

《2017 中国天使投资人年鉴》 (简版)

中国投资协会股权和创业投资专委会
中国天使投资人联盟

2018.01 中国北京

编委会

荣誉顾问:

沈志群（中国投资协会股权和创业投资专委会会长）

刘曼红（中国科学院虚拟经济与数据科学研究中心风险投资研究室主任，中国人民大学财政金融学院教授、博士生导师）

顾问委员会（筹）:

蔡文胜、曹日辉、龚虹嘉、李汉生、罗茁、陆刚、刘小鹰、李竹、麦刚、王利杰、吴世春、徐小平、杨向阳、张正喜、郑刚（按照姓名的拼音字母排序）

主编: 王佳妮（首都经济贸易大学金融学院讲师、博士）

副主编: 文飞翔（IT 桔子创始人）

刘小兵（中国科学院虚拟经济与数据科学研究中心博士后）

杨代龙（精一天使公社联合创始人）

执行编委:

陈梦琳、蔡锦晖、刁世海、冯永璨、吉世春、蓝国川、刘青斌、李京昆、刘文静、黎子轩、邱鑫浩、沈璐钦、王荟、王羊利亚、万宇、王丹、武石柱、杨傢竣、杨昭宇、杨凌运、张晗（按照姓名的拼音字母排序）

调研支持单位:

中关村天使投资协会、台湾识富天使会、宁波天使投资俱乐部、乐贝创投公社、精一天使公社、重庆天使会、云南天使投资会、蜀山天使会、香港天使投资脉络、天使茶馆、丝路天使投资人联盟、中关村天使投资联盟、浙江省天使投资专业委员会、广东天使会、蚂蚁天使会、云创帮天使会、草根天使会、辽宁星火天使投资联盟、汇创金服、中关村天使投资研究会（按照问卷提交时间排序）

目 录

前 言	6
第一章 中国天使投资发展历史	7
第二章 中国个人天使研究报告	9
一、中国天使投资人的基本特征	9
二、中国天使投资人的投资情况	10
三、中国天使投资 100 人	13
第三章 中国天使组织研究报告	43
一、中国天使投资组织的基本特征	43
二、中国天使投资组织的投资情况	44
三、中国十大活跃天使组织	48
第四章 中国天使投资发展环境	56
一、天使投资的市场环境	56
二、天使投资的创业环境	58
三、天使投资的政策环境	59
第五章 国际天使投资研究报告	64
一、美国天使投资市场概况	64
二、欧洲天使投资市场概况	69
第六章 2017 中国天使投资的主要观点	75
一、天使投资人王刚的 29 条投资经验	75
二、朱啸虎：投资，最重要的是纪律，我的纪律就是 3S 标准	77
三、PreAngel 王利杰：投资人最后的胜利是人生观的胜利	77
四、周亚辉：掌握融资的九大原则 远离“傻”融资	78
五、李想：创业发展路上的七原则	79
六、隆领投资蔡文胜：创业者如果没想清楚这一点，总会跌跟头	79
七、嘉御基金卫哲：绝大多数的创业公司 是被太多的钱撑死的	81

八、吴世春：一个企业 90%的价值体现在团队上，而一个团队 80%的价值体现在创始人身上	82
九、天使成长营 AC 加速器徐勇：如果在这几个地方栽跟头，绝大多数创业者很难站起来	83
十、头头是道许维：优秀的创业者都是节奏大师	84
十一、众海投资邓康明：创业早期民主是对所有人的残酷	84
十二、青山资本张野：创业三观	86
十三、熊猫资本毛圣博：为什么不为无人便利店打 call	87
十四、头头是道曹国熊：泛文化投资的六大准则	87
十五、峰瑞资本李丰：为什么我看好黑科技？	89
十六、真格基金郑朝予：中国教育投资的两大机会 对话影响力	91
十七、明势资本黄明明：做科技创业者长期坚定的陪跑者 对话影响力 ..	92
十八、迅雷程浩：关于新零售的四点思考	93
十九、洪泰基金盛希泰：移动互联网的红利才刚刚开始，远远没有结束 .	95
二十、专访刘维：对 AI 终局的理解	98
第七章 2017 中国天使投资的十大事件	101
一、关于规范发展区域性股权市场的通知	101
二、关于创业投资企业和天使投资个人有关税收试点政策的通知	102
三、全国金融工作会议在京召开	103
四、猩便利获得 1 亿人民币天使轮融资	104
五、共享出行风口带来的爆发式汽车交通领域的天使投资	104
六、趣店上市、一批天使投资人实现超额回报	106
七、果小美半年融资 5 轮 天使个人受益	107
八、邓峰 5 万美元投资兆易创新 1100 万美元回报全部捐给母校	108
九、超级天使王刚推动运满满和货车帮合并 并亲自出任 CEO	109
十、300 亿广州南沙母基金&深圳 50 亿天使母基金和政策	110
附录：天使组织名录，天使投资人名录	110

前 言

为了更好地反映中国天使投资发展历程,以及对天使投资理论研究和参与实践感兴趣的人群提供参考工具,《中国天使投资人年鉴》编委会于2017年12月正式成立。该年鉴的编撰和发布对于中国天使投资学界、业界以及政界具有重要的参考价值 and 借鉴作用,不但为政府部门提供决策参考,为专家学者研究提供经验数据,也为各类投资人、股权投资基金、金融中介机构等提供丰富的资讯。

年鉴编著是一项系统性工程。编委会在首次碰头会中成立了工作小组,进行了合理分工,讨论了编撰原则、思路以及大纲。王佳妮博士负责确定编撰原则、内容大纲及总体思路。文飞翔女士及其团队负责个人天使的资料收集、问卷调查。杨代龙先生及其团队负责天使投资组织的资料收集、问卷调查。刘小兵博士负责天使投资发展环境报告的资料汇总和数据采集。

《中国天使投资人年鉴》的核心内容包括:中国个人天使研究报告、中国天使组织研究报告、中国天使投资发展环境、国际天使投资研究报告、年度投资人的主要观点、年度天使投资人的十大事件以及经典案例和专题研究报告;不同年度在核心内容的基础上,可添加一些特色内容。附录包括:中国天使投资大事记、中国天使投资政策法规汇编、国内外天使投资人名录、国内外天使投资组织名录、国内外天使投资相关的机构名录、天使投资词条。

《2017中国天使投资人年鉴》为中国天使投资行业第一本年鉴,不仅涉及2017年的投资事件和调研数据,还报告了天使投资人和天使投资组织的历史性发展情况。简版年鉴包括:国内外天使投资人及组织发展概况、知名投资人与活跃组织介绍、前期调研的主要结论以及年度投资人的主要观点、年度天使投资人的十大事件,这些内容于2017年1月发布。编委会将进一步梳理相关数据和资料,完整版年鉴将于2018年上半年发布。

简版年鉴的编撰工作是在中国天使投资及相关领域的学术界、实务界和政府管理部门的支持和积极参与下,由多名编撰人员和调研团队共同努力完成的。在此,我们向所有支持和参与年鉴资料整理、问卷调研、编撰工作的人员表示感谢!

由于时间关系,简版年鉴中难免存在不妥和错误之处,敬请广大读者给予批评指正。

第一章 中国天使投资发展历史

天使投资起源于美国慈善资助，随后引入到欧美等发达地区的商业交易中。国际经验显示：天使投资对创新创业乃至一国宏观经济有重要的积极作用。到底什么是天使投资？以 Jeffery Sohl 教授为首的美国新罕布什尔州大学风险投资研究中心（Center for Venture Research, University of New Hampshire）是著名的天使投资研究的基地。他们提出，天使投资是具有一定闲置资本的个人对于种子期的，具有巨大发展潜力的企业（项目）进行权益资本投资的行为。美国天使投资协会创始人、协会前主席 John May（2008）认为：天使投资是一种个人的，私人的权益资本投资，天使投资家运用自己的纳税后的资金投入早期的陌生人（Stranger, 非亲非故）的企业，获取非控股的权益。最近五年，除了北美、英国、欧洲等活跃市场和地区外，天使投资在全球其他地区得到爆发式增长。

纵观中国天使投资的历史，真正意义上的起步发展，相对于欧美地区较晚。回顾过去 30 年，中国天使投资经历了从政府主导到政府引导，从精英天使到大众投资，从单枪匹马到抱团取暖，从单一业态到生态化发展的阶段。北京民营科技实业家协会 2007 年 7 月的《中关村科技园区天使投资发展环境研究报告》中指出，“中国最早的天使投资起源于 1986 年开始实施的‘863 计划’和 1988 年开始实施的‘火炬计划’，这是两个由政府主导的投资于种子期的天使投资计划”。这样看来，中国最早的天使投资是由政府推动的。这是中国天使投资的特色之一（刘曼红，2009）。

2000 年之后，互联网、信息技术等高科技领域的发展，带动了全球的创业和早期投资热潮。一些在欧美发达地区学习和工作的“海归”回国创业并开始在国内尝试“天使投资”，帮助更多的年轻人创业，同时也带动了本土科技领域的成功企业家从事天使投资，他们利用个人的资金、行业经验、人脉资源帮助初创企业。

2006-2009 年间，天使投资的规模在逐年壮大，更多本土的投资人开始从事天使投资或者尝试建立天使投资基金，另一方面传统的风险投资与私募股权投资机构试图回归寻找早期项目，纷纷成立专门的天使投资基金。

2012 年以来，天使投资在中国发展迅猛。尤其是组织化和机构化趋势明显，天使投资人还与股权众筹平台、创新型孵化器、加速器等机构开始一些深度合作；中央和地方政府也出台了促进天使投资的规范性文件。最近五年来，双创政策使

得早期股权投资呈现出井喷式增长。根据IT桔子的统计：2013-2017年，种子轮与天使轮的投资事件总共有12145起，有11708家创业企业获得近3788亿元的融资。这里面包括一些由天使投资人、天使投资人和创业企业联合投资的事件，披露出来的仅有290笔交易。个人投资事件较为隐蔽，实际交易情况远远高于公开披露的信息。

图1.1显示：2017年，种子轮与天使轮的投资事件总共有1747起，同比下降43.62%；披露的案例金融约为698亿元，同比下降36.41%；种子轮平均单笔投资金额1252.62万元,同比上涨18.81%，天使轮平均单笔投资金额4623.89万元，同比上涨17.07%。从被投企业的行业分布来看，企业服务（13.37%）、文化娱乐（12.75%）以及本地生活（11.10%）是相对热门的三个领域；北京（35.72%）、上海（17.22%）、广东（17.16%）是三大投资重地。

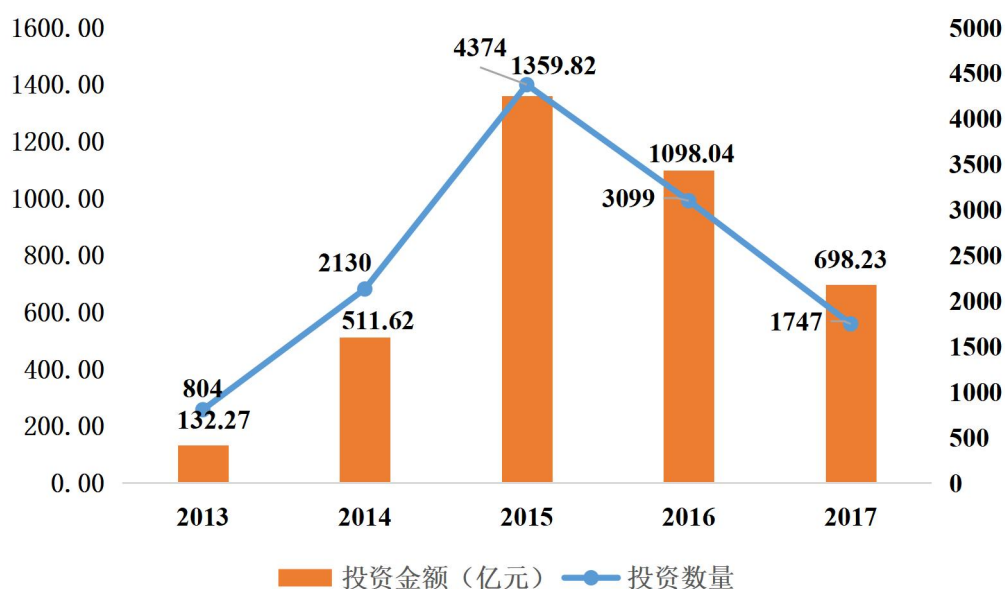


图1.1 种子轮及天使轮的投资总量情况（2013-2017）

第二章 中国个人天使研究报告

一、中国天使投资人的基本特征

通过创投数据库、天使投资组织、各类研究报告的资料汇总，目前中国天使投资人的规模已经过万，其中活跃投资人有千余人，其中大多数为男性，有一半人群集中在北京地区，主要是职业投资人、企业家、大企业高管等高净值人群。

我们通过定向发放、天使投资组织以及熟人推荐等方式，向近 600 位天使投资人发放电子问卷，收到有效反馈 145 份，其中：13.79%的受访者为女性天使投资人；平均年龄为 40 岁；42%的天使投资人来自北京地区；60%以上的天使投资人具有硕士研究生及以上学历。

事实上，绝大多数的天使投资者并非一开始就是从事投资这个行业的，而是从其他行业转入这个行业的，过往的职业经验是投资者能力最佳直接体现。本次年鉴重点介绍了一百位来自全国各地的知名天使投资人（见第三部分）。由于这些活跃天使投资人的专业背景、商业技能及个性不同，他们的投资偏好和风格也有所区别。无论是创业经验、行业知识还是投资眼光，又或是人脉资源，不仅有助于他们在前期获取创业项目、判断创业项目，也可以支撑他们更好地从事投后管理和监督活动。因此，企业家、行业精英、投资家等是天使投资人重要的组成部分。“不熟不投”是天使投资家普遍遵循的法则，但现阶段，业界也鼓励采用“合投”、“跟投”、“基金”、“孵化”以及“众筹”等方式，解决社会资源有限、行业背景不熟、投资经验不足等问题。

北京中关村天使投资的发展领跑全国，聚集了一大批活跃的天使投资人。根据《中关村国家自主创新示范区创业发展报告（2012）》，创业家向天使投资人发展的趋势，形成了中关村独特的创业文化。中关村初步形成“创业者-企业家-天使投资人”的发展路径，推动了企业家精神的传承。在中关村100余位有影响力的天使投资人中，有创业经历的占一半以上。创业家投身天使投资、参与创业辅导活动，极大地提升了创业服务水平，使后续创业者能够借助创业家的资源网络、创业经验和启动资金，加快实现从个人到团队、从创业者到创业企业家的转变。成功的创业者投身天使投资帮助他人创业正在成为一种趋势。

二、中国天使投资人的投资情况

(1) 资金与项目来源。本次调研结果显示：天使投资人的资金来源主要是创业财富积累（60%）、投资财富积累（35.86%）以及薪资收入积累（29.66%）。在项目来源方面，天使投资组织（67.59%）、创业者主动联系（66.21%）以及论坛大赛等活动（48.28%）是相对普遍的渠道。见图 2.1 和 2.2。

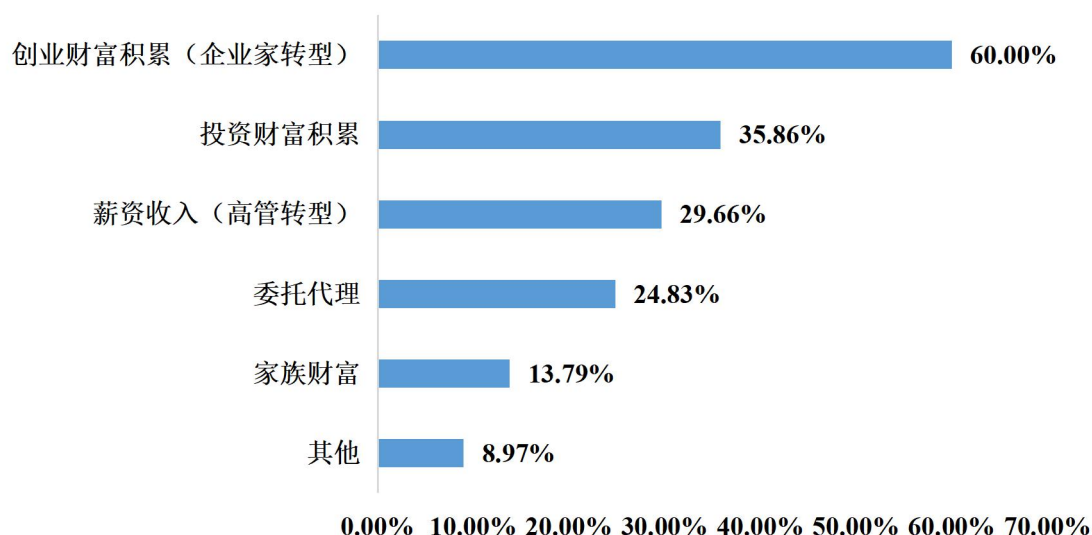


图 2.1 天使投资的资金来源（多选）

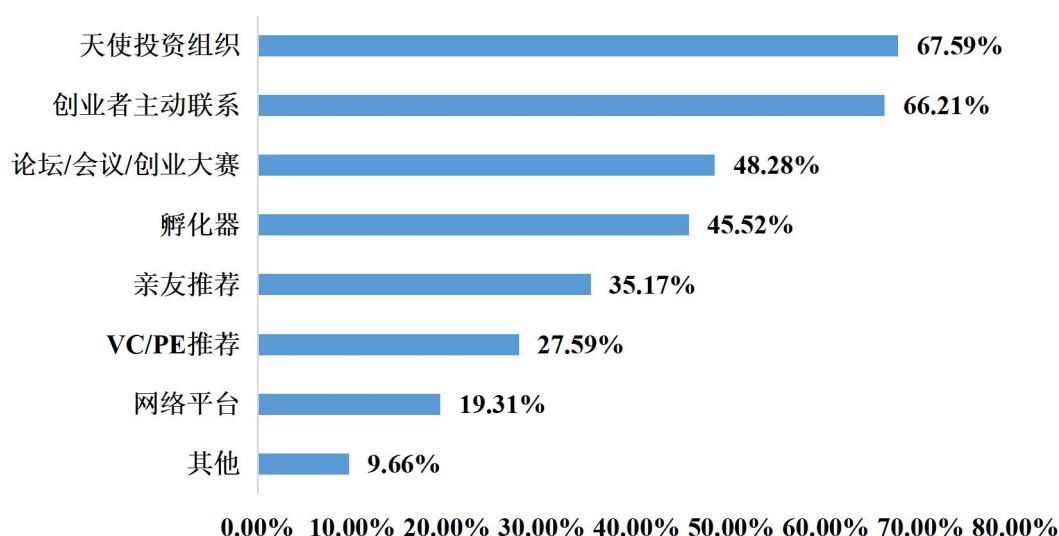


图 2.2 天使投资的项目来源（多选）

(2) 投资规模。从投资实力来看，70%的天使可投资金高于 100 万。由于 55.17%的受访者是最近三年才开始投资，投资计划相对保守，一半以上的投资人计划每年投资不超过 6 个项目、资金总额控制在 200 万以内。实际投资规模也普

遍不高，有 48.8%的人累计投资项目不足 6 个，59.68%的人累计投资低于 500 万元。见图 2.3 和 2.4。

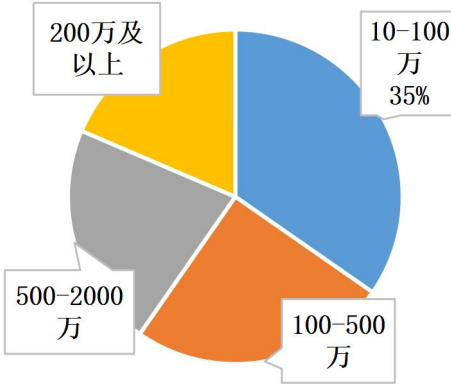
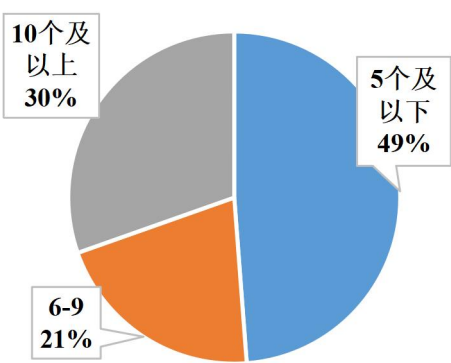


图 2.3 累计投资规模(按数量, N=125) 图 2.4 累计投资规模(按金额, N=124)

（3）投资策略。调研发现：大部分平均持股 10%以下（61.02%），主投阶段为种子轮及天使轮（83.7%），且单笔投资额低于 100 万（79.51%）；健康医疗（36.44%）、消费（31.36%）、TMT（24.58%）是相对热门的行业。天使投资人的决策周期相对较短，57.67%的投资人从项目筛选到最终决策不超过 1 个月；筛选项目及投资决策最主要的三项指标为创业者及管理团队素质（72.41%）、行业发展或熟悉该行业（70.34%）以及市场前景（55.17%）；大部分投资人都会参与投后监督，主要通过加入董事会（47.2%）、非现场检查（17.6%）或者现场检查（15.2%）的方式。见图 2.5、2.6 及 2.7。

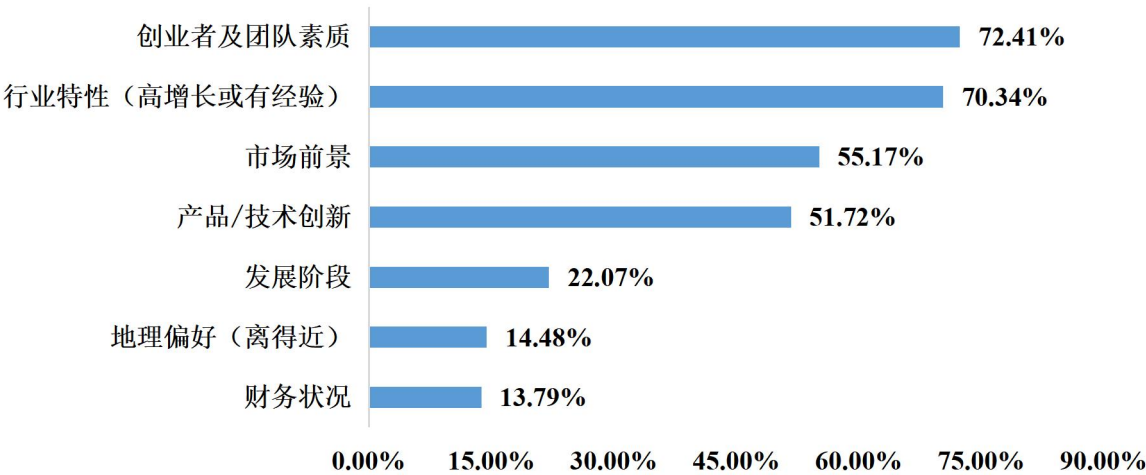


图 2.5 项目筛选与投资决策最主要的指标（多选）

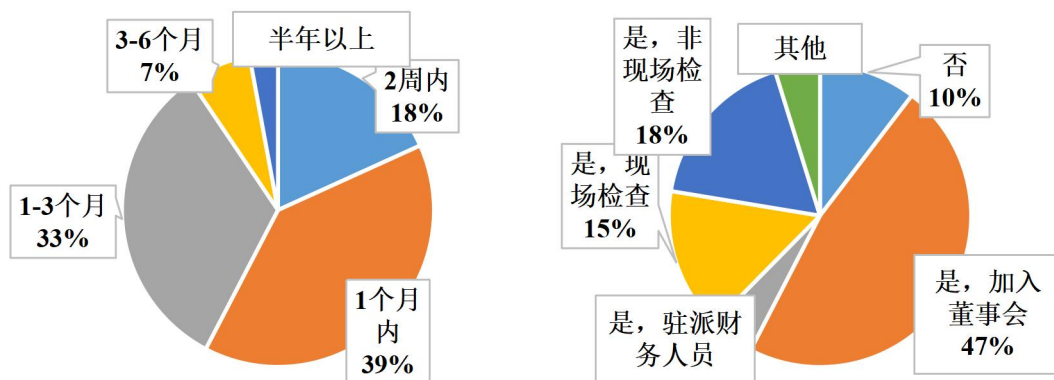


图 2.6 天使投资人的决策周期 (N=137) 图 2.7 天使投资人的投后监督 (N=125)

(4) 投资绩效。资本退出是天使投资过程中最后一个环节，也是实现获利的关键环节。天使投资资本随着被投企业的成长而获得增值，如果没有合适的退出渠道，这种增值只是账面上的增值，只有完成了有效退出交易才能真正实现获利。本次受访的天使投资人相对理性，73.11%的人期望回报倍数为 50 倍以下。根据实际退出情况，大部分人的累计退出项目数量不足 6 个，50.43%的人的退出回报在 10 倍以下。从退出方式来看，上市（11.67%）和并购（14.17%）较少，主要通过股权转让的方式（61.67%）。见图 2.8 和 2.9。

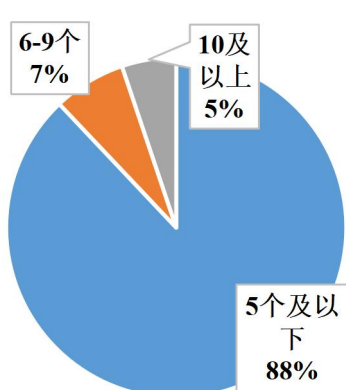


图 2.8 累计退出数量 (N=116)

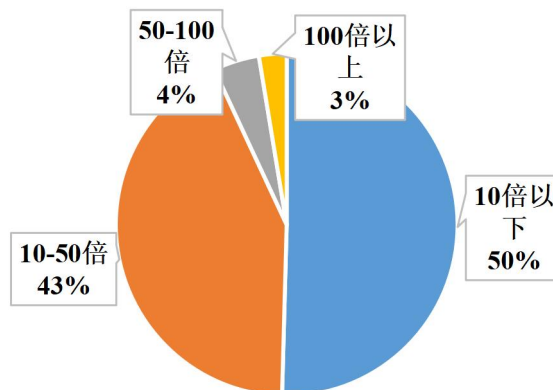


图 2.9 累计回报倍数 (N=115)

(5) 政策倾向。天使投资市场的发展离不开良好的政策环境，尤其是我国正处于转型经济，很多配套的法律法规还不够健全。政府应该在天使投资市场中发挥积极的引导作用，出台激励政策，激活各类天使的投资活力。调查结果显示：绝大多数投资人关注公共政策（95.97%）。其中天使投资人认为最重要的 3 项政策为：完善天使投资退出渠道机制、搭建天使投资行业信息平台以及制定天使投

