

徐国辉：资本强企科技强国是时代赋予我们的责任

——天成金汇帮助科技创业者成功助力中国高质量发展纪略

2023年4月18日,中国资本赋能第一股——天成金汇在美国纳斯达克证券交易所正式挂牌上市。

天成金汇创立于2019年,是国内领先的集商学培训、上市孵化、精准投资为一体的一站式企业资本赋能平台。作为天成金汇的创始人,徐国辉短短三年间从0到1带领天成金汇登陆纳斯达克。

三年上市,很多创业者不敢想象,徐国辉却轻松实现了。这其中有什么秘诀?

当前,世界正在经历百年未有之大变局,中国进入科技强国的关键时期。如何做好资本、企业的连接器,为科技创新提供源源不断的动力,是一个迫切需要解决的问题。这是天成金汇的发展机会,也是徐国辉的历史使命。

“我们希望借助资本的力量,推动更多中国企业走到技术创新、自主研发的道路上来,擦亮‘中国制造’这块金字招牌,做强做大民族工业品牌。”徐国辉说,“当中国科技创业者补齐资本短板,中国科技将会加速度发展,中国离世界科技强国也就不远了!”

在高质量发展战略的指引下,越来越多的创业者涌入科技创业的大潮中,“它们是中国创新的未来,也是中国崛起的象征。”徐国辉希望能够帮一把、扶一程、送一路,帮助更多的中国

科技创业者实现梦想。

某种程度上,天成金汇的上市为中国科技创业者打了个样,它的成功激励着更多科技创业者逐梦前行、劈波斩浪,为中国高质量发展贡献力量。

帮助科技创业者成功

早在求学期间,徐国辉被互联网弄潮儿的创业故事所深深吸引。他在心中暗暗立下誓言,一生至少做出一家上市公司来。彼时,“大众创业、万众创新”如火如荼,在资本的助力下,无数年轻人走向创业之路,为中国科技产业注入了无限的活力。

在迈向成功的过程中,创业者不可避免地面临投融资的问题,“创业者要想获得资本的助力,首先要对股权投资有正确的认知。”徐国辉敏锐地意识到,股权投资将是创业者的刚需。

在苦心钻研之下,徐国辉形成了自己独特的股权投资方法论,精心设计了股权投资的课程,并与深圳一家培训公司达成合作。课程一经推出,便大获成功。几年下来,徐国辉讲授的股权投资课成为市场上最受欢迎的课程,赢得了创业者的广泛赞誉。徐国辉也因此成为股权投资领域的权威专家。

那段时间,徐国辉深切地感受到了创业者对资本的渴求,“很多创业者听完课之后,特别期待我来辅导他们,随

着需求越来越多,我意识到必须做出改变。”2019年10月,徐国辉从专家转身为服务者。

他为新的公司取了一个响亮的名:天成金汇,意即“浑然天成,金汇如流”。团队虽然很小,但梦想很远大,他的理想是“资本强企、科技强国”,即打造资本赋能平台,帮助中国创业者成功,同时承担科技强国的社会责任。

天成金汇的资本赋能服务,除了给创业者带来资金之外,还涵盖股权改制、顶层设计、治理规划、融资策略、上市陪跑等一系列增值服务,让创业者不再为资本而感到烦恼。

在创投市场上,不乏一些服务机构,它们大多数提供的是培训、路演、大赛、数据等服务产品,很少深入企业,与创业者并肩作战。“我们始终与创业者站在一起,共同克服最重要的资本挑战。”徐国辉强调说,“天成金汇商业模式的原点与重点,就是让创业者成功。只有创业者成功了,天成金汇所做的一切才是值得的。”

