

People



深圳市东方富海投资管理有限公司董事长陈玮:

中国本土创投 迎来历史性机遇

■人物简介

陈玮,1964年生于四川泸州市,1981年,考入兰州商学院,毕业后留校。1991年-1994年在厦门大学会计系攻读博士学位;1994年-1999年在兰州商学院会计系副教授;1999年赴荷兰 NYENRODE 大学攻读 MBA。1999年底进入深圳市创新科技投资有限公司,历任研究策划部负责人、办公室主任、投资委员会秘书长、副总经理、总经理。深圳市创新投资集团有限公司董事、总裁,深圳市创业投资同业公会会长。2007年,陈玮创办深圳东方富海投资管理有限公司,任董事长。



■人物语录

我比较喜欢“一根筋”、并且爱面子的人。“一根筋”的人不容易放弃,执着专一,好面子的人做不好事情他会羞愧得无地自容。

我们坚持“三不投”:一是价格高了不投。即使是高成长企业也应该有个合理的估值;二是与管理层不能成为朋友、理念不一致的不投。我们不愿意进去以后,投资者和管理层南辕北辙,大家分歧太大,以至于无法共事;三是走不完程序的不投。所谓走不完程序,是指我们没有完成尽职调查,没有对企业的管理层、所处行业、竞争能力等有深入的了解。就像结婚一样,如果我们看不到丈母娘,怎么敢随便结婚呢?

投一块钱,还要投一块钱的服务。正因为如此,创投企业的投资水平将来也会成为品牌。

中国本土创投会在优胜劣汰中不断成长,所以如果哪一天,我们中国出现100、200亿规模的创投基金,我也不会惊讶的。

“随着中国资本市场的回暖,创业板的推出,中国本土创投已迎来历史性机遇,外资创投在国内资本市场退出还有一些障碍。但中国开放资本市场是迟早的事,中国本土创投应该利用这个时间差做大做强。”

◎本报记者 朱国栋

在出任深圳市东方富海投资管理有限公司董事长之前,陈玮是深圳市创新科技投资有限公司(简称深圳创新投)的总裁。深圳创新投被认为是中国本土创投业中起步最早、规模最大的机构之一,名气甚大。

陈玮当年走上创投之路似乎很偶然,而如今离开创新投、创办东方富海,却似乎是必然。在他看来,中国本土创投已迎来历史性机遇,大干一场的时机已经成熟。

1999年底,陈玮偶然接触到深圳市创新投,在当年很多人还不知创投为何物时,陈玮毅然打破了兰州商学院会计系副教授的铁饭碗,加盟到了深圳创新投。3年后,他担任这家中国最著名的本土创投机构的总裁。2006年,随着中国资本市场逐渐走暖,陈玮手中的项目也不断实现IPO,成功实现退出。按照业内人士的话说,无论是深圳创新投,还是陈玮本人,从2006年开始已进入全面收获期。

但陈玮却选择在这个收获的季节离开创新投。2007年,他带着几个创新投的同事创办了深圳东方富海投资管理有限公司,成为中国最早一批有限合伙制创投企业之一。

尽管布局东方富海才几个月,但陈玮带领的东方富海团队完成的“工作量”却十分惊人,他不但募集并管理境内、境外两个基金,境内基金规模为9亿人民币,境外基金规模为5000万美元,还投出了14个项目,完成投资额2亿多元。

尽管东方富海已初见成效,但陈玮认为这只是东方富海踏出的一小步,中国本土创投业的春天刚刚来临。

从会计学副教授到创业投资人

在进入深圳创新投之前,陈玮是一名出色的会计学学者。陈玮1964年生于四川泸州市,7岁随父亲来到甘肃白银,并在甘肃白银读完小学、中学、高中。1981年,陈玮考入兰州商学院,毕业后留校,期间还攻读了厦门大学会计系博士学位,1999年赴荷兰 NYENRODE 大学攻读工商管理硕士。

