

“

只有技术创新型企业才有积累,才有真正的竞争门槛。这门槛不仅仅是长期积累来的,还与其本身技术成果有关。换句话说,一个研究了20年的项目肯定比灵光一闪的项目更具门槛或者说竞争力。

”



创业项目如何被投资人一眼相中

文·本报记者 付丽丽

“你们产品主要应用在哪儿?”
“你们灭火产品的核心竞争力是什么?”
“企业盈利情况怎样?”
……

在近日举办的北京发明创新大赛投融资对接会上,北京东霖消防科技有限公司总经理王娟的项目介绍一结束,就迎来投资人接二连三地提问。“好紧张,感觉像参加大考一样。”

王娟笑着。当天,像王娟这样接受大考的还有6位其他项目发明人。
“举办这样的对接会,就是搭建平台,给参加北京发明创新大赛的优秀项目提供更好的服务,同时也让民间发明项目成为投资人资金的增长点。”活动主办方、北京发明协会副秘书长钟之绚说。

于其进入门槛低。
贾彦海举例说,早期他曾投资一个通信类项目,该企业主要依靠客户关系发展,甲方的一个人事变动,就会导致公司的销售收入出现断崖式

下跌,这种客户如果较大,就有可能让一个公司全军覆没。所以基于这种客情关系、特定资源或政府资源这些所谓模式创新型企业,从战略角度上看,都有他的局限性。

创业者要更多地关注市场

那么,创业者和投资人之间究竟该如何有效对接?
对此,贾彦海表示,创业者要更多地关注市场,有些技术人才创业非常容易掉进技术陷阱,而忽视市场。事实上,某些行业做市场的难度并不比做技术的难度小,而且还要花更多的资金,承担更大的风险,在这种情况下,一定要有一个好的市场定位。

“这个市场也许会很垂直或者很小,但是你的产品能在这个夹缝中获取认可,本身就会让投资人在纵向和横向上有想象空间,所以定位市场需求问题是非常值得创业者关注的。”贾彦海说。

具体到发明人创业,贾彦海认为,发明家不一定是企业家,搞发明可以天马行空,而创业需要聚焦,发明人拿发明项目去融资一定要谨慎,单纯做一个领域还九死一生,何况把资源分散在多个领域,是非常不容易的。再就是团队和利益分配结构,一个创业公司早期团队的稳定和好坏

决定了他的生死。好的团队要价值观统一、能力互补、长期的共同激励,团队股权持有过分集中和分散都不好。过分集中不利于吸引人才,太分散又没有最终的责任人,很难进行快速决策,应对市场巨大风险。

在郑少林看来,当前创业者和投资人之间对接存在的主要问题是信息不对称,优秀的创业者如何与合适投资人精准对接,这是个很大问题。其次,创业者与投资人要相互了解,创业者应首先对自己的创业项目有深入理解,同时要了解投资人的投资习惯、投资偏好、考察项目时的关注要点等信息,进行有针对性的准备,提高融资成功的概率。

“其实,在当前这个创业环境里,很重要的一点是认清自己,并不是每个人都适合创业,也并不是每个人都必须创业,关键是要理清自己所处阶段、具备的能力以及掌握的资源,从而判断自己是否已经到了可以创业的时机。”贾彦海强调。

让初创企业少走弯路

“投资人投了项目以后,还会提供一些相应的服务,这应该是创业企业最需要的。资金只是创业企业的助力之一,更重要的是其少走弯路,能够借鉴别人的成功经验和失败教训,减少自己的探索成本等等。”贾彦海说。

贾彦海认为,给早期项目投资就是给初创企业服务。投后服务主要包括人、市场和管理,具体方式有投资机构投后的免费服务和市场化的收费服务两种。由于免费服务本身没有责任和义务,被投企业也不珍惜,从长远看其还是有局限性的。因此,真正的投后服

务应该是收费的,有偿的服务才能体现出来价值。

“其更主要的作用是倒逼,有偿服务会倒逼创业者提升服务质量和发挥真正的服务能力,而不是在旁边好为人师地做议论。”贾彦海说,天使帮推出的创业导师服务就是收费的,针对性地给投后企业提供特色服务,不仅收费,创业导师还自己投钱,做到真正的两情相悦同时又有有效供给。其实,当前很多投资机构也在与一些能提供投后的人力资源、创业导师、管理咨询公司进行合作和对接。

技术型项目更易受青睐

“看好东霖消防”的中国风险投资有限公司高级投资经理郑少林告诉记者,“目前消防产品市场空间够大,东霖技术已经产业化并经过市场的前期检验,已初步搭建了公司组织结构和较强执行力的团队。”

