



江苏创业投资

JIANGSU VENTURE CAPITAL

2023 年第 6 期（总第 232 期）

江苏省创业投资协会 主办

2023 年 6 月 30 日

创业投资	3
专访 TCL 创投袁冰：一家非典型 CVC 的 14 年成长路 ..	3
冻干茶、中式茶品牌跑步入场：新茶饮赛道热度回归？	7
产业公司	10
出行领域 2023 年首笔融资出炉 商用自动驾驶应用还有 多远？	10
初创企业 2 年估值涨 6 倍 AI 公司收购潮或刚刚开始	12
新经济周刊	15
数博会热议 ChatGPT 机遇与挑战	15
AI 技术助电商行业降本增效	16
园区动态	18
昆山高新集团助企惠才优服务	18
无锡（国家）软件园：获评大数据产业标杆园区	19
理论	21
加强基础研究，做强生物医药产业	21

数字法治是法治文明的新形态..... 23

专访 TCL 创投袁冰：一家非典型 CVC 的 14 年成长路

2023 年的股权投资行业，聚光灯持续追向国资 GP 和 CVC。

今年 5 月，中芯集成在科创板上市，成为 TCL 创投数十家上市企业中又一新成员。数日后，宁波东燊智炫股权投资合伙企业（有限合伙）正式成立，为 TCL 创投提供了更多撬动科技投资的干火药。

根据 TCL 科技集团公告信息，前述合伙企业的认缴出资额为 15.61 亿元人民币，新合伙企业的存续期限为“长期”，并将根据不同投资功能组成对应的子基金。

“我们是集团的一支先遣支队，集团是我们的重要基石投资人。” TCL 创投董事长袁冰接受 21 世纪经济报道记者专访时表示，团队一直以来的使命是找寻未来的机会，不会因为 CVC 身份而自我设限。

TCL 创投成立于 2009 年。当时 CVC 理念尚未广泛进入中国，本土 PE/VC 机构纷纷狩猎“准创业板企业”，TCL 创投作为前沿科技领域的新瞭望者进军股权投资行业。

过去的 14 年中，团队持续在人工智能、智能制造、前沿显示、集成电路、高端装备、新能源、智能硬件、新材料及半导体等细分领域投资，截至当前已累计投资超过 130 个项目、成功退出 40 多个项目。

TCL 创投的关注方向也可以从最新设立的合伙企业信息得到印证。据公告信息，新设立合伙企业的投资领域包括但不限于半导体显示，新能源光伏及半导体行业及产业上下游核心环节，人工智能与智能制造等领域，以及围绕主业相关的前沿技术、开发和应用，助力布局和加速公司高端科技产业发展，提升高水平科技定位。



图片来源：视觉中国

非典型 CVC 成长路

从投资策略的角度，TCL 创投进入市场之初，就选择了一条非典型成长道路。

任何行业的颠覆者都来自“外行人”。TCL 集团管理层笃信这一点，于是，初创期的 TCL 创投肩负起重要使命：成为 TCL 集团的“第三只眼睛”。

回顾 2009 年的股权投资市场，苦熬数年的本土 PE/VC 机构迎来盛宴，创业板造富效应带动全民 PE 潮起。

“非典型”表现之一，是当时的 TCL 创投没有顺势大举投资 Pre-IPO 项目，并在内部明令要“拒绝套利式投资”。

和创业投资一样，CVC 也是舶来品，多围绕产业链上下游展开投资，一方面以此巩固护城河，另一方面适当获得财务收益。最早在中国以 CVC 模式进行投资的，多是海外企业的投资部门。

“非典型”表现之二，则是在当时集团多元化经营的大背景下，TCL 创投并未将投资领域限定在集团已有的任何产业板块。

换句话说，从成立之初开始，TCL 创投团队就致力于寻找“属于未来”的机会，而非一方面受益于集团资源，一方面受限于集团战略。

梳理 TCL 创投已投项目可以发现，其被投资企业仅有三分之一是如今上下游产业链生态内的企业。团队在投资这其中的相当一部分项目时，集团尚未进入相应赛道。

以新能源行业为例，团队在 2011 年投资了捷佳伟创，2016 年初投资了帝科股份。比 TCL 进行重大资产重组，进入光伏新能源行业早了不止三年。

“这些投资完全是基于趋势作出的。”袁冰介绍说，团队作趋势判断主要从用户场景出发，以此来分析产业变革方向。在他看来，背靠大玩家的确拥有很多资源，但不应拿着这些来赚快钱，发现未来才是“真正有门槛的事”。

走向精细化投资

成立 14 年，意味着 TCL 创投已经历多轮资本市场周期。TCL 集团的 40 多年历史，更让这支团队对产业规律心存敬畏、对产业发展抱有信心。

因而，无论面对萧条还是繁荣，团队都能多一份清醒。

正如初入市场的 TCL 创投就明确“不赚一二级市场价差”。回顾这一纪律，袁冰说，“做投资要理解和遵循产业发展规律。相对于企业何时上市、IPO 定价如何，我们更关注业务增长是否健康。”

不追热点不逐风口，让团队能更从容地去发现。比如团队在 2014 年年底关注到新能源汽车的行业机会，后展开新能源领域布局，早期项目包括锂电上游的德方纳米、中锂新材等。

其后的行业摸底中，多家被投推荐了一家“很不一样”的公司，成就了发现“宁王”的投资故事。

事实上，从 90 年代开始以家电巨头的身份傲居市场的 TCL，是中国锂电行业的首批玩家之一。1999 年，专注于研发、设计、生产高能量锂离子电池的 TCL 金能电池正式成立。

如此的经历获得宁德时代创始人曾毓群的共鸣。当轮融资中，TCL 创投成为宁德选择的少数几家投资机构之一。

“进入主流玩家生态。”这笔投资完成后，TCL 创投在新能源领域的行业生态逐步形成。近年来，构建产业生态的策略再在半导体领域得到实践，团队在半导体行业及产业上下游核心环节展开布局。

在这一领域，TCL 创投截至当前已布局中科寒武纪、翱捷科技、星环科技、敦泰科技、中芯集成、泰科天润、盛合晶微、集创北方、得一微电子、华澜微电子等多个头部关键项目。

行业精细化投资让 TCL 创投在新能源及半导体行业两大领域收获颇丰。袁冰透露，如今对团队看好的项目，TCL 创投可以从天使轮连续加码投资到上市前，“即便现在利润还是亏损的，但只要看清了，我们就会（持续）投。”

