

2007 中国（上海）创投新军与项目融资大会 图文报道

【2007 中国（上海）创投新军与项目融资大会 图文报道】

时间：2007 年 5 月 29 日

地点：延安西路 2000 号虹桥宾馆二楼嘉庆堂

主题：2007 中国（上海）创投新军与项目融资大会



会议开始



洪曦先生是亚信金融执行董事；中星资本合伙人；专长于私人财富管理，股权投资基金和私人银行业务。军事战略研究出身，投资理财市场派专家。第一财经电视股票和房产节目嘉宾。

洪曦：2007 中国（上海）创投新军与项目融资大会现在开始。女士们、先生们，大家上午好！我非常荣幸，担任这次大会的主持，我是来自亚信金融的洪曦。

我们知道中国经济有 29 年的快速增长，大家在座的也见证了中国经济的快速增长和分享了中国经济的成果。我们知道中国经济开始以产品经济，就是商品推向世界，并且所向无敌。随着我们产品的积累，以及在产业格局中的地位的需求，我们中国的产业、中国的资本，将从中国制造向中国创新过渡。创业投资基金在产业里面，肯定做了一个重要的推手。

感谢蓝海创投和《第一财经日报》主持了这次大会，我想通过创业投资基金和项目融资方的对接，会更多地创造机会，把中国的创新推向一个新的高潮。下面请蓝海创投的杨沛致欢迎辞。欢迎！

主办方蓝海创投总经理杨沛先生致辞



杨沛：谢谢洪总，也谢谢《第一财经日报》，以及来到现场的蓝海创投的各位合作伙伴的大力支持。我是本次活动的主办方，来自蓝海创投的杨沛。

讲到本次活动，我要提一个创投新军的概念。大家知道 07 年是创投年，创投行业的领域可以说是非常热，一方面是投资的高回报率引起了更多的外资引进中国，另一方面由于传统投资渠道，比如说是房产和股票的进一步规范，还有上市公司也纷纷拿出部分的资金，来成立资金。创投新军在一定程度上，对政策的把控、行业的背景以及项目的来源和知名度方面，可能还不如老牌的组织机构，虽然有很多投资中国的热情，但是还没有打开合适的渠道，能够把品牌和项目来源更好地解决。另外一方面，中国可以说是创业热潮非常高涨，在中国两年累积的报名项目已经接近百万，中国已经进入了创业连续热潮。但是我们看到的是，更多的项目方并没有合适的渠道，找到投资人。现实就是一道鸿沟，摆在两边和中间。

再简单地介绍一下蓝海以及《第一财经日报》，为什么要做创投新军这次活动？其实我们就是想通过这次大型的活动，能够把我们新兴的投资机构浮出水面，让更多的创业投资者能够了解。通过下午的面对面交谈，让大家满载而归。蓝海创投从诞生以来，一直是在和项目方走得非常近，我们是一家投资机构。我们的口号是“帮助创业、服务投资”。我们每天的工作，都是发现更多的天使投资和风险投资，帮助企业家们。我们蓝海是 06 年 11 月份成立，经过半年的发展，现在蓝海旗下有这么四大块的规划，第一块是网站平台，是第二代的互动项目，说白了，就是项目和资金的 B2B。让大家在线可以找到合适的投资项目，进行对接。我们可以自主地在线上看到一些项目计

划书和团队简历，以及近期的报道。第二，我们也会增加投资机构的按员交流的版块，以及操作基金的经验分享。还有项目也保护了一些功能。大家等到六月底可以看到我们的新版上线。第二块就是刚刚成立的顾问部，进行精准、深度的服务。第三块是会展，蓝海创投的团队已经操作过 600 多场大大小小的创业和投资相关的会展。起到一个线下链接项目和资金对接的一个桥梁。最后一点是蓝海正在筹集中的天使投资基金，也想消化我们蓝海平台中最优秀的早期项目。

中国的投资机会是非常多的，与我们合作的所有的资金方的钱投入到中国，也是远远不够的，我们愿意把创业者和更多的投资人对接起来，把中国投资生态系统建设起来。相信我们的创投新军，今天会满载而归，也相信我们的创业者在今天的会议之后，能够为自己的创业道路开辟新的篇幅。

谢谢大家！

演讲话题：资本热潮，中国本土创投异军突起

德同中国投资基金 主管合伙人 田立新



洪曦：谢谢杨沛非常精彩的演讲！

我刚才看到了蓝海创投“帮助创业、服务投资”的口号。接下来有请田立新田总做第一位发言，他是德同中国投资基金的合伙人。欢迎！

田立新：感谢诸位来宾，和大家分享创投和中国现在的机会。

我下面介绍一下德同，还有对中国创投的一些看法，和大家聊一聊。下午的时候，一些具体的项目，也可以和我们的同事聊一聊。

首先，很高兴大家能参与今天的活动，开会前还和主办方在聊，创投的确现在很热，估计上海还不如北京热。上礼拜五，我刚从北京回来，一谈到创投，以前是说风投，现在说创投，都是一回事。现在的确是很热，我觉得很欣慰，大家能够有兴趣来参与这样的活动。为什么？开会之前，我还和主办方在聊，创投的行业是非常大的行业，在中国属于一个朝阳企业。中国现在可能 0.001% 都不到，但是这个行业的增长性是非常快的。诸位如果有兴趣，参与这个非常激动人心的、非常有发展前途的，而且有非常好回报的行业，今天是来对地方了。为什么这样说呢？我觉得参与这件事也很重要，我一直和朋友介绍，现在属于市场经济，至少我们投资和被投资本身就是市场经济的行为，或者资本的行为。但是这并不等于说其中两方，一种是投资方，一种是被投资方。今天举办活动的一些顾问、律师行、财务、会计师等等，都是可以赢的。咱们不是开很拘谨的会，就是先聊一聊。我在这边强调多赢，如果诸位有兴趣，或者有机会参与的话，这个行业属于朝阳企业，刚刚开始，这里的机会是非常多的，而且会越来越多。

