

经济下行的过程中,价值才能体现;而在调整的过程中,会出现大量的商业机会。12月1日举行的,以“创新创业”为主题的泰山创业峰会上,投资人、创业者汇集一堂,他们的诉求反映了最基本的商业逻辑——一场完全以市场为主导,更高效的资源配置正在“双创”的热潮中悄悄发生着。

本报记者 蔡宇丹



# “捕猎”好公司

## 用资本的眼光发现经济下行期的企业价值

### 再加1℃,水就烧开了

这两天,华北地区严重雾霾,奈琦尔为海尔旗下的子公司贴牌生产的第一批防雾霾口罩也上市了。

奈琦尔的老板姜明正等着这个“引爆点”,由海尔打通品牌和渠道;同时,他还需要2000万资金,“现在,水已经烧到99℃,要完成成果转化,必须插上资本的翅膀,再加1℃,水就会沸腾!”在泰山创业峰会路演现场,姜明说。

他要拿这2000万扩大产能。11月30日晚,他和参会的开来投资总裁王峰就企业并购的问题,一直聊到第二天凌晨2点。

9月份,姜明和海尔旗下的全资子公司海尔上海健康医疗产业公司签订合作协议,他的手上掌握着一个取自于海洋的新材料——从海带和海藻中提取的海藻纤维。这种纯天然纤维具有阻燃性,而且吸附能力超强——1克海藻纤维能快速吸收20克血液,而1克棉花只能吸收4克血液。

1000万、2000万……从2005年到现在,姜明不断烧钱,与青岛科技大学合作,这个顶着三个“国字头”的海藻纤维应用研发产业化项目,正一步步从军队用的作战服,急救包延伸到民用产品。目前,奈琦尔与海尔签订了协议,以海藻纤维为耗材,生产口罩、卫生巾、纸尿裤护垫等。

姜明报出这样一组数据:1吨阻燃性海藻纤维卖25万元,1吨超强吸水性的海藻纤维35万元,1吨干海带价值7000元,4吨干海带能产1吨海藻纤维,山东年产100万吨干海带。而姜明牢牢掌控着这全国独一份的海藻纤维的生产供应链。

“有了和海尔的合作,等于打开了渠道和品牌,产品引爆点就有了。”姜明说,因为工作环境,海军女兵患阴道炎的现象非常普遍。他们以海藻纤维为原料,专门为上舰女兵研发了一款卫生巾,但转为民用产品就遇到障碍,即便这个新材料再神奇,但投资人见不到品牌,见不到渠道,不会给你投一分钱。

“整整10年,姜总就做了这一件事,大家给他点掌声吧。”在路演现场,王峰说,他决定给奈琦尔投2000万。

### 寻找小河里的“大鱼”

“奈琦尔是我投的一系列企业中,典型的创新型实体。”王峰对本报记者说,奈琦尔的海藻纤维全国独一份,在原材料上稍稍提高一点,就可以在市场上脱颖而出,这方面的空间非常大。

德州的宇虹颜料,天津的智衡减震、蓬莱的嘉信染料,这都是王峰投资的创新型实体。宇虹颜料是首家上新三板的做颜料的企业,智衡减震的前身是天津弹簧厂,虽身居小县城,却是南北车、西门子、庞巴迪、小松制作、韩国斗山等世界著名企业的供应商。

挖掘地方上的中小企业资源正是王峰擅长的。当初他准备投宇虹颜料时,这家企业还处在从“温水到开水”的阶段,这家企业的特质是专注,只做三种颜料,属于行业细分领域里的“大鱼”,也就是小河里的大鱼。

除了创新特质,王峰投资中小企业最重视的考察目标是老板,“中小企业对老板的依赖性太大,老板人品,是做的人,口碑不错,投资人就能放心。”王峰说。青岛中科华联是王峰今年3月投资的一家企业,他考察时,这家企业已经两个月没有发工资了,但王峰还是决定投了724万元,因为企业技术国际一流。

“我看好这个行业。”王峰说,投行业投的是未来,中科华联是锂电池产业链的上游供应商,专门生产锂电池隔膜生产设备。现在新能源汽车概念非常火爆,核心部件是动力电池,市场需求的放量直接带动了整个锂电池行业快速扩产和技术进步。今年,中科华联的利润不会低于2000万。

值得注意的是,王峰在投这些中小企业时,并不追求他们能赚大钱,而是看它能否稳健经营,用在经济下行期的俗话说,就是看它能否活下来。现在中国经济正在去产能、去杠杆,这个过程很痛苦,企业的首要任务不是发展多快,能做多快,而是活着,活下去就好办。能健康活着,就是好企业。

### 新三板带来的机会

记者注意到,王峰投的这些中小实

体企业,基本上都处在登陆新三板的准备中,或者在开来投资后成功登陆新三板。新三板的造富效应,已强烈地吸引着资本蜂拥而至。今年以来,随着新三板挂牌数突破4000,年内定增额突破1000亿,越来越多的顶级公司、顶级投资人开始关注新三板。

王峰的开来投资,头顶着“中国区域性股权交易市场的最大保荐商”的光环。王峰手里有20多个县的纳税百强企业名单,他和这些县的负责人关系密切,这使他拥有丰硕的“掐尖”资本和“拿货”渠道。这几天,王峰正在与中植集团洽谈合作成立一只投资基金,后者旗下掌管了1.5万亿投资基金。

“现在钱多、创业者多,投资人多,政府的改革,优惠政策多,就是好项目不多。”本省一位投资界人士对本报记者说,开来投资能吸引到中植资本不足为奇,中植资本要靠开来投资这样的“坐地户”接地气,挖掘山东优质的中小企业,这反映了资本对好项目的争夺越来越激烈。

