



中国“天使”淘金需慧眼更需理性

■ 本报记者 杨颖 霍玉茜 栾鹤

在投资领域里,有这么一群人。他们被称为“天使”,却也饱受诟病——他们既能为创业者带去金钱支持,又能以掠食者的速度吞噬财富——他们是天使投资人,更是独具慧眼的“淘金者”。

“天使投资”这个概念来自上世纪70年代的美国,是指富有个人出资协助具有专门技术或独特概念的原创项目或小型初创企业,进行一次性的前期投资。不过,它在中国的发展只有寥寥几年,目前,中国有名的天使投资人,也只是区区数人,如薛蛮子、李开复、雷军等。

中国“天使”起步晚发展快

国内的天使投资起步较晚,据创业邦研究中心发布的一份最新报告显示,中国大部分“天使”是从2005年以后开始投资的,2005年以前就开始从事相关投资的只占约14%。

投中集团高级分析师冯坡在接受记者采访时表示,近几年来,中国的财富积累已经逐渐完成,这也使得成长起来的第一代企业家客观上拥有了扶植“下一代”发展的能力。有了投资的氛围、有能力的投资人,天使投资开始在中国高速发展。

尤其是,自2011年开始的以移动互联网创业为标志的新一波创业高潮的出现,更是吸引了不少有条件的投资者加入到中国天使投资行业中来。

“资本市场发展日臻完善,退出机制日益多样化以及创业成本的进一步降低,也使得天使投资人成为近几年投资领域里比较活跃的群体。”北大纵横管理咨询集团高级合伙人、金融行业中心总经理孙连才博士告诉记者,天使投资市场是非正式的私人风险投资市场。对于那些天使投资人而言,投资更像是一种商业化的游戏。可以说,同样是为企业提供资金支持,天使投资更像是风险投资的一个子系统,而两者相互结合,则可以更好地形成一个有利于企业发展的资本市场。

“相比于风险投资,天使投资的资金大都是通过私人投给企业的。因此,天使投资者既是资金的所有者,也是资金的管理者,他们通常会在公司中担任某些职务,例如兼职或全职顾问。这与风险投资者有着明显的区别。”孙连才说,“而且,由于天使投资是一种私人的直接权益投资,所以投资规模通常都不大,多在100万美元以下,与风险投资的规模相比还是有一定差距的。”

投或不投?

不过,虽然国内的天使投资增速惊人,但还是难以满足创业者日益增长的融资需求。僧多粥少,天使投资人如何选择创业者、创业者如何吸引到“天使”的注意,都是大众关注的焦点。

“天使投资人和创业者,本质上与男女谈恋爱一样。”有着“天使投资第一人”之称的薛蛮子这样描述他对天使投资人与创业者关系的认识,既有一见钟情的,也有“蓦然回首,那人却在灯火阑珊处”的,当然更有看不上眼的。

早在上世纪90年代,薛蛮子就开始了他的投资生涯。至今,他已经投资了一两百个项目,最具价值的当属25万美元投资UT斯达康,获益超过1亿美元。此后,他又对电子商务网站8848、李想的泡泡网、汽车之家以及蔡文胜的265导航网站等进行了投资。

薛蛮子认为,既然是恋爱,感性是一个重要的因素,因此错过一些好项目也就在所难免。

当年,软银的孙正义想拉着薛蛮子一块儿给马云投资,但薛蛮子见了马云之后说:“这厮长成这样儿,有什么前途?”那时,薛蛮



子拒绝了给马云投资。还有一次,薛蛮子去看了周鸿祎刚创办的3721后表态道:“什么叫不管三七二十一啊?这样的公司能成功吗?”3年后,雅虎以1.2亿美元收购了3721,之后,周鸿祎创立了奇虎360并在纳斯达克上市。

虽然后来“老顽童”薛蛮子也曾表示悔不当初,但是这也点明了天使投资人与创业者之间的隔阂所在。孙连才认为,无论花多长时间与创业者沟通,天使投资人与创业者之间都很难一下子建立起足够的信任。

目前,国内寻求天使投资最重要的途径就是通过熟人介绍,可以说是“非熟不投”。天使投资基本上只给熟人或熟人的熟人投资。而这两层关系以外的,“天使”们都不予考虑。

孙连才认为,天使投资属于个人行为,投资前没有能力做足够的尽职调查,投资后,也基本不参与管理,这样一来,就对被投资方的诚信水平提出了较高的要求。在整个资本链条里面,天使投资人承担的风险最高,所以对创业者的要求也会更加细致。创业者需要了解不同投资人对于回报的预期,这样才能增加获得“天使”青睐的机会。