资本赋能专精特新企业

近两年,全国多个省市相继出台了一系列的扶持政策,帮助专精特新科技企业更好、更快地发展,加大了生物医药、节能材料、新能源汽车等战略新

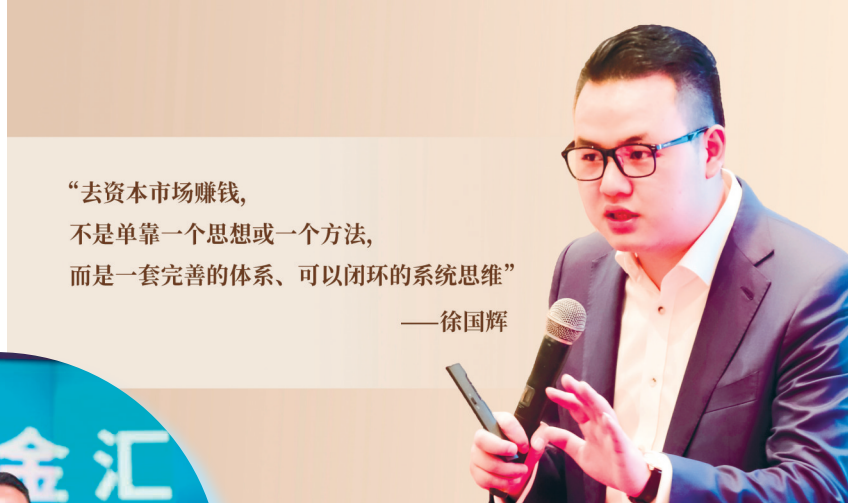
兴产业的扶持力度。

虽然这能在相当程度上缓解企业的资金问题,但仍然填补不了庞大的资金缺口。因为种种原因,专精特新企业获得资本的周期非常长,而且十分低效。

科技创新是一条充满荆棘的道路,需要有人为它们披荆斩棘、保驾护航。如今,天成金汇已设立了资本利润私董会、未来独角兽资本峰会、资本天骄高净值俱乐部等多种创新服务模式,让科技创业者在公司战略、资本策略、商业模式、产品营销等方面得到帮助与成长。

每个月,天成金汇都要在全国各地举办免费的资本利润私董会,三年下来,天成金汇商学培训全国巡讲活动已超过1000场,受惠的创业者多达数万人。

中国发展日新月异,“与时俱进”成为资本市场的一门必修课。徐国辉和天成金汇的专家团队会在第一时间研读国家新政,了



“去资本市场赚钱,不是单靠一个思想或一个方法,而是一套完善的体系、可以闭环的系统思维”——徐国辉

解交易所的新

规,为创业者提供最新的决策参考。

作为企业的资本顾问,天成金汇一头连接着政府——帮助企业对接政府招商引资项目、

谋求更大的发展空间,另一头连接着投资机构——帮助企业引荐国内顶级的投资机构、帮助企业快速对接资本市场,全面助力企业发展。

“哪里的专精特新企业有困难,天成金汇就会出现哪里。”徐国辉说。

截至目前,四十多家成长型企业已在天成金汇的对接帮助下顺利走向资本市场,其中32家启动新一轮融资,2家完成新一轮融资,5家递交上市材料,2家已上市成功。如今,这些企业已成为各自赛道中的佼佼者。

10年6家上市公司

2022年8月26日,创立不到三年的天成金汇向美国SEC递交。2023年1月18日公开披露招股书,4月18日挂牌,4月28日成功敲钟上市。半年的等待,终于守得云开见月明。

天成金汇的上市,在行业内投下了一颗重磅炸弹——在此之前,没有一家资本赋能平台能在三年内上市。年轻的

天成金汇,给了世界一个巨大的惊叹号。

“我们用自己的方法论,以最短的时间、花最小的代价将天成金汇带向纳斯达克。”徐国辉说,“这说明我们的方法论是科学的、经得起考验的。”

天成金汇从零开始、三年上市,给了无数创业者以信心与勇气。“只要心怀梦想,顺应国家大势,没有什么困难是不可以战胜的!”徐国辉说。

2023年12月21日,天成金汇以400万美元收购深圳中投顾问旗下三家公司100%股份,实现了从资本咨询向产业咨询的跃迁。

中投顾问的加入,大大加强了天成金汇的专业咨询能力,能够为政企客户提供一整套从研究到咨询,从资本到产业,从企业上市到政府招商的专业解决方案,一站式满足客户的需求。

根据徐国辉的规划,未来天成金汇将在专业咨询领域持续深耕。上市只是阶段性的目标,如今,徐国辉给自己树立了更远的目标:10年6家上市公司,市值总和超过千亿。他的终极目标是带领更多中国专精特新企业上市、做大做强直至成为中国的骄傲。