谈及未来，他表示，团队将一如既往地关注前沿技术投资，包括在半导体材料和装备领域的持续布局。

从容与克制背后

今年以来，国内人民币基金的募资环境挑战依旧。无论在行业大会还是地方论坛上，GP 们都绕不开一个话题，“人民币基金最大的困难是募资难。”

整场采访中，袁冰言语中没有焦虑，更多的是从容与克制。谈到募资话题，他谦虚道，“我们募资能力很弱。”

记者在采访中发现，袁冰自谦的团队募资能力弱，实则出于不依赖外部出资人的底气。首先，TCL 创投拥有 TCL 这一基石投资人，无需急切对外寻求基金募集；其次，这家机构多只在管基金正处退出期，尤其半导体和新能源的头部项目正在带来可观回报；第三，相对追求管理规模的追逐，TCL 创投更在意能否持续创造优秀回报。

甚至于，当各地政府引导基金抛出合作的橄榄枝，袁冰提醒团队要理性评估：“做投资不能只是为了‘完成任务’，得真正寻找产业链上的好项目。”

不仅如此，成立之初定下的“不赚一二级市场价差”，也让团队享受到恪守投资纪律带来的果实。

TCL 创投管理团队经历过作为企业在高度竞争的市场中求生存谋发展，进入股权投资行业后也作为基金管理人经历并穿越过周期。因而袁冰笃信，“我们的这份坚持是对的。”

近月行业内一篇关于内卷的文章迅速刷屏。多位受访者向记者表示，硬科技投资已进入红海和内卷阶段。

记者了解到，TCL 创投内部并无内卷文化，更多的是基于长期主义的从容。比如，其团队内部有个不成文的共识，投资经理们可以留出一定时间投入到“KPI 之外的事”。

这一机制和谷歌“20%时间”类似。谷歌联合创始人拉里·佩奇和谢尔盖·布林曾表示，这让员工更具创新性。结果也证明，谷歌的很多优秀项目都源自于此。

“不论是什么方向，只要自己特别喜欢，又相信可能成为方向，我们就投入进去。”袁冰对年轻投资经理们说，投资人的成就感来自投出大家耳熟能详的公司，哪怕投的项目成了“先烈”，也是职业生涯中值得一书的过往。

袁冰说，这才是投资人应当怀抱的梦想。

来源：21 世纪经济报道

冻干茶、中式茶品牌跑步入场：新茶饮赛道热度回归？

沉寂已久的新茶饮市场，近日因茶百道的大额融资而带来新热度。

6月9日，茶百道完成新一轮融资，由兰馨亚洲领投，多家知名投资机构跟投。据悉，这是茶百道创立十五年来的第一笔公开融资。此次融资的资金，将用于智能生产加工基地和供应链基地等上游建设，以及数智化系统的搭建完善。

关于茶百道此次融资的具体金额和估值，市场中有消息称，其此轮募集10亿元资金，融资估值接近180亿元。对此，21世纪经济报道向茶百道方面求证，对方并未进行正面回应。

“茶百道的融资是今年新茶饮市场乃至整个消费行业比较重磅的一笔融资。我们预判，随着消费市场的复苏，新茶饮赛道的热度或许正在逐渐回归。”一位长期关注消费行业的一线投资人对21世纪经济报道说。

记者也注意到，在茶百道之外，中式茶、冻干茶等细分赛道近期正陆续有新品牌拿到融资。比如在4月，新式中国茶品牌“东芳叶”获得来自美团龙珠的A轮融资。5月，新中式茶饮品牌“郭氏花旦茶”获得来自瀚晟基金的数千万A轮融资，水獭吨吨获得来自麟阁创投的数千万元Pre-A轮融资。



图片来源：视觉中国

茶百道首次融资，现制茶饮腰部市场竞争升级

据中国连锁经营协会发布的《2022 新茶饮研究报告》显示，我国新茶饮市场规模从 2017 年的 422 亿元增长至 2021 年的 1003 亿元，年复合增长率一直超过 20%。2023 年，新茶饮的市场规模有望达 1450 亿元。

千亿规模的新茶饮市场，曾是资本投资热度最高的风口，也跑出喜茶、奈雪的茶、蜜雪冰城等现制茶饮头部品牌。如今，奈雪的茶于 2021 年在港股上市，蜜雪冰城也正在冲刺 IPO 阶段，赛道中已少有大额融资出现。

比如在 2022 年，现制茶饮赛道的大额投资与收购主要有两起。2022 年 2 月，书亦烧仙草获得来自绝味食品、恰恰食品、腾讯等的间接投资，融资规模超过 6 亿元。12 月，奈雪的茶以 5.25 亿元收购乐乐茶 43.64% 股权。

“五六年前曾掀起新茶饮投资热潮，当时大家看好现制茶饮的产业形态。如今，赛道其实已经进入成熟期，行业发展格局更加明朗。同时，一些头部未上市品牌的估值也较高，对创投机构来说投资成本过高，所以很少再有大额融资的出现。”上述一线投资人对 21 世纪经济报道说。

在这样的市场环境中，茶百道能够获得新融资，源于其在腰部市场积累起一定优势。据了解，在目前的现制茶饮市场中，喜茶、奈雪的茶等品牌的产品主打的是 20 元-30 元，以及 30 元以上的高客单价的价格带。蜜雪冰城的产品主打的是 10 元以下的价格带，这两个价格带区间的竞争格局已经基本确定。

但是在 10 元-20 元的腰部价格区间，还没有出现绝对头部，仍存在投资机会。茶百道是其中的主要玩家，近年来门店数量也在稳步扩充中。数据显示，2017 年，茶百道门店数刚突破 180 家。今年 4 月，其门店数量已突破 7000 家。

“茶百道的优势是明显的，包括它的品牌效应、规模效应及定位。它的产品定位中高端，指向主流大众市场，这一块属于塔腰，人口基数大，消费群体也大。”广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬说。

他认为，资本看中了茶百道整体的综合实力以及它的护城河，这就是为什么会投茶百道。而此次融资又对于茶百道的综合实力起到了非常好的加持作用。

但值得注意的是，除了茶百道，古茗、书亦烧仙草也是现制茶饮腰部市场的有力竞争者。同时，喜茶、奈雪的茶宣布降价后，新产品也在不断下探 10 元-20 元的价格带。这意味着，腰部市场的竞争正愈发激烈。

