

Zoom成为疫情大赢家

市值一年暴涨近6倍,超过IBM

《中国经济周刊》记者 孙冰 | 北京报道

风口的力量总是让人惊叹。9月25日美股收盘,硅谷“当红炸子鸡”、黑马科技公司 Zoom 的股价收于 496.5 美元,总市值高达 1412 亿美元,这个数字超过了老牌科技巨头 IBM 1059 亿美元的当日市值。

一年前的 2019 年 9 月底, Zoom 的股价还在 75 美元处徘徊。仅仅一年时间, Zoom 股价和市值就暴涨了近 6 倍。

而 2019 年 4 月, Zoom 在 IPO 时候的发行价只有 36 美元,一年半时间, 13 倍的涨幅,这在从来不缺少神话的美国硅谷,也足够令人惊愕。

Zoom背后的两个男人和一个女人

作为“疫情大赢家”, Zoom 神话背后的重要人物,其一当然是 50 岁的华裔创始人袁征。

他的故事其实并不独特,他是千千万万硅谷华裔工程师中的一位,先是在硅谷“大厂”工作,之后带团队独立创业,数轮融资后成为硅谷独角兽,最终到纳斯达克敲钟……

应该说, Zoom 此前的发展中规中矩,本来以为 2019 年 4 月完成 IPO

就已经是最高光时刻了,毕竟彼时在线会议还不算一个多大的风口。直到新冠病毒全球肆虐,在线会议和在线课堂突然爆发出巨大的需求,这让 Zoom 一路“封神”。

疫情以来, Zoom 在多个国家的 APP 下载量持续“霸榜”,成为最火的 APP 之一。今年 4 月, Zoom 公布的数据显示,当时 Zoom 的日活用户数已经达到 3 亿,而去年 12 月,这个数据还仅为 1000 万。

另一个重要人物就是地产大亨李嘉诚。李嘉诚对于 Zoom 的投资始于 2013 年,彼时, Zoom 还只是一家刚刚创业两年的小公司。当时,李嘉诚的私人风投公司维港投资(Horizons Ventures)以 650 万美元参与了 Zoom 的 B 轮融资;2015 年,又以 3000 万美元参与其 C 轮融资。目前,作为其重要的早期投资人,李嘉诚的持股比例约为 8.5%。

以 Zoom 当前的市值计算,李嘉诚持有的 Zoom 股份市值超过了 120 亿美元。而根据福布斯实时亿万富豪排行榜显示,李嘉诚的个人财富总计为 288 亿美元,这意味着李嘉诚超过

四成的个人财富来自 Zoom。仅从数字角度, Zoom 算得上是李嘉诚一生最成功的投资了, 3650 万美金, 7 年变成 120 亿美元,投资回报率超过 320 倍。

疫情之下,李嘉诚旗下的和记黄埔和长江资产受挫严重,股价表现都很不理想,但没想到 7 年前的这笔“小投资”却风生水起, 给其带来了巨额回报,已耄耋之年的地产大亨靠投资“二度暴富”。

不过,或许维港投资的主要管理人周凯旋才是那个更关键的人物。在大众语境里,她的标签是李嘉诚“亲密无间”的战友和“红颜知己”,但财经媒体更多将其称为李嘉诚投资科技领域的“影子推手”。

在 Zoom 之前,维港投资已经成功“赌对”了很多声名显赫的科技公司, Facebook(社交网络)、Skype(即时通信)、Spotify(在线音乐)、Siri(语音识别)、DeepMind(人工智能,研发了 AlphaGo)、Waze(导航)、Impossible Foods(人造肉)、Q-CTRL(量子计算)、Fleet(卫星)……



当地时间2019年4月18日，Zoom在纳斯达克上市。图为创始人袁征。

Zoom靠什么撑起未来？

在用户数据、营收盈利、股价市值暴涨的同时，Zoom也接连遭遇了成长的烦恼。

首先是安全问题。Zoom接二连三地被爆出安全漏洞和隐私隐患，NASA、SpaceX等先后将其禁用，甚至连美国联邦调查局（FBI）都发出警告，提醒用户使用时注意网络安全问题。而Zoom对用户数据的收集和使用也不够透明，没有透明度报告等问题被很多用户质疑，一度令Zoom陷入舆论漩涡。

其次，虽然Zoom是一家美国公司，但它将大量研发人员放在了在中国，而且大部分员工还集中在合肥、

杭州、苏州等城市，这些地方的研发人员薪资不仅低于北上广深等一线城市，当然更加远远低于硅谷，这能够为Zoom每年省下数亿美元的研发成本。

不过，这种做法受到了美国国内一些政治人士的强烈反对，他们认为Zoom是一家“中国实体”，将会对美国构成安全隐患。如果需要在中美之间做出选择，Zoom显然是没有两个选项的，毕竟Zoom的大部分业务来自北美市场，无论是市场，还是研发，它都只能是从中国撤退。

而且对于Zoom来说，最痛的还不是失去中国市场，要想建立一个“去中国化”的研发团队，不仅仅是成本

增加那么简单，而且也很难在短时间内完成。

不过，即使Zoom解决了这些当下问题，其未来发展也并非坦途。这家市值已经超过IBM的科技新贵，到底有多少硬核科技？疫情过后，要用什么来支撑起未来想象力？

毕竟，Zoom的技术和业务“护城河”都不深。仅以中国“对手团”为例，阿里巴巴的钉钉、腾讯的腾讯会议、字节跳动的飞书、华为的WeLink……个个都拥有强大的技术能力和资金实力，也有丰富的用户数据和商业场景。

责编：杨百会 yangbaihui@ceweekly.cn
美编：孟凡婷