资税收优惠政策。见图 2.10。

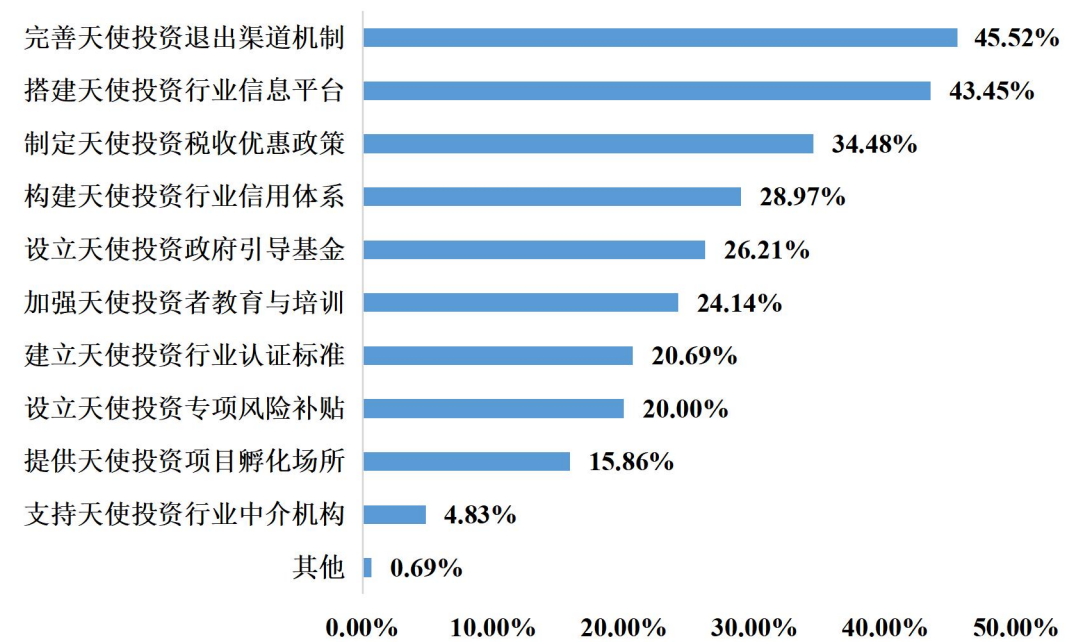


图 2.10 天使投资人的政策倾向（多选）

三、中国天使投资 100 人（排名不分先后）

徐小平

真格基金创始人、中国著名天使投资人、新东方联合创始人。

常驻城市：北京

投资领域：移动互联网、文化娱乐、电子商务、教育、消费升级

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮、B 轮

单笔投资：100-1000 万人民币

个人投资代表性案例：聚美优品、世纪佳缘、易到用车、兰亭集势、火币网、91 外教网、51Talk 无忧英语、雷锋网、找钢网

吴世春

梅花天使创投创始合伙人，乐呵互动 COO、前酷讯网创始人，

常驻城市：北京

关注领域：本地生活、游戏、移动互联网、文化娱乐、教育

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：50-1000 万人民币

个人投资代表性案例：51 社保、趣分期、唱吧、蜜芽宝贝、管车所、约养车、可爱学、大掌门

陈科屹

险峰长青创始合伙人

常驻城市：北京

关注领域：电子商务、企业服务、金融、移动互联网、硬件、医疗健康、工具软件

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮、B 轮

单笔投资：50-1000 万人民币

个人投资代表性案例：豆瓣网、聚美优品、墨迹天气

李剑威

真成投资管理合伙人，同时也兼任真格基金的投资合伙人

常驻城市：北京

关注领域：企业服务、ARVR、内容产业、金融支付、硬件、医疗健康、人工智能

投资阶段：天使轮、A 轮、B 轮

单笔投资：100-2000 万人民币

个人投资代表性案例：销售易、二更视频、罗辑思维、新榜、军武次位面

李竹

英诺天使基金创始合伙人，北软天使基金合伙人，天使投资人

常驻城市：北京

关注领域：生活消费、移动互联网、硬件、医疗健康、人工智能

投资阶段：天使轮、Pre-A 轮

单笔投资：50-500 万人民币

个人投资代表性案例：游族网络、美团、E 代驾、臻迪智能、德生科技、柠檬微趣、礼物说、牛家帮

林森

英诺天使基金合伙人，天使投资人

常驻城市：北京
关注领域：本地生活、金融、移动互联网、硬件
投资阶段：天使轮、Pre-A 轮
单笔投资：50-500 万人民币

个人投资代表性案例：微盟、客来乐、金融一号店、人人湘

庞小伟

天使湾创投 CEO，天使投资人
常驻城市：杭州
关注领域：企业服务、金融、移动互联网、社交网络、交通出行、医疗健康
投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A、A 轮
单笔投资：50-500 万人民币

个人投资代表性案例：下厨房、火花 TV、洋码头、贝壳网

盛希泰

洪泰基金创始人，资深投资银行家，前华泰联合证券公司董事长
常驻城市：北京
关注领域：电子商务、企业服务、生活消费、内容产业、移动互联网
投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A、A 轮、B 轮
单笔投资：100-5000 万人民币

个人投资代表性案例：惠民网、昆仑决、大 V 店、小黑裙

王利杰

PreAngel 创始合伙人
常驻城市：上海
关注领域：企业服务、电子商务、本地生活、移动互联网、硬件、教育、
文化娱乐
投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮
单笔投资：100-1000 万人民币

个人投资代表性案例：乐蛙科技、时差网、晨之科、OpenXLive、VOW 耳机

王啸

九合创投创始人，百度创始人团队“七剑客”之一

常驻城市：北京
关注领域：互联网、医疗健康、本地生活、教育、金融、文化娱乐、电子商务、工具软件
投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮
单笔投资：100-1000 万人民币

个人投资代表性案例：36 氪、下厨房、新片场、玛萨玛索

李丰

峰瑞资本创始合伙人
常驻城市：北京
关注领域：消费、高科技、TMT、电子商务、互联网金融、在线教育、O2O
投资阶段：天使轮、A 轮、B 轮
单笔投资：100 万-5000 万元人民币

个人投资代表性案例：铜板街、哔哩哔哩、互推网、百场汇

王峰

极客帮创投创始合伙人，蓝港互动集团创始人、董事局主席
常驻城市：北京
关注领域：互联网、游戏、硬件、文化娱乐
投资阶段：种子轮、天使轮、pre-A、A 轮
单笔投资：50 万-500 万元人民币

个人投资代表性案例：超好玩、游戏谷、维棉网、偶乐游戏

蒋涛

极客帮创投创始合伙人
常驻城市：北京
关注领域：互联网、移动互联网、硬件、企业服务
投资阶段：种子轮、天使轮、pre-A 轮
单笔投资：50 万-500 万元人民币

个人投资代表性案例：途牛、Life 加加、点我吧、零号线

薛蛮子

天使投资人，蛮子基金创始人，致景投资创始合伙人

常驻城市：北京

关注领域：企业服务、电子商务、移动互联网、游戏动漫、本地生活、教育

投资阶段：种子轮、天使轮、pre-A 轮

单笔投资：50 万-500 万元人民币

个人投资代表性案例：空间客车、万表网、飞速、51 信用卡、汽车之家、雪球财经、唯唯游、一号外卖、爱嗒礼

刘晓松

青松基金创始合伙人

常驻城市：深圳

关注领域：社交网络、教育、旅游、文化娱乐、体育运动、游戏、VR、消费升级

投资阶段：天使轮、pre-A、A 轮

单笔投资：100 万-3000 万元人民币

个人投资代表性案例：腾讯、映客直播、创盟音乐

董占斌

青松基金创始合伙人

常驻城市：上海

关注领域：社交网络、电子商务、教育、人工智能

投资阶段：天使轮、pre-A、A 轮

单笔投资：100 万-3000 万元人民币

个人投资代表性案例：成都星漫、梦之队、Fclub

兰宁羽

天使汇创始人兼 CEO

常驻城市：北京

关注领域：医疗健康、金融、互联网

投资阶段：种子轮、天使轮、pre-A 轮

单笔投资：20 万-200 万元人民币

个人投资代表性案例：下厨房、JiaThis、番茄土豆

范卫锋

高樟资本 创始人

常驻城市：深圳

关注领域：文化娱乐、消费升级、媒体

投资阶段：种子轮、天使轮、pre-A 轮

单笔投资：50 万-500 万元人民币

个人投资代表性案例：有马体育、大话铲屎、商业人物

刘国炜

泽厚资本合伙人，前原子创投合伙人

常驻城市：上海

关注领域：文化娱乐、消费升级、媒体

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：20 万-500 万元人民币

个人投资代表性案例：宝贝玩啥、爱瘦、Keep

李治国

阿米巴资本创始合伙人、现任挖财 CEO

常驻城市：杭州

关注领域：移动互联网、教育、电子商务、本地生活、汽车交通、金融

投资阶段：种子轮、天使轮、pre-A、A 轮

单笔投资：100 万-3000 万元人民币

个人投资代表性案例：挖财、换换、蘑菇街、快的

刘小鹰

老鹰基金创始人，著名企业家、天使投资人

常驻城市：北京

关注领域：电子商务、游戏、移动互联网、消费升级

投资阶段：天使轮、pre-A 轮

单笔投资：50 万-1000 万元人民币

个人投资代表性案例：钱方支付、山脉户外、闻宇网络、威速科技、Jolla、影谱科技

王刚

天使投资人

常驻城市：杭州

关注领域：电子商务、企业服务、教育、汽车交通、共享经济、互联网金融、文化娱乐

投资阶段：种子轮、天使轮、pre-A 轮

单笔投资：50 万-3000 万元人民币

个人投资代表性案例：滴滴出行、小电、LimeBike、ofo 小黄车、衣二三、千家万纺、蓝鲸直播、典典养车、运满满、美差招聘、回家吃饭

徐茂栋

星河互联 创始人兼董事长

常驻城市：北京

关注领域：O2O、电子商务、企业服务、大数据、云计算、智能制造、互联网餐饮、数字娱乐

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：50 万-300 万元人民币

个人投资代表性案例：艾格拉斯、捉鱼网、乐讯

傅淼

星河互联 CEO

常驻城市：北京

关注领域：智能制造、电子商务、企业服务

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：20 万-200 万元人民币

个人投资代表性案例：中文在线、艾格拉斯、权大师

黄明明

明势资本创始合伙人

常驻城市：北京

关注领域：人工智能、工业机器人、高端数控机床

投资阶段：种子轮、天使轮、pre-A 轮

单笔投资：50 万-1000 万元人民币

个人投资代表性案例：汽车之家、快快鱼、快乐妈咪、攀藤科技、PP 租车、车和家

项建标

盈动资本创始合伙人，创投自媒体 B12 和良仓孵化器创始人

常驻城市：杭州

关注领域：移动互联网、文化娱乐、企业服务

投资阶段：种子轮、天使轮、pre-A、A 轮

单笔投资：50 万-1000 万元人民币

个人投资代表性案例：慧达驿站、车纷享、51 信用卡

罗钥

苏河汇董事长

常驻城市：上海

关注领域：移动互联网、教育、旅游、企业服务

投资阶段：种子轮、天使轮、pre-A 轮

单笔投资：50 万-1000 万元人民币

个人投资代表性案例：麦客、丸子地球、想见孩

叶蕙芳

陶石资本创始合伙人

常驻城市：上海

关注领域：互联网金融

投资阶段：天使轮、pre-A 轮

单笔投资：20 万-300 万元人民币

个人投资代表性案例：微贷网、网贷天眼

冯涛

联创永宣创始人

常驻城市：上海

关注领域：电子商务、生活消费、移动互联网、硬件、新零售

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮、B 轮

单笔投资：50 万-2000 万元人民币

个人投资代表性案例：便利家、雅澳供应链、E 光学、小鸣单车

曾李青

德迅投资 创始人兼董事长, 腾讯公司五位创始人之一

常驻城市：深圳

关注领域：内容产业、游戏动漫、移动互联网、硬件、教育

投资阶段：天使轮、A 轮

单笔投资：100 万-1000 万元人民币

个人投资代表性案例：淘米网、第七大道、淘乐、房多多、天使客、快播、卓越教育

孔毅

真顺基金 创始合伙人, 曾担任顺为基金副总裁

常驻城市：北京

关注领域：医疗健康、互联网、教育、体育运动、电子商务

投资阶段：天使轮、Pre-A 轮

单笔投资：50 万-1000 万元人民币

个人投资代表性案例：掌沃游戏、馒头商学院、坏男孩学院

李祝捷

不惑创投 创始合伙人, 曾任真顺基金创始合伙人, 真格基金投资合伙人

常驻城市：北京

关注领域：电子商务、教育、互联网

投资阶段：种子轮、天使轮、A 轮

单笔投资：50 万-500 万元人民币

个人投资代表性案例：找钢网、找塑料网、宜花科技、款多多、衣乐仓、水滴互助

曹日辉

易一天使管理合伙人，中国投资中心合伙人，中关村天使联盟副主席，青年天使会会员，天使茶馆校董，重庆天使会会长，

常驻城市：重庆

关注领域：移动互联网、电子商务、金融

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：20 万-500 万元人民币

个人投资代表性案例：猪八戒网、奇虎 360、易极付、订货宝

张巍

娱乐工厂董事长，嘉慈善基金创始人；中国青年天使会、海豚天使会等天使投资协会发起人

常驻城市：北京

关注领域：移动互联网、文化娱乐、游戏、体育运动

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：200 万-2000 万元人民币

个人投资代表性案例：聚美优品、团购导航团 P 网、酷团网、果酷网、爱听科技、米未传媒、热知科技、万国影视

唐彬森

孝昌水木投资创始人、智明星通创始人，连续创业者，天使投资人

常驻城市：北京

关注领域：移动互联网、电子商务、消费生活

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：50 万-100 万元人民币

个人投资代表性案例：淘汰郎、Bee+、观云、灏灵赛奥、斑马精酿

王童

北软天使基金创始合伙人，资深互联网人

常驻城市：北京

关注领域：旅游、消费、移动互联网

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：50 万-500 万元人民币

个人投资代表性案例：途牛、麦恩思远、安妮时尚、魔方英语

张野

青山资本 创始合伙人

常驻城市：北京

关注领域：电子商务、企业服务、生活消费、硬件、医疗健康、旅游户外

投资阶段：天使轮、A 轮

单笔投资：20 万-200 万元人民币

个人投资代表性案例：花点时间、驭势科技、悟空保

蔡文胜

隆领投资董事长

常驻城市：厦门

关注领域：互联网、游戏、文化娱乐、工具软件

投资阶段：天使轮、A 轮

单笔投资：20 万-200 万元人民币

个人投资代表性案例：58 同城、优化大师、4399、暴风影音、网际快车、缘创派

秦捷

云天使基金 创始人

常驻城市：北京

关注领域：企业服务、云计算、大数据、移动互联网、硬件、工具软件、医疗健康

投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A 轮

单笔投资：50 万-1000 万元人民币

个人投资代表性案例：凌云智能、麦客、青藤云安全

雷军

顺为资本董事长，小米科技董事长兼 CEO

常驻城市：北京

关注领域：移动互联网、消费升级、电子商务、文化娱乐、硬件、社交、互联网金融

投资阶段：天使轮、A 轮、B 轮、C 轮及以后

单笔投资：500 万-5000 万元人民币

个人投资代表性案例：多玩(YY)、凡客诚品、一起作业网、美菜网、荔枝 FM、草根投资网、奇果网络、人人车、大街网

许洪波

创大资本创始人，董事长

常驻城市：广州

关注领域：科技、产业升级、消费升级、文创

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：20 万-200 万元人民币

个人投资代表性案例：兼职猫、精明购、火星盒子

蒋宇捷

信天创投 合伙人

常驻城市：北京

关注领域：企业服务、生活服务、O2O、互联网金融

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：20 万-500 万元人民币

个人投资代表性案例：财鱼管家、美味不用等、拼豆夜宵

傅盛

紫牛基金创始管理合伙人，猎豹移动 CEO，天使投资人

常驻城市：北京

关注领域：移动互联网、文传、游戏、企业服务、硬件、电子商务、本地生活

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：100 万-1000 万元人民币

个人投资代表性案例：编程猫、笔记侠、小鹏汽车

韩冰

寒武创投创始人

常驻城市：上海

关注领域：移动互联网、本地生活、教育、文化娱乐、企业服务、电子商务、社交网络

投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：50 万-500 万元人民币

个人投资代表性案例：美柚、布姆电竞

吴宵光

微光创投 创始人

常驻城市：深圳

关注领域：产业互联网、企业服务、金融、消费升级、电子商务

投资阶段：种子轮、天使轮、A 轮

单笔投资：50 万-500 万元人民币

个人投资代表性案例：轻松到家、有礼派、搜芽、飞泊通、斗米兼职、小鹏汽车

郑刚

紫辉创投 创始合伙人

常驻城市：上海

关注领域：移动互联网、文化娱乐、企业服务、消费生活、硬件、电子商务

投资阶段：天使轮、A 轮

单笔投资：100 万-2000 万元人民币

个人投资代表性案例：映客、足记、陌陌、锤子科技、触宝科技

易丽君

创享投资 创始合伙人

常驻城市：深圳

关注领域：内容产业、游戏动漫、移动互联网、文体娱乐

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：50 万-200 万元人民币

个人投资代表性案例：欢瑞世纪、谷得游戏、动网先锋

邓锋

北极光创投 创始人

常驻城市：北京

关注领域：科技、新媒体、清洁技术、消费、健康医疗

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮、B 轮、C 轮

单笔投资：100 万-5000 万元人民币

个人投资代表性案例：漫动时空、兆易创新

陈荣根

创客总部 合伙人

常驻城市：北京

关注领域：移动互联网、电子商务、游戏动漫、互联网金融、人工智能、文化娱乐、体育运动、清洁技术/新能源

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：20 万-200 万元人民币

个人投资代表性案例：遥遥排队、大码美衣

王淮

线性资本 LinearVenture 创始合伙人；原 Facebook 中国籍的第二位工程师和第一位研发经理

常驻城市：杭州

关注领域：电子商务、企业服务、ARVR、生活消费、金融支付、移动互联网、人工智能、医疗健康

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：200 万-1000 万元人民币

个人投资代表性案例：地平线机器人、Rokid、中科视拓

周伟丽

安芙兰资本 董事长

常驻城市：北京

关注领域：TMT、服务业、消费升级

投资阶段：天使轮、A 轮
单笔投资：50 万-500 万元人民币
个人投资代表性案例：阿凡题、一呼医生

郑博仁

Cherubic Ventures 心元资本 创始合伙人
常驻城市：北京

关注领域：移动互联网、社交网络、企业服务、电子商务
投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮
单笔投资：50 万-1000 万元人民币

个人投资代表性案例：微云、阿狸、司机邦

田江川

初心资本 管理合伙人
常驻城市：北京
关注领域：移动互联网、互联网、本地生活、企业服务、互联网金融
投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮
单笔投资：100 万-1000 万元人民币

个人投资代表性案例：熊猫传媒、猫联

吴晓波

头头是道投资基金 创始合伙人
常住城市：杭州

关注领域：移动互联网、互联网金融、文化娱乐
投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮
单笔投资：50-1000 万人民币

个人投资代表性案例：42 章经、一早文化

曹国熊

头头是道投资基金创始合伙人
常驻城市：杭州
关注领域：服务及零售、清洁技术、医疗健康、互联网、文化娱乐

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮、B 轮
单笔投资：100-5000 万人民币

个人投资代表性案例：把脉、幻熊科技

冯一名

原子创投 合伙人
常驻城市：上海
关注领域：企业服务、内容产业、游戏动漫、移动互联网
投资阶段：天使轮、Pre-A 轮
单笔投资：50-500 万人民币

个人投资代表性案例：火溶信息、途虎养车

倪正东

清科集团创始人、董事长
常驻城市：北京
关注领域：金融、文化娱乐、科技
投资阶段：天使轮、A 轮、B 轮
单笔投资：100-2000 万人民币

个人投资代表性案例：Z 管家、星云颜值

杨歌

星瀚资本创始合伙人
常驻城市：北京
关注领域：科技、产业升级、本地生活、文化娱乐
投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A、A 轮
单笔投资：20-500 万人民币

个人投资代表性投资案例：心上、铅笔道、户外星球、德师傅

汪恭彬

长石资本 创始合伙人
常驻城市：上海
关注领域：互联网、消费升级、互联网金融、硬件

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮
单笔投资：100-1000 万人民币

个人投资代表性案例：爱抢购、blued

杨宁

乐搏资本创始合伙人，壹普兰风险合伙人，天使投资人
常驻城市：北京
关注领域：电子商务、智能硬件、文化娱乐、游戏
投资阶段：天使轮、Pre-A 轮
单笔投资：50-500 万人民币

个人投资代表性案例：乐播、泡否科技

麦刚

创业工场 VenturesLab 创始人
常驻城市：北京
关注领域：互联网金融、产业互联网、交易市场、企业软件/服务
投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A 轮
单笔投资：100-500 万人民币

个人投资代表性案例：商印网、果酷网、乐酷达、茶马云南

戴志康

PartnerAngel 伙伴创投创始及执行合伙人
常驻城市：北京
关注领域：社交网络、垂直社区、企业服务、SaaS、开源技术、手游、O2O、电子商务、互联网金融
投资阶段：种子轮、天使轮、A 轮
单笔投资：50-500 万人民币

个人投资代表性案例：博雅互动、魔漫相机、在路上旅行网、火币网、绿狗网、星言爱普

吴彬

道生投资创始合伙人

常驻城市：广州

关注领域：本地生活、物流运输、智能制造、移动互联网、硬件

投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：200-5000 万人民币

个人投资代表性案例：唯品会、云学堂、换机精灵、百格

童玮亮

梧桐树资本 创始合伙人

常驻城市：北京

关注领域：互联网、移动互联网、社会化商务

投资阶段：天使轮、A 轮、B 轮

单笔投资：100-1000 万人民币

个人投资代表性案例：Camera360、太火鸟、秀美甲、粉粉日记

杨向阳

源政投资创始人、董事长、天使投资人

常驻城市：杭州

关注领域：互联网、移动无线应用、电力电子设备、能源环保、影视文化、医疗健康、电子商务、消费升级

投资阶段：天使轮、Pre-A 轮、A 轮

单笔投资：50-500 万人民币

个人投资代表性案例：鲜卤家、北科生物、传奇扑克、贝尔科教、成者科技

李学凌

欢聚时代(YY 多玩) 创始人、Y 创始人和 CEO，天使投资人

常驻城市：广州

关注领域：移动互联网、教育、游戏、文化娱乐

投资阶段：天使轮、A 轮

单笔投资：100-1000 万人民币

个人投资代表性案例：虎牙直播、011a 应用

李斌

易车网创始人、兼首席执行官

常驻城市：北京

关注领域：汽车交通、文化传媒、物流运输、企业服务

投资阶段：天使轮、A 轮

单笔投资：100-1000 万人民币

个人投资代表性案例：车语传媒、友友用车、汽车大师、爱代驾、天天拍车

李汉生

精一天使公社创始人、创盛景基金创始合伙人、和勤软件创始人

常驻城市：北京

关注领域：企业服务、社交网络、互联网、文体娱乐、科技创新

投资阶段：种子轮、天使轮、A 轮

单笔投资：20-500 万人民币

个人投资代表性案例：瑶瑶科技、红圈营销、趣野、新云医疗、共舞体育、易观国际、和创科技、蚁视

唐宁

宜信财富创始人、CEO

常驻城市：北京

关注领域：电信、媒体、科技、互联网金融

投资阶段：天使轮、A 轮、B 轮

单笔投资：100-2000 万人民币

个人投资代表性案例：亿美软通、敦煌网

江南春

分众传媒创始人

常驻城市：上海

关注领域：文化娱乐、游戏、互联网、移动互联网

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：100-1000 万人民币

个人投资代表性案例：芳草集、人人围、妈妈的菜

包凡

华兴资本董事长、CEO，华菁证券董事长

常驻城市：北京

关注领域：本地生活、电子商务、金融、硬件、互联网、移动互联网

投资阶段：天使轮、A轮、B轮

单笔投资：100-2000 万人民币

个人投资代表性案例：掌上灵通、中星微电子、千橡互动

吴泳铭

元璟资本董事长，阿里巴巴联合创始人及合伙人

常驻城市：杭州

关注领域：互联网、移动互联网、社交网络、电子商务、硬件

投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A、A轮

单笔投资：100-3000 万人民币

个人投资代表性案例：锤子科技、宋小菜、淘会场

何伯权

今日投资创始人

常驻城市：杭州

关注领域：本地生活、电子商务、企业服务

投资阶段：天使轮、A轮、B轮

单笔投资：100-2000 万人民币

个人投资代表性案例：7天连锁酒店、九钻网、喜茶、久久丫

鲍岳桥

亿联资本 创始合伙人

常驻城市：北京

关注领域：本地生活、金融、文化娱乐、游戏、企业服务、电子商务、汽车交通

投资阶段：天使轮、Pre-A、A轮

单笔投资：100-1000 万人民币

个人投资代表性案例：记忆日、谷数科技

毛大庆

优客工场创始人、董事长

常驻城市：北京

关注领域：企业服务、教育

投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A、A 轮、战略投资

单笔投资：100-2000 万人民币

个人投资代表性案例：蛋壳公寓、企业盒子

张量

黑洞投资创始人

常驻城市：广州

关注领域：房产服务、餐饮、营销、社区服务、智能家居

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：200-2000 万人民币

个人投资代表性案例：房司令、小蓝单车

朱拥华

美团点评产业基金 创始合伙人

常驻城市：北京

关注领域：互联网消费、线下连锁、医疗服务升级、旅游

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：50-500 万人民币

个人投资代表性案例：对勾网、拼豆夜宵外卖、老枝花卤、小恒水饺、甜心摇滚沙拉、叫个鸭子、一地一味

陈亮

泰山天使投资创始合伙人

常驻城市：北京

关注领域：医疗健康、企业服务、消费升级、电子商务、硬件、文娱

投资阶段：种子轮、天使轮
单笔投资：20-500 万人民币

个人投资代表性案例：佳品网、优士网

罗茁

清控银杏创始合伙人兼管理合伙人
常驻城市：北京

关注领域：医疗健康、信息技术、互联网、文化娱乐、传媒广告
投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A 轮
单笔投资：50-1000 万人民币

