

China venture

半年涌出20家本土创投新军大扩编

◎本报记者 张良

Frank Tang 不久前离开了淡马锡控股香港办事处,这位负责中国区投资的高级董事总经理理想创建自己的创投企业;高盛集团中国合作伙伴方风雷已决定从日常管理工作中抽身,创建一只总额为20亿美元的基金……随着新《合伙企业法》开始实施,国内资本市场日益升温,中国在人民币基金方面政策正逐步放宽以及即将推出创业板等诸多积极因素的推动下,众多优秀的中国经理人敏锐地发现了新的投资机会,一大批本土的创投企业纷纷破壳而出,大有欲与外资创投一较高下之势。

清科研究中心的不完全统计数据表明,仅最近半年时间,国内新成立的本土创投公司数目已达20家,可用资金高达71.97亿元。而按照该研究中心最新发布的《2007年度中国创业投资暨私募股权投资年度排名》,中国一些顶级的本土创投已在本土具备了与外资创投相抗衡的实力。在中国创业投资机构50强中,本土创投占了26%,其中深圳市创新投资集团有限公司、上海联创投资管理有限公司和联想投资有限公司更是跻身榜单前10强。这在过去几年几乎是难以想象的事情。

事实上,中国民营经济的日趋活跃,带动了越来越多的民营资本涉足创投领域。据在业内率先提出“创投新军”概念的蓝海创投CEO杨沛透露,企业家通过做实业完成

资本积累后,需要寻找新的突破口来实现财富增值,在传统行业全面微利化和股权投资高回报率的刺激下,民间资本纷纷跃跃欲试。这些本土的创投新军投资决策速度快,但基金数额相对较少而且多是人民币基金。与老牌外资创投机构相比较,他们获得项目的渠道要窄一些,数量也少很多,比如老牌的外资创投机构可以获得100个项目,而他们只能获得10个项目,因此,他们就会倍加珍惜这10个项目,并希望尽快通过成功案例提升自己的知名度。

寰慧投资管理合伙人符绩勋向记者表示,在中国市场,创投企业的名声是建立在投资的速度和项目的数量上的,项目数量越多,企业名气就越大。但美国不是这样的,更多的是用企业退出的数量、退出的金额大小来衡量创投企业的成功与否。美国有许多创投企业是有创业背景的,这会为企业带来很多不同的管理经验,而目前中国只有少数创投企业是有创业背景的。不过,随着时间的积累,中国在这方面逐步成熟起来。

相对而言,外资创投之间的竞争会更加激烈一些,这是因为进入国外的成本会更高,人工成本高,设备也贵,对创投企业投入资金的要求高。”凯雷投资集团董事总经理何欣说,“而中国的创投市场则很具成长性,中国还有许多未被开发的机会,如果一个中国的创投企业能够抓住这些机会,就能相对容易成为行业的

领头羊。而这在国外几乎是不可能的事情,外国有的是巨型创投企业。”

软银赛富基金首席合伙人阎焱此前在接受记者专访时曾透露,“从2007年开始,我们看到了一个可喜的现象,我们开始在一些项目上碰到一些中国的本土投资人,这在以前很罕见,以前基本上95%以上的投资,我们都是唯一的投资人。”

本土民营创投再度崛起,其“两头在内”的模式相比外资创投的“两头在外”反而具有一定优势。特别是近两年,民营创投与国有创投的实力都迅速膨胀。”深圳达晨创投执行副总裁肖冰认为,本土民营创投有可能与外资创投分享高额回报的大餐。

2007年6月-12月成立的部分本土创投公司

Table with 5 columns: 成立时间, 名称, 所在地, 可用资金(亿元), 排名. Lists various VC firms like 深圳前海成长创业投资合伙企业, 唐山高新创业投资有限公司, etc.

