

清华控股董事长徐井宏表示创新创业需要生态系统的支持,其中凸显创新创业价值、提供资本支持的“产融互动”将成为搭建创新创业生态的关键路径。而将创新链、资本链和产业链融合互动才能更好地促进创新创业发展。

三链融合 徐井宏打造创新产业生态系统



徐井宏

本就热闹的中关村大街被“大众创业、万众创新”的风潮推向了沸点,极富情怀主义的各类咖啡馆再次被创业者们挤爆。而这景象的背后,则与一家公司密切相关。

背靠清华大学的科研和人才资源、以及 20 余年对创业服务体系的探索,清华控股旗下公司清控科创作为中关村大街的运营者再合适不过。徐井宏更是忙碌于创业创新的各条战线上,与第三方机构创立创业服务平台,为青年创业者培训搭建课程体系,组建一支支新的创业投资基金……

而在搭建创业孵化平台之外,清华控股在自己优势领域的布局更是大动作不断:先是旗下紫光集团收购展讯和锐迪科,随后马不停蹄牵手英特尔、近期清华控股又在环保领域落下重要一子,将桑德环境招至麾下。紫光、同方、启迪、诚志,这些清华系企业依托清华大学的顶尖科研实力,早已成为高校企业发展最成功的范例典型。而今,清华控股集团则依托这些旗下品牌企业,着手嫁接资本和创业创新资源,布局更大的“生态系统”。

徐井宏认为清华产业独特的“生态系统”,正是他对清华控股战略转型的核心环节,也是集团实现再次跨越的重要基础。形成自己独特的生态系统,“永动式”不断进化,集团内部各个群组板块实现有机协同。一方面依托国家重大成果转化进行内部产业培育,一方面在创新引领行业开展外部并购,以“孵化+投资+运营”创新型企业的模式,最终实现自我繁衍和可持续发展,这就是徐井宏对清华控股的战略设计和布局方式。

截至 2014 年,清华控股总资产规模已跃升至 1425 亿,营收达到 605 亿。但更重要的是,接下来的清华控股将进入加速布局期,一旦徐井宏口中的“生态系统”构筑完成,那才是清华控股真正施展拳脚的时候。

孵化运营千亿平台

“现在我们自己才是个千亿级公司,未来 3-5 年内,旗下这几个领域一定都会成为千亿级公司,当前的发展势头和趋势已经非常明显。”徐井宏说。

承接清华大学丰富的应用学科,清华控股当前已经形成了多元化综合性科技实业孵化器、科技产业集群、创新服务集群、科技金融集群、创意产业集群、在线教育六个群组。

“每一个公司都将是平台型公司”,按照这样的逻辑,清华控股旗下各重大投资企业都有自己的一套生态系统。集团层面作为战略制定者和格局引导者,主导旗下公司完善战略布局。

集成电路领域,清华控股旗下紫光集团先后斥资 17.8 亿美元、9 亿美元收购了通信芯片设计领域全球第三和第四名的展讯通信和锐迪科,紫光集团凭借收购成为了内地芯片设计行业的绝对龙头。

三一重工向文波称 减持是为了规划退休生活

近日,三一重工总裁向文波发布消息,对近期个人减持情况进行说明。据向文波介绍,今年其减持了 755 万股三一股票,减持是个人需要,是为了规划退休后的生活,与股价判断无关。

向文波介绍,公司考虑到原始创业者如今都是年过半百,且都有一些个人生活需要,所以从去年开始允许个人股东每年根据有关规定减持少量股票,指标当年不用过期作废。据其所知,有个别股东减持价在 5 元左右。“低价减持并不是对三一股价没有信心,其中有个个人急需的原因,也有政策规定原因。”向文波说。

据悉,今年向文波减持了 755 万股个人名下的三一股票,这是其正式加盟三一并参与三一重工创办以来的第一次减持。

向文波还透露,其个人持有三一重工 4000 多万股,准备分八到十年减持完。根据向文波的规划,按照劳动合同法,八年后应该已经退休,打算用减持的钱规划其退休后的生活,如做些力所能及的善事,搞些个人爱好,搞

收购后,紫光制定了“1+3”战略。即 1 个核心产业:集成电路设计产业;3 个相关产业平台——IC 产业园、培训学院以及 IC 投资基金。自此,紫光集团形成以集成电路为核心的产业布局。2014 年 9 月,英特尔向展讯通信和锐迪科微电子投资 90 亿元,并获得 20%的股权;而牵手英特尔,令紫光集团在芯片领域形成合纵连横之势。

2015 年 2 月,紫光斩获国家集成电路产业投资基金和国家开发银行 300 亿元投资承诺,粮草充足,弹药做实,徐井宏希望利用“3+1”的模式,使紫光成为中国集成电路,尤其是智能通讯芯片方面真正的引领者。

“要成为中国最大、世界前列的通信芯片集团,需要发挥大学的技术资源优势,在几年内快速整合提升,再去和全球最好的(高通当前占据着 70%的市场份额)竞争。”徐井宏说道。