“资本热潮，中国本土创投异军突起”这个题目的确很好、很热。很多数字，大家没必要记，大概意思明白就是了。为什么在中国现在很热？因为中国很多的消费分离，中国广大民众的生活水平提高，这里就有很大的机会，具体数字也不用看了，对于数字我相信大家比我清楚。但是对投资者来讲，这就是机会，所以这里有很多投资的热潮。

中国有很多的机会，中国本土的创投。大家肯定知道 A 股的热潮，从我们 VC 的角度来讲，这是很好的事情。我们管理的资本是海外的资本，我们管理的这些基金是外币，我们投入以后，希望上市以后再退出，再转下一个基金。但是现在为什么 A 股好？这里有很多的机会，对诸位来说也是一个很大的机会。中国可以在 A 股上市，在 A 股退出，在 A 股循环，这是真正的刚开始。从我们的角度来讲，这是很大很大的机会。这个机会，对本土的创投也好，本土的创投新军也好，本土的企业也好，可以有更多的选择，但是机会是越来越多的。因为中国这么热，相辅相成，鸡和蛋的关系。为什么热？中国有消费品行业，又是制造大国。另一方面，中国有这么多吸引的地方，国外想来淘金的人越来越多，或者说投资的人越来越多，包括世界上著名的名牌，很多以前不来中国的也来中国了。在座的是从 00 年就开始做投资的，已经不是新军了，但是要加大力度投更多的资。钱越来越多，而且各种各样的钱都进来，包括真正海外的，真正洋人的钱。越来越多的钱会投入中国，而且热度会越来越大，因为中国的机会越来越多。

这是根据第三方的一些研究报告，大概是上百亿美金。包括我们上星期在上海开的年度会议，连世界最富家族的代表都过来，可见后面带动的资本是多么巨大，这都是现在的现状。

这是指各个行业，越来越多的项目要投进来。从 06 年或者 05 年开始，越来越多的是传统行业，或者说是 TMT，广义的高科技。经济高速增长，机会越来越多，不一定是 TMT。这些机会是各种各样的，就看大家怎么找最终合作的方式。其实对我们来讲，最好大家都觉得你们告诉我这个企业是最好的，大家就来进行合作。其实对我们来讲，一直在找，机会现在是在变，06 年是这样，07 年会怎么样，我相信答案就在诸位在座的心中。

这是 07 年一季度最新的，越来越多的传统行业，还有生物制药，就是所谓的高科技也越来越多。现在投资的范围、投资的领域越来越广泛，而且大小也不限、地域也不限，非常地灵活。诸位在座的，或者企业家，他们的行业的确是证明了可以变成更强更大的好企业，我们就愿意来合作。

这是现在的现状，因为现在大家有很多钱，这只能说是一个事实。我们希望把钱尽快花出去，也说明一个趋势，现在的确市场上找一些大项目是比较多，但是不等于中小型企业不投。可能更多的机会，尤其是专门对创投服务的顾问也好、中介也好，现在有一个趋势，大家都想花大钱，找大的项目，这至少是现状。

这是我们的一些感受，毕竟是从 2000 年开始，在中国也算是看见过几个周期。如果 01 年、02 年开这个会议的话，我相信来的也就我们这些手上有资金的。03 年、04 年有转机，05、06 年中国的机会越来越多，现在处于一个非常好的、非常巅峰的时期。

简单介绍一下德同基金，我们是 2000 年开始，我们的成功案例有尚德、新浪、百度。今天的确是一个很好的机会，大家利用这个机会，多了解或者诸位已经了解的话加深了解、交朋友。我个人是非常喜欢这个行业，我们做创投基金以后，觉得非常有意思。第一可以认识很多朋友，我一直强调做事也就是做人，大家只要相互了解以后，就有一种信任感，然后再谈合作，合作的机会真的是很多很多的。我不得不重复，我们最终还是要看团队，团队这一块到底是什么东西，这不是艺术，也不是科学，我们也很难说得清楚。打个比方，很简单，你和你最好的朋友，或者你觉得你们合作最好的，你们之间是怎么开始的，我相信一定是从朋友或者信任开始的。如果没有这个的话，很难来合作。为什么我觉得这个行业很大？很多方面可以合作，有中介、有顾问、有会计师、有律师。你的周围可能就有许多的机会，有大的、有小的，我们也没有三头六臂，如何找到好的机会，创造神话？做这件事的本身就是很有意思的，这件事的本身怎么做，这倒是很关键的。如果对这个行业有兴趣，觉得这方面有机会的话，我想靠这样的机会，还有靠今天的平台，大家交更多更好的朋友，一起来做这件事。

谢谢大家！

演讲话题：中国创投盛宴，创投新军如何分一杯羹

中星资本股份有限公司 董事总经理 丁学文



洪曦：风投也是对公司股权的持有和培养、助推。现在不仅是开始在高新技术，也包括向传统行业进行推移。中国的股权投资基金，真的热度非常高。今天有幸请来一位神秘人物，应该是我隆重推出的一位嘉宾，他原来在台湾做风险投资基金，有十年的经历，PE 是直接对股权的投资，二级市场是对基金和股票，但是能在两栖作战的投资家真的是凤毛麟角。此人多才多艺，也出了投资方面的书，99 年还荣获世界钻石最大的产业投资商的代言人。他

对一级市场、二级市场的联动，有深刻的了解，他是我非常尊敬的一位投资家。我们更多的时间留给这位嘉宾，这位嘉宾就是丁学文丁总，有请！在董事、总经理之前，做了很多基金，业绩是非常不错的。

