



江苏创业投资

JIANGSU VENTURE CAPITAL

2021 年第 6 期（总第 208 期）

江苏省创业投资协会 主办

2021 年 6 月 30 日

区域	3
长三角一体化释放活力引台商加速“落子”	3
江苏常州：跑出工业明星城市发展加速度	4
园区产业	7
无锡高新区启动创新积分制试点工作	7
推动一体化发展 打造长三角协同创新高地	
苏州高新区产业创新活力迸发	8
产业公司	11
野蛮生长与回归本源：在线教育的“冰与火之歌”	11
芯片供应短缺持续发酵 消费电子迎涨价潮	18
理论	21
抢占新赛道，培育壮大新动能	21
数字经济加速我国经济空间发展格局重塑	23
创业投资	26
“萌宠”经济爆发：“医食住行”野蛮生长 VC/PE 押注暴利	

赛道.....	26
LP 处于“乌卡时代”：海外机构积极配置中国市场.....	30

区域

长三角一体化释放活力引台商加速“落子”

作为“登陆”近 20 年的资深台商，竞衡集团董事长张简珍近日迎来一桩喜事——集团旗下鲲宝物流启东智能物流仓储项目正式开工。

位于江苏启东的这个新项目占地超 6 万平方米，总建筑面积约 4 万平方米，项目总投资达 6.5 亿元人民币。依托仓储机器人、物联网等领先技术，这里将成为一座标准化、现代化、数字化的“智慧仓库”。

2002 年创立于上海的竞衡集团业务版图横跨多个领域。以长三角地区为布局重点的“鲲宝物流管理”项目，是集团现代智能仓储和智慧物流供应链管理板块的核心。

“长三角拥有独特的区位优势 and 优越的营商环境，对台资企业有着巨大的吸引力。”张简珍透露，“鲲宝物流管理”计划布局 30 余个智能物流仓储项目。包括启东在内，目前多个项目已开工，预计五年内可完成 300 万平方米仓储建筑面积。

以约 4% 的国土面积，创造近四分之一的经济总量，长三角地区向来被众多台商视为投资宝地。数万家台资企业聚集于此，共享大陆经济发展红利。特别是《长江三角洲区域一体化发展规划纲要》发布后，“跨界融合”又让这片热土释放出新的活力，吸引台商加速“落子”。

4 月 12 日，苏州美高双语学校正式奠基。这是台企美高教育集团继上海之后在长三角地区布局的第三所学校，采用 15 年一贯制双语教育，可容纳约 2000 名学生，计划于 2022 年开学。

在此之前，万洲胶粘、王佳胶带、宝燕彩艺等台企已相继落户江苏南通。全国台湾同胞投资企业联谊会会长、上海市冠龙阀门机械有限公司董事长李政宏则因积极支持当地经济发展，被南通授予“荣誉市民”称号。

“许多早期进入上海的台企当下正面临转型关键期，迫切需要寻找更广阔的发展空间。长三角一体化为他们提供了千载难逢的机会。”同时担任上海市台湾同胞投资企业协会会长张简珍说。

在李政宏看来，长三角一体化上升为国家战略，对台商意义尤为重大。“行政藩篱的打破令区域资源、基础设施、生产要素得以融合，城市间优势互补，不仅可减少投资浪费，对产业链的形成也很有帮助。”李政宏说。

加快自身布局步伐的同时，台商们也期待在长三角看到更多后辈的身影。张简珍寄语台青：“希望你们多来这里走一走、看一看，抓住长三角一体化发展机遇，在这片热土上展示智慧才华、实现创业梦想。”

来源：经济参考报

江苏常州：跑出工业明星城市发展加速度

以“低碳智造新高地、工业起航新征程”为主题，2021世界工业与能源互联网暨国际工业装备博览会（以下简称“工博会”）近日在常州开幕。拥有33个工业大类、企业近6万家，中国工业大奖、工业强基工程项目、国家制造业“单项冠军”数量均居全国地级市第一，建成国内领先的工业互联网创新发展示范高地，中小企业发展释放勃勃生机……近年来，常州按照“国际化智造名城、长三角中轴枢纽”城市定位，积极拥抱“互联网+”，实现了产业层次由低变高，由量转质的转变。如今，常州新动能逐步挑起大梁，探索出一条中等工业城市的时代创新路，跑出了高质量工业“智造”明星城市发展加速度。

激活新旧动能转化潜力

制造业是常州的传统优势产业，也是常州发展的根基。20世纪80年代中期，常州围绕优势产业，形成了纺织、农机、电子等“八条龙”产业集群，拥有2500多家工业企业。对于这座工业城市而言，新形势下的要点是从追求速度转为追求质量，关键在于实现新旧动能转换。

探索区域经济转型升级路径，2013年，常州从工业转换新动能出发，全面实施工业经济“三位一体”转型升级发展战略，即以十大产业链建设发展战略性新兴产业，以“双百”行动计划推动传统优势产业转型升级，以培育“十百千”创新型企业提升科技创新能力，打造“工业明星城市”升级版。

瞄准培育战略性新兴产业发展动能，常州又推出了十大产业链2.0版，聚焦新能源汽车及汽车核心零部件、新能源、新材料、新一代信息技术、轨道交通等十大重点领域，从“建、补、强”三点入手，增创战略性新兴产业发展动能。

多年砥砺前行，常州工业新动能转换取得显著成效。2019年，地区生产总值突破7000亿元大关；2020年实现地区生产总值7805.3亿元，增幅位列江苏省第三。

引领制造业向中高端迈进，智能制造成为重要发力点。近年来，常州先后推出“智能制造三年行动计划”等举措，聚焦智能装备、新材料等重点领域，集聚创新要素资源，突破关键核心技术，加速科技成果转化，引领制造业向中高端迈进，打造“全国一流的智能制造名城”。

加快淘汰落后产能，推动绿色低碳发展，常州围绕供给侧结构性改革中“去产能”“补短板”等要求，实施“绿色制造三年行动计划”，引导过剩产能就地消化，鼓励开展节能量交易，推动企业加快构建绿色制造体系。

常州经济发展的内核正悄然发生变化，新动能逐步挑起大梁，旧动能不断焕发生机。常州市委书记陈金虎表示，作为百年工商名城，常州正在按照“国际化智造名城、长三角中轴枢纽”城市定位，紧紧抓住工业互联网这一风口，大力发展智能制造、智慧能源，不断擦亮常州智造“金字招牌”。常州将紧扣融合应用创新、产业生态培育，把工业和能源互联网作为落实“双碳”战略、绿色低碳发

展的重要基石和关键路径，推动产业高端化、智能化、绿色化，打造工业与能源互联网标杆城市，加快建设长三角交通中轴、创新中轴、产业中轴、生态中轴和文旅中轴。

工业互联网的“常州模式”

今年是我国新一轮工业互联网创新发展行动计划的开局之年。在常州，工业互联网正在释放出强大的发展潜能，孕育出越来越多的新业态、新模式。

走进航天云网上云示范企业——常州市华立液压的生产车间，压力管道及容器、换热器等拳头设备已被安装上智能监控设备。这些智能监控设备化身“车间主任”，24小时采集设备数据，进行分析比对、故障诊断。不仅如此，每一台交付的设备均可实现数据监控，为客户提供远程运维和预测性维护，大幅提升了企业的市场竞争力。

这不是个例。中车铁马科技实业有限公司自建立浮动式闸片智能生产线后，人员需求减少50%，生产效率提升3倍以上，其中3D检测系统实现了闸片组装过程100多项参数的在线检测和报警，有效保障了产品质量。

越来越多的企业正在享受工业互联网带来的新动能：从实时监测设备运行状态到提前预判原料采购，再到提供更有针对性的售后服务，工业互联网不仅优化了企业生产环节，大幅提升了生产质效，同时也孕育着新的业态模式，深度改变着生产生活。

作为我国较早布局工业互联网的城市，常州不断完善发展顶层设计，先后出台《关于深化“互联网+先进制造业”发展工业互联网的实施意见》《常州市加快推进“企业上云”三年行动计划》等系列政策文件，同时每年安排1000万元工业互联网专项资金，引导和支持基础网络构建、平台培育、人才交流、制造业“双创”。

如今，常州已逐步探索出以行业平台为支撑、以企业“五星上云”为重点、以工业互联网应用场景为依托、以“政企学研”相结合的“常州模式”，引入了航天云网、数码大方、蜂巢互联等国内知名龙头企业，培育了天正工业、苏文电能等一批本土企业。目前，全市拥有国家级试点示范工业互联网平台一家、省级12家，其中由天正工业、国佳云为等联合体牵头建设的“区域一体化工业互联网公共服务平台”入选2020年工信部工业互联网创新发展工程。

常州市工业和信息化局局长严德群表示，“十四五”期间，常州将抢抓“新基建”发展机遇，大力发展数字经济，着力将高端装备、新材料、新能源打造成为特色地标产业，推动汽车、钢铁、电子、服装等优势基础产业提档升级，加速集成电路、新一代信息技术、生物医药及新型医疗器械等新兴潜力产业做大做强，谋划布局空天信息、民用航空等一批未来产业，推动工业经济实现跨越式发展。