市场热度回归，冻干茶、中式茶等细分赛道获投资人垂青

在茶百道之外，21 世纪经济报道注意到，近期还有水獭吨吨、东芳叶、郭氏花旦茶等品牌获得早期投资。可以看出，在细分领域所有特色和专注的品牌，更容易获得资本方的青睐。

今年5月，水獭吨吨完成数千万元Pre-A轮融资。“一方面，我们所处的产业在快速发展过程中，有较大的市场需求。另一方面，公司有着稳定的发展轨迹，能够提供符合消费者期待、解决消费者需求的产品和服务，这两点是公司能够顺利获得融资的主要原因。”水獭吨吨创始人王致祥在接受21世纪经济报道采访时说。

王致祥表示，公司所专注的冻干茶这两年有着较快的市场增速，整体市场规模已过数十亿。在整个新茶饮赛道中，冻干茶和现制茶饮服务的是同一类消费人群，并且对现制茶饮不能覆盖的场景形成了很好的补充。

比如早上现制茶饮门店还没开门营业时，冻干茶冲饮可以让消费者立马喝上一杯果茶。同时，一杯现制茶饮从制作到外卖配送到消费者手上，可能至少需要30分钟时间。冻干茶的冲饮则只要不到1分钟时间，它不受时间、地点限制的特性，可以为消费者带来更多便利。

相比一些涉足冻干茶市场的现制茶饮品牌、传统袋泡茶品牌，王致祥认为，水獭吨吨的优势在四方面。首先，公司从2019年开始立项做冻干茶品类，具有一定的先发优势。第二，在产品研发端，公司自研的鲜萃冻干技术在今年已升级到4.0，实现冻干茶饮风味的天然化和健康化。

第三，在渠道端，水獭吨吨已经覆盖天猫、京东、抖音等电商平台，并在便利蜂、711等线下渠道实现渗透。第四，在品牌层面，很多品牌是有自己的主业方向跨界做冻干茶，水獭吨吨是专注做冻干茶饮的品牌，利于用户形成清晰认知。

“茶饮是极其庞大的市场，从传统茶饮、现制茶饮，到袋泡茶、冻干果茶，每个细分领域都有一些代表性品牌。我们关注水獭吨吨的产品已经很长时间了，它的产品具有一定的创新性，满足消费者对果茶既要又要还要的需求：既要好喝，又要健康，还要方便、便宜。”麟阁创投投资人金成勋告诉21世纪经济报道。

金成勋表示，水獭吨吨在冻干茶赛道的专注力以及行业布局的前瞻性，是麟阁创投看好并出手的关键要素，其产品技术升级后的健康化配方，也符合团队对于消费市场健康化发展的趋势判断。此外，公司亦有着非常亮眼的业绩表现，并在利润上保持着健康的成长。

王致祥透露，水獭吨吨2022年营收同比涨幅超过100%，并且已经是盈利状态。今年，公司营收仍在稳定增长过程中。在618期间，水獭吨吨实现千万销售规模，比预期发展速度还要更快。

对于当前的新消费市场创业环境，王致祥分析称，目前市场上制约投资机构在消费领域做投资决策的因素有很多，包括宏观环境的不确定性，消费投资周期的下行因素等，整体市场环境偏保守。对新消费企业来说，要更加注重自身市场竞争力的建设，健康的现金流情况也尤为重要。

来源：21世纪经济报道

出行领域 2023 年首笔融资出炉 商用自动驾驶应用还有多远？

国内出行行业今年首笔融资近日出炉。

21 世纪经济报道记者获悉，如祺出行已完成 8.42 亿元 B 轮融资，由广汽工业领投，多家产业基金及财务投资人跟投。

据悉，完成本轮融资后，如祺出行将进一步构建全开放的自动驾驶运营科技体系，加速推动可商业化的自动驾驶产品落地应用。

在自动驾驶商用落地方面，不同主体厂商都在加速推进。此前萝卜快跑获得在京全无人自动驾驶测试牌照；特斯拉也提出会将部分 Model 3 进行回收并投入到 Robotaxi 车队中，车主也可选择加入到 Tesla Network 平台，让空闲之余的车辆可以作为 Robotaxi 使用。

这显示出该市场潜在空间正被重视，各类型厂商都在积极筹谋落地。当然真正距离自动驾驶产品商业化落地，依然需要较长时间积累。

蓄力

据记者了解，2022 年以来，如祺出行先后推出全开放 Robotaxi 运营科技平台、监管平台、数据平台和 Robotaxi 运营车辆管理系统，并与多家自动驾驶技术公司完成系统数据对接。

同时，如祺出行也在布局智能网联汽车产业链，已构建包括数据标注、高精地图、AI 感知等能力在内的智能驾驶工具链，以期通过数据、场景反哺车企、自动驾驶公司实现技术和产品的迭代，加速推动自动驾驶车辆面向 C 端量产。

整车厂重视 Robotaxi 业务，与汽车行业在智能化、网联化之后的商业模式进一步迭代发展有关。

近日举行的 2023 中国·南沙国际集成电路产业论坛期间，广汽资本总经理袁锋分析指出，在汽车产业的微笑曲线中，产业链的价值正在发生变化。

“我们发现随着产业链延伸，产品定义变得越来越重要，随着新使用习惯出现，比如更好的内容、自动驾驶付费体验，会让后端的价值链得以延伸，这是未来正持续发生的。”他续称，比如 Robotaxi 就是出行行业后续重要的一点，

Robotaxi 有望在远期改变共享出行业态，降低网约车出行成本是底层商业价值的体现，迈过成本门槛之后，渗透率将有望大幅提升。

广汽也在多面出击践行这一路线，如祺出行是其中一个平台，还有其他模式探索。

今年 5 月，广汽埃安与滴滴自动驾驶公司签订深化合作协议，并将成立合资公司，旨在共同发布无人驾驶新能源量产车。

袁锋分析道，“Robotaxi 模式跑通要考虑几个关键点：首先，要实现商业可行，整车运营成本必须要降到传统出租车或网约车水平。简单测算，一名司机开一年车大约成本 10 万-15 万，那么 3 年就是 40 万-45 万成本。因此能否做到足够便宜的车，然后再解决全无人运营的问题。”

简单来说，前装+大规模量产+无安全员能够降低购车成本与人工成本，是 Robotaxi 商业化的必要路径。

商用

Robotaxi 对整车厂意味着什么？

天风证券认为，这将有万亿级别市场空间，投入 Robotaxi 有望帮助特斯拉再造一个特斯拉。预计到 2030 年，特斯拉的 Robotaxi 收入有望达到 1000+亿美元。

