

跨境电商执御完成数亿美元C轮融资

估值超10亿美元,红杉资本全球成长基金领投,君联资本持续增投

□ 本报记者 任丽梅

近日,浙江执御信息技术有限公司(以下简称执御)宣布完成数亿美元C轮融资。本轮融资由红杉资本全球成长基金领投,君联资本、兰馨亚洲、平安创投、鼎晖投资等跟投,投后估值超10亿美元,执御成为专注出海电商领域首家“独角兽”企业。

据介绍,执御成立于2012年12月,全球总部位于浙江杭州,并在深圳、广州、香港、美国硅谷、沙特利雅得、阿联酋迪拜、约旦等地设有分支机构,主要经营消费品全品类。公司主要产品定位为中东市场的Jollychic电商平台,搭乘“一带一路”的“顺风车”,将产品销往“一带一路”沿线34个国家和地区。

携手5000多家供应商出海

目前,执御在全球有超过

2500名员工,近5年GMV(商品交易总额)持续保持每年300%以上高速增长,累计注册用户数超3500万,Jollychic已成为覆盖中东地区海湾6国82%左右的互联网用户,是中东地区知名度最高、综合排名第一的移动电商品牌。除此之外,执御在2017年还完成了对中东电商MarkaVIP的资源整合。目前MarkaVIP已成为执御除Jollychic之外的第二个承载平台。

据了解,执御凭借此前在服装、3C、家居、鞋包、母婴童等消费品销售行业的产业资源积累及在电子商务领域中的行业经验优势,已携手5000多家供应商出海,其中包括在华为、海尔、小米、富安娜、森马、奥康等中国品牌出海中东区域。

红杉资本全球执行合伙人沈南鹏表示:“红杉一直高度关

注创新企业,尤其是能够把新技术、新模式成功应用到新市场并取得高速增长的企业。执御是一家善于应用大数据和人工智能技术在新零售生态领域做经营决策的创新企业,实现了用系统自动化经营、大数据支持经营决策的高度智能化商业体系。执御自主研发的数据大脑,实时收集、分析海量互联网数据,并利用AI技术精准匹配用户需求 and 供应链,实现自动上架、精准销售,不断满足消费者高频次、碎片化、个性化的购物需求。”

作为B轮领投方,君联资本在此次融资持续跟进。君联资本董事总经理、总裁陈浩认为:“新兴市场出海投资是君联资本关注的重要赛道,阿拉伯国家有4亿人口且语言统一,是目前移动互联网新兴市场中购买力最强的市场之一。执御团

队此前在中国深耕跨境出口领域多年,在行业有丰富的企业运作经验。公司抓住了新兴市场移动红利与中国对外贸易线上转型的双重机遇,成立短短几年来维持着高速增长及稳定的盈利能力,目前已成为中东第一的移动电商。这是我们看好公司的原因,至今,君联资本也是执御最大的机构投资者。”

持续拓展对外贸易空间

兰馨亚洲管理合伙人李基培表示:“执御作为中国优秀出海企业的代表,充分利用技术和数据研究驱动公司保持高速增长,公司团队在中东当地的本土化运营,深度耕耘当地市场,给我们留下深刻的印象。我们对公司团队未来在深耕‘一带一路’市场取得巨大成功充满信心!”

另外,鼎晖此轮也继续加码,其管理合伙人应伟表示:“十

分看好执御管理层的战略眼光和模式的创新能力,已经成长为出海领域中的一面旗帜。且鼎晖也成立了专注投资新兴市场的美元基金,未来也会和执御在本地化的生态建设以及开拓印度等新兴市场深度合作。”

执御创始人李海燕表示,本轮引入战略投资者红杉资本,加之此前投资人君联资本等机构继续支持,表现了投资机构对执御的认可,并有助于公司整合全球供应链,加快海外仓布局,深耕本地化经营,持续加码大数据和人工智能技术在新零售生态领域的应用,进一步提高运营效率和提升用户体验。执御将继续坚定践行“一带一路”倡议,持续拓展对外贸易空间,全力深挖对外贸易资源,努力探索对外贸易新模式,发展成为“一带一路”多区域的本地化电商领军企业。