毕竟,大部分的创业者没有熟络的人脉关系可供利用,即便创业者通过微博与天使投资人取得了联系,但指望在大佬们面前通过只言片语提炼精华武装自己,无异于班门弄斧,反而让投资人看出其幼稚与不坦诚。“说到底,投资人不是慈善家,他们需要赚钱。因此,投资人的思路是,创业者找到了有前途的行业企业,我给你钱,你好好干,干好了我们去上市,赚那些股民的钱。因此,只有优化的商业模式、相对成熟的产品,以及有成长空间的团队,才能得到投资人的青睐。”孙连才说,“若只凭一个光秃秃的理念去找钱,那无疑将是一件非常困难的事情。”

此外,孙连才还提示,创业者应该在起步时就接触投资人,并与其保持联系和沟通,优选其中适合自己发展的投资人作为储备,然后,在希望融资前的6个月左右开始与合适的投资人做具体的沟通和谈判,不能临时抱佛脚。

当甩手掌柜还是做教父

而达成投资意向后,天使投资人如何处

理与创业者之间的关系,是当一个甩手掌柜,还是当创业者的教父?是做一个资本家,还是做一个保姆?这对于天使投资人来说,是一个不得不面对的棘手问题。

“天使投资人可以说是创业者的导师。”冯坡认为,这些投资人一般在某一行业具有很好的经验,能够给予被投资者相应的帮助。

2011年,已经成功赴美上市的淘米网首席执行官(CEO)汪海兵在回忆其与天使投资人也是腾讯创始人李青的相处过程时,用了一个极为形象的比喻:淘米网是一个孩子,我是孩子的妈妈,曾总是孩子的爸爸。其实,生完这个孩子之后,爸爸干嘛就干嘛去了,这个孩子都是我照顾的。但是,做爸爸虽然很忙,他内心还是十分牵挂这个孩子。

孙连才表示,正是因为从自己的腰包里掏钱,天使投资人不得不运用一系列的手段来解决问题。同时,“天使”们也表现出较小的风险规避倾向和较大的耐心,甚至会帮助创业者解决重大的运营问题、评估资金的花费和制定公司的长期发展战略。

“天使”飞向何处?

对于天使投资未来的发展方向,孙连才表示,伴随着独立天使投资群体的日趋庞大,以及每年迅速增长的投资额,这个群体开始尝试更大幅度地聚拢资源,从过去的个人行为逐渐向规模化、机构化转型。

据了解,天使机构化运作最早发端于美

国硅谷。当时,硅谷天使投资人保罗·格雷厄姆创办的创业孵化器会对每个项目投资2万美元至3万美元,占股大约5%,并给每个创业者安排教练,且有创业课程辅助。而天使投资圈的形成也可以看成是国内天使投资机构化的最早雏形。

在中国,近年来,李开复创办创新工场已经形成了较为成熟的运作模式,即提供种子基金,通过为早期创业者提供其需求的资金、技术、市场、人力、法律、培训等,帮助创业企业顺利启动和快速成长。2010年,华兴资本首席执行官包凡联合投资界后起之秀陈科屹创办了锁定早期升值天使投资的险峰华兴。当时,险峰华兴的规模为1亿元,第一期基金的投资规模通常为100万元至1000万元,其中不少企业在注资时规模还不到10人,有的甚至还没有注册公司。2011年,在天使投资圈中声名鹊起的徐小平彻底把他的投资事业机构化。2011年年初,徐小平成立了真格基金。在之后不到一年的时间里,真格基金“资助”了80多个项目。去年年末,徐小平甚至把红杉也拉了进来,真格基金与红杉资本中国基金合资成立真格基金二期,资金总量约3000万美元,红杉与真格各投资50%。

可以看到,尽管起步较晚,但中国的天使投资已经在向规模化、机构化转型。随着更多天使投资圈逐步成熟,或许更多的创业者将得到“天使”的帮助。

公司观察

④俞敏洪V:学工商管理的学生未必能成大企业家,但上西点军校的人成为大企业家的很多,原因是做生意不是靠读报表和财务数据,而是靠一个人的胸怀、一个人的坚韧、一个人的眼光和一个人想要改变世界的决心。

⑤张宏良V:中国开始履行第四轮中美会谈时,对美承诺,对中国企用法律手段。最高法院宣布,6月1日起,对垄断企业诉讼实行有罪推定,即只要认为遭受垄断损失,状告垄断企业不需要任何证据。

⑥董藩V:还会不会有人自杀——在房地产限购限贷政策出来后,产业链受到不同程度的冲击。以钢铁行业为例,因价格急剧下滑、销售量萎缩,很多企业又陷入停产半停产状态,但又不肯抱怨,否则即是对调控政策不满。很

多钢贸企业崩盘了,南京滨森钢贸物资公司女老板因债务危机已经自杀。危机未结束,下一个会是谁呢?