个人投资代表性案例：悦游五洲、诺博教育、麒麟文化

周亚辉

昆仑万维 董事长兼首席执行官
常驻城市：北京

关注领域：硬件、游戏、互联网、文体娱乐、互联网金融
投资阶段：天使轮、A 轮、B 轮
单笔投资：100-1000 万人民币

个人投资代表性案例：啊哈娱乐、Kneron、纳什空间、狼人杀、趣分期、达达、映客、一亩田

庄辰超

斑马资本创始合伙人，原去哪儿网 CEO，清流资本创始人
常驻城市：北京

关注领域：互联网、文化娱乐、新零售、旅游、消费升级
投资阶段：天使轮、A 轮
单笔投资：50-500 万人民币

个人投资代表性案例：融 360、美丽说、法斗士网

徐勇

AC 加速器创始人，天使成长营发起人，中关村天使投资联盟秘书长
常驻城市：北京

关注领域：互联网、移动互联网、本地生活、文化娱乐、企业服务、电子商务、社交

投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：100-1000 万人民币

个人投资代表性案例：协和干细胞、和创科技、九州华兴

朱波

追梦者基金 创始人

常驻城市：深圳

关注领域：电子商务、企业服务、游戏、移动互联网、社交、旅游

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮

单笔投资：50-500 万人民币

个人投资代表性案例神奇百货、礼物说、次元仓、超级课程表

戴周颖

引力创投创始合伙人

常驻城市：北京

关注领域：移动互联网、工具、共享经济、垂直跨境电商、供应链金融

投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A 轮

单笔投资：20-500 万人民币

个人投资代表性案例：展程科技、饭统网

何佳

南山资本 创始人

常驻城市：北京

关注领域：互联网、移动互联网、文体娱乐

投资阶段：天使轮、A 轮、B 轮

单笔投资：100-2000 万人民币

个人投资代表性案例：动网科技、玩蟹科技

彭志坚

元生资本创始合伙人

常驻城市：北京

关注领域：电子商务、企业服务、移动互联网、工具软件

投资阶段：天使轮、A 轮

单笔投资：20-500 万人民币

个人投资代表性案例：滴滴、小红书、货车帮

吴炯

风和投资创始人兼董事长

常驻城市：上海

关注领域：餐饮、新能源、教育、消费品、人工智能

投资阶段：天使轮、A 轮、B 轮

单笔投资：100-2000 万人民币

个人投资代表性案例：汉庭、聚光科技、聚美优品、挂号网

俞敏洪

新东方教育集团创始人、董事长

常驻城市：北京

关注领域：消费升级、教育、人工智能、金融科技、文化娱乐

投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A、A 轮、B 轮

单笔投资：100-5000 万人民币

个人投资代表性案例：叉学教育、帕皮科技、平行国、鲜稻屋

任旭阳

任旭阳，天善资本创始人兼管理合伙人

常驻城市：北京

关注领域：企业服务、硬件

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮、B 轮

单笔投资：30-500 万人民币

个人投资代表性案例：奇霖传媒

朱天宇

蓝驰创投 合伙人

常驻城市：北京

关注领域：电子商务、企业服务、移动互联网、文化娱乐、互联网金融

投资阶段：天使轮、Pre-A、A 轮、B 轮

单笔投资：50-300 万人民币

个人投资代表性案例：趣店（原趣分期）、唱吧、美丽说、瓜子二手车、车和家

钟浩

顶商投资创始人

常驻城市：上海

关注领域：医疗健康、环保能源、文化娱乐、体育运动、人工智能、移动互联网、智能制造

投资阶段：天使轮、Pre-A

单笔投资：50-200 万人民币

个人投资代表性案例：小野售、掌腾科技智能、点盟科技、矍新科技、爱尤生活

陈大年

掌门科技创始人；盛大网络联合创始人、董事、COO、盛大创新院院长，连尚网络(WiFi 万能钥匙)创始人、CEO

常驻城市：上海

关注领域：智能制造、消费生活、文化传媒

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：10-500 万人民币

个人投资代表性案例：idMASK 口罩、造就 Talk

陈华

唱吧创始人、CEO

常驻城市：北京

关注领域：互联网、移动互联网、金融、社交、消费生活

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：10-300 万人民币

个人投资代表性案例：火球理财、来包纸、一号媒婆

朱晔

天神娱乐 创始人/董事长、CEO

常驻城市：北京

关注领域：互联网、移动互联网、文化娱乐、体育运动、游戏、金融

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：100-500 万人民币

个人投资代表性案例：新美互通、红领巾、1 号货的

汪东风

Forgame 联合创始人，董事长和首席执行官

常驻城市：广州

关注领域：移动互联网、游戏

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：10-100 万人民币

个人投资代表性案例：亿家网、CN 海淘

李笑来

天使投资人

常驻城市：北京

关注领域：互联网、移动互联网、区块链、金融

投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A 轮

单笔投资：50-100 万人民币

个人投资代表性案例：公信宝、币付宝、咪咪买房、美美 APP、爱旅行

杜均

节点资本创始人，火币网创始人及 CEO

常驻城市：北京

关注领域：金融、广告营销、移动互联网

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：10-200 万人民币

个人投资代表性案例：链上科技、金色财经

查立

起点创业营创始合伙人，起点创业投资基金和乾龙创投合伙基金创始合伙人

常驻城市：上海

关注领域：电子商务、游戏、企业服务、本地生活

投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A 轮、A 轮

单笔投资：100-1000 万人民币

个人投资代表性案例：美食送、波波网

刘成敏

追远基金合伙人、红石诚金基金合伙人、美国 F50 创始合伙人

常驻城市：北京

关注领域：食品、农业、TMT、游戏、人工智能

投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A 轮、A 轮

单笔投资：100-1000 万人民币

个人投资代表性案例：方舟互联、单飞企鹅科技、中米农业、青团社

姚劲波

58 同城创始人、CEO，天使投资人

常驻城市：北京

关注领域：物流、旅游、本地生活、房产服务、互联网

投资阶段：天使轮、Pre-A 轮、A 轮、B 轮、C 轮及以后、收购、战略投资

单笔投资：50-300 万人民币

个人投资代表性案例：咖啡之翼、宝驾、链农、来设计、仓小微

周鸿祎

奇虎 360 董事长

常驻城市：北京

关注领域：互联网、文化娱乐、本地生活、游戏

投资阶段：天使轮、Pre-A 轮、A 轮

单笔投资：100-500 万人民币

个人投资代表性案例：快播、迅雷、酷狗、火石软件

郭宇航

点融网联合首席执行官、共同创始人；星合资本创始人、董事长。白玉兰律师事务所管理合伙人

常驻城市：上海

关注领域：互联网、区块链、金融、旅游

投资阶段：天使轮、Pre-A 轮、A 轮

单笔投资：100-500 万人民币

个人投资代表性案例：我行我宿、恋爱宝

李甬

猿题库创始人

常驻城市：北京

关注领域：移动互联网、教育

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：100-200 万人民币

个人投资代表性案例：雪球财经、虎嗅网、陌陌

郑南雁

7 天酒店创始人、CEO

常驻城市：深圳

关注领域：互联网、交通出行、旅游

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：50-300 万人民币

个人投资代表性案例：畅途、肆客足球

张邦鑫

好未来董事长/CEO

常驻城市：北京

关注领域：教育、互联网、移动互联网

投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A 轮、A 轮

单笔投资：50-500 万人民币

个人投资代表性案例：多贝网、宝贝树

李想

车和家创始人、CEO

常驻城市：北京

关注领域：汽车交通、硬件、移动互联网

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：20-200 万人民币

个人投资代表性案例：畅途

徐易容

美丽说创始人

常驻城市：北京

关注领域：移动互联网、电子商务

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：10-200 万人民币

个人投资代表性案例：天天拼货团、鲜肉 APP

张一鸣

今日头条创始人、CEO

常驻城市：北京

关注领域：文化娱乐、移动互联网、新闻媒体

投资阶段：种子轮、天使轮

单笔投资：20-500 万人民币

个人投资代表性案例：新榜、财新世界说

郑兰

博派资本 创始管理合伙人

常驻城市：广州

关注领域：游戏、动漫、二次元、文化娱乐、消费升级

投资阶段：天使轮
单笔投资：100-500 万人民币

个人投资代表性案例：刀塔传奇、杭州 304 社团

徐诗

山行资本创始合伙人
常驻城市：北京

注领域：移动互联网、企业服务、互联网金融、交通出行
投资阶段：种子轮、天使轮
单笔投资：10-100 万人民币

个人投资代表性案例：春雨国际、小鹿叮叮

方爰之

真格基金合伙人兼 CEO
常驻城市：北京
关注领域：电子商务、医疗健康、文化娱乐、互联网、移动互联网
投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A 轮、A 轮
单笔投资：20-200 万人民币

个人投资代表性案例：一起作业、大姨吗

龚虹嘉

海康威视董事长
常驻城市：杭州
关注领域：移动互联网、医疗健康、企业服务、电子商务
投资阶段：种子轮、天使轮、Pre-A 轮、A 轮
单笔投资：100-500 万人民币

个人投资代表性案例：海康威视、富瀚微电子、联合光电、上海傲源、嘉博文、泛生子基因

第三章 中国天使组织研究报告

一、中国天使投资组织的基本特征

通过检索公开资料以及调查汇总，目前中国共有 58 家天使投资组织，公开披露信息的有 42 家。其中：60%的组织分布在一线城市，60%以上的组织是近三年成立的新机构。见图 3.1 和 3.2。

早期的天使投资组织都依托于政府机构或相关行业协会而成立。2007 年，“深圳天使投资人俱乐部”成立，该机构是国内第一家非盈利性质的天使投资组织，主要由深圳及周边城市从事“天使”投资的个人及机构自发组织的，隶属于深圳市私募基金协会。2007 年 10 月，深圳天使投资俱乐部在深圳成功举办“首届中国天使投资论坛”。次年，“上海天使投资俱乐部”由中国技术创业协会、上海市创业投资行业协会和上海市大学生科技创业基金会于发起成立。2010 年 6 月，河南省青年联合会、河南省青年创业基金会、河南省投资担保行业联盟、河南省豫商联合会和河南省青年创业就业协会等机构发起成立了“河南天使投资俱乐部”。

2012-2014 年是天使投资组织真正起步，带动了国内早期投资的发展，开始有大量投资人以及企业家关注种子期和初创期的企业。相对活跃的有 2013 年成立的两家组织：一是“中国青年天使会”，该组织由知名天使投资人徐小平、杨宁、麦刚等人发起成立，聚集了一百多位天使会员，一半以上的会员为职业投资人；二是以服务企业家天使群体为主的“中关村百人会天使投资联盟”，该组织是国内第一家经民政部门登记注册的天使投资联盟类机构（前身是中关村股权投资协会天使投资分会），目前有一百多位认证会员。

最近三年是天使投资组织的快速发展期。在双创政策的驱动下，越来越多的对天使投资感兴趣的群体聚集在一起。不仅仅是北京，包括上海、杭州、苏州、南京、武汉等十几个一二线城市都涌现了天使投资组织，他们当中有挂靠政府机构的，也有依托大企业资源的，还有一些来自高校校友会，包括行业协会、俱乐部以及培训服务机构等各类组织。这些组织培育和发展天使投资人，帮助投资人对接创业企业，为投资人提供一个分享、交流的平台。

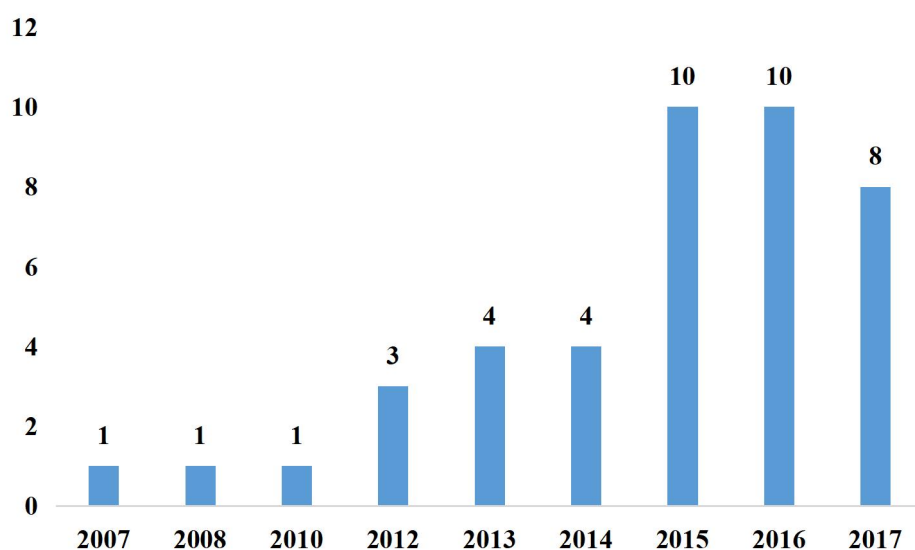


图 3.1 中国天使投资组织分布（按成立时间）

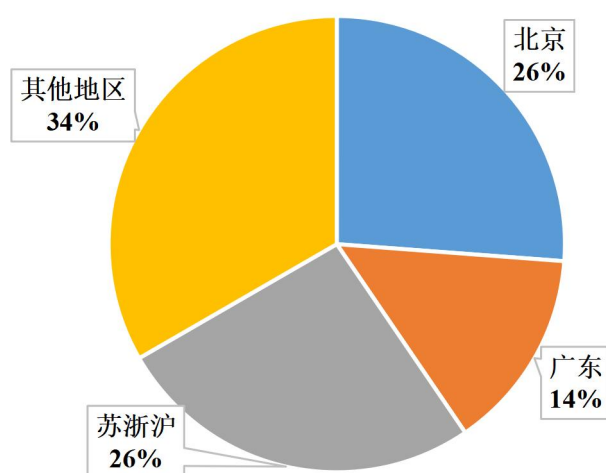


图 3.2 中国天使投资组织分布（按所在地区）

二、中国天使投资组织的投资情况

我们向这些组织发放的调查问卷，回收有效问卷 22 份。这些组织总共覆盖天使投资人将近六千。其中：一线城市地区的组织占一半，60%以上的组织是近三年成立的新机构，大部分组织当中女性会员低于三成。

随着天使投资规模的扩大，市场主体形态也在发生变化。当天使投资已经成为一种较成熟的投资模式时，天使投资的形式也逐渐由个人向组织化方向发展，

以团体的形式聚集在一起，进行项目推介、尽职调查、项目评估、联合投资等活动。在组织性质和形态方面，主要存在非法人、非盈利机构和盈利机构三种类型，主要取决于组织发展定位和管理模式。图 3.3 显示：大部分组织有运营的实体，但是仅有 23%的组织为社团法人，大部分注册为有限责任公司（64%）。

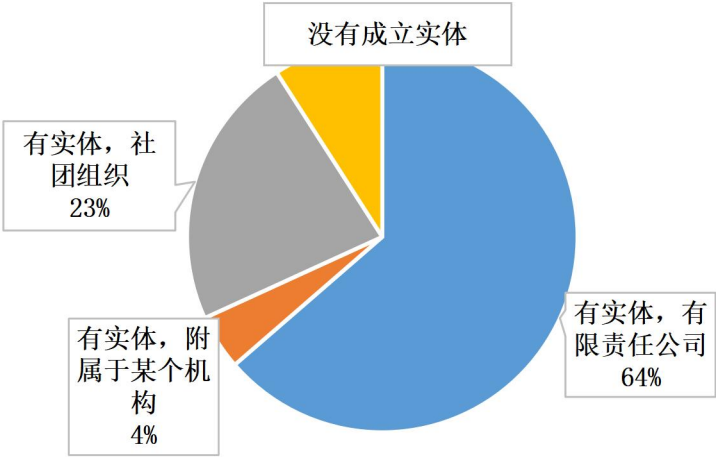


图 3.3 组织性质 (N=22)

国际经验表明：根据投资流程执行者不同，分为会员管理制和经理管理制两种组织模式。最早的天使投资组织以俱乐部的形式出现了。这些天使投资俱乐部大都以会员制形式组织起来，活动形式是定期举办路演活动，将有融资需求的创业者请到活动现场介绍项目，天使会员可以对项目进行评估和讨论。如果会员认为项目是合适的，则自行作出投资决定。这类组织结构相对松散，需要活跃的会员主导项目筛选、会员招募、会员培训等核心事务，组织管理层可另外雇佣全职或者兼职人员负责一些会议协调、数据库维护、信息发布等行政事务。由此可见，早期的天使投资组织主要扮演了信息中介的角色。

随着天使投资的神秘性慢慢减弱，越来越多的高净值人群开始尝试进入这个领域，天使投资组织的发展也越来越成熟，提供的服务也越来越丰富和系统化。目前，也有一些天使投资组织开始尝试“经理管理制”，天使组织不仅仅是提供项目信息，还聘请专门的职业经理人，为会员提供项目初审、尽职调查、条款谈判方面的协助。与会员制相比，经理制的运营成本较高，费用包括聘请全职的专业人员、租用办公室、其他行政支持等。

从本次调研的结果来看：在管理形式方面，不同的组织差异较大，90%的组织为“会员制”模式。有一部分组织没有聘请其他人员，所有事务由内部天使会

员承担（37%）；也有一些组织外聘人员负责一些行政工作（32%）或者运营管理（21%），这些人不直接负责投资事务；只有 10%的组织采取“经理制”模式，即除行政工作外，还外聘专业人员负责运营管理并直接负责投资相关服务。在日常活动方面，交流分享、路演对接以及投资人培训教育是最普遍的三类形式。总体来看，大部分组织是比较活跃的，57%的组织每月至少举办一次活动，并且有 38%的机构每周至少举办一次活动。本次调研中，有 15-16 家天使投资组织反馈了有关组织内部联合投资的情况。在年度规划方面，50%的组织合投总额计划在 2000 万以上，60 的组织合投数量超过 10 个；从 2017 年的合投总额和数量来看，有 53%的组织超过 500 万，44%的组织超过 10 笔交易。见图 3.4-3.10。

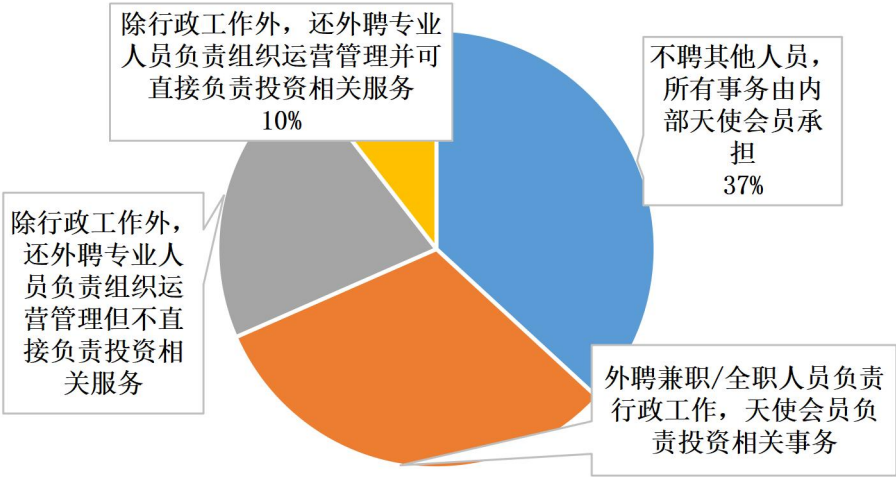


图 3.4 管理形式 (N=19)

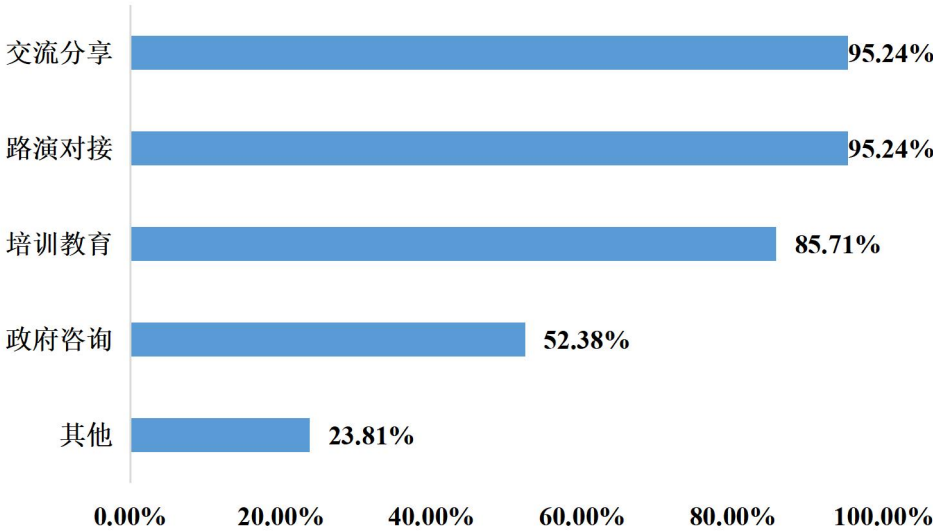


图 3.5 日常活动形式 (多选)

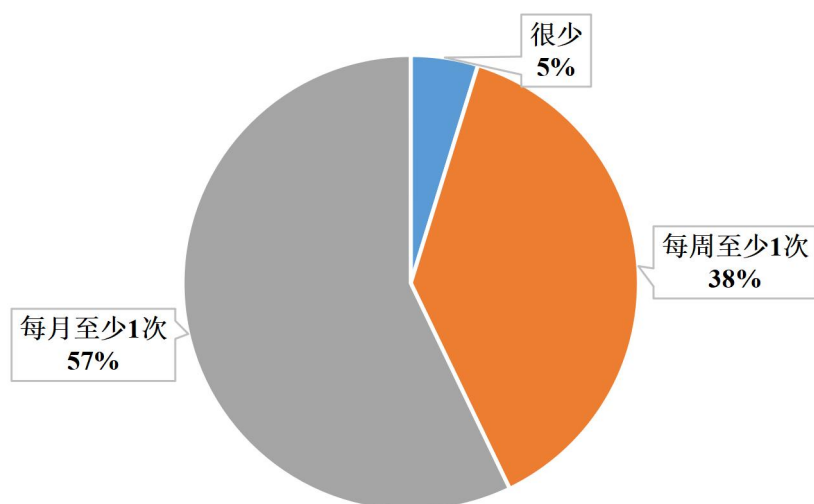


图 3.6 活动频次

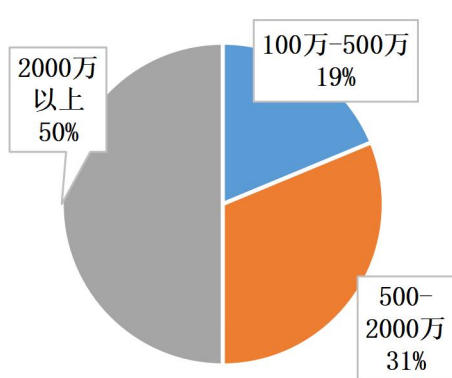


图 3.7 年度计划合投总额 (N=16)

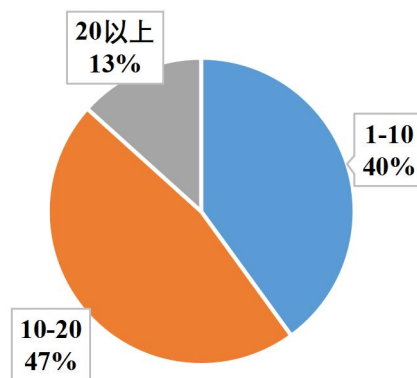


图 3.8 计划单笔合投数量 (N=15)

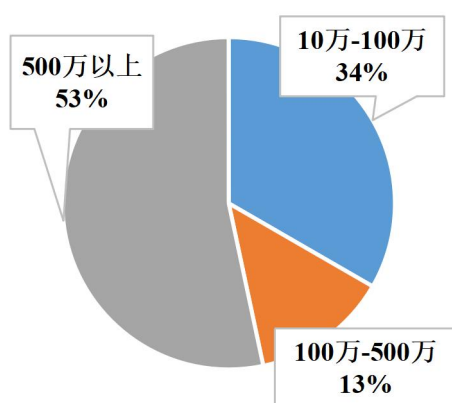


图 3.9 2017 年合投总额 (N=15)

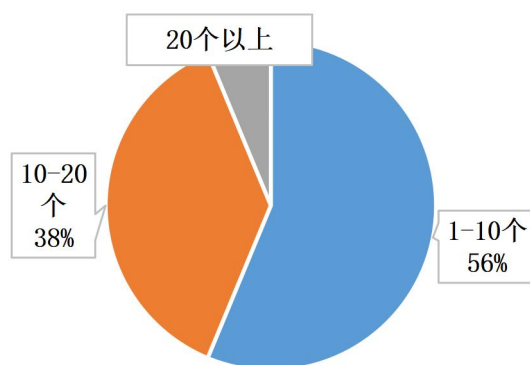


图 3.10 2017 年合投数量 (N=15)

三、中国十大活跃天使组织

根据截止到 2018 年 1 月 15 日的组织活动以及投资情况，我们梳理了目前国内相对活跃的 10 个组织的基本情况。其中：北京组织占 60%。按照成立时间排序为：

1. 广东天使会

（1）基本信息。

发起人：孙政权 联系方式：020-28136013 jacobyang02@gmail.com

地址：广州市天河区黄埔大道 100 号富力盈泰广场 B 塔 2404

（2）组织简介。广东天使会于 2012 年 6 月在广州成立。是由著名天使投资人孙政权、何巨、郑贵辉、赵春雷等人发起成立的民间非正式组织，天使会各类对外运作由其下属的广东好天使文化传播有限公司负责实施。天使会 2015 年正式公司化运营，旗下有孵化和基金投资体系。目前已有会员 110 人，主要投资领域是消费升级，大健康，人工智能和文创教育。成立以来，组织会员合投了 20 多个项目，有几个项目获得了不错的增长。

（3）特色活动。

- 成立以来，举办了 275 期广东天使会（广州）项目路演开放日。
- 2018 年 1 月 6 号，在东莞联合主办了一场企业家转型突破分享会。
- 2017 年 4 月 23 日，广东天使会春季 demo day 在广东体育学院副楼大礼堂举行。
- 2016 年 12 月 17 日，广东天使会冬季 demo day 在深圳马可波罗好日子酒店举行。

2. 草根天使会

（1）基本信息

会长：陈维伟 联系方式：0755-26626860 zzq@zhongziqui.com

地址：深圳市南山区前海深港青年梦工场 7 栋 3 层 308

（2）组织简介。草根天使会于 2012 年 6 月 17 日在深圳成立。是由草根创业与早期投资领域的拓展者、知名新锐天使投资人陈维伟联合数十位天使投资人、企业家、各行业精英等人士自发组成的天使投资公益组织。草根天使会旨在倡导多样化、规范化的天使投资，搭建一个高效率、高品质、与众不同的大众化投融

资平台，并联合社会各界致力于改善创业环境，努力打造“创业融资平易化、项目资本对等化、创投知识普及化”的良好生态氛围，以实现创业和资本的共赢。

(3) 特色活动。

- 成立以来，已连续举办 72 期创业导师坐诊日。
- 成立以来，已举办 5 季 Startup Seed 创业种子系列活动。
- 成立以来，已举办十期种子期开放日活动。
- 成立以来，已举办十期投资人分享会。
- 2016 年 5 月 12 日，承办了 2016 深港·硅谷国际创投高峰论坛。
- 连续两年参与中国公益慈善项目大赛评审及特训营“活动”。
- 连续三年联合承办世界青年创业论坛前海站项目路演大会。

3. 中国青年天使会

(1) 基本信息

现任会长：李竹

荣誉主席为徐小平、第一届会长为杨宁、第二届会长为麦刚

联系方式：bp@qingtianhui.com.cn

北京总会秘书处

北京总会总干事：周晓 (zhouxiao@qingtianhui.com.cn)

北京总会秘书：孟轶强 (mengyiqiang@qingtianhui.com.cn)

北京总会秘书：刘媛媛 (liuyuanyuan@qingtianhui.com.cn)

地址：北京市朝阳区建国门外大街 1 号国贸写字楼 1 座 36 层 17 单元

华东分会上海秘书处

华东分会上海秘书处总干事：叶剑虹 yejianhong@qingtianhui.com.cn

华东分会上海秘书处秘书：杨滋欣 (yangzixin@qingtianhui.com.cn)

地址：上海市杨浦区国定东路 200 号创业者公共实训基地 1 号楼 2 楼

广东分会广州秘书处

广东分会广州秘书处秘书：冯淑怡 (fengshuyi@qingtianhui.com.cn)

地址：广州市天河区东圃大马路 8 号时代 TiT 广场 B 座 701C

(2) 组织简介。中国青年天使会于 2013 年 1 月 5 日在北京成立。是由真格天使投资基金创始人徐小平、连环成功创业者乐搏资本合伙人杨宁、《创业家》

杂志社长牛文文、创业工场创始人麦刚、万嘉资本创始人张巍、浙商创投执行总裁刘冬秋联合业内数十名天使投资人发起成立的一个开放共赢的天使投资联盟机构。中国青年天使会汇集了国内外专业投资人 160 余名，其中不乏众多知名投资大咖。经过 4 年的发展壮大，以北京总部为中心，先后成立了华东分会（上海）、湖南分会、广东分会和硅谷分会等地域性分会。

