

创业投资逐渐从传统行业转入新经济行业

资本+科技：寻觅创新的价值

经济日报·中国经济网记者 余惠敏

“创事记”

当前,科技领域的创业投资正逐步回归价值投资的本源,新经济企业受到资本的高度关注。面对这一趋势,创业者要努力生产具有发展前景、能够解决实际问题的产品,投资者要善于发现这些科技型企业创造的价值,政府则要着力引导整个创新生态环境健康发展



江苏省海门市大力推进科技创新,一批新能源、新技术和高科技板块快速崛起。图为江苏当升材料科技有限公司员工在锂电池正极材料窑炉生产线上作业。

经济(9.5%)、金融科技(3.6%)、人工智能(3.5%)等领域。

科技不仅是各种初创公司吸引资本的强有力因素,也正在成为金融创新的工具。

“解决现在金融体系中的痛点问题,可以从金融科技生态角度入手。现在科技的发展已经到了让人激动的阶段,很多技术已经从实验室逐步进入产品阶段,很多传统金融手段无解的问题可以用新技术找到非常好的解决方案。”毕马威金融服务部合伙人王立鹏认为,随着金融科技的发展,有很多手段可以帮助中小企业较好解决银行贷款的难题。例如,农业金融过去服务成本高、风控手段缺乏、金额也小,费力不讨好,但现在可以用深度学习技术、遥感技术让这个问题迎刃而解。再如,中小企业借贷无门的原因往往在于借贷风险较高,现在利用物联网、数据平台、区块链技术就能低成本监控中小企业在整个供应链体系中的运转状况,降低借贷风险。

创业:打铁还需自身硬

企业要有造血能力,有科技硬核、注重市场需求的项目更能吸引资本的注入

现在“双创”项目那么多,创业者要做出什么样的项目,才能吸引资本的投入?

“中小企业创业,打铁还需自身硬。”上海市科创中心股权投资基金管理有限公司总裁康鸣说,“我们投资的基金和项目与新一代信息技术、生物医药、高端装备制造等上海战略性新兴产业紧密结合,这是一个战略导向。我们看子基金、看项目,一定是看技术驱动,看应用的延展性,看整个创始人团队职业素养和情怀,以及他们对自身行业的专注度”。

确实如此,现在,一些既有科技硬核、又注重市场需求的项目,往往能迅速吸引资本的注入。

华中科技大学教授王星泽2017年8月份创办了合刃科技公司,成立10个月时,累计融资超过1亿元。该公司将光电技术与人工智能结合,已经发明了100多项专利,致力于解决计算机视觉中的一些实际问题。这些技术可应用于自动驾驶和辅助驾驶,还可应用在便携式光谱仪等领域,让手机摄像头兼职小型化光谱仪,应用在皮肤癌早期检测、食品安全检测等领域。

“我希望我所学到的东西可以产生价值,能够在工业界有所应用。无论我们在什么地方,我们想要做的是真正打通从技术到产品的‘任督二脉’,解决实际问题,创造真正的社会价值。”王星泽说。

上海木蚁机器人科技有限公司是一家致力于制造行业无人搬运机器人的创业公司。该公司CEO钱永强说,“当初投资人投资我们主要看3点。一看前景,是否拥有更广的应用场景。工厂里的物料搬运自动化对工业4.0是很关键的一环,是一个非常必要的刚性需求。同时我们的机器人在医院物流、生产物流都可以用,市场空间较大。二看思路,创始人对企业的定位和每一步发展的思路都要清晰。三看团队有没有杀气,一个企业的核心竞争力关键是人才。团队氛围、自身竞争体系、怎样在竞争过程中保持有杀气的状态,也非常关键”。

“我们要回归企业的本质,其实就是创造价值,同时产生利益。”钱永强表示,一个企业首先要有造血能力,其次是要积累信用,拿了投资人的资金,就应对投资人负责。

政府:构建健康生态圈

各地政府建立多元化服务平台和多层次服务体系,为金融科技营造良好环境

政府引领,构建更健康的科技金融生态,是许多专家的期许。

“2017年中国科技金融生态不断优化。”中国科学技术发展战略研究院科技投资研究所副所长张明喜说,“现在,金融科技在全球内迅速崛起,各个国家都在探索通过发展科技金融来创新整个金融服务模式,打通科技和金融的通道。针对现在的发展态势,我们应该超前布局研发,开始相关试点,为金融科技更好地推动高质量发展营造良好的生态环境”。

现在,发达地区的地方政府已经在加快构建更健康的科技金融生态。

上海市科委副主任骆大进说,上海要围绕科技型中小企业融资发展的需要构建科技金融生态圈,建立更加多元的服务平台,如科技保险、科技金融信息服务平台等,加强政府服务密度的建设,让企业更加直接、更低成本融到资。

