

## 城) 人物肖像

刘成城,1988年生人。从科技媒体、创业服务,再到互联网非公开股权融资平台,他创办的36氪一直在“变”与“不变”间行走,他的互联网江湖看上去门类清晰,却彼此环环相扣。有人说,股权众筹是互联网金融的又一个风口。面对风口,这个年轻人却格外清醒。

“出名要趁早”,28岁的刘成城,从大学宿舍开始创业,做媒体免费,做孵化器免费,做金融与众不同。36氪创业5年,跻身“独角兽”之列已当之无愧。

念书时,刘成城痴迷科技行业,他喜欢阅读各类国外的创业资讯,并开了相

关内容的个人博客。这些资讯在当时的国内还是比较稀缺的,因此他的博客和微博开始产生一定的影响力。

2010年,刘成城顺理成章地建立36氪网站,定位是科技创业者的一站式资讯平台。网站名中的“氪”,化学符号为Kr,一个稳定、独立,不易与其他物质发生化学作用的元素。他认为,能够创业的人都是具备超能力的人,“特别是在年轻的时候要多折腾,做比想更重要,机会在经历的过程中才会获得,能早迈进一步的人,永远都比他的模仿者更具有市场和竞争优势。”



刘成城近照

# 36氪创始人、联席CEO刘成城认为 做金融,“好”和“强”大于“大”和“快”

本报记者 叶薇

## 让创业项目自己找上门来

36氪在最早做初创公司时,这些初创公司几乎没法获得其他媒体的关注。报道初创公司,这个选择不仅在当时为36氪开创了局面,随着这些公司的成长,这一选择更为36氪之后向金融领域转型积累了大量资源。

去年6月,36氪推出了互联网非公开股权融资平台“36氪股权投资”,迈入互联网金融大门。“源源不断的优质项目才是融资平台成功的关键,这刚好是36氪的优势。”随着产品图

谱慢慢扩大,36氪完成了向“创业生态服务平台”的演进。目前,36氪已建立媒体“全周期曝光”、“产品人社区级别的项目展示”、氪空间“线下孵化”,以及36氪融资“线上融资”的全条线创业生态圈。这一生态将为36氪股权投资平台提供“造血功能”,源源不断地输送优质项目。

通过输出中国互联网创业领域的创业资讯、创业经验以及相关海外资讯,目前36氪已经累积了8000万用户,平台上汇集了超过6.5

万家初创企业,去年一年为超过1000家创业公司提供了首次曝光,这其中超过83%的企业在被报道之后得到了投资人的约见——这让36氪与业内最顶级的投资机构达成了合作关系。

这让36氪自然成为了一个项目发现的渠道。30%的公司在还没有成立公司的时候就把项目提交到了36氪,70%的公司在成立6个月以内就获得了36氪的报道,这其中不乏“大姨吗”、Camera 360等知名公司。36氪在创业者中成为了一个可以信任的品牌。据刘成城介绍,在36氪股权投资平台的预热阶段,就有几百个创业项目找上门来。

去年,刘成城加入了湖畔大学。说起这段经历,他终于有了年轻人的那种洒脱和锐气。

“我是在不知道什么时候开学、课程设置、同学是谁的前提下直接报名参加参加了湖畔大学。”

面试时,他拿到的题目是:“因为我世界会有什么不同?”每个人做一个小演讲。“我自认不是一个非常擅长演讲的人,已经忘记当时讲的什么了,我都是现场想。我认为改变世界应该是一个结果而不是一个目标,偶尔提一两次可以,但是提多了就会变成忽悠。36氪也不是在最初就把自己定位于现在的创业生态服务平台,在我们最初做科技媒体的时候也没有想到今天我们会做互联网非公开股权融资业务,都是这样一步一步走出来的。”

在刘成城看来,创业者的世界,很多想法和行为是不为他人所理解的,在其位才能懂他们的决策和所思所想。从这个角度来说,很少有人能与创业者进行交流。“当一个公司经历了早期探索阶段之后,一定会‘回到现实’,进入必须要有商业价值的阶段,在做决策的过程中,会遇到很多关于人性的问题。”

人与人之间如此不同,刘成城正学会尊重并喜欢每个个体差异。“我和美柚创始人陈方毅关系很好,可是我们两个的风格完全不同。我偏向于执行性,我想到一个事情会先开始做,再分析,而他会分析得非常具体、清楚再去做。思维方式的不同,故而我俩在招人、融资等方面的风格都不同。陈方毅在很多事情上观点不认同我但是‘尊重我的存在’,而我也认为我的‘操作系统’不能适用于他的‘硬件’。”

去年,36氪面临困难:公司的升级一定面临着各种问题,很多决策不敢做。“马云在湖畔大学里跟我们说,做公司,要有决断能力。我最佩服能做决策的人,最牛的是,他做决定时候的心态是‘我一无所求’,在这种心态下做决策是最轻松的,才能做出最正确的选择。我现在的想法是,我们什么都没有,一切成功都是阶段性成功。”

