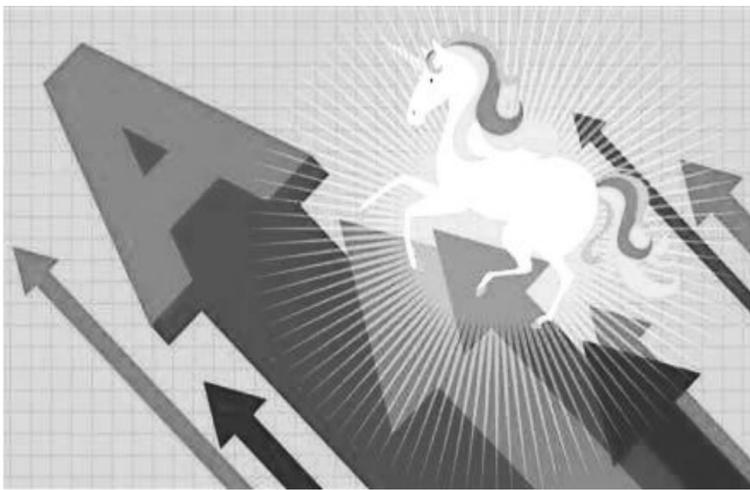


# 8 双创 INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP



## “独角兽”成长在中国

■本报记者 赵广立



独角兽涌现折射中国创新“加速度”。 图片来源:百度图片

进入3月以来,接连发生的几件事让“独角兽企业”热度不减。先是,富士康这家科技代工企业用36天的“史上最快”纪录,完成了国内A股的“过会”仪式,让准备登陆A股但苦苦排队一两年的企业艳羡不已;接着,监管层鼓励独角兽企业通过中国存托凭证(即CDR)回归A股,向在海外上市的独角兽企业示好,暖风频吹。

两会期间,百度、网易、搜狗、腾讯、阿里巴巴等超级独角兽的掌门人或相关负责人也明确回应媒体关于回归A股的问询:政策允许、条件成熟后有意愿也希望回归。这一系列回应更让独角兽概念在A股备受青睐,截至3月20日,“独角兽概念指数”今年已上涨了28.43%。

《中国科学报》记者通过对“独角兽”引发广泛关注的现象进行研读,并向一些代表性企业如摩拜单车、快手科技、金山云等采访了解到,表面上独角兽现象的出现体现了监管层部署实施“加大对新技术、新产业、新业态、新模式的支持力度”,背后则是体现了中国创新创业环境正逐步走向健康、生态化。

### “独角兽”成长有环境依赖

“独角兽”概念最早流行在美国风投圈,是指成立10年以内、估值超过10亿美元、获得过私募投资且尚未上市的企业。这类企业的特点是发展速度快、稀少、备受投资者青睐。作为爆发式成长的代表,“独角兽”企业被认为是新经济时代科技创新的集中体现。

在2013年之前,全球独角兽企业不到20家,中国独角兽企业屈指可数,但最近五年,中国和全球范围内的独角兽企业正在迅速增多。

据胡润研究院、华尔街日报等拟定的独角兽榜单显示,截至2018年2月,中国大陆境内被国内外投资者和投资机构认可的“独角兽”公司共有136家。其中,总部位于北京的独角兽企业有61家,上海有29家,拥有20家人围企业的浙江成为仅次于“北上”的独角兽省份。

独角兽或准独角兽企业是不是特别依赖地理位置、创新创业的生态环境?对此,金山云CEO王育林在接受《中国科学报》记者专访时表示,独角兽企业的出现确实和当地的环境有很大关系。

不同的环境下诞生的独角兽企业也各有不同。王育林向记者分析道:“北京独角兽企业更多聚焦于商业模式上,以及云计算、人工智能等科技类的创新;作为全国的金融中心,上海互联网金融领域的独角兽规模和影响力相对较大;

深圳的独角兽企业不少都是技术驱动型的,在智能硬件制造等行业较有影响力;杭州围绕阿里巴巴形成了一批阿里系的独角兽。”

嘉道谷投资管理公司董事长、嘉道私人资本管理合伙人龚虹嘉因其对海康威视这家位于杭州的独角兽企业进行天使投资而被誉为“史上最牛天使投资人”。他认为,往往一个“新物种”就是伴随着跨界、伴随着各种生长环境的融合,伴随着各种基因和它的文化的融合而出现的。