同郑少林一样,在之前发明协会选送的近百个项目中,天使帮董事长贾彦海一眼就看中了东霖消防。“因为百姓安全问题是民生大计,所以更有效的保障群众安全,这是硬需求。”贾彦海说,这家公司已经做了几年,在解决方案中用到大数据调度、通知和及时预警,以及智能定向喷洒等,在技术上具备从材料到智能硬件和大数据技术积累和沉淀。同时,团队齐备,结构完整。具备这几个条件,完全可以进行深入了解。

王娟告诉记者,他们产品的最大优势就是成本低。“传统产品一吨要6万块钱左右,我们一吨仅卖1000块钱,而且灭火效果是普通产品的15—20倍。投掷型灭火器已经在贵州苗寨大量应用。目前,石家庄、浦东新区等也在洽谈中。”

“原来我们比较偏爱模式性的创新,觉得模式创新很快,一个主意马上可以开始干。但事实上,我个人现在更倾向技术创业型的创业项目。”贾彦海说,因为只有技术创新型企业才有积累,才有真正的竞争门槛。这门槛不仅仅是长期积累来的,还与其本身技术成果有关。换句话说,一个研究了20年的项目肯定比灵光一闪的项目更具门槛或者说竞争力。而模式创新项目,从长远看,都是竞争非常惨烈的,主要原因在



第二看台

负债超400亿 东北特钢还能重现生机吗

文·陈梦阳

10日,大连市中级人民法院裁定受理阿拉善盟金州冶炼有限责任公司对东北特钢集团破产重整的申请,东北特钢正式进入破产重整程序。尽管此前,市场因东北特钢企业债券连续违约而对其下一步如何处理已有包括破产在内的各种猜测和预期,但这家具有111年生产历史的国内特殊钢领军企业走上破产重整之路,仍旧有不少疑问待解。记者为此采访了相关人士,就有关问题进行探讨。

曾是特殊钢行业领军企业

东北特钢集团是国有大型特殊钢生产企业,也是我国特殊钢行业的领军企业,其生产历史可以追溯到1905年。作为东北重要装备工业及原材料工业乃至整个工业领域主要骨干企业,东北特钢生产的高温合金、高强度、特种不锈钢等主要特钢品种在国防军工市场份额达到80%以上。目前,东北特钢承担我国军工及航空航天所有特种合金80%以上的国家级研发课题。

然而,东北特钢集团自今年3月28日未能兑付“15东特钢CP001”债券本息,出现实质性违约以来,到目前已连续九次违约,金额达数十亿元。造成其连续违约的原因在于该公司长期以来债务负担巨大,财务成本居高不下。第一次债券违约以后,其信用评级降至最低,无法通过发

债或贷款引入增量资金,资金链和债务链就此断裂。

据测算,东北特钢的负债以金融债务为主,包括集团本部、子公司及控股公司在内的负债共计约443亿元,此外,还有约110亿元的经营负债,总负债已经超过东北特钢去年最后一次公布的财务报表上的总资产。且今年以来,企业发行的企业债券已连续九次违约。按照《中华人民共和国企业破产法》规定,债务人不能清偿到期债务,债权人可以向人民法院提出对债务人进行重整或者破产清算的申请。而债务人不能清偿到期债务并且有下列情形之一的,人民法院应当认定其具备破产原因:一是资产不足以清偿全部债务;二是明显缺乏清偿能力。

是否除了破产重整之外别无他路

辽宁省国资委副主任徐吉生介绍,近两年来,辽宁省有关部门已经采取不少措施帮助企业走出困境。就在今年3月企业债券出现第一次违约之前,辽宁省国资委、省金融办等多个政府部门还通过担保、协调其他国企业借款等方式帮助企业解决了近十亿元的流动资金短缺问题,延缓了企业债券违约的发生时间,但由于企业债务负担实在太重,仅靠政府部门的帮助或企业、

股东自身的努力已无法解决问题。而在去产能的背景下,金融机构普遍收紧对钢铁行业的融资,或停贷,或提高贷款利率,导致企业无法通过“借新还旧”渡过难关。

东北特钢董事长董说,今年以来,辽宁省及时更换了东北特钢领导班子,省国资委还派驻工作组入驻企业,指导、监督企业进行挖潜增效、降低成本等整改行为,取得了一定成效。今年以来,在不计财务成本的情况下,东北特钢已实现现金流为正。然而,8月份开始,企业面临的债务诉讼迅速增加,债权人申请查封、保全企业资产已经开始影响到企业正常的生产经营,9月下旬对企业影响更加严重,已危及企业的生产经营。如企业被迫停产,无论是债权人还是企业自身都将损失严重,从公平性角度出发,为保证各方利益,目前来看,破产重整这条路可能是保护各方利益的最佳选择。

