

今日评

据说

物联网火了,物联网企业为何却融不到资

最近,各种物联网主题的会议接连不断。能够明显感觉到物联网确实火爆。特别是2016年可以说是物联网第二春,国际国内都是物联网浪潮狂卷,但是有一个现象却令人费解,为什么物联网如此火爆,而大部分物联网企业却融不到资金,还在苦于奔命呢?

事实上,物联网概念2009年出现后,社会各界极为关注。在最早关注人群中除了好奇,更多的是寻找商机。一个新的概念出来到最终展现成熟的商业模式,或者出现明星企业,确实需要很长的过程。而这里的投资机构也一直都在关注,而且对个别企业出手进行投资。

在物联网发展早期最大的投资事件是在2010年底,由于物联网概念刚刚启动,国内首

次出现了针对物联网产业链(集群)的投资方式,彻底打破了以往单点式投资模式。当时的投资人是中关村发展集团,也是代表政府,投资对象覆盖了中关村物联网整条产业链最具代表性和成长性的10家企业,总投资额近1亿元。被投资的企业分布在物联网产业链的上、中、下游的关键节点。

好像之后就鲜有这种投资事件了,不过,陆陆续续找我们推荐企业的投资机构是越来越多,一开始我们也特别重视,感觉真是物联网投资机会到了。不过最后事实证明,之后由投资机构主导的投资案例简直是凤毛麟角。我们也对其中原因进行过了解,大体上就是一句“看不清楚,不敢投”。

从产业和技术层面向资本

转向的时候,我才真正理解资本运作和原来的工作实际上是截然不同的维度,也就真正理解了为什么广大中小型物联网企业很难融资的根本原因了。看得清楚的原因大致有如下几点:

1、资本从来是最现实的,锦上添花!没有哪个资本是去做雪中送炭的事情。物联网的开发与互联网或者移动互联网有最大的本质区别就是要动硬件,甚至是搭系统。一个产品从雏形到最后完善和稳定至少需要18个月以上的时间,才能上市,才能开始实现销售收入。最终卖得怎样,都是未知数。哪个机构敢投资呢?

2、物联网企业家大多数是实业出身的,项目思维是个习惯性思维。物联网的从业者大多数来自于过去的系统集成领域,做软件或者硬件的。大家很

容易去想如何做项目,或者经验上都是项目思维。因此不像互联网思维的人,上来就是从服务入手。对于项目型的企业家如何卖出去,卖个好价格才是关键!

3、物联网从本质上还没到达风口!现在是移动互联网的最后阶段,总体来看,必须要承认做软比做硬的边际成本要低,而且模式比较成熟。尽管大家都在说未来的某一年,物联网将达到几百亿甚至上千亿的终端,要远远超出现在的互联网数量。可是那又怎样?那是趋势,不是现实!

最后我们来看,那么到底大多数中小型物联网企业未来有没有实现融资的机会呢?

答案是肯定的!因为风水轮流转,关键在于怎样做好准备!

(王正伟 中关村物联网产业联盟的副秘书长)

2 万亿元

根据中国商务部2015年家政服务行业发展报告显示,2013年中国家政市场年产值9270亿元,2014年年产值达11045亿元,而2015年中国家政市场年产值达15647亿元。曾有业内人士预测,按照近几年中国家政行业发展速度,中国家政市场或将在2017年就能达到2万亿元规模。

240 万个

日本三菱综合研究所学者认为,人工智能技术将导致13年后日本工作岗位数量减少240万个。这一迹象已经开始显现,据媒体报道称,日本富国生命保险公司本月正式启用国际商用机器公司(IBM)研发的人工智能系统,负责保险理赔业务,而公司的34名理赔员将在3个月后就正式下岗。

310 亿美元

尽管全球风险投资2016年放缓,但中国仍创下风投新纪录,2017年风投业绩将继续表现强劲,人工智能成为投资者新关注点。据毕马威发布的风投趋势全球季度报告《风投脉搏》,虽然中国的风投交易量去年降至300宗,比2015年的513宗下降了42%,但风投金额却增加了19%,达310亿美元。这主要归因于去年年初的数宗大型交易。

58.09 %

调查显示,女性消费者网购食品的频率相比男性更高。有58.09%的女性每月至少网购食品1次,而男性这一比例为50%;13.24%的女性消费者每月网购食品超过5次,而男性只有8.33%。

12.8 %

据央行1月12日发布的《2016年社会融资规模存量统计数据报告》显示,初步统计,2016年社会融资规模增量为17.8万亿元,比上年多2.4万亿元;2016年社会融资规模存量为155.99万亿元,同比增长12.8%。

媒说

面孔

上门服务O2O穷途末路?

