

王健林的价值:
有胆量还要能坚持

A2

“史上最严的环保法”
对污染企业罚款上不封顶

A3

股市的融资功能过度开发
只剩为上市公司圈钱

A4

2014 中基层岗位职场薪酬研究:
尊重成为最奢侈酬劳

封面故事

红杉中国 企业幕后的资本玩家



1 创、投之间最奢侈的两个字:信任

让创业者信任投资者,并不是一件容易的事。曾经接受过红杉投资的博雅互动创始人张伟在接受采访时直言不讳地表示,“在中国,投资人大部分被创业者视为银行,除了钱,他们并不想从你这儿获得别的,但作为创业者,你拿那笔钱只是一个手段,真正目的是要看背后有什么资源。”

红杉中国创始人沈南鹏曾经思考过,“帮助一个企业和不帮助一个企业中间,投完与企业一起花时间和坐等收益中间,究竟会产生多大的差别?”他拿这个问题去请教过美国红杉时,对方回答,“你可能不会产生50%的差别,但你至少能产生20%到30%的差别。”

而红杉对于创业者“30%”增值体现在

哪里?周逵认为,主要是帮忙找人、优化企业管理机制和如何冲刺IPO。红杉内部有一个3人猎头团队,专门帮助红杉被投资企业寻找高管,尤其是CFO。类似例子比比皆是,唯品会、乐蜂网和乡村基的CFO都是红杉帮忙找来的。

“企业初期往往特别节省,他们甚至舍不得花100万猎头费去找一个合适的高管。”沈南鹏说,而此时红杉便会提供协助。比如在唯品会,刘星参与了所有VP级别以上高管的面谈,甚至一个职位会面试好几个人,同一个人面试多轮。担任唯品会董事期间,他每个月都要飞往广州参加经营会议,还不包括面试和董事会。甚至有时候,还要帮忙空降兵融入企业当中。

博雅互动创始人张伟透露,因为红杉

资本加入,并且一开始就以上市公司要求去约束公司的经营流程,“整个公司的IPO进程提早了至少半年。”

在红杉进来以后,博雅也创造了一个高速增长奇迹,2010年张伟与红杉第一次接触时,估值不过才300万美元,红杉投资100万美元。2013年11月,博雅互动登陆港交所,此前公开发售部分获得超额认购831倍,冻结资金860亿港元,成为今年以来港股市场上的“新股王”,目前市值约74亿港元。但如果不是红杉坚持,博雅上市窗口起码要推后半年,“预计CFO也得要晚一年才请,但他们进来以后就立刻帮我找到了CFO,大大加速了IPO的进程。”张伟也因此从“屌丝”跻身“十亿富豪”俱乐部。

2 红杉真正懂“唯品会”

早期投资唯品会时,唯品会并不像现在这样广受关注,反而因为土气的页面和被称之为“清理下水道”的商业模式让大部分投资人不看好。

唯品会创始人沈亚认为,红杉真正懂“唯品会”。当时,唯品会并不像传统电商网站一样设置货架页面,但发掘了一点电商项目的红杉中国董事总经理刘星从一开始就没有问,他很快理解了唯品会的商业模式。“今天我经常碰到一些投资人问我为什么唯品会不找钱,我们都是当笑话听的。”沈亚笑言。

沈亚第一次跟红杉接触时,开出的价格红杉认为“太贵了”,遂拒绝。几个月后,刘星听说DCM接受了他们的报价。“不行,那我们得再谈谈。”

他立刻赶往广州,与沈亚敲定了第一轮融资的方案,2010年11月,红杉和DCM共同向唯品会投资2000万美元,时隔一年后,红杉向唯品会追加了5000万美元的B轮融资,唯品会估值就达到了5亿美金,而这在大部分VC看来已经非常贵了,“第二轮他们估值更高,他们继续追,不让任何一家进来,我觉得他们当年就是说也看好这个苗子,对他来讲一定会赚钱。”沈亚告诉记者。

2012年3月,创立仅三年多的唯品会赴美上市,创造了电商网站最快上市纪录。一开始,沈亚并不愿意这么早上市,而红杉认为上市能够帮唯品会迅速在供应商和顾客中间建立品牌,说服了沈亚。事实证明,这是对的,虽然他们低估了“大势”。

“路演以后,我们发现市场远远不如我

们所预判的受欢迎。”刘星说。红杉为此付出了巨大努力。刘星在路演当天飞去纽约,早上七点钟的航班,大概四点钟他还在电话上,跟一个潜在购买者通电话,说服他购买唯品会。唯品会IPO当天便破发,被媒体称之为“流血上市”,而红杉则为一个投资方DCM共同追加了2000万美元融资。

