

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 126 期 总第 9460 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2019 年 5 月 21 日 星期二 己亥年 四月十七

每周时评 | Observation

美式技术霸凌 “失态”又“失道”

新华社记者 黄堃

美国政府日前发布针对华为等公司的限制交易令,国际舆论为之哗然。美国悍然推行技术霸凌主义,吃相难看,“失态”又“失道”。

为在 5G 领域突出“美国优先”,美国以政治力量妖魔化他国技术产品,只会扭曲市场正常的公平竞争环境,扰乱健康有序的发展进程。这种技术霸凌不仅损害中国企业的正当合法权益,而且也不利于美国自身信息和通信领域的发展,对人类技术进步与全球产业链构成新威胁。

美国滥用“国家安全”概念,炮制“国家紧急状态”的幌子,实质是欺世盗名,为推行技术霸凌找借口和工具。作为世界上唯一的超级大国,美国的科技、军事、经济实力傲视全球,其国家安全怎么会轻易受到威胁,以至于处于“紧急状态”?美国泛化国家安全概念,滥用出口管制措施,其手法见不得阳光。

美国搞技术霸凌损人不利己。众所周知,一些美国企业是华为的供应商,有着长期良好的合作关系。路透社引述专家分析认为,此举最终将让一些美国企业“受到惩罚”。许多业内人士认为,如果美国市场缺少华为这个重要竞争者,信息和通信领域的创新将更迟缓。美国著名信息专家尼古拉斯·尼葛洛庞帝表示,美国政府基于政治因素的这种做法,有损人不利己甚至伤己的后果,只会“创造虚假的安全感,实际上可能增加风险”。

美国搞技术霸凌在国际上失道寡助。美国政府发布相关限制交易令后不久,法国总统马克龙就公开表态,法国不会限制华为或任何公司;德国联邦网络管理局局长约亨·霍曼也表示,反对将华为排除在德国的 5G 建设之外。

5G 是当前全球面临的重大科技机遇,华为在 10 余年前就开始投入研发 5G,才在今天取得全球公认的领先地位。国际电信联盟计划在 2020 年通过 5G 全部相关标准,美国政府用政治手段扭曲正常的市场竞争环境,将影响全球 5G 技术的顺畅发展。

越被打压,越要奋起。美国搞技术霸凌只会促使中国企业更加坚定地走独立自主道路。5 月 17 日,华为旗下海思公司的一封内部信件在网上广为传播,传递出不畏艰难、走“科技自立”之路的坚定意志。

从贸易霸凌到技术霸凌,恰恰证明美国的焦虑和心虚。美国正走向历史的反面,越来越成为自己曾支持和主导的国际规则、全球产业链的破坏者。

“限制”“封锁”“打压”,中国人民见得少吗?不都扛过来了吗?中国不仅没有被击倒,而且发展得更好!

美国的霸凌不过是中华民族复兴征程上的一道坎儿。艰难险阻,玉汝于成。中国的科技进步不会停歇。中华民族伟大复兴的进程不可阻挡。

法治是最好的营商环境,更是民企行稳致远的坚实保障

15 位知名企业家发起《法治民企倡议书》

《P2》

20 个月! 谁是瑞幸闪电上市的幕后推手

游苏杭

似乎自打诞生之日起,瑞幸的身上便贴上了“快”的标签。

20 个月,2370 家店,相当于每天就会有四家瑞幸咖啡开张,如此速度着实令人咋舌。要知道,即便是作为咖啡巨头的星巴克,在中国完成这样的规模也足足耗了 16 年时间。

而今,瑞幸又以短短的 1 年 8 个月,便登上了美国的纳斯达克,再度打破了中国互联网企业的上市纪录。

据悉,瑞幸咖啡上市首日开报 25 美元,较 IPO 定价 17 美元涨幅近 47%,收盘涨幅收窄至 19.9%,市值 56 亿美元,较上一轮后估值 29 亿美元增加近一倍。

谁是幕后的真正推手?

