



寻找宁波独角兽

在资本加持下寻找新机遇 拥抱新变化需要大格局

记者 张寅 国研经济研究院东海分院助理研究员 管如镜

他们是隐形的巨头，亦有可能成为未来的霸主。
小米、滴滴、蚂蚁金服……这些超级“独角兽”，天生就是行业格局的颠覆者。对马云来说，蚂蚁金服承载着再造一个阿里巴巴的梦想；对于宁波众多企业来说，与他们的冲撞和交融才刚刚开始——因为在资本的加持之下，行业创新迭代的速度只会越来越快。

被独角兽“围攻”的公牛

2017年12月，公牛集团通过官微宣布完成改制，度过上市准备的第一个关键节点。

“公牛”几乎是插线板的代名词，直至小米科技创始人雷军认为这个行业的产品设计太差。有报道称，小米一度还希望公牛帮其贴牌生产。

投行分析人士告诉记者，正是小米的强势让公牛集团加快了上市步伐。

2015年，小米自主设计的插线板在米粉节发售当天就卖了24.7万个，以“爆款中的爆款”迅速切入插线板市场。彼此一番快速冲撞之后，公牛集团迅速应战，并在小米占优的网销渠道后发制人。

作为插线板领域的带头大哥，“公牛”在研发、生产、供应链的实力和快速反应，颠覆了消费者对一个传统企业的认知。

但硬件的竞争从来都是全生态链的竞争。雷军曾在多个场合表述，他们会保持专注，这才是他们投资生态链的目的。

2016年，小米插线板生产商青米科技母公司动力未来宣布挂牌新三板，成为小米生态链中首个登陆新三板的企业。

从京东渠道的现有销量来看，小米“3USB接口+3孔位插线板”报价49元，销量排名第一，公牛的形似款报价55元，销量不比小米；公牛的爆销款是“新国标8+4位套装”，以超优惠价排名第二。

小米科技持续发力，借其品牌优势、设计优势和营销渠道优势，已获取了相当一批年轻消费者，尤其是“90后”的青睐，逐渐撕开“寡头局面”的口子。

与此同时，科技巨头奇虎360作为另一家跨业竞争者，则以“安全插线板”为标签，展开攻势。已有相当一批好奇的消费者将公牛、小米、360安全插座在外观、安全性、功能等多维角度进行了同比测评。

事实证明，巨头来势汹汹并非雷声大雨点小。

C2M 模式带来的改变

传统模式	VS	C2M 模式
做了再卖	需求	卖了再做
同质化	设计	个性化
高库存	库存	零成本库存
层层加价	渠道	客户直接对接工厂
综合成本高，利润空间小	成本	综合成本高，利润空间大
粘性低，维护成本高	客户	高粘性用户

舜宇光学科技为何受资本青睐

公牛集团非等闲之辈。从2017年的收官业绩来看，公牛集团在其涉足的转换器、墙壁开关、LED照明、数码配件四大业务领域依然牢牢掌握行业话语权。

据董事长兼总裁阮立平在《2018新春致辞》中公布年度业绩数据显示，全集团总营收同比增长36%；电商平台销售较去年同比增长了82%，远远超出了同行的增长率；在新品开发和尝试方面，G18大面板开关上市不到一年销售额就突破了5亿元，创造了行业的纪录。

但面对小米科技、奇虎360两大科技巨头已经形成的围攻之势，公牛适时启动改制上市则被机构认为是占领“天王山”的一步好棋。

“一旦中国资本市场表现出足够的包容性、灵活性和适应性，小米科技这样的科技巨头完全可以在资本的帮助下整合产业链，再次加速扩张。”分析人士认为，公牛集团需要拥抱这样的变化，而不是偏安一隅。

据了解，此次主导“公牛”融资方案的是一家知名投资机构，在国内“独角兽”捕获率排行榜上位居前五，帮助传统企业升级与转型是其核心能力之一。

这家机构的创始人曾表示，要通过寻找最好的商业模式，并与有大格局的企业家进行对接，发挥资金优势，服务实体经济。

在他们眼中，传统行业通过与新经济结合而产生的更高效率、更精细管理、更多创新机会，代表着更大的市场空间。

在宁波，已有这样的先例。

据财新网报道，第一批入围CDR(中国存托凭证)名单已出炉，共有8家企业，除了BATJ四巨头，还有携程、微博、网易以及香港上市的舜宇光学。前7家企业均是互联网领头羊，惟有舜宇光学是高端制造业。

“我们被媒体列入了第一批CDR名单，接下来是否要回归A股，我们也在等媒体爆出新消息！”舜宇光学有关负责人告诉记者。

舜宇光学科技前身为成立于1984年的余姚市第二光学仪器厂，2007年登陆港交所，现已成长为中国领先的综合光学产品制造商和光学影像系统解决方案提供商。

变化催生创新，时间创造价值。舜宇光学上市十年涨了50多倍。今年，舜宇光学科技再度上涨32.53%，继续领跑港股。

公司于2月12日在港交所发布2017年业绩盈喜预告，预期截至去年底公司股东应占溢利同比取得大幅增加逾120%，主要由于手机镜头、车载镜头及手机照相模组的出货量同比强劲增加。

舜宇集团有关负责人表示，多年来，国际客户、专业投资机构通过资本市场了解舜宇，舜宇又通过他们了解前沿技术，资本和业务，为企业发展提供源源不断的动力。

不少投行认为，产业与资本的纽带关键还在于企业家。只有不断迎接创新和拥抱变化，发现关键时点的变化趋势，才能形成价值创造。

0.5港元