

People



对于选择创业的人来说,创业等于放弃了依靠。很可能是孤独的,这种孤独会是甜蜜时的酸涩,坚持时下唇被咬出的血痕,无助绝望时的泪水。他可能会有伙伴,但也可能会遇到背叛;他可能会遇到良机,也可能只是幻象;他可能会成功,也会随即遇到更大的失败;他可能会失败,也可能就此发现成功的通途。无论如何,他选择了创业,就需要选择忍受和坚持,支撑他的只有自己的信念,和发现与抓住机会的能力。不以成败论英雄,只因为他的努力,给更多人更多的勇气与执着的信念。

松禾资本董事长罗飞:

创业板将激发创新基因

罗飞,松禾资本创始合伙人、董事长兼总经理,兼任深港产学研创业投资有限公司董事总经理。

北京大学本科和研究生毕业后,罗飞加入了新中国第一家财务顾问公司——安信财务顾问公司,出任常务副总经理,在企业上市提供投行服务的同时,开始从事创业投资,是中国最早涉足创投业的创投人物之一。1999年,他和厉伟等人,创立了深港产学研创业投资有限公司,专门从事创业投资,此后又创建了松禾资本。

在过去近10年中,罗飞所领导的松禾资本及深港产学研,用超过数十亿元资金投资了逾50家企业。其中有超过50%的被投资企业处于种子期或早期发展阶段,超过80%属于高科技企业。这些企业蕴含了巨大的风险,一些最终破产,让他所在的机构累计损失了数千万元,而存活下来的,却是5家上市公司(包括荣信股份、A8音乐、同洲电子等),以及一大批拟上市企业。

工作之余,罗飞还是一位开着20多万元一辆的福特吉普车,却倾心一系列公益事业的热心人。在2008年初,他联合一些友人,发起设立了创投界第一家慈善基金——“深圳市慈善会松禾成长关爱基金”。

面对即将推出的创业板,他说,“创业板有一个非常重大的社会意义,就是给中华民族增加创新基因。创业板的引导作用在于,鼓励中国人通过创新来创业,通过创业来创富。它的推出,对中国社会的影响是持久而深远的。”

◎本报记者 岳敬飞

创投机构的使命: 投资优秀的创新企业家

罗飞说,作为一个创业投资机构,我们的使命是投资优秀的创新企业家,投资拥有技术创新和商业创新的民营企业。这其实也是在投资民族创新的未来。

他表示,英国历史经济学家安格斯·麦迪森做过一个研究报告,从公元0年到1820年,中国对全球GDP贡献超过25%,而公元1820年中国GDP占全球总量的32.5%,这是最高的数值。但是1820-1980年,中国对全球GDP贡献逐步下降,最低时降到4.5%。从1980年开始,中国对全球GDP贡献已经开始恢复,目前已经恢复到15%。这位历史经济学家估计,20或者30年之后,中国有可能对于全球GDP贡献恢复到25%。

罗飞说,为什么中国从1820年之后对于全球GDP贡献一直下降?简单来讲,这是100多年来,中国对于全球没有最大的互联网用户市场。在这个领域,一定会产生像阿里巴巴、腾讯、百度这样的企业。我们此前投资的融创天下,就很值得期待。这家企业独创的流媒体压缩技术,是全球第一家在移动通讯领域提供流媒体平台的企业。从它成立开始,到大规模引进了我们之外的投资人的一年半,我们每个月给它200万,不断借给它。到后来,我们总共给了3000多万。当引进新的投资人以后,我们按照新的投资人的七折转股,后来我们也只持有百分之十几的股份。现在,融创的业绩表现非常好。最近,我们还投资了一家做移动支付的企业,以及另外一家做移动互联网游戏的企业。

现在,受全球金融危机的影响,中国经济开始出现调整。中国经济何以尽快复苏?我们觉得创新是唯一的出路。”罗飞说。

聚焦四个领域

罗飞透露,基于对创新的关注,松禾资本及深港产学研对四个领域有特别的关注,分别是:

第一,移动互联网。中国是全球最大的手机用户市场和最大的互联网用户市场。在这个领域,一定会产生像阿里巴巴、腾讯、百度这样的企业。我们此前投资的融创天下,就很值得期待。这家企业独创的流媒体压缩技术,是全球第一家在移动通讯领域提供流媒体平台的企业。从它成立开始,到大规模引进了我们之外的投资人的一年半,我们每个月给它200万,不断借给它。到后来,我们总共给了3000多万。当引进新的投资人以后,我们按照新的投资人的七折转股,后来我们也只持有百分之十几的股份。现在,融创的业绩表现非常好。最近,我们还投资了一家做移动支付的企业,以及另外一家做移动互联网游戏的企业。

第二,清洁能源,主要是风力发电和电池领域。我们投资了深圳的一家风力发电整机设备制造商。这家公司在青海橡皮山做了个实验,发电的全成本,每度仅3毛钱,转换率非常高,发电时间也非常长,已经在全球范围内申请了专利。这个项目投资的时候,还处于实验阶段,我们一开始就投了500万。我们最近还投资了一家磷酸铁锂正极材料企业,这种材料可以用来生产动力电池,实验数据显示他们已经可以达到世界领先水平。