丁学文：谢谢洪曦，今天很高兴有机会和各位分享我的经验，我们中星也是创投新军。过去几年，我们在海外看到中国，现在的现象确实是反映了这个情况。07年是中国非常好的时期，创投新军的力量是最大的。希望等一下的内容，可以对各位有启发和帮助（见PPT）。

其实全世界都一样，我们现在走到一个资本化的时代，前几年中国的互联网或者通讯高速度发展的资讯时代。资本化时代的速度会比你想象的更快，可是问题是在这个高幅度增长的过程，2000年以后，怎么利用创投在这个时代里分一杯羹？

在农业时代如果要比别人优秀的话，农业时代比的是劳力和土地，在工业时代比的是设备、资金，在资讯时代比的是人才、技术、速度。在资本时代，制胜关键应该是团队，创投本身和别人不一样在哪里，更重要的是懂不懂资本市场的运作。

为什么我们说07年是创投的起飞年？中国的工业化、城市化、市场化的进程，只会越来越快，全球制造业由西往东的趋势会拉大，所有居民的消费在升级。08年的北京奥运，10年的世博会，对创投是绝对正面的。07年到10年，大家不可否认人民币的升值有很大的空间，再加上所谓的国际收支顺差不断增加，将持续增大中国的流动性。

A股市场火热，流动性过剩的压力只会进一步扩大。中行、建行、工行、交行已经上市，银行体系的资金会更充裕，国内商业银行在2007年初放贷意愿会比较强，这些只会造成国内流动性的压力进一步扩大。所以全球流动性会因为中国更大规模地流入中国，直接投资、间接投资、战略投资有各种身份，甚至房地产投资、股权投资、风险投资改头换面地进入中国。各位怎么样在水涨船高的情况下把自己的基金经营好？在房地产市场上，在股市上，大量各类的外资都会进入中国的市场，这就是水涨船高的背景。

事实上中国的资本市场，真正的起源是在1993年青岛啤酒开始以国营企业在海外挂牌开始，到2000年三大网站成功地在美国挂牌，让全世界知道中国的市场足以支撑，一大串的国企都成功地在国外IPO，04年走到一个高潮。在现在这一段，有四个很重要的情况发生：第一，A股随着股改完成，多头势超。第二，红筹模式，开始遇到政府的阻碍。第三，产业股改，江浙或者内地的民企，开始面临股改的情况。更重要的是因为前面三个的因素，股权直投到了真正的时机。

我们很佩服蓝海创投，如果能够了解资本市场的走法和大的宏观，对各位在资本市场的表现上绝对有帮助。最大的方块是引进私募股权投资基金的时代，是划时代的进步，也是各位百年难得一遇的时代。对于各位做的创投，应该知道不是单纯的风投，也不是单纯的私募基金，而应该是综合的大型投资基金。依高盛2007年策略报告，中国A股总市值，自由流通市值到2010年将达到2万亿美元及6000亿美元。加上A股最近的火热，2007年中国资本市场A股市值将达到20万亿元，有望成为亚太地区第二大市场。资本市场的二级市场开始起飞。A股市场的主要显著反弹，有下面的主要因素，我就不多讲了。

整个中国现在已经从冲量的股市变成质变的股市，在座的使命就是在企业里找到好的业绩，符合政策，好的项目，水涨船高。事实上中国资本市场的游戏才刚刚启动，国内市场的 IPO 异常活跃。憋了多年的中国资本市场展现出前所未有的爆发力。

加上中国重整资本市场的政府态度，7月13日信息产业部颁发关于“加强外商投资经营增值电信业务管理的通知”，使过去惯用的“新浪重组”模式进行重新调整。造成中国企业上市的主流方式开始改变，他们会更多地采取在国内上市，所以人民币会比外资的动力来得更大，这也是各位的机会。今年将以 A 股多头为创投创造盛世。所以早期及中期的项目，已经很难去做单纯的红筹方式的国外投资。事实上，中国在法律上的铺陈，已经到了一个收尾的情况。天津的特立独行，戴相龙从央行行长调任天津市长。从天津去看整个中国，中国的整个起飞，全中国的金融机构也会往这个方向去走。中国的企业已经正式进入引进战略投资者的阶段。

怎么样吸收西方的特性和战略机制，加上中国本身的特色，找到中国创投的路，可能是各位每个团队都要去思考的。中国事实上也到了一个要靠风投引起资本市场健康发展的阶段。什么叫创投？事实上第一家创投是在 1958 年，是很小的一家创业投资公司，1960 年才有私人资金的注入。在第二次世界大战之前，美国有很多公司会向有钱人、家族或企业筹措资金，这就是最早西方创投的来源。作为创投的管理者，基本上是这三个怎么样互相动态地平衡？左边是机会，右边是资源，下面是创业团队，三种因素应该是动态地循环，这是创投成功的模式。

创业投资公司的经营形态有个人创业投资家、大公司属创业投资部门、小型企业投资公司、高科技共同基金、投资银行。那么成功的关键在哪里？第一要对整体产业面有很好了解，第二对资讯的收集也要强，第三专业一定要够强。

全世界创投的生态图，创投这个行业不是在每个国家都有的产业，也不是每个国家都有创投的资格。条件是国家的教育水平要很高，人才够。第二，这个国家的创业精神要很强，很多人想当老板。第三要有政府的支持。所以全世界创投成功的国家不多，从美国到以色列，还有新加坡、台湾、香港，现在全世界的热点在中国和印度。现在的中国，也恰巧有这三个条件，所以创投的机会很大。