破产重整和破产清算有何区别

破产重整虽然冠以“破产”二字,但它与人们通常意义上所说的“破产清算”不同。破产重整是为了拯救陷入困境的企业,通过在法院监督下的资产、债务、业务等方面的重组,达到企业脱困重生的目的。破产清算则是为了清理陷入困境的

企业,通过在法院监督下的财产变现、分配等行为,实现企业出清、退出的效果。实施破产重整,并不影响债务人企业的法律主体资格,生产经营可以继续进行,职工就业、税收缴纳不会因为重整程序的启动而自动中断。同时保持生产经营的持续稳定也是重整成功的基础和核心保证。如果破产重整成功,企业将摆脱困境并恢复到正常轨道上来。这将使债务人企业东北特钢集团,及其所有合作伙伴和所有债权人的利益都能够得到公平公正的保障。

据专门研究破产法的资深法律界人士介绍,破产重整是平等保护各方主体利益,实现企业再生的最佳路径。在破产重整期间,企业可以通过督促协助管理人强化应收账款追收、通过引进战略投资者实现转型升级、通过法院行使审判权实现债务人财产最大化等有效途径,保障债权人最大利益。如果破产重整成功,有助于最大程度保障东北特钢集团及其供货商、各方债权人的利益。东北特钢走入今天的困境主要原因在于投资巨大,带来的财务成本已超出企业承受范围。据董事介绍,东北特钢全集团年营业收入在200亿元左右,可是每年财务成本支出高达30亿元。2011年—2015年,企业支付的财务成本高达150亿元。如果这个成本卸掉或大大减少,企业将轻装上阵。(据新华社)

市场观察

支付宝开始提现收费 “大佬”也怕成本高啊



尽管曾在微博上表示“支付宝提现不收费”。可惜,这一承诺没有永久有效期。10月12日起,支付宝对个人用户超出免费额度的提现收取0.1%的服务费,个人用户每人累计享有2万元基础免费提现额度。

点评:在互联网金融大势下,第三方支付机构发展势头超过传统银行机构,每日大规模的资金频繁流动开始让微信和支付宝两家机构有了“甜蜜的负担”。早在今年3月,微信已经开始对用户提现收取0.1%的手续费。马化腾在今年全国两会时曾介绍了第三方支付背后的商业模式,银行的钱离开银行体系,进入到第三方支付的平台,其实都是要收费的,转账的手续费大约在千分之一左右,这是第三方支付一项很大的成本。据他介绍,即使算上第三方支付平台可以获得的利息收入,微信1月份的成本还是超过3亿元。“一进一出我就要承担千分之一的成本,这个数字哪一家都受不了!”

G20明年继续绿色金融议题 它会成为下一个“风口”吗



10月8日,二十国集团(G20)绿色金融研究小组在美国华盛顿举行了第五次会议。会议回顾了绿色金融研究小组今年以来在推动形成全球共识方面取得的重要进展,讨论并初步确定了研究小组明年的主要研究议题。作为2017年G20主席国,德国宣布明年将继续在G20财金渠道讨论绿色金融议题,中国人民银行和英格兰银行将继续担任G20绿色金融研究小组共同主席。

点评:有市场基础又有发展前景,有经济效益又有社会效益,这是目前企业和金融机构对绿色金融的普遍评价。中国已经成为全球最大的绿色债券市场,中国的许多地方政府已经设立的发展基金。虽然不少学者认为,绿色金融将是金融业发展的下一个“风口”。但是要建成完整的绿色金融体系,还有很长的路要走。毕竟,绿色债券不仅仅是资产配置的需要,更是社会进步、公众责任意识提升的现实要求。目前,国内绿色债券发展还处于一个初级阶段,在制度建设、信息披露以及第三方认定机构等方面还有较大发展空间。

微软携手美国银行发力区块链 新技术为商业模式提供新思路



据外媒报道,微软和美国银行旗下的美林证券近日宣布共同合作,利用区块链进行金融贸易,提高交易效率。微软和美林证券都表示金融交易过程大多都要员工进行手工操作,因此成本高昂耗时。区块链技术可以数字化金融交易,使过程自动化,快速分析审核数据。微软公司的首席财务官Amy Hood在声明中说:“有了云服务平台的区块链技术,微软就能够和美国银行旗下的美林证券进行完美合作,我们的目的是提高交易效率,减少资金运作过程中的风险。”

点评:自上个月英国巴克莱银行和以色列一家初创公司完成全球首个基于区块链技术的贸易交易后,这一新技术越发引起人们的关注。区块链技术作为数字货币比特币的公共分类账技术支持,2009年才首次亮相,但是由于其良好的安全追踪交易的能力,人们试图开发区块链在其他领域的应用。近半年来,除了全民狂欢的AR和VR外,区块链技术成了另一获得众人瞩目的新风口,为金融走向全面数字化、加强风险控制,以及解决金融交易不信任等方面,提供了全新的思路。