

2016年01月16日 issue 001

创投时代

# VC NEWS

此刊物仅供内部传阅

中国 CHINA | 全球最佳创投人之一

# 沈南鹏

## 从创业到创投中 领会“系统投资” 的重要性

# NEIL SHEN



2016  
CVCCF

中国创投文化节  
China Venture Capital Cultural Festival  
主办单位：云海汇

[www.yunhaihui99.com](http://www.yunhaihui99.com)  
[www.ct.52ssl.com](http://www.ct.52ssl.com)

国际标准刊号



中国|CHINA|全球最佳创投人之一

**沈南鹏**从创业到创投中  
领会“系统投资”的重要性**NEIL SHEN**

福布斯 (Forbes) 全球最佳创投人榜单中, 在为数不多的几位专注中国 (China) 市场的投资人中就有两位来自红杉资本中国基金 (Sequoia Capital China), 红杉资本中国基金的成功不仅要归功于整个团队, 也要归功于其创始及执行合伙人沈南鹏 (Neil Shen) 的卓尔不凡。现在就随《VC News》一起来看看沈南鹏是如何调整了红杉资本的战略战术以赢得中国市场。

1 972年成立于美国的红杉资本 (Sequoia Capital) 是全球最成功的风险投资基金之一, 旗下投资企业包括思科 (Cisco)、苹果公司 (Apple Inc.)、甲骨文 (Oracle)、雅虎 (Yahoo)、谷歌 (Google) 等著名企业。

而红杉资本中国基金 (Sequoia Capital China) 则是于2005年9月, 由德丰杰全球基金原董事张帆和携程网原总裁兼总财务长 (CFO) 沈南鹏 (Neil Shen) 与红杉资本一起创立。红杉资本中国基金, 第一期为两亿美元, 投资于中国高增长企业。

经过多年发展, 红杉中国逐渐独占鳌头。红杉中国2007年的二期基金 (2.5亿美元) 为有限合伙人带来了高达33%年化净收益率 (扣除相关税金和费用)。红杉中国2010年的三期基金 (3.5亿美元) 的年化收益率高达37%。(红杉中国2012年的四期基金仍在投资中)。

近几年, 最成功的互联网公司背后频频红杉中国的身影, 其中最耀眼的是奇虎360、唯品会和掌趣科技。

红杉中国基金的创始及执行合伙人沈南鹏, 到底是如何调整了红杉资本的战略战术以赢得中国市场? 红杉中国的许多竞争对手把主要注意力放在TMT领域, 而红杉资本也同样, 但也采取了更为多元化的战略。

沈南鹏曾经说过: “中国有比硅谷更为广阔的

天地。”

红杉中国投资的某些行业可能是美国的风投公司会尽量避免的。沈南鹏认为关键是要了解中国文化和商业习惯, 另外要善于授权给团队。

红杉中国与美国的最大区别可能在于沈南鹏他更重用团队, 而红杉美国则更偏向于合伙人驱动的模式。

#### 培养年轻人才 拥有50人专业团队

沈南鹏相信应该培养年轻人才, 有时候他直接从商学院刚毕业的学生中招分析师, 然后让他们跟着自己或者同样入选全球最佳创投人榜单的周逵去参加董事会议。这种做法在红杉中国非常常见。沈南鹏拥有一支由50来人组成的专业团队, 专注于尽职调查和发现投资项目。

沈南鹏表示, 因为中国市场尚有待于规范, 财务完善和战略方法上需要下不少功夫。他说, 中国年轻的企业家总是首先把目光放在“抢占”新业务和销售额上, 往往忽视这类问题。

他曾经表示: “今天早上我收到一封电子邮件, 我们的一位经理很高兴, 不是因为他投的项目赚钱了, 而是因为我们躲过了一劫。”

他说: “有一家上市公司被认为可能有财务欺诈行为。一年前我们对他们的尽职调查中就发现了端



深圳云海传媒 (总部) Yun Hai Media (HQ)

深圳市南山区科技园南区航盛大厦6层

电话: 0755 3284 7615 邮箱: vcnewsworld@qq.com 网站: http://www.yunhaihui99.com

深圳云海传媒 (分行) Yun Hai Media (Branch)

广告部询问, 请电邮至 yhh@ssll99.com

广告热线: Tel: 400-608-9816

编辑部询问, 请电邮至 vcnewsworld@qq.com

网站website: www.yunhaihui99.com www.ct.52ssl.com

创投时代 VCNEWS

远赴纽约|NEW YORK|取经  
云海汇首席架构师

# 邱道勇|QIU DAO YONG

## 期待让中国|CHINA|赢在下一个10年

2015年对云海汇首席架构师邱道勇(Qiu Dao Yong)而言是成果丰硕的一年,因为他不只在(China)国内的活动排得满满的,同时还冲出海外到其他国家与投资者分享与交流。除了马来西亚(Malaysia)、新加坡(Singapore)、中东地区等国之外,他也远赴全球金融中心—美国纽约(New York, United States),与“世界金融创投大咖”面对面交流。现在就随《VC News》一同来参与邱道勇的美国纽约之行。

2015年12月1日至12月8日,刚刚结束中国创投长春峰会新闻发布会,云海汇首席架构师邱道勇(Qiu Dao Yong)便受邀同奇才股份费福根、颂大教育徐春林、广通软件徐育毅、云资本皮任远等人一同由“CCTV证券资讯频道”带队组成“新三板企业探路纳斯达克小分队”参加“2015年首届中美金融交流会”,造访世界金融中心——纽约(New York),共同分享知识与感悟,历时8天的美国(United States)之旅圆满结束。

对于这次的行程,邱道勇说:“主要为加强交流,把美国创投大咖邀请到中国创投文化节上。”

经过13小时,在“CCTV证券资讯频道”的带领下顺利抵达纽约,在世界上最繁华的曼哈顿派克大道,入住世界上最豪华、最著名的五星级华尔道夫酒店,2015年,联合国成立60周年,32位国家元首下榻华尔道夫,5个常任理事国国家元首和部长都入住华尔道夫。

在这次纽约之行中,邱道勇于第三天和美国相关人士进行了交流,纽交所治理委员会Empire Execution公司主席彼得·科斯塔(Peter Costa)对中国创投文化节表示肯定,并愿意参与推动。

邱道勇当天晚上也和大纽约地区清华校友会仰文奎会长进行了沟通,他们正在策划链接美国所有的常青藤大学一起的创投大会。由于与邱道勇的想法不谋而和,双方就创投文化节在美国召开论坛会议,落地孵化器达成初步合作意向,主题为:“一带一路,一城一品;跨境对接,众创众投”。

邱道勇与其他一行人也参观了美联储(The Federal Reserve Bank of New York),邱道勇表示,这里是牵动全球金融神经的地方,着实令人震撼,可惜内部不允许任何拍照。但大家已经留下深刻印象。

邱道勇在接受央视采访的时候,谈到美联储留下最深印象的是,信用体系和开放。1913年成立以来,世界上有很多国家把黄金存在美联储,它的信用体系保证了它今天的坚如磐石地位。

他说,作为银行背后的银行,美联储存世界上四分之一的黄金和财富。但只要你愿意,你都可以申请参观它的银库和内部系统!这样的开放源于它强大的自信和严密的系统。飞速发展的中国互联网金融需要学习和思考。

“新三板企业探路纳斯达克小分队”的成员也与TCFA金融机构代表进行了交流、参观考察了摩根斯坦利。与此同时,他们也前往了著名的彭博资讯社、哥伦比亚大学、联合国总部、中央公园、中财车站、百老汇、帝国大厦、自由女神塑像、圣帕特里克大教堂、洛克菲勒中心、时代广场…

### 规则、开放、包容、价值 美国式文化与深圳相近

参与这些地点,使得邱道勇有一个感悟,那就是这里的规则、开放、包容、价值和深圳(Shenzhen)非常接近!邱道勇表示:“很适应这种清冷却又效率的世界上最繁华的国际化大都市。充满可能性和具有独特气质的城市。它拥有一种能量,吸引并启发全世界的人们。来来往往的人们,穿着精致而典雅的时装,不断在城市穿梭,上演着自己最独特的故事。”

作为投资人,邱道勇最向往当然是美国的金融市场,他也参观了纳斯达克,纳斯达克专门为成长性公司提供市场,苹果、英特尔、新浪、搜狐、网易、盛大、前程无忧、京东、迅雷、聚美优品等都在纳斯达克上市。

最让邱道勇感到不可思议的是,作为批量造就亿万富豪的纳斯达克,竟然是一个简单的直播大厅,股票交易买卖全在线上!

在接受华尔街多媒体和央视专访时,邱道勇认为中国的新三板最有可能接近超越纳斯达克,中国中小微创新型企业需要一个中国的财富梦!新三板等多层次资本市场,作为大众创业万众创新最重要的资本市场支撑力量,期待能让中国赢在下一个10年!

