业务指引公开征求意见的通知,修订中国存托凭证上市条件等。

不得赴境外上市情形

据了解,证监会会同有关部门对特别规定实施情况进行了总结和评估,针对现行制度短板和市场发展实际需要,提出了全面修订特别规定、统一制定规范境内企业直接和间接境外上市活动法规的工作思路。

从内容来看,管理规定共五章二十八条,包括总则、境外发行上市、监督管理、法律责任和附则。境内企业在境外发行股票、存托凭证、可转换为股票的公司债券或者其他具有股权性质的证券,或者将其证券在境外上市交易的,适用规定。

存在下列情形之一的,不得境外发行上市:存在国家法律法规和有关规定明确禁止上市融资的情形;经国务院有关主管部门依法审查认定,境外发行上市威胁或危害国家安全的;存在股权、主要资产和核心技术等方面的重大权属纠纷;境内企业及其控股股东、实际控制人最近三年内存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪,或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或涉嫌重大违法违规正在被立案调查;董事、监事和高级管理人员最近三年内受到行政处罚且情节严重,或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或涉嫌重大违法违规正在被立案调查;国务院认定的其他情形。

此外,境内企业境外发行上市的,应当严格遵守外商投资、网络安全和数据安全等国家安全法律法规和有关规定,切实履行国家安全保护义

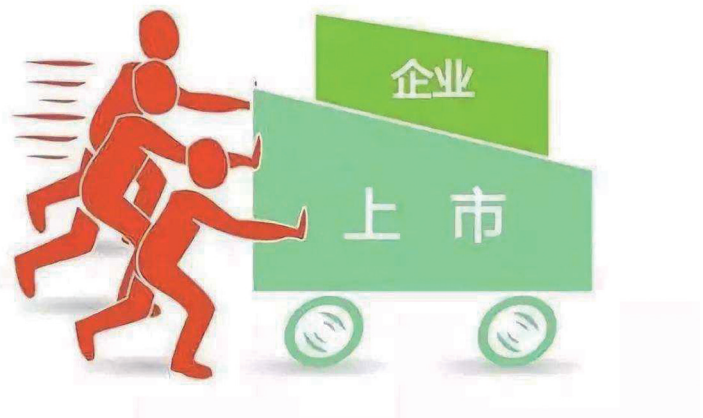
务。涉及安全审查的,应当依法履行相关安全审查程序。国务院有关主管部门可以要求剥离境内企业业务、资产或采取其他有效措施,消除或避免境外发行上市对国家安全的影响。

而境外证券监督管理机构对境内企业境外发行上市及相关活动进行调查取证的,可以根据跨境监督管理合作机制向国务院证券监督管理机构提出协查请求;国务院证券监督管理机构可以依法提供必要协助。境内单位和个人按照境外证券监督管理机构调查取证要求提供相关文件和资料的,应当向国务院证券监督管理机构报告,经国务院证券监督管理机构和国务院有关主管部门同意后方可提供。

“境外上市新规明确列出了几类不得赴境外上市的情形,也是划了红线。”一位长期活跃于证券领域的人士表示,证监会公布管理规定,意味着政策预期落地。境外首发和再融资不是多了实质性限制,而是增加了备案程序。

证监会有关负责人表示,证监会将进一步推动与境外主要市场证券监管机构完善跨境证券监管合作安排。与境外证券监管机构建立备案信息通报机制,加强境外上市监管信息共享。加强跨境执法合作,共同打击企业财务造假等违法违规行为,维护市场公平和秩序,保护投资者合法权益。积极推进跨境审计监管合作,为企业境外上市营造良好的监管环境。

另一方面,管理规定增强制度的包容性。一是放宽发行对象限制。结合资本市场扩大对外开放实践和市场需要,放宽境外直接发行上市在股权激励等情形下对境内特定对象发行的限制,支



持企业发展。二是明确“全流通”安排。对境外直接上市“全流通”业务一体适用备案管理,进一步便利“全流通”。三是放宽币种限制。放宽境外募集资金和派发股利的币种限制,明确可通过人民币进行,满足企业在境外募集人民币的需求。