“新物种是以前所不存在的,它像怪物一样出现,(因此)我们很难用历史数据、经验模型和传统思维来推断它,可以肯定的是新物种的出现必须在一个充满爱和包容的环境里。”龚虹嘉在日前于杭州举行的第二届万物生长大会上发表演讲时举例说,无论是马云本人还是他创立的阿里巴巴、淘宝和支付宝,在当时他所处的那个行业就是新物种,而杭州提供了这些新物种成长所必需的环境条件。

### 跑出中国创新“加速度”

让人欣喜的是,中国利于“独角兽”成长的环境正逐步向好。在王育林看来,中国政府鼓励双创并提供了适合双创落地的土壤,这一政策利好正推动更多地区诞生更多“独角兽”。

“越来越多的地区拥有了适合独角兽企业诞生和发展的环境,北京中关村打造了一个样板,科技、人才与资本一旦结合,就能形成协同创新的巨大能量。”王育林对记者表示,中国拥有广阔的应用场景,也使得资本对云计算、大数据、人工智能、出行、电子商务等行业持续看好,“借助资本的力量企业才能快速建立起竞争门槛,从而促使独角兽企业涌现”。

此外,科技的进步以及政策资本的助力也是独角兽企业不断涌现所不可忽视的因素。“中国有全世界最多的科技领域、最全的学科方向,这几年,在很多领域中国已经走到了国际的最前沿,也是引领新型国家战略的推动下,迎来了企业的高速增长。”王育林说道。

快手科技相关负责人在回答《中国科学报》记者提问时表示,许多互联网独角兽公司的崛起都与国家科技发展息息相关。“快手基于人工智能技术,为人们提供记录和分享生活的平台,连接人与人,用技术给普通人赋能。然而,只有智能手机普及、移动互联网速度提升等前提条件具备,快手才能实现这一切。”该负责人表示,这与国家在网络技术、电信方面的基础设施建设及对相关技术的产学研加大投入密不可分。

上述种种有利因素在共享经济领域有着显著体现。摩拜单车一位不愿具名的管理人员

向《中国科学报》记者表示,中国发展共享经济具备五大优势:一是政策支持为共享经济的发展提供了良好环境和充足空间;二是广阔的市场使得共享服务拥有无可比拟的人口红利和较高的创新产品接受度;三是技术完备,绝大多数城市拥有发达的移动互联网基础设施;四是产业链完善,能够聚合海内外的软硬件资源;五是人才众多,能够为共享经济企业的发展提供不竭动力。

“基于互联网的共享经济天然具有全球化基因,中国已经成为全球共享经济中心,跑出了中国创新‘加速度’。”该管理人员说道。

### 科技“新物种”将来得更迅猛

要“长成”一只“独角兽”,格局大但不好高骛远的新创公司是投资者们所看好的。除了要有优秀的团队、与时俱进的战略方向之外,是否选择落子在一个大市场也十分关键。王育林告诉记者,准独角兽企业最好“刚开始就锁定在一个具备广阔成长性的大市场”。

王育林非常看好自己身处的云计算行业:“云计算产业的规模,目前业界、分析机构有一定共识,到2020年时全球云计算市场规模预计达4000亿美元左右,长期产业规模预计在万亿美元级别,并且中国仍处于初始快速扩张阶段。”

作为投资人,龚虹嘉看好的下一个投资方向是生物科技或人工智能。

在生命科技方面,龚虹嘉看好“治愈癌症、让人类变得长寿的某些新的干预手段相关的技术”,而“大家议论最多的”还是人工智能。

“五六年前基于深度学习架构的人工智能的出现,真正让我们觉得人类的生活被改变,甚至几乎在任何一个领域都不可能想不出人工智能的应用。”龚虹嘉说,基于人工智能,“我们的生活会发生翻天覆地的变化,我们身边各种科技新物种的出现只会比我们的想象来得更迅猛”。

不过,王育林提醒道,创业是个充满挑战的过程,市场每天都有巨大的变化,企业必须随时准备抓住市场机会,及时调整战略方向,根据技术和经济周期的变化随时调整,找到打法和节奏。

此外,他还强调,创业企业要从客户角度出发,打造差异化的核心竞争力。他举例说:“全球云计算行业竞争激烈,(这就要求)云服务商必须以核心技术为中心、以用户需求为导向,在拥有强势技术和服务能力的基础上,实施差异化竞争战略。”

