

■热点I

# 电子杂志行业全军覆没 上亿美元风投打水漂

在看到韩寒自办杂志《独唱团》近期热卖的消息时,ZCOM创始人汪东凤的内心或许会有些苦涩:整整6年的奋斗,所获得的营业收入甚至不如韩寒的一期杂志。

不过这些境况对比,或许将不再与汪东凤有关了。今年初,汪东凤悄悄离开了他一手创办的ZCOM,低调加盟蔡文胜和林兴平旗下的4399小游戏公司。而在他身后,只有依然在苟延残喘的ZCOM网站,以及电子杂志行业全军覆没的凄凉景象。

这也是整个行业的真实写照:电子杂志从2003年起兴起,在2006年达到高峰,全行业吸收了1亿美元的风险投资,但在最近两年,主流企业却纷纷倒闭或者走到了破产的边缘。

到底是什么让电子杂志全军覆没?是企业的无能,还是行业的集体浮躁?是商业模式的虚幻,还是用户需求变得太快?

## 从繁荣到凋谢 全行业七年销声匿迹

2004年初,ZCOM正式成立,成为中国最早的电子杂志平台开发商之一。随后,国内电子杂志行业进入巅峰,数十家创业公司揭竿而起,大量风险投资涌入其中。几年内,ZCOM、POCO、ZBOX、阳光导航、Xplus等企业陆续获得了近1亿美元的风险投资。

在获得多次投资后,ZCOM几经反复,终于形成了集在线阅读、线上下载、杂志发布的交互式平台,在当时的宣传文章中,ZCOM甚至自称“全球最大的电

子杂志发行平台”。

ZCOM当时的商业模式是:免费向用户提供各类电子版杂志,通过收取投放的广告获益。但是,这一模式使得ZCOM的成本不断增大,广告收入增长也十分缓慢。2006年,ZCOM电子杂志单月亏损达到近200万元。

互联网资深人士谢文说,电子杂志的失败与用户兴趣转移无关,本质原因在于产品和行业本身。他解释说,电子杂志内容庞杂,用户使用时间成本太高。而且电子杂志上的所有东西都能在各大门户或者通过搜索找到,它从昔日的主流走向极少数人使用是一种必然。

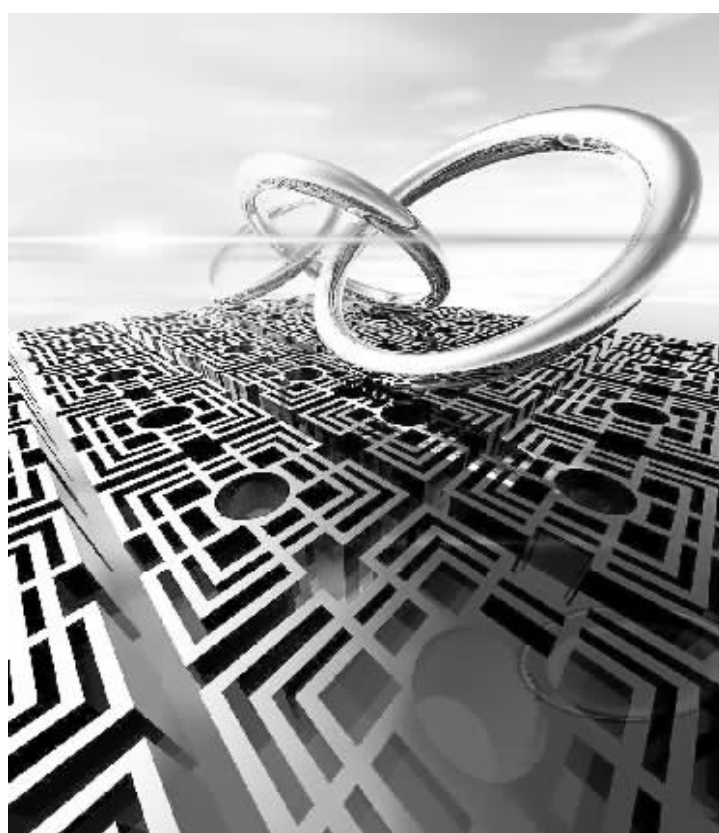
## 投资方血本无归 成为经典失败案例

ZCOM等企业的失败,也是投资人身上的一道阴影。

2006年,众多投资人和行业创始人将电子杂志视为最“in”并且“前途无量”的媒体形式。投资人认为,电子杂志盈利范围十分广泛,除了广告外,还包括为企业制作电子杂志及其他衍生的服务如电子商务等。为此,他们将2006年标榜为“中国电子杂志年”。