从商业模式来看，Robotaxi 将分为 B2C 传统车队运营和 C2C 共享网约车两种。前者代表是谷歌旗下 Waymo，通过采购外部车辆进行智能化改装后投入运营，赚取运营价差，但需要承担车辆维护成本和折旧影响。后者的主导可以是 Uber 等第三方运营平台、特斯拉等主机厂、轻资产的 MaaS（出行即服务）等，赚取的是佣金。

天风证券在研报中指出，一般认为，Robotaxi 的发展将分为三步走：1.0 阶段在 2020-2022 年间，运营范围有所限制，以较低速度运行；2.0 阶段会在 2025-2027 年间，车辆速度提升，能在车流密集的市区自由活动，但会受到天气条件限制；3.0 阶段则是 2030 年以后，自动驾驶技术将真正破壳而出，即便是没有地图的道路也能应付自如。

针对特斯拉瞄准 Robotaxi 市场，该机构分析认为，路测里程不足、场景数据缺失导致的长尾问题是技术和政策面的主要制约点。“大量边缘场景导致的自动驾驶长尾问题，即存在约 10% 的场景失效，需要有更多针对性的算法训练才能解决，业内预计需要十年时间。”因此综合来看，Robotaxi 落地的必要条件，包括成熟的 L4+ 级别自动驾驶技术支持和监管放开。扩大数据采集面，布局 L4 级别算法并最终推动无人驾驶落地是特斯拉的一大动机。

反观国内市场，IDC 中国高级分析师洪婉婷对 21 世纪经济报道记者分析，对于 Robotaxi 模式来说，当前阶段推进持续的商业化运营、积累数据较为关键。但要谈大规模商用，依然有不少距离。

“Robotaxi 的商业模式推进，目前并不是大部分要素都已经具备，只等某一个要素完善的阶段，而是多个方面发展都还面临挑战，因此整体看，进展还有不小的挑战。”她进一步分析，这有待技术、法规、模式探索多个方面的推进。

具体说，在技术方面，单车智能的发展还在早期，自动驾驶落地还需路端、云端、车端的协同；法规方面，的确近几年从国家到各地市都在频繁提出各种政策利好，但真正实现开放的商业化运营还是很少数，基本都是在相对封闭的场景，这与大规模跨省、跨市的流通还有较大差距。因此技术产品落地、法规不断跟进是必要条件。

商业模式方面，洪婉婷认为，Robotaxi 的落地还涉及产业链供应商、运营服务商等角色在终端市场的争夺。目前阶段的运营模式，多是自动驾驶方案提供商通过购买主机厂的整车，搭载自己的软硬件做服务，随着整车厂的持续探索，也会想要抓住巨大市场机会，那么不同产业链角色间可能存在一定话语权争夺、能力互相渗透的过程。因此整体来看，其中摸索还需时间。

IDC 中国研究经理杨洋则对记者表示，自动驾驶模式的商业化落地，2B 场景可能会比 2C 场景更为先行。

这里提到的 2B 主要指干线物流配送等，随着政策推动加速了车联网产业的发展，干线物流的道路也相对标准化，更利于管控风险，在减少成本方面表现更有效，也能够快速获得数据表现，因此 2B 类用户会比 2C 类市场更有动力推进自动驾驶模式的落地。反而 2C 端因为考虑到成本，还需要相对 2B 更长的时间。

来源：21 世纪经济报道

初创企业 2 年估值涨 6 倍 AI 公司收购潮或刚刚开始

6 月 26 日，大数据巨头 Databricks 宣布以 13 亿美元的价格收购 AI 初创公司 MosaicML。这起发生在硅谷的收购，也成为今年以来生成式 AI 领域内公布的最大一笔收购案。

值得注意的是，MosaicML 成立于 2021 年，目前只公开披露过一轮融资，员工也仅仅 62 人，而在上一轮的融资中，其估值为 2.2 亿美元，这也意味着此次收购 MosaicML 的估值直接跃升了 6 倍。

该收购之后，MosaicML 将成为 Databricks Lakehouse 平台的一部分，MosaicML 的整个团队和技术都将纳入 Databricks 旗下，为企业提供统一的平台来管理数据资产，并且能够使用自己的专有数据来构建、拥有和保护自己的生成式 AI 模型。

光鲜履历

MosaicML 的两位创始人都曾在英特尔任职，有趣的是，此前二人进入英特尔也是因为收购。

2014 年，Naveen Rao 创立了 AI 公司 Nervana Systems，致力于通过云服务和硬件产品来改善深度学习的计算效率，并在 2015 年推出了超强性能的深度学习底层框架 Neon 在业界一炮而红，紧接着在 2016 年推出了 Nervana Cloud 深度学习云平台，以及 Nervana Engine 专用硬件加速器。

在深度学习和 AI 芯片领域，Nervana 也曾风头无两，Nervana 的杰出表现也引起了英特尔的侧目。彼时英特尔正努力从 PC 向数据中心业务转型，并大量投资从边缘到数据中心的 AI 初创公司，其中就包含 2016 年以 4 亿美元收购 Nervana。

在此后的 2017~2019 年间，英特尔多次发布 Nervana Lake Crest 的进展，并多次公布包括 Nervana NNP-T 系列等相关芯片产品。但就在大家等待着该系列芯片量产时，2020 年，英特尔突然宣布将用其在 2017 年以 20 亿美元价格收购的以色列 AI 芯片公司 Habana 的系列产品取代原定的 Nervana 服务器端 AI 加速芯片。

这也意味着英特尔对 Nervana 收购以失败告终，而在 Nervana 被抛弃后，Naveen Rao 和 Nervana 的前核心员工 Hanlin Tang 选择离开了英特尔，另立门户创立了 MosaicML。

从英特尔出走后，两人仍然致力于帮助企业提高 AI 效率，只是这次他们不再在硬件上投入过多精力，而是专注于生成式 AI。简单来说，MosaicML 提供了一个平台，让各类型企业都可以轻松地在安全的环境中训练和部署 AI 模型，并且帮助企业降低 AI 系统的开销，其产品组合包括开源的、商业授权的 MPT Foundation 系列模型和 MosaicML 推理和训练服务等。

