

# 4 热点 Economy

## 千亿资本密集涌入 融资渠道趋多元化 独角兽企业迎来黄金发展期

3月30日晚间,国务院办公厅正式转发了《证监会关于开展创新企业境内发行股票或存托凭证试点若干意见的通知》。这一新政意味着,一批优秀的创新型独角兽企业或将率先登陆资本市场。记者注意到,自今年初以来,逾千亿元资本密集投向独角兽企业。与此同时,无论国内资本市场还是国外资本市场,纷纷向国内独角兽企业伸出橄榄枝,独角兽企业融资渠道日趋多元化,估值也水涨船高,独角兽企业迎来黄金发展期。

### 独角兽企业迎发展良机

开年以来,监管层不断表态支持独角兽企业登陆国内资本市场。两会期间,独角兽企业成为各界关注的热点话题。

今年政府工作报告指出,设立国家融资担保基金,支持优质创新型上市企业融资,将创业投资、天使投资税收优惠政策试点范围扩大到全国。深交所总经理王建军公开表示,今年深交所的重中之重,就是如何更好地服务实体经济,特别是对独角兽企业在深交所上市开设绿色通道。与此同时,有券商称证监会将对生物科技、云计算、人工智能、高端制造等四大新兴产业中符合相关规定的独角兽企业给予上市支持。

3月20日,国务院总理李克强在回答记者提问时表示,过去一些“互联网+”企业总是到海外上市,现在我们已经要求有关部门完善境内上市的制度措施,欢迎它们回归A股,同时要为境内的创新创业企业上市创造更加有利的、符合法律规定的条件。

仅仅10天后,CDR(中国存托凭证)新政出炉,对互联网、大数据、云计算、人工智能、软件和集成电路、高端装备制造、生物医药等高新技术产业和战略性新兴产业达到相当规模的创新企业展开试点。证监会将成立科技创新产业化咨询委员会,充分发挥相关行业主管部门及专家学者作用,严格甄选试点企业。证监会副主席阎庆庆日前表示,CDR是解决两地的法律、两地监管的有效措施,有利于已上市、海外退市企业回A股上市。

事实上,独角兽企业富士康正是这一系列政策春风的受益者。从2月1日递交招股书到3月8日通过证监会发审委审核,富士康工业互联网股份有限公司(简称“富士康”)仅用了短短的36天。目前富士康正在等待交易所上市安排。

分析人士指出,吸引独角兽企业境内上市,不仅可以极大地提高国内资本市场的全球竞争能力,大大推动独角兽企业的快速发展壮大,同时也可以让国内资本享受其成长带来的丰厚回报。

### 各路资本纷纷布局

资本具有市场上最灵敏的嗅觉。独角兽企业在畅快沐浴政策春风的同时,也获得了各路资本的青睐。记者发现,据不完全统计,短短两三个月内,逾千亿元资本密集涌入斗鱼直播、寒武纪科技等独角兽企业,这些企业的估值也随着资本的密集涌入而水涨船高。

3月8日,游戏直播平台斗鱼直播获E轮融资,腾讯独家投资40亿元。资料显示,斗鱼直播上一轮融资于2017年上半年完成,招银国际领投,南山资本通过元禾母基金跟投。

3月16日,全球智能芯片领域的先行者寒武纪科技传出正在进行第二轮融资的消息,估值约130亿元。而去年8月,寒武纪科技刚刚完成1亿美元的A轮融资,当时估值仅为10亿美元,国投创业领投、阿里巴巴创投、联想创投等联合投资。

3月21日,全球最大的消费类无人机制造商大疆传出正与投资者进行谈判,以150亿美元的估值进行新一轮融资,募资金额可能在5亿到10亿美元之间,这将是迄今为止最大的一轮融资。

3月22日,车和家对外宣布完成30亿元人民币B轮融资,由经纬中国和首钢基金旗下新能源基金领投,老股东银泰集团、源码资本等机构跟投。值得注意的是,车和家成立两年半以来累计获得融资57.55亿元。

此外,今日头条也传出正在进行新一轮融资的消息。据透露,今日头条最新估值可能



将超过500亿美元,将成为名副其实的超级独角兽。而2016年年末,今日头条拿到了红杉资本、建银国际等投资的10亿美元D轮融资,估值仅为约110亿美元。

记者注意到,资本投入的时间相对集中在今年3月份,不少独角兽企业在今年3月获得了A轮融资,实现了突破性的发展。如从事单杯饮品及其机器研发、生产制造的饮品+互联网企业鼎加弘思,宠物克隆及基因编辑犬技术研发商希诺谷生物等多家细分行业龙头企业也纷纷获得资本青睐,完成了A轮融资。