主张用诗人情怀迎接商业未来的邱道勇,在这8天的美国之旅结束时,带给他更多的是沉重的思考。他以充满诗意的话语来总结这一次的行程:

**“再小的梦想,也要出发;再远的旅途,有爱就有牵挂。精彩世界,开始吧!”**

——邱道勇





中国 CHINA 科技公司

# QIHOO 360

## 奇虎360私有化

### 3银行提供34亿美元债务融资

**中**国 (China) 科技公司--奇虎360 (Qihoo 360) 宣布与公司董事长兼总裁 (CEO) 周鸿祎 (Zhou Hongyi) 领衔的买方团达成私有化协议。

据了解, 招商银行 (China Merchants Bank) 和另外两家股份制商业银行将作为牵头行, 为这次私有化交易提供总额34亿美元, 或超过220亿人民币的债务融资。这是迄今为止最大规模的中概股私有化交易, 同时也是最大的私有化银团贷款项目。

2015年6月17日, 奇虎360宣布, 公司董事会已接到初步非约束性私有化要约。周鸿祎、中信证券、Golden Brick Capital、华兴资本、红杉资本以每股普通股51.33美元 (相当于每股美国存托股77美元) 的现金收购其尚未持有的奇虎全部已发行普通股, 总交易额超过90亿美元。

消息一经公布, 立即引起轰动效应。而随之而来的考验, 让奇虎360回归之路充满艰辛。2015年6月底, 中国A股市场爆发“股灾”, 上证综指从6月中旬5178点高位腰斩至8月底的2850点, 股权投资市场哀鸿遍野, 而同期中概股受到市场质疑导致股价暴跌, 奇虎360股票价格一路下行跌至41.64美元/股, 相对于2015年6月71.2美元/股股价下挫40%。

面对不利的市场环境, 这次交易创新性地采用了两层控股结构和全人民币融资模式。10月份, 分众传媒和巨人网络分别公告借壳上市, 相关股票股价出现连续涨停。在巨大的财富效应之下, 奇虎360买方团的组建工作峰回路转, 投资者热情高涨, 并于12月18日签署了合并协议。根据公告披露, 招商银行为此次私有化交易提供了债务融资支持。

奇虎360私有化仅是招商银行今年参与中概股回归业务的其中一单。在2015年中概股私有化大潮中, 招商承接了一批大型知名中概股退市并购项目, 包括完美世界、世纪佳缘、乡村基、航美传媒、软通动力等等, 已成为这一领域最为专业的融资银行。

据了解, 本次私有化银团贷款获得了热烈响应, 在三个星期之内即完成了超额认购, 全部贷款均由股份制商业银行提供。这从另一个方面也说明股份制商业银行在资本市场相关融资业务中较为进取的姿态。

### 奇虎360 于2005年9月创立

奇虎360是由周鸿祎于2005年9月创立的以主营360杀毒为代表的免费网络安全平台和拥有问答等独立业务的公司。该公司主要依靠在线广告、游戏、互联网和增值业务创收。

2014年1月15日, 奇虎360宣布进军台湾 (Taiwan), 授权希悦资讯为台湾地区总代理。2015年2月4日, 内部人士确认, 奇虎360公司斥巨资收购国际顶级域名360.com, 收购价格为1700万美元, 约合人民币1.1亿元。目前360.com的whois信息已经更改为北京奇虎科技有限公司。

奇虎360拥有360安全卫士、360安全浏览器、360保险箱、360杀毒、360软件管家、360手机卫士、360极速浏览器、360安全桌面、360手机助手、360健康精灵、360云盘、360搜索、360随身WiFi等一系列产品。

2015年中国互联网协会和网络安全公司“奇虎360”共同举办的中国互联网大会在北京 (Beijing) 召开。2015年12月, 奇虎360与投资者集团达成私有化协议, 奇虎360的全现金私有化交易估值大约595亿元人民币, 有61%投票权的股东将对交易进行投票, 交易价格比6月16日收盘价高出16.6%。



### 创始人周鸿祎 知名天使投资人

奇虎360创始人周鸿祎于1970年10月4日生于湖北黄冈, 除了是奇虎360公司创始人、董事长兼总裁 (CEO) 之外, 他也就是奇酷总裁 (CEO) 和知名天使投资人。

他于1992年大学本科毕业于西安交通大学电信学院电脑系, 获学士学位。1995年始, 周鸿祎就职于方正集团。2004年3月, 周鸿祎就任雅虎中国总裁。2006年8月, 周鸿祎投资奇虎360科技有限公司, 出任奇虎360董事长。2011年3月30日, 周鸿祎带领奇虎360在美国纽交所上市。

“创领先机，聚势未来。投资趋势，赢领全球”

# 中国创投长春峰会

## 于净月潭畔成功举行 开启中国吉林省创投大时代

2016年1月2日，2016年长春净月潭瓦萨国际滑雪节首次新增的重磅经贸活动，即中国创投长春峰会，在美丽的吉林省净月潭畔成功举行。

作为2016瓦萨滑雪节经贸活动的新年开篇之作，这次峰会吸引了来自全国各地的互联网领域专家、国内创投机构代表、投资人，全国风险投资和银行业的高管，具有行业代表性的创业家和省市区创投企业、创业者等500余位嘉宾齐聚一堂，围绕“创领先机，聚势未来。投资趋势，赢领全球”的主题，展开了一场深入的探讨与交流。

这次活动带来新契机，促成19个优质项目与投资机构达成战略合作意向，其中6个项目成功现场签约。打造了一场“互联网+”热潮引领下，助力中国创投业长远发展的“瓦萨”盛会，引领吉林省正式向创投时代进军。

来自马来西亚 (Malaysia) 的代表大橙传媒兼红蕃茄传媒集团总裁 (CEO) 陈轶茜 (Ace Tang) 和总经理陈学菽 (Veronica Tang) 也受邀请出席这次盛大的活动。另外，《大橙报》和《红蕃茄》刊物也是这次活动的海外传媒伙伴。

这次中国创投长春峰会，通过“主题峰会、协会交流、专场论坛和专场项目对接”四大板块内容，为深圳、吉林两地乃至全国的投融资双方搭建了一个沟通交流与探寻合作共赢的平台，并针对不同发展阶段的传统企业和创业者需求，提供了其与国内40余家风险投资机构面对面沟通对接的有效渠道。

峰会现场，来自创投机构和互联网行业的四位行业领袖在活动现场发表了热情洋溢的主题演讲，分别从不同视角，详细解读了“‘互联网+’时代传统企业如何与互联网深度融合”等内容，与在场的企业和创业者分享了“如何优化资源配置，走上创新驱动发展新路”的成功经验。

### 中国国内外知名专家们 参与机遇与挑战对话会

此外，在活动中，中国证券业协会原副会长马庆泉、陈轶茜 (Ace Tang) 等国内外知名专家就“全民创投时代吉林省产业发展的机遇与挑战”展开了深入的对话和探讨。陈轶茜 (Ace Tang) 的讲题为：“如何推进吉林省创投文化与世界创投文化的深度融合。”

自2015年11月28日在深圳正式召开新闻发布会起，短短一个月时间内，组委会就征集到了近百个项目。截至会议召开前，仍有项目不断提出报名申请。最终，经主办方前期几轮层层筛选，19个项目得到了投资人的初步认可，“有机杂粮互联网营销”、“过关斩鸭雅思教育APP平台”等四个具有浓厚地域特点的项目在峰会现场进行路演，以“绿色童年云计算健康上网平台”、“果健项目”“纳米靶向抗癌药物传输系统”为代表的6个项目受到与会投资方和投资人的青睐，在现场成功签署合作协议，开启了借助“瓦萨论坛”系列活动促进投融资双方成功对接合作的成功范例。

这次峰会为吉林省内具有成长性的企业和创业者搭建一个公共、开放性的服务平台。不仅为国内外投资界提供了一个全面了解地区资源、政策和投资环境优势的机会，更将以此为契机，吸引更多的国内外资本进入吉林省，在“互联网+”热潮的引领下，优化资源配置，助力传统企业和创新创业者走上“创新驱动”的发展之路，激活省内“大众创业万众创新”的浓厚氛围，为提升吉林省的创投文化、促进净月、长春乃至全吉林省的经济发展提供新助力。



长春副市长白绪贵：“创新资本独具慧眼，期待发崛长春商机。”



长春市副市长白绪贵倾情推介长春和净月高新区的无限商机。白绪贵说，长春将继续大力推进工业与服务业双联动战略。他表示，长春市坚持拉长补短，在做大做强汽车、农产品加工、轨道客车三大支柱优势产业的同时，加快把新兴产业、现代服务业、民营经济等短板发展起来。大力推进工业化和信息化、制造业和服务业融合，努力实现由传统产业体系向现代产业体系的转型升级，在创新驱动、深化改革、供给侧结构性改革和扩大开放上有所突破。而实现这些突破，都离不开资本的力量。创投是资本市场上比较活跃，又独具慧眼的资本，希望大家看到发展中的长春商机。他说，比如长春正在推进的“政产学研用金介”七位一体云平台建设，以及长春三个支柱优势产业的改造升级，医药健康、先进装备制造、生物产业、光电信息、新能源汽车、新材料等战略性新兴产业以及现代服务业、民营经济的发展、国有企业的改革，都迫切需要创新资本的进入。白绪贵说，与此同时，动力电池及新能源汽车、吉林一号卫星及延伸产业、数控加工中心及机器人、绿色食品、无人机、玄武岩纤维、合成橡胶、大数据与电子商务等项目，都需要创新资本的介入。白绪贵表示，长春欢迎创投与这些项目进行深度对接和融合，也希望大家与长春的金融体系进行深度对接和融合，积极参与与东北亚区域性金融服务中心建设，实现共建共享、互利共赢。

“云海汇”首席架构师邱道勇：“中国南方与东北的优势可以互补及强化。”