一批“隐形冠军”企业加速发展

与产业发展并进，常州中小企业发展与创新活力正在充分释放。

工博会开幕式上，常州重点表彰了全市创新投入十强企业，其中大部分都是某一专业领域的“隐形冠军”。如：瑞声科技，正从全球声学电器领域向光学、5g 模组等高端产业链延伸；电动园林工具领域的隐形冠军格力博，已占领很大份额的海外市场，其核心零部件均为中国制造。

类似的常州企业还有很多，常州环能涡轮动力股份有限公司自主研发了年产 20 万件的涡轮转子自动加工线；吟飞科技（江苏）有限公司拥有核心技术自主知识产权 60 件，已制定完成国家标准七项、行业标准两项；江苏高凯精密流体技术股份有限公司在业内率先推出自主研发的国产压电喷射阀。

这是常州“隐形冠军”企业加速发展的缩影。事实上，常州的科创资源并不丰富，仅仅依靠本地科研资源来支撑产学研协同创新，显然不够。如何破局，让常州成为“专精特新”中小企业和“隐形冠军”企业发展的沃土成为下一步发展的关键。

常州以产学研合作为突破口，连续 15 年开展“科技长征”，积极对接国内“大院大所”，鼓励中小企业与大院、大所建立合作，增强研发创新能力和产品开发能力，突破创新资源瓶颈。江苏泛亚微透科技股份有限公司与常州大学开展产学研合作 10 年，双方共同研发出五种新特性新材料，广泛应用于汽车工业、包装工业等领域，已获得 100 多项国家授权专利。

目前，在常州市政府上下有一种共识，企业对所处产业发生的新变化、新趋势最敏感，只有不断创新才能增加企业的竞争力，这决定了企业必然是创新活动的先行主体。因此，培育创新型企业成为常州市落实创新驱动战略、推动产业转型升级的主要着力点。

在研发创新上，今年春节后的上班首日，常州创新发展大会推出了史上最大创新政策“红包”，明确一切资源优先向创新配置，一切力量优先向创新集中，形成牵引城市转型升级的强大合力。在“十四五”期间设立 400 亿元科创基金，1:4 撬动 1600 亿元社会资本，五年形成 2000 亿元投资规模。在融资支持上，离常州市区半小时车程的“创新之核”科教城，定期开设“天使下午茶”活动，搭建金融对接平台，帮助创业者和中小企业家寻找投资者，促进产业资本、金融资本、技术资本有效对接。

有了强硬的技术基底和活跃的创新氛围，常州的“磁吸力”与日俱增，如今的常州已成为“专精特新”中小企业和“隐形冠军”的集聚地。高凯精密、安靠智电、苏文电能、遨博智能、强力新材、星星充电……这批以民营企业为主的 200 多家“不知名”行业“小巨人”，分布在装备制造、化学原料及化学制品、金属制品、电气机械及器材制造等细分领域，持续刷新常州制造、江苏制造、中国制造的实力。

来源：经济参考报

无锡高新区启动创新积分制试点工作



图片来源：无锡高新区

近日，无锡高新区举办 2021 年科技创新和人才大会暨无锡高新区科技创新周启动仪式。启动仪式上，无锡高新区启动了创新积分制试点工作，发布无锡生命科学创新园发展实施方案等，旨在加快打造区域创新发展核心区。

无锡高新区科技创新周包含科技创新大会、科技创新促进活动、科技金融对接和签约会等涉及多个方面的科技活动和会议内容，加强了创新创业桥梁纽带建设，营造创新创业生态环境，促进高端创新资源集聚。

启动仪式上，无锡高新区启动了创新积分制试点工作，并发布企业创新积分百强企业榜单。据了解，在科技部火炬中心指导和支持下，无锡高新区于去年成功入选全国首批 13 家企业创新积分工作试点高新区，并制定了《无锡高新区（新吴区）企业创新积分实施管理办法（试行）》，以创新积分精准描绘企业画像，有效引导企业提升创新发展水平。

此外，无锡高新区还发布了政策导航仪-企业精准服务平台。基于企业实际需求，无锡高新区结合企业创新积分制试点工作，在“一企一档”企业大数据平

台的基础上，打造了政策导航仪-企业精准服务平台，实施“一企一策”精准服务。

同期，无锡高新区发布了《关于推进无锡国际生命科学创新园发展的实施方案》，将科学引导生物医药产业园区特色化、专业化、集聚化发展，加速产业要素集聚，推动生物医药产业高质量发展。

2020年，无锡高新区着力引育科技企业和创新创业人才，加速高科技成果转化，自主创新能力大幅提升，涌现了一大批获奖企业和个人。启动仪式上，无锡高新区还公布了2020年度获得国家级和省级科学技术奖、重点人才计划获奖名单。仇玥

来源：中国高新技术产业导报

推动一体化发展 打造长三角协同创新高地

苏州高新区产业创新活力迸发

“借助长三角一体化发展优势，公司加大产学研用步伐和科技创新力度。我们自主研发的60吨电动振动试验系统自2015年交付给上海某研究院运行至今，验证性能稳定，得到了该研究院的一致好评。”苏州高新区企业苏高新股份下属苏州东菱振动试验仪器有限公司负责人说。

近年来，苏州高新区秉承长三角一体化发展思维，积极鼓励企业“走出去”，不断加快产业培育步伐，推动产业一体化发展，产业创新活力迸发。

企业“走出去”市场认可度高

东菱公司的60吨电动振动试验系统是由东菱公司、上海交通大学、北京工业大学共同承担的国家自然科学基金委国家重大科研仪器设备研制项目。该系统于2015年5月交付给上海某研究院使用，并于2016年5月正式通过应用单位验收，在多年的实际使用过程中，圆满完成了该单位多个大型航天器项目的可靠性试验，全面提升了我国大型航天器的动力学试验验证水平，也获得了客户单位的高度评价。

“除了60吨电动振动试验系统外，公司还为上海某重点客户单位重点建设了航空发动机零部件测试试验平台，开发了一批专用测试设备。”东菱公司负责人说，目前，东菱公司主要为该重点客户单位提供了测试试验装备研制、测试试验验证服务、测试试验技术研究、测试试验技术咨询与培训等，完成了客户各类型号试验任务及科技预研验证项目数百项。同时，根据客户提出的各类测试需求，

积极探索创新研发课题，研发多款测试设备，为其积累试验经验、改进型号设计等提供重要参考依据。

该负责人表示：“公司在发展过程中积极融入长三角一体化发展，希望为区域制造业及我国的航空航天事业发展作出应有的贡献。”

“大动作”不断共筑强劲增长极

加速推动产业一体化发展，共筑强劲活跃增长极。在苏州高新区，除了企业积极“走出去”，超前布局下好先手棋，来自政府相关部门的“大动作”接连不断。今年4月，苏州高新区与上海电气、创元投资签订三方合作协议，强化产业协同，开展智能化改造方面的合作。去年11月，苏州高新区与上海万向区块链股份公司联合共建的万向区块链苏州研究院正式成立。该研究院将依托苏州经济与产业发展优势，以万向区块链的技术积累与行业生态资源为支撑，聚焦产业赋能、技术研发、生态聚集以及合作交流四大板块，建设成为面向长三角、领先全国的区块链科技企业。目前，该研究院正开展区块链示范中心、区块链峰会等准备工作。下一步，将根据项目建设目标和内容，尽快落地分布式工业互联网平台。

去年9月，苏州高新区在上海成功举办融入长三角一体化发展（上海）投资推介会，22个总投资382亿元的重点项目签约落户，包括北斗+5G&AIOT应用测试服务产业社区、百度VR（苏州）赋能中心等。签约项目涉及医疗器械、5G通信、人工智能、集成电路等生产制造领域及高端服务业领域，投资力度大、科技含量高、影响带动力强。

“创新发展、产业先行。作为长三角城市群的重要一员，我们只有乘着长三角一体化东风，力争在产业规模及结构、产业技术创新、营商环境优化等方面取得突破，搭好上海及浦东开放发展快车，落实苏州开放再出发战略，才能在‘大树底下种好碧螺春’。”苏州高新区党工委书记、虎丘区委书记方文浜说。

找准发力点激活创新生态

目标明确，要跑出协同创新加速度，苏州高新区的发力点在哪？

优化产业链布局，苏州高新区主动对接上海，聚焦要素集聚共享，打造长三角协同创新新高地。充分利用上海张江高科技园区以生物医药创新研发为代表的大健康产业、以集成电路设计制造为代表的电子信息产业，漕河泾开发区微电子、光电子、计算机及其软件等产业的创新优势和外溢效应，突出产业链上下游的深度合作，努力打造上海高端产业承接、集聚发展基地，实现苏沪产业发展互惠共赢。同时，苏州高新区还加强与上海绿色技术银行和上海虹口绿色产业发展中心等部门联络，就推进绿色产业规划、实现绿色产业发展等问题展开深入探讨。

苏州高新区抢抓上海建设全球技术交易大市场和国际化创新型创新功能平台契机，全面鼓励区内龙头企业、大院大所与上海相关单位展开科技创新攻关合作。在此背景下，园区企业江苏医疗器械产业园与上海交通大学生物医学工程学