改变世界提多了就是忽悠

## 安身立命的三大“杀手锏”

股权众筹的监管细则征求意见稿尚无时间表。虽然政策尚未明朗,但市场已快速发展。有市场就有竞争。在股权众筹的丛林里,平台数量的增长将不可避免地引发生存竞争,目前这种竞争已日趋白热化。京东、阿里等电商大佬争先布局,平安等上市集团也抢占阵地。

作为互联网非公开股权融资平台,在2015年11月,36氪已完成了由蚂蚁金服领投,华泰瑞麟及经纬中国跟投的D轮融资。

“优质项目、信息披露及风控体系、成熟的机制是36氪股权投资平台在行业洗牌中安身立命的三大‘杀手锏’。”

优质项目是互联网非公开股权融资平台竞争力的核心基础指标。即便是在“大众创业,

万众创新”的今天,互联网创业领域的优质项目往往可遇而不可求,有时甚至有价无市。在36氪股权投资平台成立之前,优秀的创业项目投资机会往往被各大大型投资机构把持,普通投资者难以参与优秀项目的投资。“这也是36氪股权投资平台建立的初衷:将优质项目汲取到互联网非公开股权融资平台上,让普通投资人享有与专业投资机构同样的机会,参与到优质创业公司的成长与发展当中来,并从中获益。”

“信息披露很关键,要向投资者充分披露风险是什么,让他意识到这个风险,如果投资者仅有一百万全放在股权投资领域,那肯定有问题,不能保证平台上的资产是百分之百没风险,或者风险很小,回报特别高,这个不可能。”刘成城

表示,在这一领域,风控是最长期的竞争力,其中投资经验、对项目的理解、对科技领域比较深层次的理解都是缺一不可的。

36氪选择了业内普遍采用的“领投+跟投”方式,即在融资过程中由一位经验丰富的专业投资人作为“领投人”,众多跟投人选择跟投。36氪股权投资平台的领投人由专业机构或投资人担任,利用其丰富的投资经验及投后管理能力,做好风控,最大化保证跟投人利益。

对于投资人而言,股权何时变现,或变现时间太久,这让众多跟投人持币观望,也制约了行业发展。

36氪推出行业首个退出机制“下轮氪退”。“‘下轮氪退’让跟投人拥有更多自主的选择权,同时对投资回报有了相对清晰的预期。这些创新和突破的初衷都是真正从投资人的角度出发,不断尝试最大限度地保护跟投人的权益。”

## 面对风口刻意放缓脚步

目前在36氪股权投资平台上活跃着超过3万名理财人士,这些投资人通过36氪来投资具有发展潜力的互联网企业。自2015年6月中旬上线以来,仅一个季度36氪股权投资平台交易额便破亿。截至2016年4月初,已帮助50多个创业项目完成融资,总融资金额超过5亿元,融资成功率95%。

“平台目前的成绩,可以说是我们‘刻意放缓脚步’而为之的结果。我认为,做金融,不能一味地求多、求快,‘质’比‘量’更重要,‘好’和‘强’大于‘大’和‘快’,游戏规则不再是贪大,而是争强;更不敢图快,只求质优。”

近一年来,股权众筹领域很热,很多人判断它是互联网金融的新风口。一样事物一旦过热,也会过犹不及,就比如曾经的P2P平台一样,骗子们炒作概念,利用股权众筹、私募股权投资基金、P2P、网贷等时髦新词,编制了一幅

幅投资理财、收益长红的虚幻美景。

刘成城认为,股权众筹(公募)主要是指通过互联网形式进行公开小额股权融资的活动,是指创新创业者或小微企业通过股权众筹融资中介机构互联网平台(互联网网站或其他类似的电子媒介)公开募集股本的活动。

而互联网非公开股权融资,是指企业通过互联网形式进行的非公开股权融资。

36氪现行的互联网非公开股权融资是依照监管意见来实行,严守非法集资和非法发行证券两条红线,对于投资人的投资能力和风险承受能力,平台要求个人的金融资产在一百万元人民币以上,或者年收入在三十万以上,才可以参与投资,实际操作中会按照这个标准来要求用户出具相关证明。

“现在的行业乱象还是挺多的,希望监管部门对于股权众筹和互联网非公开股权融资的管

理,尽快有一些明确的方案,因为这个市场如果再不管,可能再过一段时间,也会出很大的问题。P2P是现在的风险爆发点,而一些互联网非公开股权融资平台进行的众筹、虚假标的等行为或许会成为下一个。如果不能马上有一个定论,可以先划出几条红线,比如说平台不能自融、不能搞虚假标的等,如果越过红线会有什么样的惩罚,正式监管或者牌照可以慢慢出。”

在投资者认证和投资者教育方面,刘成城认为投资者视频认证、开户是一个好方法,“像股民在证券公司远程开户一样,投资人自愿在录像镜头前读出相关风险条例,必须让投资人知道风险。”刘成城透露36氪也有意推出该认证方式,但他也坦承,这种视频认证、开户的成本较高,需要较为复杂的技术解决方案,希望政府在基础设施建设方面能有一定的支持。

目前36氪在筛选项目方面,专注于科技类和互联网公司,只会上线已经有经营数据和产品等一定信用基础的企业,希望以此降低融资企业的欺诈风险。