微橡科技旗下产品“园钉”逆势成长——

当好“园丁”小助手

经济日报·中国经济网记者　常　理

经济日报 中经创业榜

上一次见到北京微橡科技有限公司创始人、CEO王旭，还是在2017年年底。当时，他所创办的校内教师微信端开放工具“园钉”刚刚完成天使轮融资。在此后短短一年时间里，“园钉”顺利完成了4轮融资，用户量增长近16倍。据王旭透露，眼下他已开始着手第5轮融资。

在多数资本都谨小慎微的2018年，微橡科技的“园钉”为何如此受到青睐，其逆势成长的秘诀又是什么？

上图　微橡科技工作人员正在忙碌。

右图　王旭（中）与团队成员一起参加团建活动。

本报记者　常　理摄

为妻子量身定制的“爆款”

“颠覆行业”“改变世界”是这几年创业圈最火爆的口号。与那些有着“远大抱负”的创业者不同，王旭的创业动机颇为简单而且很有戏剧性。

2015年9月份的一天，已经在某大型国有银行工作多年的王旭像往常一样下班回家。那天，妻子李欣心情不好，忍不住向丈夫“抱怨”起工作上的事情。

原来，妻子是人大附中早陪班负责人，平时的日常工作又多又琐碎，除了要备课、批改作业，每天还要在微信群和电话里回复家长们的各种问题。尤其是大小考之后，她还要汇总每名学生的成绩资料，工作量特别大。

看到妻子如此辛苦，王旭很心疼，出身IT工程师的他决定用自己的专业本领为妻子分忧。第二天，他就与几位相熟的工程师商量，想开发一款类似于企业“钉钉”的程序。

3周后，这款“简陋”的小程序就诞生了。“简陋”到什么程度？连名字都没有。

小程序虽“简陋”，作用可一点也不小。李欣在使用后评价说，这是一款让老师“拿得起放不下”的产品，因为它不仅功能强大而且操作极其简单。老师只需通过手机把学生的成绩单拍照上传，系统即可自动针对每名学生的情况形成分析数据，哪科强哪科弱一目了然。此外，教师还可以看到班级的整体情况，横向、纵向比较都行。

很快，这款小程序就在人大附中的教师圈里迅速传播开来。短短一周时间里，就有很多班主任使用。一款为妻子量身定制的产品，居然一不小心成了“爆款”。

巧合的是，在王旭的团队中，好几位成员的家属都是老师。大家“思想碰撞”后，决定“搞点事情”。

就这样，5人的创业团队很快搭建起来。他们将原有的小程序重新打磨、完善，定制出一款更符合教师需求的“班级圈”产品，并赋予了它一个好听的名字“园钉”。

“‘园钉’就是校园版的‘钉钉’，同时取‘园丁’的谐音。”王旭说。

做真正好用的产品

其实，在王旭开发出“园钉”之前，市面上并不缺乏校园类通讯产品。但王旭和团队在调研后发现，这些产品存在很大弊端，并不很受一线教师的欢迎。

比如，很多产品是通过自上而下的渠道进入学校，即学校购买了相应的仪器设备，并要求老师和学生们下载APP一起使用。通常，老师在上传学业信息时，需要配合电脑、扫描仪等设备，将学生信息一一输入，再统一整理编辑入库，这无疑给老师们额外增加了不小的工作负担。同时，单独下载的APP还需要先注册再使用，这意味着必须填写每位学生的个人信息，操作起来十分不便，而且容易造成信息泄露。产品的应用场景和老师教学的真实场景严重不匹配，导致这些看似“高大上”的产品不接地气，使用频率很低。

“园钉”的出现改变了这一现状。“园钉”完全基于微信公众号开发，用户不需要另行注册，也不需要提交任何个人信息就可以使用。

“95%以上的老师都使用微信和QQ群来处理日常工作，因此我们的策略是不改变老师的这一习惯，并且以最简单快捷的方式实现‘迁移’。”王旭说。

“园钉”的使用也极其简单，只需点击页面上的按键即可创建班级，同时还可生成班级二维码共享给全班同学，家长也可扫码进班。

王旭认为，校园产品最核心的人物是老师，只要牢牢抓住这一关键人物向下“发散”，很多问题都会迎刃而解。“‘园钉’将微信群的‘网状社交模式’改造成以教师为主的‘树状社交模式’，可把每一位学生的信息单独分发至特定的目标渠道中。此外，‘园钉’还具备精准投放功能，家长点开软件，第一眼看到的就是自家孩子的相关信息。”

