



广东推出“预制菜十条”，加快建设预制菜产业高地
图/广东省农业农村厅

深耕合成生物技术 不愿接班也不做医生 “另类”医学生偏要去创业

文/羊城晚报记者 莫谨榕 杭莹 图/受访者提供

中山医里的“另类”学生 不做医生偏要从头创业

今年是张志乾在中山医就读的第八年，也是他正式创业的第二年。在采访中，张志乾开玩笑地告诉记者，自己可能是医学生里的“另类”。大三期间，张志乾在一次偶然的机会里了解到合成生物学，当时这还是一个尚未成型的概念，却引起了他的极大兴趣，“我觉得这是一个可以改变各行各业的方向，会替代传统生产方式”。

2016年，张志乾在中山大学组队 SYSU-MEDICINE 团队，参加了由麻省理工学院创立的合成生物学领域的国际科技赛事——国际基因工程机器大赛 (iGEM)，并斩获了总决赛金奖、最佳治疗项目奖、最佳元件设计奖，这让合成生物学在这位“准医生”的心中播下了种子。

“我报读中山医，初衷是想做个好医生，但也想尝试不一样的路。我一直对科研感兴趣，而通过科研去解决一些应用落地的问题，是医学生比较少走的路。”2017年，张志乾说服父母出资支持，在校外租下了一间小实验室，从场地、设备到人员、耗材，从零开始组建研发团队，攻关合成生物技术。

在实验室里突破了技术难点后，团队围绕成本和实际生产问题不断改进和调适，2020年年底，张志乾的团队搭建出兼具量产和普适性的 TidetronAltra 平台菌株库，实现以生物发酵等方式在工厂规模化生产各类绿色、优质的原料产品，这些材料可应用于美妆、食物等领域。

“在合成生物领域，从实验室到工厂规模化量产有一道鸿沟，当我在实验室里研究出一些成果后，我就希望能把它们落地，看看能在社会上发挥什么作用。”当时，摆在他面前有两个选择：一是将研究成果发论文或申请专利，然后转让给他人；二是去成立公司，把科研成果落地。

这个选择，对于一个在读医学生而言是困难的，但对于一个对自己成果充满信心的科研人员来说，又是简单的。“我其实没有太多的纠结，我觉得有机会去做一件可能对社会有巨大改变的事情，很兴奋，比从事别的工作还兴奋，我从决定创业之初就想过得很清楚。”

两代创业者 有精神传承

创业两年多来，张志乾坦言，真正创业和想象中差别还是挺大的。“最大的困难在于未知，尤其年轻创业者缺乏经验，如何发现正确的方向是最大的挑战。”张志乾表示，虽然在创业之初已有预期，但真正操作时，他还是遇到管理运营、融资等方面的短板，也踩过一些坑。

面对这些未知，张志乾觉得自己有着和父辈企业家一样的勇气，这是两代企业家的一种传承。“虽然我和父亲创业的方向不一样，面对的情况不一样，但我们创业的精神和过程其实是相似的。每一个创业者都是从一堆未知里起步的，但不惧于未知。一个公司一旦失去了创新和开拓的精神，它就会变成一个不断消耗的公司，只有持续地创新和开拓，才能不断对社会产生影响，这是两代企业家都必须做到的。”

在过去一年，态创生物先后进行四轮融资（现至A+轮），累计融资过亿美元，同时实现了企业的盈利。回顾近两年来的快速发展，张志乾毫不吝啬地给自己打了120分，“每个阶段我会对自己定个小目标，目前看，我们每一步其实都超预期。”

随着企业逐步步入轨道，父母对张志乾的选择也更加认同和支持。“虽然他们不一定了解这种新技术，但他们知道我在做一件有意义的事，我希望未来态创生物能对传统企业产生巨大变革，能用突破性和创新性的技术去改变传统行业。”

“叛逆”选择新赛道 要革父辈企业的命

“纠结”的或许是张志乾的父母。张志乾长于山东，父亲学化工出身，后来创立了一家主营橡胶等大宗产品的制造企业，但父母对张志乾的最大期望却不是继承家业。他从小成绩优异，“我父母觉得做个医生就很好，创业太辛苦了，尤其是制造业。”张志乾说。