中国知名创投专家、“云海汇”首席架构师邱道勇在峰会现场接受记者采访时坦言：“中国南方发达地区不缺乏资本，而是缺好项目。东北的优势，恰恰是有很多实实在在的好项目。”他说没想到这次峰会会吸引如此多长春本地企业家参加，这是一个良好的开端。邱道勇说，伴着“全民创业、万众创新”的深入推进，创投行业蓬勃发展的“大时代”已经到来，而2016年则堪称“创投元年”。他说，在这个时代，落后的只有思维，而不缺乏资源、资本。未来，企业要实现长足发展，关键在于平台竞争、生态竞争，关键是全面构建传统企业与资本市场、“互联网+”深度融合的发展平台。谈到吉林等东北老工业基地如何立足这一发展趋势，更好适应新常态，他认为，推进“双创”首先要让理想飞扬，靠创新来激活发展热潮，用创新的理念，撬动资本和资源的力量。他表示，这次四五十名创投专业人士集中来长，堪称长春新年里的一道风景。邱道勇说，在深圳等南方发达地区，创投行业已十分成熟，与创业创新的对接如火如荼，在这些区域，有路演、有项目，只要发一个微信，就会有很好投资人前来。但现在的现实是，市场不缺资本，而是缺乏好的、具有成长性的项目。而东北的优势，恰恰是有很多好项目、好题材。只要解放思想，将实体产业与创投成熟的品牌塑造经验、大数据运营理念和资本市场有机整合起来，就会获得良好的成长性。他表示，思想的解放不会一蹴而就，但开端很重要。这次峰会，就是解放思想，以全新思维助力“双创”，推进资本与企业对接、与项目对接的良好尝试。未来几天，还会有一些创投专家继续在吉林考察，力争与更多吉林本地企业实现对接。他相信，只要坚持下去，将类似活动常态化举办下去，就会有收获。



# www.zhubajie.com

## 中国 CHINA 猪八戒网创始人

# 朱明跃

## 将创意、智慧、技能 转化为商机

总部设在中国重庆 (Chongqing, China) 的全球性在线服务众包交易平台——猪八戒网 (www.zhubajie.com) 有百万服务商正在出售服务, 为企业、公共机构以及个人提供定制化的解决方案, 将创意、智慧、技能转化为商业价值和社会价值。这家由朱明跃 (Zhu Mingyue) 所创办的公司于2011年, 被评选为中国2011年度“最佳商业模式十强”企业。现在就随《VC News》近距离了解这位创业先锋朱明跃。

# ZHU MINGYUE

中国 (China) 服务众包平台——猪八戒网 (www.zhubajie.com) 创始人朱明跃 (Zhu Mingyue) 是一位跨界创业者, 他曾教书3年, 1年公务员, 8年媒体记者。他2006年10月辞去重庆晚报首席记者工作, 创办了猪八戒网。依托猪八戒网这个新媒体平台, 致力于创意和营销领域的研究和实践, 创建“中国百强商业网站”。

朱明跃本身也是中国新闻奖获得者, 曾荣获第三届重庆市“渝中区十大杰出青年”荣誉称号。

猪八戒网最近宣布以4000万人民币, 战略投资知识产权社区——思博网 (www.mysipo.com), 将后者旗下的专利电商平台快智慧 (www.kuaizhizhui.com) 与猪八戒网原有的“猪标局” (www.zhubiaojie.com) 来整合升级为“八戒知识产权”, 此举或意味着猪八戒网将强化知识产权服务。

根据报道, “猪标局”是猪八戒网通过9年探索, 利用大数据资源拓展的“钻井业务”, 为企业提供商标注册申请服务, 保护企业知识产权等。

思博网旗下的快智慧是专利电商平台, 致力于通过互联网便捷、高效、透明的优势, 提供专利申请服务, 未来将与猪标局强强联手, 进一步拓展知识产权服务业务, 实现从商标、版权到专利服务的一站式知识产权服务平台。

朱明跃目前是担任猪八戒网首席执行官 (CEO) 的职位, 于2015年创造了C轮融资26亿传奇后, 他对进军知识产权领域时这样表示: “作为一个创业者, 永远要在问题中发现机会, 传统的商业逻辑是专注于自己的核心竞争力, 而互联网思维则是要不断的满足用户需求。”

朱明跃近期曾在多个场合表示说, 猪八戒网过去的佣金模式已经难以持续, 平台正在寻找新的业务增长点, 开始向知识产权等细分领域演进。

朱明跃解释, 过去9年, 猪八戒网的用户规模和交易量增长非常显著, 但收入却一直没有达到预期, 始终呈现线性增长。这是因为, “佣金模式并不适合中国的国情。”

在外界眼中, 朱明跃很让人羡慕, 他的几次融资甚至被当做财富传奇成为人们的茶余饭后的谈资。但是, 9年来, 猪八戒网的发展其实并不容易, 这个“二师兄”走得其实是一条艰难的“取经路”, “虽然有些笨, 但是很踏实。”

甚至连猪八戒网A轮和B轮的投资人李丰都曾说过: “你们哪里是什么黑马, 根本就是一匹笨马!” 虽然只是一句玩笑话, 却让朱明跃感觉到不小的压力, “确实, 目前的成绩单很难让投资人满意。”好在, 经过近两年的摸索后, 现在总算是“抹开云雾见青天”, 如今猪八戒网找到了新的蓝海, 因为“知识产权是一个兆级的大市场。”

发展这块业务, 并非仅拍脑袋想出来, 而是水到渠成的一个过程。据朱明跃介绍, “猪八戒网从最初标志设计、应用程序 (APP) 开发、网站建设、网络开发, 到现在的商务服务, 都是围绕着一个企业全生命周期来做服务交易。平台每天都在产生大量的设计交易, 随之而来的知识产权保护需求也越来越多。所以, 很自然的我们设立了“猪标局”, 推出企业商标注册申请服务和企业知识产权产品保护服务。”

令人欣喜的是, 从2014年3月, 猪标局的业务一经推出, 就爆发了巨大的成长性。截至目前, “猪标局”代理的商标、专利、版权等共有10万件, 单月成交量突破1万5000件, 已经成为中国国内最大的知识产权服务商。

以商标注册为例, 目前“猪标局”单日注册数量已经达到1000单。而中国国内传统的商标注册公司每天的注册数量一般只有50单到100单, 猪八戒网已经成为中国国内商标注册服务规模最大的公司, 而取得这一成绩, 仅仅用了不到两年的时间。



### 朱明跃简介:

中文名: 朱明跃

英文名: Zhu Mingyue

国籍: 中国

民族: 汉族

出生地: 酉阳土家族苗族自治县

职业: 记者, 教师

毕业院校: 四川省教育学院

主要成就: 猪八戒网



### 猪八戒核心团队坚信 自己从事颠覆性事业

猪八戒网是一家全球性的在线服务众包交易平台, 汇聚上百万个自由工作者 (工作室), 而且每天还在以数千个会员的速度在不断递增。来自于全球数十个国家地区的企业和个人在这里寻找人才, 外包需求, 获取满意的解决方案。

朱明跃表示, 猪八戒核心团队坚信自己所从事的威客行业是一项颠覆性事业, 他们坚信互联网可以改变一部分人的工作地点和工作方式, 让他们真正从互联网获取养家糊口甚至是实现事业和抱负的收入。

猪八戒网总部位于重庆市 (Chongqing), 由原任《重庆晚报》(Chongqing Wanbao) 首席记者朱明跃建立于2006年9月15日。服务交易品类涵盖创意设计、网站建设、网络营销、文案策划、生活服务等多种行业。

猪八戒网的百万办事商能够为企业、大众机谈判个人供给使命买卖中介办事。在浩繁威客平台中有两个独一: 1、无需付出佣金也能够公布使命。二、奖金形式, 威客实现使命不但有佣金还可以领奖金。

# 中国CHINA “21世纪海上丝绸之路”构想 与印尼 INDONESIA “全球海洋支点”规划高度契合



由于中国 (China) 提出的“21世纪海上丝绸之路”构想与印尼 (Indonesia) 打造的“全球海洋支点”发展规划高度契合，所以，推进深度合作更是两国企业的共识。

根据报道，中国已逐步发展为印尼第二大出口市场和第一大进口来源地。在印尼投资办厂的中资企业普遍认为，加强与印尼的产能合作是中国企业步入中高端发展阶段的重大举措，是增强国际市场竞争优势的重要内容，不仅有利于促进企业自身不断提升技术、质量和服务水平，增强整体素质和核心竞争力，而且能有效促进当地经济和社会发展。

中国跨国企业，鞍钢集团、中国华电等企业作为中国优势产能的代表，秉承互利共赢的原则，在充分考虑印尼国情和实际需求的基础上，积极推动中国技术、标准和服务“走出去”，实现经济效益与社会效益的双丰收。

以钢铁行业为例，印尼钢铁工业联合会数据显示，印尼钢铁需求近年来不断上升，但本地钢铁市场自给率为65%左右。鞍钢看准这一机遇，结合国内钢铁行业结构调整和印尼加大基础设施建设两大趋势，以投资、技术合作等多种方式，积极推进在印尼的钢铁生产基地建设，带动钢铁装备对外输出。2014年10月，鞍钢宣布在苏门答腊岛占碑省投资12亿美元兴建占地超过500公顷的工业园区，其中包括冶炼厂等项目。

根据鞍钢在当地的合作伙伴印尼国营Krakatau钢铁公司的董事长艾尔万·哈基姆表示，预计于2016年建成的冶炼厂年均产能有望达到175万吨，产品将主要用于满足印尼国内市场需求。