第三,生命科学。比如,我们投资的深圳市北科生物科技有限公司。这家公司专业从事细胞医学工程的基础研究和临床应用推广,核心技术团队从1999年开始进行此类



工作,目前已经申请了4项重要的国家发明专利,收购了1项国际专利,已开展临床病例5000多例,疗效显著。

第四,拥有新商业模式、新技术支持的传统行业。比如,我们投资了中兴集成电路公司。它是中国最大的安全芯片设计公司。中国几大银行的密码,其保密密钥算法就是由中兴集成电路贡献的。这家公司有一个很大的创新,正在研发支持手机实现支付的保密密钥。

建立衔接机制

面对即将推出的创业板,罗飞表示,现在是最好的推出时机。

从1999年差一点就推出创业板至今,国内已经积累大量的创新型的企业,上市资源充足,在这十年间,国内成长起来了一代优秀的企业家群体,”罗飞解释,现在国内投资者群体也逐渐成熟,尤其是大量的VC、PE投资者在近5年内发展起来,去年以来证券市场的深度调整也给投资者进行了生动的教育,让他们意识到了市场有收益的同时,风险也很大,创业板更是这样。

罗飞认为,中国的创业板对企业的盈利要求非常必要,中国不缺乏科技成果,但科技成果转化率低;中国也不缺乏创业群体,但依靠高科技和新商业模式成功的并不多。判断一家企业是否适合上创业板,不能光看它拥有多少科技专利,而要关注是否有盈利和持续盈利能力”。

罗飞说,应当在创业板和三板之间建立衔接机制。三板与创业板衔接,可以让尚不成熟的企业先上三板,待条件合适时再转到创业板,这样可以避免千万马挤创业板的局面。但创业板和主板之间没有必要建立转板机制,因为对投资者来说,可以自由选择投资主板或创业板,美国的纽交所和纳斯达克就是两个独立的市场,纳斯达克同样培育出了微软这样的大公司。

谈及什么样的企业适合上创业板,罗飞称,高科技、高成长性为导向,创业板强调产品创新、商业模式创新和管理创新。他透露,其投资的企业有几家准备在创业板上市,包括中国最大的保险评估公司、深圳最大的健身会、提供视频会议技术的公司、中药开发的公司以及芯片设计公司,和锂电池开发公司,这些公司早已进行券商辅导,我们已经准备很久了”。

东方富海创始人陈玮:

创投的文化是狼性的



事,一件坏事都别做,否则以后没人敢把钱投给你。对于创投人,品质、诚信、专一和能力,都很重要。”

他说,LP,特别民营企业凭什么投钱给你,信任,除了我们的专业能力,最重要的就是公开透明。东方富海所有的项目,对基金管理人和投资人都是公开的。同样的项目,不同背景的人,从不同角度去看,是不一样的。公开就可以避免犯错误。我们经常开会,大家讲的都不一样,在某些方面有经验的可以带动没有经验的。

成立至今,东方富海已经成功投资了20个项目,其中三诺电子,作为中国第一家在韩国上市的中国企业,于2007年8月17日在韩国KOSDAQ市场正式挂牌交易;彩虹精化于2008年6月25日在深圳证券交易所公开发行上市;超华科技于2008年8月13日获得通过IPO发行审核。投资项目中,上市数量的比例,令业内惊叹。

陈玮说,“我们有一家企业,从投资到上市,总共8个月,创造了一项最短时间记录,很多人好奇,问我们是不是认识什么人,其实上市没有捷径,企业的成长性是唯一标准。我们的经验,只能帮助企业少走弯路,而非保证让企业能上市。做我们这行急不得。我经常和我们团队的人讲,忘掉创业板,忘掉IPO,关注企业的成长性。”

陈玮透露,东方富海的投资,集中在四个领域:消费品、广义的IT加通讯(互联网是永远值得投资的行业)、健康教育、新材料新能源。在公司内部,专门划分了四个项目小组。

看70个项目投1个

陈玮说,“我们现在平均一个月70个项目,大概有5、6个可以立项,真正投的只有1个。仅去年一年,我们就看了800多个项目。我们团队的人,从开始做创投到现在,大概看了4000家企业。包括在创新投的在内,投资了大概120家。”

他说,东方富海在成立之初,就商定了一个“三不投”原则:没有走完投资流程的不投,规范运作是原则,流程可以加快但不能缺失;对管理团队没有影响力的不投,良好的沟通是合作的基础,期待跟企业团队成为朋友;价格太高的不投,价值型投资,双方更着眼于未来。

陈玮现在经常受邀到北大、清华、复旦、交大给EMBA和总裁班讲课,讲创业投资,“每次去讲课我都问我的学生,创办过2个企业的举手,有;5个企业的,很少;再多的,就没有了。我这辈子得奖很多,最看重的奖,是复旦的学生投给我的,给了我一个最受学生欢迎老师奖,排名很靠前的,不是第一就是第二。我给他们讲,就讲我怎么上当受骗的,我怎么帮助企业,企业哪些问题,从我们帮了他之后,变成什么样子。”