“一开始听到我要一边读书一边去创业，父母也是有点生气的。”张志乾笑着回忆道，对于自己的选择，父母未必会很惊讶，但更多可能是觉得无奈，“他们觉得临床医生是最好的选择，也说过，如果不做医生，还不如回来继承家业呢。”

“不过，他们有一点是很宝贵的，虽然他们不一定理解我的选择，也对合成生物这个领域不怎么懂，但当他们发现

你非常坚定地做某件事，就会支持你。”2017年，张志乾在校外成立了合成生物学的实验室，父母提供了“第一桶金”的资金支持。“父母可以说是我创业的‘天使投资人’。”

2021年，张志乾在半年时间内组建团队，并在山东建成一个智能发酵车间，其创立的态创生物正式投入运营。在张志乾看来，合成生物技术前景广阔。“麦肯锡全球研究所曾发布报告表示，全球经济中高达60%的产品可以由生物生产，我们现在做的事情就是要取代传统化工行业的生产方式，未来可能要革父辈所在的化工行业的命。”

对于态创生物而言，最关键的、也最挑战的是建工厂，拉

平实验室到工厂的“鸿沟”。在这个过程中，父母成了最坚实的后盾。“我的父母是做传统化工行业的，对合成生物并不了解，但对于建工厂却很有经验。”张志乾告诉记者，父母对自己最大的建议是“建工厂要有节奏”。

“工厂是永远建不完的，所以创始人要把握节奏，在不同的发展阶段建规模不一样的工厂，工厂的建设周期和产出，要符合公司的整体规划和预期。”因此，在筹建工厂之初，张志乾租用了一间2000平方米的厂房，但投入生产线只占了其中的1/6-1/5。而随着企业的发展，如今该工厂已量产产品小分子肽，以及食品代糖赤藓糖醇等30多种物质，工厂年产能已突破万吨。

纾困惠企、稳住“压舱石”、培育新动能

广东重磅政策三箭齐发 背后透露三重深意

羊城晚报记者 陈泽云 许张超

当前广东经济呈现出承压重、韧性强、成色足三大特点，如何坚持“稳字当头、稳中求进”？3月25日，广东省政府常务会议审议通过了《广东省促进服务业领域困难行业恢复发展的若干措施》《广东省促进工业经济平稳增长行动方案》《加快推进广东预制菜产业高质量发展十条措施》等三个激励性政策措施。政策推出一周以来，引发强烈反响。

“服务业47条”“稳工业32条”“预制菜十条”……三个重磅文件在同一天密集出台，积极响应了市场主体的诉求，既为受疫情影响的中小企业送去“及时雨”，也将成为广东先进制造业长远发展的“助燃剂”，更酝酿着撬动农村一、二、三产业融合发展的雄心。

及时雨：为服务业中小微企业纾困

“服务业47条”重在纾困。我们在调研中发现，服务业的中小微企业本身维持经营就已经需要精打细算，而受疫情防控影响，过多的压力集束，部分企业难以支撑。”广州市博士科技创新研究会会长彭澎指出。

服务业发展奠定广东经济活力。2021年，广东第三产业增加值69146.82亿元，增长7.5%，对地区生产总值增长的贡献率为52.8%，占据了半壁江山。

服务业包含了绝大多数中小微企业，是保障民生、稳定就业的重要行业，但疫情多地散发对于经济产生了持续明显的影响，首当其冲的便是餐饮、零售、旅游等接触性服务业。

秤砣虽小压千斤，量大面广的服务业中小微企业急需纾困帮

扶。不久前，国家发展改革委等14部门印发了《关于促进服务业领域困难行业恢复发展的若干政策》，而此次广东研究起草本省具体细化政策形成的《若干措施》，可以说是第一时间落实了中央政策。

记者梳理发现，《若干措施》包含了普惠性纾困扶持、行业性纾困扶持、精准疫情防控等三个方面47条具体的政策措施，涵盖了财政补助、税费减免、金融信贷等多方面，既有为广大企业和市场主体“真金白银”减负的政策“大礼包”，也有对相关部门改善服务、严禁违反规定乱作为的明确要求，既强调企业自身发展能力建设，又为企业发展创造良好的外部环境，可以说是为相关服务业企业和市场主体在复杂形势下顶住压力送来了“及时雨”。