（3）特色活动。

- 2018 年 1 月 12 日，联合主办了 2017 中国天使投资峰会暨第二届金投榜颁奖盛典。
- 2017 年 12 月 12 日，在广州联合主办了 2017 中国创投冬季峰会。
- 2017 年 12 月 8 日，中国青年天使会项目路演英诺天使基金专场在腾讯众创空间（北京）成功举办。
- 2017 年 11 月 21 日，在上海举办了 2017 年中国天使投资人峰会暨中国青年天使会第四届黄浦江论坛。
- 2017 年 10 月 28 日，在广州联合主办了中国青年天使会广东分会投资沙龙。
- 2017 年 8 月 29 日，在清华科技园和启迪种子联合主办了项目路演沙龙。
- 2017 年 8 月 8 号，中国青年天使会和铅笔道联合推出项目 OPEN DAY。
- 2017 年 7 月 18 号，联合主办了 2017 中国创投夏季峰会暨首届创业融资交流展。
- 2017 年 1 月 14 日，联合主办了第二届中国天使“两会双创”年度盛典。

4. 中关村百人会天使投资联盟

（1）基本信息

理事长：乔迁 联系方式：010-53389597 bairenhui1111@vip.sina.com

地址：北京市海淀区大钟寺华杰大厦九层。

（2）组织简介。中关村百人会天使投资联盟于 2013 年初在北京成立。是国内第一家经民政部门登记注册的天使投资联盟类机构。发起人主要为中关村第一代企业家或者来自中欧商学院、长江商学院、北大和清华 EMBA 精英，以 60 后-75 前企业家出身的天使投资人为主体的。现拥有 400 多位优秀天使投资人，会员跨越十多个热门行业。百人会投资实行合投模式，为创业者提供“创业导师团”

式强大帮助。

(3) 特色活动

- 成立以来，举办了 31 期天使百人会投资沙龙。
- 成立以来，每周会举办一次培训课。
- 成立以来，举办了 10 期天使百人会走进家人企业活动。
- 成立以来，举办了 30 期天使百人会项目路演合投活动。
- 2017 年 10 月 20 日，中关村百人会天使投资联盟承办了第三届中国“互联网+”大学生创新创业大赛。
- 2017 年 8 月 25 日，百人会与央视创业英雄汇栏目展开合作。
- 2017 年 5 月 6 号，百人会率领代表团参加了第 52 届巴菲特股东大会。
- 2017 年 1 月 6 日，天使百人会在 2016 年会暨四周年庆典活动中，发布了新书——《天使百人会成长印记【2】：拥抱中国天使投资人》
- 2016 年 9 月 22 日，天使百人会组团远赴以色列进行为期一周的考察之旅。

5. 中关村天使投资协会

(1) 基本信息

会长：李汉生 联系方式：010-57174644 zangels@zangels.org.cn

地址：北京市海淀区海淀大街 34 号海置创投大厦（创业大街 11 号楼）809

(2) 组织简介。中关村天使投资协会于 2013 年 7 月在北京成立。是北京市民政局批准成立、以中关村为核心区域并覆盖全国的一家专注于天使投资的行业协会（批准文号：社证字第 0011766 号）。协会由清华科技园启迪天使、联想之星、银杏天使、华创盛景、富汇天使和北航科技园等机构共同发起设立，吸引了一批早期创业投资的风险投资机构、天使投资人、创业者和活跃在天使与早期项目投资领域的相关企业以及具备条件的专家、学者和相关联的从业精英。

(3) 特色活动

- 成立以来，已举办了三期中国好天使系列活动，培养了 100 多位个人天使投资者。
- 成立以来，举办了四届中关村天使投资论坛。
- 2017 年 12 月 20 日，发起星耀计划第二期，携手品途文娱价值官《走

进剧中聚》文娱沙龙在品途创新加速器隆重举行。

- 2017 年 11 月 24 日，在厦门主办了“洞见未来|2017 天使投资峰会”。
- 2017 年 11 月 23 日，在厦门成功举办中国好天使三期移动课堂。
- 2017 年 10 月 26 日，好天使三期班同学自发组织了苏沪游学活动。
- 2017 年 9 月 26 号，发起了星耀计划为主题的产业创新优秀项目甄选系列活动暨人工智能路演专场。用结果重新定义路演，帮助创业者高效对接资本。
- 2017 年 7 月 30 日，协办开启了以色列创新国度智慧之旅。
- 2017 年 6 月 21 日，在北京联合主办了创业投资企业和天使投资所得税政策培训辅导会。
- 2017 年 6 月 16 日，在苏州联合主办了 2017 苏州首届“太湖明珠”天使投资高峰论坛。

6. 浙江省天使投资专业委员会

（1）基本信息

会长：陈向明 联系方式： 0571-88062481 zvca2001@163.com

地址：杭州市西湖区文一路 115 号杭州电子科技大学实验楼 3 楼东。

（2）组织简介。浙江省天使投资专业委员会于 2014 年 7 月在杭州成立。是由杭州市创业投资服务中心、梦工场传媒有限公司、浙江天使湾创业投资有限公司、浙江蓝源投资管理有限公司、杭州乾盈投资管理有限公司等和部分天使投资人自愿发起设立的专业性自律型组织，是经浙江省民间组织管理局备案的地方性非盈利社会团体，目前有团体会员 68 家，个人会员 86 人。

（3）特色活动

- 2017 年 12 月 28 日，举办了一场新能源汽车核心零部件专场项目路演及行研分享。
- 2017 年 12 月 15 日，携手中新力合，举办了中科创星项目投资路演活动。
- 2017 年 12 月 12 日，协助组织会员参加赴美硅谷跨境投资峰会。
- 2017 年 12 月 11 日，联合主办了 2017 浙江省创业投资高峰论坛。
- 2017 年 11 月 18 日，组织参加了 2017 温州创业创新博览会暨创新项目

与风险资本对接会。

7. 天使茶馆

（1）基本信息

发起人：桂曙光 联系方式：010-82449734 wanyu@jingbei.com.cn

地址：北京市海淀区·天使实战学院（颐和园西门南 200 米）

（2）组织简介。天使茶馆于 2015 年 1 月在北京成立。是由国内资深、活跃的早期投资机构和天使投资人发起成立，依托中关村政府资源和地理优势，联合中国青年天使会、中关村天使投资协会、中关村天使百人会、中关村创业投资与股权投资基金协会等资源，专注服务于创业投资领域最前沿的天使投资人和有意参与天使投资的高净值人群。成立以来，在厦门，成都，广州，武汉，郑州等十几个地方建立了分馆，目前覆盖了将近 500 个天使投资人。

（3）特色活动

- 从 2015 年开始，天使实战学院天使投资训练班已经举办了七期。
- 从 2016 年 9 月开始，投资经理班已经举办了六期。
- 成立以来，每周会举办 1 次天使茶话会、U 投路演。
- 成立以来，每月会举办 1 次天使大讲堂。

8. 精一天使公社

（1）基本信息

创始人：李汉生 联系方式：18519009191 qiuxh@leanone.cn

地址：北京市海淀区大钟寺东路中嘉大厦 4 层。

（2）组织简介。精一天使公社于 2015 年 10 月在北京成立。是由著名天使投资人李汉生发起设立的个人天使投资服务社群。公社开发了一套以“精一十字诀”为核心投资方法论，为新天使投资人量身打造的天使投资课程；构建了一个以“新创业、新投资”为理念的 11352 陪跑方法论，努力培养更多的倍增天使；并长期组织一系列促进天使投资人不断成长，促进会员间项目交流、合作投资及资源互助的多层次社员活动。两年以来，分别在北京，成都，大连，福州，云南，台湾等地建立了创投基地，为国内早期创业和投资生态输送了 400 多位个人天使。

（3）特色活动

- 成立两年以来，举办了 109 期三个帮项目路演。帮助创业者打磨项目 426

个，跟踪辅导项目 201 个。

- 成立两年以来，举办了 18 期精一天使投资马甲实战营，为国内早期创业和投资生态输送了 400 多位个人天使。
- 成立两年以来，社员累计合投项目已达 108 个。
- 2017 年 4 月落地陪跑营，截止 12 月，深度陪跑孵化早期项目 35 个，一半以上的项目获得了 10 倍以上的估值增长。

9. 中关村天使投资联盟

（1）基本信息

联盟主席：李妍 荣誉主席：徐小平、李竹、倪正东

联系方式： 010-82194622 tslm@tslm.org.cn

地址：北京市海淀区朔黄发展大厦 17 层。

（2）组织简介

中关村天使投资联盟于 2015 年 11 月在北京成立。是由国内知名天使投资机构、创投机构、担保机构、创业服务机构等共同发起。联盟发起机构和个人会员超过 200 家，联合发起单位包括真格基金、英诺天使、洪泰基金、梅花天使等优秀的天使投资机构。联盟初期将以产品化服务助推行业发展，目前已经形成初步方案的产品包括天使研究、天使投贷联动、天使国际化、天使培训、天使合投、天使服务等。联盟也将积极推动配合落实中关村管委会、北京市科委、北京市金融局等政府主管部门对天使投资行业的支持政策，支撑相关部门落实天使投资风险补贴和针对天使所投企业的支持政策。

（3）特色活动

- 2017 年 12 月 12 日，在广州主办了 2017 中国创投冬季峰会。
- 2017 年 7 月 18 日，主办了创新未来——2017 中国创投夏季峰会暨首届创业融资交流展。
- 2017 年 6 月 21 日，联合主办了创业投资企业和天使投资所得税政策培训辅导会。
- 2017 年 6 月 14 日，主办了“遇见天使”第二期精品路演会——梅花天使专场。
- 2017 年 6 月 02 日，主办了北京市经信委“北京中小企业创业投资引导基

金”政策宣讲会。

- 2016 年年中开始，已经举办了 4 期“天使面对面”大咖交流活动。
- 2017 年 4 月 06 号，举办了第一期“遇见天使”精品路演会。
- 2017 年 3 月 9 号，承办了中国联通内部创新孵化（一期）项目路演会。

10、重庆天使会

（1）基本信息

会长：曹日辉 联系方式： 17783345720 angelchongqing@163.com

地址：重庆市渝北区金开大道西段 106 号 13 幢 2 楼。

（2）组织简介。重庆天使会于 2016 年 3 月在重庆成立。重庆天使会是由重庆科技金融集团指导，20 多家专业投资机构联合打造的重庆首个专业天使投资人联盟。重庆天使会聚合了遍布全国的 20 多家专业投资机构的项目资源，将最优秀的项目每月邀约来重庆路演，分享给重庆本地投资人会员。机构每月举办一次大咖讲坛，邀约全国最顶级投资人来重庆分享投资经验，加速本地投资人的成长。目前已有 50 多位天使投资人会员，累计合投了 11 个项目。

（3）特色活动

- 2017 年 9 月 1 日，合作举办了 2017 全国双创活动周重庆渝北会场暨中国（西南）创新创业领袖峰会。
- 2017 年 6 月 3 日，联合举办了惠养车项目合投会。
- 2017 年 1 月 18 日，重庆天使会联合各方资源举办“天使之约”会谈沙龙。
- 2016 年 11 月 22 日-12 月 20 日，重庆天使会发起了“财智英雄汇”路演活动。

第四章 中国天使投资发展环境

改革开放近四十年来，随着中国经济的快速发展，社会财富得到了极大的丰富和发展，以民营企业主、大型企业高管层为代表的高净值人群快速发展。同时，在国家双创战略的驱动下，全社会的创新创业的氛围得到了极大的提高，创业已不再是人们谋生或改善生活的被动选择，而是已经进入了追逐梦想、实现人生价值的新境界，已经从草根创业进入到精英创业阶段。很多成功企业家等成功人士在实现财富自由后，又投身火热的创业投资领域，为怀揣梦想的年轻创业者们舔砖加瓦、加油打气，同时自身也获得财富的进一步增值，从而更好的投入发掘优秀年轻创业者和优秀创业项目的进程中，这无形中形成了良好的相互促进和补充的宏观整体效果。创业创新与天使投资的互动并不是孤立的，而是共存于一个生态环境中。创业教育是创业活动的源泉，各类创业服务能够有效促进创业活动，校园创业和社会创业者通过外部关系网络的作用形成有创新活力的企业、人才、技术等市场要素。总体而言，国内创业氛围浓厚，大量的创业活动、多元化的创业服务也为创业者和天使投资人创造了良好的外部环境。

一、天使投资的市场环境

天使投资发展的市场环境是指影响天使投资发展的外部环境因素。最近几年，中国天使投资发展的市场环境正趋于良好。我们将从市场需求环境、宏观经济环境和资本市场环境三个方面进行阐述。

1. 宏观经济环境

根据中国商务部的统计，2016 年我国全年实际外商直接投资使用金额 1260 亿美元，与 2015 年同比上升 4.1%。投资的吸引力持续增长，这不仅会吸引更多资金，同时也将吸引更多的外资企业的高层管理人员和成功的海外华人进入中国，他们将是现阶段国内最有可能的天使投资人。与此同时，近年来我国城乡居民人民币存款余额高速增长，2016 年末超过 59.8 万亿元，1978~2013 年 35 年间平均年增长率达到 11.43%，民间资本充沛。

胡润研究院发布的《2017 胡润财富报告》显示：大中华区高净值家庭（可投资资产超过 600 万元）数量已经达到 161 万户，其中大陆地区高达 126.7 万户，已经形成了一定规模的包括企业家、大企业高管等部分先富人群的富裕阶层。在

完善国内法律法规体系的基础上,提高国内富裕阶层对于天使投资的认识,国内的富裕阶层将成为国内最有潜力和规模最大的天使投资群体,天使投资将是提高国内资本使用效率的有效途径之一。同时,面向创业企业的各类财政资金的资助力度不断加大,在我国天使投资的起步发展阶段不仅是重要的资金力量,也将发挥重要的引导作用。

2. 市场需求环境

在“双创”风潮和配套政策的支持下,我国市场主体持续保持了旺盛增长势头。根据国家工商总局的统计:2016年我国新登记市场主体1651.3万户,同比增长11.6%,平均每天新登记4.51万户。全年新登记企业552.8万户,同比增长24.5%,平均每天新登记1.51万户。2017年前三季度日均新设企业量更是达到1.65万户,为近年最高值,是改革前日均新设企业数量的2倍以上。

中小企业在国家技术创新方面发挥了主力军的作用,但是融资难、融资贵仍然是困扰中小企业的生存发展的主要问题,也限制了企业技术创新能力。《2017中小企业融资发展白皮书》分析了融资问题的主要成因,分为三个方面:一是金融知识匮乏。中小企业的管理层都存在文化水平低、知识结构单一的问题,使得企业在融资时无法与专业机构有效对接,往往难以实现融资目标和综合服务。二是融资渠道单一。中小企业融资主要渠道为银行模式融资,而银行的高门槛、高标准使得大多数中小企业融资能力极低。三是信息不对称。大多数需要融资的中小企业没有更多的机会接触好的投资者,互联网金融目标多是B2C模式,缺乏企业级的金融服务平台。

种子期和初创期的中小科技企业的研发风险较高,未来发展存在较大不确定性,天使投资、早期创业投资基金和政府扶持基金是企业重要的外源资金来源。目前在我国的中小企业资助体系中,政府资金支持对种子期和初创期的中小科技企业的发展起到积极引导作用,但由于资金有限,尚远远不能满足广大企业的资金需求。另一方面,在市场经济环境下,我国中小科技企业已经成为自主经营、自主创新的以未来盈利为目的的市场主体,企业的经营活动具备了较高市场化程度,整体技术创新能力和技术水平已经得到较大提高。由中国人民银行牵头建设的企业和个人信用信息数据库取得了突破性进展,企业的信用意识和信用水平得到不断提高。在以企业为创新主体的市场环境下和社会信用意识不断提高的条

件下，中小科技企业大量的资金需求，尤其是种子期和初创期企业的资金需求存在大量缺口，为天使投资的发展提供了良好的市场需求环境，天使投资的发展将有效满足中小科技企业早期技术创新和发展的资金需求。

3. 资本市场环境

规范、畅通的退出渠道是实现天使投资收益的必要保障。天使投资的退出方式主要有：通过企业公开上市（IPO）出售股份；通过并购重组出售股权；企业回购股份；企业清算。上海、深圳的主板市场和中小企业板市场是国内 IPO 退出方式的场所，目前股权分置改革取得重大进展，已经基本解决国内股票市场非流通股的问题，为天使投资等创业资本顺利实现国内 IPO 退出方式铺平了道路。但是，中小科技企业能够最终实现公开上市的比例较小。为了解决我国中小科技企业上市难的问题，促进它们的资金流通。

我国已在上海、北京、天津、深圳、武汉等地先后成立了多家技术产权交易所，为中小科技企业的技术产权交易、创业资本退出提供了重要的平台。2016 年新三板股权融资突破 1400 亿元。涉及中小企业 3000 多家，总股本达到 5851.55 亿股，市值突破 3.7 万亿元。随着国内股权分置改革的完成和新证券法的实施，资本市场结构将得到进一步完善，我国资本市场将迎来新的发展阶段，天使投资等创业资本在国内上市退出和规范的股权交易成为可能。

二、天使投资的创业环境

纵观最近 10 年，中国经济发展迅猛，庞大的中国市场也出现了丰富的创业机会，中国创业活动也日益活跃，创业者的创业动机从生存型为主导逐渐转变为以机会型为主导；中国的区域创业活动的绝对差距在加大，但总体的创业环境在缓慢改善。《全球创业观察中国报告 2016》指出：中国的创业排名已从 2002 年的第 11 名提升到第 2 名，中国已成为全球创业活动最活跃的地方之一。中国创业活动虽然以机会型创业为主，但是总体质量不高，高学历创业者少，且较多集中于低技术行业，以利用劳动力成本优势为主，对长期的经济增长和出口贡献相对不足。本书将从创业群体、创业教育与培训、创业大赛（会议）、科技企业孵化器和创新型孵化器等方面介绍中国的创业环境。

1. 中国的创业群体

国内很多有职场经验的人士出于事业发展需要而走向自主创业的道路，另外还有两类特殊人群也加入创业大潮。

一是年轻的大学生群体。数据显示：我国大学毕业生自主创业的比例近 5 年来不断上升，已经从 2008 届的 1% 上升到 2016 届的 2%，翻了一番。《2017 中国大学生创业报告》也显示：大学生的创业意愿持续高涨，26% 的在校大学生有强烈或较强的创业意愿。然而，与自主创业比例上升的现实状况同步出现的是全国大学生创业成功率仅在 1% 左右，而全世界学生的平均创业成功率则是 10% 左右。

二是有海外学习和工作经历的海归群体。受国内发展机会和家人团聚的吸引，越来越多的海归回国创业。自从 2008 年千人计划以来，已经吸引了六千余名海外专家来华工作，其中绝大部分是华人。《2017 中国海归就业创业调查报告》显示：海归创业偏好创新技术和现代服务业领域。主要集中在 IT/通信/电子/互联网行业，占比 19.8%。紧随其后的是服务和文体教育/工艺美术，占比分别为 14.7% 和 11.8%，选择金融行业的占 10.3%。

2. 各类孵化器

作为培养中小企业的重要载体，科技企业孵化器能为种子期企业提供办公设施、管理咨询、创业辅导等孵化服务，帮助早期企业顺利成长，提供创业存活率，这种机构不仅能够促进创业企业的成长，还能有助于技术创新、产业升级，并通过产生就业机会带动区域经济发展。

1986 年，前科技部部长宋健博士发起建立了中国技术创新中心——作为中国科技企业孵化器的雏形。随后，1987 年中国诞生了第一个科技企业孵化器——武汉东湖创业服务中心，它开启了科技企业孵化的新里程。从传统的科学园区、留学人员创业园、大学科技园到创新型的加速器、众创空间等形态。值得一提的是，由于传统科技企业孵化器在服务运营上的不足，一批创新型孵化器随之产生。在这些孵化器中，有些将早期投资与深度孵化服务相结合，如创新工场、联想之星等。同时，为满足创业企业的专业化需求，也有些孵化器逐步向专业化、服务内容差异化发展，如以常青藤创业园为代表的创业教育，以车库咖啡馆为代表的创业社区，以创业邦、创业家、36 氪为代表的创业媒体等。经过积极探索，北京中关村成功企业家、天使投资人和平台型企业等各类社会资本积极参与孵化器发展，建立起“项目孵化——初创企业孵化——产业链孵化”的孵化机制，在全国

率先形成全链条孵化体系，它们的目标是：孵化模式创新与美国硅谷同步。中关村的许多孵化模式在全国各地被快速模仿复制，中关村成为我国孵化器发展的风向标，持续引领我国孵化器创新发展。

中国孵化器事业在过去的 30 年里经历了从无到有、从少到多、从国有到民营的发展，目前在数量和规模上已经位居世界第一。2014 年至今，是中国孵化器事业的迅猛发展阶段。随着“大众创新、万众创业”政策的出台，创业创新已经成为全中国社会的共识。中国孵化器的数量从 2014 年的 1755 家迅速增长到 2016 年的 3255 家。“众创空间”诞生并迅猛发展。截至 2016 年底，全国纳入科技部火炬中心统计范围的众创空间有 4298 家，孵化器 3255 家，科技企业加速器 400 余家，国家高新区 156 家，共同构成接递有序的创业孵化生态。全国共有服务创业团队和初创企业超 40 万家，带动就业超过 200 万人。

三、天使投资的政策环境

自 20 世纪 90 年代以来，中国中央政府和地方政策一直很重视创新创业，制定了大量政策来支持中小企业、创新创业以及科技企业孵化器的发展，这些政策在一定程度上为天使投资创造了好的外部环境。最近 3 年，中央政府及部分省市政府也专门针对天使投资出台了相关政策。比如：2015 年 3 月，国务院办公厅发布了《关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》中提出，“培育一批天使投资人”成为其中一项发展目标；2016 年 9 月国务院办公厅发布《关于促进创业投资持续健康发展的若干意见》，再次强调“积极鼓励包括天使投资人在内的各类个人从事创业投资活动”；2017 年 4 月财政部和国家税务总局发布《关于创业投资企业和天使投资个人有关税收试点政策的通知》，明确提出了关于天使投资个人的税收激励政策。

此外，地方政府层面也积极出台扶持鼓励天使投资的政策，如 2015 年 12 月上海市科委、财政局、发改委联合发布《上海市天使投资风险补偿管理暂行办法》，2014 年 7 月上海市政府《关于加快上海创业投资发展的若干意见》，2014 年 9 月中关村管委会《中关村国家自主创新示范区天使投资和创业投资支持资金管理办法》，2014 年 5 月合肥市政府《合肥市天使投资基金管理办法（试行）》，2013 年 7 月关东升发改委、金融办《广东省关于发展创业投资促进产业转型升级的意见》，

2012 年 11 月江苏省政府《关于鼓励和引导天使投资支持科技型中小企业发展的意见（2012）》、《江苏省天使投资引导资金管理暂行办法（2013）》等，成都高新区设立了创业天使投资基金（2012），宁波设立 5 亿元规模的政策性天使投资引导基金（2012），武汉市科技创业天使投资基金暨种子基金正式启动（2013），还有《扬州市天使投资引导资金管理暂行办法（2013）》《青岛市财政局天使投资引导资金管理暂行办法（2013）》，等等。

1. 门槛准入

美国《证券法》有专门的“合格投资人”认证规定，但中国的天使投资认证还没有上升到法律层面。仅仅是部分地方政府为了配合天使投资扶持政策的需要而制定了专门的天使投资门槛准入制度。深圳市科技和信息局（2009）出台了天使投资人的备案登记制度：天使投资人个人的资产超 500 万元，具有天使投资的实际案例或项目来源渠道和社会资源，并且出具行业协会的推荐意见；天使投资机构的注册资金不低于 3000 万元，具有天使投资的实际案例或项目来源渠道和社会资源，具有较高的知名度、较强的经济实力和风险承受能力，由 2 年以上投资或相关业务经营的高级管理人员负责，并且出具行业协会的推荐意见。宁波市（2013）制定了天使投资备案管理的办法：天使投资人具有 100 万元以上的投资资本（银行存款）有意向或者已经有过天使投资行为；而天使投资机构则要求单笔投资不低于 100 万元，由至少 3 名具备 2 年以上投资或相关业务经营的高级管理人员负责，有意向或者已经有过天使投资行为。

2. 引导基金

引导基金的好处在于发挥创新资金的杠杆效应，吸引更多的社会资本参与支持初创企业发展。很多地方政府最近几年十分重视创新创业，由财政出资设立一些“种子基金”“创新基金”“天使基金”等。如深圳市政府计划在政府引导基金中增加让利条款，尤其在对鼓励天使期及早期投资有所偏重。2017 年 12 月，由河北省科技厅牵头成立的“河北省天使投资引导基金”正式成立，预计将募集八支子基金促进科技成果转化和扶持创新创业。在资金额度上，2017 年 9 月，上海科创基金正式成立，首期募资 65.2 亿元，目标募资 300 亿元投资于高科技初创企业，服务于高科技创新创业企业成长。重庆市科委和团市委（2012）设立首期资金规模为 1 亿元的“重庆市青年青年创新创业天使基金”；成都高新区

（2012）设立 8000 万元的天使基金；北京软件交易所（2013）首期天使基金的规模达 8000 万元；武汉市政府（2013）天使投资基金总规模达 3 亿元，首期规模为 1 亿元。在运作方式上，中关村（2011）通过参股（不高于基金总额的 30%）和契约（与合作伙伴进行联合投资）两种方式；成都高新区（2012）委托成都高投创业有限公司开展直接投资；而宁波市天使投资则采取跟进投资的模式；青岛市（2013）则将天使投资引导资金按企业规模、企业发展阶段等对企业实施差别化投资，引导方式为阶段出资、跟进投资、风险补助等方式，不参与被投资企业的日常经营管理。在投资领域上，一般是符合一定的标准和当地产业发展的需要。如成都高新区的基金重点支持“天府之星”的优秀企业，武汉天使投资基金主要投向光电子与新一代信息技术、新材料、先进装备制造、高新技术服务、生物医药、新能源与新能源汽车、节能环保、现代农业及应用高新技术提升传统产业领域等，南京文创天使投资基金项目重点投资领军型文化创业人才和初创型文化科技企业。总体来看，这些基金在引进人才、鼓励创新创业及促进区域产业发展等方面发挥了积极作用。

3. 风险补贴

除了天使投资引导基金之外，风险补贴是政府扶持天使投资的另一项政策。2016 年，上海市政府制定了《上海市天使投资风险补偿管理暂行办法》，对投资机构投资种子期科技型企业项目所发生的投资损失，可按不超过实际投资损失的 60%给予补偿，对投资机构投资初创期科技型企业项目所发生的投资损失，可按不超过实际投资损失的 30%给予补偿，单个投资项目补偿金额不超过 300 万，机构年度获得投资补偿不超过 600 万元。江苏省（2012）设立“天使投资引导基金”作为弥补天使投资损失的风险补偿资金，主要向已投资种子期或初创期科技型小微企业的天使投资机构提供不超过首轮投资额 30%的风险准备金并要求地方按照 20%给予配套，若三年内实际发生损失，天使投资机构可按首轮投资实际发生损失额的 50%从准备金中获得补偿。扬州市（2013）设立的“天使引导资金”将按照最高不超过天使投资机构首轮投资种子期或初创期科技型小微企业实际投资额的 20%给予风险准备金。成都高新区（2012）出台了天使投资风险补助专项资金的实施规则，即投资机构对高新区创业型企业投资 50 万元以上的，按投资

额 20%同期对被投企业进行扶持，单个企业获得扶持金额上限为 40 万元。

4. 构建天使投资网络

天使投资行业中普遍存在信息沟通不畅、缺乏制度规范的问题，为此通过构建天使投资网络形成行业自律组织，也是政府大力支持的一项内容。在江苏省政府 2012 年发布的《关于鼓励和引导天使投资支持科技型中小企业发展的意见》文件中，明确强调了要发挥天使投资行业组织的作用，鼓励建立天使投资协会、联盟等社会组织；宁波市政府 2012 年《关于加快天使投资发展的若干意见》也提出了要搭建天使投资对接平台，建立天使投资对接平台，建立天使投资俱乐部，开展项目对接和信息交流。