在环境领域,清华控股也开始“亮肌肉”。今年 4 月,在集团支持下,以启迪科技服务集团为主的四家公司作为战略投资人,斥资 70 亿元受让桑德环境 29.8%的股份,成为桑德环境第一大股东,成为中国环境市场最大的一桩交易案。

“既要看到产业变革趋势,又要量力而行。”目前,清华控股基本形成了集成电路、环保、新能源、生命健康、创新服务和科技金融生态互动的产业格局。

2013 年底,清华控股将目光投向了在线教育领域。慕华教育宣布成立,作为集团在线教育的资源平台,“学堂在线”当前注册人数达到了 170 万人,并以每天近万人的速度在快速递增着,估值超过 15 亿。在线教育也已经成为集团一大战略布局。



清华控股旗下企业运营的中关村创业大街

“三链融合”

技术孱弱普遍被认为是掣制中国企业发展的重要因素,但对清华控股来说,这却成为其拉开与行业竞争者的优势。

以技术为基础,搭台建班,率先形成自己独特的产业生态圈,而且这条护城河的广度深度也在不断拓展。眼下,清华控股的产业布局看似庞杂,但徐井宏的思路是让每个群组都能有机地相互促进。

“每一个群组是独立的,但各个群组之间是有关联的。创新服务体系会为产业体系带来新的动力,产业体系会推动园区更好发展,技术产业会为文化产业带进新技术的变革。尽管每个群组有他的特点,但是各个群组之间,会形成一个相生相息的关系,这就是清华产业的生态系统。”

而这一生态圈并非封闭的内部循环,每一个接口都乐意与外部产生互动合作。徐井宏称之为“竟合发展”,互联网打破了原本的竞争方式,传统意义上的垄断已经不复存在。互联网时代,世界更加透明开放,今天任何一个公司一产生就是全球性的,合作共赢成为主题。

“我们现在在做大量的连接,任何一个领域都希望 and 该领域的各类企业合作。”紫光与英特尔的强强联手就是题中之义。

“作为全球最大的芯片企业,英特尔现在的营收大概是我们的 10 倍左右。在智能芯片领域,他的技术绝对一流,但是在商业模式上,已经远远落后。”随着移动互联网的蓬勃发展,PC 时代的霸主英特尔受到高通、联发科等企业的强势挑战,在中国市场寻求合作不失为一种共赢的选择。这一合作极大推进了清华控股的国际化,同时也是对集团生态系统构建的完善。

徐井宏认为,正是这套不断进化的生态系统保证了清华控股的可持续发展,“集团总资产三年间从 580 亿提升至 1425 亿,销售额第一次突破了 600(605)亿元。”

搭建三链(“创新链”、“产业链”、“资本链”)融合的创新产业生态系统,这是清华控股战略发展中尤为核心的一条。围绕创新链部署产业链,围绕产业链完善资本链,围绕资本链助力创新链。

在清华控股的集团层面,金控平台已现雏形。清控资产管理集团(简称清控金融)目前已经初步完成建立全线基金业务,囊括了母基金(FOF),夹层基金,并购基金,产业基金,创业投资基金和证券基金等;金融牌照基本完善,涵盖了保险、证券、信托、银行、金融租赁、集团财务公司等。

集团旗下拥有紫荆资本、金信资本、华控汇金、三联创投、诺德基金、中融人寿、国金证

券和重庆国信,资产管理规模逾 200 亿元人民币,其母基金紫荆资本已投资超过 50 只基金。

当前,清华控股财务公司已经筹备完成,将于近日上线运行。“财务公司的成立属于集团内部资本的优化整合,有利于各部门资本效益的提升”。在徐井宏看来,金融布局的目的更多地是为了实现协同效应,“实业为本,金融为用,产融结合成为企业发展的新路径,金融是为了产业服务。”

创新创业快半步

持续升温的创业浪潮让处于暴风眼的“中关村”门庭若市,由清控科创管理运营的中关村创业大街积聚了 3W 咖啡、Bingo 咖啡、36 氪、亚杰商会、联想之星等创业服务机构,联接着上万支创业团队、数百家风险投资机构 and 遍布全球的创业服务组织。

而创建于 20 年前的清华科技园,也已成为孵化摇篮。

“战略上倾力前瞻,战术上量力而行,战斗中全力以赴。远看三步,深想一步,快行半步。我们做创新创业,和别人的差异是什么?就是比别人快了半步。当别人知道了我今天的东西,我又走了半步,永远在所处的领域比别人快。”诚然,20 年前就开始搭台、铺路、架桥,搭建创新与创业的舞台,又有清华大学作为科研后盾,清华控股自然有这样的底气。