刘星后来发现,虽然当时唯品会股价表现不好让他倍感失落,但作为第一家电商上市公司,在品牌效应上的作用是巨大的。“员工和供应商不知道什么叫‘流血上市’。”刘星印象最深刻的,是看着唯品会上市时股价“飞流直下”,但同时接到了很多唯品会供应商发来的祝贺短信,简直“热泪盈眶”。

3 红杉投资 最受争议的是“麦考林”项目

一是因为麦考林是红杉中国基金第一个控股收购(buy-out,即买断式收购)项目。而在其他投资项目中,红杉大多是小股东。二是麦考林上市后不久便遭遇集体诉讼,股价大跌近六成。“麦考林的项目是因为红杉可能有点急于求成,所以拔苗助长了。”一位红杉投资企业的CFO如此评价。

而在谈到麦考林的项目时,沈南鹏也首次做出了回应,“麦考林是我们看到它有一条产品线叫目录营销,那么目录营销产生了很多的客户基础。我们这样一家公司是不是转型做电商会比别人来得更加成功?何况我们在美国、德国看到了这样的案例。这

个转型的故事最后没有成功,但我们起码应该去尝试。”

虽然麦考林这个项目没取得预期的成功,但是,“投资人很难不去犯错”。沈南鹏感慨道,“我跟美国红杉的团队交流,说我们投了20个项目,只有一个失败,他们会大惊失色,并认为你没有冒够大的风险。”

另有擦肩而过后再次牵手的例子,2008到2009年本来红杉可以以极低价格进入京东商城,但在电商布局,却没发掘到这时最大黑马。但红杉懂得“及时修正”,2011年红杉资本联合DST等四家基金,向京东商城注资约

10亿美元,虽然这个价格比之前的机会昂贵了许多。

另有一个案例是红杉中国对500彩票网的投资。

一位投资行业人士透露,在成立红杉中国前,沈南鹏曾以个人名义投资过500彩票网,但后来与IDG一起全部退出了。当时,沈以3000万的价格卖掉了自己持有的10%的股份。然而在500彩票网上市前夜,红杉又花费比当年高3倍的价格投资了500彩票网。如今500彩票网已经登陆美国资本市场,“及时追回”的红杉资本仍然大赚。

iphone,android 手机扫描二维码下载安装



企业家日报微信公众平台二维码 企业家日报手机客户端APP——太阳岛二维码

中产阶级关联着 社会经济的发展

全球约有10亿人将由中等收入人群归贫困行列,尤其在经济增速放缓的发展中国家。这是严峻的挑战。

据英国《金融时报》报道,亚洲开发银行将中等收入人群的标准定义为每日收入2美元(已按购买力因素做出调整),同时,另外一些经济学家认为日收入1美元,更加合理的标准。但是根据世界银行从122个发展中国家收集的上世纪70年代以来的收入分配数据显示,绝大部分中产人群的日收入在2~10美元之间,被称为“脆弱的中间阶层”。2010年,全世界有28亿这样的中等收入人群,占世界人口总数的40%,构成了世界上最大的收入群体。据《金融时报》分析,2010年,发展中国家的9.52亿人的日收入在2~3美元,这一收入弱势群体的增长远远高于其他收入群体的增长。世界劳工组织表示,经济发展的放缓对于新兴经济体的影响已经凸显,2013年全球极度贫困的工人数量仅减少2.7%,是过去十年的最低值。

经济增速放缓,脆弱的中等收入人群重回贫困阶层。过去30年令人瞩目的脱贫成果同样是脆弱的,在货币注水时代与高科技时代,无论是美国还是巴西,有两大共通特点,贫富差距扩大、中等收入人群收入水准下降。原因在于,无论是掌握投资时代,还是新兴技术时代,都有利于掌握投资技能、掌握新经济资源的掌握调配能力的原始一部分人。想想你的年终奖上市公司的股本收益翻十倍,或者在大投行领高薪的事吧,说的就是资本时代的财富生成术。

今年以来最火的经济著作是法国经济学家托马·皮克提的《二十一世纪资本论》,认为标榜自由竞争、崇拜个人奋斗的资本主义,在21世纪正退化为19世纪的“富豪资本主义”,富人阶级的财富主导整个经济,富豪寡头随之出现。皮克提进行详尽的数据分析,发现上世纪80年代以来几乎所有发达资本主义国家贫富差距都在扩大。美国1%最富有的人的收入占全体国民收入的20%,中等收入人群不断萎缩,美国“金字塔”社会变为金字塔形……

中国官方统计数据令人欣喜,国家统计局公布2013年反映中国收入分配状况的基尼系数下降到0.473,自2008年达到最高峰0.491之后连续5年下降。而其他研究机构公布的数据要残酷得多,甚至高达0.6,贫富差距极其剧烈。引人关注的是,中国城乡居民可支配收入中位数低于平均数,说明小部分人掌握了大部分财富。

