

世界竞争格局下中国企业家的优势

► 邓锋

中国科技创新迎来历史性机遇

过去的一年，很多人都来问我，中国做科技创新行吗？现在是好的时间吗？大家最大的担心是经济的不确定性，包括像全球新冠疫情、中美贸易战和科技战导致对未来的担忧，科技是不是受到了一些封锁，以及人才的问题等等。

我自己在思考，也跟行业同仁聊，大家的共识是中国经济短期有不确定性，但对中长期的发展相当看好。而对于我们所从事的行业——科技创新和科技创新的投资，无论是短期中期长期，我们都非常看好。我们正处在一个历史的机遇点，今天在中国做科技创新和科技创新投资，是前所未有的好机会，这是时代赋予我们的机遇。

为什么这么说？一个是疫情发生后，产业格局发生了变化，这种变化带给我们一些机会。中美关系的不确定性让我们更加认识到中国需要自己的科技创新，相对于过去商业模式创新来说，科技创新的机会更大。我自己是做科技早期投资的，前十年基本是商业模式创新比较多，在今天的环境下，我们看到越来越多的科技创新，也看到越来越多的科技创新企业在科创板、创业板上市，这是一个很好的趋势。

除了刚刚讲的市场环境以外，还有一点很重要的原因，未来的十年、二十年科技本身都会持续发展，而且是加速发展。一方面是市场拉动，一方面是技术推动，比如健康医疗、生物医疗、检测系统等领域，都有技术的推动。从过去的癌症筛查，到未来感染微生物的测序等等发展非常快，可以想象这个趋势在未来五年、十年应用会很大，这些都是由于技术本身在推动整个行业发展。

做创新最重要是要有市场，以前我们的产品要跟

邓锋
北极光创投创始人
董事总经理



全球大企业去竞争，现在是两个趋势：

第一是中国市场本身增量很大，以消费市场举例，可以算得出来我们会超过美国市场。

第二是中国本土市场孵化了很多企业，企业发展更大的机会在全球。大家可能觉得现在中美贸易战使中国全球市场的机会变少了，其实不然。我认为疫情之后，全球对中国的依赖、对制造业供应链的依赖会更大，也许在某些行业某些领域确实由于国际政治的因素，降低了对中国产业的依赖性，但是在更大领域——举例来说，在医疗器械领域，中国现在生产的医疗器械在全球市场都有相当的竞争力，比欧美的企业更强。就像我们的迈瑞医疗，以中国为立足之本，同时面向全球发展的医疗器械企业未来五年、十年会非常多。我非常看好中国的企业继续在全球市场有越来越多的份额。

结合我们自己，包括像科创板、创业板实行注册制监管，不断有利于科技创新企业和专注于科技创新投资基金的政策陆续出台，科创板开放到现在一年多的时间，市场反馈非常好。尽管仍有不完美，但一直在不断调整，不断完善措施。监管层面经常跟行业的人开会，听取像我们这样活跃在一线的行业人士意见，



这种精神一定可以把中国的科创板做得更好。很多科技企业能够上市在资本市场融资，这可以带动整个科技创新的发展。我们的政府，特别是地方政府，比如成都出台了很多促进科技创新的政策。不仅如此，在服务意识上，越来越多的政府官员深入了解企业、了解企业的需求，不是在很高层面讲一些精神理念，而是有具体的方法、具体的做法，非常快速地响应企业的需求，在这方面中国是做得最好的。

今天科技处于加速发展的长周期中，我很看好在中国做科技创新能够给资本带来的回报，这也是为什么今天仍然有很多国际资本愿意到中国投资，愿意在中国从事早期、中期到后期各阶段的投资。这个趋势没有改变，虽然有中美关系的影响，但资本对中国长期的投资趋势都是看好的。

快速变化带来创新机会

机会都在哪儿呢？先不说哪个行业，我的观点是看社会是不是在快速变化。如果社会已经很稳定，市场很成熟，你很难再找机会。其实投资创业往往是因为变化，有很多信息不对称、各种资源不对称带来投资的机会。今天的中国还是存在快速变化的，也带来了机会，除了刚才讲的科技正处在加速发展的长

周期以外，还有代际的变化。新一代现在叫Z世代，代际的变化也不再以10年来划分，而是5年一代。

今天的老年人已经跟过去不一样了，我们讲“银发经济”，大家可能还关注在健康医疗服务上，其实今天更大的机会在于中老年人的精神需求，比如很多老年人退休后“报复性”旅游，这就会带来很多投资机会。代际的变化同样体现在消费上，今天的老年人消费能力跟过去不一样，今天的年轻人、做父母的也不一样，他们都是与互联网一同成长起来的，所以他们对孩子的教育完全没有上网的障碍，这是为什么这几年线上教育发展很快的原因，就是因为每一代人都在发生变化。新的国潮在崛起，新一代人对国货的青睐，不是因为价格便宜，而是对中国产品的质量、品质非常有信心，这是我们看到很多本土品牌崛起的原因。

中国的企业家是一个对市场变化反应速度非常快的群体，这就是为什么在世界竞争格局下我们有优势的原因。不仅是反应和感觉的变化快，做事速度也非常快。别人做一件事需要一年，我们半年就做出来了，这种快速变化也会带给我们机会。