天成金汇以“成人达己”的信念,高举“资本强企、科技强国”的旗帜,积极推动科技创新、研发自主,让世界看见中国科技的力量。在中国迈向科技自主的重要时刻,天成金汇用切实的行动贡献了一份积极的力量。



永立潮头 致力新业态商超高质量发展

——广东省大爱农业科技生态超市有限公司发展纪略

前言

党的二十大报告指出,要着力扩大内需,增强消费对经济发展的基础性作用。着力在优化、创新服务供给上下功夫,升级产品内容、打造新的消费场景、完善公共服务,更好地满足人们品质化、个性化的消费需求。

广东省大爱农业科技生态超市有限公司在董事长李永强的带领下,秉承“孝行天下、德行天下、悲行天下”的文化理念,以服务消费者和企业为宗旨,全力打造共同富裕生态平台为消费者、创业者、实体企业提供数字资产价值置换工具,促进数字经济和实体经济相融合发展,助力实体企业数字化升级发展,为不断满足人民群众日益增长的美好生活需要,坚定不移地走共同富裕的中国式现代化道路做出了富有成效的探索尝试与借鉴发展。

业,实业振兴金融。

2022年3月15日,广东省大爱农业科技生态超市有限公司(简称大爱农业)在粤港澳大湾区应运而生,落地发展。公司注册地址在广东省深圳市宝安区中心路100号星河大厦1008,隶属于广东大爱农业集团,是一家在信息科技产业内多元化发展,集数字科技、信息咨询服务、产业孵化、文化教育、现代农业、全商业生态超市连锁于一体的综合性创新型科技企业。公司注册资金6000万元,现有员工近300人。

大爱农业企业文化秉承“不忘初心、以终为始”的创业精神、“成人达己、成己达人”的团队精神、“共创共享、共赢共富”的合作精神、“科技创新、迎合未来”的创新精神。奉行对创业者,提供一个成就自我的理想平台;对于社会,树立一个勇于担当的理想企业”的企业使命。大爱农业紧紧围绕以消费者的价值为中心,全力打造共同富裕(大爱)消费商城,同时在线上线下帮助实体商家和企业解决销售难、融资难、去库存、回笼资金、盘活现金流,真正去帮商家促销、引流等消费,并带动消费商创业、全力推动全民走向共同富裕现代化之路。

大爱农业生态超市由连锁超市主导,以供应链为视角,以市场需求为导向,既重视农产品质量,也注重农业的可持续发展,运用现代管理理念和技术,追求产业链效益的新型农业流通业态。首先,大爱农业超市以市场需求为导向,通过制定农产品生产、加工、运输、储存等流通标准以及质

量规范和可追溯制度,对整个流通链上各个环节进行统一管理和优化,形成了一个超市主导的“垂直综合经营体系”,压缩了部分流通环节,替代并集成了批发市场和农贸市场的功能,提高了流通效率。其次,大爱农业生态超市借助先进技术、检测设备和操作规范,形成了整套质量安全保障体系。基于差异化竞争和保持良好声誉的激励,倾向生产或引进利润率较大的绿色、有机食品以及无公害农产品,促进了农产品生产和加工过程中的污染防治和环境保护,进而保证了农业可持续发展。

潮起珠江春色新,风涌湾区向未来。下一步大爱农业生态超市将立足鹏城,充分发挥粤港澳综合优势,不断向区域协调发展和改革开放新高地迈进,面向全球开辟出一条体制机制创新的康庄道路。

励精图治结硕果

当前,网络购物、移动支付、线上线下融合等新业态新模式蓬勃发展,数字消费成为创新最活跃、增长最迅猛、发展潜力最大的消费领域之一。挖掘和释放数字消费的市场潜力,已转化为激发消费潜力、引领消费升级、扩大国内需求的强劲动力。

