香港孵化，大湾区成长，放眼全球

中国香港青年周胜馥和他的“货拉拉”

我们熟悉的、穿梭在大街小巷的“货拉拉”，终于要 IPO 准备上市了。

3月28日，拉拉科技(Lalatech，简称“货拉拉”)正式向港交所递交招股说明书，高盛、美银和摩根大通担任联席保荐人。

这是一个同城货运超级独角兽，背后掌舵者则是一位中国香港青年：周胜馥。他通过一家家族信托基金持有该公司25%的股份。根据其持股份额和早先出售股票的收益，《福布斯》估计他的身家为 22 亿美元，这使他成为香港罕见的创业公司亿万富豪。

现年 44 岁的周胜馥，早年随父母从广东移居香港。学生时代是香港“十优会考状元”、斯坦福学霸……2013 年，瞅准同城货运赛道的周胜馥，一手创立了拉拉科技，随后进入内地市场，便是我们熟知的“货拉拉”。

透过货拉拉，我们可以看到一个典型的创业者成长路径：早期在香港创立，后来在大湾区崛起，将业务延伸到全国，最终走向全球。

颇具传奇色彩的创业之路

周胜馥的创业之路，颇具一丝传奇色彩。

上世纪 70 年代末，周胜馥出生于广东揭阳，后在 3 岁时随父母来到香港新界生活，在一间破旧的木屋里长大。他有三个弟妹，父亲原本是语文老师。

那时香港的优势教育资源都集中在九龙及香港岛地区。初中时，无心学习的周胜馥并不是班里的尖子生。后来他被老师的一句话激起了好胜心，将十优会考状元定位了自己的挑战目标，才开始努力学习。

1995 年，他参加香港中学会考报了 10 个科目，并全部取得了“A”，成为香港新界历史上首位“十优会考状元”，由此一鸣惊人。

因为取得了十优会考状元，周胜馥的老师推荐他去美国读大学。2000 年，周胜馥顺利获得了斯坦福大学经济学学士学位。

“到底多久会经历一次经济周期，熊市、牛市究竟何时到来，这些问题没人能说得清，没人能用一个公式给我们答案，”周胜馥说，“这便是我选择学经济的原因。”

在毕业之前，国际知名咨询管理公司贝恩咨询向周胜馥抛来了橄榄枝，他加入担任顾问。后来在 2002 年，周胜馥接触到了德州扑克，一向喜欢挑战新鲜事物的他开始研究了起来。为此，他直接辞掉了百万年薪的工作，做了一段时间的职业德扑选手。

“跟百家乐这些纯粹靠运气的赌博不同，德扑既有运气的成分，又有技术的成分，短期来看，赢钱是靠运气的，新手也有可能赢高手一把，但要想长期赢钱，就一定要像下棋一样精于计算”，周胜馥说，这种复杂的游戏几乎让他着了迷，从此一发不可收拾。

事实证明，这一不寻常的职业转变对他个人来说是正确的，周胜馥在此后的数年内累计赢得了 3000 万港元的奖金。

日后周胜馥曾回忆这一段经历，“我可能是那段时间全世界最关注于打德扑的人。”他在自述中曾表示，尽管那时小小实现了财富自由，但对他而言在德扑上已没有什么进步空间，开始思考去做一些创造价值的事情。

2009 年年底，周胜馥回到香港，开始做投资。当时金融危机余韵还未过，周胜馥赌了一把，在楼市萧条之时买下了十几处贱卖的香港房产。果不其然，金融危机过去后，房价纷纷回升。还没等价格到顶端，周胜馥就将房产全部卖掉，来到大湾区创业。

彼时移动互联网开始兴起，滴滴、快的等平台接连出现，物流运输行业正经历格局重塑，而在货运领域的改革还尚未到来。谈及创业初衷，周胜馥曾在一场沙龙上分享过，“载货面包车市场其实非常大，甚至比滴滴还要大，国内虽有 2000 多万辆面包车，却因为没有共享的方式，导致使用效率非常低。”

于是在 2013 年，周胜馥正式在香港创立了货运对接匹配平台 EasyVan。首先他看准了“物流”这个大赛道，认为这个传统行业在移动互联网出现后具有很大的效率提升空间。其次，虽然商业灵感来自滴滴和优步，但是 EasyVan 并没有把赛道架在出行上，而是转做面包车本土货运。

从亏损到一年进账 10 亿美元

紧接着，EasyVan 在 2014 年进入内地市场，并更名为“货拉拉”，开始了扩张之路。

此时的内地货运 O2O 行业，正经历着“百团大战”，竞争极其激烈。但周胜馥却表示，货拉拉不太关注外部竞争，而是“99%的时间都在关注用户需要什么。”

随着互联网技术对传统行业及生产生活渗透，物流行业的数字化变革时机已经成熟，并给货拉拉这样的互联网物流平台带来巨大市场机会。

2017 年货拉拉推出车辆租售服务，在平台庞大的货车司机基础上进行销售，能以较低获客成本扩大业务范围。同年 7 月，货拉拉提前完成了全年拓展内地 100 个城市的目标。

随后在 2018 年，货拉拉推出跨城货运服务，并将该服务扩展到逾 210 个城市。该业务或将成为公司长期可持续增长的主要驱动力之一。同时，货拉拉除提供同城及跨城货运平台服务外，还为大型企业用户提供综合企业服务、向个人或企业用户提供零担、搬家等多元化物流服务。