助推剂：提升制造业核心竞争力

“稳工业32条”重在稳住广东经济“压舱石”。

数据显示，2021年广东全部工业增加值突破4.5万亿元，稳居全国第一。今年前两个月，广东全省规模以上工业增加值0.53万亿元，同比增长5.5%，广东经济继续保持“稳”的态势，工业的“压舱石”作用进一步凸显。

值得注意的是，当前国际国内不确定不稳定因素增多，不少中小微企业发展面临着原材料价格上涨、物流运输成本较高等诸多风险挑战。促进工业经济持续平稳增长，需要持续注入政策“助推剂”。

此次发布的《广东省促进工业经济平稳增长行动方案》，提出了8项行动共32条措施，涵盖减税降费、融资促进、保供稳价、投资提振、资源要素保障、产业链供应链韧性提升、消费带动、企业提质增效等各个方面。

其中，加快减税降费政策的落地，着力提升广大企业和市场主体的政策获得感，体现了广东各级各部门保市场主体的决心、诚意和担当。而产业链供应链韧性提升、消费带动、企业提质增效等三项行动9条措施，则是结合广东实际增加的政策内容，也对广东工业经济的发展提出了新要求：要提升制造业核心竞争力、推动需求侧管理与供给侧改革协同发展，打造20个战略性新兴产业集群、发展一批专精特新企业，把握产业升级大方向，在激烈的市场竞争中立于不败之地。

对此，彭澎也建议，政府要引导专精特新“小巨人”企业建立产业园区，打造上下游产业链，形成规模效应、聚集效应。

新动能：融合一、二、三产业新模式

“预制菜十条”重在培育新动能。作为一种消费新业态，简单处理即可方便食用的预制菜已成为不少年轻人的餐桌“新宠”。

作为传统餐饮大省，广东预制菜产业发展拥有良好的基础。《2021中国预制菜产业指数省份排行榜》显示，广东排名全国第一。

疫情的反复，让预制菜走向了消费端。实践中发现，预制菜已成为农村一、二、三产业融合发展的新模式，是推进“菜篮子”工程提质增效的新业态，是农民“接二连三”增收致富的新渠道，对促进创业就业、消费升级和乡村振兴具有积极意义。

在此大背景下，“预制菜十

中欧基金曹名长：价值投资重在安全边际、能力圈范围、竞争力

开年以来，A股频繁波动，市场担忧情绪渐生。作为一名拥有超15年基金管理经验的深度价值投资者，曹名长笃信巴芒主义，且有着自己的理解。他笃信，价值投资重在安全边际、能力圈范围、竞争力。

在二十余年的投资生涯中，曹名长所涉及研究的行业偏向传统行业。他坦言，之所以会更关注这些传统行业，在于它们通常增速比较低，拥有安全边际，估值同时也很低。从这个角度来说，这些行业的格局就很好，同时其中的公司也有成长性。

终身会员还没撑过四年，公司创始人就失联 万门大学疑似“跑路” 知识付费还能玩下去吗？

羊城晚报记者 许张超

图/视觉中国

近日，知名培训机构万门大学疑似爆雷引发关注。羊城晚报记者采访获悉，购买万门大学终身VIP会员服务的消费者被移出微信群，该公司所运营的手机应用、官网也已经无法正常登录，公司创始人童哲则处在失联状态，北京市公安局海淀分局已介入调查。打着终身教育旗帜的知识付费产品还能信任吗？知识付费领域近年来暴露出了哪些隐忧？未来会怎样发展？记者对知识付费的学员、行业从业者和业内专家进行了相关调查采访。

万门大学大规模解散终身VIP群，创始人童哲销声匿迹，大批用户在网络成立了维权群，并通过报警、黑猫投诉等渠道试图维权。事实上，记者注意到，万门大学终身会员制是2018年推出，到目前为止还没撑过4年。羊城晚报记者从部分消费者处获悉，北京市公安局海淀分局已按照公司涉嫌非法吸收公众存款进行刑事立案并下发协查令，日前一些终身VIP用户陆续接到户籍所在地民警电话。