农村金融风险渐显端倪

□ 郭育伟

据媒体报道,近日,涉案20多亿元的某P2P老板,被上海市公安局列为在逃人员。据称,此人曾与曹德旺、马化腾、周鸿祎等人并选为2017年全国十大年度经济人物之一。

据涉案平台的一位农村投资人透露,类似这样的平台,在农村比比皆是。投资金额从万元到几十万元不等,大多血本无归。

农民追求高息回报 贪小便宜吃大亏

打破时空限制的互联网技术,正在为农村带来极大的经济活力。在农业技术推广、市场信息服务、农业农村电子商务、精准扶贫等方面,已经取得了显著成效。

随着农村金融蓝海逐渐显现,互联网巨头、互联网金融集团、农资上市公司纷纷高调进入这一市场。

有数据显示,P2P网贷“三农”业务累计成交量为1164亿元,P2P网贷行业涉及“三农”业务的正常运营平台数量有95家。

对于抗风险能力低的农民来说,这些金融机构看上去非常美,事实却不尽然。

以我国东部沿海经济发达地区为例。该地区农民手里的积蓄较多,在实体经济发展缓慢的情况下,他们希望能够以“钱生钱”的方式理财。

由于这部分人群对正规的投资渠道和互联网金融的属性缺乏必要的了解,加上类似平台的营销人员许以高息承诺。在小额度的前期投资中,高息确实能如期返还。尝到甜头的农民,开始不断追加投资额度,甚至借钱投资。额度从万元块到几十万元不等。等到部分平台资不抵债时,农民再去追讨本金,为时已晚。

部分不懂如何用法律维护自己权益的农民,维权的效果跟预期相差太大。有的农民便铤而走险,以极端的手段维护自己的权益,给社会稳定带来极大的挑战。

“坑亲杀熟”揽客 重创“三农”信用体系

随便在网上搜索一下,便

会发现各类投资问题不断,动辄百亿级涉投资者数以万计,如泛亚事件、e租宝、大大集团、快鹿、钱宝网等等,媒体都进行了大量报道。除上述案例外,还有一些媒体未曾报道过。

为何各类投资骗局、投资陷阱屡禁不止?

以上文提到上海某P2P平台跑路的老板为例,他响当当的头衔让普通人看起来非常具有号召力。同时,他以传统媒体的公信力为自己增信背书。搜索该跑路老板,就会发现传统媒体中,不乏主流媒体及影响力广泛的财经媒体,都有他的影子。这一切,让普通的投资人坚信,某P2P平台安全可信赖。

对于农民来说,最大的坑却是“杀熟”。

有媒体曾经报道《深圳特大型集资诈骗案(P2P):一个20亿的熟人圈庞氏骗局》,被骗者基本都是熟人。

P2P平台让员工拉熟人投资,通过营销活动让客户拉熟人注册理财,这是P2P平台普遍使用的营销手段,甚至被业内认为是成本低转换率高的客户获取方式。有数据显示,2015年,P2P平台获取客户通过熟人、朋友介绍和微博、微信朋友圈,分别占比40.5%和33.8%,是传统纸媒和电视的数倍。

没有外出务工的农民流动性低,人际交往范围相对狭小,彼此间依赖度高。个人重视别人对自己的评价,注重自己在村庄里的声誉。因此,对熟人推介P2P投资理财,有着天然的便利条件。加上信息不对称,这类的社群熟人之间的投资骗局,很难被监控预警。

这种毫无底线、制度化的“坑亲杀熟”,把人与人之间基于社会逻辑建立起来的熟人圈子按照商业逻辑运营,并迅速变现,不仅触发了农村的安全底线,还摧毁了农村社会千百年来建立起来道德信任体系。

农村社会缺位现代信用体系,熟人之间的人格信任还是社会信任的基础,而前进中的中国社会,不断增加的“经济人”又经常会利用“道德人”的弱点,一步一步地蚕食中国传统的“熟人信任”。

(作者单位:山东省潍坊市建筑工程管理处)

疫苗技术必须自主创新

康泰生物董事长杜伟民说,中国人的疫苗一定要掌握在自己手中

□ 郭莉

在深圳市光明新区薯田埔路上,一座以灰绿色建筑为主色调的园区拔地而起,几个月后,这里将正式投产,成为亚洲最大的乙肝疫苗生产基地。

这座按照世界一流标准建设的现代化疫苗生产园区,正是深圳康泰生物制品股份有限公司继深圳市南山区科技园生产基地、北京市中关村科技园区大兴生物医药产业基地之后,打造的又一个重要研发生产基地。