### 融资渠道趋多元化

由于政策层面将独角兽企业在内的新经济作为资本市场服务的重点,中概股回归通道、独角兽企业A股上市通道纷纷打通。可喜的是,在国内上市通道打通的同时,港交所、纽交所也纷纷向独角兽企业抛出绣球,并表示将修改上市规则,独角兽企业融资渠道日趋多元化。

但国内资本市场明显先行一步,在CDR新政推行前早已开辟了绿色通道。富士康快速过会,表明独角兽企业国内上市步伐明显加快。3月20日,被誉为家用机器人领域独角兽的科沃斯机器人股份有限公司审核通过;4月4日,独角兽企业宁德时代将接受证

监会发审委大考。

除了风投融资、国内外上市融资外,小米科技、蚂蚁金服等独角兽企业还纷纷选择了供应链金融ABS融资。今年3月2日,小米公司供应链金融资产支持证券100亿元储架发行取得上交所无异议函,成为国内首单支持新经济企业供应链金融的资产支持证券。此后,3月16日、3月19日,蚂蚁金服、滴滴旗下子公司分别获得全国首单互联网电商供应链资产支持证券、全国首单交通出行领域新型供应链资产支持证券。

在这种金融创新中受益最大的,是与上述新经济平台型企业息息相关的上游中小微企业,其中不乏行业龙头。如小米科技上游供应商涵盖信息设备、精密电子等领域等200多家,其中不少企业为中国新经济制造业细分行业的龙头。业内人士分析指出,由于ABS形式的融资不稀释公司股权,所以这种融资形式备受独角兽追捧。

政策春风的吹拂,融资渠道的多元化,一切都为独角兽企业创造了良好的发展机遇。经济学家宋清辉对此指出,政策催生是一件好事,独角兽企业应努力抢抓这一千载难逢的发展机遇,有关部门也应尽快建立健全独角兽企业的评价体系,细化评价标准,切实扶持真正的独角兽企业发展,避免一些伪独角兽企业钻政策空子。

(吴永)

## 中国打响反击美贸易关税第一枪

“中国打响反击美国贸易关税第一枪。”对于中国宣布对美国部分产品加征关税的决定,有外媒这样评论。作为对美国钢铝关税的报复,中国自2日起对从美进口的128项产品加征15%或25%的关税。特朗普政府最近频繁挥动贸易大棒,有美媒称,中国是第一个对其贸易威胁进行报复的国家。中国的反制会把鼓吹“贸易战很容易打赢”的特朗普政府“打醒”吗?至少美国舆论场许多人是清醒的,警告贸易战没有赢家、呼吁与中国谈判的声音连日来不绝于耳。本周美国政府将公布对600亿美元中国商品加征关税的具体清单,比起此前的钢铝关税,它对中国的刺激性要大得多。可以预期的是,中国的“回敬”手段同样也会很强很多。美国福克斯新闻网2日称,如果白宫兑现对600亿美元中国进口产品征收25%关税的承诺,中国的进一步回击将接踵而至。

### 精准指向美国“痛点”

根据国务院关税则委员会的决定,中

国从4月2日起对自美进口的128项产品加征15%或25%的关税。水果及制品等120项进口商品加征关税税率为15%,猪肉及制品等8项进口商品加征关税税率为25%。

上月8日特朗普签署命令,认定外国进口钢铁和铝产品“威胁到美国国家安全”,决定于3月23日起对进口钢铁和铝产品加征关税。经过一系列讨价还价,美国的许多盟友得到豁免,但中国不在此列。不仅如此,特朗普进一步变本加厉,于上月22日签署备忘录,以“中国侵犯知识产权”为由,要对价值600亿美元进口商品加征关税。

《纽约时报》认为,中国的报复举措意在向特朗普政府施压,迫使他正在酝酿的贸易战中后退。报道称,中国的反击并不令人意外,但中国似乎比最初的威胁更进一步。

30亿美元相较5800亿美元的中美贸易额不算大,但与美国钢铝关税对中国的影响相当,而且“打击精准”。受相关消息影响,美股2日早盘大幅下跌。美国CNBC称,中国的回应与特朗普的钢铁和铝产品关税有关,但

最终会伤害美国农场主和农民——他们许多来自于2016年投票给特朗普的地区。美国2017年向中国出口近200亿美元农产品,美国猪肉业向中国出口11亿美元产品。

韩国《中央日报》称,中方精准对准特朗普的传统支持势力农场主,因此反制意味非常强烈。卡塔尔半岛电视台称,当中国寻找能够打击特朗普政府及其支持者的目标时,他们知道从哪儿下手。芝加哥全球事务协会的菲尔·里维说:“中国一直在选择能够给美国造成最大经济痛处的产品。”