但在最近几年,无论是天使投资人蔡文胜,还是凯雷集团董事长兼经理祖文萃,对于ZCOM这个案例已经“绝口不提”。在联想投资的官方介绍中也很难看到Xplus的字样。

按照投资圈的流行做法,一般VC的投资周期为3-5年。如果投资项目不能在这个时间内上市,或者引入新一轮投资,那么VC便面临巨大风险和压力。



电子杂志还有没有机会东山再起?尤其在今年iPad和电子阅读器兴起的背景下,一些新的创业者似乎又对电子杂志燃起了兴趣。不过,创新工场董事长李开复和易凯资本CEO王冉对此均表示反对。而在FT中文网专栏作者程苓峰看来,“电子杂志是把纸面形式简单地搬上网,其发展前景黯淡,网络创新的信息生产和消费模式,如SNS、微博等才是主流。”

## 【相关链接】

## 台湾同行出招 电子杂志的未来在哪里

在大陆一度繁荣而后走向衰落的电子杂志,却正在台湾走出一条不同的发展道路。中国台湾的堂朝数位整合有限公司就是一家经营电子杂志较为成功的企业,他们十分看好电子杂志这个大市场。在早些时候举行的一次行业探讨会上,堂朝数位的创办人之一简子竣先生就电子杂志的运营模式及未来走向表达了自己的观点:“堂朝数位在2004年正式成立。我们注意到,客户最关注的是当刊物制作完毕之后怎么流通,怎么通过互联网快速发布出去。我们决定以电子刊物平台作为呈现的方式。现在当企业端做完电子刊物之后,因为我们平台标榜的就是在SEO以及社群的曝光,所以在后

端我们也结合各大平台,通过关键词搜索或者是广告等方式,把企业端的电子刊物和他们做通路上的结合,借由流量的互相导引,把企业本身电子刊物的整个内部的SEO关键字做一个提升。这样客户才会感到获得了很明显的效果和投资回报率。”

“大陆目前相关的服务大部分都是网站形态在做,这就有一个相当大的危机点和盲点:任何人用网站做行销曝光时,一进入网页会看到很多点选的入口,没办法让产品直接精确地到用户的手上。另外,网站有结构性的问题,很难用直觉的方式去表达产品。而我们创办的电子刊物平台Finder,不管是切入出版社或切入一般的中小企业,只需要三个步骤就可以把商品直接数字化,而且具有电子商务的功能。我们最大的优势是便利快速。”

“数字化转制现在有各种项目外包服务公司做,这不应该成为电子刊物主要的商业模式。更有竞争力的方式是,希望通过一个快速的发布平台机制,结合数字化社区互动,提供完整的服务。”

(摘自《腾讯科技》)

(小编短评:从崛起到巅峰再到衰落,国内电子杂志的兴衰竟是那么匆匆。到底是什么让电子杂志全军覆没?是企业的无能,还是行业的集体浮躁?是商业模式的虚幻,还是用户需求变得太快?而正像一位专家说的那样,电子杂志的失败与用户兴趣转移无关,本质原因在于产品和行业本身。电子杂志或许还能东山再起,但不得不承认,蜕变与复活,必将是个体个痛苦的过程。)

## ■投资热线

# 九鼎投资 为何大肆“吃药”

在不少PE慎对医药产业的时候,凭借专业团队,九鼎投资却在短短半年之内迅速出击,快速布局医药产业。九鼎在接受上海证券报专访时透露,公司于6月、7月分别以9000万、6000万注资广西柳州医药与湖南方盛制药股份有限公司。至此,加上此前的山西普德、海口奇力和珠海化邦等七家药企,九鼎已连布九子,涵盖了医药产业大部分领域,九鼎医药投资布局初现。

## 最新动向:接连注资两药企

此次九鼎6000万注资的湖南方盛制药股份有限公司是一家主打妇科和儿科药品的制药企业,拥有7项国家专利。

值得注意的是,此前投资的七家和此次的方盛制药均属制药企业,惟柳州医药属医药商业企业。九鼎投资合伙人赵忠义表示,主要看好柳州医药在渠道方面具备的巨大优势。“现代经济的特点是‘集中生产、分散消费’,中国的市场很大,集中生产如何面对分散的消费?所以,我们对渠道很看重,这也是我们为什么投资成都红旗连锁超市、吉峰农机的原因。中国企业有两个发展前景,一是技术,二是市场。中国市场很大,如果在渠道上做好,企业空间非常大。”