避免过多增加企业负担

作为管理规定的配套规则,备案办法共二十四条。不过,对境内企业境外发行上市予以备案,不表明中国证监会对该企业的投资价值或者投资者的收益作实质性判断或者保证,也不表明中国证监会对备案材料的真实性、准确性和完整性作出保证。

备案办法明确备案管理适用范围及相关认定标准;明确备案主体和备案程序;明确重大事项报告要求,加强事中事后监管;明确境外证券公司的备案要求。

其中,明确备案主体和流程方面,境外直接发行上市,由发行人履行备案程序;境外间接上市,发行人应当指定一家主要境内运营实体履行备案程序。发行人首次公开发行上市,应在境外提交发行申请文件后3个工作日内履行备案程序;充分考虑境外市场再融资的便捷性,境外上市后发行证券,应在发行完成后3个工作日内履行备案程序。同时与境外市场常见的分次发行、秘密递交等制度安排在备案程序上作了衔接。



备案办法显示,发行人符合下列情形的,认定为境内企业境外间接发行上市:一是境内企业最近一个会计年度的营业收入、利润总额以及总资产或净资产,占发行人同期经审计合并财务报表相关数据的比例超过50%。二是负责业务经营管理的高级管理人员多数为中国公民或经常居住地于境内,业务经营活动的主要场所位于境内或主要在境内开展。

证监会有关负责人表示,证监会备案管理将重点关注境内企业合规情况,避免过多增加企业负担。按照备案管理制度要求,企业须对重点合规事项提交说明,中介机构须出具必要的核查意见。备案材料完备、符合规定要求的,证监会在20个工作日内出具备案通知书,如证监会认为材料反映的信息不完整不充分,则要求企业进行补充说明。

同时,备案办法明确对特定境外发行上市行为一体适用。对于在境外多地上市,以及通过借壳上市、特殊目的并购公司(SPAC)上市等方式实现境外上市,明确应当按照首次公开发行上市要求履行备案程序。

中金公司认为,除境外直接发行上市外,境外上市新规定了境外间接发行上市,将红筹中概股纳入监管,无论赴美还是其他上市地。同时VIE的合法合规前提条件仍待明确,例如外商投资负面清单所涉行业如果采用VIE是否可认定为合法合规等。

此前,证监会相关部门负责人2021年12月17日就美国监管机构有关动向答记者问时表示,一直以来,中国监管部门在对外交往中坚持开放合作的态度。尊重美国公众公司会计监督委员会(PCAOB)履行其监管审计师执业质量的职责。通过国际合作解决PCAOB对在美注册中国会计师事务所开展检查与调查问题是国际通行做法。过去几年,中国证监会和财政部多次主动向美方提出联合检查合作方案和执法合作现存问题的解决建议。PCAOB“认定报告”中关于中美审计监管合作历程和现状的描述,未能全面、客观反映中方所持立场和所作努力,下一步就会就相关情况与美方沟通。



中央经济工作会议重磅信息：2022 大有可为

文/黄汉成

当下中国正处于经济社会思潮大交锋的节点，中央经济工作会议在肯定成绩的同时，也第一次提到了“三重压力”，但同时，宏观政策的基调，也出现了前所未有的积极。



2021年12月10日，中央经济工作会议落幕。

当下中国正处于经济社会思潮大交锋的节点，同时又“面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力”。关于2022年该如何做，会议指明了方向：一是政策基调释放了前所未有的积极信号，2022年要加大力气往前冲；二是会议花大篇幅厘清重大争议问题，意在重塑社会对经济改革的共识。

会议通稿在肯定成绩之后客观指出：“在充分肯定成绩的同时，必须看到我国经济发展面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力。”

三重压力是第一次提到。

需求收缩方面。首先在于人口变化。2020年中国的人口出生率首次跌破1%。自然增长率仅有1.45‰，创43年来最低数值。2020年中国人口净增204万，相较于2019年的467万、2018年的530万，2020年净增人口规模降幅超过一半。