院开启深度合作、成果转化对接；华东理工大学苏州研究院、赛伯乐工业互联网苏州创新中心、绿色技术银行可持续发展创新中心等一批跨区域创新平台落户。

值得一提的是，在长三角一体化发展过程中，苏州高新区不断擦亮长三角地区最具代表性的“第一日资高地”新品牌，围绕“日资高地”攀登“日资高峰”目标，着力做强特色，引入更多高技术含量、高附加值、高成长性的日资企业，截至目前，园区日资企业已有 615 家。园区推进与日本各类机构的合作对接，加快“中日绿色产业创新示范区”“苏州中日创新谷”两大平台品牌建设，推荐“中日创新谷”项目拟纳入国家“十四五”规划重大工程项目。狮山商务创新区与上海北斗西虹桥基地以项目合作为切入口开展产业对接。

“下一步，苏州高新区将以更优质的服务、更活跃的创新、更包容的生态，与上海携手共进，与全球企业合作共赢，打破区域限制，谋求协同发展，争当高质量发展新标兵，奏响长三角一体化发展的华美乐章。”方文浜说。

来源：中国高新技术产业导报

野蛮生长与回归本源：在线教育的“冰与火之歌”

导读：在监管力量的驱动下，行业竞争正在逐渐趋于理性，在线教育也将努力回归“教育本源”。

迅猛发展的在线教育迎来监管“当头棒喝”。

6月1日，国家市场监督管理总局举行新闻发布会称，在5月初对作业帮、猿辅导两家机构开展检查的基础上，市场监管部门对新东方、学而思、精锐教育、掌门1对1、华尔街英语、哒哒英语、卓越、威学、明师、思考乐、邦德、蓝天、纳思书院共13家校外培训机构进行重点检查。检查发现，这15家校外培训机构均存在虚假宣传违法行为，13家校外培训机构存在价格欺诈违法行为，市场监管部门对15家校外培训机构分别处以顶格罚款，共计3650万元。

家长的群体焦虑叠加学生们对升学、找工作的压力，K12与高等教育成为了过去几年里教育产业的C位。疫情则进一步加速了在线教育在这两个细分领域的渗透。从长期看，在线教育对比传统线下教育拥有巨大的学习行为数据优势，随着技术的进步和数据的积累，有望做到以学习者为中心的千人千面个性化学习。

华创证券分析师刘欣指出，对于在线教育机构而言，短期内会关注头部品牌投放和转化效果、产品力、数据决策能力等指标。而长期看公司供给端能力将更为重要，公司的师资培训、精细化运营、企业文化等方面的“内功”将是决定能走多远的核心竞争力。



在线教育在教育培训行业的新发职位占比逐年递增,疫情也助力了在线教育岗位的激增。人民视觉

全新的职业选择

去年6月,何欢刚从武昌首义学院汉语言专业毕业,面临着选择第一份工作的纠结。思虑再三,综合考虑专业匹配和薪资,她选择来到武汉一家在线教育机构做语文辅导老师。

和以往不同的是,这里的辅导老师不同于传统意义的培训老师,负责线上授课的老师大都来自清北等知名高校,而辅导老师则门槛较低,只需负责学员们日常学习辅导即可。

每次开课前,何欢需要跟每位家长进行线上交流,了解学生的基本情况。由于疫情之后在线教育的火爆,每次辅导的班级人数大约在150-200人左右。当学生们在平台自主完成课程学习后,后台会立即收到相关数据,辅导老师则会根据学习完成情况进行一对一的针对性点评,带着学生复习今日学习重点,并帮助学生做好个人学习规划。

“跟我一样从事在线教育行业工作的同龄人有许多,工作时经常会碰到自己熟悉的同学,虽然我因为久坐导致腰椎问题而辞职了,但这种年轻化的团队和良好的氛围仍然会支撑着我留在这个朝阳行业。”何欢说。

像何欢一样,在过去的一年里选择从事在线教育相关职业的年轻人正在增多。卓越教育一资深HR告诉21世纪经济报道记者,疫情激发了在线教育产业需求,业务增长导致优秀的师资供不应求,入职门槛就会相对降低。更重要的是,一部分想从事教师岗位的学生没有考到编制,也会倾向于选择灵活性更高的在线教育行业。

根据猎聘发布的《2020在线教育中高端人才就业报告》显示,2020年1-8月,在线教育新发职位在整体教育培训行业职位的占比为19.41%,比2019年1-8月的占比提高3.93个百分点。在线教育在整个教育培训行业的新发职位占比呈逐年递增的态势,疫情更是助力了在线教育岗位的激增。

值得注意的是,除北京因教育资源相对集中,在线教育企业密集度远远高于其它城市之外,武汉、成都、长沙等新一线城市在线教育新发职位占比与上海、广州、深圳等老一线城市之间的差距正在缩小。

在线教育发展浪潮

何欢的职业选择背后,是近年来席卷全国的在线教育浪潮。

武汉教育资源位居全国前列,不仅拥有显著的人才优势,也具备一定的产业需求基础,在这股热潮中受到不少在线教育企业的青睐。

早在2017年,一些互联网教育公司就开始走“下沉路线”,逐步在北上广深等城市之外,寻找降低人力成本的解决方案。

根据中国（湖北）自由贸易试验区武汉片区官方网站信息显示，起初，在线教育企业基于成本因素将运营中心、营销中心、后台服务等非核心部门或岗位设在武汉。但在近一两年，越来越多的在线教育企业正逐步把研发中心、师资中心等核心部门迁入中国（湖北）自由贸易试验区武汉片区，公司高管、新业务板块等也均向中国（湖北）自由贸易试验区武汉片区倾斜。部分企业第二总部已发展为全国最大基地。

其中，尚德机构自 2017 年 6 月入驻中国（湖北）自由贸易试验区武汉片区，办公面积已拓展至 7 万平方米，在岗人数超过 4500 人；猿辅导入驻不到两年，员工已超过 2300 人。

东方优播 CEO 朱宇曾公开表示：“武汉大学生数量多，且生活成本相对较低，对人才的争夺激烈的程度也远低于北京、上海这样的城市。”

尚德机构首席战略官吕露则表示，当初选择“第二总部”落户地时，曾在成都、重庆、长沙、武汉 4 个城市之间反复比选。重庆和武汉给的政策差不多，但最后定盘武汉，一是冲着不可比拟的人才储备，二是交通优势，三是光谷的政府懂产业、也懂企业。

2020 年 6 月 29 日，中国武汉东湖高新区出台“光谷互联网+教育十条”新政，设立总规模 50 亿元的在线教育服务产业发展引导基金，支持光谷“互联网+教育”产业成为仅次于北京的第二高地。

目前，光谷已集聚在线教育服务企业 110 多家，其中国内一线在线教育企业近 30 家，从业人员超过 2 万人。这标志着武汉在线教育服务产业已呈现出强劲发展趋势，有望在较短时间内成为高新区一个新的千亿产业。

事实上，随着近两年在线教育商业模式逐渐清晰，恰逢 AI、大数据和云计算等多重风口，迎来了新一轮的快速长周期。与此同时，武汉等各地政府部门相继出台一系列政策，在技术加持和政策背书的双重激励下，全国各地在线教育产业得以迅速发展起来。

疫情催化在线教育

这种大跨步式发展背后也有疫情催化的效应。

疫情期间，为落实教育部提出的“停课不停学”，各地学校纷纷利用在线技术保障教学工作。为此，由武汉市教育局牵头，武汉市百万中小學生、数万老师，登录武汉教育云“空中课堂”。

史昌华老师是华中科技大学附属中学光谷分校八年级老师，疫情期间负责“空中课堂”八年级英语其中一个单元的教学工作。“那会儿从梳理教学大纲到制作教学课件，再到完成视频录制，我们想了很多办法让在线课程能够更加生动有趣。”史昌华老师感叹，“这些付出在现在看来一切都值得。疫情之后，空中课堂中的网课资源成了许多武汉老师备课的好帮手，武汉教育云空中课堂目前的使用频次仍然较高。”

实际上，疫情之后在线直播的手段正被越来越频繁地应用到线下场景中。“目前学校会利用在线形式开展期中期末表彰大会、举办多样化学习活动、晚会直播等等，在线应用相较以往更为频繁。”史昌华表示。一名杨姓家长也表示，现在学校老师有时候会通过 Bilibili 网站来进行答疑辅导，这在之前是基本没有出现过的。

华中师范大学教育信息技术学院教授、信息化与基础教育均衡发展省部共建协同创新中心执行主任王继新指出，疫情是我国在线教育一次重要发展机遇和一次重要考验。利用包括直播平台在内的各种教学尝试及应对策略，尽管问题丛生，但却是多年来难得让广大学校、教师、家长及学生对在线教育有了全面、深入的接触与体验。

今年 2 月，《（武汉）市人民政府办公厅关于印发武汉市创建国家“智慧教育示范区”实施方案的通知》指出，到 2022 年，武汉市将建立网络化、数字化、智能化、个性化、终身化的教育体系，构建人本、开放、平等、可持续的教育新生态，引领和支撑武汉教育现代化发展，打造具有国内领先水平能够发挥全国标杆作用和示范效应的国家级智慧教育示范区。