### 美媒忌惮中国“反击武器”

舆论纷纷对美国的危险举动发出警告。“美国应当避免与中国发生贸易战”,美国《新闻周刊》以此为题称,与中国的贸易战对美国造成的损害要比从关税和其他保护主义征税中得到的大得多。除了惩罚美国消费者,这些行为还违反美国对世贸组织的承诺。负面连锁反应包括减少美国出口、增加美国企业和消费者的成本以及降低制造业竞争力

(来源:环球时报)

## 首届西南钒钛钢铁论坛在蓉成功举办

■ 本报记者 李友军 张璐

为促进西南钒钛钢铁企业发展协同、市场协调、行业自律、共享共赢,4月2日,由四川省钒钛钢铁产业协会、攀钢集团、陕钢集团积极倡议,四川省钒钛钢铁产业协会和攀钢集团联合主办,川威集团、德胜集团、达钢集团、川冶集团、积微物联等单位协办的首届西南钒钛钢铁论坛在成都举行。

来自四川、重庆、云南、贵州、陕西、甘肃、山西、江苏等省市的钒钛钢铁企业共330余人参加了论坛。四川省钒钛钢铁产业协会会长、鞍钢集团党委常委、副总经理,攀钢集团公司党委书记、董事长段向东致欢迎辞,论坛由四川省钒钛钢铁产业协会会长常务副会长兼秘书长张邦绪主持。

段向东指出,首届西南钒钛钢铁论坛的如期召开,是西部钒钛钢铁界的一件幸事,也是各参会企业友好合作、共商发展的一项创举,意义十分重大!党的十九大制定了中国未来发展的宏伟蓝图和行动纲领,新时代需要新气象、新时代呼唤新动能。中国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段,给钒钛钢铁产业发展既带来了重大挑战、也提供了良好机遇。我们应坚持创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念,坚持质量第一、效益优先,以供给侧结构性改革为主线,推动企业质量变革、效率变革、动力变革,不断增强竞争力和创新活力,实现自我的稳步、健康、可持续发展,同时为促进地区经济发展作出我们的应有贡献。



四川省经济和信息化委员会党组成员、副主任崔刚希望本次论坛紧跟时代前沿,针对西南地区钒钛钢铁产业在科技攻关、绿色发展、质量效益、行业服务、智能制造等方面开展深入探讨,推动西南钒钛钢铁产业合理布局,优化产能,提升效益,提高创新能力和产品质量,绿色高质量发展。

本次论坛是实施区域协同发展战略的有效举措,是西南钢铁转型升级、结构调整,实现高质量发展的良好尝试。

据悉,此次论坛主要由国内权威专家讲

座+分论坛交流讨论构成。原冶金工业部副部长、钢铁研究总院名誉会长、中国工程院院士、中国工程院主席团成员、中国金属学会名誉理事长殷瑞钰,中国钢铁工业协会副会长迟京东,冶金工业规划研究院副院长范铁军,中国废钢铁应用协会常务副会长兼秘书长李树斌,国家工信部原材料司钢铁处一均分别作了主旨演讲。

据介绍,西南钒钛钢铁产业发展面临重大机遇,不仅国家高度重视西部发展,而且紧邻攀西国家级创新开发试验区和独特资源禀

赋,西南钒钛钢铁产业具有资源和市场的双重支撑,西南钢企还兼具国家三线建设的战略背景和巨大西部市场空间以及“一带一路”战略的海外辐射市场。

专家提醒,西南钒钛钢铁产业发展不仅面临机遇,面临的问题与挑战也依旧突出。企业基础薄弱,存在整体装备水平偏低,产业布局分散,钢铁产能和钢铁市场不匹配等问题。西南钒钛钢铁论坛,搭平台、建机制、促发展,将为西南钒钛钢铁建立良好的生态环境,提高西南钒钛钢铁技术水平和整体竞争力,加强区域自律,促进西南钒钛钢铁产业朝绿色高质量发展。

此外,本次论坛还通过了《西南钒钛钢铁论坛章程》以及《关于论坛第一届理事会组成单位及人选的议案》,选举产生了第一届西南钒钛钢铁论坛理事会,并发起了《西南钒钛钢铁论坛倡议书》。

西南钒钛钢铁论坛第一届理事会理事长由鞍钢集团党委常委、副总经理,攀钢集团公司党委书记、董事长段向东担任,四川省钒钛钢铁产业协会会长常务副会长兼秘书长张邦绪担任西南钒钛钢铁论坛第一届理事会常务副理事长。

论坛还决定2019年度西南钒钛钢铁论坛轮值单位为陕钢,陕钢将承办第二届西南钒钛钢铁论坛。鞍钢集团党委常委、副总经理,攀钢集团公司党委书记、董事长段向东与陕钢集团党委书记、董事长杨海峰完成了交接仪式。