资料来源:清科研究中心(部分数据根据公开资料整理)



一周

“华润北京”40万股挂牌北交所获青睐

在北京产权交易所公开挂牌招募意向受让人的华润置地北京股份有限公司40万股项目现已接近尾声。据北交所项目负责人史先生介绍,根据相关规则,该项目将于1月21日结束挂牌,已有意向受让方向北交所递交了意向受让申请书。

本次标的股权挂牌已是“华润北京”股权在北交所的第二次现身。此前,在2007年12月28日,“华润北京”90万股股权在北交所结束挂牌,共有三家意向受让方递交了申请书,相关竞价工作目前正在进行中。

公开资料显示,“华润北京”自成立以来,共开发建设完成近50个房地产项目,累计开发面积达400万平方米,目前是全国最大的房地产企业之一,公司总资产近100亿元,净资产近40亿元。

市场人士分析,北京房地产受奥运等因素的影响,行业前景乐观。“华润北京”在北京房地产市场中的地位举足轻重,故股权转让如此受市场关注。

据了解,本次“华润北京”40万股股权转让方为国网北京经济技术研究院。该院归国家电网所属,本次股权转让是该院应其母公司国家电网的要求,对非核心业务资产进行清理和调整。(卢晓平)

华视传媒获评最具投资价值创新传媒

中国最大的户外数字电视广告网络运营商华视传媒,公司于近日举行的“第三届中国传媒创新年会”上获评“2007年度中国最具投资价值创新传媒”。

近年来,户外媒体蓬勃发展。凭借“户外数字电视”的概念,华视传媒通过无线数字信号发射技术,将传统的电视媒体搬到户外,借传统广电媒体的内容拓宽移动电视新媒体的渠道,建立起全国性的户外数字电视广告联播网络,打破了区域运营商广告经营上的地域限制,实现了户外数字电视全国性的广告价值。

截至2007年10月,华视传媒已覆盖中国最具经济辐射力的26个城市,拥有9万个电视终端,覆盖受众2.7亿。华视传媒已先后获得美国Och-Ziff(OZ)、高盛以及麦顿投资(Milestone)青睐,获得总计5400万美元的创投,并于日前在纳斯达克成功上市,成功融资一亿多美元。(谢晓冬)

富客斯引入软银赛富4000万美元投资

软银赛富一位合伙人上周证实,最近刚与国内折扣连锁上海富客斯实业有限公司签订协议,旗下赛富亚洲投资基金将向后者的注资4000万美元。另外,上海富客斯正在与赛富商定上市事宜,最早将于今年上市。

据知情人士透露,根据软银赛富的惯例,该笔投资占上海富客斯大约22%至28%比例。由于该基金背后股东有思捷环球控股、永新控股集团和李嘉诚等,因此,这些股东控股的ESPRIT、奢侈女装MICHAEL KORS、奢侈品牌Coach、美国本土设计师品牌Tommy Hilfiger等品牌,都将优先支持富客斯旗下的连锁店。

上海富客斯早在2002年于上海虹桥世贸商城开第一家折扣店,目前在徐家汇飞洲国际广场、南汇名品村开有折扣卖场。此外,在周庄、杭州、西安、北京都有大型折扣“名品村”计划开业。上海富客斯旗下目前共有三种连锁形态:除了连锁折扣购物中心,其还是德国连锁婴童零售品牌BABYONE的国内授权商,并与世茂、万达等多家商业地产发展商达成合作协议,在后者未来开发的购物中心中开设主力精品直销百货店FOXCITY。(叶勇)

■走近产交所

重交所规范涉讼国有股权交易

◎本报记者 王屹

近年来,重庆联合产权交易所通过国有产权转让与涉讼产权转让的有效结合,探索出一条程序规范、价格发现明显的涉讼股权转让途径。

日前,重庆水泥厂持有的重庆拉法基水泥有限公司3000万股涉讼国有股权,经地方法院委托拍卖公司,进入重庆联合交易所拍卖。该公司是一家中外合资企业,注册资本34000万元,外方为法国英属维尔京群岛拉法基中国海外控股公司,中方为重庆水泥有限公司,外方和中方各占71%和29%的股权比例。

