

创女时代

从手机代理做起,创办盛行一时的天语手机;在智能手机时代,她再次转型进入手机芯片领域。其创立的唯捷创芯刚刚通过科创板首发过会,目前估值120亿

荣秀丽:58岁奔赴人生第一个IPO

■ 张继文 刘博

10月28日,唯捷创芯(天津)电子技术股份有限公司科创板首发顺利过会。这家鲜少被关注的芯片公司,背后掌舵者是“60后”女性创始人荣秀丽,她还创立过曾风靡一时的天语手机。

荣秀丽毕业于湖南大学,在家乡的拖拉机研究所工作了十年后,下海经商。在那个使用BP机的年代,荣秀丽开始做手机代理,后来创办盛行一时的天语手机,销量一度位居国产手机第一名。随着智能手机兴起,天语手机退出市场,荣秀丽转身进入芯片领域,在2010年创办唯捷创芯。

一路走来,唯捷创芯身后集结了一个投资方军团,既有VC机构,也不乏国内知名手机厂商。今年3月,唯捷创芯估值飙升至120亿元。

白手起家,拿下国内品牌手机市场占有率第一

这是一个小镇姑娘白手起家的创业故事。

1963年,荣秀丽出生在河南新乡一个普通工人家庭。她从小就学习成绩优异,1979年考入湖南大学机械与汽车工程学院,学习内燃机专业。大学毕业后,荣秀丽分配到了老家的拖拉机研究所当工程师,主要工作是研究拖拉机的内燃机,一干便是10年。

从工程师到高级工程师,她一路做到所里的中层干部。进入20世纪90年代,身边的人纷纷下海经商,于是,敢闯敢拼的荣秀丽来到北京,考取了中欧商学院的MBA,并在求学期间游历了法国、意大利等国家,开阔了眼界。

1994年,荣秀丽进入香港隆成贸易公司北京办事处工作。这一份工作彻底改变了她的人生轨迹。一次客户调研过程中,荣秀丽发现手机在中国市场存在巨大商机,便建议公司老板拿下百利丰在中国的代理权。但没曾想,这个建议让荣秀丽所在的公司亏损了160万元。

心存愧疚的荣秀丽咬牙决定承担这笔债务。1995年,荣秀丽接手了公司的存货和百利丰的代理权,成立百利丰通讯公司。经过3年的调整,荣秀丽拿下了三星、爱立信等品牌手机的代理权,公司每年销售额突破10亿元。

但荣秀丽很快意识到手机代理商的市场空间终究有限,于是决定做自己的品牌手机。2002年底,荣秀丽拿出全部家底1000



万元,注册成立天宇朗通通信设备公司,走上自主研发之路。

创业初期,荣秀丽不惜重金聘请硅谷专家研发手机。但第一批天语手机产品有严重的质量问题,让荣秀丽亏了整整8000万元。迫于高昂的研发成本,她转而选择外包,引进当时刚刚起步的中国台湾手机芯片企业联发科。

凭借市场营销和低价策略,天语手机从众多国产山寨机中脱颖而出。天语手机出货量达到1700万台,2008年更是达到2100万台,实现销售收入80亿元,市场占有率位列国内品牌手机第一位。这一年,胡润IT富豪榜发布,荣秀丽以财富42亿元排名第11位,人称“手机教母”。

低调二次创业,科创板上市首发获通过

令人惋惜的是,在功能机向智能机过渡的过程中,天语错过了转型的最佳时机。2010年后,苹果手机进入中国市场,小米、魅族等互联网品牌迅速崛起,天语手机节节败退。就在大家为天语手机的落寞唏嘘不已时,荣秀丽转身进入了芯片行业。

2010年,荣秀丽创办唯捷创芯,扎进了射频前端芯片领域。与上一段轰轰烈烈的行事作风不同,荣秀丽这一次创业经历显得十分低调。直到今年6月,上交所正式受理了唯捷创芯的科创板上市申请后,作为董事

长和实际控制人之一的荣秀丽才走进大众视野。

10月28日,上交所发布科创板上市委会议审议结果:唯捷创芯首发获通过。这意味着,几经波折后,58岁的荣秀丽即将迎来人生第一个IPO。

三年半卖出13亿颗芯片,十余年完成8轮融资

向来低调的唯捷创芯,靠什么撑起IPO?