## 吞下饿了么 阿里新零售野心饱了吗

阿里巴巴联合蚂蚁金服95亿美元收购饿了么,预示着阿里新零售战略在向本地生活服务的纵深拓展上获得重大突破,阿里系“实体店+饿了么店+口碑店”全线路布阵有望形成餐饮新零售闭环,并进一步向供应链改造延伸。

饿了么董事长张旭豪在接受采访时透露,饿了么现在是在近百亿美元的超级“独角兽”,上市不是目标,此次合并背后的资源和网络协同更值得关注,“在本地生活领域,这次的合并奠定了未来十年后的格局。”而在饿了么的资源协同助推下,估值已达80亿美元的口碑更有可能将独立IPO的目的地放在更接近用户的A股市场。

### 物流协同迈出关键一步

阿里巴巴和饿了么的合并并非简单的财务合并,饿了么将快速融入阿里巴巴的“新零售”生态圈。

阿里巴巴强调,此次收购完成后,饿了么将进一步得到阿里巴巴在新零售基础设施、产品、技术、组织等方面的全力支持。由此带来的经营数据化水平大幅提升和供应链全面升级,对餐饮商家来说,则具有更深远的价值。

对于阿里来说,95亿美元的收购价值如何体现?首先是物流。张旭豪表示,饿了么将作为阿里巴巴整个集团的30分钟基础性配送网络,帮助阿里巴巴淘宝、天猫、苏宁、盒马鲜生提供30分钟的上门服务,这是未来主要的布局方向。这意味着阿里巴巴提出的“三公里理想生活圈”、盒马的“半小时达”和24小时家庭急救服务、“天猫超市一小时达”,以及众多一线品牌“线上下单门店发货两小时达”等服务,未来都有可能由饿了么的物流体系进行派送。

组织架构上,收购完成后饿了么将保持独立品牌、独立运营,饿了么创始人兼CEO张旭豪将出任饿了么董事长,并兼任阿里巴巴集团CEO张勇的新零售战略特别助理,负责战略决策支持。阿里巴巴集团副总裁王磊将出任饿了么CEO。

### 阿里餐饮“新零售”形成闭环

除了商超,餐饮被认为是“新零售”最有希望改造的垂直行业。

口碑的餐饮新零售负责人杜晓明认为,餐饮行业正在进入“新零售时代”,餐饮产业的各个环节将被标准化,包括原材料采购、菜品研发、食物生产、供应链等。“未来,围绕消费者吃的需求,餐饮商家在阿里一个体系内就能实现线上、线下全打通。一家实体店、一家饿了么店、一家口碑店,这将成为餐饮商家的标配。”

数据显示,饿了么目前已经覆盖全国2000个市县,平台入驻餐饮商家超过200万家。未来消费者在口碑、饿了么等平台的优惠券、会员卡也能打通。与此同时,饿了么与阿里各项业务的深度整合,尤其是零售通、菜鸟等资源的注入,餐饮商家将享受到优质得多的餐饮供应链服务,一改目前国内餐饮供应链品种复杂、交易环节多、供应商小而散的局面。

张旭豪强调,饿了么未来不会和新口碑合并,但会协同工作。

“饿了么进入阿里体系给自己打开了想象力,商家也很好奇会产生怎样的化学反应。”上海某餐饮连锁店负责人王旭东表示:“最近我也在考虑增加半成品零售的业务,赶赶新零售的风口。”

### 阿里新零售独角兽“添翼”

饿了么顶着独角兽的估值归于阿里麾下,被认为是更具“野心”的表现。“综合来看,我们发现资本已经不是在未来制胜的关键要素,仅仅是一个很基本的点。”张旭豪坦言,上市不是评价公司的关键,也不是饿了么关注的目标,“这次合并我们看重的不是未来有充足的资金,而是背后强大的资源网络和协同。我们手上有牌比别家更多,在本地生活领域,这次的合并奠定了未来十年后的格局。”

正如他说,饿了么如今面临更强大的竞争对手。去年10月,完成40亿美元融资的美团点评投后估值达到300亿美元。在合并百度外卖之后,如果仅靠独立发展,饿了么很难与美团点评抗衡,而投资阿里麾下不失为一个站在巨人肩上的捷径。

美团点评发来“贺电”,称“感谢老朋友的多年相伴,欢迎新同学的如约到场”,这从另一个角度印证了饿了么的地位。

“饿了么与阿里旗下口碑、菜鸟等资源协同,将成为阿里新零售战略的一支重要力量,从而在与竞争对手的比拼中获得更大的优势,尽快实现盈利。”有投行人士告诉记者。

(温婷 邵好)