《金融时报》分析指出,减少贫困和经济发展之间具有强关联性,这种关联性在印度、中国和印度尼西亚这样的GDP增长迅速的国家表现得尤为明显。一旦经济增速下滑,或者贫困标准提升,就会增加庞大的贫困人口。中国财富分配,财富增加方式特点鲜明,中等收入人群与贫困群体更加脆弱。

稍有不慎,或者天灾人祸,中等收入人群就会滑入贫困群体。曾经有研究称,中国年收入1万到6万美元的中等收入人群为1.4亿人左右,占总人口比例约为十分之一。2014年,《福布斯》中文版发布的《2014中国大众富裕阶层财富白皮书》显示,截至2014年底,富裕阶层资产在10万~100万美元的大众富裕人群已达1197万人,较一年前的1026万人增加171万人,这些上层中等收入群体约占总人口0.8%。

财富的形式固化于房地产,其次是股票。根据西南财大中国家庭金融与调查研究中心的数据,城市家庭资产中占比65%的是房地产,农村占比54%,其次是股票形式,如果中国房地产市场与股票市场一样大幅下挫,中等收入人群的账面财富将大幅缩水。

成为铁打的中等收入人群,就个人而言,需要全家人都有健康的身体,过硬的技能,看穿骗术还能增值的投资方法。就国家而言,扩大中等收入群体,离不开经济发展,对个人财富与个人能力的尊重,以及公平的财政体制。(叶玲)

假如梳理红杉这两年的投资案例,你会发现,与之前单兵作战不同,红杉中国基金像串起项链上的珍珠一样,将这些“BAT”三巨头以外的公司,打造成一支彪悍而精准的奇兵。

一个最常见的问题是,红杉中国能否投出下一个“Google”,或者下一个“Facebook”。“谷歌之所以强大,不是因为红杉投资了他们,而红杉之所以强大,是因为他们能投进去谷歌。”“在未来互联网甚至包括整个新经济领域发生什么事情,红杉作为一个平台,肯定会分很大的一杯羹在里头。”行业人士评价说。

4 红杉不止是基金 要做平台

刚刚搬完两个月的美团新办公室显得凌乱而充满活力,在办公室随处可见的液晶显示屏上,滚动播放着美团的交易额和注册用户数,以及每天不同时段成交量的变化趋势。王兴和美团的所有高管一样,没有自己的独立办公室,甚至连个玻璃隔断都没有,他就坐在最靠里面的角落里,淹没在人群之中。

“足足四年,距离我们与红杉的第一次见面,到最终拿到融资。”王兴说,在美团上线十天左右,他就接到了来自红杉的电话。“我做了三个公司,红杉都有接触,这已经是和红杉的第三次见面。”这次跟美团见面的是红杉的第三次见面。这次跟美团见面的红杉中国董事的另一合伙人孙谦。而在沈南鹏记忆中,这一次见到的王兴与第一次相比已脱胎换骨。

“不是所有人第二次创业一定能够成功,但是有一些人能够从这个当中学到很多东西。而他显然收获很多。”沈南鹏在采访中特意提起王兴在最近一次采访中的观点——当所有数据放在大家面前时其实大家失误率是不会那么高。

坐在我们对面的王兴,在经历过两次创业失败后,傲气消失,或者说隐藏了,流露出的是冷静与自省。“前两次红杉没有投我们,确实有我们做得不好的地方。”

红杉中国也和被投资企业一起在进化。“红杉基金现在做的不止是一个基金了,它已经是名副其实的‘平台’。”华兴资本包凡认为,“从最早期项目到晚期项目,他们基本上都做。尤其是早期项目源上,他们也有很多合作伙伴。在下游整个投行这个圈子里面,也有很多跟他合作很紧密的合作伙伴。”

红杉搭建了一个“企业和企业间的合作平台”,比如每年被投资企业CEO聚会,和TMT行业大会,被投资企业CEO们都会寻找未来潜在合作机会。最近乐蜂和唯品会的合作,就是沈亚和李静在CEO年会上认识的。

在投资的公司越来越多以后,红杉可以开始做更多的“排列组合”,红杉最近投资的“中通速递”等三家物流公司,就可能跟它投资的金融类的公司合作。最近,易居宣布将联手新浪、红杉资本及云锋基金,成立一家专业从事“有抵押(房产抵押)”的金融服务公司,可从侧面反映出红杉整合资源的思路。

第四次创业的王兴依然认为,“创业者才是更重要的那个。”这也是沈南鹏的投资原则。(邹玲)

GMO 迈能
GMO搪瓷承压式
多能源储热水箱
www.gmoworld.com 电话:400-880-6155

苏通 SUTONG 苏通丝绸
http://www.stjsc.cn 服务热线:0513-94889999
苏通杯全国财经好新闻大赛

传递价值 成就你我
芙蓉王 文化头条新闻
湖南芙蓉王文化传播有限公司