### ■创事记

本报讯(记者赵广立)3月16日,百度公司与创维集团在京宣布在智能电视领域达成战略合作,百度以投资10.10亿元、持股11%的形式,战略入股创维集团旗下企业深圳市酷开网络科技有限公司(以下简称“创维酷开”)。双方将共同致力于以人工智能(AI)技术变革家庭智能交互,进而带动电视产业生态变革。

入股后,百度成为创维酷开第二大股东(第一大股东为创维RGB),酷开的最新估值也超过95亿元。

战略合作发布会上,百百度秘事业部总经理景鲲与创维酷开CEO王志国介绍说,基于双方合作,百度对话式AI操作系统DuerOS将全面与酷开系统实现对接,百度的人脸识别、图像识别等前沿技术也将引入酷开系统,2018年创维新品智能电视Q5、Q6、Q7系列电视都会搭载DuerOS系统。

“如何让让用户更方便地跟电视交流?用自然语言就够了。”百度公司董事长兼CEO李彦宏在发布会上回顾了电视交互从按钮到遥控器的历史,表示未来与电视的交互将更智能、更自然:“自然语言理解技术正在飞速地变得成熟和可用,这让我们感到非常兴奋。”

他甚至预测,未来电视将不存在“台”(频道)的概念,只存在“视频流”的概念,“打开电视,它推荐的就是我想看的东西”。

“电视这块屏未来还会有非常巨大的创新空间,这是百度与创维合作的基础。”李彦宏坦言,电视是一块有历史但又非常有价值、有前途的屏,人工智能技术的注入将让它更懂消费者。

“创维碰到智能大潮,然后一呼‘百’应,这里的‘百’就是百度。”创维集团创始人黄宏生在发布会上说,2018年是创维成立30周年,其正全面推进人工智能战略转型升级。他将人工智能技术引领的变革称作“伟大的时代”,并期待创维和百度“共同探索与开人工智能领域崭新的时代”。

黄宏生同时提到德国的智能电视机的价格是中国的3倍,而创维也已于2015年收购了德国高端电视机制造商美兹Metz。因此,未来创维希望利用智能电视进军德国乃至欧洲。借助此次合作,创维将目标设置为完成5000万终端的拓展。如果该目标达成,再加上现在自有的5000万终端,30年历史的创维酷开,就将通过AI进入“亿”级时代。

人工智能技术已成为家电行业革新的“加速器”。据市场研究公司IDC报告预测,到2020年,全球人工智能系统将为家电企业带来超过470亿美元的收入。

签约仪式后,李彦宏和创维集团董事长赖伟德互赠礼物,李彦宏向赖伟德赠送了一本由他自己撰写的《智能革命》,赖伟德则向李彦宏赠送了由创维自主研发的国内第一款AI画质芯片。

## 百度战略入股创维酷开变革电视交互

### ■集装箱

## 杭州“活动券”助推小微企业创新创业

本报讯 杭州首创扶持小微企业创新创业的新举措——活动券,近两年取得了明显的成效。记者近日从杭州小微企业创新创业基地了解到,在活动券推动下,杭州日均创业活动从2015年的4.5场,提升到现在的日均12.3场,增长了173%。目前,活动券还打造了服务小微企业的创业辅导、交流、培训体系,带动158家机构经常性举办双创活动,包括创业沙龙、融资对接、经验分享、创业大赛等活动。

活动券是以最便利服务小微企业创新创业为根本出发点,基于“互联网+”平台打造小微企业公共服务,用于补助创业企业和创业者,低成本参加第三方服务机构举办的创新创业活动的电子凭证。

活动券制度实施2年来,已成为杭州小微企业创新创业基地城市示范的特色举措和亮点之一。

在活动券的推动下,更多创投、中介、创咖、管理咨询等社会机构转型拥抱“大众创业、万众创新”,通过活动券制度的引导,一大批创投机构、创业咖啡、科技中介机构进一步明确了发展方向,将举办创新创业沙龙和交流活动作为运营特色,定期举办各类交流活动。

据悉,活动券自2016年2月实施以来,已认定服务机构371家,累计发放活动券149486张,日最高发放1300张,日最高签到611张,审核资助各类创业辅导活动2706场,惠及创业者超过9万人。(盛夏)