比如，MosaicML Explorer 可以帮助开发人员探索和理解不同的云服务和硬件选项之间的时间、性能和成本，以简化和评估实施选项。推出 MosaicML Composer 开源的深度学习库，提供 20 种用于计算机视觉和自然语言处理的方法，包括模型、数据集和基准。推出 MosaicML AI 开发平台，提供了成本效益高的模型部署和定制训练，同时保证数据安全，使用户能够拥有模型的所有权等。

凭借着强大的团队技术背景和行业经验，MosaicML 刚成立不久就得到了知名风投 DCVC、Lux Capital、Future Ventures 等投资者 3700 万美元的融资，之后的融资总额攀升到了 6400 万美元。

并购潮开启

Databricks 的此次收购，业界分析认为其主要看中 MosaicML 的生成式 AI 模型在企业端的商业化能力。

Naveen Rao 此前曾表示，自 2018 年以来，使用大量数据进行训练的 AI 模型的复杂度急剧上升，训练一个模型至少要花费数百万美元，除了大公司之外，其他中小型企业普遍都无法承受。

而 MosaicML 的模型训练自动优化承诺比传统方法快 2~7 倍的训练速度，资源的近线性可伸缩性让数十亿参数的模型训练时间控制在数小时。根据 Databricks 的相关说法，在 Databricks 和 MosaicML 的平台和技术支持下，企业训练和使用大语言模型的成本将显著降低，预计可以降至数千美元左右。

此次收购之后，Databricks 的 Lakehouse 平台和 MosaicML 技术的联合产品将能够让企业可以使用自己的专有数据来简单、快速、低成本进行生成式 AI 模型的训练和构建，在让用户拥有数据的控制权和所有权的情况下，可以进行自定义 AI 模型开发。

无独有偶，6 月 26 日，全球最大的专业信息服务提供商汤森路透宣布，以 6.5 亿美元现金收购为法律人士提供 AI 助理的初创公司 Casetext。汤森路透首席财务官 Michael Eastwood 此前曾表示，该公司计划每年花费约 1 亿美元投资人工智能。

更早之前的 5 月，云计算巨头 Snowflake 宣布收购了由两位前 Google 员工创立的生成式 AI 搜索初创公司 Neeva，不过交易额并未向外公布。

Neeva 主要业务是利用生成性 AI 进行搜索，并且主要聚焦在企业搜索领域，加入 Snowflake 之后，Neeva 将帮助服务企业客户利用 AI 去快速搜索和分析数据点、数据资产，获得数据洞察的能力。

“随着初创项目的逐渐成熟，生成式 AI 作为一个绝对风口，会有越来越多硅谷巨头在内的科技企业去主动挖掘优质项目，这几起收购只是个开始，这个过程中企业也愿意给出一定的溢价，起码是企业 AI 时代积极跟进态度的一种表达。”一位不愿具名的业内观察人士对记者表示。

此前，拾象投研团队也在调研报告中将硅谷风格描述为尊重原创的骑士精神，“这种骑士精神也体现在大公司开放的收并购心态上。在硅谷，大公司想要发展某个新业务、拓宽某个特定技术能力，如果内部孵化从时间、成本上并不划算的话，那么收购就会成为第一选择，甚至有的时候一个收购决定是由某个业务 VP 来完成的最终决策。”

随着生成式 AI 的持续火爆，全球范围内的科技行业火力全开，一场对于对初创公司的并购潮或许才刚刚开始。

来源：21 世纪经济报道

数博会热议 ChatGPT 机遇与挑战

“四大名著都给它，它能编出一本新的书。”

“给它一个要求，它会拿出一套解决方案。比如，你想吃满汉全席，它会告诉你有哪些菜，然后教你怎么做。”

“一旦它的思维与机器人结合起来，它除了思考力还会有行动力，又会发生什么？”

.....

在贵阳举行的 2023 中国国际大数据产业博览会上，“ChatGPT”成为高频词。多位与会专家学者认为，以 ChatGPT 为代表的生成式人工智能给我国带来的挑战和机遇并存，要统筹发展和安全，发挥好特色优势，加快推动技术进步。

北京大学软件与微电子学院院长陈钟认为，“它能写文章，能整理材料，甚至能参加高考。这种能力是我们原先写代码写软件所无法想象的。”

国家信息技术安全研究中心主任俞克群指出，生成式人工智能给人工智能技术带来新的突破，“原来的人工智能局限在下棋、机器制造、自动驾驶等彼此独立的单一领域。ChatGPT 能够打通不同领域，带来很多综合性应用。”

“ChatGPT 会使我们的很多工作变得更轻松，但它也使人不安。”中国网络安全审查技术与认证中心原主任魏昊认为，ChatGPT 将给数据安全、生产生活等多个领域带来风险和挑战。

中国互联网协会研究中心副主任吴沈括分析，与传统数据处理一样，生成式人工智能的运行逻辑是“海量数据的收集汇总、运算加工，然后进行内容输出”。因此，数据样本、算法选择等都将影响最终的输出内容。

在俞克群看来，ChatGPT 具有“文本生成力强”“语言能力强”“学习能力强”三大特点，相对应也蕴含着“恶意代码生成能力强”“规避防御系统能力强”“针对性攻击系统漏洞能力强”等风险，“如果被人为操纵，它带来的危害会更大”。

“安全问题与新技术是伴生的。”陈钟说，任何技术本身都是中性的，不能因为有安全风险就避而不谈，相反要通过主动作为、规范管理，给予新兴技术成长空间，在发展的过程中去解决出现的新问题。

吴沈括认为，我国对于人工智能的发展和监管已有明确规划，今年4月11日至5月10日，国家互联网信息办公室就《生成式人工智能服务管理办法（征求意见稿）》向社会公开征求意见。“生成式人工智能在中国会以什么方式发展，哪些场景、哪些模式是能够被接受的，其实已经有依据，有文件可遵循”。

俞克群坦言，尽管ChatGPT带来了许多挑战，但他对中国的生成式人工智能发展前景充满信心。他认为，中国有集中力量办大事的体制优势，目前国内大模型研究已经有20多个项目在推进。同时，他认为我国具有应用场景和大数据优势，“我们人口众多，数字经济走在世界前列，有众多应用场景和大量训练数据可以拿来对模型进行训练。”