创新有八大类：

第一类机会是跨界创新。大家现在都说医疗器械、器械的诊断，但今天看来它的创新点还有光机电和芯



迈瑞呼吸机



片、材料、计算机、人工智能的算法、医疗技术等，其实它是一个非常综合的产业，已经不能简单的说医疗器械就是医疗，而是综合起来了，所以很多都称为AI+，已经不是过去专注在某一个算法上，对人才的需求也不一样了，未来的这些创新在于的跨界的创新。

第二类机会，由于整个行业、产业、企业的数字化转型，数据在企业提高效率中变得越来越重要，包括IoT 物联网，靠传感器带来数据，背后再加上AI。讲AI已经不止是人工智能，AIoT就是因为它后面的数据重要性，由此带来新一波的创新机会。

像5G带来更多的数据，导致了所有的基础架构、云、网络、存储、计算都跟着变化，这又带来巨大的变化机会。

我们讲文件系统，过去的文件系统用了几十年，后来发现跑不动了。如今面临的文件数可能是按几十亿来算，有这么多摄像头、这么多采集器，原有的文件系统都要重构，这又带来信息安全问题，所有这些跟数据相关的。

第三类是由于地缘政治带来的国产替代机会。中国制造逐步迈向中国智造，在未来十年都存在大的机

会。台下同仁很多是企业家，无论是企业家也好，地方政府也好，都意识到创业投资对经济发展有巨大作用。投资就是把资源向先进的生产力集中，这个资源首先是资本、是钱，但它远远不只是钱。我们认为代表未来的企业，当你有了资本，很多其他的资源都会跟着涌上来，包括人才、好的技术，都会向更优质的企业集中，这个从根本上来说是推动了经济的发展，推动了整个行业的发展，这是对经济的带动作用。对企业也是一样，过去创始人说没有钱了，可能会稀释自己的股权，但如果你的竞争对手比你先拿到钱，你就面临生存问题了。今天的社会，快慢已经决定企业的生死，不是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼的时代，它处于螺旋上升阶段，如果你比竞争对手领先半个身位，未来就有可能领先一个甚至十个身位。

2019年在科创板上市的企业里，VC、PE的渗透率达到了80%，这是非常高的比例，未来也会非常高。如果按市值来说，全球十大公司跟十年前十大公司比，有七家是科技公司，而十一二年前大概只有一个科技类的。过去的能源、银行类企业已不在内，所有这些上市的公司包括我们的腾讯和阿里，都是被VC、PE



支持的。整个科技企业已经决定了世界经济的主要步伐，而且背后都有 VC、PE 的支持。

具体到北极光所看的方向，首先大消费是很好的主题，新的消费不分线上线下，都是线上线下综合的，从私域流量到供应链的整合，所有消费都在整合；第二就是硬科技，芯片、材料、AI、物联网、5G 所有这些硬科技，最主要就是信息，ICT 可能是硬科技里最主要的一块；第三是医疗健康，包括生物制药医疗设备诊断，包括数字医疗等方面，这几个方面在未来肯定是整个风投行业最关注的。

投资人看好什么样的企业家

首先看创始人的经验，特别是科技领域不像互联网模式的创新，在科技领域创业必须经过行业的多年历练。

比经验更重要的是能力，我们需要的是综合能力很强，特别是快速学习能力非常强的企业家。随着企业成长，他能够迅速提升自己，包括对产品的理解、技术的理解、营销的理解、财务的理解，以及企业管理、资本市场管理等等综合各个方面。

比能力更重要的是企业家的价值观，你有没有比财务回报更大的理想。做企业初心是什么，有没有随着企业的增长而日益增大的责任感，有没有对自己、对家人、对伙伴、对投资人、对客户、对供应链负责任的态度，有没有宽大的胸怀，可以在企业有问题的时候自己担着，有荣誉的时候分享给共同的伙伴，这都是企业家的价值观。归根结底，企业家的价值观决定了企业能走多远、做多大。

最后是坚毅的品质。创业会面临很多槛儿，遇到槛儿创始人能不能带领团队迈过去？

很多人觉得科学家有了很多科学发明就可以去创业，其实科学家跟企业家完全不是一回事，不是说做科学强就一定做企业家。现在许多科学家已经理解了这件事，他们愿意跟企业家合作，特别是新一代海归回来的生物科技、医疗器械领域的企业家们，跟科学家们合作得好一些。我相信这个趋势会越来越好。

另外，有产品不等于有好的技术，有好的技术不代表能做出客户喜欢的产品，组织建设好也不等于有很好的管理人。我们看人的时候看的是能够建立组织、能够做好产品、同时对技术有一定深入了解企业家。

什么样的企业是好企业

技术是一小部分，更重要的是企业面临的市场是谁，客户是谁，你所做的产品是不是刚性需求，能给市场解决什么问题。

团队很关键，特别在早期投资领域，投资主要就是看团队。

所有的创新都要有壁垒，你的壁垒在哪儿？是靠科技还是靠模式？在商业模式上我们关注的是：第一能赚钱，或是未来一定要能赚钱，第二还能赚大钱，第三是能可持续地赚大钱，这三点都满足，才是一个风投或者说一个股权投资关注的企业。

总结一下，科技正处在高速发展的长周期中，希望我们共同把行业做大做强。👊

【本文为邓锋在2020 DEMO CHINA 创新中国总决赛上的演讲。】