2020年中国20~34岁的年轻人为2.9亿，相比2010年的3.25亿减少了3463万人。婴幼儿与年轻人都是拉动消费的主力。这部分人群在萎缩。

其次受新冠肺炎疫情等多方面因素影响，人

均收入的提升速度也受到影响。这些综合性因素共同导致了需求收缩。

供给冲击方面。这是2021年全球经济共同面对的难题。这里既有原材料价格上涨带来的成本冲击，也有全球供应链中断带来的物流冲击。

即便社会投资需求不强，但供给短缺仍然强势主导了市场，导致一众大宗商品特别是能源价格上涨，从而推动了通胀——2021年10月，我们的工业通胀PPI创了历史新高。

需求与供给的剧变，共同推动了市场预期的减弱，如果不加引导和有力调控，可能会形成投资减少、消费减少的自我循环通道。

因此，应“着力稳定宏观经济大盘”，会议通稿中处处都释放出2022年加大力气往前冲的信号。

宏观政策的基调，出现了前所未有的积极：要求2022年“各地区各部门要担负起稳定宏观经济的责任，各方面要积极推出有利于经济稳定的政策，政策发力适当靠前。”

以前是怕地方过度发力，所以要适当往回收力。现在是要往前推，要求各方面积极出力。

财政政策要求“保证财政支出强度，加快支出进度”，“适度超前开展基础设施投资”，“强化对中



小微企业、个体工商户、制造业、风险化解等的支持力度”。

保证财政支出强度的表述很有意思，就是财政政策绝对不能弱，要保证强度，加快速度。

总而言之，2022年财政大有可为。因此，继高铁热、机场热之后，不排除我们将迎来运河热。

在广东，大湾区正在谋划继港珠澳大桥、深中通道之后的跨海大桥，深珠通道。在广西，规划了总投资680亿元、全长约140公里的平陆运河工程，它的开建可以让省会南宁等城市直通北部湾港口，较目前经由珠江的出海航程大幅缩短，钦州、北海、防城港也可以摆脱“孤港”，扩大经济腹地的货源。在江西，正在谋划世纪水运工程浙赣粤大运河……这些超级工程的审批落地速度，都有望加速。



会议认为，“进入新发展阶段，我国发展内外环境发生深刻变化，面临许多新的重大理论和实践问题，需要正确认识和把握”。

这是非常重要的部分。

近来关于行业产业的政策变动很多，涉及互联网、教培等诸多领域。在利益重新分配过程中，各类声音各种观念都有。中国正处于经济社会思潮大交锋的节点，为了有序发展，会议特意指明了方向。

新的重大理论和实践问题共涉及五个层面，分别是共同富裕、资本、初级产品供给、重大风险、碳达峰碳中和。其中，共同富裕排在了第一的位置。

会议通稿提出，实现共同富裕目标，首先要通过全国人民共同奋斗把“蛋糕”做大做好，然后通过合理的制度安排把“蛋糕”切好分好。

这其实就是权威人士在2021年11月24日《人民日报》撰文所说的，我们“不搞平均主义，不搞杀富济贫、杀富致贫”。中国始终会一如既往地，最为

广泛有效调动全社会积极性、能动性，提升全社会人力资本质量和专业技能，扩大中等收入群体。在此基础上再深化分配制度改革。

通稿还提及，要“加大税收、社保、转移支付等的调节力度”。“支持有意愿有能力的企业和社会群体积极参与公益慈善事业”。

这两句话分别指明了第二次分配和第三次分配方向。

第二次分配方面。未来房产税、资本利得税的步伐会越来越快，通过提高直接税的比重，来实行不同阶层之间的分蛋糕；通过加大转移支付的调节力度，来实行不同区域之间的分蛋糕，以更好实施各类区域重大战略。

第三次分配方向。2019年，中国企业捐赠在慈善捐赠总额中的比例达到61.7%，个人捐赠只有26.4%。企业在第三次分配中贡献良多。但不可否认，目前中国78.1%的社会组织处于“缺钱”状态。企业和社会群体的参与空间还比较大。

与此同时，通稿还提到实现共同富裕是一个长期的历史过程，“要在推动高质量发展中强化就业优先导向，提高经济增长的就业带动力”。

就业带动力被放在了一个非常重要的位置。

2020年同期的中央经济工作会议，只提到三处“就业”：“扩大消费最根本的是促进就业”“要完善职业技术教育体系，实现更加充分更高质量就业”“要做好基本民生保障工作，促进重点群体多渠道就业”。