招股书显示,唯捷创芯是专注于射频前端芯片研发、设计、销售的集成电路设计企业,主要为客户提供射频功率放大器模组产品,同时供应射频开关芯片、Wi-Fi射频前端模组和接收端模组等集成电路产品,广泛应用于智能手机、平板电脑、无线路由器、智能穿戴设备等具备无线通讯功能的各类终端产品。

唯捷创芯主要销售的射频功率放大器模组(PA模组)是射频前端信号发射系统中

的核心元件,作用是将信号放大,使信号功率达到天线发射以及被通信基站接收的功率要求,直接影响手机、平板电脑等设备的通信质量和续航能力。

目前,该公司射频功率放大器模组产品已应用于小米、OPPO、VIVO等智能手机品牌公司以及华勤通讯、龙旗科技、闻泰科技等领先的ODM厂商,其他产品也已实现对终端品牌厂商的大批量供应。

招股书显示,唯捷创芯报告期内4G射频功率放大器模组累计出货超1亿颗。根据CB Insights发布的《中国芯片设计企业榜单2020》,公司的4G射频功率放大器产品出货量位居国内厂商第一。

芯片销量稳步提升直接体现在营收上。招股书数据显示,2018年~2021年上半年,公司营业收入分别为2.8亿元、5.8亿元、18.1亿元和17亿元,其中,2018年至2020年年均复合增长率达152.48%。自成立至今,唯捷创芯已至少完成8轮融资。

半导体圈隐藏一群巾帼英雄

在芯片圈,荣秀丽并非个例。女性领导者的涌现,堪称半导体界一道独特的风景线。

放眼全球范围内,在芯片巨无霸AMD的传奇故事中,罕见地出现了一个中文名字——苏姿丰。1969年出生的苏姿丰,在24岁时就拿到麻省理工学院电机博士学位,曾在美国多家半导体巨头工作。2012年,AMD面临生存危机,为此重金挖来了苏姿丰。来到AMD后,苏姿丰一路升迁,并在2014年6月的改组中,成为公司历史上首位女性CEO。AMD迎来了“苏姿丰时代”,此后更是实现扭亏为盈。去年10月,AMD正式宣布成功收购赛灵思,苏姿丰又开始了一场新的战役。

日后被称作“芯片女皇”的何庭波,与苏姿丰出生在同一年。何庭波毕业于北京邮电大学,通信和半导体物理专业硕士,1996年加入华为,一干就是20多年。何庭波历任华为芯片业务总工程师、海思研发管理部部长、2012实验室副总裁等职,现担任海思总裁。在她的执掌下,海思半导体静悄悄地成为中国最大的半导体公司之一,并进入全球芯片设计公司前五名。这两年,何庭波也频频从幕后走向了台前,

渐渐开始为外界所熟知。

今年7月,车规级芯片迎来一笔重磅融资——芯驰科技获近10亿元B轮融资,创始人之一是深耕行业超过20年的女专家仇雨菁。本科毕业于东南大学的仇雨菁,1996年进入威斯康星大学麦迪逊分校继续深造,获硕士学位。此后,她在美国硅谷工作超过十年,并在2018年回国创业,与老朋友张强共同创办芯驰科技。成立仅3年时间,芯驰科技已完成4轮融资,累计融资金额超17亿元。

无独有偶,芯驰科技获B轮融资仅仅10天之后,AI芯片公司爱芯科技宣布,完成数亿元A+轮融资,其掌舵者同样是一位女性。1991年,刚从清华大学硕士毕业的仇肖莘到美国南加州大学深造,获得博士学位。毕业后,她先后在美国多家巨头公司任职,直到2018年回国担任紫光展锐CTO一职。2019年,她毅然辞职创业,成立爱芯科技,专注于研发高性能、低功耗的AI视觉处理芯片。

以半导体为代表的硬科技,长久以来被视为由男性主导的行业,理工男无数,鲜少女性角色。现在,这一刻板印象正在被逐渐打破。

湖南东安:打造「吉他小镇」新名片



11月3日,在东安经济开发区一家吉他生产企业,工人在整理喷漆后的吉他。近年来,湖南省永州市东安县以打造“吉他小镇”为目标,做大做强吉他产业,先后引进多家吉他企业落户工业园区,带动400余人就业。目前,东安吉他远销美国、西班牙等15个国家和地区,吉他产业逐渐成为东安县新的产业名片。