尽管此前已有拼多多、趣头条等一票“飞速 IPO”的前辈们,但此番瑞幸从创业到 IPO 的速度依旧显得有些太快了。这背后到底是谁在主导这一切?

要想知道答案,先来看看背后的投资方组成。

梳理发现,2018 年 7 月,瑞幸宣布完成 A 轮 2 亿美元融资,投后估值 10 亿美元,大钲资本(黎辉)、愉悦资本(刘二海)、新加坡政府投资公司(GIC)和君联资本参与了 A 轮融资;同年 12 月宣布获得了 2 亿美元 B 轮融资,大钲资本、愉悦资本、GIC、中金公司等均参与了融资,投后估值 22 亿美元。

事实上,在这份名单中,大钲资本、愉悦资本起着相当关键的作用,先来看看二者来头。



据了解,掌舵大钲资本的黎辉曾任职美国华平投资亚太区总裁,因投资神州租车与陆正耀建立了紧密关系。2016 年-2017 年,黎辉更是加入了神州租车的母公司神州优车担任副董事长,负责神州优车的战略和资本运作。

离开神州后,随即创办了大钲资本,2018 年 7 月,大钲资本完成首支基金的首期关账,规模 10 亿美元。而该基金的第一笔钱,便是投给了瑞幸咖啡。

君联资本的董事总经理刘二海,则早在 2005 年便与陆正耀相识。在二者相识的第二年,便投了陆正耀的早期项目“联合汽车俱乐部”。而后,离开君联资本创办愉悦资本,投资

了瑞幸咖啡。

黎辉、刘二海二人先后参与了 A、B 轮的投资,A 轮中出现的君联资本,是刘二海的前东家,新加坡政府投资公司(GIC)则被传是大钲资本的 LP;与此同时,在瑞幸咖啡上市承销商的名单里,不仅有 B 轮中出现的中金公司,还有黎辉的前东家摩根士丹利。

由此看来,瑞幸的背后似乎是一个封闭、强关联的资本闭环。也正是由这些彼此错综复杂的连接,共同将其推捧上市。

培育市场初见成效

一直以来,市场对于瑞幸上市最大的争

议在于它未来真实的盈利能力究竟如何?褪去补贴后,还能否支撑经营?

事实上,随着规模的不断扩大以及运营效率的提升,瑞幸咖啡烧钱培育市场的成效逐渐呈现。

招股书显示,截止 2019 年 3 月末,瑞幸咖啡获取新客的成本从 103.5 元降低到 16.9 元,下降比例高达 84%。与此同时,促销费用从 15.8 元降到了 6.9 元。

在促销费降低并未呈现“用户流失、收入骤降”的局面。根据招股书显示,其净亏损率呈现收窄趋势,由 2018 年第一季度的 966%,在 2019 年一季度收窄至 115.3%。

有业内人士表示,其实,像咖啡这样的现制饮料毛利润很高,即便一杯瑞幸咖啡打对折,仍旧有盈利的空间。只是算上硬件支出,瑞幸咖啡才会“不堪重负”。随着线下布局完成,摊到每一杯咖啡上的硬件支出在降低,品牌的盈利能力就有机会增强。

尽管“教育”市场初显成效,但巨额亏损也是瑞幸当前不得不面对的现实。

招股书显示,2019 年第一季度,瑞幸咖啡净亏损 5.518 亿元。2018 年全年净亏损 16.19 亿元。截至 2017 年 12 月 31 日的净亏损为人民币 5637.1 万元人民币。成立至今共计净亏损 22.268 亿元人民币。

对此巨亏瑞幸方面很是坦然,“只是战略性亏损,完全符合预期。”而作为瑞幸最早且最大的外部投资机构大钲资本的执行董事刘绍强也解释道,这是为构建品牌认知度,辨识度,获取用户客群必须的前期投入。 [下转 P2]

谁在“搅动”这杯现磨咖啡?