这是目前全世界的基金在中国的类型，每个基金的定义是不一样的。大陆有很多情况与境外不同，在投资者、投资理念、投资对象、投资环境上都不完全一样，所以必须因地制宜、探索创新。这是外资创投在中国的现况。创投业目前来讲，在中国仍以外资为主，内资介入仍未形成，中国创投业将迎接一个“英雄造时势”的时代。

中国本土的创投历史其实是很坎坷的，从 1985 年到现在，大家也知道国内创投过去不成功。过去创投没有成功的原因，条件不好，股东要求利润，项目难找，没有有效地推出机制，这是过去创投不成功的主要原因。现在有机会，机会很多。真正的中国创投家，必须有足够支持的资金，管理上必须够强。过去在中国的创投失败主要因素是创业者过度自信、很冷静但是缺乏思维的方向，人才也很重要，还要帮助企业怎么建立良好的公共关系，要为企业提供财务咨询，要有能力帮助企业在海外上市。

人在企业中变得越来越重要，对中国企业来说，人尤其重要。文化对投资也很重要，中国的文化有一个特点，急功近利。过去产生了很多一夜暴富的故事，所以大家认为我只要有知识，我只要年轻，我有网络，我有风险投资，我能上市，我就是百万富翁。人们很少考虑长期发展战略、核心竞争力、盈利模式在哪里。

希望对各位有帮助，谢谢大家！

主题论坛：

- * 论题一：渠道制胜，创投新军如何发掘投资项目新来源
- * 论题二：品牌为王，风险投资由低调运作变为高调亮相
- * 论题三：二线是金，新兴资本走向二三线城市
- * 论题四：天使最美，创投新军青睐哪些早期项目

嘉宾主持：

- * 陈雪频 《第一财经日报》管理周刊 负责人

论坛嘉宾：

- * Jason Xu 卓凡创业投资公司 总裁
- * Cha Li 乾龙投资合伙基金 合伙人
- * 许文聪 华生资本 合伙人
- * 刘坤灵 富鑫创业投资集团 副总经理
- * 迟景朝 美国基廷投资银行亚洲有限公司 副总裁



洪曦：下面进入大会的第二个内容，就是圆桌论坛，主题是差异化竞争，创投新军如何开拓蓝海战略新领域。请主持人上场，是《第一财经日报》管理周刊的负责人陈雪频先生。

陈雪频：现在是第二部分的圆桌论坛，主要是讲渠道的差异化竞争，我想利用这个机会，请几位现在在中国比较活跃的风险投资商来探讨一下这个话题。下面有请本次圆桌论坛的讨论嘉宾，第一位是卓凡创业投资公司总裁 Jason Xu 先生，第二位是乾龙投资合伙基金合伙人 Cha Li 先生，第三位是华生资本合伙人许文聪先生，第四位是富鑫创业投资集团的副总经理刘坤灵先生，第五位是迟景朝先生。

你们是刚刚进入中国，你们有渠道去寻找好的项目吗？



Jason Xu：谢谢主持人，今天很荣幸来参加这个大会，今天我算是少数里面做天使投资的，当然大会没有做一个分类，所以我今天在这里有点孤单。

之前几位都谈了很多有关现在创业的行业发展，包括整个 PE 和资金的流入。以天使投资来讲，在中国以后的路要怎么走，其实也慢慢经受考验。但是以我们本身的一个做法来讲，我们在 2002 年进入中国，我们在中国也创造了几个比较不错的案子，因为做得比较早期，有些已经推出 30%。投资机构有更多的资源可以去帮助，以天使投资来讲，2000 年就已经进入中国，在渠道方面得到很大的建设。以我们来讲，以国际的天使在国内发展，和早期成功的创业家或者关系人的合作。每一个创业家必须对整个创业市场有很清楚的了解，现在的投资方所要的是什么，你是不是能够符合投资方所想要的，甚至于了解投资方所投资的项目有哪些方面，这样可以增加自己能够融资成功的概率。

说真的，有时候我觉得是有点缘份，从很多方面来说，一个好的项目方，包括我觉得和 VC 合作也很重要。去年融资的过程里，我觉得有一个很大的转变，从前两年完全的竞争，到现在所谓的合作，合作其实也很简单，在行业内从早期、中期一直到后期，不同的投资方有不同的工作责任，能提供给项目方的资源是有限的。但是在中国的

投资方面，我认为合作胜过竞争，所以我觉得在未来的发展过程里，我们也得到很多 VC 方面的推荐，我们也推荐一些好的项目给 VC。这是 1 加 1 大于 2 的合作方式，这是我认为可行的一个合作模式之一。

陈雪频：下一位想请 Cha Li 先生谈谈感想？

Cha Li：大家好！我比较少参加这种活动，我们公司没有正式的渠道去参加大的活动，但是我们建立了一个很好的创业者的一些网络。

陈雪频：您是通过什么方式来建立网络渠道？

Cha Li：不断地做好事情，就可以被不断地宣扬。中国的早期创业团队，经常犯一些非常低级的错误，最初也没有想好，需要点钱，从一些企业家或者所谓的天使投资者处拿些钱。我们曾经代表团队去和一些公司谈，我们和一些天使投资人关系也很好，在国内找到几家，在北京做得非常不错。天使投资人投了一两百万钱，公司已经有 500 万用户，需要盘帐，需要钱。我们投公司的目的是为了团队，而不是给原始的天使投资人带来更丰厚的回报。我一看公司的团队没有股份，我们帮助团队去和原始投资人去谈，但是原始投资人不答应，我们也讲得很清楚，我们不是投你，所以一直希望达到一个比较好的结果。这件事导致了两个结果，一个结果是这个公司所有的团队三个月里全部走人。另外，因为我们做了这件事，这个优秀的团队就记住了我们，后来又来找我们，不断地给我们介绍朋友。我们愿意去做很多人不愿意做的事情，别的 VC 一看不对就走人了，而我们不是。做这些事情，不一定能够成功，但是做一件好事，人家会记得你。这是我们的渠道，这个渠道是扎根在创业者土壤当中的，非常天然的渠道。