## 中印尼钢铁产能合作 帮助印尼的自主发展

印尼能源和矿产资源部官员表示，中印尼钢铁产能合作能够帮助印尼发展自主的、符合本国实际的钢铁产业，“鞍钢投资兴建的冶炼厂投产后将以产自印

尼当地西爪哇省芝安朱尔的铁矿砂为主要原料，有了生产技术，我们就能实现自产自销，不用再大量进口铁矿石”。

在电力供应方面，中国华电致力于为印尼发展提供“稳定、可靠、集约”的优质能源。今年8月11日，中国华电最大海外投资项目“印尼巴厘岛 (Bali) 一期燃煤电厂”竣工投产，包括3台142兆瓦燃煤火力发电机组，并留有再扩建两台300兆瓦燃煤火力发电机组的场地，总容量426兆瓦，能满足全岛40%的用电需求。

与此同时，考虑到巴厘岛是旅游胜地，该项目高度重视环保问题，厂区建设得像个美丽的公园。项目承建公司印尼巴厘通用能源公司董事总经理陈拯表示，项目建设全过程严格遵守环保法规，不仅二氧化硫、烟尘、氮氧化物等排放浓度远低于印尼国家标准，

而且实现废水集中回收再利用和固体废弃物综合利用，力争达到无烟、无尘、无灰的环保目标。

此外，该项目是印尼第一个全封闭的圆形煤场，解决了大型电厂特别是海滨电厂露天煤场对厂区周围的污染；海水取水管线采用了钢沉管方案，大幅减少了对海边地形及生态环境的影响。巴厘省省长助理伊·格图特·维加认为，巴厘岛选择华电最新型的现代环保项目，是绝对正确的选择，为当地发展提供优质能源。

伴随中国经济转型升级和印尼工业化起飞，双方不仅将继续加强在钢铁和电力等传统行业的产能合作，还将延伸新一代信息技术产业、高档数控机床和机器人、航空航天装备、海洋工程装备及高技术船舶、先进轨道交通装备、节能与新能源汽车、新材料、生物医药及高性能医疗器械等新兴领域。

## 东盟 (ASEAN) 10国 印尼是最大的经济体

印尼是东盟 (ASEAN) 10国中最大的经济体，其次是泰国 (Thailand)。服务业及工业是印尼主要的经济推动力，分别占国内生产总值 (GDP) 的41%和45%，农业则占余下的14%。主要行业有制造业 (烟草、食品饮料、交通运输设备及机械)、采矿、建筑、交通及通讯、金融和房地产。

印尼国内生产总值增长由2014年的5%，放慢至2015年第二季的4.7%，增速为2009年以来最低。经济进一步放缓，主要是印尼自2014年起实施原材料出口禁令，加上外部需求不振以及商品价格下跌，令煤及原油出口疲弱。政府的基建开支较预期慢，亦使国内生产总值增长放缓。2014年，家庭消费开支占印尼国内生产总值一半以上，2015年第二季按年增幅亦微降至5%。

印尼的主要贸易伙伴包括日本 (Japan)、中国 (China)、新加坡 (Singapore) 及美国 (United States)。2014年，该国出口依然不振，下跌3.6%至1,760亿美元。2015年首7个月，出口按年下跌12.8%。印尼主要出口为矿物燃料、机器、交通运输设备及制成品。2014年，印尼进口下跌4.5%至1782亿美元，而2015年首7个月则按年下跌19.2%。主要进口包括机器、电气设备 & 钢铁。

印尼政府为推动国内矿物加工业，鼓励出口较高增值矿产品，于2014年颁布禁止出口未加工矿砂。2013年，印尼是全球最大镍矿砂出口地，同时亦拥有世界最大金矿。出口禁令预料有助吸引外商到印尼投资金属加工业。印尼能源和矿产资源部表示，到2017年，兴建加工厂房的总投资额估计达180亿美元，包括6家氧化铝精炼厂及30家镍冶炼厂。

# 创投

## 新势力的推动者——云海汇 放眼中国

## 我们恰恰处在最好的创投时代

新经济时代，新商业生态，“云海汇”依托互联网产融时代背景，是传统企业互联网转型升级的孵化器与加速器；汇集国内顶级的创投专家，互联网专家，法律专家，自媒体人，优质投资人，共同打造新经济时代第一产融生态圈，帮助传统企业转型升级、为新兴产业提供资金助力、为高新技术企业整合资源，助力中国经济发展，帮助创新型企业实现价值增长！

云海汇以打造创投生态圈为核心，通过“云海商学院+云海众创空间+云海传媒+深山老林创新模式服务+云资本”五位一体模式，致力于构建“跨圈子、跨平台、跨行业、跨区域、跨文化”的生态系统。



### 云海汇大系统

### 云系未来，海纳百川

深圳市南山区科技园航盛大厦6层

电话：400-608-9816

传真：0755-2812 0402

#### 云海商学院

是企业家学习与成长平台，由政策专家、商界领袖、创投大咖、学界大腕与媒体精英等组成导师团，开设《众筹总裁班》《首席投资人研修班》《企业股权与法务》《上市公司董秘研修班》等经典课程，全方位助力企业的成长。

#### 云海众创空间

是云海汇在世界各地为创新企业服务的孵化器和加速器，是各地企业家资源汇集的平台，是创新项目在世界各地的路演平台，是投资机构寻找优质项目的窗口，是云海汇专业团队帮助传统企业众筹众创资本、资源、渠道，协助企业从产品研发、项目优化、品牌塑造、股权置换、资本运作等专业性服务的基地。

#### 云海传媒

通过VCnews杂志、云海微视、云海自媒体及创投时代访谈节目、中国创投好项目等媒介，发现成长企业，推动企业发展、全方位推动推广和提升企业价值。

#### 深山老林创新模式服务

通过对企业全方位的诊断，从企业的商业模式梳理、品牌营销、信息化系统建设、上市路径规划等方面给予专业的指导服务，帮助传统企业实现互联网+转型升级，全面助力企业成长；

#### 云资本

目前是中国本土最专业的投资管理机构之一，完善的管理建制，严谨的工作态度，专业的管理团队，云资本更大力度支持中国创新创业企业获得资本。

通过“云海商学院+云海众创空间+云海传媒+深山老林创新模式服务+云资本”五位一体模式。

**帮助企业进行“价值管理”**

**聚焦企业成长所需的重点要素**

**整合项目孵化所需的核心资源**

以模式为核心，以创意为驱动，以资本做燃料，打造最优的企业成长生态系统。



# 中国创投 文化节

**1个创投文化节**  
**10个创投大咖**  
**100个创投机构**  
**1000个创投家**  
**10000个创业者**  
**1000亿创投生态圈**

中国创投行业第一平台  
中国创业投资风向标  
创业者和投资人的桥梁  
孵化下一个伟大企业的舞台

**2016**  
**CVCCF**

诚邀全国优秀好项目、投资人、投资机构  
共同助力中国创投文化节

合作联系电话：吴小姐 18080413399





# 风云际会 与您同行

联合发起人报名：吴小姐 18080413399



# 创投大舞台



**职勇**  
创始发起人  
联合创始人



**吴长燕**  
创始发起人  
联合创始人



**徐斌**  
创始发起人  
联合创始人



**刘峰**  
创始发起人  
联合创始人



**陈靓楠**  
Keel Tang  
创始发起人  
联合创始人



**陈学秋**  
American Tang  
创始发起人  
联合创始人



**林开颜**  
创始发起人  
联合创始人



**游敏华**  
创始发起人  
联合创始人



**肖惠来**  
创始发起人  
联合创始人



**付钧跃**  
联合创始人  
联合创始人

中国创投文化节联合发起人



**黄麒文**  
联合创始人  
联合创始人



**冯立平**  
联合创始人  
联合创始人



**张华**  
联合创始人  
联合创始人



**张成龙**  
联合创始人  
联合创始人



**张柯雨**  
联合创始人  
联合创始人



**张馨月**  
联合创始人  
联合创始人



**徐立华**  
联合创始人  
联合创始人



**徐进东**  
联合创始人  
联合创始人



**李辉**  
联合创始人  
联合创始人



**杨世惠**  
联合创始人  
联合创始人



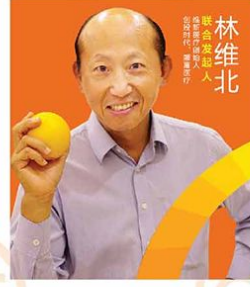
**杨惠茹**  
创始发起人  
联合创始人



**杨洁**  
联合创始人  
联合创始人



**林廷文**  
联合创始人  
联合创始人



**林维北**  
联合创始人  
联合创始人



**王新坡**  
联合创始人  
联合创始人



**秦浩然**  
联合创始人  
联合创始人



**秦秀国**  
联合创始人  
联合创始人



**罗林金**  
联合创始人  
联合创始人



**胡志亮**  
联合创始人  
联合创始人



**莫桑**  
联合创始人  
联合创始人



**陈平**  
联合创始人  
联合创始人



**陈焱**  
联合创始人  
联合创始人



**颜俐欣**  
联合创始人  
联合创始人



**鲁礼兵**  
联合创始人  
联合创始人



**黄驿涵**  
联合创始人  
联合创始人



**兆尔康**  
联合创始人  
联合创始人

有梦你就来





中国CHINA 二胎概念火爆

# 千百度 CBANNER

1亿英镑收购

英国UNITED KINGDOM

玩具百年老店

# 汉姆利 HAMLEYS

中国 (China) 二胎政策掀起千重浪, 导致二胎概念的火爆, 玩具等儿童相关产品与公司成为企业投资并购的重要标的之一。

主营中高端女鞋的中国鞋履零售商——千百度 (Cbanner) 在这政策公布率先宣布, 将以1亿英镑现金收购英国 (United Kingdom) 老牌玩具连锁店——汉姆利 (Hamleys)。