据南方都市报消息 1月12日,京东旗下的O2O平台京东到家将关闭服务。京东到家辟谣称,企业只是关闭家政、保洁等上门服务入口,其他业务不受影响。可以注意到,以平台化经营的上门服务企业正逐步加码符合自身优势的类目,线上线下一站式的上门服务平台似乎成伪命题。

春节前美发店半夜打烊

据每日商报消息 从元旦之后,杭州不少美发店就进入满负荷状态,有些美发师甚至直到凌晨才能下班。业内人士表示,春节之前美发行业迎来消费旺季,建议消费者在去美发之前先预约错峰开高峰时段。

共享单车成资本新宠儿

据新民晚报消息 目前共享单车进入了残酷的市场竞争环节,各平台为了争夺用户,纷纷加快了投放单车的进程,使得上海等城市大街小巷的共享单车呈现出“一夜暴涨”的态势。而这种爆发式增长伴随车辆故障增多,市民近期经常遇到扫码开不了锁、半路掉链子等“窘境”。

7天连锁要“清理门户”

据北京商报消息 针对加盟商声讨7天连锁酒店存在近距开店、指派店长素质低下等问题,1月12日,后者回应称“正与加盟商沟通,并将针对部分问题门店进行淘汰,同时整肃市场中的山寨产品”。然而有业内人士指出,7天连锁酒店的措施并不能从根本上解决经济型酒店目前面临的盈利难等问题。

让社会细小变化成为新的生活方式

1月14日,中国天使“两会双创”年度盛典在京举行。真格基金创始人、著名天使投资人徐小平表示在天使投资中,风险与机遇并存,没有风险就没有机会。风险是天使投资人的荷尔蒙。在天使投资人眼中,没有“危”,只有“机”,天使投资人需要从每一点变化中发现机遇。

徐小平说,如今市场环境瞬息万变,能够抓住机遇的企

业才会有更广阔的前景。企业没有传统与非传统之分,只有能不能积极创新,顺势而为。天使投资正是要捕捉社会细小的变化,“投一笔钱,煽一阵风,加一把油”,让这些变化成为人们新的生活方式。

徐小平表示,投资是“苟且”的事,但天使投资人是一群具有人文精神与情怀的人,心中应该还有“诗和远方”。



话题

造不造圆珠笔头,关键还应市场说了算

国内的上市公司太钢不锈钢近日发布公告称,2016年9月,本公司成功生产出第一批切削性好的不锈钢钢丝材料,经过国内知名制笔企业实验室近千次的极限测试,用太钢不锈钢原料生产出来的笔芯实现了不同的角度下连续书写800米不断线。测试结果表明,圆珠笔出水均匀度、笔尖耐磨性基本稳定,产品质量与国外产品相当。而此前据媒体报道称,太钢不锈钢生产的笔头不锈钢技术取得突破,已经在生产的笔头企业开始使用,在未来两年有望完全替代进口。

企业发挥匠人精神,经过近千次的实验攻克技术难题,这实在是中国制造业该学习的精神,中国的经济,也本应该回到制造业,让这个行业获得更多的利润,而不是诸如发展房地产这样的行业,它不会产生新技术,不会让资本流向更有前途更有风险和探索意义的行业。

不过造不造圆珠笔头这件

事,我觉得并不用上升到国家意志层面,造出圆珠笔头并不代表中国的制造业上了新的台阶,造不出来也不意味着中国制造业不行。

市场有市场的规律,中国一直没有造出国产的圆珠笔头(珠球),首先的确工艺比较复杂,生产一个小小的圆珠笔头需要二十多道工序。另一个关键原因是,这其中的利润不足以推动企业去研发这件事。为了满足出口的需求,国内制笔企业开始大量采用瑞士米克朗公司的一体化生产设备,以提高质量和生产效率。国外生产设备对原材料的要求相对更高,国产不锈钢线材无法适用,必须依靠日本进口易切削不锈钢线材。相对于钢铁产业,制笔是个体量很小的行业。一家钢铁厂一天的产量,可能就够制笔行业消化一年。对钢厂而言,这点利润微不足道,它没有动力去搞研发生产,制笔企业更没有足够力量去研发。

所以,这个问题的关键在于,长久以来市场的利润还不足以推动企业去研发。市场没有发出信号,企业没有着手研发这个其实是再自然不过的事情,不必每件事都抱着中国人的自尊心。市场本来就是全球化市场,苹果手机自己也生产不出电池,生产不出屏幕。因此,如果这件商品并不关系到国家安全、经济主动脉,完全可以放手让市场去决定。

事实上,大部分发明并不是荣誉感推动的,而是市场和利润的力量,这包括蒸汽机、家用汽车、个人电脑等大多数创新和商品。如果当生产圆珠笔头的利润足够大的时候,企业会想方设法去研制,而当利润不足以吸引它时,自然不愿意投入。

所以,笔者希望太钢不锈钢公司的决定是站在市场的角度,看到广阔的市场前景。并且这样的投入最终获得丰厚的利润回报,而不是一种象征意义上的胜利。