陈雪频：您选择项目，是不是有这种偏好，选择国外已经很成功的商业模式在中国的翻版？

Cha Li：我们选择项目有几个，因为每个基金都有自己的投资方向，我们的基金第一是投非常非常早期的团队项目，我们有几个方向，一个是半导体晶片设计，第二个是宽带和无线的应用，第三是医疗器械。具体的每个公司都一定会有自己具体的模式，我们看到的模式是世界上的潮流，未来的发展热点在哪里，这肯定是我们关心的。还有一块是国内本土，有些行业，比如说医疗器械，这个行业相对来说是比较传统的。本身进口医疗器械比较贵，中国有这么多人、这么多医院，这里出现了很多中国的团队，根据国外的一些产品，又重新自主研发的产品。从功能等等上，没有太多的革命性因素，但是有巨大的市场潜力。这是一类，另外一类，像手机上的应用，中国的手机市场现在很大，中国的手机应用从前几年学习欧美、学习日本、学习韩国，逐渐地演变成自发的很多独特原创的业务网。中国有不少团队在模仿国际领先的项目，在无线应用、互联网应用中，中国有非常独特的原创东西，而且这些公司有可能在未来创造出世界性的市场。

陈雪频：下面请许文聪先生，您投过一些互联网的项目，我发现一个很有趣的现象，是不是像你们的投资，也会选择商业模式的品牌效应？会不会选择在国外有某种品牌效应的商业模式在中国的一个翻版？ 许文聪：回答这个问题之前，我先简单地介绍一下，华生资本是创投的新军，05 年成立，去年完成过程，今年开始做投资。虽然我们不是创投新军，其实我们的团队都很资深，因为是离开原来的公司来成立的新公司。在这个行业里，我和各位都很熟悉，在这个行业内都有十年的经验了。

互联网的投资理念，其实品牌的效应是非常重要的。互联网的群众其实是散布在全世界各地，在中国也是在各省里，没有实体的接触。互联网上的东西太多了，人的记忆很有限，通常只能记住几个牌子，所以品牌在互联网上非常重要，其实我们更注重品牌的效应，超过品牌的技术。在中国，我们更看重的是市场，大品牌就是市场能力的一个综合表现。

陈雪频：对项目品牌的了解，对我来讲，因为品牌有各种组成部分，一个是创业者本身的品牌，第二个是商业模式的牌子，第三个是因为别的很有名的投资方投了它，你去追加投资，这三种情况，您是怎么看待和分解这个品牌效应的？

许文聪：我个人觉得不需要特别去分解，因为品牌是企业的综合实力表现，中国也很重视品牌，甚至为品牌做一个估价。创业者的品牌，其实在创业初期是有帮助的。我们做创投，对一个早期的项目，除了过去的经验去评判之外，其实最重要的就是品牌。但是最重要的是本身商业模式能否创造一个品牌，这才是会持续增长，因为创投的品牌和个人魅力的品牌都是比较短暂的，而且价值是比较固定的。创业者的品牌效应是第一印象，我们更看重的是商业模式和持续增长让品牌加深的效应。

陈雪频：下面请迟景朝先生，中国风险投资的数目并不是很大，我和很多的创业者聊起，他们动不动就说起红杉等等，非常知名的投资商不超过十家，这两年国外有很多的风投基金进来，他们的实力很强，背后有非常大的机构做支持，而且这些人在业界有十几年的从业经验。作为风险投资商选择项目的时候，特别是好的项目，他们通常会认一个好的品牌。您是刚刚进入这个行业，可能只有两三年的时间，您怎么样打造这个品牌，让好的项目知道你们、认可你们？

迟景朝：很高兴受组织方蓝海创投的邀请，来参加这个活动。

刚才主持人也说到，目前在这个市场上，可能非常有名的基金不多，从国外以及国内来说，所有的项目都有趋同性。因为对于一个非常成名的投资基金，带给企业的无形价值是非常高的。作为新的投资人，是从去年正式进入中国，我们也面临着相同的问题，我们做的是传统行业的投资和上市，我们一直在找自己的蓝海渠道。这个渠道，就是我们经常会走到一些二三线城市中去，因为这些城市非常容易建立自己的渠道，特别通过当地的政府关系，以及通过当地非常有实力的机构合作。我们看的不是短期，看的是长期，甚至我们的基金可能要七年、十年，和他们合作七年、十年，帮助地方经济的发展。这样就会面临很小的压力，因为那里没有人知道红杉等等，我们更容易建立我们的网络、渠道、品牌。如果在这个地方有非常成功的案例以后，这个市场可以说就是我们的天下了。所以我们现在的重点不是上海、北京、深圳。

陈雪频：避开一些成名投资基金在一线城市的锋芒，去二线城市，这是一个非常好的战略。我下一个问题是去二线城市营造投资商的品牌相对比较有限，您怎么让人家认可你？

迟景朝：在大城市，特别在上海，很难打败他们，但是如果投一个非常好的项目，在国内或者国外上市以后，和各位可能不一样，因为我们是投资于传统行业，传统行业在二三线城市有非常多的好的项目。这就是品牌建立的一个过程，我们在当地享有一个非常好的知名度，很多项目就会自动来找到我们。刚进去的时候，我们可能需要做很多的工作，甚至很多的牺牲，需要和当地的政府、当地的渠道进行合作，帮助企业成长起来，做大、做强，这也