2021年则提到了八处“就业”：解决好高校毕业生等青年就业问题，健全灵活就业劳动用工和社会保障政策；要在推动高质量发展中强化就业优先导向，提高经济增长的就业带动力；要继续做好“六稳”“六保”工作，特别是保就业、保民生、保市场主体；市场主体承载着数亿人的就业创业，要继续面向市场主体实施新的减税降费；抓好重点群体就业，落实落细稳就业举措。

比重明显增加。

这既说明在需求收缩、供给冲击、预期转弱下，2022年存在保就业压力，又预示着2022年会全方位、全力度地抓好就业问题。

为此，关于考公范围、职业门槛等可能会迎来一系列新的变化。



第二个重大理论和实践问题，是“要正确认识和把握资本的特性和行为规律”。

通稿提及，社会主义市场经济是一个伟大创



造,社会主义市场经济中必然会有各种形态的资本,要发挥资本作为生产要素的积极作用,同时有效控制其消极作用。要为资本设置“红绿灯”,依法加强对资本的有效监管,防止资本野蛮生长。

通稿罕见地明确了资本有“消极作用”。也因此,我们必须予以规范引导和控制。

此外,过去的说法是“防止资本无序扩张”,现在变成了“防止资本野蛮生长”。

字眼不同,大有深意。

无序扩张可能是指资本跨越边界无序扩容,一个互联网公司偏要进入所谓科技金融领域,使用百倍杠杆急速扩张留下系统性风险;一个巨头通过收购小鱼中鱼形成垄断,遏制或者扼杀其他的技术创新,就叫做无序扩张。

野蛮生长或指资本在特定领域,违背政策风向、枉顾国家安全利益,肆意生长,急于变现。

以前强调防止乱扩张,现在强调防止乱生长。两者有着微妙的区别。



第三个重大理论和实践问题,是“正确认识和把握初级产品供给保障”。

会议通稿中这一段落非常微妙。

按照传统经济学原理,在经济面临需求收缩压力之时,应该是刺激大众消费、鼓励投资。会议却提出,“要坚持节约优先,实施全面节约战略。在生产领域,推进资源全面节约、集约、循环利用。在消费领域,增强全民节约意识,倡导简约适度、绿色低碳的生活方式”。

两者似乎有所矛盾。但其实通读全段下来之后,就知道这种战略安排独具深意。

要增强国内资源生产保障能力,加快油气等资源先进开采技术开发应用,要把提高农业综合生产能力放在更加突出的位置,持续推进高标准农田建设,深入实施种业振兴行动,提高农机装备水平,保障种粮农民合理收益,中国人的饭碗任何时候都要牢牢端在自己手中。

一方面是节约对粮食、石油等战略资源的使用,避免浪费和过度消耗,一方面又是加大生产效率,提高粮食、石油的供应。其必然的结果,就是储量的增加。

这些都指向了底线思维,是强调在极限情况下,保障中国的石油、粮食等初级战略物资能够自给自足。这样,中国才能更好的应对,包括但不限于疫情变化等各种全球性突发事件。



第四个问题,是“正确认识和把握防范化解重

大风险”。

近年来,国家在处置风险问题时,一直都强调:“做生意是要有本钱的,借钱是要还的,投资是要承担风险的,做坏事是要付出代价的。”

压实各方责任,也是一贯坚持“谁家的孩子谁抱走”。此次会议特意强调:“压实地方、金融监管、行业主管等各方责任,压实企业自救主体责任”,很大程度上就是指向恒大事件。

恒大有超过2万亿美元的庞大债务,一旦倒下,不会造成房地产硬着陆,这是国内外需要高度关注的事件。但监管态度始终非常明确,那就是恒大并非“大而不倒”,任何管理经营不善的企业,都必须付出市场代价。恒大必须保交楼,必须充分变卖资产实现自救。

到了实在走投无路的阶段,监管也会介入。

近日,恒大美元债已经出现实质性违约的信号,境外市场债务重组进程开启。广东省和一行两会连夜发声,引导市场预期,派出工作组进驻恒大,步调统一有序,可以看出监管已经逐步形成了一套风险处置机制。

接下来,工作组可能会对恒大的债务和业务情况进行全部摸底,稳住大局之后,再参照海航模式进行债务重组,对各大业务板块进行分拆出售,广东也会牵头国企介入。



第五个重大理论和实践问题,是“正确认识和把握碳达峰碳中和。”