接受法院委托后,重庆联交所会同拍卖公司仔细分析,认为本次股权转让具有国有且涉讼的双重特性,其转让过程需同时符合国有产权转让和涉讼产权转让的相关规定,针对转让股权的价值和转让过程中可能出现的问题,制定了一整套包括交易过程设置、项目推介方式、可能出现问题处理方式的具体实施方案。最终,经过66轮激烈的竞争,本次股权转让最终以4250万元被拉法基中国海外控股公司竞得,比起起拍价3185万元溢价1065万元,增幅33.44%。

■项目

Table with 4 columns: 项目名称, 挂牌价格(元), 交易地. Lists various projects like 中国惠普有限公司30%股权, 天津泰达城市开发有限公司47%股权, etc.

■业界风向

应对私募股权投资新变化、新热点 PE力求更灵活更快速更有效

◎本报记者 石贝贝

2007年,PE(私募股权投资)机构在中国内地市场战事愈酣,而众多活跃的PE也感受到来自政策、行业等各个方面的竞争压力。

“今年以来内地市场发生很大变化,第一,很多国内外竞争者进入内地市场,同时也赚到钱;第二,很多LP(有限合伙企业,即投资人)更愿意把钱投进来;第三,行业的门槛、难度等不断提高。”一位资深PE人士表示。凯雷投资集团董事总经理兼亚洲增长基金主管祖文萃则进一步指出:“这就要求PE们在投资企业时,要更具灵活性、更快速、更有效率。”

目前,中国内地已经成为亚洲最为活跃的PE投资市场。通过对内地有活跃投资记录的75家PE投资机构研究后,清科集团发布的最新数据显示,截至去年11月30日,2007年PE机构在中国内地市场共投资170个案例,参与PE投资活动的机构数量达105家,整体投资规模达124.86亿美元。

新变化:更多竞争者加入

据清科集团研究中心统计数据,2007年前11个月,除一向活跃的外资PE机构,正有越来越多的新兴外资机构参与中国的PE投资活动;另一方面,中国本土PE投资机构也在不断壮大,随着他们与外资PE合作与竞争,中国PE市场将更活跃。招商银行行长马蔚华去年12月初接受媒体采访时表示,“商业银行可以通过收购基金管理公司或信托公司来进行间接投资,只要能够在风险和投资之间找到平衡点就可以进军PE市场。”

尽管依然受限于《商业银行法》的规定,但不少银行已开始悄悄尝试。PE行业人士认为,此前工行通过控股公司工银香港成为阿里巴巴的投资者,就是商业银行曲线开展PE投资的先例。“各家银行都在谋求混业经营,通过境外控股公司或入股信托等‘擦边球’方式介入PE投资。”去年9月11日,中信、中金等券商开展直接投资业务试点的申请正式获得证监会批准,这意味着国内券商直投业务重新拉开序幕。据内地证券业一位人士透露,目前国内主要券商闻风而动,“大部分在悄悄

■热点扫描

PICA再获三家机构千万美元风投

移动社交网:移动互联网冬季里的一抹“春”色

◎本报记者 张翔

移动社交网络(Mobile SNS)仍处于低迷的状态,但PICA(皮卡)成功完成新一轮上千万美元风险投资的事实,彰显了资本对移动社交网络发展前景的信心。

移动社交网络服务提供商PICA宣布,日前获得美国Crosslink Capital、IDGVC和BlueRun VC等上千万美元投资。这是2008年第一家再次融资成功的移动社交网络服务提供商。此前,PICA已获得来自IDG技术创业投资基金和BlueRun创投基金上千万美元的风险投资。

PICA的CEO梁晖表示,移动互联网不再像一年前那么受VC青睐,目前整个行业处在冬季。VC短期内不愿意在此领域投资过大,预计未来半年或者一年后风投才会对此领域给予更多的关注。但是,此次PICA再获千万美元风险投资,向业界传递了一个非常积极的信号。这不但证明了PICA的实力和领先地位,同时也证明了投资方及行业内对移动社交网络未来的良好预期,为移动互联网行业的发展指明了方向。