双方或将在2015年11月份完成收购的合同和细节。收购完成后, 千百度将会把汉姆利带入中国市场, 计划在香港 (Hongkong), 以及中国内地开设多家分店。

千百度稍早宣布, 正在从法国 (France) 的吕登多股份有限公司 (Ludendo Groupe) 手中洽购汉姆利。吕登多股份在2012年收购了汉姆利。

此交易公布的前一周, 中国国家主席习近平 (Xi Jinping) 结束了对英国为期三天的访问。习近平访英期间签署了一系列商业协议, 总价值达400亿英镑。

分析人士表示, 玩具连锁店与千百度的主业关联度不大, 但是二胎概念下, 收购汉姆利将是不错的投资方向。收购后的运作, 虽然渠道力上有协同优势, 但由于品类差异、国别教育理念差异等因素影响, 千百度要在中国将汉姆利运营好还有不少挑战。

## 汉姆利拥有40间门店

汉姆利是世界上最古老和最有名气的玩具连锁店之一, 它的旗舰店位于伦敦市中心的摄政街 (Regent Street, London), 营业面积5万多平方米, 从1760年成立至今已有255年的历史。

该店分为上下七层, 堆满了琳琅满目的玩具, 这里简直就是孩子们的天堂, 甚至不少大人也流连忘返。地下室是交互区, 是玩乐高积木、训练卡、小玩意儿和各种新奇的小东西的地方; 底层堆满了软玩具, 由一大堆可爱的毛绒玩具以及著名的马文魔术玩具组成。

第一层为游戏区, 包括棋盘类游戏、拼图玩具、熊熊工作室和诱人的糖果店; 二楼是学前区, 主要展出一些学龄前的玩具; 三楼为女孩区, 全部是女孩子喜欢的洋娃娃等玩具; 四楼为模型区, 如遥控汽车、遥控模型、火车模型等, 五层为男孩区, 各种适合男孩子玩的玩具。

这座玩具店里有约1万个品类、共45万件不同的玩具, 已成为游客景点之一。汉姆利除了位于伦敦的玩具店外, 在世界各地还有较小规模的分店。

1760年, 威廉·汉姆利 (William Hamley) 于伦敦霍尔本地区 (Holborn) 创立该玩具店, 1882年内搬到摄政街。该公司得到了乔治五世 (George V) 和后来的伊莉莎白二世 (Elizabeth II) 给予的皇家认证。

2003年, 汉姆利被冰岛 (Iceland) 投资公司 Baugur Group 买下, 后来转手给冰岛国民银行 (Landsbanki Islands hf)。2012年9月, 该银行以6000万英镑的价格卖给法国玩具商——吕登多股份。

汉姆利首席执行官古特约翰·雷尼逊 (Gudjon Reynisson) 透露, 拥有约40间门店的汉姆利2014财年收入增长15%至6200万英镑, 税前利润增长25%至450万英镑。

## 千百度1995年进军中国市场

千百度, 一个富有文化和浪漫气息的时尚品牌, 蕴含着米兰 (Milan) 的时尚风潮, 是美丽华实业公司旗下主打品牌之一。首席设计师为意大利 (Italy) 知名时尚设计人, 设计风格时尚、简洁、舒适而富有活力, 紧追世界时尚潮流。

该品牌产品时尚、品质优良, 无论是设计, 还是选材, 均充分地体现了“关爱女性, 创造和谐、高品质生活”的品牌理念, 自1995年进入中国大陆市场以来, 便深深赢得中国都市女性喜爱。

在品牌定位方面, “千百度”试图给消费者一种时尚的, 物有所值, 性感的感觉, 设计队伍由香港, 意大利和台湾 (Taiwan) 设计师组成。每一季推出几百款新款鞋, 并在当地受欢迎的时尚杂志常年打广告, 建立品牌知名度。

拥有千百度、伊伴、太阳舞及米奥四个自有品牌, 并经营着娜然、ASH、JC、United Nude和French Connection五个授权品牌的中国中高端女鞋零售集团千百度, 希望借助汉姆利这样较大影响力的零售商来加强在终端方面的影响力和竞争力。

实际上, 近年来, 由于鞋类行业的竞争较激烈, 且受电商冲击尤其明显, 大部分女鞋企业表现不佳。

相比而言, 千百度还保持着健康的成长状态。该公司公布截至2015年6月杪的中期业绩显示, 公司上半年总收益为14亿1600万人民币, 同比增长14.1%; 净利润为1亿1100万人民币, 较2014年同期增长13.5%。2015年上半年同店销售与2014年同期相比增长5.4%。



# 勇不言悔

邱道勇  
QIU DAO YONG

### 作者简介:

- 邱道勇云海汇首席架构师。
- 天使投资人，资深移动互联网战略品牌顾问，深圳市众筹同业公会联席会长，北京科创企业投融资联盟股权筹委会主任。主要著作有《微信改变世界》、《微品牌》、《互联网+城市》、《春之狂想》(诗集)等。
- 邱道勇是一位具有远见和乐观主义的观察家，也是移动互联网生态大系统云海汇的领军者。曾经受邀参加CCTV证券资讯频道《聚焦新三板》节目录制。

## 拥抱“大众创业、万众创新”新时代

美国 (United States) 硅谷精神教父、科技商业预言家凯文·凯利 (Kevin Kelly) 曾经说过：“这是人类历史上最好的时代，你没有迟到！”

是的，你没有迟到，移动互联网已经在世界掀起了第四次工业革命，颠覆着旧的商业秩序，催生新的商业文明和新的商业模式。

不信的话，看看数据，中国移动互联网用户接近8亿，微信用户已突破6亿，在手机端形成的市场已经悄然聚集了4万人民币的巨大财富，这一切都无一不在警醒我们的传统企业。

以这样的发展趋势来看，传统的商业时代已经一去不复返，以移动互联网为主要的运营模式的新经济时代已经来临。

其实，移动互联网也打开了全世界的大门，如果可以善用跨境众筹概念，那么世界将变成地球村，“大家可以一起来干大事”。

中国 (China) 政府看到这样的发展趋势，并制定政策鼓励中国国民迎向这个世纪难得一见的台风口。中国总理李克强2015年3月提出制定“互联网+”行动计划。

2015年7月初，国务院印发了《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，这是推动互联网由消费领域向生产领域拓展、加速提升产业发展水平、增强各行业创新能力、构筑经济社会发展新优势和新动能的重要举措。

能的重要举措。

因此，“大众创业、万众创新”已经是经济增长的新引擎，因为“大众创业、万众创新”，实际上是一种改革，这也是历史的启示。30多年前，正是因为承包制政策的实施，调动了亿万农民生产和经营的积极性，也因为允许人口流动，亿万农民工进城，创造了中国经济的奇迹。

可以预见的，在未来10年将会是“互联网+”的时代，也就是互联网+金融就等于P2P众筹；互联网+出口就等于跨境电商；互联网+零售就等于社群微商以及互联网+制造业就等于柔性的C2模式。

毫无疑问的，更加宏大的商业版图已经展开，现在已经进入了“大众创业、万众创新”的新时代，那么，你站对风口吗？

对于移动互联网时代的到来，我是这么认为，这是人类历史上的一个大时代，也是人类的最好的时机，因为移动互联网让全世界的人都在同一个起跑线上，非常公平地竞争。

中国经济20、30年的经济改革后，目前出现了阵痛，所以中国经济目前必须思考转型的方向，而恰好中国又遇上了移动互联网时代的到来，所以大家应该抓紧这个大时代的机遇。

在移动互联网之前，中国在各个方面都落后西方国家，就算是互联网时代，中国还是一样比不上西方国家，但是到了移动互联网时代，整个世界起跑线已

经拉平，大家都在同样的起跑线公平竞争，再不抓紧机遇，更待何时。

所以，我说：“生逢其时，作为伟大时代的小人物，我们终于可以凭智慧和梦想去改变生活与社会，除了拥抱，夫复何求，人生何憾！我们创想，我们探索，我们为未来而来！”

如果想要有更美好的将来，你就必须站在“互联网+”的台风口，而且在这台风口，你除了勇敢之外，就是再勇敢一点！

最后，我想以英国 (United Kingdom) 19世纪著名小说家查尔斯·狄更斯 (Charles Dickens) 名著《双城记》里头的开场白做为总结，希望可以唤起人们更积极思考自己的未来。

“这是一个最好的时代，也是最坏的时代；  
这是智慧的年代，也是愚蠢的年代；  
这是信仰的时期，也是怀疑的时期；  
这是光明的季节，也是黑暗的季节；  
这是希望的春天，也是失望的春天；  
我们面前应有尽有，我们面前一无所有；  
我们正在直登天堂，我们正在直落地狱。”

**大橙報**  
**BIG ORANGE**  
新媒体 New Media  
世界领先的多平台商业周报  
www.BigOrangeMedia.com

大橙新媒体是  
世界领先的多  
平台商业周报，  
让企业领导者  
轻松占优。

与创意同活，与商业同在，与商机同进，与世界同行



大橙传媒有限公司 Big Orange Media Sdn. Bhd. (981949-T)  
吉隆坡，马来西亚

Level 1, Wisma IPC, 66 & 68-1, Jalan Puteri 2/4 Bandar Puteri Puchong, 47100 Puchong Kuala Lumpur, Malaysia.  
T: +(6)03-8063 8773 F: +(6)03-8063 8786 E: info@bigorangemedia.com W: www.bigorangemedia.com  
QQ电邮: bigorangemedia@qq.com QQ号码: 1853940735