王继新教授预测，基于政策支持和教育“在线化”的大势所趋，未来的教学会呈现出一种大规模社会化协同的形态，学校的围墙也会被打破，进而形成在线教育与学校教育双向融合的新生态。

“在线教育能突破时空限制，促进资源共享，实现教育公平；线下教育更有利于师生交流互动，所以未来线上线下教育融合是大势所趋，两者相互促进，共同发展。”华中师范大学教育学专家田博分析称，一种新的教学模式的好与坏，最关键的在于是否能解决教育中的痛点，至于效果还需要进行严谨的教育实验去验证。

在田博看来，随着政府相关部门逐步完善在线教育知识产权保护、内容监管、市场准入等制度规范，各地学校也逐步开始探索将优秀在线课资源纳入日常教学体系，开展基于线上智能环境的课堂教学，实现更高目标的教育培养和产出。与此同时，对于我国义务教育的最后一公里乡村教学点，也利用“专递课堂”，解决了开齐开足开好国家规定义务教育课程的现实问题。

聚焦 K12 与高等教育

当前，武汉市在线教育仍以 K12（kindergarten through twelfth grade，代指基础教育，学生年龄普遍为 3-18 岁）学科培训为主战场。

“由于升学竞争压力、校外辅导成为重要的补充手段，K12 培训可复制性强，异地扩张容易等等多种因素影响下，K12 市场占有率更高，但竞争也更为激烈。”田博告诉 21 世纪经济报道记者。

21 世纪经济报道记者走访发现，目前武汉市 K12 年龄段家长大都为孩子报了课外辅导班，其中多为线下教学。但疫情之后，选择线上机构的比例正在不断增加。

一名袁姓家长表示，自小学一年级起就给孩子报了各种课外辅导班。“目前孩子处于小学四年级，正是重要的转折点，因此在英语和数学方面将会继续加大课外辅导投资力度。孩子确实有压力，但没有办法，身边所有的家长和孩子都是这样。”

在走访中，多名家长均表示，通过猿辅导等在线教育平台学习较为方便，学生体验良好，未来也会持续考虑给孩子报线上课程。多数家长基于对网课性价比的考量，以选择大班课的居多。

目前，K12 在线教育主要有大班课、小班课，以及 1V1 三种授课模式。大班课因其较高的毛利率获得机构青睐。但与此同时，因其可复制性极强，准入门槛相对较低，竞争日益加剧，获客成本也在急剧攀升，大班课也将面临增长乏力的问题。

而在高等教育领域，近年来“考研热”愈演愈烈，研究生扩招更是将这一热潮推至新高。据武汉市统计局显示，2020 年，武汉市全年在校的学生类型中增长最多的是研究生，2020 年共计 16.48 万人，比上年增长 10.3%。研究生比例的高速增长成为在线教育行业发力的新方向，针对考研的在线培训机构逐渐增多。

“在高等教育领域不仅存在‘学历焦虑’，也充斥着‘实习焦虑’。在日趋严峻的就业形势之下，拥有一份优质实习经验就意味着在择业时先人一步，拥有更多主动权。”作为新闻传播考研领域的龙头教育机构之一，“爱传播”在建立新传考研服务业务线之后，又推出了“实习媒”这一项目，帮助学生联系相关业界带教老师，并开发实习培训课程，解决他们的“实习焦虑”。“目前来看，并没有其他考研辅导机构同时推出实习就业服务项目，实习业务是否普遍适用于所有考研机构，是否能成为在线高等教育企业拓宽产业链的重要一步，也要依据其自身平台的稳定性。”上述负责人指出，目前这一新兴的细分市场盈利模式尚不成熟。

但不可否认的是，不仅是武汉，放眼全国，K12 及高等教育培训都是在线教育细分结构中占比较大的两个板块。

据艾瑞咨询报告显示，从 2016 到 2019 年，教育行业线上化率从 8%-10% 提升 5 个百分点至 13%-15%，平均每年提升约 1.7 个百分点。其中 K12 学科培训、低幼及素质教育线上化率由此前的 1% 提升至 5%-8%。近年来，低幼及素质教育、K12 学科培训近两年在在线教育领域的市场份额持续扩大，2020 年市场份额分别为 24.5% 和 17.9%。

OMO 模式崛起

在上述两大板块中，OMO 模式（Online-Merge-Offline）成为在线教育企业转型的新趋势。

2020 年 3 月起，新东方在集团内部成立了 OMO 团队，各个地方学校也组建了单独的 OMO 项目部，并开始加速省域网校布局。所谓省域网校，是指在一个省份以最强市的线下学校为据点，借助网络工具进一步辐射省内其他地市。

目前，OMO 的教学场景仍为线下，仅通过在线布置和批改课程作业的方式来实现 OMO；但随着技术和软件开发的升级，未来地面课程的一部分将搬到线上，把在线授课、地面授课以及课前预习、课后作业等环节连接到一起，实现线上线下贯通。

为此，新东方将 OMO 模式提到了公司战略的高度。“在至少未来两个财年中，新东方都将以 80%线下+20%线上的形式来满足日益增长的教学需求。”新东方在其年报中表示。

不仅是新东方，众多教育龙头都在 OMO 模式上持续加码。2019 年起，线下龙头机构开始发力探索 OMO 模式，班课龙头好未来、1 对 1 龙头学大教育（隶属紫光学大，000526CH）、精锐教育（ONEUS）都加大了对 OMO 模式的战略投入。

这种趋势下，对于教育机构的软件开发能力提出了更高的要求。国信证券分析称，没有能力开展线上课程，或者现金流不足以支撑运营的机构纷纷面临退出，而头部公司由于拥有充足的资金、技术、设备、人力支持，以及灵活的应对能力，可以快速的将线下学生转移至线上。

这也意味着教培行业“线上”“线下”界限正变得更加模糊。根据中国科学院大数据挖掘与知识管理重点实验室 2021 年 1 月发布的《2020 年中国在线教育网课市场白皮书暨 2021 年前瞻报告》，在线教育行业是 2020 年投融资规模最大的行业之一，这年中国在线教育行业融资额高于该行业此前十年的融资总和。

在线教育的井喷式增长，在一定程度上揭示了家长及学生们面对升学日益严重的焦虑情绪，也反映出疫情后在线教育模式的认可度正在不断提升。

严监管时代来临

然而，在线教育超速发展过程中，虚假广告、技术故障、质量不高、服务不佳、卷款跑路等问题频频被消费者投诉、媒体曝光。

今年 4 月 25 日，学而思、高途课堂、新东方在线、高思四家校外教育培训机构更是因价格违法、虚假宣传等行为，被北京市场监管局官网通报，并被顶格罚款 50 万元。

一直以来，在线教育机构都将“销售”和“宣传”作为核心业务。多家教育机构的财报显示，其销售费用占比较大。跟谁学（高途）销售费用从 2019 年的 10.409 亿元增至 2020 年度的 58.162 亿元，占其净收入的比例增至 81.6%；网易有道 2020 年全年市场营销费用达到近 27 亿元，同比增长 332.9%。

投融资专家许小恒此前曾表示，资本助推的恶性竞争，促使教培机构过多地把时间和经费应用在营销上，教育属性越来越弱。

此外，在线校外培训机构因造成“加重中小学生负担”“贩卖升学焦虑”等不良影响引起社会广泛关注。

随着行业乱象频出和影响力的扩大，在线教育监管规定也在逐渐明晰。2018年开始，国家针对教培机构规范管理问题多次出台文件，机构迎来史上最严监管政策的推出——过渡期——落实期。

2021年全国两会中，在线教育也是诸多代表委员讨论的焦点。如全国人大代表、贵州省六盘水市实验小学教师吴明兰，建议强制规范电子产品生产商采取技术手段或专门生产儿童电子产品，像管烟控酒那样严格电子产品对少年儿童的销售限制。全国政协委员、中国民办教育协会会长刘林也曾明确表示，建议完善在线教育机构的市场准入标准与审批管理，并加强多方监管，构建权责清晰、部门协同、应管尽管的监管体系。

5月21日，中央全面深化改革委员会第十九次会议审议通过了《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》。由此，教育培训行业备受关注的“双减”政策即将正式落地。

这也意味着强监管时代的来临，若后续规范培训机构细则发布，K12相关培训机构的生存空间将受到巨大挤压。

学而思网校辅导教师张斌告诉21世纪经济报道记者，确实能够感受到监管力度加大的变化，之前辅导学生都会在课程结束之后布置一定作业，现在则更提倡当堂解决问题，以此来减少学生的学习负担。“面对低幼龄学生的学习辅导，我们也会注重提升课程趣味性，让学生在玩儿中学，这样他们学起来就会相对减少一些压力。”

高途CEO陈向东曾明确表示：“教育应该是慢的，比拼的绝不是单纯的规模扩张，而应该是好的老师、好的教学、好的服务、好的效果和好的口碑。”