闫雨昕

咖啡全面布局中国市场始于 20 余年前。20 年后,定位于细分市场的本土品牌在资本的裹挟下,搅起了现磨咖啡市场的一池春水。

咖啡“触网”之后

咖啡作为一项舶来品,进入中国可大致分为三个阶段:第一个阶段是以雀巢为代表的速溶咖啡时代,之后的 1999 年星巴克凭借其标准化的生产与品控入驻中国,如今,沉寂许久的现磨咖啡市场被本土外卖咖啡品牌撕开了一道口子。

中国消费者对现磨咖啡的好感度空前,并被充分看好增量市场。公开数据显示,中国年轻人均消费咖啡为 3.7 杯,远低于欧美和日韩的水平。另一份报告显示,全球范围内现磨咖啡



在咖啡总消费量中占比超过 87%,中国的情形恰好相反,速溶咖啡占 84%,现磨仅占 16%。

市场的“不寻常”自烧钱开始。“首单免费”“2.8 折券”“每周消费满 7 件周末瓜分 500 万”……自诩与传统咖啡巨头“在另一个维度较量”的互联网咖啡们,玩儿起裂变营销来驾轻就熟。以瑞幸咖啡为例,它自带 10 亿资金进场,目前已经在国内迅速开出近 2500 家门店,触达用户 1700 万人。其背后,是成立仅

18 个月以来每隔半年一次的“输血”,以及弘毅资本、神州租车等一批投资机构的身影。

另一位外卖咖啡品牌连咖啡也在 4 月获得了 2.06 亿元的 C 轮融资。与瑞幸咖啡类似,连咖啡走在微信服务号卖咖啡的更加轻资产路子上,极大地节省了租金投入和人工成本。

从市场来看,外卖咖啡与速溶咖啡相比胜在品质,与老牌连咖啡相比赢在单价,可能 15 分钟甚至更短的时间,一杯现磨就出现在你的办公桌。“咖啡新贵”激进而高调,反映到办公室人群上,则意味着一种被“网”出来的刚需。

老牌咖啡被推倒的执念

一直以来,星巴克创造了为人称道的“第三空间”、品牌文化、经营能力以及从采购到产品研发到店面的全套系统等,这些深入企业骨髓的优势来自于时间的沉淀。执意不做

外卖,一来是因为影响现磨口感,二来无谓舍弃其线下场景的价值。

但是“扩张战”的冲击之下,咖啡界霸主的执念无可避免地被推倒。2018 年 9 月,在联合饿了么推出“专星送”试点开始,星巴克的在华营业额表现出受到外卖业务的拖累提振。根据长江证券的测算,外卖收入如果增长 5%,那么星巴克的营业利润提升比例将达到 16.3%。无法想象在这个嗜茶如命、不曾有咖啡消费习惯的国家,它已经开了近 3800 家门店,连续十年的财报会议上,中国市场都是 CEO 拿出来反复提及的亮点。

“到 10 月,中国地区提供外送服务的店铺将增加到 3000 家,还预计将于 2019 年财年结束时在中国推出手机下单的服务。”星巴克 CEO Kevin Johnson 在 4 月 25 日盘后的财报会议上说。 [下转 P2]

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金,广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转账到与报社无关的其他账号。违者将受到严肃处理。欢迎广大读者及社会各界监督。

有喜庆·今世缘
有缘就喝今世缘
CCTV (《等着我》) 独家冠名
热线电话: 400 990 3393
新闻热线: 028-86637530
投稿邮箱: cjb490@sina.com

成都海鑫达汽车销售服务有限公司 销售热线: 18116572758 地址: 成都市武侯区三环路武侯立交外西侧科东四路17号

好鞋伊百路 健步人生路
养生热线: 400-100-2912

东风风行 宽适商务舱 与实干家同行
销售热线: 18116572758 地址: 成都市武侯区三环路武侯立交外西侧科东四路17号

双汇熟食 SHUANGHUI DELI
三重卤·更入味

川味熟食经典
热线电话: 400-6867-887