新华社记者 陈泽国/摄

中消协梳理「双十一」购物注意事项,喊话电商企业:多一些诚意,少一些套路

■ 中国妇女报全媒体记者 李雪婷

11月11日虽然还未到来,但各大电商平台已陆续拉开了“双十一”购物节的帷幕,一些消费者已经或者正待开启“买买买”模式。近年来,随着法律制度不断完善和监管力度加大,网络消费环境逐步优化,但网购侵权行为仍时有发生。11月4日,中国消费者协会结合近几年“双十一”消费维权舆情及消费者的投诉情况,梳理出消费者购物的注意事项,并督促广大电商经营者多一些诚意,少一些套路,给消费者真正的实惠。

“双十一”促销价格未必真实惠

“双十一”是商家历时多年打造的“促销节”,线上线下市场笼罩在“巨惠特卖”“全年最低”“限时抢购”“爆款秒杀”的宣传迷雾当中,给消费者形成“买到就是赚到”的心理预期。但实际上,消协组织多年的价格监测和消费者投诉显示,一些商家“双十一”促销价格未必真实惠,有的商家使用的是“先涨后降”的套路,有的商家设置各种花式“买赠”,实际到手价格与平时并无差别,甚至还可能会是全年最贵。对此,中消协提醒消费者不可迷信“双十一”的所谓“价格优势”,购买前最好能提前了解价格走势,做到心中有数,除非是长期跟踪考察的商品,否则千万不要单纯相信低价宣传而盲目跟风下单。

促销套路杂,下单需看清

当前,很多商家纷纷推出各种促销手段吸引消费者下单,包括预售、红包、满减、优惠券等,一些促销规则设计复杂,需要消费者“精打细算”才能理得清。有消费者称,“一顿操作猛如虎,一看红包一毛五”。对此,中消协提醒消费者要留心商家的促销规则,了解各种优惠措施是否有“门槛”限制,适用的产品品类和范围,能否叠加使用以及售后服务措施等。对于未作明确约定或者标识不清以及明显存在不公平格式条款的,建议慎重选择,以免事后产生纠纷。消费者购买预售产品的,还要明确预付款和尾款的支付时间及金额、商家的发货时间、双方的违约责任等重要事项。

直播围观保持冷静

当前,直播带货火热,但一桩桩带货主播“翻车”事件也引发了不少消费者的吐槽,如主播夸大功效和用极限词语诱导消费、销售假冒伪劣产品、未按规定公示证照信息、引诱消费者进行私下交易以及售后服务无保障等。对此,中消协建议消费者面对主播的极力推销,保持冷静,克制冲动,要尽量选择信誉高、口碑好的直播带货商家进行交易。为保障财产安全及交易记录可循,不要脱离平台进行私下交易,不直接转账、汇款至私人账户以及通过发送付款链接页面或者扫描二维码等方式进行付款。

另外,由于“双十一”期间,交易量的增加可能导致商家不能快速发货,快递派送也会相较平时要慢,所以消费者要提前和商家明确发货时间,购买急用品、生鲜食品等要注意避开物流高峰期。同时,消费者还应仔细阅读退换货政策,了解所购产品是否享受七日无理由退货以及退货运费由谁承担等问题,收到货后尽量当场验货,确认无误后再签收。发生消费纠纷时,要及时联系商家或者电商平台协商处理,协商不成的,可以向经营者所在地的消协组织或者市场监管部门进行投诉。

此外,中消协也敦促各类电商经营者要多一些诚意,少一些套路,制定简单的促销规则和优惠措施,并提供质量合格的产品和优质的售后服务,让消费者真正享受到实惠。

国家发改委宏观经济研究院产业经济研究所创新战略研究室主任姜江解读双创成就及未来走向——

双创已成国民经济持续孕育蓬勃发展新动能



续孕育蓬勃发展的新动能。

“在过去一段时间,创新创业更多地集中在战略性新兴产业、高新技术知识密集型的产业领域,这些领域能够切实地和实体经济密切结合,有力地支撑了经济发展。”姜江说,双创催生的新增市场主体快速增长,形成了“小企业铺天盖地,大企业顶天立地”的发展新格局。“数字经济”“生物经济”等是这一轮创新创业的热点方向,对经济增长的拉动作用不断显现。此外,创新创业也加速了大量新技术、新业务、新模式此消彼长,为经济发展注入了新的动力。