创业伊始,大爱农业紧紧抓住数字经济的时代机遇,以服务消费终端、振兴实体经济为己任,励精图治,改革创新,开拓进取。经过2年的发展拼搏,公司取得了令人瞩目的业绩。公司已在全国各省市县已开设78个运营中心,工作人员有300人以上,已有1500家生态企业用上大爱的系

统工具,包括茅台、远东、格力、美的、海尔、广电等知名头部企业,全国消费者的数据已突破9000万。

李永强表示,大爱农业积极践行科技生态超市“新质生产力”,及时将科技创新成果应用到生态超市具体产业和产业链上,改造传统产业,促进数字经济和实体经济深度融合,建立了数字化与智能化供应链,打破各个设备的信息孤岛,实现了生产数据互联互通。实体产业链充满无限可能,技术改进、理念革新都会带来惊喜。大爱农业强大的后端研发、生产供应能力是企业的生命力,迈入智慧工业阶段就要注重研发端、生产端的创新升级,形成一套能嵌入原有业务的高耦合模式。

一分耕耘一分收获。大爱农业先后获得AAA级信用企业、AAA级重合同守信用企业、AAA级重服务守信用企业、AAA级诚信经营示范单位、AAA级质量服务诚信单位、AAA级重质量守信用单位;于2023年8月23日纳入中国招标投标网供应商库;在2024年1月成为《中国质量监督》理事单位,同时成为国家标准化管理委员会《数字经济与智能农业管理技术规范标准》备案企业,同时入选2024最佳商业模式创新奖,2024最具投资价值价值加盟平台。此外,大爱农业董事长李永强荣获“中国诚信企业家”和“中国经济新模式十大创新人物”称号。

聚焦新线城市和新线市场,扩大数字消费市场。由于新线城市和新线市场蕴藏着巨大数字消费潜力。平台企业应利用数字技术精准把握消费

者偏好,在细化市场形成需求导向的产销逻辑,满足“Z世代”消费者多样化的需求。2024年,大爱农业在全国计划实现开设100个城市运营中心及大爱农业连锁品牌生态店,同时,并为所在城市实现500人就业,力争实现突破一个亿的消费人群。

2024年是大爱农业的发展之年,也是数字经济和实体经济全面融合之年,大爱农业将2024年全面打造线下生态综合体,在数字经济时代背景下,通过数字通证在线上线下全生态产业链循环流通,全方面振兴实体经济,同时让消费者敢消费、能消费、愿消费,真正通过大爱生态超市刺激消费、拉动内需。大爱农业将搭建全新的、各端之间超级链接的数字化生态样本,从采购、生产制造、仓储物流等业务环节到零售终端、销售商务和合作伙伴等B端对象,再到购买产品的消费者,形成端到端的数字化生态制造业链路,联通人—物—场,让大爱生态生态超市更善解人意。

谈及未来,李永强信心十足地表示,下一步大爱农业将立足农业领域重大战略问题打造高水平特色渠道平台。紧密围绕新型消费、生态文明、人类健康、乡村振兴等重大战略问题,以及未来农业发展的新理念、新路径、新模式,深入开展前瞻性、针对性、储备性政策研究,着力研判农业科技、农业教育发达国家的成功经验和发发展态势,促进新业态商超高质量发展,为未来农业发展和中国式农业农村现代化提供经验范本。

(李艳)



广东省大爱农业科技生态超市有限公司董事长李永强

生态超市粤港澳

党的二十大报告明确提出,“构建全国统一大市场,深化要素市场化改革,建设高标准市场体系”。从全局和战略高度加快建设全国统一大市场,充分发挥我国超大规模市场优势,是推动我国市场由大到强和实现经济高质量发展的必由之路,对构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局至关重要。

百年未有之大变局中,随着国家对“三农”工作、乡村振兴、拉动内需、刺激消费、发展数字经济、振兴实体经济、实现全民走向共同富裕的现代化之路作出了政策的引导,以及第二个100年新金融转向实体经济的大变革,中国最大的金融市场在14亿多人口的消费中诞生,通过资本赋能实