2019 年起进军拉美市场，现已在全球 11 个市场的超 400 座城市开展业务。

货拉拉业务量从稳定到快速增加，不难窥见其背后的成功因素。从下单、定价、预付款、货运匹配、订单追踪到付款结算及确认，通过货拉拉平台完成的交易均是闭环交易，便捷的一站式体验是很多用户选择货拉拉的关键原因，这对提升客户留存率及培养用户长期黏性十分有利，也能帮助货拉拉赢得市场份额。

近日，货拉拉正式提交港交所招股申请，周胜馥与他一手缔造的超级独角兽站到了 IPO 大门前。

货拉拉身后究竟是一门怎样的生意？

从平台定位上来看，货拉拉致力于解决同城和跨城货运交易中的主要物流需求，同时为商户和货车司机提供多元化物流服务和增值服务，包括了综合企业服务、零担服务、搬家服务和车辆租售服务等等。

那么货拉拉是如何留存用户的？招股书揭晓了答案：闭环交易、用户黏性、多元化服务。

这一点在交易数据上也有所体现。根据弗若斯特沙利文的资料，货拉拉是 2022 年上半年全球闭环货运交易总值最大的物流交易平台。同时，货拉拉也是 2022 年全球平均月活商户最大的物流交易平台，并为全球已完成订单数量最大的物流交易平台。

进一步来看，货拉拉在 2022 年促成的已完成订单达到 4.275 亿，全球货运交易总值达 67.154 亿美元，平均月活商户约 1140 万，平均月活司机约 100 万。

随着货拉拉在同城货运市场中攻城略地，营收也是水涨船高。招股书显示，2020 年至 2022 年的营收分别为 5.29 亿美元、8.45 亿美元、10.36 亿美元。连年亏损之后，2022 年，货拉拉扭亏为盈。

货拉拉最新的触角，伸向了同城跑腿赛道。近日，货拉拉宣布在深圳、上海上线货拉拉跑腿业务并开放接单，并强调在 7 月底之前，货拉拉跑腿中所有跑腿订单均为“0 抽佣”，即跑腿所赚金额 100%归骑手所有。

来自粤港澳大湾区的创业群体

一路走来，货拉拉集结一支庞大的投资人队伍。

周胜馥曾坦言，2015 年、2016 年是货拉拉最困难的时候，“那时市场还没有人接受，没有人用 APP。”同时随着货拉拉的发展，周胜馥发现他低估了创办和运营公司需要的资金。起初他以为在香港投 200 万港币足够了，但后来的需求却接近 1 亿美金，所以尽管他对融资一无所知，但也必须尽快学会不懂的东西。

转机出现在 2015 年，货拉拉获得了 1000 万美元首轮融资，由清流资本领投。当时，清流资本创始合伙人王梦秋曾评价周胜馥，上得朝堂，下得江湖，“有良好的教育背景和七年职业扑克手经历，人是非常聪明的，又愿意做货运这么接地气的事情，阅历有了，能成事 。”

此后是 B 轮、C 轮融资。2019 年，货拉拉宣布完成了由高瓴 D1 轮领投、红杉中国 D2 轮领投的融资，此轮融资额合计 3 亿美元。

彼时，高瓴创始人兼首席执行官张磊表示，货拉拉拥有卓越的创新力、执行力和本地化服务能力，正是高瓴寻找的“创新源自中国”的优秀代表。

行至 2020 年，突如其来的新冠疫情曾重创物流行业，而货拉拉则依然获得了一众老股东的鼎力支持——完成了 5.15 亿美元的 E 轮融资，由红杉中国领投，高瓴、顺为资本等老股东跟投。

不过，安全和合规问题始终都是货拉拉所面临的挑战。公开报道显示，货拉拉在近一年内曾被多次约谈，其中最近的一次是在 2022 年 11 月。

对此，货拉拉也在招股书中坦承，尽管平台已制定程序及政策筛查管理用户行为，但未必能够确保合规性。对于货拉拉而言，如何改进合规问题或是接下来冲刺 IPO 的重中之重。

回顾成长历程，货拉拉堪称“香港孵化，湾区成长，放眼全球”的一个典型案例。

正如红杉中国创始及执行合伙人沈南鹏此前所言，周胜馥在中国香港长大，斯坦福大学学成归港，随后投入到“互联网 +”的创业浪潮中，是香港新一代“双创”企业家的典范。“公司从成立之初便具有国际视野，一直坚持海内外双线发展的策略且成绩斐然，已经跃升为粤港澳大湾区的优秀企业。”

这样的案例正在不断涌现。例如商汤科技的起源地便是香港中文大学，时任信息工程系教授汤晓鸥于 2011 年带领所在实验室的博士研究深度学习，由此诞生了商汤科技的创始团队，后来商汤通过香港科学园，逐步发展至内地及海外，走上国际化之路。

还有金融科技独角兽 WeLab，创始人龙沛智早年在美国斯坦福大学修读硕士，回到香港之后创立 WeLab。2014 年 6 月，汇立集团进入内地市场，首站设在深圳。当时他表示，公司能在短短数年间成为香港首家金融科技独角兽，有赖于内地市场的多元化，创新且包容的土壤，以及庞大的用户体量。

数据显示，深圳、香港、广州的科技集群位居全球第二，这其中既有由海归回港或港漂人士创立，也有从其他国家迁移至港的科创企业，他们不少都是在中国香港札根然后再拓展中国内地，以及走向海外市场。

周胜馥和货拉拉也带来一个巨大的示范效应——越来越多的香港青年跨过深圳河，来到大湾区内地城市寻求更多发展机遇。正如你所见，一个蕴藏着香港色彩的创业群体正在大湾区崛起。

（刘博、Zinnia Lee 来源：《投资界》《福布斯》等）