“无论是基础理论还是实践应用，我国的生成式人工智能都有很大的进展。我们有很大的潜力追赶世界发展潮流和世界先进水平。”俞克群说。

来源：经济参考报

AI 技术助电商行业降本增效

随着生成式AI技术的不断革新，电商行业更深层次的数字化转型也在不断推进，业内人士认为AI技术将有力助推行业降本增效。

5月23日，淘宝天猫宣布发起“AI生态伙伴计划”，开放七大商家经营场景，共同推进人工智能技术在电商领域的应用和发展，提高商业效率和用户体验。

“未来AI相关的消费应用将遍地开花，AI对消费习惯产生的变化是不可抗拒、不可逆转的。”淘天集团CEO戴珊说。

百度相关负责人表示，将打通百度全域流量，整合搜索电商、内容电商、直播电商、商城等，以搜索电商优势洞察用户“618”购物需求，以AI创新升级购物体验。

除了传统电商平台，直播电商行业也加速“拥抱”AI等新兴技术。

5月22日，快手CEO程一笑透露，快手目前已组建大模型研发团队，并依托过去在AIGC算法和大规模语言模型方面的技术积累，按计划推进大模型开发和训练，各项进展顺利。

“无论是虚拟主播，还是各类AI新技术，都会在赋予行业更丰富、有趣的消费体验的同时，带来行业效率的提升。”美腕副总经理徐戌雄日前在公司的“618”启动大会上接受记者采访时表示，此前公司旗下主播也与虚拟人AYAYI有过相关互动。

吉宏股份董秘朱瑶指出，在 AI 等新技术的应用中，电商场景相对更直接，比如顾客购买商品时，要么是基于图文广告页面、要么是短视频广告页面，AI 的图文、视频以及文案生成能力大大高于普通平面设计师等，能够极大地节省人力物力。此外，在智能客服、选品和数据训练等方面，AI 都能有效赋能、提升效率。

在智能客服方面，目前京东云旗下言犀人工智能应用平台推出 ChatJD，定位于应用高频的产业版 ChatGPT。ChatJD 以“125”计划作为产品的应用路线图，具体包括一个平台、两个领域、五个应用。其中，一个平台即 ChatJD 智能人机对话平台，该平台将广泛应用于京东云在零售和金融领域多年积淀的知识体系和子系统，表现为人机对话、用户意图理解、内容生成、信息获取和情感分类五种高频的应用场景。

华泰证券相关团队认为，ChatGPT 等 AIGC 工具有助于推动电商业务升级。比如，在产品开发阶段，AI 可帮助激发产品设计灵感，并生成商品配图，在定价时也能帮助决策；在产品营销阶段，AIGC 凭借高效的内容生产能力和数据搜集与分析能力，能够帮助电商在营销内容生产环节降本增效，实现精准的商品匹配与推荐；在产品售后阶段，AI 大模型能够基于其强大的语言理解和人机交互能力承担客服功能，同时还可以应用于仓储、发货、物流等订单管理环节，帮助电商平台进一步降本增效。

开源证券则认为，基于消费持续复苏、2022 年低基数以及 AI 带来的降本，今年“618”大促给电商产业链相关公司二季度业绩带来的弹性值得关注。

来源：经济参考报

昆山高新集团助企惠才优服务

近日，昆山高新集团有限公司举办“易成长 创未来”2023年高新创投电子信息科技企业投后服务沙龙。这是昆山高新集团为企业赋能、助企业发展的一个小举措。

近年来，昆山高新集团通过打造优质平台载体，强化金融投资力度，优化科创人才服务渠道等，积极扶持优秀企业快速发展，推动主导产业实现从“1到100”的高速发展。

打造优质平台载体

为加速推动昆山元宇宙产业发展，近日，昆山高新集团启动了全球数字创新港项目。待项目建成后，微软中国首个工业元宇宙应用中心项目和HPE昆山国际数字创新谷项目将落户于此，推动元宇宙产业成群建链、企业进群入链。

今年以来，昆山高新集团大力推进产城融合战略的实施，重点推进产业平台项目建设，为先进计算、生命健康等重点主导产业提供更多更好的发展平台。其中，吴淞江智能算力产业园围绕人工智能芯片产品研发与技术创新，构建了智能生态链。

未来，该区域周边还将建设南淞湖北侧科技园，引进高端芯片研发设计、集成电路先进制造、高端服务器生产和工业软件研发4条重点赛道，前瞻布局量子计算、类脑计算等多个前沿领域。

截至目前，昆山高新集团已建成运营国家级科技企业孵化器、产业园4个，江苏省级科创平台6个，各类产业平台载体面积超130万平方米，累计入驻企业近400家，培育成长出泽璟制药、清越科技、佰奥智能等一批上市企业。

强化金融投资力度

昆山高新集团高度重视投后服务，在做好投前尽调的同时，通过对接平台资源，为出资企业提供经营场所、生产配套、资金支持等多种帮扶。

今年一季度，昆山高新集团投资部门在开展例行投后交流中得知，出资企业大河宝利出现贷款回款难的问题。在了解具体原因后，昆山高新集团主动对接企业合作单位，帮助企业成功分期追回贷款约2500万元。

猎奇智能是昆山高新区一家专注于光学、半导体、激光雷达、封装测试设备的高科技企业，因发展迅速，经营场地无法满足生产规模。昆山高新集团得知该企业面临的困难后，马上为其对接了场所，并为其配套了水电、食堂等多项公共资源。

凭借强烈的国企使命感和责任感，昆山高新集团全力以赴推进产业投资和金融服务，累计完成投资项目 95 个、参与设立基金 24 只，投资总额超 57 亿元、实现浮盈超 23 亿元、撬动社会资本近 400 亿元。

优化科创人才服务

不久前，昆山小核酸及生物医药产业园与昆山杜克大学联合设立昆山杜克大学校外实习实践基地，为学校提供多元教学实践场所，为人才提供丰富的实习就业机会。

在昆山高新区，像这样的实践基地、企业研究院还有很多。它们吸引了海内外不同层次人才的加盟。目前，各项目已集聚两院院士 8 人、国家级重大人才引进工程入选者 12 人。

为了让人才能够心无旁骛地投入工作，昆山高新集团建设运营多个人才公寓，实现人才拎包入住。

下一步，昆山高新集团将聚焦“建设新城市、发展新产业、布局新赛道”，持续提升服务质效，优化营商环境，为昆山市打造中国式现代化县域示范样板贡献“高新”力量。

来源：中国高新技术产业导报

无锡（国家）软件园：获评大数据产业标杆园区

近日，“2022-2023 大数据创新成果榜”征集结果正式发布，无锡（国家）软件园获 2022-2023 大数据产业标杆园区称誉，为江苏省唯一获此称誉的科技类专业园区。