“我们要做的是一款所有圈层、年级、班级的老师想用就可以用的产品。”王旭说。

这也是多家投资机构看好“园钉”的原因所在。首先，老师“零门槛”使用，用户黏性比较强，目前“园钉”的用户留存率高达90%；其次，“园钉”属于2C扩张方式，也即以口碑相传为主，极大地降低了推广成本。

2018年，“园钉”先后完成了金沙江创投的pre A1轮融资；险峰长青与猎鹰创投的Pre A2轮融资；由昆仲资本领投，金沙江创投、险峰长青跟投的A轮融资；喜马拉雅、志拙资本、金沙江创投的A+轮融资，得到了资本市场的高度认可。

打造K12生态圈

当前，我国K12（从小学一年级到高中三年级）教育领域有约1500万名老师，2.1亿名学生，市场极其巨大，竞争也十分激烈，获客成本越来越高。统计显示，目前直播一对一在线教育的单位获客成本在6000元到1万元之间。

资本方认为，“园钉”这个功能型产品的市场切入点“很对路”，获取家长用户的成本小到几乎可以忽略不计，而且还具有长期黏性。未来“园钉”有望从工具性产品成长为K12教育领域的在线入口。

这一判断与王旭自己的看法基本一致。1年多来，“园钉”连续融资4轮，速度之快业内少有。王旭笑着说，现在打电话找他投资的人和推荐房产、理财的一样多。

好在，王旭并没有被金钱冲昏头脑，他时刻提醒自己，要在资方面前继续保持谨慎。“只有那些与‘园钉’现阶段发展相关，并能给我们带来流量的资本，我们才会选择。比如，初期的金沙江、昆仲都是在教育板块很有名的资本，之后我们与喜马拉雅合作，也是希望增强自身的内容实力。”王旭说。

创业之初，“园钉”打出的口号是“解放天下教师”。如今，它的初衷依旧没有改变。在此基础上，王旭又给“园钉”增加了新的目标，即打造一个K12领域的生态圈。

王旭说：“对‘园钉’来说，数据是最关键的，老师的数据、学生的数据、家长的数据都包括在内。当前，我们正在着力建设一个服务整个K12阶段的‘人物关系链接’。这个道理和修路一样。俗话说‘要想富先修路’，我们要打造好信息高速公路，让数据‘跑起来’。”

“在1500万名老师中，如果有300万名老师在用，就会带动近1亿名家长使用，形成的数据非常可观。”在王旭看来，在大数据时代，过分强调算法有失偏颇。数据才是一切的基础，只有拥有海量数据，算法才能不断更新完善。

王旭表示，“园钉”的用户主要是老师和家长。在校内，“园钉”要把老师从繁杂的教务工作中“解放”出来，让他们将更多精力投入到教学中；在校外，“园钉”要打造一个专门服务家长的信息平台，所有推荐信息都由孩子的校内成绩和表现匹配而来。

2018年7月份，“园钉”完成了对中小学校园体育项目“体育课”的全资收购，“体育课”产品和团队正式并入“园钉”体系。

“园钉体育课”是一个服务我国中小学体育教师的专属教学信息工具，可以记录、分析学生校内外全部体育运动的数据。家长手机微信端也可收到自家孩子的体育成绩分析，从而及时了解孩子的体能情况，督促学生养成良好的运动习惯。

“未来，‘园钉’将从教学管理向K12多方面、全方位发展转变。通过‘体育课’帮助学生提升身体素质只是第一步。”王旭说。

创业者说

95%以上的老师都使用微信和QQ群来处理日常工作，因此我们的策略是不改变老师的这一习惯，并且以最简单快捷的方式实现“迁移”

对“园钉”来说，数据是最关键的，老师的数据、学生的数据、家长的数据都包括在内。当前，我们正在着力建设一个服务整个K12阶段的“人物关系链接”。这个道理和修路一样。俗话说“要想富先修路”，我们要打造好信息高速公路，让数据“跑起来”