⑦司马南V:看不懂:中国提高国企红利上缴比例与美国有什么关系。第四轮中美战略与经济对话,中方承诺逐步提高国有企业红利上缴比例,加大结构性减税政策力度,继续致力于推进汇率改革,增强人民币汇率双向浮动弹性。美方只承诺,考虑中方提出的贸易公平待遇。

⑧金融行业:【原来我们一直在“违法纳税”】中国财政法学研究会施正文表示,我国现行19种税,仅个人和企业所得税、车船税是由全国人大及其常委会制定法律开征,其他16种都是按国务院制定的暂行条例征的,占税收总收入的70%。从民主法治原理上讲,税只有经过被征收人的

国民的同意才能征收。所以我们在“违法纳税”。

⑨财经小道:#小道关注#有个上市公司叫华锐风电,今年校园招聘800多应届毕业生。结果,就在5月初,这公司告诉学生们,我们跟你们解约了,赔偿2000元。学生们说:大家满心欢喜地准备去上班,结果等到的不是入职通知,而是解约通知。所以说大家找工作一定要挑行业景气公司。

⑩投资界微博V:【想加盟7-11的可能要失望了】7-11上周六举办加盟说明会,其条件可能让许多人望而却步:①30万元加盟费,只能接手经营不善店面;②利润越高,被拿走比例越高:月利润4万元以下,公司拿56%,4万至10万元拿66%,超10万元拿86%;③加盟者须花钱买店长盘活店铺。④加盟者须全职入店实习3个月至6个月。

上地地区中小企业“组团”贷款 探索融资新模式

■ 本报记者 杨颖

近日,北京市海淀区上地街道办事处、海淀区工商联上地分会、工商银行北京分行、北京银行中关村分行共同举办的“探索融资模式、贷动科技创新——上地地区中小企业信用贷款签约仪式”在北京举行。在签约仪式上,各界人士对于集体贷款这种新型的融资模式给予了充分肯定。

据悉,通过政银企多方联动探索集体贷款模式,上地地区的高科技中小企业已经有了与金融机构谈判、议价的能力。目前,北京中关村上地地区首批200家中小企业已分别与中国工商银行北京分行、北京银行中关村分行签署了贷款协议。该地区的高科技中小企业可以在无抵押、无担保的情况下,享有商业银行给予人民银行规定的同档次贷款基准利率上浮10%、最高500万元的一年期信用贷款,且无其他任何附加费用。这种新型融资模式的探索在有效改善上地地区高科技中小企业融资环境的同时,为破解中小企业融资难问题打开了新思路。

“中小企业在金融机构面前集体失语的情况加剧了融资难这一社会问题。”海淀区工商联副主席兼上地分会主席、金和软件董事长兼总裁栾润峰在签约仪式上指出,推动中小企业发展,破解中小企业融资难题,不仅需要贯彻执行自上而下的政策,还需要政府部门、社会组织以及各类市场主体根据实际情况在市场经济基本规律下,进行自下而上的有益尝试与探索。“工商联组织上百家优质中小企业与银行协商,申请信用贷款,这不仅化解中小企业的融资难题,还能给相关银行集中带去大量的优质客户。”栾润峰说,“找到撬动中小企业高速健康发展的支点,才能更好地服务社会经济、服务企业民生。”而北京银行中关村分行的负责人则认为,此次上地街道、海淀区工商联上地分会积极组织批量中小企业,并对这些企业进行认真遴选,可以更好地帮助该行高效、快捷地为这些中小企业提供融资服务。

“上地街道和工商联上地分会深入企业调研,探寻有效破解中小企业融资难题的方式方法,创新性地实践了党中央国务院关于支持中小企业发展的相关政策和精神,具有创新性和示范性。”海淀区相关领导对集体贷款模式给予了很高的评价,同时也表示,在未来几年,海淀区将继续深入实施“十百千工程”和“瞪羚计划”,通过股权投资、政府采购、应用示范工程等政策措施,扶持自主品牌建设,支持一批企业进一步做强做大。此外,还会启动中小企业信用体系试验区建设,研究促进中小企业融资的实施意见,建立健全融资服务体系,扶持一批“专、精、特、新”的中小企业快速发展。



微话题