实际上，近几年来在线教育的野蛮生长和家长们的群体焦虑密不可分，这就使得K12和高等教育成为了过去几年中绝对热门的细分市场。在城市分布上，除了北上广深等一线城市一路狂奔之外，像武汉、杭州等新一线城市、二线城市从事在线教育的企业也在急速增长，目前更有逐渐下沉三四线城市的趋势。

根据教育部办公厅2020年初公布的教育APP的备案信息显示，北京一枝独秀，共有251家机构备案了612款教育APP，超过排在2-8位城市的产品数量总和。而成都、杭州则处在在线教育第二梯队，分别有74、63家机构备案了165、112款教育APP。武汉则和合肥、郑州、上海、长沙、济南、广州、苏州等处于第三梯队。

“所谓在线教育，其核心一个是互联网技术的发展水平，一个是教育资源禀赋。这也间接说明了为何北京一骑绝尘，而杭州、成都凭借其互联网行业和教育资源双向发展均衡而占据第二梯队。”武汉一考研机构创始人朱欣告诉21世纪经济报道记者。不过武汉近一两年来势头发展确实迅猛，像尚德机构等一些头部机构都在从北京向武汉等地布局，设立平行总部或教学研发中心。“疫情之后，武汉又相继出台了税收激励政策，当前国家层面也在逐步规范整个市场，相信在严监管和头部机构的青睐之下，武汉的在线教育会发展得越来越好。”

或许，在监管力量的驱动下，行业竞争正在逐渐趋于理性，在线教育也将努力回归“教育本源”。

来源：21 世纪经济报道

芯片供应短缺持续发酵 消费电子迎涨价潮

第一季度中国笔记本电脑市场出货均价环比上涨 6.1%，笔记本电脑掀起涨价潮。此外，包括家电、智能手机等多个品类均表达了涨价预期，部分厂商已开始调高价格。

“预计今年全年，PC 行业都会是涨价的趋势。”近日，在联想集团财报说明会上，联想集团执行副总裁兼中国区总裁刘军表示。

这句话的背景，是全球芯片短缺带来的涨价潮。“从现在的趋势看，（供应）短缺必然带来零部件的价格上升。我们会消化其中一部分，除此之外的部分则通过调整价格来实现，这是一个动态的过程。”联想集团董事长兼 CEO 杨元庆向包括 21 世纪经济报道在内的媒体指出。

尽管杨元庆同时表示，联想“不会率先提价”，并指出联想会“凭借着自身强大的管理能力，将在保持盈利能力和产品竞争力的基础上稳定价格”。不过，PC 行业的价格上涨已成为定局。

根据 IDC 方面向 21 世纪经济报道记者提供的数据显示，第一季度中国笔记本电脑市场出货均价环比上涨 6.1%，笔记本电脑掀起涨价潮。此外，包括家电、智能手机等多个品类均表达了涨价预期，部分厂商已开始调高价格。

一场由芯片短缺引发的涨价潮正扑面而来。



一场由芯片短缺引发的涨价潮正扑面而来。-视觉中国

涨价潮来临

笔记本涨价潮已经袭来。

今年1月，华为正式对外推出 MateBook 13/14 2021 款，如今不到半年，官方价格已经出现上调。其中，华为 MateBook 14 2021 款英特尔酷睿 11 代 i7 mx450 独显版首发价为 7399 元，如今官方售价提升至 7999 元，上涨达到 600 元；MateBook 13 2021 款英特尔酷睿 11 代 i7 mx450 独显版首发价为 6999 元，如今售价提升至 7499 元，上涨 500 元。

据梳理，华为笔记本此次涨价的型号分别涉及 MateBook 13/14 2021 Intel 版、MateBook 13/14 2020 AMD 版、MateBook D 14/15.6 2021 Intel 版，涨价区间在 300 元至 600 元不等。

其它品牌的笔记本电脑也呈现涨价趋势。例如，今年3月发售的宏碁非凡 S3 轻薄本 11 代酷睿 i5+16GB 内存+512GB PCIe 4.0 SSD，开售价为 4299 元，目前在京东自营的官方旗舰店上涨至 4599 元；华硕 a 豆 adolbook13 2021 款首发价 4999 元，目前京东自营官方旗舰店价格为 5299 元。联想小新 Pro 14 官网首发价为 4999 元，然而目前京东自营旗舰店售价为 5599 元。

除了笔记本之外，其它消费电子产品也开始呈现涨价苗头。近日 realme 副总裁、中国区总裁徐起在接受媒体采访时透露，由于高端芯片严重缺货，一定程度上影响了全球市场的供应，“（手机市场）下半年涨价趋势是必然的，存储在涨，芯片在涨，充电里面的元器件也在涨，涨价幅度大概在 10%左右。”

而就在今年4月，华为轮值董事长徐直军同样预判消费电子产品价格可能会上涨。在 2021 年分析师大会上，徐直军指出，全球将至少需要增加 1 万亿美元

投资，将半导体价格整体上涨 35%，才能支撑起去全球化产业链的代价，这将导致消费电子产品价格上涨。

“我们可以看到，像通讯电脑行业的全球上游供应链面临着芯片短缺，会导致整个行业产能的瓶颈或者是部分零部件的涨价的挑战。”京东零售集团 CEO 徐雷在近日的财报电话会上同样透露。不过他指出，凭借与供应商保持良好关系及自身供应链管理的能力，京东在市场上受到的影响较低。

芯片短缺发酵

这一轮消费电子的涨价，很大程度源自于上游零部件的价格提升。

据不完全统计，2021 年二季度以来，已有超 30 家半导体公司发布“调价函”，涨价幅度在 10%-30%之间。

半导体涨价首先传导至消费电子部件。近日，东芝方面提高了机械硬盘(HDD)的价格，面向主力客户数据中心的机械硬盘价格相较 2020 年末平均上涨 5%左右。东芝方面指出，涨价的原因是全球半导体短缺导致的成本增长等，且研判 2021 年内半导体将持续短缺，还会考虑进一步涨价。

此外，包括主板、显卡等在内的组件，过去一年来也都呈现涨价趋势。今年年初，华硕正式宣布 2021 年起将陆续调整显卡和主板定价，包括美国官方商城与零售商都已调整为新价格，涨价幅度达 20%。

IDC 方面指出，从 2020 年底开始蔓延的半导体“缺货潮”，已经成为 2021 年消费电子行业，乃至整个半导体行业不得不关注的重点问题。短期内的“缺货潮”始于手机为代表消费电子端由竞争所驱动的对上游产能的争夺，盛于新兴行业需求带动，并且被不可控外因加剧爆发，导致了目前半导体供应链的平衡被打破。

根据 IDC 数据，2020 年全球半导体营收规模超过 4400 亿美元，预计未来 5 年全球半导体仍将具有约 5%的复合增长率。“供需双方信息实时拉通透明，共同研判长期而真实的终端需求，以及生产方在产品、产能层面的持续多元化布局，将会是保障半导体供应链与各环节参与者持续稳定、合作共赢的核心要素。”IDC 方面表示。

来源：21 世纪经济报道

抢占新赛道，培育壮大新动能

《国务院关于促进国家高新技术产业开发区高质量发展的若干意见》强调，要大力培育发展新兴产业。加强战略前沿领域部署，实施一批引领型重大项目和新技术应用示范工程，构建多元化应用场景，发展新技术、新产品、新业态、新模式。国家高新区是新兴产业的重要承载地，在新时期要在新赛道上超前布局，引领新兴产业发展，持续培育壮大新动能。

新赛道是引领产业发展的爆发点

新赛道是数字经济和实体经济深度融合过程中涌现的场景赋能、数字驱动的新产业，是新兴产业中具有引领力和爆发性的领域。

跨界是新赛道的本质特征。信息技术、数字技术等前沿技术引领的技术跨界为产业发展提供了前所未有的驱动力，加速涌现有爆发性的新赛道。场景是新赛道的基础设施，场景的出现代表着大量的技术人员和投资人对同一赛道的认可，场景的创新突破会诞生新物种企业。新物种企业是赛道形成的重要标志，是衡量新经济发展水平的主要指标，新物种企业在某一领域持续集中、爆发，开辟出千亿甚至万亿级的海量市场，新赛道就形成了。

创新创业生态越活跃的地方越容易培育新赛道，创业、研发、服务是创新创业生态的三大核心。创业者的想象力和洞见力催生新场景，研发的水平 and 效率决定了创业的技术含量，科技服务黏合研发和创业。创业活跃、研发高效、服务完善的创新创业生态催生跨界，跨界行为频繁且成为稳定态，就会表现为新赛道的涌现。因此，新赛道的产生不遵循以往“产业选择—项目布局—资源聚焦”的模式，更多是市场力量发展和选择的结果，即有一批尖端技术人员和一流投资人已经选择在特定领域从事活动。

基于活跃的创新创业生态，搭建多元化应用场景，培育新物种企业，关注并尊重创业者、投资人和产业组织者的选择，满足新赛道对全新行业规则的迫切需求，并顺势而为抢先布局新赛道，进而引领新兴产业发展，这是培育新兴产业的新逻辑、新理念，也是国家高新区完成新兴产业培育这一使命的重要路径。