创新创业面临极大的失败风险,而在一个项目前期,清华控股的生态系统就能提供多方位的支持,技术保障,资本融合,人才服务。这套完整的生态体系吸引了众多创业粉丝涌入。

在创新方面,为推动重大科技成果转化,清华大学成立了技术转移研究院、清华控股成立华控技术转移公司,设立荷塘成果转化基金,并借此为产业内生增长提供动力。

在产业孵化方面,清华控股开始瞄向全球布局。目前,清华控股及旗下企业已经在美国硅谷投资创建了两个中美跨境孵化基地,并与俄罗斯、西班牙、韩国、英国、以色列等国开展相关合作。

为了推动青年学生创业,清华搭建了三个平台:x-lab,创客空间和创加。清华产业与此对应发起设立了创业 DNA 基金、种子基金,支持年轻的创业团队。

对于当前火热的“互联网+”热潮,徐井宏保持了一份冷静:“互联网+时代为创业者带来了前所未有的机遇,但创业要真正创造出价值,而不是创造出一时的轰动。这种价值要真正的持续存在,真正被用户长久支持。”

(谢泽锋 孟杰)

关公坊酒业专利工作取得新突破

近日,从湖北宜昌市知识产权局传来喜讯,关公坊酒业公司专利工作成绩喜人。公司申报的《瓶塞清洗机》获发明专利,《废瓶取塞装置》和《瓶塞脱液装置》分获实用新型专利。《瓶塞清洗机》是关公坊酒业成功申报的第一项发明专利,实现了量质齐升,开创了关公坊酒业知识产权工作新局面。

发明专利《瓶塞清洗机》是关公坊酒业资助研发的塑料内塞自动循环清洗及自动脱液内塞中残留余酒的装置,能够有效地解决以前内塞清洗不干净、内塞中有残留余酒而影响酒体质量等问题,极大地降低了人工劳动强度,具有较好的推广应用价值。此外,关公坊酒业刚刚申报的《毛刷洗瓶机》发明专利和《陶瓷瓶破损检测装置》实用新型专利均已受理,并将于 2015 年下半年度授权公告。

关公坊酒业董事长、总经理秦道禄表示,科技创新是企业发展的强大驱动力,也为公司快速发展奠定了基础。关公坊酒业在长期的发展中,始终将工艺技改、技术创新和新产品研发等方面作为企业发展的重点,此次瓶塞清洗机的研制成功填补了公司发明专利方面的空白,也为后续的专利申报奠定了良好基础。

(张美航)



自建航空公司获批 圆通加速突围

动作不断的圆通速递正在加速从快递业竞争中突围。民航局日前发布了《关于拟批准杭州圆通货运航空有限公司筹建的公示》公告,这意味着,继顺丰速运、中国邮政先后组建航空公司后,圆通成为第三家拥有货运航空的快递企业。在业内看来,航空公司将使圆通在“三通一达”同质化竞争中取得突破。

根据民航局公布的材料显示,杭州圆通货运航空公司注册资本为 4 亿元,总部设在杭州萧山,由圆通全资所有。其中,上海圆通蛟龙投资发展(集团)公司现金出资 3.6 亿元,占注册资本的 90%;喻会蛟和张小娟各出资 0.2 亿元,分别占注册资本的 5%。

其实,圆通酝酿航空公司已久。去年 8 月 5 日,民航局已经批准圆通筹建,去年还有消息称,圆通曾与南方航空洽谈股权合作,但最终因控股权等问题告吹。

航空公司对于快递企业的重要性不言而喻,尤其是对于同质化竞争严重的“三通一达”。中国物流学会特约研究员杨达卿表示,通达系快递企业都已经建立近乎重合的陆运“地网”,但却没有自主的空运“天网”。谁抢先拥有空运网,谁就能更早地走出通达系的同质化僵局。在快递专家赵小敏看来,组建航空公司后将使圆通在商务件等产品线得到突破,也将使圆通在邮路设置方面更加灵活高效。

知情人士表示,圆通航空公司总部此次落户杭州是由于圆通已与杭州市政府达成合作,并将借此发力华东地区。同时,圆通也将通过与南方航空合作服务华南地区。

不过,组建航空公司并非那么简单。杨达卿表示,圆通自营货运航空需要从劳动密集型向资本和科技密集型转变,并强化高附加值业务竞争,才可能消化成本。此外,目前国内优质航线主要被国有航空占据,圆通另起炉灶,能否拓展更宽的货源渠道至关重要。

(李锋 王运)

危社高一行到稻花香考察调研

6 月 3 日下午,湖北省宜昌市金融办主任危社高一行到稻花香集团考察调研,并与集团常务副董事长、总经理蔡开云进行了座谈交流。

座谈会上,蔡开云向危社高一行详细介绍了集团五大产业的发展现状和未来发展规划等情况。危社高表示,在全国经济下行的环境下,稻花香集团实现了逆势增长的良好局面,有力促进了地方经济的发展,作为全市重点企业,市金融办将继续加强与稻花香的联系,全力支持稻花香做大做强。

宜昌市金融办、夷陵区金融办、夷陵区银监办及中国人民银行宜昌县支行、夷陵区发改局相关领导,集团财务总监李明海、集团董事会秘书长王万年等参加座谈会。(郑月圆)