近两年，中国大部分城市都纷纷成立俱乐部、联盟、协会等天使投资网络，如宁波天使投资俱乐部、武汉光谷天使投资俱乐部、天津天使投资协会，江苏天使投资联盟、中关村天使投资协会等，这些社会团体都是在政府和民间的共同支持下发起设立的。中国创业技术协会天使投资联盟（China Business Angel Association）是世界天使投资联盟（World Business Angels Association）的中国区唯一成员，该机构采用理事会团队及个人形式，通过吸纳投资人、创业者、专家学者与政策制定者，开展网站咨询、研究出版、论坛沙龙、项目对接、培训认证、创业服务等工作，为社会各方提供一个信息共享、资源互换、合作发展的多方位交流平台。

第五章 国际天使投资研究报告

一、美国天使投资市场概况

本节主要根据公开资料整理而得。主要包括：（1）新罕布什尔大学皮特保罗商学院风险投资研究中心（Center for Venture Research, Peter T. Paul College of Business and Economics, University of New Hampshire，简称 CVR）发布的《天使投资市场分析报告（Angel Market Analysis Report）》。（2）天使投资协会（Angel Capital Association，简称 ACA）与宾夕法尼亚大学沃顿创业研究中心（Wharton Entrepreneurship, University of Pennsylvania）、约翰·休斯顿天使专业化基金（John Huston Fund for Angel Professionalism）以及 Rev1 资本（Rev1 Ventures）联合发布的《美国天使（The American Angel）》。（3）ACA 与天使资源研究院（Angel Resource Institute，简称 ARI）以及知名股权投资数据库 Pitchbook 联合发布的《天使投资年报——HALO 报告（HALO Report: Annual Report on Angel Investments）》，简称 Halo 报告。

1. 天使投资人

（1）**市场规模。**早期的一些学者估计美国天使投资人的数目为 20 万~50 万。CVR 从 2002 年起开展美国天使投资市场调研分析。根据他们的研究报告：活跃天使投资人的数目越来越多，尽管投资总额在金融危机期间有所下滑，但投资总额和交易数量随着经济复苏近几年又开始回升。目前全美约有三十万活跃天使投资人，平均每年投资两百多亿美元（见图 5.1）。

2017 年 5 月，CVR 发布了最新的研究报告，主要分析了上一年度天使投资市场的情况。数据显示：与 2015 年相比，2016 年美国天使投资市场行情有所下滑。投资规模方面，天使投资总额达 213 亿美元，同比下降 13.5%；交易主体方面，有 64,380 家创业企业获得天使投资，同比下降 9.5%，而活跃投资人数量为 297,880 人，同比减少 2.3%。从天使投资交易数量的行业分布来看，软件是投资热点，占 25%；随后依次为健康医疗（20%）、零售（14%）、生物科技（10%）、能源（8%）、IT 服务（5%）以及其他行业（18%）。

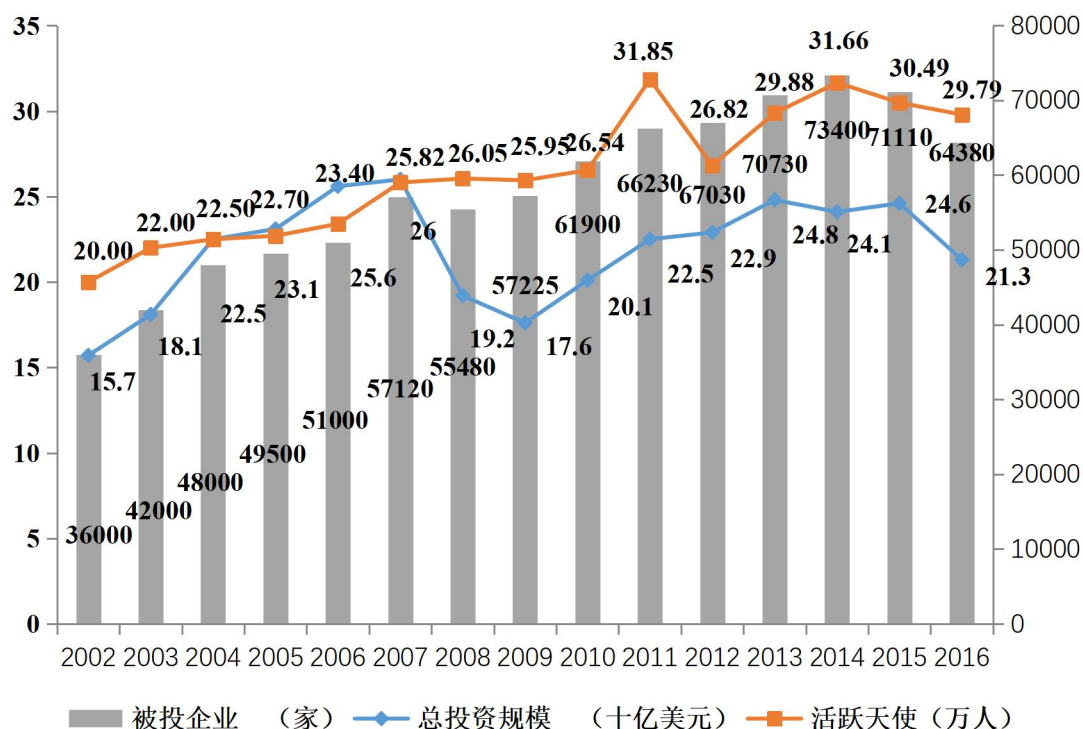


图 5.1 美国天使投资市场规模（2002-2016）

（2）**投资人特征。**在美国，每年有数十万的天使投资人支持数万家创业企业，天使投资人对创新创业的作用举足轻重。但是，我们真正对“天使投资人”这一神秘群体的了解并不多。2017 年 11 月，美国天使投资协会联合其他合作方发布了一项调研报告——《美国天使》。研究团队通过电子邮件、天使投资组织以及媒体等渠道调查了美国 1659 名“合格的天使投资人”，即受访者必须年满十八岁，并且净资产至少为 100 万美元或者年收入不低于 20 万美元。

从性别结构来看，女性天使投资人占 22%，这个数量远远超过风险投资企业中女性从业人员的比例。图 5.2 显示：女性参与天使投资的规模在不断增加，有 30% 的女性受访者是最近两年才开始参与天使投资的。

从年龄结构来看：美国天使投资人的平均年龄为 57.6 岁，而开展第一笔投资的平均年龄为 48 岁，这些投资人具有多年的工作经验并且积累了一定的财富。在教育背景方面：很明显，美国天使投资人是一类高知人群，专业较为宽泛。72.8% 的天使具有硕士及以上学历；在有一半的天使投资人具有工商管理硕士学位（MBA），这意味着商学院的学习经验在一定程度上助力天使投资。

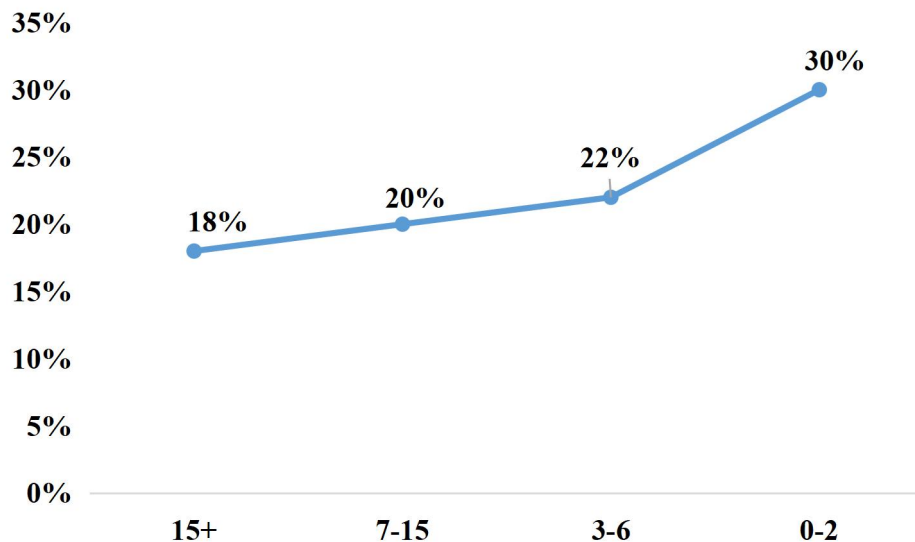


图 5.2 基于不同投资经验的女性天使投资占比

从职业背景来看，55%的天使投资人曾经是一名创业者或是创业企业的 CEO（见图 5.3）。究竟是天使投资人成就了创业者，还是创业者滋生了了投资人？事实上，企业家成为天使投资人是一种常见的身份转型，尤其是那些创业成功且曾经接受过投资人支持的企业家，大多有情怀，愿意帮助年轻的创业者。与没有创业背景的投资人相比，这些企业家转型的天使投资人在投资策略上有颇有特色。在这些人当中，60%的充当创业企业的顾问；52%的人用于董事会席位；他们的投资额更大（平均投资额为 3.9 万美元）且投资更多的创业企业（平均投资数量为 12）。

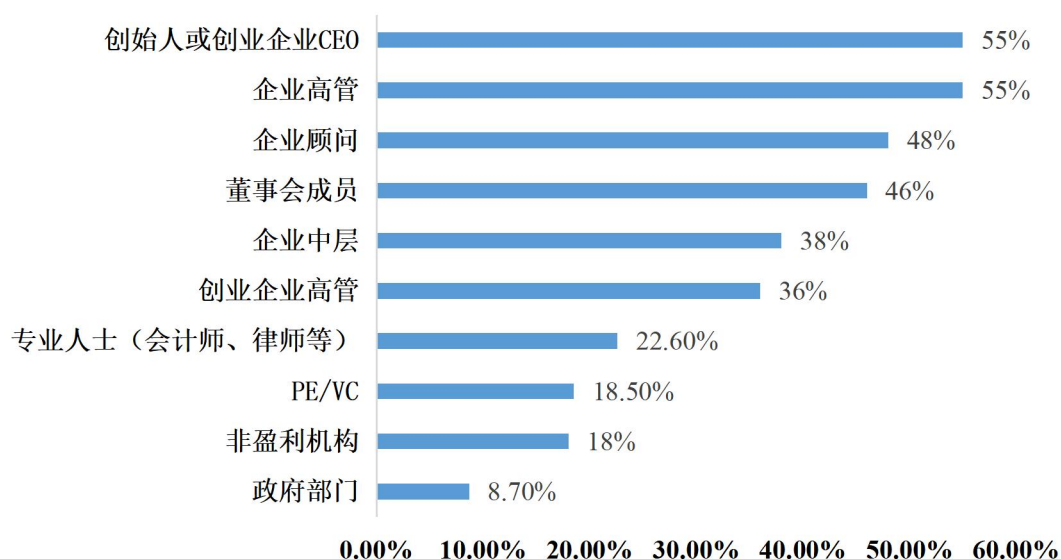


图 5.3 天使投资人的职业背景

(3) 投资特征。根据《美国天使》调查报告：天使投资的项目来源主要为天使投资组织（89.3%）、创业者（58%）以及朋友熟人（51.8%）。大部分首次投资的项目来源于天使投资组织（66%），尤其是对于“新手天使”来说，天使投资组织的重要性更加凸显。在投资决策指标方面，天使投资人主要看“人”——团队成员的经验和个人特征是考核团队质量的重要因素。在投资策略方面，最直接的方法是控制投资规模，即年度投资数量和单笔投资规模。相对于投资经验比较丰富的人来说，那些“新手天使”会在头两年采取较为激进的投资方式，往往在下一年倾向于增加投资。个人投资者单笔投资额不高，通常通过多笔投资来分散风险，天使投资额的中位数为 2.5 万美元。在投资回报方面，天使投资人的预期比较乐观，期望回报期均值为 5 年，期望回报均值为 9 倍；不同投资数量的投资人，其退出率及回报率不尽相同；总体上，只有不到 20% 的天使项目能够退出，其中有 40% 的退出是成功的（见图 5.4），这也导致投资人最终能够获利。

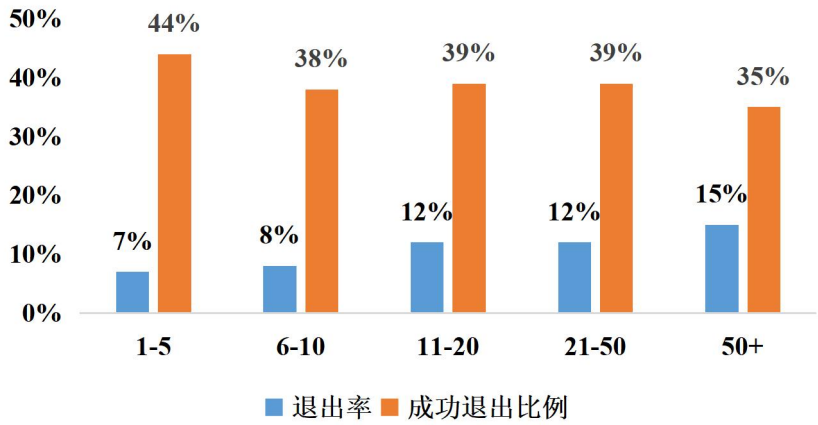


图 5.4 基于不同投资数量的天使投资人退出分布

2. 天使投资组织

(1) 天使投资组织的发展历史。在早期的时候，美国天使投资低调且私密，并且多数是由个人或者一组非正式的投资人进行。在最近的 20 年里，发生了很多新现象，改变了天使投资的单一模式。绝大多数的美国天使投资人仍旧独自进行投资，但是越来越多的合格天使投资人通过正式的天使投资组织以及线上平台。1996 年，美国天使投资组织，不足十家，到 2003 年已经将近 200 余家。2006 年，天使投资组织之间进行联合投资，不仅可以打破区域的限制，

还可以扩大资金规模，尤其是当创业企业无法获取风投资金时，天使组织的联合资金可以进行多轮投资。与此同时，一个国家级行业协会——天使投资协会（ACA）正式成立。该协会面向美国各区域的认证投资人会员以及组织会员，还吸收了来自加拿大和墨西哥的北美成员。截至 2017 年，协会有 13000 合格投资者会员以及 260 家天使投资组织及合格投资平台会员。

（2）基于天使投资组织的投资情况。每年春季，ACA 举办一场年度峰会（ACA Summit）并发布 Halo 报告，报告上一年度美国天使投资市场的状况。与 CVR 调研报告不同，Halo 报告主要的数据来源为天使投资组织和机构，有超过 125 家活跃的天使投资组织及机构提供了交易信息。Halo 报告涉及所有轮次的交易数据，要求至少有一家天使投资组织参与，同时也包含天使投资人、组织与其他投资者（如 VC、家族办公室等）联合投资的情况。最新的报告总共统计了 2016 年的 2751 笔交易，投资额达 35 亿美元。在项目估值方面：投前估值下降，中位数为 365 万美元，同比下降 23.75%（见图 5.5 和 5.6）。

在交易额方面，2016 年，天使投资组织的交易额中位数仅为 12.7 万美元；但在与其他投资者（如 VC、家族办公室等）联合投资的情况下，交易额中位数达 95 万美元。这意味着，联合投资有助于扩大资金，为创业者提供足够的资金。无论是估值还是交易额，2016 年度都同比下降，主要是由于很多天使投资人开始采取相对谨慎的策略，在首轮的投资额并不高，但是在被投企业下一轮融资时进行追加资金的情况较多（占到全部被投企业的一半，50.4%）。从行业偏好来看，软件（34.3%）、健康医疗（17.3%）以及 B2B 业务（13%）是前三大领域。见图 5.7。

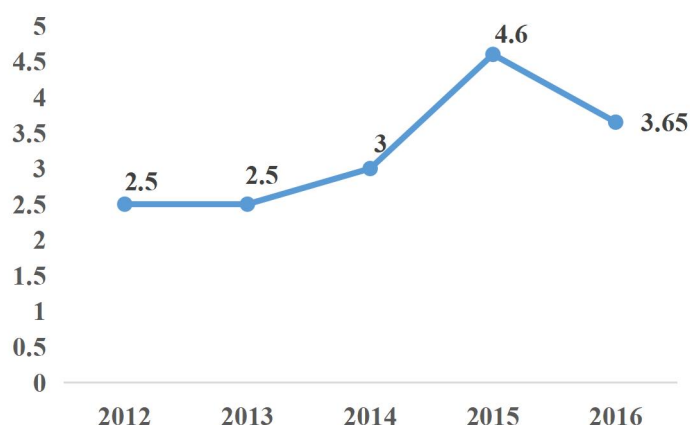


图 5.5 美国天使投资交易的投前估值（中位数） 单位：百万美元

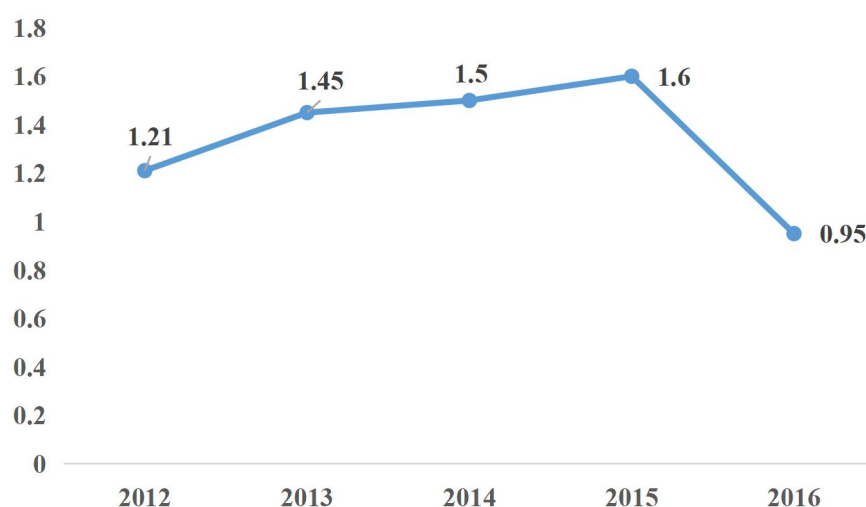


图 5.6 美国天使投资的联合投资交易规模（中位数） 单位：百万美元

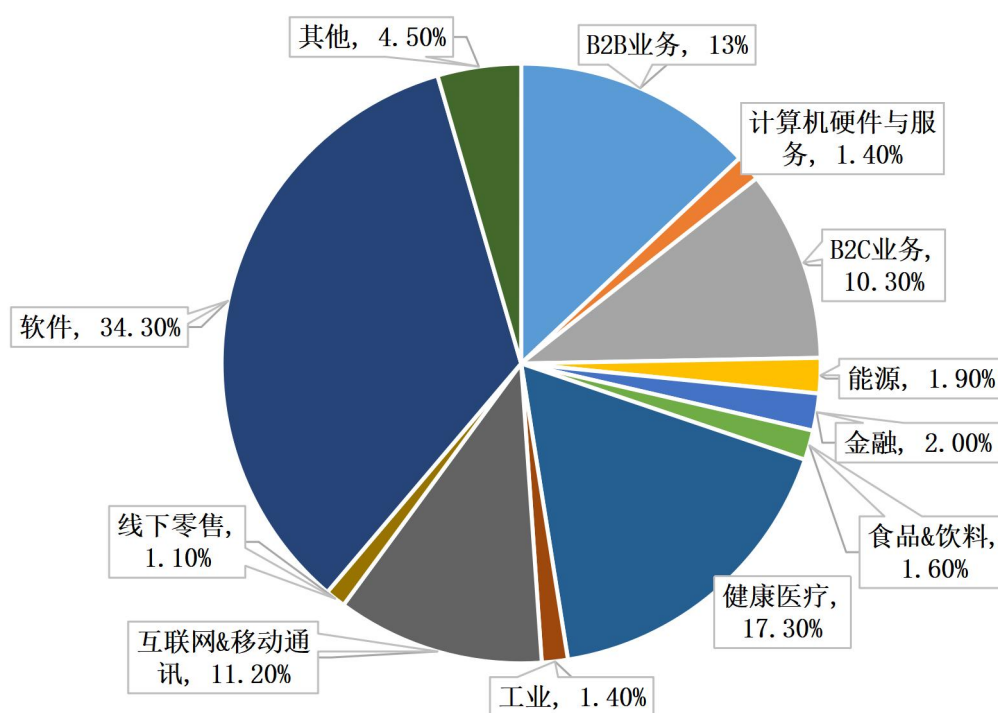


图 5.7 2016 年美国天使投资交易的行业分布（按数量）

二、欧洲天使投资市场概况

本节主要根据公开资料整理而得。主要包括：（1）EBAN 发布的《EBAN Statistics Compendium（年度统计报告）》。该报告通过旗下天使投资组织成员进行数据收集，同时也对活跃的天使投资人、天使投资组织负责人及行业专

家进行电话采访。尽管无法准确反映实际的市场数据，但该报告覆盖欧洲地区 35 个国家（含英国），可参考相关数据了解基本情况。（2）欧盟资助完成的研究报告《理解天使投资人在资助研发和创新方面的性质和作用

（Understanding the Nature and Impact of the business angels in Funding Research and Innovation）》。

1. 天使投资人

2017 年 12 月，欧盟发布了一项研究报告，主要用于分析天使投资市场，尤其是了解天使投资人在促进研发和企业创新方面的作用。数据主要来自 2016 年下半年对天使投资人和天使投资组织的调查，收集了来自法国、德国、比利时、葡萄牙、西班牙、应该、荷兰等 28 个国家的 592 份结构化的调查结果，以及 92 个天使投资人和 18 个创业者的深度访谈资料。

（1）基本特征。欧洲男性天使投资人的占 89%, 平均年龄为 55 岁，这些受访者的投资经验较为丰富, 平均参与天使投资达 7.5 年之久。

在教育背景方面：68%欧洲天使投资人具有硕士及以上学历。在职业背景方面，大部分天使投资人都有企业管理经验（87%），有 54%的受访者曾在大企业担任管理人员；也有 40%的受访者有创业经历；有少数人并非从商，比如专业事务领域（9%）、政府（8%）或社会组织（8%）。见图 5.8。

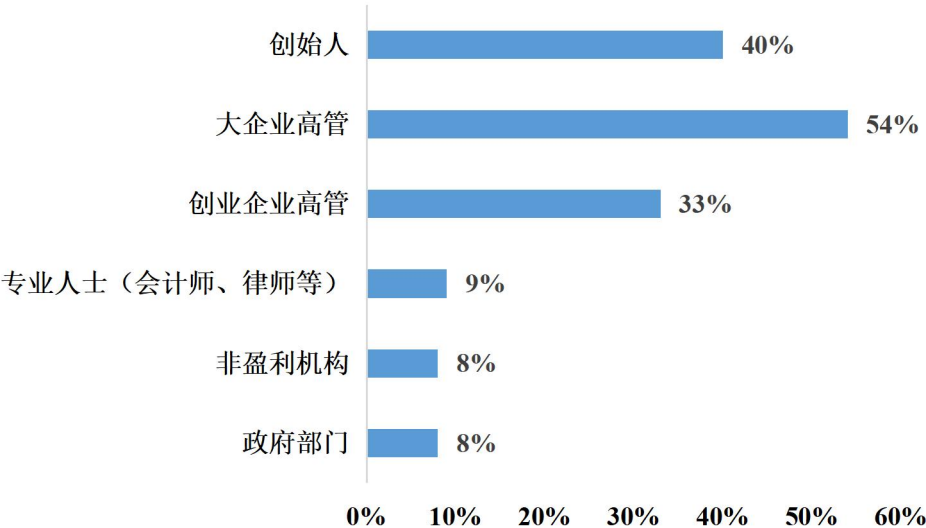


图 5.8 欧洲天使投资人的职业背景

（2）投资交易。在资金来源方面：天使投资是资产配置的一种方式，仅占

个人或家庭财富的 10%；用于投资的资金主要来自收入（38%）、企业盈利（26%）、投资回报（19%）及其他渠道 17%。；每个天使的累计投资额在 2 万欧元-300 万欧元不等，中位数为 23.1 万欧元；每笔交易的投资额在约为 3 万欧元（中位数）。

“不熟不投”似乎是全球天使投资的惯例，很多项目也来自熟人圈（40%）和天使投资组织（60%）；此外，商务交流会、孵化器、创业比赛等也是不可忽略的渠道。早期投资人主要“看人”，调研也发现：“创业团队”是天使投资人筛选和评估项目最重要的指标（90%）。

在投资策略方面：大部分天使投资人都通过联合投资方式进行交易，最主要的三个合投伙伴为组织成员、其他组织的成员以及早期股权投资基金（见图 5.9）。为了方便调查和投后管理，投资人喜欢投“附近”的企业，58%的受访者表示近期的很多交易发生在“一小时”交通圈以内。另一方面，受本国市场的约束，跨国投资成为一种新趋势，仅有 59%的交易投向本国企业，有 18%的交易发生在欧洲以外的区域，其中投向美国的交易占 5%；在天使投资组织和相关的政府引导基金刺激下，联合投资非常普遍，交易规模在不断增加。

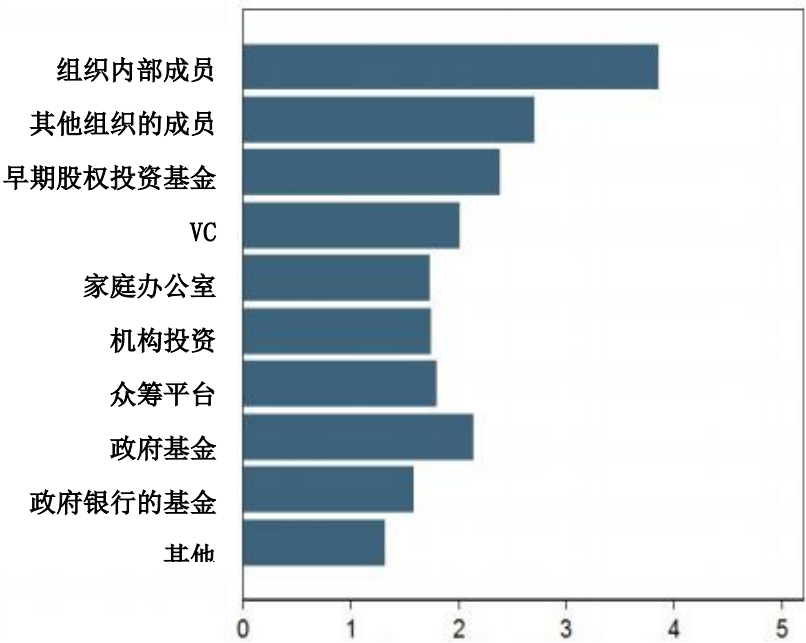


图 5.9 最经常合作的投资伙伴 (1-5 打分)

欧洲天使投资人期望的现金回报率为 30%。从实际调查的情况来看，退出数量因人而异，跟投资数量和投资额有关，一半的天使投资人有 1-2 个退出事件，只有 10%的受访者有 8 个及其以上的退出交易。从典型的退出绩效来看，

有 51%的退出是获利的，14%的退出持平，有 35%的退出是亏损的。从退出方式来看，企业收购（31%），管理层或杠杆收购（31%）、IPO（10%），其他（28%）。见图 5.10 和 5.11。