虽然大多数移动互联网企业仍处于烧钱阶段,但梁晖显然信心十足,PICA在2007年的收入已经达到几十万,接近盈利,到了2008年,盈利已经是确定无疑的事情。”梁晖向记者详细介绍了PICA的盈利模式:PICA盈利模式主要来自于两块。一是向合作伙伴提供服务技术的平台,通过对合作伙伴提供的服务进行收费,目前这是PICA收入的主要来源。PICA先后为微软(MSN)、港澳五大运营商和本土的主要运营商等提供技术平台及服务,同时还与德信无线和众多的手机厂商开展深度合作。第二块收入主要来源于PICA用户群,这其中分为广告收入以及对用户提供的增值服务。随着PICA不断发展壮大,这块收入将成为主要收入来源。”

提到移动互联网,不仅让人联想到SP厂商。几年前,SP一度是暴利的代名词,但随着移动运营商各种政策的出炉,在纳斯达克上市的中国SP们大都经营惨淡。梁晖认为,PICA与SP厂商最大的不同之处在于,PICA是向移动运营商提供技术平台,运营商在PICA

提供的技术平台上推广自身业务,而SP厂商更多的是依靠运营商的平台进行内容整合。PICA受到的政策影响远远小于传统的SP厂商。

梁晖称,其实PICA并非一开始就专注于移动社交领域,PICA从移动互联网应用起步,在三年时间里迅速延伸到为手机用户提供丰富的社区服务,是目前提供服务最早、运营时间最长、用户体验最好的移动社交网络服务提供商。而PICA现在的定位就是成为移动社交网络服务的顶级提供商,在符合中国用户需求的前提下,打造出具有中国特色的移动版facebook。PICA未来的战略重心是,在稳定发展的过程中不断扩大用户规模。

■VC点评

盈利模式模糊 政策风险犹存

◎本报记者 张翔

对于互联网产业这个比较有“地域色彩”的行业来说,国外的成功模式有时并不容易复制;美国Myspace、Facebook等SNS社区网站频遭资本热捧,而中国无数的模仿者却进入了冰河期。

IDG合伙人林栋梁昨日接受记者采访时表示,“无线互联领域是一个新领域,处于刚刚开发的阶段。我们很看好移动互联网的前景。不过,目前移动互联网领域的盈利模式还不是十分明确。”

PICA的CEO梁晖在接受记者采访时也承认:“目前大多数移动互联网领域的企业还处于一个烧钱的阶段,并没有一个清晰的盈利模式。而且,由于中国3G牌照发布时间及电信重组的方案迟迟不能确定,让整个移动互联网行业充满变数。对于VC而言,不确定因素过多的市场环境不是一个利于投资的市场环境。”

有业内分析人士近日表示,从Facebook社交广告计划受挫可以看出,在社交网站上推广产品并不容易。尽管社交功能将逐渐整合到各类网络服务之中,但社交网站本身引发的“淘金大潮”已开始消退。如果全球经济出现衰退,那么,Web2.0企业今年将遭遇生存危机。“PICA这种无线社交网与Facebook这种基于Web2.0的社交网站还不太一样。对于开发新的赢利点以及从应用沟通方面来说,以PICA为代表的移动社交网络可能更为便利。”林栋梁称。

不过,林栋梁也指出,政策对于移动互联领域企业的影响将会持续。不过,好在运营商有很多家,而且移动互联网厂商合作的运营商也不仅限于国内运营商,所以,政策影响的力度将会越来越小。

对于移动互联领域,一位不愿透露姓名的VC界权威人士点评道:“VC除看重一家企业的用户数量和发展潜力外,一个完善的、在产业链上能够形成闭环的赢利模式更是其考虑的关键,而这也是企业实现自身可持续发展、能够做大做强”的关键所在。”