对于医药商业的逻辑,赵忠义认为,医药商业的物流领域必然逐步走向集中,无论是国家政策还是商业原则都支持这个逻辑。尤其是作为区域龙头,柳州医药在未来3年的区域整合中行业地位和市场占有率将进一步显著提高,5年后将可能参与全国竞争。

## 产业前景:逾20%增长率

谈及九鼎医药的投资法门,赵忠义总结,“在投资方向上,我们始终贯穿一个主线:中国人一定会越来越富裕。就医药行业而言,必须搞清楚:在中国人逐渐富裕的过程中,身体会发生哪些变化?变化过程如何?然后,我们关注这些领域相应的治疗药物。”至于具体细分行业和企业的方面,由医药产业基金里行业专家组成的管理团队去深入。

“比如,现如今生活水平提高了,中老年人患心脑血管疾病的急剧增多,而珠海化邦就是专注于心脑血管药和抗生素药的。”赵忠义说。“对这类企业的投资,一方面会得到市场的认同取得良好的投资回报;另一方面,也有很大的社会价值。”

赵忠义预测,医药工业在近三年保持20%以上增长率,预测未来10年,会从1万亿的产值增长到5万亿,会继续保持20%以上的增长。有医药业权威专家也预测,未来4年内,我国医药市场将保持年均20%以上的增速,2013年对全球医药市场增长的贡献率将达到21%。

不过,赵忠义认为,未来五年到十年,行业会出现并购整合。以制药企业为例,会从现在的5000多家合并成数百家,好的医药企业上市更会加快大规模并购的进程。“这才符合医药产业的规律,这里面投资机会很多。”

(摘自《上海证券报》)

# 投资移民美国? 想说爱你不容易

近期,澳大利亚、美国、加拿大、英国等几个主要移民国家竞相收紧技术移民政策,从而使投资移民受到日益富裕起来的中国人青睐,一股投资移民美国热也在悄然兴起。投资移民如同刃剑,虽开辟移民新途径,但也存在风险,更酿了不少欺诈案,对此,频频有律师发出提醒。而有心移民美国的中国富人也多对投资签证计划存有“想说爱你不容易”的矛盾心理。

## 以“有钱”著称 赴美华人投资移民大增

随着中国大陆新富阶层掀起新一波移民潮,美国投资移民申请人数迅速增长。据美国《星岛日报》报道,美国经济不景气导致去年申请EB-5投资移民签证的人数增加近3倍,其中不少投资移民人士来自亚洲特别是中国。

据悉,EB-5类签证是美国移民局专门为投资者设立,透过在美投资,外国人可获得绿卡。申请者需要在美国进行某项投资或高失业率的地区投入至少50万美元,才能获得绿卡。

南加州投资移民区域中心一位不愿透露姓名的主管表示,不少华裔投资移民“非常有钱”,登记资金千万美元大有人在。据他了解,目前不少来自大陆的投资移民多是为解决下一代读书问题,有的则是为自己生意开张通行证,更多移民则是一举两得。美国《侨报》亦称,通过美国EB5投资签证计划赴美的中国人多数是富有家庭的女主人或是成年子女。

## 职业、亲属移民排期长 区域中心吸引投资移民目光

纽约华裔律师汤学武说,2006年以前,申请投资移民的很少,申请

的主要是汽车旅馆,因为当时的旅馆价格大约是100万元,与投资移民的投资额正好吻合。但是,美国的移民环境过去几年发生重大变化。职业移民除了第一优先外,排期都长达几年。亲属移民的排期也很长,许多人把目光转向区域中心。

区域中心(regional center)是移民局批准的代理投资移民的机构,同时帮助投资者提出移民申请,全美有区域中心99个,比2009年多出近30个。

伊利诺伊州CMB区域中心分别投资加州和俄亥俄州公共设施。该区域中心高级副总裁威根表示,他的区域中心数据显示,中国投资者比率从2008年财政年度的24%增加到2009年的69%。“2008年中国投资者仅19人,而2009年是55人,是前一年度的2.8倍”。他“收到的数据”显示,2009财政年度已经批准3611人的投资移民申请,其中来自中国大陆的申请者有1979个,占全部申请者的54.8%。他估计,今年中国大陆申请人将增加25%。