深圳市科技创新委员会副巡视员沙新华表示,深圳科技金融为深圳科技创新插上了翅膀。深圳构建了多层次服务体系,通过产业链、创新链、知识链、资金链的融合发展,使成千上万家企业获得便捷的资金服务支持。“我们率先推进创业投资立法,政府设立了投资引导基金、中小微企业基金150亿元。深圳创业投资机构达到4.6万家。通过我们的培育,深圳已经有228家企业上市。”

国家级层面的科技金融生态也在建设中。科技部火炬高技术产业开发中心主任张志宏说:“今后还要继续发挥政府的投资基金、投资母基金的作用,继续为创新创业提供更大的支持。我们将加快整合科技部、财政部关于支持中小微企业创新创业等方面的财政资金,形成直接资助科技型创业的专项资金,同时还要完善‘双创’金融支持体系。”

当资本遇到科技,如何发现创新的价值?创新者要让新技术尽可能接近实用,创业者要找到这些技术,投资者要发现这些科技企业的价值,而政府则要引导整个创新生态环境的健康发展。

“风口”之上,社交电商宜守正出新

祝伟



最近,社交电商俨然成为一个创新的“风口”。先是国美电器、网易严选和小米等先后入驻社交电商平台拼多多,曾经水火不容的竞争对手握手言和;后是另一社交电商平台云集,被传出明年初即将赴美IPO。有市场人士甚至乐观地认为,未来3到5年,社交电商将会颠覆传统电商。

对于传统电商来说,经历过去10多年高速增长之后,企业规模已经不可同日而语。数据显示,去年,仅阿里、京东两大行业巨头网络零售市场交易份额的占比就超过了85%,网络零售“双寡头”的格局日益显现。然而,最近几年,行业领跑者们似乎集体

陷入了创新的困局,尽管新技术、新产品层出不穷,但鲜有令人眼前一亮的颠覆式创新,普遍面临流量增长乏力的难题。当传统的电商巨头“正在丧失产品能力和创业精神,变成一家家投资公司”时,以拼多多、云集等为代表的社交电商却打开了创新的缺口,呈现出蓬勃的发展势头。

“流量在哪里,就去往哪里”,社交电商裂变式的成长背后,是移动互联网的“流量红利”。今天,在传统电商的消费模式下,消费者首先确定自己需要什么商品,然后在电商平台搜索产品信息,相互比较后做出购买决策。而社交电商的颠覆式创新,则是将移动互联网与社交元素相结合,利用社交关系和个人影响力,让消费者产生购买行为,让电商从传统的“物以类聚”,走向了“人以群分”,从根本上创新了传统的商品分销模式,降低了

品牌商的经营和推广成本。在这个过程中,社交电商并不像传统电商平台那样直接拉拢流量,而是通过消费者基于社交的购买行为带来了流量,可以说踩准了移动互联网的步点。

传统电商增长乏力之际,社交电商的快速崛起表明,在互联网行业快速发展过程中,任何巨头都无法做到高枕无忧、一劳永逸,都有可能被创新的力量影响、冲击和改变。对于传统电商企业来说,创新的动力与勇气能否持之以恒,决定了它们能在行业竞争的赛道上跑得多快、跑得多远,如果只是躺在已有的市场上吃老本,这样的企业很快就会被创新的浪潮“拍死在沙滩上”。

从这个意义上说,尽管“国美和严选们”与社交电商的嫁接能否成功还是未知数,但这种从排斥到拥抱、从竞争到融合的尝试无疑是一种顺势而为

之举,所顺的“势”便是行业变革的大势。《2018中国社交电商行业发展报告》显示,今年我国社交电商市场规模预计突破万亿元。作为一个新兴业态,社交电商的发展才刚刚开始,潜力巨大,未来可期。

面对这个万亿元级市场,社交电商在高歌猛进之时,也应稳不忘忧。特别是过去一段时间,对于拼多多等社交电商“山寨”的质疑之声,尤其需要从业者直面和重视。互联网行业过去的“泡沫”一再表明,任何商业模式都必须建立在商品和服务之上,即便能够借助资本的力量,从创新赛道中脱颖而出,最终仍需要回归商业本质。故事讲得再动听,还得靠产品和服务来落地,特别是在商品准入、物流配送、售后服务等领域提高标准、补足短板、守正出新,只有如此,社交电商才能获得更为持久的发展。

走进众创空间

青岛一亚马逊AWS联合创新中心

网企集聚地

且看“云”深处

本报记者 刘成

“我们最大的特色和优势就是云服务,所以,吸引的基本都是与互联网有关的创业企业,已累计孵化360多家企业。目前,3万平方米的空间全满了,还有不少创业者在排队等着入驻。”负责运营的青岛云川互联网产业发展有限公司总经理马辰对记者说。

青岛一亚马逊AWS联合创新中心由青岛市李沧区政府、亚马逊通技术服务(北京)有限公司和青岛万国云商互联网产业有限公司三方共建,2017年3月28日正式运营,目标是立足青岛、辐射东北亚地区,形成信息、技术、人才资本聚集,搭建国内领先、国际一流的互联网企业成长生态平台。