国家高新区最容易涌现新赛道

经过 30 多年发展，国家高新区已成为我国推动科技和经济紧密结合的重要平台、创新创业生态最活跃和新经济发展最蓬勃的地方。国家高新区创业、研发、服务等各类资源高度集聚，体制机制与政策创新走在全国前列，是最有可能涌现新赛道的区域。

中关村自创区基于活跃的创新创业生态,以政策创新和场景布局加速新赛道涌现。围绕首创产品市场应用、高价值专利运营、耐心资本支持等方面进行系列制度突破,在数字经济监管治理、应用场景建设等方面试点示范,重点建设智慧城市、“科技冬奥”、智慧园区、智能工厂、智慧医院、智慧民生和京津冀协同7个创新应用场景。各主体在活跃的双创生态中开展创新活动,在多元化应用场景中实现融合突破,促使AI+医疗、AI+家居、AI+驾驶、AI+零售等新赛道涌现。

昆山高新区抢占小核酸新赛道,形成了“做核酸,到昆山”的业界共识。2008年昆山高新区建立以小核酸制药为主题的生物科技园暨昆山小核酸产业基地,成立“昆山市工业技术研究院小核酸生物技术研究所以”。通过10余年建设,先后成立了张礼和、陈新滋等院士和教授专家冠名的实验室和小核酸制药标准、小核酸生物信息学、小核酸大规模合成技术等专项技术研究室,聚集百余家小核酸及相关领域的高科技企业。

湖州莫干山高新区则打造“地理信息+”产业创新生态,以场景驱动新技术跨界应用。2011年建设浙江省地理信息产业园后,又陆续建成地理信息展馆和国家级地理信息众创空间“地信梦工场”,集聚了中国科学院微波特性测量实验室等20余家产业研究院,建设多场景全域自动驾驶试验示范、全链式智能农业应用试验示范、多方位县域智能管理试验示范等应用场景,集聚了300余家地理信息及相关企业。

做好新赛道选择和培育需多方发力

国家高新区要做好新赛道选择和培育,成为新兴产业引领的高质量发展先行区,建议从以下几个方面发力:

一是多元力量参与赛道选择。要吸纳科学家、创业者、社会投资人、民间智库等多元力量参与,发现新赛道、评估新赛道,并依托智库对新赛道进行未来研究,提升对新赛道的敏感性和判断力。

二是要搭建多元化应用场景。通过设立场景实验室、建设场景创新促进中心,加速实现新赛道中的新技术、新产品、新模式商业化应用,进而快速实现垂直领域的市场拓展。

三是强化创新创业生态建设。推动前沿技术创业,从创业热点领域洞见新赛道。支持新型研发机构、研发创新中心等产业创新组织发展,集聚一批平台化、专业化服务机构。

四是探索新赛道相关制度创新。关注并支持新物种企业发展,掌握其制度诉求,建立与新赛道发展相匹配的新经济制度及多元共治模式,打造市场有效、政府有为、企业有利、协同高效的发展环境。

来源:科技日报

数字经济加速我国经济空间发展格局重塑

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年（2021—2025年）规划和2035年远景目标纲要》明确提出“加快数字化发展，建设数字中国”“加快建设数字经济、数字社会、数字政府，以数字化转型整体驱动生产方式、生活方式和治理方式变革”。数字经济被称为打开第四次工业革命之门的钥匙，同时其自身具有网络分布和去中心化的技术特征，将打破传统的经济要素空间组织模式，加速我国经济空间发展格局重塑。

数字经济驱动区域创新范式重构

随着数据被写入中央第一份关于要素市场化配置的文件，数据成为新的区域创新要素，重塑区域创新的过程和范式，加快区域创新发展路径的创造和演化。

一是与基础设施融合，推动现代基础设施体系的数字化转型。数字化基础设施是数字经济发展的关键基座。传统基础设施的数字化为传统经济的数字化转型、社会的智能化改造提供解决方案。同时，新型基础设施为知识创新提速和扩容提供更加广泛的链接，推动数字化知识成为生产力中的核心要素，并形成数据闭环，为智能经济、智能社会提供支撑。

二是与传统产业融合，推动现代产业体系的数字化转型。大数据、物联网、云计算、人工智能等数字技术，立体放大了技术延展边界，推动新产业不断涌现，并促进产业协同融合发展。同时，数字经济和实体经济多维融合，消费者成为推动创新的核心力量，以服务驱动的多元化、数字化新商业模式得到极大推广，并协助优化产业公共服务。

三是与区域创新体系融合，推动区域创新体系向空间创新系统转型。地理空间邻近性对经济空间发展的影响始终存在，但随着新一轮科技革命和产业变革对全球创新版图和经济格局的重构，高技术产业领域的竞争更多地是在全球层面进行，呈现非地域集聚式集群化、跨行业交叉式融合化发展趋势，区域创新系统不断扩展为超越地域限制的空间创新系统。

数字经济极大扩展区域发展场域

在以信息技术革命、知识经济和全球化大市场为基础的新经济时代下，区域空间已扩展为要素流动空间与地理场所空间交互作用的新型网络空间。

一是生产要素组织空间逐渐成为流动空间，各类要素突破传统等级体系跳跃性扩散的可能性增加，形成新的区域空间组织形式和区域竞争优势。数字经济时代加速了知识、技术、人才、资金等生产要素的时空交换，极大扩展了区域发展的场域，同时，要素流动的时空支配性创造着一种新的时空区位优势，空间扩散和集聚以全新的形式呈现，依托地缘区位或依托等级体系的扩散减少，跳跃性扩

散增加，区域空间结构中的点、线、面、网被赋予新的涵义，并产生新的空间组合模式，对经济空间产生解构或重构作用。

二是要素流动空间及其跳跃性扩散的节点所构成的动态关系网络即是基于网络化逻辑的城市网络体系，其高度发育的表现就是区域一体化。随着 5G、数据中心等新型基础设施以及现代化综合交通运输体系的加快建设，地区之间要素流动、资源配置、利益分配的路径和模式将出现显著变化，同时，时间成为空间的一种新兴属性。数据的乘数效应、边际成本低、无限共享性等特征，进一步增强区域经济新型网络空间的时空压缩性、立体异构性和动态交互性，加快城市体系扁平化发展趋势和区域经济多中心空间网络结构形成。

三是多中心网络化空间发展成为一种新的政府组织与治理方式，为促进区域协调发展、形成国内国际双循环发展格局带来新的路径选择。区域协调发展不是“零和游戏”，而是合作与竞争交织并存的共赢发展。要素流动驱动下的实虚空间多维网络一体化发展已成为发达国家区域空间治理的重要工具。例如，荷兰国家空间发展战略关注点从空间邻近性转为网络联接性，兼顾荷兰在泛欧网络中的联系，明确提出优先发展 6 个没有固定边界的、开放融通的国家城市网络，其不仅仅是一种新的城市形态，而是更多地转变为一种新的政府组织与管理方式，以促成政府之间形成自愿、灵活、实用的合作伙伴关系。

促进数字经济和区域经济一体化融合发展

我国区域一体化的空间发展框架已逐步拉开，空间发展模式由区域板块协调发展转向城市群协同发展，且更加重视区域竞争与合作。但目前我国缺乏对数字经济和区域经济一体化发展的顶层设计与总体部署，适应新经济时代的城市体系多维网络关系尚没有很好的建立。建议从以下 3 个方面着力推进：

一是开展区域数字经济发展战略和布局体系的顶层设计。建议全面对接国家创新体系、现代产业体系、国家治理体系建设并与之融合，从信息基础设施、数字科技、数字产业、数字治理等维度，开展数字经济发展战略和全域性布局体系的顶层设计。充分发挥有为政府和有效市场的合力作用，科学布局物联网、数据中心等信息基础设施，统筹推进区域性数字科技创新中心、数字产业创新中心、数字技术创新中心、数字知识产权中心等建设，有序引导数字科技、数字产业、数字治理等协同发展，助力数字经济新动能释放。

二是将数字经济关键要素纳入国土空间规划体系中。建议全面对接国土空间规划要素体系并与之融合，将数字经济所涉及各类传统及新型基础设施等关键要素纳入到新时期“多规合一”体制机制国土空间规划体系中通盘布局。强调虚拟空间网络、物理空间网络、地理空间网络的紧密耦合，建设更具流动性、承载力和弹性的现代基础设施体系，打造有利于各类生产要素流动的多维立体空间网络。顺应城市体系扁平化发展趋势，将数字经济布局体系与区域经济空间体系相融合，打破各类行政边界，构建释放梯次性发展效能的空间发展体系，促进东中西部区域协调发展和城乡一体化发展。

三是完善数据治理规则，构建一体化配置的空间治理模式。加大数字风险治理，完善数据治理规则，提升政府管理部门的数字化监管水平，形成多方参与者良性互动、跨部门跨地区共建共享共治的数据流通模式。综合应用云计算、物联网等新一代信息技术，建立城市数字化管理平台和共享服务平台，实现综合管理数字化、生产性服务数字化、生活性服务数字化，建立数字化、网络化、智慧化的空间治理新模式。因地制宜，构建与数字经济相匹配的区域一体化协调机制和要素统筹配置机制，加快弥合各类“数字鸿沟”，有效控制数字经济发展中的区域性垄断，提高区域经济新型网络空间的整体稳健性。