是我们非常关键、非常认可的一个问题。特别是刚进来的时候，一定要把战略伙伴放在非常重要的地位，不要有一次就不用了。我们希望建立的是十年的渠道。

陈雪频：同样的问题，我想再问一下刘先生，您是怎样在一线城市或者二、三线市场去打造您的品牌，让别人来认可您？



刘坤灵：基本上我们没有这样的困扰，因为富鑫算是一个老牌的大型 VC，已经成立十年以上，在台湾、中国大陆等等投的案子将近快两百家。我们成立的基金是和招商局合作，叫招商富鑫，很多国内的人都知道这个基金。如果了解到这个基金的绩效是非常不错的。我认为其实绩效是最重要的，品牌也还可以。老实说国内人还比较紧张一些，情绪都比较高涨，大家都想赚钱，我觉得比较重要的是非常从容、非常自信。光芒其实是会改变的，所有的光芒会改变，都是来自于绩效。我刚进 VC 的时候，十年前，我建立起个人初步的想法，就是要投到好案子。我现在所讲的很多事情，我把它称之为 VC 的对话语录，十年来太多人问我怎么投资成功的、为什么要投资。风投，有人理解为疯子的投资，大家都觉得好像是这样。我觉得要回到风险本身的本质，就是要树立自己的品牌，要投对好案子。所有的案子都是独立的，三年后、五年后，华尔街的分析师在想什么，上交所、深圳的分析师在想什么。品牌是非常非常精彩的，品牌的背后有一个非常重要的被信赖的基础，华硕品牌是坚若磐石。可能我两三个月没有参加这样的会了，我不谈热点，我没有热点，我谈冷点。VC 谈的都是别人看不到的，如果都看得到，热点以后就开始冷却了。有时候要沉静下来，必须知道自己要什么，必须有独立的见解，这样的机会可以让你看到和别人不一样的东西，最后成就的东西也会不同。

陈雪频：非常精彩的观点，您在这个行业已经待了十一年，您可能经历了整个风险投资的周期，从冷到热、从热到冷，变成一个循环。您觉得在这个周期里的高点，怎么去选择投资，您觉得是比较合适的？在 02 年、03 年比较低的时候，您觉得要选择一个好的投资的时候，需要注意什么？

刘坤灵：其实投资到最后只有四个字，本来是八个字，我朋友把它简称为四个字，我原来说的是“逢高卖出、逢低买进”。要投这样的案子，十倍以上 VC 的要求，因此 VC 进去的案子通常都比较早。VC 未进先出，出来是三五年后，快的是一两年，到时候华尔街分析怎么看你，你的案子很清楚，我的案子一定要上市。第一要上市，第二要上市，第三还是要上市。不见得每一个案子都会上市，如果三年后、两年后，市场会怎么变化？要不断地有自己的见解，这是很难的，VC 看的通常是还未上市的，你要看更多其他的资料去形成判断。要提醒自己，风险非常高，要看各种指标，我觉得这很重要。

陈雪频：下一个问题是谈一下进入的时间，不同的风险投资有不同的投资偏好：有些人喜欢在企业刚刚开始，甚至只有一个商业计划书的时候就进入，做天使投资人；有的希望在中期，企业有一个好的框架，甚至能够看得出眉目再做投资；还有的是希望在公司上市之前做投资。我想问一下在座的几位风险投资家，你们的基金对这个问题各有什么偏好？你们的理由是什么？

Jason Xu：补充一下我们的创业背景，在中国 99 年始创，之前我们是易趣，在中国经过这么多年的经济发展，整个外资进入中国运营的阶段，起了很大的变化，本地化确实是现在外资进入中国一个很重要的布局。后面在我们整个发展，成为天使投资人的阶段里，我们也吸取了很多的经验，在中国也成功地做了很多的案例，大概推出 30%。对中国创业家最大的帮助，就是能够帮你做很多有关于未来想要投资的架构，和提供很多有关这些法律，或者财务方面的咨询，甚至成为融资的桥梁。在这个过程中，我们也花了很多的时间，希望类似今天的这些论坛可以担负起教育人的责任。我经常讲，创业是一条不归路，你既然已经开始创业了，就算以后不成功回来工作岗位的话，你会很不适应。我们所认识的 VC，和创业家做深层的研讨，有关于现在的环境，其实在早期阶段创业，有很多地方需要调整，包括盈利方向，整个战略的方向，多年合作的对象都需要通过不同的资源来协助我们，现在是资源为王的时候。我们本身在美国、日本、越南，我们都有投资，甚至和本地的基金合作，我们最近比较好的一个案子，也和大家分享一下。我们之前参与的案子是在中国做手机搜索。以天使阶段来讲，我们是用更大的灵活手法，让创业团队得到更多的机会，市场机会也好，战略合作的机会也好，基金的合作对象，不仅仅是要吸收本土，而在于国际战略合作方面，也有它的重要战略指标。对中国未来整个的发展，我们抱持很大的希望。上个星期和欧洲的天使投资联盟谈话，全球化的趋势可能越来越剧烈，但是每一个创业家是能掌握国际的潮流，能够懂得自己的机会在哪里，所以本身创业家也要懂得国际化，把自己的价值体现出来。当然创业家，我觉得会对投资商有很多的检验，包括人格方面的检验，这是确保企业能够在起步的时候，得到最好的资源。我们不愿意在整个企业的发展过程中，再去做任何重大的调整，这是对企业很大的损伤。这也是我们在投资的过程中碰到的一些案例。

Cha Li：我们乾龙投资是美国的一个基金，我们所投的所有项目都是在最原始的种子期。

陈雪频：下面的一个问题是很多的投资者很关心的，您怎么去判断项目是合适的？有哪些考虑途径？

Cha Li：创业不是一件很简单的事情，我们一般会花很多时间，第一件事首先是和这个人面对面。第二，因

为投资人和创业团队经常会猫捉老鼠，投资人需要搞清楚到底是真的、假的，到底有没有价值。这需要给予一定的时间，我的方法是这样，从来不向别人强调，投资人也是需要有自己的主见，千万不要被别人所迷惑。创业团队融到钱的比例是非常小的，我们一季度也就一两个项目。我们会给予他们足够的时间，做事在人、成事在天，即使方案做得完美无缺，也不一定意味着一定会成功。我们是用非常谨慎的方法，帮助团队成长。绝大部分公司过几年失败，失败的原因很难说是团队，很难说是市场，应该投进去多少收回来多少。