# 企业的成功靠的是 模式与生态

随着时代的不断推移，一家企业的成功商业模式也不断地更换，早期企业成功的方程式非常简单，那就是拥有好的产品，由产品来驱动企业取得成功。接着营销开始进入企业界，企业家想要取得巨大成功，就必须在营销方面投入重金，为企业打广告以及打品牌。

近年来平台这个字眼开始进入企业家的眼帘，平台的特征是企业通过发展商业模式来驱动，以及通过独特的竞争优势组合进行。这时候企业必须拥有核心竞争力、资本和关键资源。

由于商业发展步伐越来越快，平台驱动的方程式也开始有些“落伍”，现在企业界开始提出全新概念，那就是生态驱动。什么是生态驱动呢？它的特征就是企业的发展通过整个相关产业链进行驱动。它的关键词是产业互联网化、互联网金融。

现在中国正兴起了创投的热潮，正如云海汇首席架构师邱道勇所强调的那样，2016年是大众创业、万众创新的创投大时代。那么，创投的生态圈是又是如何的呢？

据了解，创投生态圈，起码应该具备媒体、空间、资本和服务这四大基本元素，基本元素之间系统化协调，互动发展，共同完成了一个商业服务流程的闭环。

## 01 媒体

媒体，这里的媒体不是通常狭义的新闻媒体，而是一个生态圈与外界进行资源连接和信息对外传播的窗口，是广义的媒体。

这里所谓的媒体，包含线上媒体和线下媒体两部分。其中线上的媒体主要承担整个生态圈借以信息传播为手段的，与创投生态圈的各种个体和组织的信息传播和连接功能。另一方面，也承担着生态圈内部日常工作和创业项目对外包装和传播职能，是以媒体传播的视角发现创业项目最大化的商业价值。

## 02 空间

创业本质上就是一群人在另外一群人的支持之下，在一个地方进行价值创造的社会运动。在这一社会运动过程中，必须有一个有形的空间载体去承载这样的社会活动，因此空间就是十分必要的。

这里的空间，通常被冠以“孵化器”而被外人所熟知。一个创业项目一定要到孵化器进行所谓的孵化，然而在空间层面的孵化器是狭义上的孵化器，表现为仅提供孵化项目物理办公空间的孵化器。

## 03 资本

资本是整个创投生态圈的动力来源，是促成整个生态圈健康运转的基本动力，是一个生态圈必备的基本要素。然而在现实中，由于资本吸纳更多优秀创业项目的需要，其所谓的生态圈往往不会固定拥有一个资本力量固定的驻守，或者强关系的关联，往往会出现一个资本对应多个空间，对应多个媒体等一对多的现象。

资本通过投资的方式，进入到一个创业项目的发展流程中，通过系统的资源和服务，为项目的成长成熟提供必要的支持，最终通过投资回报来变现，进而形成创投生态圈一个商业闭环流程的完成。

在创投生态圈中，核心收益的主体元素通常是资本方，而服务整个生态圈的另外三大主体，包括媒体、空间和服务，虽然自身具备一定的盈利能力，但是自身价值的最大化实现，必须通过资本投资收益的整体回报，进行二次转移补贴支付才能够实现，否则，独立生存的媒体、空间和服务主体，无法从根本利益上与资本方进行必要的协同，也意味着无法形成真正意义上，有形的能够实际运作的生态圈。

## 04 服务

服务是一个创投生态圈的重要支撑力量，这里的服务不是简单的一项服务，而是围绕一个生态圈所能提供的诸多服务的一个统称，即围绕整个生态圈中各个参与主体的需求，进行特定需求的满足而生的各种服务。

包含了围绕创业者、创投机构、物理空间提供的诸如人员招聘、教育培训、创业辅导服务、公司注册、法律和财务服务、知识产权服务、物业管理服务、FA融资服务、行研报告服务、媒体公关传播服务等等。

在当下的服务体系中，通常可以将这些服务分为两类。一类是基础的创业服务，具有一般企业服务基本标准配置的服务类型，诸如公司注册、法律和财务服务等；另一类是具有专业属性的服务，诸如创业导师的辅导服务，各种创新扶持政策的对接以及融资服务等等。这些专业性服务体系的配备，是一个创业生态圈总体实力的重要指标，也是竞争力的重要体现。

# 呈现爆发式增长势头 新三板挂牌企业逾5千 2016年有望继续高速增长

**作**为多层次资本市场中重要的新生力量，中国（China）新三板市场在刚刚过去的2015年呈现爆发式增长势头，挂牌企业数量一举突破5000家，市场规模快速增长。业内人士表示，随着相关支持政策的继续出台并不断完善，2016年新三板市场有望继续保持高速增长。

根据最新数据显示，截至2015年12月31日，新三板市场共有上市公司5129家，总股本2959亿5100万股，流通股本1023亿6300万股。

由于上市门槛相对较低，2015年，越来越多的企业将目光放在了新三板市场上面。过去一年，新三板市场累计新增挂牌公司3557家，是2015年之前挂牌公司总和的2.3倍。

## 新三板总市值 高达1.53兆人民币

随着上市公司的急剧增长，新三板市场规模也快速发展壮大。截至2015年底为止，新三板总市值已达1兆5325亿人民币，增幅高达543.43%。

虽然市场规模在快速成长，但此前成交不活跃也成为制约新三板市场成长的一个主要因素。但随着做市商等制度逐步完善，2015年新三板市场成交明显活跃起来。2015年，新三板市场全年成交1910亿人民币，成交笔数累计为282.1万笔，是2014年总成交笔数的41.8倍。

盘点过去，新三板市场成为2015年中国（China）多层次资本市场体系中表现最为抢眼的市场，而新三板市场在制度建设等方面不断完善是市场快速增长的重要保障。

上半年，新三板启用自有信息披露系统，3月份起发布三板成指和三板做市两大指数。下半年，证监会层面支持新三板发展的文件正式推出，随后新三板公布市场内部分层方案征求意见稿，为市场创新和差异化监管开辟了新空间。而最近监管部门叫停引发社会关注和质疑的私募基金管理机构挂牌新三板，也为新三板市场的稳定发展创造了条件。

## 制度不断完善 有利新三板发展

展望未来，市场人士普遍认为，随着转板制度等各项支持新三板市场发展的制度逐步落地实施并不断完善，2016年新三板市场有望继续保持高速增长态势。

证监会近期明确表示，2016年将加快完善新三板市场，大幅增加挂牌公司数量，支持中小微企业和高科技企业挂牌。对此多家研究机构预测，在度过一个高速发展阶段后，预计新三板2016年将会转向完善现有制度、释放政策红利等事宜。

对于市场普遍期待的转板制度，市场人士表示该项制度有望在2016年获得重大突破。证监会相关负责人日前透露，证监会正研究探索新三板转板相关制度安排。

## 新三板挂牌公司规模月度统计（月末数据）

月份	挂牌公司家数	总股本 (亿股)	流通股本 (亿股)	总市值 (亿人民币)	市盈率 (倍)
2014.12	1572	658.35	236.88	4,591.42	35.27
2015.01	1864	765.78	269.05	5,591.64	36.64
2015.02	1994	833.67	299.41	6,196.13	38.78
2015.03	2150	919.16	329.15	9,622.04	56.55
2015.04	2343	1,058.51	372.02	11,166.43	60.90
2015.05	2487	1,155.74	409.11	12,500.86	52.31
2015.06	2637	1,277.02	476.92	11,933.69	45.90
2015.07	3052	1,540.27	572.87	13,191.72	42.07
2015.08	3359	1,735.15	642.45	14,082.09	41.72
2015.09	3585	1,893.73	702.14	15,110.20	42.48
2015.10	3896	2,126.26	781.82	17,092.40	43.61
2015.11	4385	2,463.07	889.00	20,807.51	47.97
2015.12	5129	2,959.51	1,023.63	24,584.42	47.23

## 新三板市场主要统计指标概览

	2015年	2014年	2013年
<b>挂牌规模</b>			
挂牌公司家数	5129	1572	356
总股本（亿股）	2,959.51	658.35	97.17
总市值（亿人民币）	24584.42	4591.42	553.06
<b>股票发行</b>			
发行次数	2547	329	60
发行股数（亿股）	229.90	26.52	2.92
融资金额（亿人民币）	1213.38	132.09	10.02
<b>股票转让</b>			
成交金额（亿人民币）	1,910.62	130.36	8.14
成交数量（亿股）	278.91	22.82	2.02
换手率（%）	53.88	19.67	4.47
市盈率（倍）	47.23	35.27	21.44
<b>投资者账户数量</b>			
机构投资者（户）	22,717	4,695	1,088
个人投资者（户）	198,625	43,980	7,436

世界创投业蓬勃发展

# 美国 | UNITED STATES 创投投资金额 写20年新高

**创**投行业的历史是由上世纪60年代开始的，是当时的美国（United States）创投传奇人物Bill Draper和Pitch Johnson创立了Draper & Johnson Investment Company，从此便开启了世界创投行业的旅程。

美国的创投家2015年依然非常忙碌，单是2015年第三季，他们便成交了1070单交易，总投资额达到163亿美元，人民币约是1032亿。

2015年首9个月，美国创投家的投资总额达到472亿美元，这是美国过去20年来创新记录最高的金额，这意味着美国资金市场对创投基金的需求越来越高。

美国全国创投协会（National Venture Capital Association）总裁（CEO）Bobby Franklin表示，从创投这样的发展趋势中，可以发现尽管当前金融市场动荡不安，创投家却没有受到影响，他们继续对美国各经济领域“真正创新的公司有信心，以及为这类公司提供资金”。