来源：科技日报

“萌宠”经济爆发：“医食住行”野蛮生长 VC/PE 押注暴利赛道

不同于其他风口的突然火爆，宠物经济的火热是一个长期的过程，等到浮出水面时，已成为一个庞然大物。

随着宠物消费升级、人们养宠观念转变，宠物赛道市场野蛮生长，有关宠物的新型业态更是层出不穷。

近日公布的第七次人口普查结果显示，人口低出生率及老龄化问题加剧，消费者的消费决策处在物质消费和情感消费的边界，完成“被陪伴”需求的“萌”经济可能远超过千亿市场。

自有记录可查起，从 1988 年上海海关申报第一只进口宠物“博美”到 2020 年，中国总宠物量已超美国达到亿级水平。得益于中国宠物市场的强大需求，自 2017 年起，国内宠物经济潜力快速释放，成为世界第一的宠物经济市场。不同于其他风口的突然火爆，宠物经济的火热是一个长期的过程，等到浮出水面时，已成为一个庞然大物，宠物的“医食住行”继续在向精细化方向发展。

宠物经济的产业链不断延伸，从各宠物赛道看，2020 年上半年，融资规模最大的宠物医疗注入 15.12 亿元，宠物食品领域获得 11.66 亿元融资，宠物店获得 8.19 亿元融资，宠物用品获得 2.75 亿元融资，宠物智能获得 1.96 亿元融资，宠物电商获得 1.45 亿元融资以及宠物服务获得 1.44 亿元融资。

21 世纪创新资本研究院通过对宠物食品、宠物医疗、宠物用品及宠物电商 App 等各产业环节的观察分析，对“它”经济行业细分赛道的现状特点及未来趋势进行了归纳与预判。

宠物各细分赛道代表企业

头部机构	主投领域	代表公司
高瓴资本	宠物医疗	新瑞鹏宠物医疗集团、宠颐生、芭比堂动物医院、纳吉亚、安安宠医、美联众会
高盛	宠物医疗	瑞派宠物医院、MedVet、VCA、波奇网
达晨创投	宠物医疗	新瑞鹏宠物医疗集团
光点资本	宠物食品、用品	疯狂小狗、红狗、依依股份
IDG资本	宠物服务	小小动物元、E宠商城
纪源资本	宠物电商	小佩宠物 PETKIT

研究员/许梦旖 编辑/林坤 设计/徐晖

宠物食品：主粮市场“神仙打架” 零食或成潜在突破口

宠物食品涵盖了零食、罐头、干粮、鲜粮、主食等，其利润和前景甚至可比普通餐饮业。据统计，宠物食品近 10 年年均复合增速达 21.5%，2020 年市场规模达 700 亿元，同比增长 75%，呈现刚需高频的特征。对标成熟市场，华安证券预计中国宠物食品空间在 4000 亿元左右。

养宠人群特征在一定意义上彰显了宠物主可观的消费潜力。从养宠消费结构来看，商品消费超过服务消费，宠物食品消费是最大的养宠支出，日用品、保健品分居第二、第三，依次占比 74.0%、41.0%、28.6%，服务类消费虽然种类较多但是相对低频，宠物医疗在服务消费中占比最高，达 17.6%，其次是美容洗澡，达 12.3%，再次是训练、寄养。

2020 年，宠物消费总规模达到 3000 亿元，其中宠物主粮占据接近 950 亿元份额，霸踞宠物消费榜首。宠物主粮市场依旧以每年百亿级增速奔跑，年复合增速 34.5%。作为宠物消费中占比最高的品类，主粮是科学养宠的重要环节。随着宠物行业的发展，主粮的品类也不断细分，功能更加细化。主粮市场以膨化粮为主，占据猫、狗粮市场的 95%以上，而主粮生产远比消费者想象的简单许多，其营养物质也可以简化为各类动物肉粉、添加辅材、强化宠物某个时期的营养主要需求的某种蔬菜粉、水果粉，进行膨化。

从现有市场情况来看，部分头部宠物企业已经具备品牌识别度，且借助线上销售、电商平台等模式快速崛起。值得注意的是，尽管宠物主粮赛道竞争激烈，但份额快速崛起的宠物零食同样有着很大的机会。其中，中宠股份（002891.SZ）是国内最早的宠物食品企业，深耕赛道 20 余年，主营出口级品质的宠物零食，以海外 ODM/OEM 起家。现阶段公司着力研发自主品牌，布局宠物干粮、湿粮、罐

头等领域，旗下品牌包括 Wanpy 顽皮、Zeal 真致等。由此可见，选好竞争赛道，并紧抓线上销售扩大国内份额的企业将具备显著优势。

光点资本创始合伙人符正指出，猫粮和狗粮两个市场是截然不同的打法。猫粮依旧是国外品牌的天下，目前进口占比还很大，一些猫粮公司虽然拿了融资但很难起量。狗粮的初创公司没有对标高端品牌，更多是做国民品牌。短期内，宠物主粮的格局相对稳固，新品牌比较难破局。

2020 年我国宠物零食市场规模约为 368 亿元，近三年复合增速为 37%，约占食品细分品类规模的 32.5%，且存在提升趋势。虽然在宠物干粮方面，海外品牌的市场份额难以撼动，但其在零食和保健品市场布局力度较小，是国内宠物食品企业的主要突破口。现阶段，我国仅有约 15% 的宠物零食市场份额被特定公司占据，集中度低。国产宠物品牌仍可通过采取差异化竞争的策略，在同主粮竞争的过程中实现零食突围。

其中，宠物食品在电商渠道的销售增速可观，远超宠物医院、商超等渠道，在 2019 年已达到 53% 的市场份额。同时，国货“潮经济”的崛起和文化认同感的提升，让国产宠物食品凭借高性价比吸引到众多没有品牌产地偏好的宠物主，国产品牌在未来也有望争取到更多的市场份额。

21 世纪创新资本研究院认为，宠物零食是国内品牌在竞争中突围的有利方向之一，结合市场需求和科学喂养的普及，国内宠物零食赛道或具较大发展潜力。

宠物医疗：资本押注暴利赛道

宠物赛道里，宠物医疗一直是一级投资市场的“香饽饽”。宠物在人们心中地位的提升，让保障宠物健康的医疗成为刚需，高额宠物医疗项目需求量越来越大。相配套的宠物保险市场却一直不温不火。究其原因，是顺应宠物行业发展产生的宠物保险没有起到真正的保障作用，运营效率低、产品结构不合理、保障不到位等问题突出，导致普及率和接受度都不高。2014 年国内第一个宠物医疗险推出至今，发展依旧不乐观。

除了宠物主的切身体验，宠物医院给出的就医价格似乎也证明了这是一个暴利行业。21 世纪创新资本研究院发现，在大众点评上，北京人气最火爆的几家宠物医院标价之高令人望而却步。用最常见的母猫绝育手术为例，价格最高的宠物医院收费达 4999 元。此外，宠物做一次核磁共振的价格同样在 4000 元左右，其价格远高于三甲医院患者核磁共振费用。据国联证券统计，给宠物看一次病的平均花费是 500 元左右，涉及到手术则要花费 5000 元以上。

众多事实堆积在一起，暴露出一个矛盾无比的现状：宠物医疗是一个毋庸置疑的暴利行业，但却仍有许多从业者根本赚不到利润，甚至需要依靠售卖宠物用品、提供宠物寄养服务、推出宠物美容项目等业务模式创造收入。

发展至今，宠物医疗行业已具备完整的产业链条。上游是宠物医疗产品供应商及生产商，为宠物医院提供检查设备及生物制药；负责链接上游和中游的则是宠物医疗产品渠道商，渠道商取得厂家的代理或经销权限后，再将产品销售至中

游的宠物医院；产业链下游则分为两部分，一部分是付费对象，即宠物主，另一部分是就诊对象，即宠物。

矛盾或许就发生在中间环节上，原因无非是宠物医院越来越多。宠物数量的高增长直接带动了宠物医院数量的增长。据统计，截止到 2018 年底，中国共有 17000 多家宠物医院，2019 年 2 月，宠物医院的数量变成了 19000 家，到了 7 月份，这一数值激增至 23000 多家，短短 5 个月时间，宠物医院的数量增长 4000 家，速度可谓极快。宠物医院如雨后春笋般“一茬茬”冒出，可由于投资成本高，虽然商家试图将成本转嫁到消费者身上，但接诊量过低的事实让同区域内的宠物医院之间为了获客，甚至开始不惜成本大打价格战致使利润空间所剩无几，最终导致年营收增长乏力。“饮鸩止渴”的价格战让超过 70% 的宠物医院处于业绩零增长或者亏损状态。

与此同时，有越来越多的资本进入宠物医疗行业，试图分得一块儿大蛋糕。2018 年 8 月，宠物医疗连锁企业新瑞鹏宠物医疗集团与高瓴资本进行全面整合，新集团拥有超过 1000 家宠物医院。处于行业第二的瑞派宠物医院实力同样不容小觑，拥有超过 400 家宠物医院，并且这一数字还在稳定上升中。