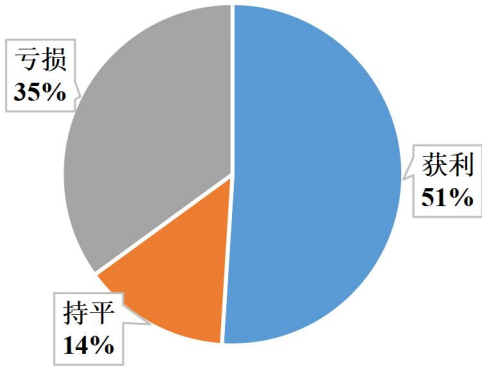


图 5.10 欧洲天使投资人退出绩效分布

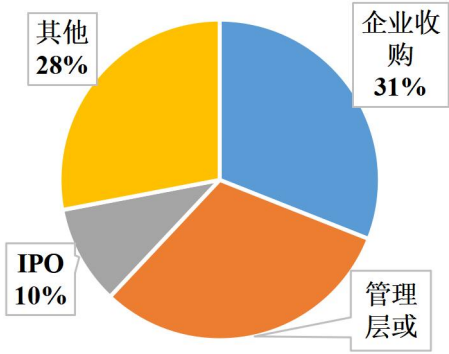


图 5.11 欧洲天使投资人退出方式分布

2. 天使投资组织

（1）天使投资市场规模。

除了美国之外，英国和欧洲是天使投资相对活跃的区域。尤其是在 21 世纪后，无论是投资人规模，还是天使投资组织的数量，都在不断上升。

在欧洲，天使网络/ 联盟（Business angel network, BAN）是一类很普遍的组织，这类组织把不同的商业天使、天使团体联络在一起，发挥中介作用，但本身不做投资。天使网络/ 联盟一般是区域性的、有城市、国家或者国际等多个层次类型。其中，国家层面的组织一般可视为行业协会，其作用更加广泛，不仅把各类投资主体聚集在一起，更重要的是通过增强天使投资意识、分享投资实践、发展新团体/ 联盟、倡导和出台政策等服务来促进整个天使投资行业的发展。这类组织本身不做投资，也不以中介角色为主要目的。不同的国家对一些术语的使用不尽相同，尤其是欧洲的一些国家更倾向于在名称上使用 Network，而不是 Association。事实上，一些国家级（或者国际）天使网络/联盟就是协会。天使投资人的交流与合作已经不仅局限于本国层面，更多活动已经开始向国际化发展。早在 1999 年，在欧盟的支持下，欧洲地区的一些天使投资同行联合创建了“欧洲天使投资联盟”（European Business angel network, EBAN）。EBAN 每年夏季举办年度大会，发布有关上一年度欧洲天使

投资发展情况的报告。

根据 EBAN 统计：最近五年，天使投资市场交易额逐年上升。2016 年，天使投资交易额达 67 亿欧元，交易数量为 38230，同比增长分别为 8.2%和 16%（见图 5.12）；在天使投资市场中，来自天使投资组织的交易仅占 10%（“看得见的市场”），其余来自一些隐秘的、零散的天使投资个人交易。如果考虑早期风险投资交易（25 亿欧元），股权众筹交易（7 亿欧元），欧洲地区早期股权投资市场交易额总共为 99 亿欧元；

2016 年欧洲活跃天使投资有 31.25 万人，同比增长 2.9%。在天使投资组织方面：2003-2012 年间，组织的数量年均增长 17%；2013 年之后增长放缓；2016 年的活跃天使投资组织数量约为 474 家。见图 5.13 与图 5.14。

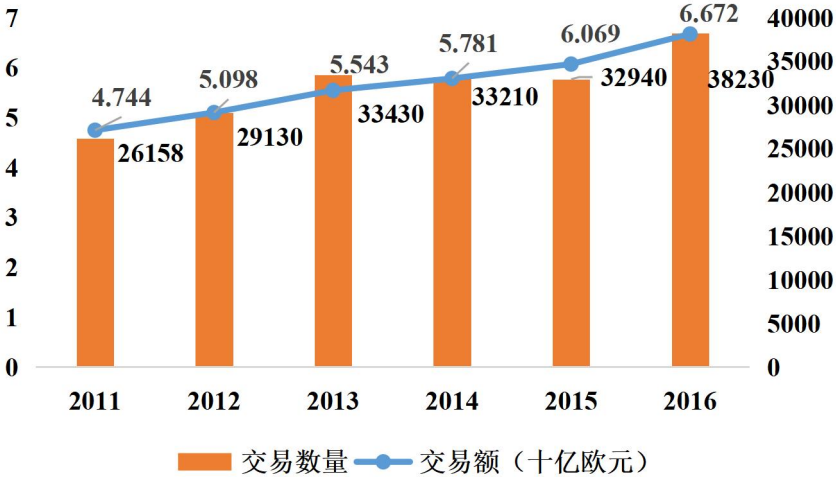


图 5.12 欧洲天使投资交易额和交易数量（2011-2016）

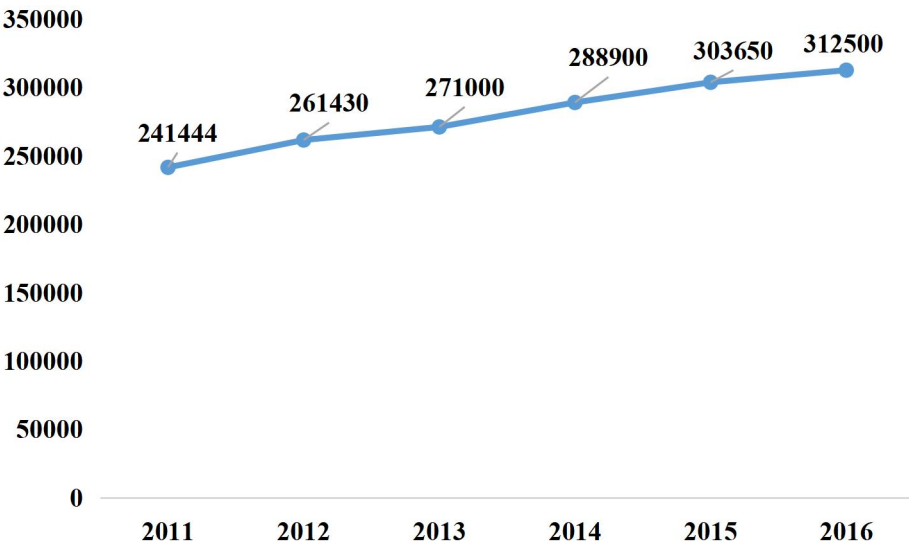


图 5.13 欧洲天使投资人规模（2011-2016）

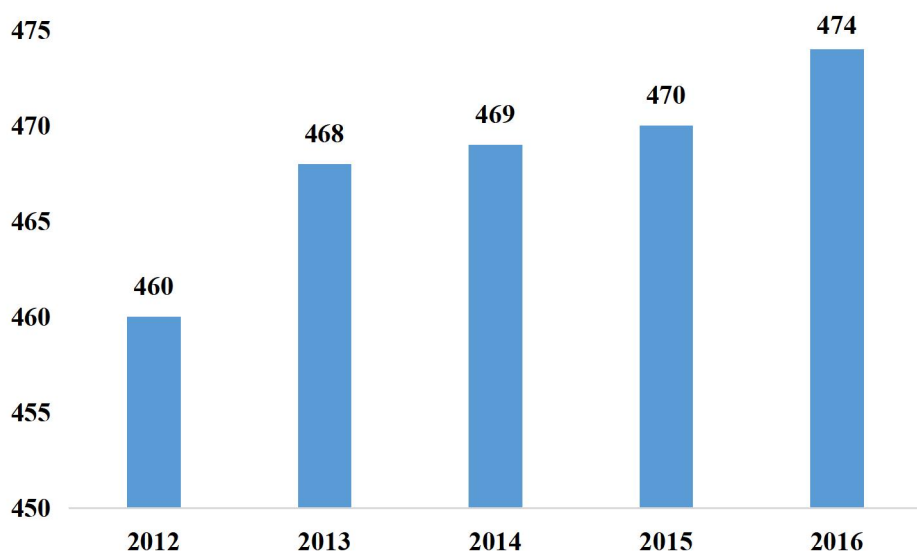


图 5.14 欧洲活跃的天使投资组织数量（2012-2016）

（2）天使投资交易特征。2016 年，每家创业企业的平均投资额为 16.6 万欧元，同比下降 9.78%；每个天使投资组织的平均投资额为 138.6 万欧元，同比增加 7.36%；每位天使投资人的平均投资额为 2.25 万欧元，同比增加 12.56%。从行业偏好来看，高科技（金融科技、生物科技等）、ICT（信息和通讯技术）以及医疗健康行业是相对热门的领域；也有 26% 的受访者表示对行业无偏好，投资时更看重团队能力与产品或市场的前景。见图 5.15。

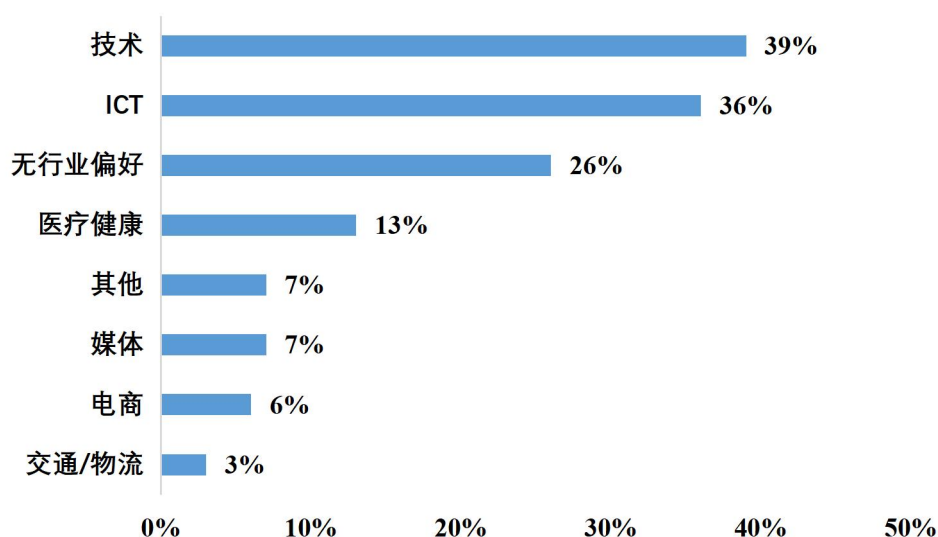


图 5.15 2016 年欧洲天使投资交易的行业分布（按投资额）

第六章 2017 中国天使投资的主要观点

根据投资人的知名度以及公信力、媒体关注度（网络点击量）、投融资事件密集程度以及年度风口热点，本次年鉴精选了 20 篇关于投融资、创业及相关行业的观点。主要涉及的天使投资人包括王刚、蔡文胜、朱啸虎、吴世春等，涉及的行业包括 2017 年热议的黑科技领域，被推向风口浪潮的新零售领域无人便利店项目，以及大行业包括泛文化、教育、科技以及移动互联网等。

一、天使投资人王刚的 29 条投资经验

1. 六个投资理念

摆正天使投资人和 CEO 的关系；靠运气可以投对一个好项目，如果想持续投出好项目，需要构建自己的核心能力；不要因为投机赚了钱，而把投机当作规律，你会用同样的方法（当时成功的方法）失去所有筹码；好的投资都是集中的；我直接服务的创业者是有限的，所以我需要选择，有时把自己逼疯，也要选择；不要否定经济周期，否定周期，就像否定呼吸一样。

2. 六条看人之道

很多聪明的人内心是脆弱的，有些人只适合做副总裁，不适合做 CEO，甲板下面的那块钢板是承受力最大的，这块钢板就是 CEO；我个人的看法是最重要的要看人的特质，需要仔细聆听他的思考模式、分析他的价值观和原动力，感受他的能量和气场，用直觉去嗅他身上的味道（品行）；创业者永远需要如履薄冰的心态、对于外部世界的敬畏；于我而言，投资的是 CEO 的成长和价值承载力；本质是购买 CEO 和早期投资人的时间，买更大的确定性，享受指数级的增长；非现象级的刚需的事情才是我们要投资的事，能够建立护城河的公司才是我们要寻找的公司，能够穿越 N 个周期而不死的钢铁侠才是我们要寻找的 CEO；我不会高看多次创业的人，他们的成功率也不一定高。

3. 给创业者的十一条建议

创业是美好的，但是美好的创业，需要美好的初心，一颗服务的初心，一颗解决社会问题的初心，还需要一个合适的股权结构，面对未来的股权结构，这关系公司的治理；如果创业公司处在风口且又在一个大的跑道上，这会给它的成长速

度带来叠加效应，公司的发展会飞快，但值得注意的是公司的核心能力建设未必有这么快；不同的公司有不同的商业本质，每一种类型的公司，首先要把那种类型公司最本质的地方做到极致，才能立于不败之地；我们看到如今创业为什么失败率非常高，有人会说因为他们做的是伪需求；如果你想在平台型公司的竞争中笑到最后，就需要永不停止地奔跑，即使第二名已经落后的快看不见了，还要继续奔跑；很多管理人员面临很大的错误是制定了近乎完美的制度，但很难实施，因为任何一个制度都有很多节点，只要有一个人没有执行，这个制度就毁掉了；培养下属是非常耗精力的一件事情，但这是企业成长唯一的办法；夏天，CEO 们把棉袄都扔了，而不是储藏起来，冬天来时，就穷得就只剩下短裤了，冻得瑟瑟发抖，甚至被冻死；创业是一场持续的修行，通过创建公司去训练你的学习能力和为人相处的能力，提高你对于客户和员工的洞察力，提升你的管理和领导力水平。要善于运用人的杠杆、钱的杠杆和资源的杠杆，才能做出一番贡献；移动互联网时代的好公司要有多个维度的竞争优势，因为这是一场综合实力的 PK，需要沉淀出能够适应外部环境迅速变化带来的企业文化；CEO 只有建立与时俱进的文化和机制，才能赢得长跑，因行业模式而带来的护城河可以给你 5-10 年时间，如果你不具备领导力，总有一天护城河还会被打破。

4.六个投资悟道

任何行业你要想成为主流的前提是，不能只有能力，必须要带有口碑才能成为主流；投资项目也好，交朋友也好，看的书也好，都希望是经典。很难，但值得追求；我们需要持续地扩展自己的边界，认识自己并走出自身的局限性，寻找长长的坡；我们的幸福指数来自于我们身边的关系，这个关系就是我们和自己的关系，我们自己自不自在，我们能不能按照自己的价值观来生活；我们努力，是想结识更美的人类，这些人类是在为社会的巨大贡献中后天修炼的，他们更智慧，更谦卑，更有胸怀和博爱，以及更少的劣根性；合作的过程当中，我自己也有一个心得，那就是智慧解决不了的问题，用慈悲去解决。

资料来源：微信公众号“捕手志” (ID: ibushouzhi)

二、朱啸虎：投资，最重要的是纪律，我的纪律就是 3S 标准

1.3S 原则

我的投资逻辑简单的说是 3S 原则。一是 Significant 大市场，市场要足够大，如果是垂直市场就更好。二是 Scalable 可扩张，互联网就是典型，一次投入，爆炸式盈利，一个指数模型。三是 Sustainable 可防御，在中国可防守性特别重要，大公司一定要有要上下游通吃的能力才能守得住。携程去哪儿、滴滴快的的合并都是为了强化这种可防守性。

2.做足功课

首先要研究一下风口在哪里，然后看哪个团队在这个方面最有优势。

3.真正有潜力的项目

真正有潜力的项目，大多数人看不出门。我也希望你能够去思考：创业的模式是否具有真正的革命性，是不是有其他对手从想象不到的角度打过来？

4.风口意味着规律

现在大家一提到任何一个风口期，往往拿以下数据作为衡量指标：拿到 A、B、C 轮基本都是在 12 个月之内。如果不是这样的节奏，创业肯定不是在一个风口上。因为这个时候速度真的非常非常重要，你一定要聚焦在你的核心优势上面。但这只是表象，背后往往有行业发展的逻辑作为支撑，很重要的一个标志就是：20%的渗透率。

5.创业者每轮融资要做应该做的事情

比如，A 轮要做的三件事——磨合团队、证明商业模式、控制好烧钱；B 轮要做的两件事——验证商业模式的可行性、验证商业模式的可复制性；C 轮要做的两件事——扩张、补短板。

资料来源：投资人说（微信 ID: touzirenshuo）

三、PreAngel 王利杰：投资人最后的胜利是人生观的胜利

天使投资的正确姿势是，用正确的认知去驾驭未知的命运。我们大概花了 4 个亿投了 300 家公司，总结出了这几个关于天使投资最直接的认知：

- (1) 天使投资的核心竞争力是风险认知。
- (2) 天使投资本质是概率博弈游戏。
- (3) 势能决定企业规模，决定投资回报率。
- (4) 时机决定生死概率，先发优势是一切优势之源。
- (5) 最难的不是投入，而是退出的时机。

(6) “赌人”的三个误区和五条法则。三个误区：被创始人的“勤劳”所感动；被创始人的“激情”所感染；被创始人的学历所误导。五条法则：把钱投给认知水平高的人；把钱投给想象力丰富的领袖；把钱投给高度自控的人；把钱投资给使命驱动的“偏执狂”；把钱投资给「孤注一掷」的人，不给自己留退路。

(7) 优秀投资人的五个素质。分别是：好奇心、敏感；开放；身体要好，不管做投资还是创业；独处、思考，学会跟自己相处，问自己问题；投资人最后的胜利，是人生观的胜利。

所以做天使投资，就是用一生的时间去做一些可能在此生都看不到结果的事。我们就是给后人种树的，此生看不到结果并不重要，重要的是我们要做这件事。抱着这样的心态，才有可能成就真正伟大的事业。

资料来源： 黑马投资家（ID：heimatzj）

四、周亚辉：掌握融资的九大原则 远离“傻”融资

2017年11月25日，周亚辉在混沌大学主讲，主题为《成为独角兽：融资的九大原则》。要想高效融资，你一定要掌握这九大原则：

- (1) 想清楚自己的融资诉求，把融资当做梳理企业战略。
- (2) 增长是硬道理，判断企业的四个象限。
- (3) 认清资本的作用，融资是第一生产力。
- (4) 客观认清自己和对手方，用两张表快速画像。
- (5) 经营好人脉，金融市场玩的就是信任度。
- (6) 敬畏市场，要远离这些很“傻”的融资行为。
- (7) 树立系统化的企业经营思维
- (8) 企业不设边界，变化成为一种常态。

(9) CEO 的重心在当今时代发生了转变，要能捉住机会窗口，能笼络人心。

资料来源：混沌大学（ID：dfscx2014）

五、李想：创业发展路上的七原则

第一个：方向。方向是创业和发展的第一个重要指标，方向不是目标，目标有终点，而方向永远没有终点。什么是方向？方向就是你要为什么而奋斗，我们的方向就是 IT 和互联网，GOOGLE 的方向就是信息搜索。

第二个：目标。方向是模糊的，目标是清晰的，很多人说生活和人生感到迷茫，其实最重要的就是，他失去了目标。

第三个：意愿。有了方向和目标以后，最重要的不是马上去找方法，而是先解决自己的意愿的问题，当然，作为一个管理者，你也需要解决好别人的意愿。意愿就是一个人为了实现目标而付出的行动力的决心。

第四：方法。人最不缺的就是方法，最缺的也是方法。如何获取最需要的方法，如何把自己的方法有效的传递给别人，将是一项非常大的挑战。

第五：毅力。有了意愿和方法以及正确的方向，也不一定能够实现目标，因为太多的人是根本就没有毅力的。毅力=坚持+突破。

第六：成果。成果就是目标的完成，该目标到此结束。

第七：自我观察。我们太多的时候陷入过程而不能自拔，发现不了问题，如果没有高人指点，往往会陷入或者沉迷于过程而不能自拔。问题如果发现不了，就会迷失，肯定实现不了结果。既然不能总是依赖于高人的指点，我们只好进行自我观察，以另外一个站在事情外面的人来看观察自己。

资料来源：投资人说（微信 ID：touzirenshuo）

六、隆领投资蔡文胜：创业者如果没想清楚这几点，总会跌跟头

1. 创业是一场艰苦的持久战

创业是带着一群未知的人去一个未知的地方干一件未知的事，再有能力的创

业者也无法在出发之前就想清楚所有的事情，即便是你已经想清楚，一旦开始做也会发生很多变化，所谓「枪声一响预案作废」，绝大多数公司成功时的方向和最初设想的产品都大相径庭。创业者需要在前进的过程中根据市场的情况以及消费者的反应，甚至是竞争对手的动态来随机应变。

2. 创业的机会成本很高

开始创业之前，一定要测算一下自己的机会成本，大凡想创业的人，都是同辈中的佼佼者，然而越优秀的人选择创业放弃的东西就越多。如果以创业的劲头去打工，很多人可能会迅速成为出色的员工甚至中高层管理者，但一旦选择了创业，就会陷入一场持久的苦战，从最低点开始爬坡，单打独斗，当然一旦创业成功，你获得的成就感和物质及精神收获也是打工永远不可能达到的。

3. 创业者的时间表上没有生活

俗话说开门七件事「柴米油盐酱醋茶」，创业者每天一睁眼就面临着房租、水电、工资、货款、现金流等一系列压力，做得顺时你希望跑得更快，做得不顺时时你希望尽快走出困境，你的大脑无时无刻不在梳理公司的大小事情，压力之大，将深深改变你的生活心态以及状态。相信每个创业者都经历过无数个从梦中惊醒，抓起笔记录下一个闪念的想法再继续睡的夜晚。

4. 创业者要给所有人交代

创业不是你一个人的事，一旦选择创业，不但你自己会进入一场需要竭尽全力的战斗，也必然会将你周边的全部资源卷进去，涉及的将不仅仅是你自己，还有你的家人、股东、员工以及上下游伙伴和客户。为了解决困难，你会动用所有可能动用的关系来帮忙，从借钱到借力，周而复始。

5. 不是所有人都适合创业

在我看来，人可以分为两类：侠客型和团队型。侠客型的人喜欢单打独斗，适合做艺术、工程师等工作。团队型的人适合在一个团队中工作，其中约 1% 左右的人是领袖型，9% 左右是干部型，适合追随领袖共同领导团队，而 90% 的人只适合做群众。领袖型和干部型都适合创业，但是创业的领军人物必须是领袖型的人。

6. 创业者需要一些天生的特质

我认为创业者需要具备 4 个素质：事业心，是否把企业当做命根子来做；

眼光和境界，要比别人想得多，比别人看得远，具备一种比别人更高的境界和眼光；心理素质，能否百折不挠、处变不惊；学习能力，是否以学习为生活方式，有无及时复盘的习惯。当然作为一个领军人物，舍小我为大家的胸怀也非常重要。

7. 应届生尤其不适合创业

对于绝大多数大学生而言，毕业进入一家大公司，接受正规化的职业训练是非常必要的。如果经过一两年的训练，再出来创业，则从管理经验、人脉、眼界上都有好处。

资料来源：南极圈

七、嘉御基金卫哲：绝大多数的创业公司 是被太多的钱撑死的

1. 融资不要拿容易的钱，也不要拿太多的钱

我建议阿里出来的同学，创业一开始能不拿阿里老同学、熟人的投资就别拿，最好去拿专业机构的钱。拿很难拿的钱，是对自己的考验。不要去拿太容易的钱，也不要去拿太多的钱。

2. 最牛的公司，效率和增长同步提高

怎么做才是真正的大老，就是效率和增长要同步提高。互联网有三种企业可以实现赢家通吃：第一类，网络效益型公司，一家公司形成强联系网络效应以后，你不得不使用。第二类，它有全国或者全球性的规模效应。第三类，它的技术永远比你领先一步。

3. 找人、找钱、找方向有哪些坑？

创业最重要的是就找人、找钱、找方向。

第一，先说说找人。找人又分三个方面：人有质量、数量和方法。

第二，找钱。其实中国投资机构真的很多，绝对上万家，真的好的项目不用愁，钱会来找你。我们看到绝大部分的创业企业，不是饿死的，是被太多的钱撑死的，太多的钱撑死的很大的原因是创始人和团队还不具备花好这么多钱的能力。

第三，找方向。怎么实施小方向？我们希望大方向通常第一次都能做对，在同样一个大方向道路上，能保证第一次选的小方向就对吗？第一次的模式就一定正确吗？所以，还是要多尝试，主动转型。

业务模式需不需要迅速扩张？给创业者分享四个字“广深高速”，你要做每个字想清楚，四个字都做，你肯定死了，你一定问你的业务模式，到底是先做深度还是先做广度。

4. 情怀和生意，如何权衡？

情怀和生意其实不矛盾，讲情怀是指使命，做生意是要把使命落地，把这件事做得符合商业原理，符合人性，有价值，就能够收到钱。

不能光讲情怀，情怀是天上的月亮，不能靠这个养活团队，养活自己，但如果没有情怀只做生意，顶多就是个小生意人。

有些创始人特别讲兄弟情，在转型、裁员、调整业务的时候往往拉不下那个脸，优柔寡断。这个时候，活下来才有生存的机会，last man stand！（最后一个站的人就是赢的人）当你下不了手的时候，要请外人来动刀，心要软，刀要快，刀慢的时候你痛苦，团队也痛苦，对业务转型也不利。

资料来源：投资人说（微信 ID: touzirenshuo）

八、吴世春：一个企业 90%的价值体现在团队上，而一个团队 80%的价值体现在创始人身上

要成为一个优秀的企业家必须培养四大特质：眼界、格局、心态、内心。

（1）一个优秀的企业家首先需要有开阔的眼界，眼界分为三种：第一种是产品眼界；第二种是商业眼界，一个企业家必须知道大钱在哪里；第三种是资本眼界。

（2）一个优秀的企业家必须培养的第二个特质是合作的格局。合作的格局主要分为两个层面：第一个层面是你要知道哪个地方有牛人，你可以在哪里找来这样的牛人；第二个层面是你怎样用好这样的牛人，最重要的是你如何在找到牛人后说服他和你一起共事。关于合作的格局，我们总结了一个「三慢两快」原则，

即创业初期花钱要慢，高管人员的增长要慢，分股份要慢，探索盈利模式要快，产品迭代要快。

（3）第三个特质是要有一个开放的心态。创业者要迫使自己不断跳出舒适区去磨炼和学习，在开放的心态中不断提高自己的认知能力。让自己的认知跟上时代的步伐，需做到以下几点：第一，不被传统的管理模型所禁锢。最重要的不是制定执行计划，而是制定认知计划、学习计划。第二，不被最初的方向所禁锢。只要创新在加速，市场就不可知。

资料来源：健一会投资（ID:jianyihui2011）

九、天使成长营 AC 加速器徐勇：如果在这几个地方栽跟头，绝大多数创业者很难站起来

1.我们选择创始人的标准，总的来说，叫热爱且擅长

热爱是你能感觉到创始人非常喜欢这件事儿，跟你聊这件事情的时候，眼睛里是放光的。擅长就是他过往的经历、能力，以及储备的资源确实适合做这件事情。拆开来讲，我们希望寻找的创业者要有理想、有能力、有魅力。有理想，就是他应该给自己设立很高的预期和远大的目标，对自己的事业倾注很多心血，不仅仅是把它当成一门生意。有能力，这个指的是思考、执行、学习、资源储备等各项综合能力。有魅力，就是要看他是否有分享精神。