清科私募通数据显示,截至今年5月,山东企业在新三板的挂牌数量达178家,位列北京、江苏、广东、上海之后,大的投资机构偏爱到山东挖掘有一定成长性的企业,而企业的盈利情况与估值并非投资者考虑的主要因素,它们更看重企业所处细分行业的景气程度以及企业当前竞争力的强弱。

以2014年8月登陆新三板的可恩口腔为例,它在小诊所时期时营收才100万,目前市值已过7亿。“现在你想锦上添花,脚已经插不进来了。”王峰说,企业发展从温水到热水这段时期,是最需要资本的,而之前资本只愿做“把热水烧开”的事。王峰2011年投资可恩口腔时,帮它规范财务管理,调整了商业模式,可谓“全方位保姆”,所以才会可恩口腔增资扩股时享有优先权。

愿意提供“保姆”式服务的不光是王峰,随着大量的资本涌入创投行业,“现在,资本对于企业的作用越来越趋于前端,趋向于服务。”前海勤智国际资本管理有限公司总裁汤大杰说。在他看来,帮助中小公司提高技术水平,扩大市场份额,然后拿到新三板去上市,这是很好的投资。

齐鲁晚报

周刊

星期五  
2015.12.4

B01-B03

# 创富

引领市场风尚 启迪财富智慧

### 精英创业的推动力

“你看,我已经50岁了,我也开始创业了。”汤大杰对本报记者说。作为这次创业峰会上的投资大咖,汤大杰的前身份——深创投副总裁引人瞩目。

5年前,深创投还是中国的VC之王,投资了包括潍柴动力、乐视网、欧菲光等经典案例。然而体制与基因之困,使深创投近两年在互联网投资浪潮中落后了。今年8月,随着深创投总裁,61岁的靳海涛的离开,汤大杰也开始了创业生涯,成立了前海勤智。

巧合的是,参加这次峰会的投资人彭亮作为投资界的年轻一代,一个月前刚成立了问股科技,以创业者的身份专注于天使投资。此前,彭亮曾为国美在线高级副总裁。作为一名连续创业者,彭亮的投资集中在互联网领域。

而来自于北京,今年9月刚在济南落地的创业孵化器非创不可的创始人赵龙,经历过在九阳、海尔这样的大企业历练,如今带着团队与济南高新区的资源对接。这个创业团队在济南筛选有潜力的互联网初创企业,为他们提供产品经理、互联网技术等专业培训,寻找投资人等服务;同时又对接北京的资源,将一些有意在区域市场深耕的垂直细分领域的互联网企业比如做儿童在线英语培训的VIPKID,做互联网+知识产权服务的知果果引进济南,前者获得了创新工场、红杉资本投资,后者获得联想之星以及经纬中国的千万投资。

这些从大公司走出来的创业者和连续创业者体现了又一个造富效应,他们自立门户,打破规则,以专业的素养,以最敏锐的嗅觉,最具市场的眼光,发现最有潜力、最有竞争力的企业,并且在行业资源上给予创业者最大帮助,从而推动市场资源向更优质的企业配置。

### 只要真正创造价值,投2000万都少

“改变用户习惯很难,想用钱砸出来,700万太少了。”在泰山创业峰会路演现场,汤大杰对路演项目“任我行”的创始人霍海东说。此次,霍海东为他的智慧停车APP项目募资700万。

其实,42岁的霍海东也是一位从大公司出来的创业者,他曾在山东最大的汽贸集团润华集团工作了20多年,做到高管的职位,“我总想来试试才对,从济南最难停车的齐鲁医院、省立医院,大观园一万达广场商圈入手,试试这个APP到底行不行。”

“任我行”APP已经上线1个月,霍海东的融资目标是700万。现在,任我行在济南核心地区已签约百余家停车场,其商业模式是想通过停车预约APP获取用户,而后切入后服务、车生活领域。

霍海东的优势是在润华集团工作20年的资源积淀,但汤大杰关心的是数据,“你的日单量太少。”汤大杰说,APP的存活率很低,只有10%到15%,要活下来的成本很高。

“你提供的解决方案并没有真正解决用户痛点。”彭亮对霍海东说,你需要融到比700万更多的钱,最重要的是要清楚自己做什么,把这个痛点打通打透就可以了。

今年5月,济南本地电商销售平台兴旺购出让10%股权,获得上海一家投资公司2000万天使投资。兴旺购完全复制了淘常州模式,这是一个非常成熟的本地化O2O生活服务平台,去年获得了盛大资本1.5亿投资。

兴旺购董事长王世文对本报记者说,在济南这个区域性市场,大润发一个单店年销售额就有3个亿,而去年济南地区粮油、食品、百货的销售额在170亿元。这个市场足够大,只要你把BAT不会涉及的区域互联网流通领域做深做透,做到区域性市场的No.1,并且目的的确是缩短了流通环节,降低了交易成本,提供最优质的派送服务,真正是用互联网这个工具在交易环节为社会创造了价值,投资人给你投2000万并不多。

“如今,风险投资正在成为推动中国经济的重要引擎。传统行业的失业率在增加,同时,创业在增加新的社会分工。而社会资源正在朝着那些最有潜力、最有竞争力的企业流动,原有的资源配置模式正在改变。”在泰山创业峰会上,浙商创投创始人杨志龙说,中国每年新诞生企业在40000家左右,初创公司的增长速度排在全球首位,这说明,一场伟大的迁徙和转型正在发生在这个社会底层。

“中国的市场太大了,我们就做好济南,做好青岛市场,就可以上新三板了。”姜明说,他的规划是2018年上新三板。