在大数据时代，过分强调算法有失偏颇。数据才是一切的基础，只有拥有海量数据，算法才能不断更新完善

从濒临破产到重塑发展优势——

华盛江泉『重生』记

生意经

山东临沂最大的民营企业临沂华盛江泉集团日前公布了2018年“成绩单”——实现销售收入215亿元，上缴综合税金10.1亿元，主要指标位列全市第三、临沂市罗庄区第一。

让很多人想象不到的是，就在2015年，华盛江泉集团还处于破产边缘，连续停产整治8个月，产值从上年的480多亿元锐减至50亿元，数万名员工被迫停薪放假……短短几年间，华盛江泉集团是如何“涅槃重生”的？

危　机

华盛江泉集团有着30年的历史。2014年集团最辉煌时曾实现销售收入486亿元，拥有员工3万多名，连续14年入选中国企业500强，并创造出“累计上缴税金200亿元、累计支付银行利息200亿元、累计发放员工薪酬福利200亿元”的好成绩。

然而，到了2015年，情况急转直下。当年2月份，因环保排放不达标，华盛江泉集团旗下企业江鑫钢铁被原环保部华东督查中心点名批评，华盛江泉集团产业链上的钢铁、炼焦等10多家企业被责令停产。

比停产更可怕的是资金链随之断裂，债务集中爆发。临沂华盛江泉集团董事长王廷江说，截至2017年9月30日，集团总负债167.09亿元，净资产为负39.16亿元。

纾　困

危机面前，华盛江泉集团采取了一系列措施积极自救。不过，更大的转机来自于“政银企”联合纾困。当时，集团所在地罗庄区委、区政府积极对接上级银监会和金融监管部门，先后组织“政银企”三方开展多轮磋商，并于2017年底开出了“业务重组+债务重组+股权重组+风险化解”的“药方”。

——业务重组，华盛江泉集团旗下有盈利且前景看好的资产被划分为房地产、农牧和钢铁3个板块，组建新公司；其余资产仍放在集团总公司。

——债务重组，由贷款最多的中国农业银行作为牵头行成立由19家银行组成的债权人委员会，负责华盛江泉集团账户资金监管及企业治理结构监督工作。同时，将98亿元贷款中的60%放在新公司，40%放在老公司，并下调利率。

——股权重组，新公司实施混合所有制改革，其中罗庄区国有公司持股30%，华盛江泉集团法人代表持股51%，企业高管持股19%，所有股金均须“真金白银”地投入。

“这个‘药方’的样本意义在于四点。其一是将业务、债务和股权三者切割，分别实施重组，‘各个击破’，提高重组效率；其二是各方以‘真金白银’入股，为企业增信；其三是通过混合所有制改革彻底摒弃此前家族式管理模式，加快建立现代企业制度；其四是通过业务重组帮助企业成功‘瘦身’，大幅提高市场反应速度。”罗庄区金融监督管理局局长李继葆说。

重　生

“这次的教训太深刻了。2010年钢价上涨，很多人都动心了。华盛江泉集团也于2012年上马了钢铁项目，可好日子只过到了2013年。2014年，钢铁就跌出了‘白菜价’。”临沂市沈泉庄社区委员会书记、华盛江泉集团总经理高洪路这样总结这几年的起伏——先在改革发展大潮中享受到各种红利，野蛮发展；之后又在经济转型时，吃下粗放式经营的“苦果”。

通过“企业瘦身、银行让利、政府增信”，华盛江泉集团终于迎来“重生”。高洪路说：“以2018年11月30日为节点，历时4年的破产风波结束了。如今，集团已基本建立起现代企业经营体制，具备正常还本付息能力。”

对于地方来说，华盛江泉集团的启示意义还远不止于一家企业“重生”那么简单。罗庄区委书记高永胜说：“政银企和金融监管部门联动，使一家濒临破产的民营企业重新焕发生机，不仅还清了环保欠账，化解了金融风险，还降低了企业杠杆，稳住了职工就业，实现了多方共赢。这是在供给侧结构性改革过程中为民企纾困的成功探索，将为今后类似出险企业化解危机提供借鉴。”