不过，疫情过后，宠物绝育订单量涨幅达到 163%，宠物洗澡美容 SPA 订单量上涨 348%，宠物疫苗订单量上涨 240%，宠物业迎来一波补偿式消费，“氪金”式养宠来袭让宠物消费迅速回暖。除此之外，疫情期间云经济发展迅速，“云吸宠物”模式更加成熟，从以往的看图说话、视频逗趣等形态升级为 24 小时超长直播、隔屏互动，让观众充分体验“云养宠物”。2020 年 2 月，淘宝宠物直播场次同比增长 375%，每天观看人数超 100 万，据《2020 快手宠物生态报告》显示，截至 2020 年 5 月，快手上每 5.4 秒就有一场宠物直播，日均直播时长 1.6 万小时，宠物观众数量超 1 亿，而快手的活跃宠物作者数量也达 7.5 万，80、90 后宠物作者占比达 80%，宠物们的带货能力不容小觑。21 世纪创新资本研究院认为，疫情放大了“云吸宠物”的经济效益。后疫情时代，“云经济”成为流量第一入口，或会以更具爆发力的形态发展。

来源：21 世纪经济报道

LP 处于“乌卡时代”：海外机构积极配置中国市场

去年，伴随着全球疫情暴发，一场募资风暴开始席卷美元基金，层层传导之下，海外 LP 注入 VC/PE 行业的资金也在急速缩水。

一半是海水，一半是火焰。募资分化同样在美元基金之间上演。在一众 GP 还在思考“去哪找钱”的时候，已有多家投资机构传出美元基金募资完成，甚至超募的消息。

从 2020 年到现在，整个投资行业经历了类似过山车的行情。最开始在疫情暴发时，PE 行业都在担心业绩和被投企业状况。但如今看来，2020 年是全球 PE 行业最佳回报的一年。仅从退出、业绩角度来看，整个行业发展都可圈可点。

私募市场马太效应凸显

“国内市场经历了若干年的募资寒冬，去年很多只基金发新闻稿都是实现超募的状态，包括美元、人民币基金。看多了新闻会有一个错觉，如果没有超募都不好意思说自己是头部机构了。” Step Stone Group 副总裁艾爱直言，去年超过 10 亿美元的募集资金占比在 35% 左右，2010 年只有 20%，相当于这种规模型资金的募集依旧在市场占据主导地位。

从全球来看，即使是非常成熟的欧美市场，私募市场的马太效应依旧存在。“从市场发展的角度看，这不可谓是一个很好的趋势。在大浪淘沙的过程中，会真正出现一些专业化、有特色的 GP 作为标的，让我们来选择。”她透露。

对于美元基金而言，当海外 LP 注入 VC/PE 行业的资金急速缩水时，“分母效应”就会逼近。所谓“分母效应”，是因公开市场资产价值下跌造成，LP 们往往会在投资组合里同时持有私募股权基金和公开股票。如果投资组合的其他部分出现贬值，为了维持投资组合的理想比率，LP 必须放慢对私募股权的投资。一些投资人被迫采取补救措施，例如冻结对基金的新投资承诺，或者在 PE 二级市场上出售份额。

对中小基金来说，如果没有新资金、新项目、新退出，仅靠 1.5% 左右的管理费或支撑不了太久。但对于“子弹”充足的 VC/PE 机构来说，就是另一番故事了。疫情的全球暴发，实际为 VC/PE 行业酝酿已久的清退危机，下了一剂猛药。

艾爱认为，国内私募投资的退出渠道一直不是长期持续的通畅状态，尤其是与美元投资相比。“我们看到十年前私募股权市场的爆发，包括 2015 年的双创潮，积累了大量投资企业，形成堰塞湖效应。”她称，市场资产存量非常大，市场也有资金，但是否到了一触即发的爆发点，Step Stone 是持乐观审慎的态度，私募二级市场需要非常专业的团队去运作，不是市场捡漏的机会。即使是国际上已经发展了几十年的成熟私募二级，依然面临着信息不对称、沟通协调等问题。

艾爱认为，国内对于人民币基金市场存在更现实的问题，国内许多 LP 有国资、政府的背景，私募二级的定价问题是亟待解决的。

“头部企业融资不愁，四五个基金可以融到大量规模的资金，可能超募好几倍，这些海外资金进入中国市场，他们会优先选择大白马，先从头部开始投。但是颈部以下的基金普遍面临的问题是融资特别困难，融资拉长到 18 个月、24 个月都未必能达到原来的目标。”她坦言，这就会导致一个落差问题，即使你是人民币基金做得非常不错的投资人，但到了美元市场、全球市场未必会得到认可。

LP 处于“乌卡时代”

跟大多数人民币基金一样，美元基金也开始面临投资端和退出端的严酷考验。事实上，综观近两年的二级市场，不论是 A 股、港股乃至美股，都在不同程度上出现了破发和一二级市场估值倒挂的现象。“有人过冬观望，有人逆行疾进”，这句话形象反映出了全球股市动荡下，创投圈截然不同的生存状况。

每一场危机，都是一场淘汰赛。ARDIAN 大中华区主席、董事总经理姚斌超表示，在过去的一至两个月内，看到一级市场、二级市场出现倒挂现象，二级市场的股票价格有一定幅度下挫，很多头部企业都发生了腰斩。“在一级市场内，大家还是在追求 Pre-IPO 和高价的进入，ARDIAN 会采取较为冷静的态度，同时也希望公司本身的质量更能扛打，在市场上更能经受住考验，尤其是在公开市场。这是我们现在比较小心观察的地方。”

对于 LP 来说，当下正处于“乌卡时代”（即 VUCA，指易变不稳定、不确定、复杂、模糊），很多 LP 存在现金流流动性的问题。姚斌超认为，这在美元和人民币基金中非常常见。“S 基金是 GP 的份额，我们原则看这个资产包是否属于 S 基金的范畴，是看这个资产包有否投资一定的比例，比如 60%、70%。在这个情况下可以叫做 S 基金。很多人民币的基金管理人跟企业有非常好的互动关系，他也有能力抢到非常好的份额，所以投资对他来说不成问题。”他提到一个现状，很多头部人民币基金都在尝试通过 S 基金介入后，迅速将资产装进迷你资产包中，同时再提供一些新的投资，形成一个全新的美元基金，这种形式已经被验证，但在国际市场上融资耗费时间较长。

去年，政府提出国内国际“双循环”战略，从外循环来看，近两年挑战巨大，原本全球无缝对接的产业链被打破。Siguler Guff 董事总经理兼中国区首席代表张丽坦言，据她观察，整个市场也到了一个微妙的阶段。“但从 PE 基金募投管退的角度来看，人民币基金的机会比从前更好些，这是重大的利好。人民币基金很早就布局未来有巨大潜力的行业、新兴的行业。”她透露，Siguler Guff 近一两年投的美元基金都是人民币 GP 转成了美元，人民币基金在细分行业早期的投资上有很大的优势。

中国是最好的投资目的地之一

“如果你想配置成长，中国是最好的目的地之一。”Schroder Adveq 中国区总经理兼投资主管钱军表示，新兴市场 80% 的成长来自于亚太市场，亚太市场

80%的成长来自中国。“从 LP 出资意愿来说，过去许多海外投资人将中国投资视作亚洲投资的一部分。如今再同他们沟通，他们的诉求会非常明确：要么投一个中国的基金；要么投一个中国的专户。中国的差异化已经非常明显地显示出来。”

据统计，当下中基协有近 1.2 万家的人民币基金管理人，但是中国的美元基金差不多有 600 家，其中近 300 家是活跃的美元基金。“如果你对中国市场看好，就不应该只关注这 300 家美元基金，这 300 家美元基金在中国市场份额占比只有 2.5%。Schroder Adveq 看好中国私募股权市场，自然看好中国人民币私募股权市场，这是逻辑的推论。”

钱军认为，中国市场也呈现出了非常好的回报。“从大的数据来看，中国顶级基金与美国顶级基金相比，中国基金的成长性比美国基金更好，但缺点是分配比较弱，这是被经常诟病的一点。但过去一两年，情况发生了很大变化，中国基金不但有成长，还有流动性，这对整体形象的提升起到很大作用。”他称，做得好的人民币基金的管理人的表现至少不亚于美元基金的表现；其次，被投企业的重叠度非常低，这两点叠加在一起是 Schroder Adveq 看好中国大背景的原因。

除此之外，他强调，“双循环”至少在 PE 行业不是占绝对，美元 LP 出资期很长，美元出资人更具耐心，这是在大的“双循环”体系下有助于促进的过程，对整个中国基金业和出资人来说，都是一个多赢的格局。

来源：21 世纪经济报道

《江苏创业投资》联系方式：

江苏省创业投资协会

地址：南京市虎踞路 99 号高投大厦辅楼 302 室

邮编：210013

电话：025-83303470

E-mail: jsvca2000@163.com

网址：<http://www.js-vc.org/>