走进山东青岛市李沧区的众创空间青岛一亚马逊AWS联合创新中心,经济日报记者看到,这里已经成为众多互联网创业企业的集聚地;既有互联网初创企业,也有销售额达10亿元的电商平台;既有为互联网服务的软件企业,也有物联网、大数据等领域的企业。

“我们最大的特色和优势就是云服务,所以,吸引的基本都是与互联网有关的创业企业,已累计孵化360多家企业。目前,3万平方米的空间全满了,还有不少创业者在排队等着入驻。”负责运营的青岛云川互联网产业发展有限公司总经理马辰对记者说。

青岛一亚马逊AWS联合创新中心由青岛市李沧区政府、亚马逊通技术服务(北京)有限公司和青岛万国云商互联网产业有限公司三方共建,2017年3月28日正式运营,目标是立足青岛、辐射东北亚地区,形成信息、技术、人才资本聚集,搭建国内领先、国际一流的互联网企业成长生态平台。

亚马逊AWS作为全球领先的公有云服务商,不仅为创业公司提供云服务技术,还为入驻企业提供10万元的免费云资源。“因为有这么优惠,我们今年使用云服务的费用只需要2万至3万元。”青岛不愁网信息科技有限公司创始人、CEO徐哲告诉记者,不愁网是一个畜牧互联网平台,目前已入驻100多家养殖企业和食品企业,40000多家养殖户。通过这个互联网平台,农户实现了订单养殖,收入不再受行情波动的影响。“亚马逊云数据中心分布广泛,速度比较快,用户很满意。”

据悉,亚马逊在全球19个地区部署了区域云,有53个数据可用区和超过200万台服务器。同时,亚马逊为客户提供的服务和功能超过了4000项,涵盖了一整套数据解决方案,还能提供1900种第三方产品。亚马逊北京总部每月派出架构师到青岛一亚马逊AWS联合创新中心授课,针对入驻企业的技术人员开展云服务平台技术培训,确保企业正常使用。

在青岛一亚马逊AWS联合创新中心,云服务的优势已成为不少企业开拓市场的利器。青岛青龙智能科技有限公司是一家软件开发企业,可以为企业提供电脑、微信、小程序、APP等一揽子解决方案。自入驻创新中心后,公司业务量快速增长,逐渐成为这个众创空间不可或缺的软件服务商。

“随着客户越来越多,为了

提高服务速度,我们研发了青龙智能自动生成系统。通过这个系统,一个前端的程序员就能独立完成一套开发系统,大大降低了软件开发门槛。”青龙智能科技有限公司总经理于德超告诉记者,“过去做一家电商模式的电脑、微信、APP套餐,需要1个月周期,现在条件成熟,最少两天就可以做出来。这个系统一旦向社会开放,将会有更多人以此为平台为‘互联网+’提供解决方案”。

除了云服务的优势,青岛一亚马逊AWS联合创新中心还在专业化运营上独树一帜。他们通过招标确定了两家孵化器运营商、一家加速器运营商和一家国际化孵化器运营商,为创业企业提供专业化服务。

在创新中心9楼的蒲公英孵化器,运营经理程龙龙介绍,孵化器面积3600平方米,注册了123家企业,除了为创业企业提供工商、税务、会计等服务外,还在商业模式、团队搭建、业务拓展、产业链资源整合、资本运作等方面提供全方位服务。“与我们经常合作的创投基金有15家,我们每月会举行两场投融资洽谈会,现在已帮助多家企业拿到了天使轮或A轮融资。”

据介绍,青岛一亚马逊AWS联合创新中心已与42家创投基金成为战略合作机构,与20多个外部评审导师签署协议,并与10多家人力资源、财务、法律服务机构签署战略合作服务协议,逐步打造出发配套的中介服务、运营服务、物业管理服务、技术支持、资本对接等一系列服务平台。

“是否有众多的创投基金关注,关系到创业企业的成功率。”马辰告诉记者,创新中心每周都会举办一场投融资路演,已经有15家企业拿到天使轮或A轮融资,有的企业已开始准备上市。

专业化的服务推动入驻青岛一亚马逊AWS联合创新中心的企业孵化速度加快。目前,创新中心基本完成第一轮企业更替,累计孵出企业34家,预计今年创新中心的税收将达1亿元。

“5年内,创新中心将累计孵化750家初创公司,转型升级120家传统企业,实现30家企业达到新三板、主板或境外上市标准。”马辰告诉记者,青岛一亚马逊AWS联合创新中心还计划输出100家本土初创公司或快速成长型企业到国外知名孵化加速器进行加速孵化,引进100家国外优秀创业公司到本项目加速孵化。



青岛一亚马逊AWS联合创新心里,创业者在参加创业培训指导会。

执行主编 刘佳
美编 高妍
联系邮箱 jjrbczk@163.com