双创夯实企业创新主体地位

另外,双创切实构筑了稳岗创业的蓄水池。各地因人施策,因地制宜,为有梦想、有意愿、有能力的科研人员、高校毕业生、农民工、退役军人等创业浪潮的“新四军”排忧解难,搭建平台,优化政策共赢,形成了创新支持创业带动就业的良性发展格局。

姜江表示,从推动创新绩效的角度来看,双创进一步夯实了企业作为创新主体的地位,提升了企业创新活力和水平。当前推动的创业是“创新+创业”的模式,意味着创业企业是以促进创新成果产业化为首要目的,而不是简单的生存型创业。同时,创新是以应用为导向,最终转换为实实在在的生产能力,而不是停留在实验室的一篇论文或一个专利。

同时,双创也激发了大量市场主体蓬勃涌现,同时还助推了一些大型骨干龙头企业成为灯塔型企业、领军企业。从过去5年的发展情况来看,双创不仅是中小微企业的兴业之道,更是大企业的兴盛之道。大企业本身产业基础好、技术积累强、员工人数众多、市场渠道稳定、创新资源集聚等,更有利于通过双创模式,利用互联网等平台,集聚全球国内优质创新创业资源,从而对企业组织架构、研发机制、生产模式、营销手段、供应链条都带来革命性的变革,助推企业成为行业领军的企业。

创新创业成引领时代发展风向标

“双创创造了全社会崇尚创新创业的新风尚”,姜江特别提到,当前我国已经成为全球创新创业的一个沃土,创新创业成为引领时代发展的风向标。过去一段时间以来,双创在应对危机中发挥了巨大作用,特别是新冠肺炎疫情暴发以来,大量的初创型企业中小微企业,积极调整策略,化解生产经营困难,应对紧迫形势,利用信息技术互联网设施手段,衍生了大量新产品、新服务、新模式。各类市场主体能够在风雨中砥砺前行,坚持不停产、调方向、少裁员、抱团取暖,从而稳住了就业基本盘。有关部门和地方政府也迅速行动,通过提供物资、延展贷款、减免税费、保证用工等一系列手段,形成了政策组合拳,大力支持创新创业企业,确保“留得青山在”。

在谈及成就的同时,姜江也提到了其中存在的部分问题和困难:比如新注册企业率攀升的同时,企业死亡消亡率也在攀升;还有一些声音反映,大量的创新创业聚焦在虚拟经济领域,但和实体经济发展的紧迫需求相比,还是远水解不了近渴。她希望相关部门在面对这些问题,客观科学理性地看待和思考,同时需要各部门各地方坚定信心,通力合作,雷厉风行,下定决心花大力气,既要针对这些问题打短期歼灭战,也要面向长远和可持续发展,打攻坚战、持久战。

那么,未来双创的政策导向怎么走?

姜江认为,在过去10年,健康产业、文化服务产业、绿色产业、数字经济、高端装备制造、旅游等6大行业快速发展,初步估算去年这些行业的潜在产值规模达到了60到80万亿元,潜在产业增加值是20万亿元左右,占同期GDP的比重在25%左右,对整个十三五时期经济增长贡献率达到了32%~45%。这些行业是未来一段时间国家层面稳增长调结构的一个重要力量,也是创新创业应该聚焦的主攻方向。

如何让新技术创业企业像种子那样在

近日,在“2021长三角融通创新高峰论坛暨‘科创中国·宁波’创新创业系列活动”上,国家发改委宏观经济研究院产业经济研究所创新战略研究室主任、研究员姜江发表主旨演讲,总结了大众创业万众创新的引领性成就,并就双创未来走向提出前瞻性见解。

双创催生新增市场主体快速增长

姜江表示,从2015年出台的一系列文件至今,我国双创发展的态势出现了很多新的特征、新的规律,但也有一些问题。总体来看,围绕创新创业相关政策的着力点主要聚焦在体制机制改革、服务于中小微企业企业的政策、创新创业孵化等服务平台、拓展创业机会、双创示范基地的先行先试以及创新创业文化营造等六个方面。自2016年国务院确立首批28个双创示范基地以来,之后又陆续设立了第二批、第三批,目前总数已经达到了212家,涵盖了像区域、高校、科研院所、企业等不同的类型。“从目前这些示范基地的发展情况来看,切实成为了各地区最具活力的创新主体和新动能的策源地。在创新发展和改革方面进行了一系列卓有成效的探索,积累了大量可推广、可复制的宝贵经验。”

姜江表示,在这一系列政策的引导下,过去5年来,双创在国民经济中已经成为持