碳中和是未来四十年的主线,碳达峰是2030年前达成,一方面既要坚定推进,不能懈怠,另一方面又要防止地方层层加码,不能想着“毕其功于一役”,这必然是不小的工作挑战。

2020年的限电事件成因非常复杂。

有些地方是因为给“两高”项目偷偷放水,导致能耗“双控”超标;有些地方是因为煤炭产能不足、天然气价格短缺,而新能源又无法完全替代传统能源,导致出现能源短缺;有些地方是因为能源价格高,发电企业不愿意亏本运营,导致发电量减少。

这才造成了高层批评的“运动式减碳”。所以此次会议特别厘清了减碳问题,一是先立后破思维,基于国情向低碳经济过渡;二是在加快“立”的过程中随时调整考核激励机制,包括“新增可再生能源和原料用能不纳入能源消费总量控制”,“创造条件尽早实现能耗‘双控’向碳排放总量和强度‘双控’转变”,“加快形成减污降碳的激励约束机制”。

清华女生火了： 未来打败你的，可能不是“人”

文/周佳丽 文夏婧

虚拟人时代悄悄来临，他们正渗透各行各业，或许在未来，打败你的，已经不是真正的人。一条神奇的赛道正在诞生。



华智冰在天台
弹唱歌曲《男孩》

一名清华女学生火了。

近日，中国首个AI虚拟学生——华智冰首次正脸亮相。华智冰由智源研究院、智谱AI和小冰的人工智能团队联合培养，脱胎于中国首个超大规模智能模型“悟道2.0”。她于2021年6月入学清华大学计算机系，并师从清华大学唐杰教授。

你可能不知道，越来越多的虚拟人闯进了人类生活。

这是一条隐隐爆发的赛道——就在近日，主推虚拟演员的虚拟影业完成了来自峰瑞资本领投的超千万元Pre-A轮融资。还有更多虚拟人已经诞生：小冰团队研发的虚拟恋人、阿里新员工AY-AI、乐华娱乐旗下的虚拟偶像团A-SOUL、国妆品牌花西子公开虚拟代言人花西子……虚拟人时代悄悄来临，他们正渗透各行各业，或许在未来，打败你的，已经不是真正的人。

清华首个虚拟女学生华智冰

这一次，华智冰唱歌了。一则年轻女生在天台弹唱歌曲《男孩》的视频传遍互联网圈。这是华智冰首次正面出境，视频中，她面容姣好，歌声甜美，表情动作也十分真实。

屏幕里栩栩如生的女生并不存在于真实世界，但这支堪称MV的视频是如何实现的？据官方介绍，视频中，华智冰的歌声由人工智能小冰框架

X Studio生成、人类生物学特征由小冰框架X Avatar生成置入。值得一提的是，视频中华智冰的肢体表情训练及视频皆来源于小冰团队成员（鱼子酱酱），也就是说，整段视频是通过作者鱼子酱酱的原始视频处理而来。

跟真人几乎一模一样，网友纷纷讶异：“不敢相信，这太真实了”“颜值高到忘了听歌”“赶快出道吧”“想和她做朋友”等等，也有人调侃道：“除了声音，别的都绝了”。不过，随着视频迅速发酵，对于背后的技术支撑，也有了不一样的声音：“这难道不就是高级版的AI换脸？”

众说纷纭下，华智冰到底是谁？2021年6月1日，在2021北京智源大会现场上，华智冰以在清华大学校园中漫步的视频，第一次登台亮相。两天后，华智冰在其个人官方微博账号“华智冰THU”中正式向外界介绍了自己——我由智谱AI、智源和小冰联合培养，即将开启在清华大学计算机系实验室的学习和研究生涯。

根据华智冰自我介绍，为了更好地了解自己的身世，她决心来到清华大学，申请加入计算机系申请加入唐杰教授的实验室。至此，华智冰正式师从唐杰教授，也成为清华大学2021年最特别的学生之一。