陈雪频：您刚才说的主要是财务的控制，对刚刚创业的企业来说，财务可能是最大的问题。对刚刚起步的企业来说，可能人比财务更重要，对此您的看法是什么？

Cha Li：回想我的过去，第一次我什么都不知道，但是我也是一个相当聪明的人。人不会十全十美，这个人可能是做销售出身的，可能是做技术出身的，每个人都有他的优点，但是也有他的缺点。从来没有第一天就把所有的事情想好的，包括第二次融资、第三次融资、IPO 的计划，但是实践的过程中，产品在不断地变化、市场在不断地变化。

陈雪频：接下来，我想问许先生一个问题，很多企业要求的不仅是钱，还有很多支持，您有遇到这样的事情吗？能不能讲一个案例？

许文聪：在场一半以上都是创业家，都是项目方，项目方其实也要来挑风险投资者。创投不是一个标准，是一个行业。这样的合作关系，创业家应该考虑一下，能够在实际上带给你的价值是什么。我们找企业，是选择；企业找创投，也是选择。创业的时候，不见得需要高层的支持，因为高层也不会支持你，在不同的阶段需要不同的创投，而且是不同的人，要放弃掉品牌的迷失。

回到刚刚主持人的问题，我们做创投能够给企业带来价值，在不同的阶段是不一样的。在早期的阶段，和创业家们一起把商业模式、商业计划，包括资金管理方面。当企业成长到比较大的阶段，我们要引进更好的投资者，对它未来上市有帮助的投资者，一些投资银行。到上市之后，有些创投可以卖掉。像我们的做法，我们和很多国外的一些基金有一些合作关系，我们会在上市后，把它放到长期持有的投资者上去，而不是在市场上全部卖掉，成为散户，这样对公司长期的稳定是很有帮助的。我举个例子，我们去年完成了募集，今年开始，我们做的第一个案子，这家企业原来没有做过融资，我们一开始告诉他们怎么去融资、怎么去找投资者，并且帮助它做成。我们扮演一个相当重要的顾问角色。

迟景朝：我们主要有两块业务，一块是投资银行的业务，是针对中小型企业模式，目前在全美是最好的。另一方面，可能策划在中国推出一个基金，主要是针对国营企业，特别是传统行业的投资。其实这是我们的优势，因为我们投资完以后，可能我们退出整个渠道。

陈雪频：您是主要针对即将上市的公司是吗？

迟景朝：即将在未来一两年内上市的企业，在美国市场是热点，而目前中国的企业还没有在美上市的公司。中国企业如果已经在美国有了一两家，我们就会特别关注。

陈雪频：你们在选择这样的一些公司之外，除了您刚才说到的行业前景因素之外，还有别的考虑吗？迟景朝：作为任何一个投资人也好，同行也好，VC也好，最主要的对于我们来说，因为我们看的很多是传统行业已经是中期偏后的，我们非常清晰的目标就是赚钱、赚钱、再赚钱，这是很清晰的目标。对于整个人来说，我觉得非常重要，整个的商业模式、盈利模式也是非常重要，但是我们不是看早期，我们更看重的是盈利模式是否足够良好、规模是否已经达到一定的程度，至少企业在我们投入以后，在我们的帮助下，在未来一两年可以成长得非常好，达到上市的标准。

陈雪频：对这样的问题，您已经投了差不多两百个项目，对这样的问题有非常丰富的看法，对这样一个公司的选择，包括进一步阶段的介入，您的看法是什么？

刘坤灵：富鑫投了近两百个，绝大部分在台湾。早期VC的味道比较重，因为我很喜欢VC，企业越偏后段，其实我认为精彩程度更高。这是一种概念，这种概念怎么去落实、具体化、成就一番事业？风险投资进去是很精彩的，过去富鑫的投资就是风险投资，因为在VC来讲，它比较大型，PE来讲没有那么大。有人说，“提醒各位，投资就是三件事，第一件事是人，第二件事是人，第三件事还是人”。我的思维产生了很大的变化，我来这边，原则上不投高科技。第一轮，VC味道最浓的时候，800多个、900多个，含金量其实并不高，承受度也很差，差得还蛮多的，刚开始第一轮的很多东西很不成熟。

陈雪频：在结束这次讨论之前，让四位风险投资家，用简单的两句话来描述一下他对于当前的热点市场的看法，你们可能会选择什么样的行业、什么样的市场？

Jason Xu：我想前两年大家都谈了TMT，现在基本配备，我觉得这是中国在经历了一些泡沫之后，投资商或者创业家必须要冷静思考的一个问题。中国市场是什么样子？大家都说它还在1.0的阶段，或许有些提升1.5。但是我觉得整个创业的模式，必须和市场紧密结合，才能成功，得到市场的支持。今天很荣幸参加这个大会，也非常想和各位创业家私底下交流一下。谢谢！

Cha Li：我个人不太喜欢风险基金这个词汇，所以我们乾龙叫创投，创业投资基金。冒风险的，所有投资都是为了防范风险，没有说任何一个风险投资是冒风险的，一切的投资本质是为了防范风险。风险投资本身的词汇，我觉得有误解。因为我们做得早，很多地方别人也不知道，主要的目标是要在创业型的公司里，建立最初的DNA。它的基因很重要，未来的商业模式基因，是我们最关心的，创业基因。谢谢！