## 谨防潜在陷阱 投资移民中国富人又爱又怕

美国EB5投资签证计划吸引了不少有心移民的中国富人的关注,该计划因其对申请人没有学历、语言、年龄以及商业背景等要求,成为了许多有心移民的中国富人关注的重点。同时,据美国《侨报》报道,由于诸多的不确定性,有心移民美国的中国富人对EB5投资签证计划“又爱又怕”,多存有“想说爱你不容易”的矛盾心理。

美国翰宇国际事务律师事务所中国事务高级顾问鲍用卓认为,尽管EB5试行计划似乎因投资门槛的降低以及创造就业的要求放宽而对投资者有吸引力,但是准备投资的人应该注意到潜在的陷阱。



现其投资目的,并为美国雇员创造规定的就业机会,否则将不能达到申请无条件永久居民的要求。比较来讲,投资人自己经营的投资项目中,投资人主动性要大得多,因为可以自己控制公司的经营。

移民顾问郭琳证实,最近中国大陆方面询问EB5投资签证计划的人很多,的确是许多人关注的移民热点渠道。但是,申请人要取得合格的资金证明并不容易。投资者必须证明其资产为合法取得,也就

是要求投资者证明其投资资金是通过工资收入、投资、财产出售、继承、赠予、借贷或者其他合法方式取得。如果资金来源于公司资产,则不符合规定。

(摘自《中国新闻网》)

## ■聚焦I

# 投资人“财大气粗”导致角色错位?

由于多次融资,智联招聘的创始人团队很早就淡出,企业在外资控股的情况下出现了管理上的混乱。融资后剩余不到15%的股权——企业管理团队丧失股权的直接下场,便是“沦落”为没有企业运营权的职业经理人。

于是,智联招聘事件在许多创业型公司和创业者中引起广泛共鸣,当笑脸相迎的投资者抱着真金白银来到团队跟前时,是否会因融资丧失企业决策的控制权,成为今天的管理团队们最揪心的选择。

## 主导方总是出钱多的那位

“分歧每天都在发生,而投资方总

是‘老板’。”一位不愿透露姓名的创业型公司高管表示。该高管称,虽然从理论上来说,无论是出于企业投资方利益,还是企业管理层的利益,双方都会有一个共同的目标,即努力实现企业盈利的最大化。但事实是,对于国内的一些企业而言,企业所有者,即出资人,往往会表现得“财大气粗”。据称,类似智联这样的情况,在双方产生矛盾的时候,虽然名义上会进行协商与表决,但主导方毫无疑问是“出钱多的那个”。

“从所有人‘沦落’为职业经理人,企业运营的话语权也就丧失了。”上述高管指出。

对此,正略钧策管理咨询合伙人李培恩感同身受。

据李培恩回忆,当时他所在的那家公司规模不算大,但却拥有一系列繁多的业务内容。意识到繁琐的业务对公司的运作产生了影响,他所在的管理团队便提出公司应当缩减业务,专攻核心。但是一手把公司培养起来的投资人却对此持相反意见。“故事的最终以投资人接受了我们的建议圆满结束,但是正如大家所能想到的一样,在企业管理的过程中,双方产生分歧的情况很多。”

## 投资人角色错位?

“有自知自明的投资人应该知道,他们不过是创业过程中的支持性因素,但在国内目前的环境中,很多VC和天使投资人并不这么看,他们参与那些根

本无法提供增值服务的领域,给创业者和管理团队带来了无休止的额外工作,缓慢地决策机制也拖延了公司的发展。”一位从事资本管理的业内人士向记者坦言。

李培恩指出,目前国内一些企业的所有人与管理团队之所以会产生矛盾与冲突,主要是因为企业所有人在公司经营方面存在错误理念——除对企业战略做出决策的权力之外,他们也更渴望参与企业的管理,而这部分在理论上也是企业管理层的责任。

李培恩还解释道,之所以会出现这样的冲突,主要是因为国内大部分的企业冲要都具有职业经理人的背景。当他们成为企业所有人时,一方面无法及时转换自己的角色,另一方面也可能因为之前的经验和经历,对自己在企业运营范畴内的决策颇有信心。

(摘自《每日经济新闻》)