该创新成果征集活动由信息化观察网、2022-2023 大数据应用创新组委会组织发起，是面向全国征集大数据、人工智能、数据中心、5G、云计算、物联网等领域利用前沿科技且具有重大影响力和经济效益的最新成果。项目旨在呈现大数据影响力和创新力，展现更加丰富多彩的大数据产品创新与应用创新，彰显大数据领域从业者的智慧和贡献。该活动吸引了 200 余家单位积极申报。经过公开征集、单位申报、网上展示、专家审核等多环节严格筛选，活动组委会最终发布一批具有代表性意义的优秀企业、人物、产品与方案。

位于无锡高新区的无锡（国家）软件园，是无锡推进经济社会转型发展的前沿阵地。经过 20 多年的发展，无锡软件园已从单独的一栋办公楼宇蝶变成占地面积 1 平方公里的产业社区，构建形成了以软件和信息服务、数字文化创意、物联网为三大主要特色方向的数字经济产业体系，先后获得了国家火炬计划软件产业基地等 8 个国家级品牌及数十项江苏省级以上称誉。该软件园共入驻各类科技企业近 500 家、从业人员超 2 万人，集聚了永中软件等一大批优质企业，以及中船海洋探测技术研究院等一系列新型研发机构，走出上市企业 7 家，累计孵化各类创新企业 1500 余家。

未来，无锡（国家）软件园将以打造中国数字经济领军园区为目标，聚焦数字软件、人工智能两个重点方向，布局开源生态、区块链、量子计算、虚拟现实、元宇宙等未来方向，率先建成无锡首个超百万平方米的专业科技园区，争创中国软件名园。

来源：中国高新技术产业导报

加强基础研究，做强生物医药产业



视觉中国供图

过去十余年来，在国家的持续投入和支持下，我国生物医药创新体系初步建成，药物研发水平与国际接轨，但我国生物医药源头创新能力有待提高，生物医药产业总体“大而不强”的局面仍需改善，要解决这些问题，加强基础研究是关键。

习近平总书记在中共中央政治局第三次集体学习时强调，加强基础研究，是实现高水平科技自立自强的迫切要求，是建设世界科技强国的必由之路。生物医药产业是关乎人民健康、国家安全和全局的关键核心领域。过去十余年来，在国家的持续投入和支持下，我国生物医药创新体系初步建成，药物研发水平与国际接轨，但我国生物医药源头创新能力有待提高，生物医药产业总体“大而不强”的局面仍需改善，要解决这些问题，加强基础研究是关键。

我国生物医药基础研究有待加强

基础研究通过先驱性的科学发现和颠覆性的技术发明，不断拓宽人类对生命机理的认知边界，丰富人类应对疾病威胁的手段工具，是生物医药源头创新的基础和引擎。

2008年我国实施“重大新药创制”科技重大专项以来，中央财政共投入233亿元，对10类重大疾病、3000多个课题提供支持，推动我国生物医药基础研究走上快车道。如今，我国高校和科研机构在生物医药领域方面的研发实力显著增强，高质量论文专利数量快速增长，生物医药重大品种研发取得重要进展，在癌

症、白血病、耐药菌防治等众多领域打破了国外垄断。在新冠疫情中，我国围绕药物筛选、疫苗研发、检测试剂、动物模型、病毒科学溯源等五大方向部署了 80 多个科研攻关项目，取得了一系列重大基础研究成果。

在肯定成绩的同时，我们需要认识到，与世界领先水平相比，我国生物医药基础研究仍处于“跟跑”“并跑”阶段，在研发投入、支撑条件、成果转化、人才队伍等方面尚有很大提升空间。

第一，在研发资金方面，我国包括自然科学基金委支持的基础研究项目常态化投入每年约 70 亿元，分配到生命科学和医学领域的基础研究资金相对不足，政府投入有待进一步统筹增效。

第二，在支撑条件方面，我国生物医药领域重大科技基础设施布局与国外仍有差距，尤其是生物技术与人工智能、大数据、先进材料等前沿领域相融合的基础设施供给相对不足，生物医药基础研究所需的高端仪器设备、材料和科学数据等存在“卡脖子”风险。

第三，在成果转化方面，我国成功转化为研发管线资产乃至上市新药的成果较为有限，生物医药成果转化率长期保持 5%左右，基础研究向产业转化的体系和能力有待进一步提升。

第四，在人才队伍方面，我国生物医药相关学科建设起步较晚，尽管我国已形成一支规模庞大的生物医药科研人员队伍，但具有多学科背景的交叉、复合型人才，具有开拓创新精神的领军人才依然较为紧缺。

多措并举激活生物医药创新源动力

当前，面向人民生命健康领域的竞争正在成为大国科技竞争的主战场。美国、英国、欧盟等发达国家和地区都在加快推进生物医药领域的基础研究和前沿新兴技术发展，以确保本国在全球拥有持续竞争力。我国亟须把握当下重大窗口机遇期，把基础研究摆在更加突出的位置，推动我国加速从医药制造大国向医药创新强国迈进。

第一，加强顶层规划，完善生物医药基础研究投入机制。加大生物医药基础研究财政投入，对脑科学、人类微生物组、免疫治疗、基因编辑、合成生物学、干细胞与再生医学等生物医药基础研究领域进行前瞻布局和资源倾斜，力争在“十四五”期间完成生物医药领域基础研究经费投入比例超 8%的目标。完善国家科技计划和国家自然科学基金体系支持生物医药基础研究的机制，设立专门的国家生物医学专项基金，创新项目遴选和资助方式，注重竞争性和稳定性经费之间的统筹协调，提升政府资金对优质基础研究成果早期转化的倾斜力度。通过减免税收等方式鼓励社会和企业对生物医药基础研究的投入和捐赠。

第二，夯实生物医药基础研究支撑条件，强化原材料和设备自主保障。加快生物医药基础研究试剂和科学仪器设备的研制。对标发达国家重大科技基础设施建设进度，在领域布局方面查缺补漏，提前规划部署引领性重大科技基础设施。

进一步扩大国家化合物样品库共建共享的范围和程度，探索新型共建共享模式。提升国家医学图书馆功能，建立更完善的本土化全球生物医学文献检索系统。建立国家细胞资源库、生物种质类器官库和国家实验动物中心等生物种质与实验材料资源库。成立国家生物信息中心，提升生物数据存储、管理和共享一体化水平。