2.创始人最常栽跟头的 3 个坑

也有几类人是我们不投的：兼职创业不投；年龄过大不投；执行力不够，分享精神欠佳不投；夫妻或恋人合伙创业一般不投。究其原因，两个人太容易把工作和跟感情纠缠在一起，如果有一天分崩离析，也会影响企业正常运营。还有一些创始人毫无意识地给自己挖坑，大多数人跌到这个坑里就爬不出来了，只有极少数人能爬起来，总的来说，他们经常陷进这三个坑里：第一，不够专注。第二，对于全合伙人建设的重视度不够。第三，很多人容易被表面上的经营指标迷惑，忽略了核心能力的建设。

资料来源：投资人说（微信 ID: touzirenshuo）

十、头头是道许维：优秀的创业者都是节奏大师

企业家不但知道战略路线图，更知道走路的节奏。他们知道何时烧钱、何时不烧钱，知道需要烧多少钱，知道烧到多少的用户量平台会到达临界点。他们知道做每件事情大概需要多长时间、多少成本，优秀的企业家有这种节奏感。

资料来源：投资人说（微信 ID: touzirenshuo）

十一、众海投资邓康明：创业早期民主是对所有人的残酷

1. CEO 的作用

公司就是一出戏，这个戏要好，就必须要有几个角儿。创业初期阶段，必须有一个老大，带着这个团队坚定的往前走。要想成为这个老大，第一，你有巨大的热情跟感情投入到所做的事情中间。第二个你对于困难、不确定，敢于冒风险前进。除此之外，你更需要独裁，坚持做决策，才有机会把互联网创业这个民主红利，变成一个实际的利益。独裁是什么？独裁是一种力量，是拍板的力量、做决策的力量、不受干扰的力量，在痛苦的黑暗孤独之下，还能够按下这个按钮，说 let's go，不放弃，团队需要这样的力量。

2. 从团队到公司

当创业团队发展至 9~18 个月时，组织元素开始出现。这时资金进来了，产品上线了，有了一定客户基础，员工规模增加到了近百甚至数百人，工作开始变得复杂起来，难以处理。

这个阶段，创始人应在三年内解决组织矛盾，逐步去掉创始人、空降兵、老人、新人等群体标志。这是完成团伙向团队或公司转变的最关键时期，你需要学会化解和融合几股不同的真气。如果不能很好地完成这一步，很难想象后面的路。很多公司死在这个地方，党同伐异、权力争斗、决策盲目，不一而足。

三年中，你应该让不同群体在不同阶段成为你的关注重点。第一个重点，通常是新人、外来的人，他们具备的能力往往是你的组织缺乏的，同时他们此刻是

弱势的，理应得到更好的对待。第二个重点，对于创始团队要一视同仁，行就行，不行往后退一点，要敢于让一些阻碍企业发展的早期创始人退出，让新来的人有一定的呼吸空间和利益空间。

3. 合伙人团队的搭建

无论是原初合伙人还是有组织合伙人，都离不开以下两点：第一，利益共享；第二，各有所长。就阿里经验而言，合伙人队伍的形成是需要相当长的一段时间。一般说来，初创团队，经3年左右，会有一部分人突出出来；创业3~5年时，要策略性地引进人才，开始进行组织机制建设，使内部人才滚动起来；发展到第七年时，人才机制应可以在内部跑起来，谁上谁下、谁进谁出，培养和训练体系可以自然滚动；到了第九年，一定会沉淀下一些你所需要的、靠得住的核心人员。

另外一个与合伙人关联度很大的事情就是融资。初创企业需要融资，而融资后由于股份被稀释，合伙人团队可能会逐步丧失或减弱控制权，这时团队或将与投资方博弈。

4. 用人之道

你给他一个空间或者舞台，跟他分享、共享，他必然愿意共同奋斗。这或许是一个虚拟的时代，但人心仍然是肉长的，90后的心也不是化学的，也不是虚拟的。所以所有的企业主，如果有系统建设、组织建设、再加上科学的理念，原来始终困扰的，企业人员不忠诚、不奋斗、不吃苦的问题，就不再成为困扰，这些问题是一定可以解决的。

所以在我看来，未来企业就只有三层架构：一层是自组织的5-7个人团队；第二层所谓副总裁以上的人，第三层是董事会或股东的架构。这些目前都在悄然发生着变化，从而实现企业跟企业在组织上的竞争。我要说，CEO应当最关心的永远是人，因为业务的完成最终要靠人。

资料来源：投资人说（微信ID：touzirenshuo）

十二、青山资本张野：创业三观

我们平常讲到人的三观是「人生观」、「世界观」和「价值观」，创业的时候我认为还需要再加一个创业三观，分别是「时间观」、「金钱观」和「市场观」。很多创业者出现各种各样的问题，其实都是这三观「不正」导致的。

1.时间观

创业就是一场和时间的赛跑，对创业者来说，如何使用时间太重要了。无效的时间安排、凌乱的时间节奏，都是不尊重时间的表现，是致命的。对于创业者而言，树立正确的「时间观」尤为重要。创业本身是和时间的一场竞赛。创业取胜的关键是，除了创业的方向要正确，还在于你是否把有限的时间花在某些最值得的事情上，持续地用功，实现连续地正向积累。

2.金钱观

金钱观有三个方面：不要忘掉商业本质、如何正确融资、以及如何正确花钱。

对创业者而言如何正确地花钱是经常犯的错误。最常见的两种错误，一种是大手大脚，需要用钱解决的不需要用钱解决的统统拿钱砸，不注意花钱的效率，市场上疯狂投入，效果和转化率很弱，又或者盲目扩张，增加运营成本。另一种是害怕花钱，一说到「花钱」就紧紧捂着钱袋子不撒手，看到别人用户从 0 到 100 万来的很容易，也想自己不费劲获得用户，结果捂住了账户，失去了竞争先机；或者囿于钱的问题，错失当前阶段最优秀的人才。

3.市场观

以前，跟得上市场节奏是一件值得赞赏的事，而现在各种渠道频出，各路消息浩如烟海，创业者如何判断市场，选择适合自己的道路，最快发现市场走向而不被潮流绑架，是市场观里的重点。跳出行业和思维的框架去看一事情，跳出身边的「趋势」和「潮流」去看市场，不人云亦云，不盲目跟风，对很多创业者而言，是很难得的品质。

资料来源：投资人说（微信 ID: touzirenshuo）

十三、熊猫资本毛圣博：为什么不为无人便利店打 call

关于便利店我们做了很多调研，得出七个结论：

第一，7-11、全家，人工成本只占整个便利店的 7%左右，占比不大，对便利店来说，人工服务所产生的价值远远高于其成本。

第二，传统便利店把最好的位置都占了，如果有什么最好的技术，传统便利店为什么不能用？

第三，Amazon GO、阿里的无人便利店纯粹像概念车一样，它只是个 Demo，它的成本是很高的。

第四，我们研究发现便利店是规模效应的，你只有规模很大才能按照某一个特定路线去做。

第五，无人便利店如果想进入类似园区、小区等封闭环境，BD 的成本和难度仍然存在。

第六，租金上也并无优势，无人便利店不会因为其「无人」便会比别家少付租。

第七，如果想以加盟的方式快速扩张，则需要证明其盈利的能力才会有足够的吸引力，但在传统便利店尚且较难盈利的现状下，无人便利店是否能够自证是存疑虑的。

资料来源：投资人说（微信 ID: touzirenshuo）

十四、头头是道曹国熊：泛文化投资的六大准则

1. 新型的文化公司=专能力+产品力+工具力

什么是“新型文化公司”？互联网时代的新型文化公司跟旧文化公司相同的一点是专家能力。但是现在仅仅有专家能力是远远不够的，我们还需要有「产品力+工具力」，产品力和工具力好比文化公司的一对翅膀，能使得独特的专家能力变得更有商业价值而能被消费者认知和购买。换句话说，新型文化公司需要把专家能力变成一个产品，然后运用互联网工具把这个产品的商业价值变现。

专业能力、产品力、工具力三者结合起来，就是我所理解的新型的文化公司，它们跟传统文化公司有本质的区别，有它们更大的商业模式延展性。

2.明星的 IP 价值不等于产业价值

明星的 IP 价值不是产业价值，明星粉丝的多少跟他的产业价值是没有对等性的。明星的直接价值是经纪价值，而不是产业价值。明星本质上是一个产品，属于娱乐产业供应链中的供给端。但是整个公司是一个圆环，除了明星以外，你还需要策划、品牌塑造、供应链，你需要整个经营体系，一个完整体系才构成产业价值，从而使得自己在行业内、上下游端形成很强资源获取及公司运营的能力。这是 IP 本身并不能独立做到的。你如果只是明星，那就只有话题的价值，这种明星也是不值得投资的。

创业团队，光一个明星的团队不要投，一定要有一个完整的团队才可以投资，我们非常看重以明星为首的整个团队的价值。

3.持续裂变的内容才是超级流量

2017 年有几个风口，从共享单车到新零售，种种风口说明了一个问题，就是流量的去中心化非常明显。现在已经没有一个集中的流量了，原来传统的互联网流量获取的方法已经慢慢的不管用了。这个时候有一个流量入口脱颖而出，那就是内容。当然，现在获取流量的方式越来越多元化，可能是内容、可能是工具，也可能是技术、是线下体验店等等。要想持续维持超级流量入口的优势，创业公司需要不断的自我迭代和裂变，始终站在离用户和产品最近的地方。

4.优秀的文化公司应该具有 3C 力

优秀的文化公司应该具有 3C 力，这 3 个 C 包括专注、跨界和社群。

专注是核心竞争力，是一个优秀的文化公司的壁垒所在。因为你专注了，所以你才能够领先，才能够做得更好，才能比别人看得更清楚，能够更好的应对一些不确定的因素，才能够持续的生产专家能力。

跨界是文化公司非常明显的特征，因为文化具有的黏性很强，专注形成了壁垒，然后你要再把这个壁垒打破，跨出去。

社群本质上是建立一个信任的关系，在信任的基础上加以落地和变现。

这 3C 的关系是什么？我们可以把专注视为一个支点，那么跨界就是一个杠杆，社群就是融合落地。优秀的文化公司基本上都同时具备这 3 个 C。有了这三

点，我不确定他一定能成长为一个大公司，但它一定会是一个好公司，这个是很确定的。

5.文化拒绝赢家通吃，但是符合二八法则

文化产业比较客观性的规律是，它拒绝赢家通吃，但是符合二八法则。在你的这个细分市场里面还是有最好的公司，二八法则还是很明显的。文化具有黏性，黏性一旦形成之后，它的势能是很强大的，头部会越来越大。第二个你要看这个细分赛道是不是有很多的竞争者，你能不能够做到头部去。

6.比资金更重要的是投资人与创业者的价值观认同

比资金更重要的是投资人与创业者的价值观认同，我们在投科技型企业的时候更多的是看数据，看技术，而在投文化企业的时候，价值观的认同真的是很重要的。

资料来源：投资人说（微信 ID: touzirenshuo）

十五、峰瑞资本李丰：为什么我看好黑科技？

2015 年峰瑞成立时，我们确定了 3 个主要投资方向：消费升级、企业服务和深科技。其中，消费升级和企业服务并不新鲜，但深科技是个全新的投资领域。

深科技主要是美国的叫法，中国创投圈习惯称它为黑科技。不论是哪种叫法，都是指还没有被大众应用，处在不可理解、不可想象、不太成熟阶段的技术。这些黑科技，往往出现在未来注定要发生的一些科技趋势上。比如互联网行业，经过了十几年的高歌猛进，现在趋于平缓，但效率的提升依然有空间。这个提升效率的工具就是技术创新，是黑科技。

现在投资黑科技的机构很多，除了我们这种专注黑科技的机构外，一些老牌 VC 和专注于清华创业者的天使投资机构也在布局。目前我们基金的总规模是 40 亿元左右，超过四分之一的资金投向了黑科技领域的十几家公司，覆盖 VR、人工智能、机器人、生物科技、环保、材料、能源、医疗与大健康等领域。下一步我们还将加大对黑科技的投资力度。

在投资黑科技时，我们的思路是投资核心科技趋势下的关键技术。以 VR 为例，一旦所有关键技术得以突破，就会大量投资进入 VR 内容领域，内容一多，

VR 的发展就会加速普及，催生更多的 VR 应用场景，这样人才和资金又会更多，形成一个正向循环。

我们还重点关注智能机器人领域的黑科技，主要是交互技术，交互的关键是语音识别。谷歌的搜索技术已经很好，但依然只能识别简单的句式。对机器人来说也是，目前很难识别人类太长的语句。所以，我们投资了一个叫声智科技的语音识别公司，它是中科院的团队出来做的，原来做军工项目，现在做商用。

我们倾向于投资那些很快就能实现工业化，或者接近工业化的黑科技。我们认为最好的科技产业化，是需求已经开始出现，你只需要让科技成果在既有的链条上去商业化，不需要大规模地更改上下游的产业链。

投资黑科技除了商业判断和敏感度，还需要专业度。比如投资人工智能，你需要知道关键技术是什么，可以用什么机制解决，谁解决得比较好。

过去大家的投资路径是，找到一个商业模式和对应的公司，先投第一笔钱，让这个公司把想法变成实践；第二笔钱是让他们小规模慢跑起来；第三笔钱是让他们发足快跑，跑马圈地。最后一笔钱，是让他们去争第一，让他们做到行业垄断。如果做不到第一，可能就死掉或者被卖掉。但技术投资的每一轮融资，都是对过去既有价值的认证和认可，每一轮融资都让它的价值进一步积累。

做商业模式创业需要面对 BAT 等巨头的竞争，但技术创新的创业者即便你融资慢一点，发展慢一点，只要你确实有技术含量和壁垒，巨头很难打死你。技术项目不需要像商业模式创新的项目必须做一个闭环在规模上取得优势并获得垄断地位，技术类只要根据项目过去的积累和时间就可以判断是否值得投资，剩下的问题就看它在工业化和商业化方面的领先程度。

技术类项目对 CEO 的要求也不太一样，大概有两点：第一，掌握核心竞争力，CEO 必须是技术方向核心人员。第二，懂得平衡商业、工业和技术的关系。完全不懂技术就难以把握这个领域的未来，如果太懂技术会掉进技术循环里，最好的方式是召集一个优质的团队，有各自擅长的领域并且彼此了解，配合完成投资决策。闷头往前跑并不是好事，团队需要懂得平衡商业与技术的关系。

资料来源：投资人说（微信 ID: touzirenshuo）

十六、真格基金郑朝予：中国教育投资的两大机会|对话影响力

作为华兴资本 2017 年度“VC/PE 影响力投资榜单”中“年度年轻派卓越投资人”的候选人，本文摘自真格基金合伙人郑朝予的专访。

教育领域最严重的问题，我觉得可能有两个：

第一，发展不均衡。十九大也提出来，不均衡的问题在各个行业是普遍面临的。在教育这一块，一线城市、二线城市，以及三四五线城市之间的差距跟需求，是完全不一样的，供给也有很大的差异。这是巨大的问题，有待去解决的。现在也有很多好的解决方案，像直播技术，能够把世界拉平，让更多不同地区的孩子享受更好的服务。

第二，在经济向前发展的过程当中，人们对于教育的需求越来越多元化。以前就是高考作为一根指挥棒，去指挥大家所有的学习、受教育认知的进程。但是我们看到随着全球化的进展，包括不同的客户群体的需求，比如素质教育、国际教育等等。这样多元化的需求，这是教育当中第二个大的问题，这些需求其实没有得到很好的供给。

这就是我自己看到的，在教育领域比较大的两个问题，同时也是机会。

对于一些新的创业公司来说，在这种情况下如何找到自己的机会？

第一，虽然新东方跟好未来，现在是百亿美金市值的公司，这是整个行业非常振奋的消息。教育这个行业是可以跑出 Ten billion dollars company 的。但是我们也可以看到，好未来、新东方年收入也就是百亿，但是整个教育领域是将近万亿的市场，它们在市场里所占的份额也仅仅是 2%。在这种情况下，是有巨大的机会的。

第二，之所以今天的教育市场还是如此的分散，因为教育本身是一个服务产业。我们知道有三种产业，第一产业农业，第二产业工业，第三产业服务业。相对于工业来讲的话，主要的产品就是商品，商品是一个已经经过几百年工业革命以后，完全规模化、标准化的行业。整个价值链、供应链是非常完善的。从整个智能化制造，到中间的供应链，到零售终端的标准化，都做得非常好。所以，商业里面，比如说沃尔玛，costco，这些大的商业巨头，包括淘宝、天猫、京东，都是几千亿年收入的公司。

但是教育今天最大的公司，中国的公司已经是世界上最大的，还只是百亿的收入。所以，这意味着什么？教育作为一个服务行业，仍然有巨大的机会。如果我们解决了供给的规模化的问题，加上技术的力量、管理思想的植入，是可以促进这个行业极大的发展。而教育在整个服务行业里面，又还算是有待不断优化的。比如说服务行业里面，对标餐饮，比如海底捞。海底捞一年的收入在 100 亿，但是麦当劳一年的收入是几千亿，但是海底捞已经是中国的服务业做得很好了。

所以，这是我看到。虽然有新东方、好未来这样的巨头在行业里面，但是这个行业实在是太大了。但是这个行业依然处于一个非常低效率、原始的作业方式。有很大的改进空间，只有把这个做好，才能为这样一个强劲需求的市场，创造出非常好的供给。

资料来源：华兴有个 Alpha http://www.sohu.com/a/210031584_534807

十七、明势资本黄明明：做科技创业者长期坚定的陪跑者|对话影响力

科技投资的拐点是不是已经来了？

其实我们认为拐点在几年前就到来了，这是为什么明势资本在三年前，就成为市场上比较少的只专注在科技领域的早期投资机构。核心原因主要集中在以下三点：互联网的流量红利消失；人口红利已现拐点；技术红利瓜分殆尽。

我们在三年前就敢于全力的专注在科技领域，也是基于这个大的判断。过去我们高歌猛进发展的时代，或者说简单的依靠流量、模式创新的时代已经过去了，中国经济要上下一个台阶，不管是中国产业升级、消费升级，都是需要有核心技术在背后作为核心驱动力的。

这个判断也不是我们自己凭空想出来的，人类历史上的每一次大的产业革命或工业革命，背后都是有一个核心技术在推动：第一次工业革命的蒸汽机；第二次工业革命的电气时代；第三次的信息革命。每一次社会发生重大的颠覆，整个人类社会的生产力就会有一个巨大的提升，推动了下一阶段经济的巨大繁荣，背后的核心驱动力其实都是核心技术。

资料来源：华兴有个 Alpha http://www.sohu.com/a/209241681_534807

十八、迅雷程浩：关于新零售的四点思考

1. 对新零售的误读

首先我们要分清两个概念：一个叫拿来即走，一个叫无人零售。前者是新技术带来的消费体验，后者是新技术带来的零售方式。“拿来即走”不等于无人，同样可以应用到有人的店铺。他的价值不是要把人工全部取代，而是提升消费体验。（最多可以替代一部分人工，例如超市少一部分收银员，便利店以前两个店员变为一个）

因为从省成本的角度来讲，这个账其实算不过来：所谓的无人零售只是实现了消费者端的无人，但后台仍有很多节省不了的人工环节。你得有人负责去理货吧，有人负责上架吧。包括得有人定期搞搞卫生，货架乱了总要有人去整理一下，等等。这些都是日常工作，能做到无人其实挺难的。此外有个人在店里，盗损率肯定也会低不少。便利店的店员价值并不仅限于卖东西，他们还能干很多别的事，例如收发个快递、送货上门、卖个理财产品等等，这也是便利店的增值业务之一。你用“拿来即走”把他们给替代了，那么增值业务也随之消失。而且便利店利润最大的热食类产品没有店员的话也不好销售，当然未来可能会有卖熟食的自动化解决方案。

因此我认为 Amazon Go 的价值不是把店员取代了，至少在短时间内不是，也不是降低房租，这点我就不展开了。当然我也不认同“拿来即走”因为还是离不开人就没有价值。这项技术的长远价值在于提升了用户购物体验（从用户体验的角度看，超市比便利店更需要“拿来即走”），未来会发展成为智能零售的基础架构。

2. 智能零售的基础设施

“拿来即走”会成为智能零售的基础设施，未来大型超市、连锁便利店，都会接受这项技术。

为什么这样讲？道理与信用卡相似。信用卡本质上是给卖家增加了成本。在中国，商家要给银联交 1% 的手续费，在美国要给 MasterCard 或者 Visa 交 3%。这个费用是卖家承担，要交给信用卡公司的。这也是为什么在美国很多快餐店都不接受信用卡，必须得用现金的原因。同样淘宝上有很多卖家也不接受信用卡付

款，除非买家自愿承担手续费。

但是大多数商家为什么最终还是买了 POS 机，接受信用卡付费呢？原因就是老百姓都喜欢。老百姓不愿意带那么多现金，同时信用卡还可以透支消费。老百姓喜欢，就会倒逼你商家必须得接受这个消费方式。当然信用卡对企业也有价值，毕竟企业收一堆现金，理账也很麻烦。

所以我认为，未来“拿来即走”技术，会像信用卡一样，尽管对商家来讲有成本，但因为消费者喜欢，会倒逼超市、便利店去接受，成为他们的基础设施。可以想象一下，你是一个便利店，当你周边的其他便利店全都“拿来即走”了，你会不用吗？

对于“拿来即走”的技术提供商来说。未来潜在的收费模式也跟信用卡一样，我不管你店家卖什么东西，就抽成收你 1%的技术服务费。而且随着时间发展，技术改造的成本会越降越低。

3. 零售巨头一定会重兵投入

电商相关的基础设施从来都是阿里的菜，以前做的淘宝、天猫、支付宝、菜鸟都是为了电商服务。但是电商现在饱和了，更广阔的空间是线下零售（虽然过去二十年电商发展的很快，也只占了社会整体零售总额的 10%左右）。

线下零售的基础设施是什么，首先是移动支付，未来“拿来即走”也是。试想你是一个商家或品牌店，既有线上业务，也有线下业务。线上用的阿里的天猫、支付宝和菜鸟，线下用阿里的移动支付和“拿来即走”，这不是很自然么？

所以目前不论阿里、腾讯、京东，都对这个领域极其重视。阿里推出了自己的盒马生鲜，又联手百联，又买了大润发，腾讯即将重金入股永辉，都是战略性的投资，他们看重的是线上和线下融合后，形成的零售新生态。

国外其实也是，今年 6 月亚马逊 137 亿美元收购了 Whole Foods（全食超市）。以前我要买个生鲜食品，不可能让亚马逊给我送。3 天之后到，谁也受不了。现在有了线下超市 Whole Foods 的门店，你在 Amazon 上下单，基本可以做到 3 小时以内送到家。

4. 2C 还是 2B？

2C 就是直接去开无人便利店，好处是能做商业全栈，坏处是你和其他的便利店是竞争关系，“拿来即走”技术做的再好也就只能给自己用了。而且国内便

利店市场太散了，你自己做 2C 其实很难规模化。

2B 就是不需要自己开店，而是选择跟 7-11、罗森、全家等大大小小的便利店以及超市合作，提供技术服务。好处可以服务一个很大的市场，坏处就是你的潜在竞争对手就是阿里这些从线上转线下的巨头。但这里还是有机会，中国线下零售市场又大又散，你吃掉 Pizza 的一个角儿可能就已经不小了，而且还有被巨头收购的机会。

讲了这么多商业逻辑，从技术角度讲，其实目前“拿来即走”的技术成熟度并没有那么高，Amazon Go 也一样，主要还是 Corner Case 太多，例如遮挡、拿起一个货品放到另外一个地方、两个人同时拿一件东西、一家人拿东西爸爸付账等等。

所以类 Amazon Go 的商业化进程没有想象的那么快（一些细分领域例如无人柜可能离钱更近一些，因为场景简单很多。具体的使用体验就是扫码打开柜子，拿完货品关门即扣费，类似打开冰箱的体验），当然这个领域也不像无人驾驶那样一定要做到 99.99...% 的可靠度才能商业化，所以离现实应用肯定不会像无人驾驶那么远。

资料来源：投资人说（微信 ID: touzirenshuo）

十九、洪泰基金盛希泰：移动互联网的红利才刚刚开始，远远没有结束

由世华智业和商界传媒集团联合主办的“第三届全球企业家生态论坛”于 2017 年 9 月 9-11 日在北京召开。9 日下午，洪泰基金创始人盛希泰出席论坛并发表了《携手杰出创业家 让世界变得更美好》的主题演讲。以下为洪泰基金盛希泰观点：

我觉得目前中国有三大红利。

一个是新平台红利，目前中国政治层面五年发生了很大变化，经济层面经过三十多年改革开放，中国人有钱了，是一个主旋律，因此带来了很多生活方式的变革。包括大数据的应用，包括 90 后人群的涌现，使整个社会变得很不一样，

我觉得整个是上了一个大的平台，这个平台会不会像 78 年到 82 年当时邓小平上台的时候，支撑三十多年那样支撑很多年，得到一个新的红利？不得而知。

第二个红利是移动互联网的红利。去年年底有人讲，移动互联网时代过去了，AI 时代到来了，这个话我不赞同。

从宋朝以来，中国人真正站在了世界革命的前列，不管是蒸汽机时代还是 PC 时代我们总是落后世界很多步。互联网时代我们慢于美国半步，但是我们移动互联网时代领先美国。到任何一个国家你都会讲中国有 10 亿部手机，这个数字绝对不可思议。美国对我们最忌惮的就是这一条。每个人都是一个终端，所以移动互联网的红利使得中国站在世界的前列。这才刚刚开始，中国的 APP 全世界都在用，这个数量绝对不可思议。印度的智能手机去年从 18% 的普及率到 46%，印度五大手机品牌中国占了四个。

第一次移动互联网作为一个基础设施高速公路，我们站在了全世界的前列。什么叫红利？红利就是溢价，水电站，可以持续的发电，居高临下，所以这个时代我认为刚刚开始，远远没有结束。

我想讲一下创新创业的红利。很多人讲创新创业可能就八个字，大众创业万众创新，必须对这个事儿有一个深刻的理解。为什么叫创业创新？为什么这个时间提创业创新，你才有可能跟得上。

我做投行做了二十年，几乎每年都去 N 多次华尔街，那个时候我们去美国就是孙子。最近三五年，我做天使投资创业投资，我去的是美国硅谷，我去的时候发现中国人很牛，有无比的自信。你会觉得中国的创业时代跟美国比一点都不差，尤其最近的 ofo 模式变成了从中国复制。

创业意味着什么？我们山东老家的土话，说谁家生了一个孩子就说写一副对联，又添人口又添财，人口代表这个家庭的动力和未来。企业意味着是一个丰富的经济体，一个国家只要有新的经济体诞生才有未来，创业的魅力就在于此。

这个世界除了中国和美国，其他国家没有人在这样创业。

澳大利亚、澳洲永远是个农村，非洲没有创业。欧洲你会发现分为两部分，一部分以银行为主体的金融国家，像葡萄牙、西班牙、冰岛基本都 out 了，基本跟移动时代没有接轨。英国、法国、德国以资本市场为主体的金融国家，相对发展得比较好，但是对于创业的氛围远远没有达到。

我想提一个问题，腾讯为什么出现在中国？是偶然吗？就跟脸书为什么出现在美国是一个逻辑。我们讲德国工业 4.0，你会发现八年以来进入移动互联网时代，德国和日本没有出现任何伟大的企业，为什么？腾讯出现在中国是因为中国有自己的人口加 6 亿国外的华人，有 20 亿想象空间。但是全世界多少人说德语？多少人说日语？所以这个时代是中国人的时代。