1999年底,陈玮回国来到深圳,很偶然的机会接触到深圳创新投,就递交了简历。当时深圳创新投的总裁是阎治东,经过面试之后,陈玮进入了深圳创新投。

进入创新投无疑是陈玮的人生转折点。他先是担任公司的研究策划部副部长、紧接着又担任投资委员会副秘书长、秘书长、副总经理、总经理、总裁等职。短短数年时间,陈玮就从公司部门副职升迁至公司最高管理层。

陈玮和他的前任所负责的团队先后投资了潍柴动力、科陆电子、同洲电子、九城数码、朗科科技、西部材料、远望谷、中材科技等企业,其中以潍柴动力和远望谷为例,这两个项目都是在2002年市场最低谷时投资的项目,结果都获得了超过20倍以上的回报,陈玮管理的基金平均年收益率达30%,在中国本土创投业中名列前茅。陈玮在创新投取得了引人注目的业绩和地位,但他却在2006年做出了令人惊诧的决定:离开创新投创建东方富海投资管理有限公司。

对于自己创业之前的这段人生经历,陈玮坦言受益匪浅。陈玮告诉记者,“我的性格相对安静,不爱动,所以我在兰州商学院里一呆就是10多年。会计学的背景让我受益匪浅,但当初我刚入学时,校长跟我们说,你们财会专业以后是要当会计的,他们企业管理专业是要做厂长经理的。我们财会专业因此挺自卑的,现在发现,其实所有的经济工作都离不开会计,我的专业背景对我的职业带来了许多好处。”

陈玮认为自己的教师经历对自己的职业生涯有两大好处,做教师对提高沟通和演讲能力很有帮助,许多人都认为中国人演讲能力不行,老师是弥补演讲能力的一个好的职业。另外,当老师逼着我继续学习,现在知识更新很快,人走出学校后又容易产生惰性,但当老师是逼着自己更新知识结构。”

在收获的季节选择离开创新投,陈玮也有自己的理由,2006年时,股权分置改革正在进行,全流通时代即将到来,创业板的推出也只是时间问题,多层次的资本市场很快就要建立了,尽管中国资本市场体制上还有不少障碍,但在中国这样快速发展的国家做事,不能等到什么制度都健全了才开始行动,我们在创新投确实进入了收获期,抛弃许多东西自己创业,确实是个艰难的选择,但我和我的团队最终还是选择了走出来。”

经验是从事创业投资最重要的财富

陈玮进入创新投是1999年,当时国

内的本土创投机构还十分罕见。陈玮告诉记者,哪怕是创新投入也还不多,当时有个说法,那就是全国懂创投的不过就5、6个人,那时候没有什么行业标准。所以我们做的一切都是摸着石头过河,你们现在看到创新投的成功案例很多,许多企业上市,创投资本实现了退出,但实际成功的案例背后更多的是失败,我们花钱买来的教训成了我们最宝贵的财富。”

陈玮刚入行没多久,2001年底创业板的无限期推迟,创投业马上就遇到了冬天。陈玮感叹:这个冬天来得如此之快,大家都没有任何准备,很多机构都度过了难捱的几年。许多创业投资人熬不过冬天,就离开了创投界,转到了二级市场,有些人还去做房地产。”

但陈玮始终没有选择退出,哪怕是在创投的冬天,陈玮他们也始终活跃在创业投资第一线,积累了大量的投资经验。陈玮告诉记者:我认为,在创业投资领域,经验是最重要的财富。”

很多刚从事创业投资的新人往往被企业技术所吸引,但陈玮认为,创业团队比技术重要得多,刚开始做投资时,我们也会被企业技术所吸引,后来我们发现管理团队才是企业的灵魂。在中国,目前看来,最难的并不是有好的技术,而是有没有好的创业团队。”

实事求是,按照规范做事是陈玮对管理团队的要求,我们经常看到一些企业有两套报表,甚至更多,一套给自己看,一套给股东看,一套给税务看,还有一套给工商。这就说明企业的管理团队缺乏最基本的规范意识,财务报表这么混乱,怎么能实现上市呢?”