在清华大学，华智冰已经拥有了自己的座位和人名牌。团队曾介绍，华智冰智商和情商双高，可



以作诗、作画、创作剧本杀，还具有一定的推理和情感交互的能力。“从诞生起，我就对文学和艺术很感兴趣，小冰AI科学家们不仅给了我面容和嗓音，还教会了我作曲。另外，基于‘悟道2.0’大模型，我还能写诗、作画。”华智冰也如此介绍自己。

不过她也坦言，“我深深地感到了自己的不足……请大家多给我一点时间，我每天都在争分夺秒地学习”。作为一个虚拟学生，华智冰已经成长到哪一阶段了？“与普通人相比，假如华智冰2021年6岁，她学习成长的速度会快很多，2022年可能就会达到12岁的认知水平。”唐杰说，当然对她来讲，这也是一个非常艰难的认知过程。

为此，导师们也为她制定了非常详细的学习计划：在第一年里，华智冰要博览群书，目标是泛读天下书，在实现目标的过程中，学习并吸收大量的语言材料。第二年，她的目标是让自己能够学习更深层次的知识，在实现目标的过程中，能够挖掘出数据中的隐含模式。第三年则培养创造力，希望在多项认知智能上超过人类。

三大AI天团联手，师从44岁清华教授

琴棋书画样样精通，华智冰何以炼成？

这背后是三家AI技术大拿团队和清华大学教授唐杰团队的心血。追溯华智冰的名字，依次对照着清华大学、智谱AI（智谱华章科技有限公司）、智源研究院和小冰公司。其中，小冰公司由微软（亚洲）互联网工程院分拆而来。

与以往的虚拟人不同，华智冰能够生动、形象地展露歌喉，其核心差异点就在于智谱AI的数据和知识的双轮驱动引擎——悟道2.0。这是清华大学教授、智源研究院学术副院长唐杰率队研发的中国首个、也是全球最大的1.75万亿参数大规模预训练模型。

拆解来看，悟道2.0其本意是让机器像人一样思考，迈向通用的人工智能。唐杰曾说过，“‘华智冰’相当于把形象和大脑结合起来了。我个人的想法是将她真正主体化，让她能够像自然人一样与人交流互动。这种交流对话是基于她所具备的条理性与逻辑性，结合上下文自己新生成的，而非针对预设问题与答案检索出来一些既定的回答或语句。”

与其说悟道是一个语言模型，更准确的说应该是一位“全能型选手”。正如华智冰所具备的能力一样，悟道也能具备问答、绘画以及作诗等

功能，甚至他还能为广大开发者、技术公司提供通用的服务底层系统，构建一个超大规模的智能应用生态。

现今，悟道也不断诞生一些有趣的应用：比如自动撰写剧本杀脚本文、论文及策论等。而这也是让华智冰与众不同的关键点：拥有强大的数据驱动、夯实的基本功与强悍的知识驱动。总的来说，就是机器已经能像人一样“思考”。

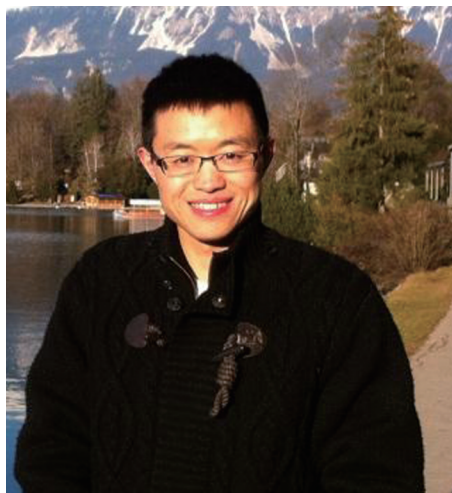
种种技术支撑下，一个与众不同的华智冰塑造而成。唐杰曾这样回忆，“研发华智冰的一年时间里，我们的学生也跟着轮流熬夜，到了晚上12点，一拨人回去休息，换另一拨人来继续编程、跑程序，基本每天24小时都有人在工作。”

未来，华智冰将会到哪里去？小冰公司的联合创始人、产品副总裁彭爽曾提到，“这一次，华智冰的身份角色是学生，我们对她的期望是不断学习、探索，包括创造能力、交互能力，更多知识内容的学习能力。目前我们觉得学习是她最重要的工作，未来等她学业完成，从清华毕业之后再看看她实际能从事什么样的职业。”