那么，什么创新公司最吸引美国创投家的注意呢？

答案是软件公司。2015年第三季，共有58亿美元创投基金是提供给软件公司，是获得最多创投基金的行业。接着是生物科技，获得第二多创投基金，获得创投金额为20亿美元。

获得第三多创投基金的领域会是哪一个呢？

或许各位没有想到，它就是媒体与娱乐领域！2015年第三季，媒体与娱乐领域获14亿美元创投金融，较第二季的投资金额增加18%！

种子孵化阶段（Seed Stage）受重视，美国创投家对种子孵化阶段的投资比以前更感兴趣。在2015年第三季种子孵化阶段的投资金额增加了23%，总共有55单交易成交，涉及金额为2亿1400万美元。

除了美国之外，加拿大（Canada）的创投金额也大幅增加，根据加拿大创投及私募基金协会（Canadian Venture Capital & Private Equity Association）的资料显示，2015年上半年，加拿大共完成了244单涉及创投基金的交易，总金额达到9亿3900万美元，较2014年同时期增加23%。

## 欧洲创投生态趋成熟 美国投资者积极布局

欧洲方面，根据资料显示，欧洲（Europe）创投生态在最近的一年多以来展现出了更加成熟的形态，所以，美国和欧洲的投资者都已经开始加速在欧洲市场的投资布局。

资料显示：欧洲主要的创业公司集中区域有三个：伦敦（London）、柏林（Berlin）和斯德哥尔摩（Stockholm）。它们分别代表了英国（United Kingdom）、德国（Germany）和斯塔的纳维亚半岛（Scandinavian Peninsula）的创业生态。

2014年，英国、德国和北欧国家发生的创投案子数目分别是225、154、113，三地交易数占欧洲总交易数一半以上。在这种背景下，欧洲的创业文化、创业精神和人才储备开始加速增长。

据了解，现在在欧洲创投市场上的VC资金还仅仅是美国市场资金量的100分之一（1/100）。所以单纯从这个数字，您就会明白为何国际创投家积极到欧洲部署投资战略。

## 亚洲创投业迎头赶上北美 2015年第三季金额达169亿美元

根据伦敦（London）顾问业者Preqin的最新统计，截至2015年10月1日为止的第三季期间，中国（China）和印度（India）的创投投资金额暴增两倍，达169亿美元，仅稍低于同期投资在北美的175亿美元，反映出亚洲的创投业已开始迎头赶上北美，也就是现代创投业模式的诞生地。

Preqin的这项统计，尚未计入日本（Japan）的资料，意味亚洲整体的创投投资金额可能更高。近年来全球前十大创投投资案，有九件是在亚洲进行，其中包括中国叫车服务软体商滴滴快递共筹得的30亿美元资金。

北京和班加罗尔（Bangalore）急速涌入巨额创投资金，显示硅谷正面临快速崛起的对手。

2015年前九个月，中、印两国创投投资的总金额达到362亿美元，去年全年总计也只有199亿美元。中国占其中的286亿美元，其余则属于印度。北美今年前三季创投的总投资金额则为535亿美元。

中国经济成长降温、股市从6月中旬的高峰蒸发约5兆美元市值，但显然这些都不影响创投的投资意愿。

Preqin表示，创投着眼相当长期的投资效益，因此和公开市场并没有连关，近年对投资机会的胃口和数量，都未受近期市场动荡太大的影响。

不过有部份领域的创投热度开始下滑，因为投资人担心那些领域的新创公司太多，其中P2P融资和O2O面临的挑战最大。



**美**国 (United States) 知名国际众筹网站 Indiegogo 上线了一款能够建立个人数码图书馆的神器：Czur 扫描仪，马上引起世界的哗然，因为 Czur 扫描仪看上去就像一个放在桌子上的台灯，通过这个智能扫描仪配合其提供的云存储服务，可以帮你简单快速地建立属于你的个人数码图书馆。

传统的扫描仪使用时除了需要安装硬件驱动，还要配合各种软件使用。每次扫描时都要扣上盖子，逐页扫描等待的时间也让人抓狂。还会经常出现文档四周的黑边，倾斜变形等问题，扫描图书则会更加困难。

然而，Czur 款扫描仪使用起来非常简单，将要扫描的文件或者图书页面放置在扫描区域中，按下扫描按键即可。使用扫描仪也无需安装软件和驱动，即可通过 WiFi 自动将扫描到的内容传输至云端，使用电脑和手机即可查看扫描内容。

得益于 1600 万像素的摄像头和创新性的算法，Czur 可以扫描书翻页一样简单快捷。扫描时出现的文字变形、手指印和四周的黑框等问题都可以完美解决。它还支持文字识别功能，共支持 34 种语言。

Czur 还可以通过自带的 HDMI 接口，将扫描内容以 1080p 的清晰度输出到大屏幕，大大提高会议效率的同时降低了会议成本。



### 6 中国人发起 Czur 神器众筹 引爆美国著名网站 Indiegogo

通过 Czur 智能扫描仪的简单操作和云存储，建立自己的个人图书馆不在话下。这款扫描仪改变了传统扫描仪的使用模式，站在用户的角度，将复杂的使用方法变得简单有效。这也是智能硬件的发展方向，将复杂的使用方式变得简单无比。其实，简单便捷的使用方法和有效提升率，才是我们需要的智能产品。

不说也许不知，这个产品是由 6 位中国人发起的众筹项目，这项项目一推出之后马上引爆了美国著名网站 Indiegogo。在短短几天内就筹得了 66.7212 万美元，早鸟价更是被一抢而空！



让投资回归理性，  
培养合格投资人；  
**“创投大时代”**  
**有梦你就来！**

云海汇《首席投资人研修班》内容

**教学形式——新颖**

30%的理论+20%的体验+50%的实操=100%创投家

**导师阵容——强大**

政策专家+商界领袖+学界大腕+创投大咖

**学习过程——愉悦**

三月一期，每月三天，游学+实操体验+项目演练

**研修班目的**

让投资回归理性，培养合格的投资人  
“创投大时代”，孵化合格创投新势力

**研修的路径**

- 研究资本的规律，拥有获取资本的方法，实践资本的创造和积累；
- 了解投资的分类，实践挖掘有价值的投资渠道；
- 依托全国海量项目源，发现项目，筛选项目，决策项目，实践投资的理念，锻炼平和的投资心态，提炼有效的投资方法，形成系统的标准，获得有价值的研究方案，让投资回归理性，打造合格投资人；
- 资深权威导师指导，经典案例娱乐教学，海量项目路演实践，考核通关，获得云海汇《首席投资人》结业认证；



**招生条件**

诚实守信，拥有开放合作的心态  
具备100万以上可自由投资资金  
具备良好的社会资源和社会影响力  
企业董事长，总经理，高级管理人员

研修班咨询电话：刘先生

**130 4939 9566**  
**400 608 9816**



纽约NEW YORK第一名媛  
**奥利维亚·巴勒莫**  
扬长避短穿出独特风格

# OLIVIA PALERMO



奥利维亚·巴勒莫 (Olivia Palermo) 拥有美貌、年轻以及财富，是跻身纽约 (New York) 上流社交界的新明星。作为上流社交界的热门美女，奥利维亚·巴勒莫有自己独特的着装风格，她热爱穿“古着式” (Vintage Clothes)，并且能将其穿出得体的“名媛派”风格；她更兼具高超的配饰小物驾驭能力，而“名媛感”的妆容和发型也很出色。现在就随《VC News》来看一看这位上流社会名媛所散发的独有风韵。

**作**为纽约 (New York) 最知名的名媛，奥利维亚·巴勒莫 (Olivia Palermo) 凭借其出众的穿衣风格以及不俗的衣品一直以来都占据着各大时尚媒体的头条，不过她真的是实至名归，去时装周的次数不太频繁，但每次都能艳压群芳，身为富家女的她真的做到了摒弃俗气土豪的穿衣风，走的是清新甜美的名媛范儿，最重要的是她懂得扬长避短，活脱脱就是一本时装搭配教科书。

奥利维亚·巴勒莫拥有美貌、年轻以及财富，是跻身纽约上流社交界的新明星。作为上流社交界的热门美女，奥利维亚·巴勒莫有自己独特的着装风格，她热爱穿“古着式” (Vintage Clothes)，并且能将其穿出得体的“名媛派”风格；她更兼具高超的配饰小物驾驭能力，而“名媛感”的妆容和发型也很出色。

- 01 格纹的开胸连衣裙经奥利维亚·巴勒莫演绎起来更显优雅甜美，裸色的平底鞋大气自然，能够穿着如履平地的鞋去看高定的人也就只有她这么淡定自如。脖颈见的印花丝巾也是妙搭，十分抢眼。
- 02 奥利维亚·巴勒莫的确非常善于利用配饰来打造本身的着装，一条精细的腰带绝对是她彰显身材的利器。
- 03 同色系的穿搭奥利维亚·巴勒莫总是做着最出色的榜样，从头到脚的棕色没有丝毫乏味，复古的大衣、70年代流行的喇叭裤搭配的完美无缺，穿衣从来不出错的她绝对经得起考验。
- 04 独特的条纹印花处理让这一身的搭配灵动不少，颜色的选取虽然繁复但并不杂乱，玩的转这么多色彩的才是穿衣高手。金色的鱼嘴凉鞋与手袋搭配的也是相得益彰。

外观看似风力发电机  
迪拜 DUBAI 摩天大楼

# ANARA TOWER

让超级富豪  
享受最顶级最棒风景



迪拜 (Dubai) 摩天大楼——Anara Tower高700公尺，一共拥有125个楼层，最引人注目的便是那巨大螺旋桨形状的顶端，但那可不是风力发电机，也不会转，而是餐厅。它每27层就会有一个巨大的平台，让有居住权的人可享受最顶级最棒的风景，就好像是空中花园一般。现在就随《VC News》来享受这个有钱人独有的玩意儿。