文/明广智

中国移动获2018年度“雷法·霍华德奖”

本报讯　记者黄鑫报道：中国移动通信集团有限公司日前宣布获得2018年度“雷法·霍华德奖”，标志着中国移动的科学决策水平已步入国际领先行列。

据了解，“雷法·霍华德奖”是全球决策科学领域的顶级奖项，由美国决策专家协会设立。该协会成员包括来自全球100多所顶级高校和世界500强企业的专家学者，是全球决策科学领域具有重要影响力的学术组织。“雷法·霍华德奖”每两年评选一次，最终评选出唯一年度获奖公司。截至目前，仅有雪佛龙能源、礼来制药和辉瑞制药公司获此殊荣。一些全球知名企业如英特尔、惠普仍在积极申请行列。

中国移动通信集团有限公司发展战略部总经理王红梅说，中国移动自2000年起就在战略管理领域充分运用组织决策质量方法论，结合公司发展实际，构建起覆盖全集团的战略管理体系。集团基于领先的科学决策体系和科学管理方法，成功制定出四轮“五年战略规划”，实现了从“移动领先”到“数字化创新”的跨越式发展。

业界普遍认为，中国移动每一次“五年战略规划”都找准了突破口，“踩在了行业发展的浪尖上”。具体来说，从2001年至2005年，中国移动“从零开始、快速增长”，实现了服务、业务“双领先”；从2006年至2010年，把握住移动通信市场爆发式增长机遇，建立起规模优势；从2010年至2015年，提前布局移动连接从语音向数据转变的趋势，率先建成全球最大4G网络，奠定新优势；从2015年至2020年，全力实施“大连接”战略，为万物互联做好准备。

“目前，我们正在做第五个‘五年发展规划’。通信行业的发展瞬息万变。在历次重大战略选择面前，我们之所以能够及时预判行业发展趋势，规避各种风险隐患，依靠的正是这套科学决策体系。”王红梅说。

走近神秘的“硅烷”

本报记者　夏先清　通讯员　田建军

记者日前来到河南硅烷科技发展股份有限公司发现，这里听不到机器的轰鸣声，也看不见车辆穿梭，更没有工人步履匆匆、忙前忙后。整洁的工作间里，一台台仪器悄无声息地运转着。每台仪器前，只有一两名从头到脚被防护服包裹得严严实实的工人，聚精会神地盯着电脑屏幕。

“我们的产品长期供不应求，工人们常年‘三班倒’，很多人连节假日都不休息，加班费拿到‘手软’。”河南硅烷科技发展股份有限公司副总经理孙雷笑谈。

“硅烷是硅与氢的化合物，是一系列化合物的总称，包括甲硅烷、乙硅烷和更高级的硅氢化合物。它广泛应用于电子、信息、能源、材料等领域，是许多新兴产业发展必不可少的材料。”孙雷告诉记者，“硅烷听起来神秘，其实每个人都接触过。比如，手机、电脑液晶屏幕在制造过程中就都使用了硅烷，目的是提升色彩柔和度。”

2012年5月份，河南硅烷科技发展股份有限公司一成立就在国内率先突破了成套工业化硅烷生产技术；2014年9月份，该公司一期工程投产，每年可生产600吨高纯度硅烷，打破了国外垄断，扭转了国内电子芯片基础材料完全依赖进口的局面；2016年7月份开工的二期工程现已投产，每年可生产3000吨高纯度硅烷，产值高达10亿元……

“目前，以生产移动通信系统、基站、移动电话、显示器等闻名全国的中国熊猫电子集团，以生产液晶面板著称的深圳市华星光电技术有限公司，全球最大的光伏组件供应商天合光能股份有限公司等都是我们的客户。”孙雷说，“下一步，公司计划投资50亿元，建设三期工程。项目建成后将达到年产1.5万吨高纯度硅烷、1万吨电子级多晶硅和1000吨‘区熔级’多晶硅生产能力。我们的目标是，到2020年产值达到100亿元，利税达到20亿元，成为业界具有国际影响力的科技创新型企业”。

本版编辑　韩　叙　秦文竹