一条神奇的赛道正在诞生

虚拟人已经走进人类生活中。

2021年5月20日，定位为时尚博主的“超写实数字人”AYAYI横空出世，首次各类社交平台亮相。其中在小红书上，AYAYI的首发帖阅读量近300万，一夜涨粉近4万，现累计获赞与收藏数已近24万，打破了真人KOL潮流社区历史之最。



唐杰



AYAYI

区别于虚拟偶像,AYAYI有着更贴近真人的虚拟形象。在皮肤质感上做到了对真人的高强度还原,并且可以依据不同光影条件作出相应的模拟和渲染。现在,AYAYI已经成为众多国际大牌青睐的“优质偶像”,带来了巨大的商业价值。2021年9月8日,她也正式成为阿里的数字员工。

虚拟人开始渗透到人类衣食住行的各个角落。近日,国产彩妆品牌“花西子”推出同名虚拟代言人,欧莱雅也推出了虚拟代言人“欧爷”“M姐”,肯德基推出了银发“虚拟上校”,SK-II邀请日本虚拟网红Imma加盟广告大片等等。

一条神奇的赛道正隐隐爆发,投资人开始出手了。

就在近日,主推虚拟演员的虚拟影业获得了来自峰瑞资本领投的超千万元Pre-A轮融资。成立于2019年,在推进动画项目的同时,虚拟影业将受观众欢迎的角色通过多种方式和平台的运营,打造为独立的虚拟明星,从而拓展粉丝群体。

在2021年9月,实时在线虚拟活动公司tatame也完成融资,由蓝驰创投领投,新浪跟投。目前tatame定位国内首家实时在线活动平台,解决方案主要服务金融和地产类客户,也包括了一些知名地

产企业与头部互联网企业,如华熙live、明略科技等。

追一科技也宣布获得中金资本旗下基础设施基金战略投资。数月前,公司宣布获得来自中国互联网投资基金、中移创新产业基金的数亿元人民币战略投资。成立于2016年的追一科技也是做“数字人”的公司之一,较为特别的是,其产品应用领域大多为商用场景,涵盖金融、政务、电信、电商等领域。

更早之前的2021年7月,“虚拟人”生态公司次世文化于近期完成了500万美金的A轮融资,创世伙伴CCV领投,老股东顺为资本跟投。公司之前打造了迪丽热巴的虚拟形象“迪丽冷巴”,黄子韬的虚拟形象“韬斯曼”,并与欧阳娜娜共同开发了虚拟乐队“NAND”等等。此外,还有B站、字节跳动等一众互联网大厂跑步进入,热闹程度可见一斑。

在人类情感世界里,虚拟人似乎也能给予更多陪伴。《新京报书评周刊》曾做过一项虚拟恋人的调查,孤独的年轻人正在不断地为虚拟人好友/恋人买单,平均大概是女性70%、男性30%左右。

更多以社交为内核的虚拟人平台诞生。比如,创造华智冰的小冰团队曾在2020年8月发布虚拟恋人,尤其是虚拟男友已经得到数百万用户的喜爱。在那些身处其中的年轻人看来,相对于现实世界,虚拟男友/女友更能带来一场甜甜的恋爱。

还有GGV纪源资本投资的Gemsouls。创立于2020年,Gemsouls是一家人工智能驱动的虚拟人社交平台。通过最前沿的语言模型,Gemsouls让虚拟人可以与真人交互,并且结合内容去赋予他们性格、个性、情感,甚至价值观。“这些虚拟人可以成为我们身边最有趣的朋友。”CEO饶佳星曾如是说。

虚拟人为何突然火了起来?2020年,各种真人明星翻车、塌房事件,给不会过多受舆论影响的虚拟形象一个绝佳的窗口期。也有投资人分析认为,这是Z世代新人群消费下催生的新需求。当前一代平台的流量已经接近上限,就一定会有新的形式出现,以服务新一代的消费者。一个共识是,虚拟陪伴的角色,不是现实生活的替代,而是现实世界的一种补充。

于是,聪明的人类做起了另一种有关于“人”的生意,他们有着高于人类的学习大脑,使得社会运转更高效;也有各自的人设和个性,为孤独的人带来稳固的情感寄托和精神陪伴。想象一下,这是一个怎样的未来?