## 乌鲁木齐年内将建成76个新型孵化载体

本报讯 乌鲁木齐将持续推动国家“双创示范”城市建设。记者近日从乌鲁木齐市科技局获悉,今年乌鲁木齐将建成7类76个新型孵化载体,包括众创空间、科技企业孵化器(加速器)、小微企业创新创业孵化基地等。覆盖各区县的各类载体将培育出更多的创新型中小微企业主体,助力乌鲁木齐经济转型。

根据项目实施方案,76个新型孵化载体中,众创空间(创业苗圃)11个,科技企业孵化器(加速器)12个,这两类主要培育高新技术企业和创新型企业;小微企业创新创业孵化基地11个,营造优良的小微企业创新创业成长环境;商业企业聚集区10

个,为商贸物流小微企业发展提供广阔空间;创业就业孵化基地11个,为各类人员创业就业提供保障;文化创意旅游产业孵化基地11个,提高文化产业规模化、集约化、专业化水平;星创天地10个,为科技特派员、农业小微企业、返乡农民工、大学生等提供创新创业服务。

乌鲁木齐市“双创示范办”副主任艾积保介绍,这76个新型孵化载体建设紧密结合城市空间布局、区域资源类型、产业结构特征和人文特点等发展条件,突出载体服务于产业创新和实体经济发展的功能以及孵化产业链小微企业的创新创业导向,将成为乌鲁木齐打造双创“升级版”的亮点支撑。(李惠钰)

### ■园区

## 中关村软件园获评“诚信北京坐标”

本报讯 诚信北京,有你有我。3月15日,以“诚信守护美好生活”为主题的第三届“诚信北京”3·15晚会在北京电视台财经频道播出,作为第二届北京市人民政府质量管理奖获奖代表,中关村软件园董事长刘克峰受邀出席活动,并代表园区领取“诚信北京坐标”,参与诚信宣誓。

在颁奖环节,中关村软件园和同仁堂、北京银行

等机构共同被评为“诚信北京坐标”,中关村软件园此次荣获“诚信北京坐标”称号的中关村软件园是中关村示范区中的唯一代表,集中体现了社会各界对园区高质量发展的再次肯定。

刘克峰表示,中关村软件园作为中关村高端专业化园区,18年来致力于构建诚信发展的生态环境,高质量服务创新创业。创新要讲诚信,有质量,不搞忽悠,不炒概念,创新只有根植在诚信的沃土中,才能结出高质量的创新成果,让创新的旗帜高高飘扬。

据悉,目前中关村软件园已拥有“国家软件产业基地”“国家软件出口基地”等数十项基地或荣誉,截至2017年年底,中关村软件园已聚集600多家企业,在园从业人员达到7.3万人,企业总产值超过2000亿,已成为中关村的创新高地和创业沃土。(李惠钰)

### ■创业故事

## 当当“卖身”启示录:

# 双创要拥抱产业和金融

■本报记者 贡晓丽

3月9日,海航旗下的天海投资披露重组进展,公司首度披露标的资产为北京当当科文电子商务有限公司及北京当当网信息技术有限公司相关股权。公告中还说:“本次交易完成后不会导致公司实际控制权发生变更。”这意味着此举并不构成当当网借壳上市。

自此,当当网将“卖身”海航系的消息坐实。8年间,当当从在电商界叱咤风云到如今的股权变卖,究竟经历了什么?电商应该怎么走才能避免当当的失误?金融信托专家、经济学家孙飞给出了自己的解读。

### 止损未及时

1999年,李国庆与妻子俞渝一起创办了当当网。之后,当当的成长速度一度惊人,2010年12月8日,当当正式在纽交所上市,IPO当天股价就从每股13.91美元翻番到29.91美元,市值高达23亿美元。

然而,当当跌落的速度同样惊人。在2010~2013年这三年间,当当线上图书占有率下降到了不到30%,陷入连续亏损的境地。从2012年的第二季度开始,当当曾连续6个季度亏损。图书阵地的失守,外加品类扩张的拖累,使得当当一蹶不振。