迪拜 (Dubai) 好像和高楼较上劲了，而该处的又一疯狂之作又诞生了。这个叫做Anara Tower的摩天大楼虽然比世界上最高的建筑物矮了500英尺，但它奇特的外观比迪拜塔倒是好很多，楼顶的那个可不是风力发电机，也不会转，而是餐厅。

Anara Tower高700公尺，一共拥有125个楼层，最引人注目的便是那巨大螺旋桨形状的顶端，坐落于迪拜最热门的开发区之一，且是该区主要交通干道——谢赫扎耶德路 (Sheikh Zayed Road) 上最高的建筑物。

这栋世界级的超级结构建筑是由来自英国 (United Kingdom) 的阿特金斯设计工作室 (Atkins Design Studio) 团队所设计，将完全按照能源与环境设计认证 (Leadership in Energy and Environmental Design, LEED) 的规范来建造。

阿特金斯设计工作室的目标是让这栋大楼在水资源与能源方面都能用最有效率的方式去使用，并尝试安装可再生的能源资源。

看起来像巨大风力涡轮机的Anara Tower，是一栋溷和式建筑，拥有300间公寓、顶级豪华公寓、办公室、250间商场、饭店、及世界一流的艺术中心。

这栋125个楼层的大楼，每27层就会有一个巨大的平台，让有居住权的人可享受最顶级最棒的风景，就好像是空中花园一般。而最顶端的中心点 (似涡轮机的轴心地方)，会有一间位于此透明玻璃胶囊状的高层休闲餐厅。

对一个超级有钱的富豪来说，Anara Tower会提供一台前所未有的，超级奢华且只为他开放的电梯，提供绝对超级无敌的隐私权，或提供专属的私人工具给他，这也预期会是中东地区 (Middle East) 最昂贵的豪华公寓。

阿特金斯设计工作室是世界上领先的设计、工程和项目管理顾问公司之一。该公司在世界范围内的300个办事处，拥有约1万7700名员工，其中在亚太地区 (Asia Pacific) 的办事处共有1200名员工。

能源与环境设计认证是一个评价绿色建筑的工具，其宗旨是在设计中有效地减少环境和住户的负面影响，而其目的则是规范一个完整、准确的绿色建筑概念，防止建筑的滥绿色化。

该认证由美国绿色建筑协会 (U.S. Green Building Council) 建立，并于2003年开始推行，在美国 (United States) 部分州属和一些国家已被列为法定强制标准。

美国 UNITED STATES 并购企业  
黑石集团 BLACKSTONE GROUP 创始人

## 彼得·彼得森

# PETER G. PETERSON

“机遇是二选一的题目，  
即眼前利益或长远利益，  
我选择肯定是长远利益。”

The Blackstone Group

### 彼得·彼得森简介：

中文译名：彼得·彼得森  
英文名：Peter G. Peterson  
国籍：美国  
出生地：美国  
出生日期：1926年6月5日  
职业：政治家，企业家  
主要成就：美国商务部长、  
黑石集团创始人



美国 (United States) 这个资本自由的国度里，有着无数的传奇创业故事，而当中彼得·彼得森 (Peter G. Peterson) 便是其中之一。他是一位希腊 (Greece) 移民，没有任何显赫的背景，只拿着200美元到麻省理工上学闯世界，过后他先后领导了雷曼兄弟 (Lehman Brothers)、创建黑石集团 (Blackstone Group)，而且还曾经活跃于美国政界，退休时成为亿万现金富翁。现在就随《VC News》来了解这位商业奇才的致富故事。

在商业世界里，年龄并不是创业的障碍，因为美国 (United States) 黑石集团 (Blackstone Group) 创始人彼得·彼得森 (Peter G. Peterson) 便不甘于安享晚年，于1985年，也就是彼得森59岁那年，他和他近21岁的史蒂夫·施瓦茨曼 (Steve Schwarzman) 各自出资20万美元，创办了一家小型收购及合并公司，这就是黑石集团 (The Blackstone Group)。

2007年6月，已经成长为私募股权巨头的黑石集团成功上市，81岁的彼得森卖掉了股票，账户上多了18亿美元，他笑称自己“一夜暴富”。

2008年底，已82岁高龄的彼得森退休。以往专注于赚钱的他，开始严肃地思考怎样更好地花钱。像许多亿万富翁一样，他将目光投向慈善和他真正关心的议题：美国国家债务。

同年，彼得森斥资10亿美元成立了以他名字命名的基金会，基金会的董事会成员有两名：他和他的儿子迈克尔·彼得森，基金会关注的议题从美国的财政问题、消费、税收、医疗保障到个人责任等。

回顾过去，无论在政府或企业，彼得森其实是一个政治家、活动家，经历过无数次江湖恶斗。所以，他的智慧结晶是非常值得后辈参考的。彼得森也毫无吝啬地出书分享他的人生历程，他著作的《黑石的起点，我的顶点——黑石创始人彼得·彼得森自传》便是值得大家参考的企业书籍之一。

在这自传中，彼得森坦言：“在生意方面，很多人都感兴趣的一个问题是，为什么年仅三四十的我能看一些看似毫无关联的领域谋得要职，比如广告业、制造业还有金融领域，我是如何做到的？”

他也表示：“也许大家还有一个隐藏未说出的问题：我是如何成为亿万富翁？”

“在公共政策领域，如果说我所热爱的公共事务是我的第二事业的话，我还经常被问到，我是如何在不急慢原有事业的同时投入这第二份事业的？”

对于这些问题，彼得森回答：“我的第一个回答就是我的某些成功是因为走好运。”

他说，他确实有过不少很好的运气。然而事实是：“我看到了我的机遇，我便抓住了它们。”他给于创业者或就业者的劝告是在人生的道路上，要问自己：“哪些在我身上适用？哪些和我的兴趣、能力、激情挂的上钩？”他在他的著作中分享了7堂课

彼得森  
所传授的7堂课概要

### 第1堂课： 发挥你的比较优势

也许我学到的第1堂课是：不要被某个工作牵着鼻子走，如果它仅仅是薪水高、福利好、地理位置好，或给你大办公室坐。

### 第2堂课： 思想上不能懒惰

当我将自己的比较优势付诸实践后，我学到了重要的第2堂课：思想上不能懒惰。常常思考一下你的公司、你所处的行业、还有整个经济环境的具体情况是怎样的吧！

### 第3堂课： 最重要的是投入， 并试着采取实际行动

我不满于仅仅知道我所知道的，或者我以为我所知道的。我想要去记录它们、谈论它们，甚至向他人传播它们。在实践的过程中，我遇到的人，一个比一个聪明，一个比一个热诚、投入。他们不仅改造着我的思维，还扩展了我的思维。于是，在我写作稿件、草拟演讲稿或别的讲座稿的过程中，我感觉到，思考和记录好点子是不够的，至少对于我来说是这样。

### 第4堂课： 结合个人需要谨慎选择你的奋斗领域

当一些不能挣钱的机会摆在我面前时，我得做出些艰难的选择。我应该将机会全揽下，揽下大部分，还是选择其中几个？当我想法活跃，对感兴趣的是跃跃欲试、摩拳擦掌的时候，我了解种种这些兴趣最后可能会导致三心二意、急于求成一做事一会儿东，一会儿西。所以，我最终只选择其中的一二。我的一个原则特别简单，就是跟随自己的兴趣。

### 第5堂课： 忠于自己的原则、 自己的内心、自己的道德标准

接下来的第5堂课尤为重要。它关乎我们的人生之路应该如何去走。

父母让我知道，忠于自己的原则、自己的内心、自己的道德标准是多么的重要。正因为他们的教导，我才敢对不值得我付出的人说“不”。虽然这几个“不”明显会带来一些短期损失，但是一般情况下，长期收益最终会出现。

### 第6堂课： 在事业和个人生活中寻找一个令你 健康快乐的平衡点

在这个方面，我的经历基本上都是没找到平衡点的负面教材。我经历过两次离婚，因为我除了工作和成就什么都不看重。

### 第7堂课： 选择长远利益

第7堂课的内容是职业生涯建议。我的亲身经历告诉我，不要没有搞清楚状况就被一个工作机会给诱惑了。你不能仅仅是找一个能发挥你相对优势的工作，你还要考察企业文化的不足之处，因为这些都像地雷一样潜伏着，随时可能摧毁你的事业。事先对未来雇主作全面的考察，可以带来巨大的红利，还可以避免很多风险。

彼得森也总结地说，回望过去，他遇到的机会最后都成了二选一的题目——眼前利益还是长远利益。而他的选择一直都是——长远利益。

# PETER G. PETERSON

美国 UNITED STATES  
黑石集团 BLACKSTONE GROUP 创始人

## 彼得·彼得森

“  
机遇是二选一的题目，  
即眼前利益或长远利益，  
我选择肯定是长远利益。”

美国 (United States) 这个资本自由的国度里，有着无数的传奇创业故事，而当中彼得·彼得森 (Peter G. Peterson) 便是其中之一。他是一位希腊 (Greece) 移民，没有任何显赫的背景，只拿着200美元到麻省理工上学闯世界，过后他先后领导了雷曼兄弟 (Lehman Brothers)、创建黑石集团 (Blackstone Group)，而且还曾经活跃于美国政界，退休时成为亿万现金富翁。现在就随《VC News》来了解这位商业奇才的致富故事。

The Blackstone Group