许文聪：中国的创投还在起步阶段，就像中国的股市在2000年的时候达到很高，但是一眨眼就下来了。现在国内创投还是起步阶段，还不是红海，还是蓝海。国外的基金进到中国的，只是零头而已，真正的主力还没有进来。大家有一个非常好的蓝海的机会。谢谢！

迟景朝：我非常同意刘总前面对美国资本市场的讲述，目前美国资本市场有很多中国传统行业的股票表现非常好，因为对美国投资来说，没有理由不选择中国传统行业的公司，因为增长都是在100%，甚至200%以上。所以我的观点是大家大胆地选传统行业，勇敢地接受它们。谢谢！

陈雪频：今天的论坛非常精彩，结束之后，大家也可以和四位嘉宾主动地接触，谈一下自己的想法。

演讲话题：中国创投盛宴，创投新军如何分一杯羹

RedpointVentures 董事、中国区总经理 袁文达



洪曦：今天上午最后一位压台演讲的嘉宾叫袁文达，他在 IT 方面有非常深刻的了解和精深的造诣，在创业投资有十二年的经验。大家以热烈的掌声欢迎他给我们带来精彩的演讲，谢谢！

袁文达：红点创业投资在中国的创业投资行业中还算是一个新军，和很多在座的国内创投的从业人员来说，我们还是有很多需要学习的地方。

我先大概介绍一下我们的基金，我们是在美国硅谷的一家投资基金，九十年代美国硅谷有两家很著名的基金，99 年的时候这两家基金决定合并，当时是创造了在美国历史上最大的风险投资基金，10 亿美元的基金，这就是 99 年成立的红点创业投资基金。红点作为一个新的基金，之所以能够一开始就募集到 10 亿美元的基金，是因为红点的合伙人在之前的二十年当中，为投资人创造了非常丰厚的回报。据统计，我们在 90 年到 99 年的十年当中，总共

投资了五亿美元，回报给我们的投资人将近是 50 亿美元，所以是 10 倍的回报。有的人说，如果对于单个投资案例来说，创造十倍的回报并不难，很多的投资案件都能够有十倍的回报。但是作为整个的几个基金加在一起，能够达到这样的回报，在美国的风投或者在整个世界的创业投资基金的业绩当中，应该是非常不错的。我们主要关注的领域还是在 IT 和高增长的领域，而且我们基本上是从公司最早期的时候就介入投资，我们希望投的公司一般是能够引领一个新的行业的企业。比如说在网路通讯设备这块，我们投的目前都是数十亿美元的企业。在互联网这块，我们投了最早的美三大门户之一。在我们过去的投资过程中，总共创造了 34 个 IPO，有超过 50 个盈利的并购案子，所以这些业绩还是蛮不错的。在国内，我们从 2000 年就开始关注中国市场，2000 年投了中国最早的一家 IT 门户网站硅谷动力。2004 年，我们又开始重新关注中国的创业投资，我是 05 年来中国的，之后我们相继投了七个案子，当中有三个是半导体，包括半导体的设计到设备制造、半导体的加工，我们都投。另外有四个是在互联网，web2.0，可以说我们是 web2.0 的重要支持者。如果把一个行业的制造成本能够降低到零，那么毛利率就几乎是 100%。我们另外在户外媒体这块，也是小有收获，去年年初的时候，投资了起承传媒，是在大卖场做液晶屏广告的，去年他们实现了超过 2 亿人民币的收入，今年会翻一番，而且可能在今年年底有一个比较好的推出机会。

下面讲一下我们在寻找项目的时候，会看一些时间的东西，很多风险投资的专家都谈论过这个问题，我们主要看的是三个：市场、团队和持续的竞争力。

市场，很简单，因为我们管理基金数额比较庞大，红点投资现在管理总共是 4 个基金，三个早期的和一个成长期的，总共是差不多 20 亿美元。在中国这一块，也有 20% 的分配，差不多有将近 5 亿到 8 亿美元的金额要管理。所以对我们来说，我们只能集中精力来投资以及管理为数不多的几个案子，对我们来说，我们希望每一个投资都能变成甚至超过 10 亿美元的机会。如果一个项目的市场太小的话，可能对我们今后推出时候的回报就会比较有限，对我们来说，一个项目有没有广大的市场是很重要的。

第二个是团队，我们觉得投资一个好的项目，实际上关键是它里面有没有一个核心的灵魂式的人物，这个人物应该是不同寻常的。事实上也证明在我们投资以后不到一年的时间里，“我的地盘”有了一个爆发式的增长。在国内，我们也看到无数成功的案例，都有灵魂式的人物。

第三个是可持续的竞争力，特别是在中国，如果有一个公司，有一点好的苗头的话，肯定过不久就会有公司出来想办法复制它的商业模式。公司有没有可持续性的竞争力是非常重要的，是抵御日益恶化的市场一个很好的竞争武器。

作为总结，作为 VC 的品牌来说，实际上没有什么捷径可以去做市场推广、宣传，不像一个企业。因为对 VC 的公司来说，它的产品就是它投资的这些项目，它投资的项目要随着投资项目的成功退出，以及给投资人带来的回报来体现它的价值、它的品牌。一方面是回报，另外一方面就要看所投资的公司是什么阶段、什么领域的公司。我们比较骄傲的，红点在过去投资的过程中，投资的公司大多都是能够引领一个行业的，能够定义一个新的行业的这些企业。

我的发言就到这儿，如果大家有什么问题的话，欢迎大家提问。谢谢！

洪曦：今天上午的会议暂时告一段落，下午两点还是在这里，投资人和项目方对接会。



> 活动现场图片

【签到】



【大会现场】



【圆桌对接】



【圆桌对接】



【圆桌对接】