陈玮说,投资像相亲一样,投资机构和被投资机构相互看。钱不是最要紧的,有许多企业选择了东方富海,但我们的出价没有别人高,“我们投给企业的钱是有限的。但我们可以提供很多增值服务,包括改善治理结构、规范运作、战略制定,等等;当然,还有就是介绍银行。我没本事帮企业贷款,但我们投的企业,后来90%获得了银行融资。”

陈玮最喜欢的企业是不懂资本市场的,最怕的是企业的老总懂炒股,懂IPO。他认为,企业老总的精力是有限的。而东方富海的背景,适合做创业企业的教练和朋友。东方富海有一个理念:从“投资”开始帮助企业成长,从“开会”开始帮助企业规范,从“纳税”开始帮助企业守法,从“股改”开始帮助企业走向资本市场。

对中国创业业的期待

作为一名中国创业业的“老人”,陈玮对这个行业充满了爱,也饱含着期待。他说,希望中国创业业在如下四个方面能够得到提升:

第一个,尽快出现长线的LP。创投机构的投资策略,和钱有关系,钱的属性决定投的属性。不能让希望投成熟项目的LP掏钱给你做早期投资。我们的理念只能影响LP,不能帮他决定做不做LP。亚洲文化有个特点,谁出钱谁老大,这导致了LP的GP化。短钱长投的矛盾,近期内不能协调。什么时候LP里面的长线资本(包括社保、银行及保险公司等)占50%,中国的LP就成熟了。

第二,多层次资本市场的建设,还要加强。中国的资本市场,市场化程度还不够。美国各种各样的市场,加起来有2万家上市公司,中国才1000多家。陈玮对创业板看得特别重,因为它的立板理念不一样。

主板和中小板是以资产规模加既往业绩,加未来成长。创业板是技术创新,模式创新加未来成长。这样的立板理念,导致一个看前,一个看后。耽误创业板一天,中国的自主创新战略少一天实现。有了创业板,就会第一天投资早期项目。主板、中小板、创业板、PTC,要有转板制度。给投资者设准入门槛没必要,充分揭示风险才是重要的。

第三,国家层面对创业业的税收优惠还不够。公司制的创投,有个70%的抵扣,但据我所知,目前没有一个拿到。有限合伙,没有看到一点税收优惠。

我们投的民营企业,90%有偷税漏税问题,但投了以后,完税率100%。如果国家给创投企业税收优惠,给GP、LP优惠,所带来的远比给的优惠多。中国的GP、LP的税负,全世界最高。现在地方政府的积极性比中央政府高,这是一个积极的举动。

第四,GP的能力有待考验。中国要出现合格的GP,还要有一个周期,要时间来考验。这次金融危机加快了洗牌的时间。

对东方富海董事长陈玮的采访,是非常愉快的。因为他的办公室设计风格非常明快,一扇大大的窗户,迎着对面的高尔夫球场开着,春风抚来,非常适合聊天。

“创投的文化是狼性的。到最后,就是业绩说话,管理能力说话,也许3、5年之后你才能看出谁是高手。”一开始,陈玮就向记者描绘了一个东方富海的愿景,“我们希望做一个我们的孩子的孩子都能看到的公司。”

◎本报记者 岳敬飞

东方富海诞生记

与其他本土创投机构初创时的艰苦相比,东方富海的诞生,不仅浪漫,而且携带着大量的资本。

在东方富海的简介中,有一段关于“梦之初”的题为《蒂诺之约》文字记录:公元2006,岁次丙戌年,蒂诺山下,雁栖湖边的一个酒吧,几个梦想者,喝着啤酒,看着世界杯,勾画着自己的创业投资人生之旅……海是生命的起点,是生命的过程,也是生命的归宿。就像创业者成功之后变成投资者,再去帮助其他创业者,成为新的创业者,源于斯,又去于斯。”

对于这段文字,陈玮说,当时我在深创投已经做了几年总裁。做了那么久以后,经验到了一定火候,对资本市场的改善,对LP的理解,和以往也不一样了,看到全世界主流的创投,都是GP、LP结构的,我就跟程厚博他们商量,是不是我们可以在中国做一家相对规范的,可以拿到国际上看的GP、LP结构的风险投资基金。我们想看看凭自己的能力,凭我们这个所谓“生猛团队”能不能募集到国外的资金,于是就有了现在的东方富海。

2007年,东方富海正式成立,首期募集并管理境内、境外两个基金,其中境内基金规模为9亿人民币,境外基金规模为1亿美元,立刻成为中国规模最大的有限合伙制创投基金。而且,尤为难得的是,其境内基金的出资人,几乎都是民营企业,其中出资最少的也有5000万元,成为中国创投基金募集的一个标志性事件。

创投人是野生动物

我们是野生动物,没人圈养,全靠自己。”陈玮说,“做创投,首先有一件事,就是别做坏