记者统计发现，黑猫投诉上与万门大学相关的搜索结果达到5892条，其中大多投诉涉及万门大学机构跑路、奖学金班、会员退费等内容，而数千个维权群的人数已超过

1000人。据公开资料显示，万门大学注册用户超1300万，累计课程超1700门。

曾标榜降低教育的门槛、致力于实现教育公平的万门大学，又是如何陷入现在的窘境的呢？

3月29日，羊城晚报记者联系到万门大学武汉分公司前负责人储女士。储女士告诉记者，童哲最初是在人网上自己录课的大众物理课程，2014年获得人人网200万美元投资后开始成立公司，2016年开始录制小初高课程进行商业化。“一开始课程销量并不好，公司内部有人提议把课程打包一起卖，提出出来后卖得不错，就开始往这边走。”储女士说。

“万门大学后来还录了很多小

“卷款跑路”早有预谋？万门大学因何爆雷

者对退费追赔较为灰心，同时希望能恢复网站、软件来继续学习一些课程。

据艾媒咨询数据显示，自2015年来，中国知识付费用户规模由0.48亿人增长至2020年的4.18亿人，2021年规模达到4.77亿人。

知识付费市场前景如何？艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅在接受羊城晚报记者采访时表示，目前知识付费行业确实存在一些乱象，如贩卖焦虑、夸大效果、过度营销、收费模式混乱等，近年来不少知识付费机构都先后出现一些问题，但消费者对付费知识、付费信息的需求在一定程度上支持着这个行业的发展。

“消费群体愿意为知识买单，

是整个知识付费行业兴起的主要原因，移动互联网发展起来以后，知识付费这种买卖交易得到实现。”张毅表示，之前资本的介入知识付费领域进一步助推整个行业的火爆，而资本支持力度的减弱和打着付费名号的各类良莠不齐的产品，使得这几年知识付费显得有些“退潮”。

张毅称，随着社会进入到越来越细分领域，职场等领域对知识的需求并不会削弱。在大学教育中获取的很多知识都需要进一步深化，而免费产品提供的深度和专业度一定是有限的，只能解决入门级的需求，同时用户还有从海量信息中筛选出有效信息的需求。他表示，对付费知识的市场需求，必然会继续催生这个领域的继续成长。

学员被踢出群聊 创始人童哲失联

3月22日上午6时，在广州某大学就读大三的学生小卫，被“万门大学终身VIP群”小助手移出微信群聊，期间没有任何公告和通知。同日，在深圳从事小学计算机教学的小陈，发现自己已被移出3600小时奖学金群。而像小卫、小陈这样购买了终身VIP会员服务的消费者不在少数，他们购买的是万门大学在2021年10月推出的终身VIP奖学金班。

据公开资料显示，“万门VIP”包括一年制和终身制两种，一年VIP的价格是6498元，终身VIP是21999元。而2021年打着九周年的名号推出“升级奖学金班”，交费加入该项目学习时长达成3600小时后即可返现，非VIP学员报名费为19999元，达成后返现19999元；终身VIP学员，报名费是9999元，达成后返现9999元，另外还退还之前报名终身VIP的学费。

“靠着万门大学的四六级英语课程，我过了四级；同学借我的账号使用，也顺利考到了教师资格证。”3月29日，大学生小卫告诉羊城晚报记者，她是在2017年上网搜日语课程资料时接触到

万门大学，到2019年攒了15000元，才在天猫的万门教育旗舰店买了终身VIP，2021年12月用花呗花了9899元购买了新推出的奖学金班。因为怕家人知道，她目前还没报喜。

“家里孩子上高途、学而思网课，价格也不低。”深圳小学教师小陈向记者表示，最初在网上搜集计算机方面的信息，试用万门大学的相关课程后，购买了其终身VIP服务。2021年10月，经万门大学客服小万君的多次营销，考虑到中小学视频课程对孩子的帮助，小陈又支付了奖学金班近万元的报名费，加入学习挑战活动。

小陈、小卫均表示，在被管理者突然移出微信群后，万门大学手机应用程序和官方网站无法登录。而万门大学客服小万君推送的信息显示，2021年3月已有27300名学员加入终身VIP。若按终身VIP收费计算，涉及金额高达6亿元。但目前，万门大学创始人童哲已处在失联状态，被消费者质疑卷款跑路。记者致电万门大学北京总部，截至发稿前均未回复。