我说红利意思就是它代表未来，作为一个投资人，以早期为主的投资人，投资了杰出的创业者，最后会支撑中国发展 n 多年，会是一个新的平台红利，这三个红利三位一体的。

我理解的中国四次经济崛起。中国的国力非常好，中国从 78 年以来，每十年有一次重启，发现问题我们就会重启，从 78 年、82 年小平上台，到 92 年南巡，到 02 年加入 WTO，到最近这次供给侧改革，我觉得中国的国力在持续往前推进。

我们做了什么？我结合创业红利说一下为什么杰出创业家可以让世界变得更美好。我们两年投了 150 个企业，基本每一个企业都是代表未来。没有一个新的企业诞生是搞煤炭石油化工的，所以它代表未来，所以他们是未来的支撑力量，必然会改造这个社会。

我们投了很多项目，这个是我们的愿景，叫创新推动者、跨界整合者，结合我们的案例说一下为什么给社会带来变革和影响。

洪泰基金是 2014 年我和俞敏洪成立的，是我们两个人的名字组合。

这是我们在娱乐行业投的项目，因为我发现基本很多人都会玩狼人杀。这是两年前我投资的银河酷娱，你可能都看了火星情报局三季节目，广告招商第一季 1.8 个亿，第二季 2.8 亿，第三季 3 亿，36 集网综招商 6.5 亿，相当于一个大电视台一年的广告收入，所以这是这个时代带来的变迁。

暴走漫画也是我们投资的。昆仑决是我第一个天使项目，是我最骄傲的作品，现在影响八十多个国家，二十亿人口，这是中国一带一路、中华武术走向世界的杰出代言人。

第二类数据项目。让数据更有智慧，酷云互动，现在看电视每天搜什么台，我就会知道你搜什么台，连续一个礼拜我就会给你推送你需要的东西，包括所有的电视台我们收视率基本都是有很多的水分，但是用了这个工具以后就不可能再

有水分。

让社区更互联，中商惠民，20 亿市值，供应全中国 50 万家超市，解决最后五百米的问题，显而易见也是为了世界变得更加美好。

小黑裙是洪泰基金的项目，发展得非常好，88 年的创业者，目前为止中国的很多女性都尝试过。香奈儿的面料，包装，推送，但是价格是香奈儿的五十分之一。

大 V 店，现在 800 万妈妈在用这个电商平台，也是让世界变得更美好。

这是我们投的中智诚征信，人民银行发的八家个人征信之一，它的基础起家就是一个反欺诈平台。这个做了很大的贡献，不管你用什么手段，你做了欺诈的事情，都能通过各种技术把你抓出来，这个给整个国家和银行挽回了很大的损失。

51 信用卡，这是发展非常好的项目，在座的第一排第二排嘉宾很多都有 N 张信用卡，但是你几乎不用。很多白领每个月月底透支，有很多的信用卡但是没有人帮他管理，51 信用卡能帮他很好的管理起来，巧妙的用好月末的透支，也让他更加有信用。今天的移动互联网时代大家基本不用信用卡，也是移动互联网时代中国实现普惠金融的体现，我们从移动支付到了移动互联网的时代。大家知道美国人平均每个人三张信用卡，中国 70% 老百姓没有信用卡，而今天移动支付上中国一下子跨过了信用卡时代，这是一个很伟大的例子。

总而言之，我觉得作为一个投资人，契合今天大会的主题，做社会生态，让伟大真正落地。我们通过投资，通过投资的服务，协助一批人成功，通过他们的成功带动社会发展得更美好。

资料来源：创客猫 <http://www.chuangkem.com/archives/106974>

二十、专访刘维：对 AI 终局的理解

1. AI 时代是一番什么模样？

我自己对 AI 时代的理解，还是物理世界数字化，数字化世界可理解化，理解化之后智能化，智能化之后行业效率提升化，统称「新四化」。将物理世界变成一个数字化的世界后，就可以精准推荐，就像我们之前提到的对城市、细胞、生产流程及物的流转等等有了越来越好的感知，最终实现从无差别的原子人变成

有差别的人，从无差别的物品变成有差别的物品，人类的进步基本上就是以这样细颗粒度地去发展的。

但我觉得这事才刚刚开始。因为我们现在还基本处在物理世界数字化的过程中，咱们可以用一个指数来衡量数字化的渗透率，就是颗粒度乘以时长频率，你频率越来越快，渗透率越来越高，采集的数据的理解性越来越强，关联信息之间的逻辑咬合关系的判断越来越准，目前来看我们还有太远的路要走。

但行业拼的越来越不是狭义上的资源占有，资源会渐渐变得均匀不稀缺，最后比拼的其实就是效率，我觉得今天到了一个你不拼效率就跟不上这个时代，所以也可以说百度风投 BV 是一家效率基金。

2. 对商业本质的理解？

人类的历史就是一个组织的历史，因为组织我们才发明工具，用工具来提高人的能力、专业分工。当组织去解决更复杂的问题和扩大规模的过程中，效率就会降下来，就必须发明新工具带来更高的效率。工具一波一波的更新就像接力跑一样，而 AI 只是接力跑中的一项新技术或驱动力，它也不是独立的。

我觉得人生还是挺奇妙，几十年来回头看，如果梳理起来，我就是在做这么一件事——应用技术去改变一个行业的效率。1999 年我和朋友一起创业，做了一个电子采购平台，是在线做逆向竞价，为了帮助企业更好地找它的中小供应商。当时很难，但有一种初生牛犊不畏虎的劲，对提高行业效率有着朴素的热情。技术真的能让人越来越幸福吗？

科技伦理永远是一个很大的挑战，就像当初原子弹被发明大家也有很多担心，但最终，核工业在过去几十年内用于能源、用于医疗、用于太空探索、也用于低成本的和平威慑，如果没有这种技术，今天的人类肯定更不幸福。

我甚至觉得，正是科技带来的不断挑高的想象力、对人类梦想的承载力，才给了人类这种追求探索未知世界的动物以更大的满足感，让人类在从深空探索到基本粒子的寻找中投入了足够的热情和力量，凝聚了正义的共识，而不是在一个庸庸碌碌的玻璃天花板下无所事事、资源争夺、征伐攻斗的黑暗世纪。

技术肯定也会带来危险，但我认为人类不能停下发明「刀」的脚步，「刀」被用来做什么坏事，可能要想别的办法来解决。我不是一个科技决定论的信徒，但我们不能因为恐惧，而停止发明「刀」，否则人类就先在精神上杀死了自己。

事实上，大部分的「刀」还是被用于做好事，越先进的工具反而越容易被应用于正义的事业——先进技术一定是个系统工程，这和创业一样，只有更正义的主题、更美好的发心才能找到最优秀的人才，如果你现在创业要做一个很邪恶的科技，那我觉得你找不到人。

如果你要用技术作恶，这个复杂系统中一定会有人明着暗着阻挠你，让你失败。我想我们拼命在研发新的技术，也正是为了对不法分子建立起高几个维度的优势，作废他们手中的武器——回到 AI 的话题，智能安防的十年后，天网追踪、意图识别、动作的高阶理解、非接触的物品检测、智能化的动态警力预测性投放，将给我们一个幸福美好的城市。

资料来源：微信公众号“捕手志” (ID: ibushouzhi)

第七章 2017 中国天使投资的十大事件

一、关于规范发展区域性股权市场的通知

规范发展区域性股权市场是完善多层次资本市场体系的重要举措，在推进供给侧结构性改革、促进大众创业万众创新、服务创新驱动发展战略、降低企业杠杆率等方面具有重要意义。为贯彻落实党中央、国务院决策部署，推动多层次资本市场长期稳定健康发展，防范和化解金融风险，支持实体经济特别是中小微企业发展，保护投资者合法权益，国务院办公厅于 2017 年 1 月 20 日发布《关于规范发展区域性股权市场的通知》。

区域性股权市场是主要服务于所在省级行政区域内中小微企业的私募股权市场，是多层次资本市场体系的重要组成部分，是地方人民政府扶持中小微企业政策措施的综合运用平台。根据规定：区域性股权市场由所在地省级人民政府按规定实施监管，并承担相应风险处置责任；由区域性股权市场运营机构负责组织区域性股权市场的活动，对市场参与者进行自律管理，保障市场规范稳定运行；各项活动应遵守法律法规和证监会制定的业务及监管规则；区域性股权市场实行合格投资者制度。

2. 入选理由

区域性股权市场有助于提高企业融资能力，比如帮助企业引入天使资本和其他股权资本；当企业发展成熟达到上市条件时，有机会通过绿色通道转板。无论是从源头上输送好项目，还是为资本退出奠定基础，规范发展区域性股权市场能够更好地助力天使投资。

3. 相关评论

齐鲁股权交易中心首席研究员高鹏飞在接受媒体采访时表示，这意味着区域性股权市场有了一个“户口本”。“地方政府一方面可以推动企业到全国性市场上市、挂牌，另一方面更应该推动区域性股权市场的建设，出台专门支持政策，多管齐下支持区域性股权市场发展，为本地企业提供直接融资渠道、实现产业发展战略，打造区域金融高地。”高鹏飞预计，区域市场下一步将与沪深交易所、新三板有序衔接、功能互补，区域市场真正成为多层次资本市场的基础部分。

二、关于创业投资企业和天使投资个人有关税收试点政策的通知

1. 事件简介

为进一步落实创新驱动发展战略，促进创业投资持续健康发展，财政部国家税务总局于 2017 年 4 月 28 日发布了《关于创业投资企业和天使投资个人有关税收试点政策的通知》。其中，针对天使投资人的政策主要为：

天使投资个人采取股权投资方式直接投资于初创科技型企业满 2 年的，可以按照投资额的 70% 抵扣转让该初创科技型企业股权取得的应纳税所得额；当期不足抵扣的，可以在以后取得转让该初创科技型企业股权的应纳税所得额时结转抵扣。

天使投资个人在试点地区投资多个初创科技型企业的，对其中办理注销清算的初创科技型企业，天使投资个人对其投资额的 70% 尚未抵扣完的，可自注销清算之日起 36 个月内抵扣天使投资个人转让其他初创科技型企业股权取得的应纳税所得额。

2. 入选理由

“双创”国家战略提出以来，全国掀起了天使投资热潮，但是由于相关鼓励扶持政策和风险分担机制缺失，我们天使投资发展相对滞后。这项税收政策的发布，对于激发创新创业活力和整个天使投资市场的发展有利好作用。

3. 相关评论：

小米科技创始人雷军曾表示，目前中国天使投资人较少的原因之一是税收较高。天使投资人投了前面 29 个项目都赔了，等第 30 个项目挣钱了，要征 20% 的个人所得税，这个生意不合算。”雷军认为，现在税收应该按 7 年累计，过去 7 年赔了多少最好应该能够抵扣。

新东方教育科技集团董事长俞敏洪曾建议，“目前国家对天使投资人征收的是 20% 的个税，我觉得应该至少减少一半，10% 或者税收全部减掉，让更多的钱专门来做天使资金。”俞敏洪认为，在税收方面，还有加大减免力度的空间。

三、全国金融工作会议在京召开

1. 事件简介

2017 年 7 月 14 日至 15 日全国金融工作会议在北京召开。中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平出席会议并发表重要讲话。他指出，金融是国家重要的核心竞争力，金融安全是国家安全的重要组成部分，金融制度是经济社会发展中重要的基础性制度。做好金融工作首先要回归本源、金融要服从服务与经济社会发展，还要优化结构、完善金融市场、金融机构、金融产品体系，更要强化监管、提高防范化解金融风险能力。他强调，要把发展直接融资放在重要位置，形成融资功能完备、基础制度扎实、市场监管有效、投资者合法权益得到有效保护的多层次资本市场体系。

中共中央政治局常委、国务院总理李克强在会上讲话。他指出，要认真学习领会和贯彻落实习近平总书记在这次会上的重要讲话精神。金融是国之重器，是国民经济的血脉。要把服务实体经济作为根本目的，把防范化解系统性风险作为核心目标，把深化金融改革作为根本动力，促进经济与金融良性循环。要创新金融调控思路和方式，继续实施稳健的货币政策，保持货币信贷适度增长和流动性基本稳定，不断改善对实体经济的金融服务。要积极发展普惠金融，大力支持小微企业、“三农”和精准脱贫等经济社会发展薄弱环节，着力解决融资难融资贵问题。要加强对创新驱动发展、新旧动能转换、促进“双创”支撑就业等的金融支持，做好对国家重大发展战略、重大改革举措、重大工程建设的金融服务。要增强资本市场服务实体经济功能，积极有序发展股权融资，提高直接融资比重。

2. 入选理由

发展天使投资，本身就是一种服务实体经济的金融创新；天使投资也在支持创新创业上发挥了重要作用。未来一段时间，股权投资将迎来重大发展机遇期。

3. 相关评论

深圳南山区政府产业引导基金董事长刘理在“第 11 届中国投资年会有限合伙人峰会”上指出：“全国金融工作会议也提出来，要用政府的投资平台发展设立我们的天使投资……比较特色的是深圳的高校在南山区聚集，高校联合基于高校实验室进行对接，……打造政府+创投+孵化+基金的创投模式。”

四、猩便利获得 1 亿人民币天使轮融资

1. 事件简介

猩便利是一家重构用户即时消费体验的高科技零售公司。猩便利是哦加哦网络科技有限公司（上海）有限公司和猩福网络科技有限公司（上海）有限公司合并后作为新零售领域全域布局的品牌名称。旗下包含 musanana、猩咖等子品牌。

猩便利推出的“无人值守便利架”基于移动互联网和 LBS 定位技术，为用户提供近距离、自助式的消费场景。为了满足用户的不同需求，猩便利进一步推出自助式智能便利店。凭借创新模式和 X•Tools 大数据运营系统，猩便利在北上广深等多个城市进行布局，并与众多知名零售企业、品牌渠道商达成战略合作，为千万用户提供便利即时的消费体验，开创了零售领域新模式。

2017 年 9 月获得一亿元人民币天使轮融资，由光速中国领投、张涛、王兴、王慧文、叶树蕙跟投。2017 年 10 月获得 3.8 亿人民币 A+轮融资，由红杉资本中国领投，光速中国、元璟资本、华兴资本跟投。

2. 入选理由

团队成员堪称新零售领域最强战队；投资阵容亦堪称豪华；处于新风口行业。

3. 相关评论

主导此轮投资的光速中国创始合伙人韩彦表示，新零售的商业本质不只是开个店，铺几台柜子，放几个货架那么简单。当体量达到一定规模，就会发现壁垒很高，要彻底地颠覆传统零售给大家带去的千篇一律的感觉其实并不容易。“其实所有玩家对市场的判断基本不会有太大差异，这时候团队的基因就决定了是否能真正意义上在更高的格局上做新零售。”

大众点评创始人张涛：“猩便利创始团队对于新零售本质有着精准的认知，他们都是各领域的佼佼者，吕广渝更是互联网领域的集大成者。猩便利在用户体验、商品选品、供应链等零售核心环节的重构能力都处于领先地位，而这些才是零售的门槛和护城河。”

五、共享出行风口带来的爆发式汽车交通领域的天使投资

1. 事件简介

2017 年，在汽车交通领域发生一系列的天使投资融资事件，行业估值总体

高企。

邦邦汽服是一家汽车后市场互联网交易综合服务平台，从保险事故车理赔切入，先期打造 B2B 汽配电商平台“驾安配”，实现车主、保险公司、维修企业、配件供应商、运营服务提供商的多方共赢。2017 年 12 月 21 日获得 4 亿元人民币天使轮融资，投资方为中民投、正时汽车、圆通快递、青瓦资本、中信产业基金、人保财险、人保金服、精友国际集团。驾安配（邦邦汽服）4 亿元人民币天使轮

行圆汽车是一家致力于中国汽车产业的互联网平台服务供应商及电商平台，分别为汽车生产企业及汽车经销商提供汽车车源批发服务、汽车互联网营销服务、经销商互联网营销服务，业务体系涵盖新车、二手车、汽车金融、汽车保险及汽车后市场等汽车全产业链。2017 年 5 月获得 3 亿元人民币天使轮融资，中骏资本投资。

小码联城是一家专注互联网+交通领域创新的整体解决方案服务提供商。致力通过科技创新能力为城市公共交通机构搭建一个安全、有效的大数据体系和金融服务平台，为“城、车、人”解决营运问题并带来商业价值。2017 年 9 月获得 2 亿人民币天使轮融资，蚂蚁金服(阿里巴巴)投资。

易车出行是一家汽车分期服务提供商，主要从事汽车融资租赁分期业务，主打“以租代购”，采用现金分期付款的方式，将用户对车辆的所有权及使用权分离，租赁结束后将所有权转移给承租人。2017 年 12 月获得 1.75 亿人民币天使轮融资。

电咖汽车是一家具备互联网思维，集纯电动汽车研发、制造、销售、服务于于一体的新能源汽车企业，致力于打造智能智联的电动汽车生态生活方式，隶属于北京电咖汽车科技有限公司。2017 年 10 月获得数亿人民币天使轮融资。

北京景驰科技是一家无人车科技公司，由原百度高级副总裁、原无人驾驶事业部总经理王劲创办。2017 年 4 月获得 3000 万美元天使轮融资，投资方为华创资本。

西游电单是一个电助力共享单车品牌，致力于通过“人力+电力”的混合动力驱动，解决了用户骑行费力的痛点。隶属于西游骑物（上海）网络科技有限公司。2017 年 1 月获得 5000 万人民币天使轮融资，钱江实业领投。

电滴出行是一家通过 APP 实现电动两轮车分时租赁的互联网企业，主打电动车共享出行服务，使城市短途出行实现便捷化、快速化，上海骑滴智能科技有限公司旗下产品。2017 年 4 月获得 5000 万人民币天使轮融资。

2. 入选理由：

2017 年处于共享出行的风口，随着新能源汽车的火热，纯电动汽车的普及度越来越高，同时通过市场的发展和更多资本的入场，一些新的造车势力开始萌芽，蔚来、车和家、威马、小鹏、零跑，但是不久的将来，它们也许会与那些百年老牌车企的产品一样，行驶在世界各个不同的道路上。而 2018 年，随着这些企业的集群发力和产品的密集上市，可以被称为“新造车元年”。同时也带动着一大批汽车交通领域天使投资。

3. 相关评论：

“我认为，大概到 2019 年、2020 年车联网就会全面爆发。”摩拜天使投资人李斌指出，到时 70%~80% 的新增车辆都会是联网的车，车就会变成一个大的移动终端，从日活跃用户的角度来说，量级会是两亿，并且大多数是高净值用户。

六、趣店上市、一批天使投资人实现超额回报

1. 事件简介

趣店集团(此前叫：趣分期)是一个面向大学生的分期付款购物+P2P 理财平台，为全国各地大学生提供趣分期消费服务，2016 年业务进行转型升级为面向白领人群的消费金融公司。隶属于北京快乐时代科技发展有限公司。于 2017 年 10 月 18 日美股 IPO 上市。

趣店于 2014 年 3 月获得数百万人民币天使轮融资，领投方为蓝驰创投朱天宇，跟投方为梅花天使创投吴世春、唱吧陈华、联众世界鲍岳桥、车和家李想、好乐买李树斌。

其中，天使投资人吴世春投资回报超 1000 倍；早在 2013 年，吴世春就投资了罗敏做的另外一个项目。2014 年，罗敏开始做趣分期时，吴世春再次追投了罗敏团队。吴世春认为，“这是一个有大局观，认知力和心力都十分强大的团队，十分符合我们的投资逻辑，我一直很看好。”

2. 入选理由

融资规模大；投资人获千倍回报以及饱受争议的金融科技。

3. 相关评论

趣店天使投资人吴世春指出：“作为 GP 共同管理的凤凰祥瑞基金这次也为 LP 股东带来了 150 亿的惊人回报，历史上全球所有投资公司在单个项目上回报超过 10 亿美元的不超过 40 起，其中至少 1/3 发生在中国。这是一次史诗级的回报纪录！”

《揭开趣店上市的面具：一场出卖灵魂的收割游戏》文中指出“互联网金融本应该是让普惠的触角伸向传统金融无法抵达的角落，而没有更新自己认知的他们成了被消费品，被收割品。他只能在背着负债的过程中，被债务裹挟着前行，要么成为资本的奴隶，要么放弃自己的灵魂。”

七、果小美半年融资 5 轮 天使个人受益

1. 事件简介

果小美是一个办公室无人零售便利店，致力于通过技术手段实现 24 小时无人值守，不仅销售饮料零食、日用百货、应急非处方药等商品，还能实现快递收发、复印打印、便民支付等功能，为用户提供全面的便利服务。果小美自成立之初迅速拿下数轮融资，估值快速翻涨，受益颇丰的个人天使投资人孟醒和罗希。果小美具体融资情况如下：

2017 年 6 月获得数百万人民币天使轮融资，IDG 资本、峰瑞资本领投，孟醒（雕爷），罗希跟投。2017 年 8 月获得 3000 万人民币 Pre-A 轮融资，IDG 资本领投、峰瑞资本跟投。2017 年 8 月底获得 1000 万美元 A 轮融资，蓝驰创投、IDG 资本领投，峰瑞资本跟投。2017 年 9 月 28 日宣布与番茄便利合并。2017 年 11 月获得 7000 万美元 B 轮融资。2017 年 12 月获得 5000 万美元 C 轮融资，祥峰投资领投，IDG 资本、成都德商投资（德商资本）、东方弘道（弘合基金）、蓝驰创投、沂景投资跟投。

2. 入选理由

连续获投，投资节奏快；团队基因强大。

3. 相关评论

IDG 资本董事楼军表示，新零售是 IDG 资本一直重点关注的方向之一，其模

式和场景多种多样。“办公室迷你零食吧把便利店一部分的品类搬到写字楼中，这样的场景离用户更近，因为是一个人不动货动的场景，实质对选品、运营、供应链等零售能力的要求也更高，加上慧空是我很敬重的朋友和前同事，他的以往经历和格局也很适合做这件事情。”

祥峰投资管理合伙人郑俊聪认为，新零售对国内创业者来说是一个历史性机遇，而办公室场景是最有利于创业团队的切入点，与用户接触时间每天超过 8 小时甚至更长，从扩张性讲也更为轻便，没有点位费用，获客效率也高，而未来一定是一个全渠道和品类提升的进阶节奏。今后，祥峰投资会拿出最全面的投后资源和精力来为果小美团队服务。

八、邓峰 5 万美元投资兆易创新 1100 万美元回报全部捐给母校

1. 事件简介

邓锋是北极光的创始人之一，他在风险投资、计算机、通讯和数据网络产业有超过 20 年的技术和管理经验。于 1997 年发起创立了网屏技术公司(NetScreen)，任公司工程副总裁、首席策略官和董事会成员。网屏技术公司于 2001 年在纳斯达克成功上市，后于 2004 年被瞻博网络(Juniper Networks)以 42 亿美元收购，邓锋时任瞻博网络主管公司战略的副总裁。邓锋获得美国“2002 年度企业家”和“2003 年度创新人”等荣誉。获得了清华大学电子工程专业的学士和硕士学位，并先后获得南加州大学计算机工程专业工学硕士学位和宾西法尼亚大学沃顿商学院工商管理硕士学位。此外，他拥有多项计算机结构和 IC 设计方面的美国专利。邓锋还担任清华大学基金会理事，沃顿商学院亚洲理事会理事等职务。2005 年 6 月，邓锋投资 5 万美元用于孵化兆易创新种子轮，2017 年 8 月 29 日，兆易创新 IPO 上市，邓锋实现超 200 倍的回报，将其所得 1100 万美元全部捐献给清华大学。

兆易创新的创始人为朱一明是邓锋清华大学的学弟，邓锋表示：“这是清华校友互相支持的故事。当年想投兆易创新的基金很多，竞争很激烈，我和一明学弟说如果让北极光投，我就把过去天使投资的所得全部捐给清华。一明听到这话，马上同意让北极光投，结果北极光的投资赚了三十倍，我当年五万美金的天使投资赚了 200 多倍变成了 1100 万美金。今天只是履行当年的承诺”。

2. 入选理由

邓峰先生此举已成为佳话，也将带动更多的天使投资人回馈母校，成为一个富有正能量的榜样。

3. 相关评论

兆易创新 CEO 朱一明在朋友圈说，邓峰把对兆易的天使投资股票捐给清华（值 1100 万美元），实现对我的承诺，也是清华人的互助的成绩，也是清华校友故事的传奇。

九、超级天使王刚推动运满满和货车帮合并 并亲自出任 CEO

1. 事件简介

2017 年 11 月 27 日，江苏满运软件科技有限公司（运满满）与贵阳货车帮科技有限公司（货车帮）联合宣布战略合并，双方将共同成立一家新的集团公司。新公司由投资人王刚担任集团公司的董事长兼 CEO，运满满 CEO 张晖和货车帮 CEO 罗鹏兼任集团联席总裁。

据悉，双后合并后，新的集团公司将继续一如既往地推动中国物流效能的提升与产业升级。同时保留原有货车帮和运满满的品牌继续独立运作，业务上进行优势互补的战略整合。

运满满确认已于 2017 年 10 月底完成 D3 轮共计 1.2 亿美元融资，老虎基金领投。而此前 2017 年 8 月 17 日，货车帮完成 B3 轮 5600 万美元融资，本轮融资由全明星基金领投，其他多名投资人跟投。王刚于 2013 年 11 月作为天使投资人投资了运满满数百万人民币。

2. 入选理由

改善货运行业一直处于“小散乱差”的局面；超级天使投资人担任 CEO

3. 相关评论

王刚本人表示：“这次合并是在当地政府及双方股东的大力支持下，在双方管理层的不懈努力下，最终完成的。这是一次没有打到山穷水尽，仅依靠管理层的智慧和互相信任促成的一次合并。通过这次合并，双方团队的有生力量都将保留在新的公司当中，进行有机整合。我们深刻的认识到合作是比竞争还大的生产力！”

运满满 CEO 张晖表示，以前公路货物运输的数据都是不完整的，今天两家公

司走到一起相对完整了，而现在的满帮集团会拥有更大的数据，就可以更好的为这个行业的客户服务。

十、300 亿广州南沙母基金&深圳 50 亿天使母基金和政策

1. 事件简介

2017 年 11 月 17 日，2017 第十九届中国（深圳）高交会系列活动——模式创新与价值创造——中国（深圳）创业投资 2.0 高峰论坛上，深圳市政府金融办巡视员肖志家在会上指出，将会推出深圳的 50 亿天使母基金。深圳还将进一步完善和修订深圳市政府引导基金管理办法和实施细则，如政府引导基金让利条款、放宽政府引导基金出资和投资限制、为海外优秀的基金管理人申请引导基金创造条件等。

2017 年 11 月 18 日上午，国际金融论坛（IFF）第 14 届全球年会在广州开幕。本届年会主题为“世界大湾区建设：新动力、新增长、新格局”。从 2017 年起，国际金融论坛将永久落户广州，并在南沙区建设永久会址。南沙开发区管委会联合中国风险投资研究院等机构共同设立总规模 300 亿元的“南沙母基金”，聚焦粤港澳大湾区发展，助力实体经济和科技创新，瞄准新一代信息技术、新能源、生物医药等战略性新兴产业发力。

2. 入选理由

天使母基金落地与政府引导基金政策充分的发挥自身引导的作用，将推动天使投资蓬勃发展，吸引更多的海外优秀人才回国创业，同时将推动我国经济发展。

3. 相关评论

中国股权投资基金协会会长邵秉仁表示“政府投资的引导基金应该重在引导，而不是套利，因为政府财政资金的本质应该是公共服务，财政需求要更多用于保障和改善民生，加大二次分配的调整力度。”