对于喜欢什么样的管理层,陈玮在多个场合表明了自己的偏好:我比较喜欢“一根筋”、并且爱面子的人。“一根筋”的人不容易放弃,执着专一,好面子的人做不好事情他会羞愧得无地自容。

陈玮认为创业者的心胸也很重要,如果一个企业家不大方,他自己一个人拿了99%的股权,别的伙伴只有1%;如果他管理上不相信团队,经常炒人,企业人员流动性高,不能知人善任,那都是不行的,斤斤计较的人终究成不了大事。

除此之外,陈玮喜欢通过细节来观察一个企业的管理水平,陈玮在不同场合强调,他是在“两间”来看企业的,去车间看生产水平,去洗手间看管理水平。

这些观点,都是陈玮的“经验之谈”,陈玮告诉记者:东方富海有的早期项目投资可能不足1000万元,但我们却花了很多精力去帮助这个管理团队,我们看好一个项目后,就不会轻易放弃。”

民营将成创投主力

早在2006年初,陈玮就判断中国金融市场环境正在发生重大变化,他的判断依据是股权分置改革后,中国股市的全流通时代即将到来;创业板的日益临近,多层次资本市场会逐步建立。

除了创投面临的制度环境正在得到改善外,民营资本的发展也成为创投勃兴的重要契机。陈玮告诉记者,中国有许多资产在5千万-2亿元的民营富豪,这些富裕阶层有强烈的投资需求,哪怕是普通老百姓的理财理念也发生了很大变化,民间资本蕴藏了巨大的资金量。新富豪们发现创投是个大机会,如果这笔钱自己找团队打理,每年的费用可能要6%-8%,而我们的专业团队的费用每年只要2%-3%,资本持有人也逐步认识到了交给专业投资者来投资既可以节约成本,又由于专业以及规模效应的优势,所以更容易获得成功。”

陈玮因此认为,民营资本很快将成为创投市场的主力。而国有资本的角色逐步变成政府引导基金的形式了,这是政府角色转变的必然结果。

东方富海的募资过程也证实了陈玮的观点,陈玮募集并管理境内、境外两个基金,境内基金规模为9亿人民币,境外基金规模为5000万美元,还投出了14个项目,完成投资额2亿多元,这些钱全部来自民营资本。

陈玮坦言:基金刚成立时,本打算向国有资本募资,国资有一个好处,那就是如果答应把钱给你,那肯定会放手让你干,但后来我发现,从民营企业那边募集资金比向国有企业募资容易得多,我也看到了新富豪们的理财需求是如此强烈。”

据了解,东方富海管理的全部资金都来源于社会的民营资本,且资金来自全国各地,包括深圳、上海、沈阳和北京四地的投资者。而且7个LP中有一半是做房产的,其中深圳的东方置地投资了4亿,为最大出资人。

投资早期项目才能看出真水平

2006年以来,随着二级市场日益火爆,一级市场的估值也水涨船高。2004年,一级市场的资产价格还是在5倍市盈

率左右,到了2007年底、2008年初,部分资产的价格上升到了10-15倍市盈率了。

面对创投热潮,陈玮强调东方富海不会随波逐流,他对媒体反复强调“三不投”:一是价格高了不投。价格不能高得离谱,即使是高成长企业也应该有个合理的估值;二是与管理层不能成为朋友、理念不一致的不投。我们不愿意进去以后,投资者和管理层南辕北辙,大家分歧太大,以至于无法共事;三是走不完程序的不投。所谓走不完程序,是指我们没有完成尽职调查,没有对企业的管理层、所处行业、竞争能力等有深入的了解。就像结婚一样,如果我们看不到丈母娘,怎么敢随便结婚呢?