当当在2004年拒绝了亚马逊的收购要约,又在2013和2014年,与百度、腾讯失之交臂。2015年7月,当当选择正式从纽交所退市。

当当的经历在孙飞看来,就是公司亏损,难以为继,“必须被收购或重组,否则只能破产”。

并不是所有的亏损都会导致破产的结局,因为互联网公司的发展离不开两个字“烧钱”。“烧钱对于互联网公司来讲作用很大,但是必须保证资金链不断裂,比如滴滴,就是通过补贴等方式形成了网约车的模式。烧钱是可行的,但是电商烧钱要有一定的先决条件,第一,模式可行;第二,有足够可烧的钱。”孙飞说。

互联网公司只有不断向外拓展才能告诉别人自己的发展边界还远远没有达到,而拓

展边界就是烧钱,就是亏损,因此烧钱和亏损成了互联网公司吸引资本的利器。

据悉,京东自2014年上市后,三年间一直处于亏损的状态,但市值却急速上升。看似亏损很多,但是换算成百分比后,京东这些年的营业成本却一直在下降,毛利率在上升。根据京东发布的一季度财报显示,其2017年第一季度的净收入为762亿元,净利润为3.557亿,上市三年首次实现盈利。

“当当的持续亏损却并没有迎来转机,濒临现金流不能维系后续的金融链,导致破产的局面。”孙飞表示,这也与其产业生态布局有很大的关系。

### 互联网+金融+产业组合

“钱不能乱烧,要提前升级商业模式,实现‘互联网+金融+产业’的结合。”孙飞说。未来电商的产业布局要向这方面转型,“传统的产业发展模式是不行的,成长速度慢,没有互联网模式和思维,不能通过互联网全球配置资源,没有金融支持的造血功能,是无法在如今的经济环境下立足的”。

而纯做互联网电商也是走不通的,阿里、京东都把互联网延伸到了实体经济,比如收购物流企业、打造金融产品。“从格局上看,互联网企业也都在拥抱产业和金融。”孙飞说。

在孙飞看来,当当的失败之处就是沦为了互联网领域的传统企业,“互联网企业也要创新,只做纯电商是不行的,产业和互联网必须要跟金融进行嫁接,才有自身的造血功能,不容易被资本打垮”。

互联网具有强烈的“互联互通、跨界融合”的特性。随着互联网的发展,原来分工明确、相互独立的多环节产业链,开始出现全产业链的垂直整合,形成完整闭环、相互依存、密切相关的全新产业模式或经济业态。在此基础上又出现横向开放,推动跨产业链的横向融合,形成新的生态圈,进一步消除不必要的环节,减少相应的成本支出,形成更加强大的整合力量与综合实力,为用户提供场景化综合服务的最佳体验、创造最大用户价值。

“电商平台在设计之初就要考虑‘互联网+金融+产业’结合的模式,不应该只是一个纯平台模式,而是对关联的产业要考虑并购或其他安排。”孙飞说。

谋求新的转机

在网络搜当当关键词,有不少是吐槽在当当网买书后缓慢的物流和繁琐的退换货过程。“从我个人的用户体验来说,当当太糟糕了。”有用户评价,用户体验与供应链管理也是紧密相关的。

电商这种线上线下结合的企业,做得好坏最终归于供应链管理。有数据显示,当当的库存周转是四个多月,京东在上市之前的库存周转是十多天。

“当当要做的,还不仅是提高物流效率。孙飞建议,当当作为互联网公司,能够把实体店整合到一起,对相关产业做整合和资源的配置,产业整合还不够,还要有金融模式的植入,“毕竟推广阶段还需要推广费用,任何互联网公司做大之后都会拓展金融领域,获取金融牌照,包括自己的银行、保险、信托机构等”。

“易货金融、工业链金融、云金融、大数据金融等金融工具都是应该借鉴和考虑的,合法框架下的金融模式植入,加上庞大的会员数据库,将产业、互联网和金融打通,这样的互联网公司在生态布局上就能纵横捭阖,资源真正得到优化。”孙飞说。

当当被海航收购,可能迎来新的转机。“随着重组的深入,当当可能获得商业模式的提升和金融资本的注入,它的价值将被重新发掘。”孙飞说。

要避免当“悲剧”,互联网公司就要不断地自省和反思,保持与时俱进,要有快速应对变化的能力和独特的战略逻辑。在孙飞看来,单纯的单一型电商未来会有两个出路:在专一领域做到极致;复合型发展,只要跟生态系统的业务都可以尝试,“进军相关的行业产业,边际成本为零,毕竟,美团也开始涉水网约车了”。