“不远的将来,中国的疫苗企业还将走向世界。”康泰生物董事长杜伟民说,10年前就开始着手规划这张蓝图,如今,当年的梦想已经一步步地走进现实。

对标国际先进企业 引进一流技术经验

与一般企业不同的是,康泰生物是带着使命而成立

的。1992年4月,由国家卫生部和深圳市政府批准组建深圳康泰生物制品有限公司,承担引进重组(酵母)乙型肝炎疫苗项目。

当时,在中国,乙肝是导致死亡的第二大疾病,仅次于烟草。疫苗作为可以彻底消灭乙肝的唯一武器被提上议事日程。1989年9月,美国默克公司同意将最新基因工程乙肝疫苗技术转让中国。1993年,中国第一批基因工程乙肝疫苗在康泰生物成功生产。

在引进默克公司的技术后,康泰生物并没有止步不前,而是不断提高基因工程疫苗的安全性,还针对打疫苗后不能产生抗体的人群(即无应答人群),研发出60微克乙肝疫苗,实现了人群全覆盖。此项技术不仅填补了国内空白,也属世界首创。

以每年约2000万新生儿来计算,从1993年~2018年,至少有5亿新生儿接种乙肝疫

苗。19年来,康泰生物累计生产了约10亿剂,帮助近4亿人免除了乙肝病毒的侵害,其中除新生儿和青少年外,还包括无应答人群,为国民健康作出了巨大贡献。

2010年,康泰生物又与法国赛诺菲·巴斯德公司签订技术许可协议,引进“冻干人用狂犬病疫苗(MRC-5细胞)”全套生产技术。签署协议那天,巴斯德公司总裁让·保罗对杜伟民说:“这是我们150多年来第一次向国外转让疫苗技术。”随后,康泰生物更将MRC-5细胞狂犬疫苗升级为高端人二倍体细胞狂犬疫苗,该项技术已进入临床研究阶段。

此外,康泰生物还积极引入国际认可的质量体系、管理经验,对标国际先进企业,打造百年企业。

大力投入自主研发 守卫亿万国人健康

我国是疫苗产业大国,可

生产64种疫苗,预防35种传染病,但新型疫苗,如多联多价疫苗、多糖结合疫苗、HPV疫苗等很多品种仍未实现国产化,接种人群需要承担进口疫苗高昂的费用。

“中国疫苗产业必须走自主研发与技术引进相结合的道路,最终,中国人的疫苗一定要掌握在中国人自己的手中。”在向国际企业学习的过程中,杜伟民越发感到自主创新的重要。为此,他为康泰生物定下了“引进、吸收、创新”的发展方针。

在这一方针指导下,康泰生物先后与美国默克、法国赛诺菲·巴斯德、荷兰INTRA-VACC等多家国际知名生物医药企业及研发机构进行密切合作,同时加大研发投入,目前已具备了多联多价疫苗、基因工程疫苗等新技术研发及产业化核心竞争力。

其中,康泰生物成功研发出全球第三支基因工程疫苗——“重组肠道病毒71型疫苗(汉逊

酵母)”,该产品属国际首创,与已上市手足口病疫苗相比,具有成本低、免疫原性强、安全性高、产能大等优势;无细胞百白破b流感嗜血杆菌联合疫苗则是国内首个四联苗,可将原有的接种针次由8针减少至4针。

未来5年内,康泰生物自主研发的IPV/DTaP-Hib五联苗即将上市,将破解目前国外公司的垄断局面;自主研发的13价肺炎球菌结合疫苗已进入Ⅲ期临床试验,预计于2020年获批上市。

更难能可贵的是,康泰生物借力国家“一带一路”倡议,走出国门,走向世界。截至2018年5月,康泰生物已在40多个国家和地区注册。公司生产的四联苗、麻风二联疫苗以及麻疹疫苗浓缩液分别出口到乌兹别克斯坦、孟加拉和巴基斯坦等国家,与此同时,公司四联苗正在印度进入二期临床试验,不久的将来,乙肝疫苗也将正式出口。

“把中国制造高质量的疫苗出口到国外,让中国疫苗人收获尊严,一步步攀向疫苗领域的最高峰。”这就是康泰生物和杜伟民的奋斗目标。