第三，拓展生物医药基础研究的广度和深度，加强产学研合作，打通基础研究成果转化“最后一公里”。促进新兴技术交叉融合，充分利用基因编辑、合成生物学、人工智能、大数据等技术，力争在药物研发新靶点、新机制、新策略等方面取得突破，提高药物发现、药物设计、临床试验的效率。尽快出台国家层面的转化医学发展规划，加快国家转化医学中心建设，形成转化医学研究的规范、准则以及项目评估机制。探索新型研发机构、新型研究型医院等的创新体制和管理模式，鼓励企业打造创新联合体，建立共性研发平台和技术创新中心，打破产学研围墙，形成富有活力的创新生态。

第四，提升我国大学、研究机构的教育水平和研究实力，重视本土人才培养和交流。加快培育生物医药领域国家战略科技力量。鼓励我国科学家积极参与和主导生物技术领域国际大科学计划和工程，推进与国际领先生物医药研究机构的协作互认和科技资源共享。通过学科布局、培养路径、教学理念等方面的优化，改进我国生物医学教育模式，打造高质量生物医药创新人才梯队，例如，与时俱进地调整学科布局，及时补充设置新兴交叉学科；加大对兼具医学、药学、信息技术、商业等背景的复合型研究和产业人才的培养力度；鼓励学生将兴趣投入到理论研究上来等。

来源：科技日报

数字法治是法治文明的新形态

数字法治就是这场数字革命所催生的现代法治文明的新形态，是中国式法治现代化的时代主题，加快构建数字法治体系是法治中国建设的紧迫任务。

21世纪科技革命最显著特征就是以互联网、大数据、云计算、区块链、元宇宙为代表的数字革命。这场革命正在促使法治建设开辟新领域新赛道，塑造法治发展的新动能新优势，对全球法治发展产生了整全性、穿透性、颠覆性的影响。数字法治就是这场数字革命所催生的现代法治文明的新形态，是中国式法治现代化的时代主题，加快构建数字法治体系是法治中国建设的紧迫任务。

党的十八大以来，中国式法治现代化坚持把制度优势和科技优势结合起来，加快法治领域数字科技的应用，在数字司法、数字警务、数字检察、数字法律服务等方面已位居全球前列，甚至是领跑的地位。面对我国数字法治实践的快速发

展，加强对数字法治的理论研究已成为中国法学界的重大课题，应从数字法治新构造、新思维、新场景、新功能 4 个方面进行探讨。

第一，数字法治的新构造。数字法治作为当今世界法治的新形态，不仅推动法治机构、法律职业、社会主体等传统法治要素发生新变化，而且产生出数字科技、技术规范、数字基础设施等新法治要素，从而形成了数字法治的新构造。从法治的主体要素看，无论是法治机构、法律职业，还是社会主体，都已开始数字化。以法治机构为例，数字人大、数字政府、数字法院、数字检察院、数字律所等数字机构建设已成为法治建设新潮流。从法治的基础设施看，传统的法治基础设施是办公楼、法庭、监狱、看守所等物理设施，而数字法治的新基础设施是以大数据中心为代表的硬件设施和软件系统。我们称之为数字法治新基建。加快推进数字法治新基建，是新时代新征程全面依法治国的重大而紧迫的任务。这需要国家巨大的财政投入，将产生很有诱惑力的市场份额。很多科技公司都对数字法治新基建充满兴趣。

第二，数字法治的新思维。数字法治作为法治类型，必然要坚守法治思维、理念和原则，如法律至上、良法善治、权力制约、人权保障、程序正义、社会自治等。但与此同时，数字法治借助数字科技之力，形成了超越传统法治形态的新思维方式，如全样本思维、关联性思维、跨界性思维、扁平化思维、用户式思维。例如，在人工处理数据的传统作业方式下，每次获取和处理的法律信息特别是案例的数量有限，只能选择若干典型样本。这种思维方式和处理技术属于样本思维。进入大数据时代后，随着数据收集、存储、处理技术的突破性发展，法律人可以方便、快捷地获取和处理有关领域所有法律数据，实现对海量数据的一网打尽，从而更全面、更系统地把握既有情况。如今，法官凭借司法智能机器系统，可以从海量判例中自动筛选出所有类似案件，借鉴以往法官的经验，作出一个更理性更公正的判决。这表明，法治思维方式从样本思维迈向了全样本思维。

第三，数字法治的新场景。从立法、执法、司法到纠纷解决、法律服务等法律活动，都是数字法治运行的重要场景。目前，执法、司法、法律服务这几个领域走在最前列。司法领域是数字法治的重点场域，也是数字法治的先行场域。近年来，发达国家和新兴经济体国家的法院都普遍重视数字技术在司法领域深度运用，纷纷开展电子法院、网络法院、智慧法院、数字法院等方面的探索，在全球范围内掀起了一场数字司法革命。数字司法主要包括对外和对内两种应用场景。对外场景下的数字司法，主要面向诉讼参与人，构建起网络化、数字化的诉讼服务平台，推动起诉、立案、证据提交、材料收受、庭审、送达、执行在平台上运行，亦即“数字诉讼”。疫情期间，数字诉讼的便利性已经得到体现，当事人足不出户就可以打官司。对内场景下的数字司法，主要面向法院内部人员，构建起数字化司法业务管理和保障平台，提升线上办公、案件管理、审判质效评估等内部管理效率。

第四，数字法治的新功能。数字法治正在开辟万物皆可连通、万物皆可共享、万物皆可复制、万物皆可监控、万物皆可计算、万物皆可智能的未来法治新图景。这种新型法治能够破解传统法治的诸多难题，化不知为可知、化不能为可能、化

不行为可行，以超乎想象力的方式提升法治工作质量和效能。我经常举的一个例子是“命案必破”。过去，“命案必破”是一个很有争议的口号。现在，在现代科技的强大支撑下，“命案必破”已正在成为一个能够实现的理想。据公安部介绍，全国现行命案破案率达 99%，中国长期处于全球命案发案率最低国家行列。

数字法治新时代正在向我们走来，让我们热情拥抱这个新时代！

来源：科技日报

《江苏创业投资》联系方式：

江苏省创业投资协会

地址：南京市虎踞路 99 号高投大厦辅楼 302 室

邮编：210013

电话：025-83303470

E-mail: jsvca2000@163.com

网址：<http://www.js-vc.org/>