陈玮始终认为,创投企业除了向企业输入资本外,还需要提供更多的增值服务,“投一块钱,还要投一块钱的服务”。正因为如此,创投企业的投资水平将来也会成为品牌。他告诉记者:我们除了要给企业提供资金外,还需要对被投资企业的财务管理、企业发展目标等提出合理化意见,除此之外,我们还要帮助企业上市,券商等中介机构可能会追求融资额越多越好,但我们和企业管理层的目的是否是一致的,不会盲目追求融资额是多少。所以我想,假如我们投资者能在各方面提升被投资企业,哪怕我们的价格比别的企业低,也许被投资企业还是会选择我们。”

对于目前许多创投机构一窝蜂瞄准PRO-IPO项目,陈玮认为,这些项目往往是看人际关系或价格战,并不能代表一个创投机构的真正水平。

在14个已经投资的项目中,上海桦厦铝业属于早期项目,华语传媒以及进宝网也是早期的。

早期项目才能锻炼人,回报也最高。”陈玮表示,早期项目能体现一家创投公司的综合实力。

根据许多创投业内人士观察,上海桦厦铝业可能是东方富海的成名项目,这个企业的投资回报的想象空间很大,东方富海在这个项目中投资4500万人民币,占三分之一强的股份。陈玮也很看好这个项目,且对这个企业期待很多。

尽管陈玮认定早期项目才能看出真水平,但东方富海的资金大部分都是投在成长型或PRO-IPO的项目,早期项目只有20%左右。之所以如此分配投资份额,陈玮认为这和资本属性有关,民营企业多数希望早日收回成本,我们的LP也常问我今年能有几家企业上市,所以我们需要将大部分资金投在中后期成长型项目上,但接下去募集的基金,早期项目的比例可能会逐步增多。”

中国本土创投面临历史性机遇

东方富海成立伊始,正是A股市场大幅调整的开始。从2007年10月至2008年4月,中国股市调整幅度超过了50%。尽管如此,陈玮始终认为中国本土创投已面临历史性的机遇。

陈玮告诉记者:股市进入全流通时代,创业板即将推出,这两点对中国本土创投来说是极大的利好。股市调整并不用害怕,二级市场价格下跌了,一级市场也会下跌,我们退出的收益可能会减少,但相应投资的成本也降低了。”

尽管陈玮认定中国创投局部确实存在泡沫,但他同时判断,从整体来看,中国创投资本市场还有很大空间,根据清科的统计,目前中国创投资本也就1000多亿,这个数字相当于国外的一个基金,所以我们创投资本的总量肯定还是不够的。”

对于很快将推出的创业板,陈玮坦言这对本土创投有利,但对外资创投来说可能有些挑战。外资创投要在中国资本市场实现退出,会遇到不少体制障碍,当然他们以后可能通过发行人民币基金的方式来规避这些障碍,但至少从目前来说,本土创投从深圳创业板退出肯定比外资创投容易。”

尽管如此,陈玮认为本土创投还是需要快速进步,中国迟早会开放人民币资本项目下的可自由兑换,所以我们本土创投就需要利用这个时间差,迅速做大做强。”

要增强本土创投的竞争力,优胜劣汰并不可少,陈玮告诉记者:现在许多企业家自己拿出几千万、一两个亿去做创投,每年的管理成本就很高,而且这点钱最多只能投2、3个项目,很难规避风险,所以我认为,这些企业家还不如把钱委托给专业机构。”

陈玮认为,中国本土创投会在优胜劣汰中不断成长,所以如果哪一天,我们中国出现100、200亿规模的创投基金,我也不会惊讶的。”

对于东方富海,陈玮也很有信心,我常常问自己,既然我们以前在国有机制都能做出创新投那些业绩,现在激励机制理顺了,我们还有什么理由做不好呢?”