

有关亚洲地区投资吸引力的考察

Is Asia as Profitable as They Say it is?

刘宇环
美商中经合集团 董事长

Peter Liu
Chairman, WI Harper Group

Asian Venture Conference

有关亚洲地区投资吸引力的考察

IS ASIA AS PROFITABLE AS THEY SAY IT IS?

PETER LIU, CHAIRMAN

OCT 12, 2005

WI HARPER GROUP

SAN FRANCISCO TAIPEI BEIJING SINGAPORE

CONTENT

| | <u>Page</u> |
|------------------|-------------|
| ▪ 亚洲风险资本(VC)投资背景 | 3 |
| ▪ 在中国的机会 | 5 |
| ▪ 中国的风险资本产业 | 10 |
| ▪ 以往经验中得到的几点教训 | 14 |
| ▪ 我们的事例 | 17 |

CONFIDENTIAL

2

WI HARPER GROUP
SAN FRANCISCO TAIPEI BEIJING SINGAPORE

亚洲风险资本(VC)投资背景

- **亚洲诞生美国式VC:**
 - 20世纪80年代中期, 台湾政府为了盘活VC产业, 率先实行招徕包括Walden International在内的4个VC的计划。
 - 20世纪90年代初, 随着PC的繁荣, VC开始收益, 并成功地使台湾涌出许多中小企业。初步成功事例: GVC (Walden公司获得5倍的收益), ICSI(WI Harper集团获得7倍的收益)
 - 1994年形成13个中国私募投资Fund及10亿美元的投资资金刮起第一次“中国风”。
 - 在亚洲的其它地区形成对东南亚和印度的几个Fund, 韩国也形成了少数Fund, 但因不够集中, 大部分都经历了艰难时期。很多企业都犯有投资传统企业的错误。
 - 东南亚的Fund虽然情况稍好, 但因1997年金融危机及其附带影响, 大部分机关投资者的收益所剩无几。
 - 20世纪90年代后期, 因印度软件公司的发展及外购趋势, 只有印度VC投资取得了可观的成果。
 - 过去几年来, 中国VC收益激增。

CONFIDENTIAL

3

WI HARPER GROUP
SAN FRANCISCO | HONG KONG | BEIJING | SINGAPORE

CONTENT

| | <u>Page</u> |
|------------------|-------------|
| ▪ 亚洲风险资本(VC)投资背景 | 3 |
| ▪ 在中国的机会 | 5 |
| ▪ 中国的风险资本产业 | 10 |
| ▪ 以往经验中得到的几点教训 | 14 |
| ▪ 我们的事例 | 17 |

CONFIDENTIAL

4

WI HARPER GROUP
SAN FRANCISCO | HONG KONG | BEIJING | SINGAPORE

在中国的机会

- 中国VC利润激增因素:

- 经济:
GDP增长率2003年为9.1%、2004年为9.5%，近年来一直保持整体良好的经济条件。
- 政治:
中国政治相当稳定；新的领导深受国内及国际社会的信赖。
- 法律法规:
正在制定管理LP Fund的法律法规。
虽然整体法律法规正在制定中，但中国政府承诺将促进外资投资奖励措施。
- 管理人才:
中国风险产业面临的最大问题是高层管理人员的不足。
但2000-2003年之间随着硅谷的沉寂，很多留美高级人才回国。
- 成功回收投资资本 (exit):
2004年随着10个企业通过纳斯达克上市进行了首次企业公开 (IPO) (价值共计39亿3千万美元)，向中国的风险投资者指明了成功的投资资金回收方向。

CONFIDENTIAL

5

WI HARPER GROUP
SAN FRANCISCO | TEL: (415) 779-1234

在中国的机会

- 经济：中国创造史无前例的成长

至2010年，中国将成为
PC、TV、移动电话及互联网服务领域世界最大的市场!

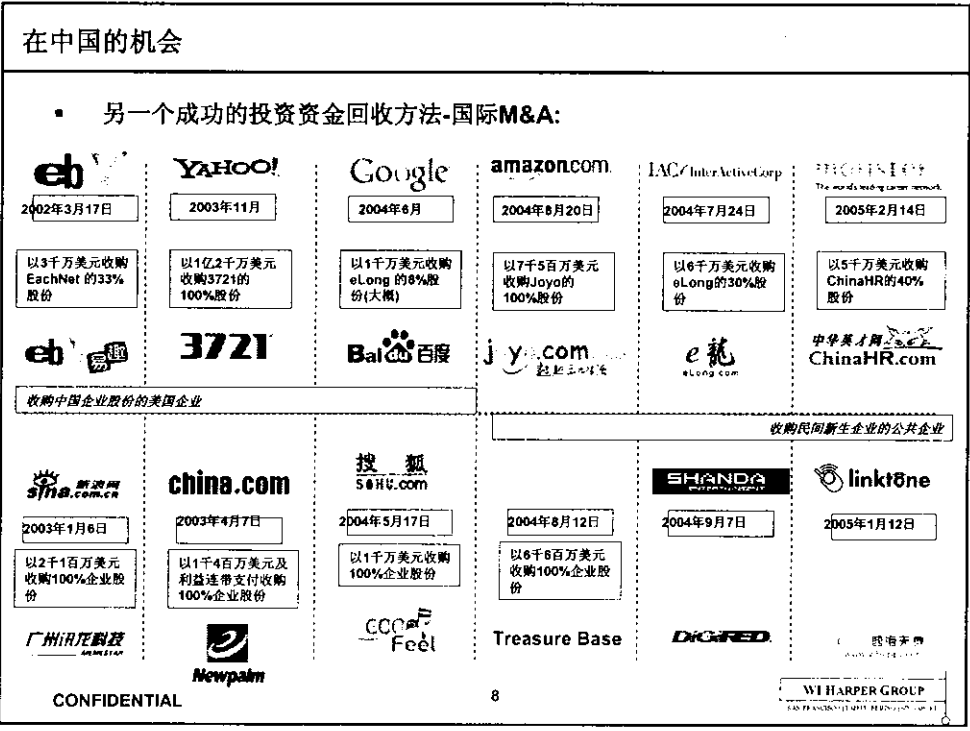
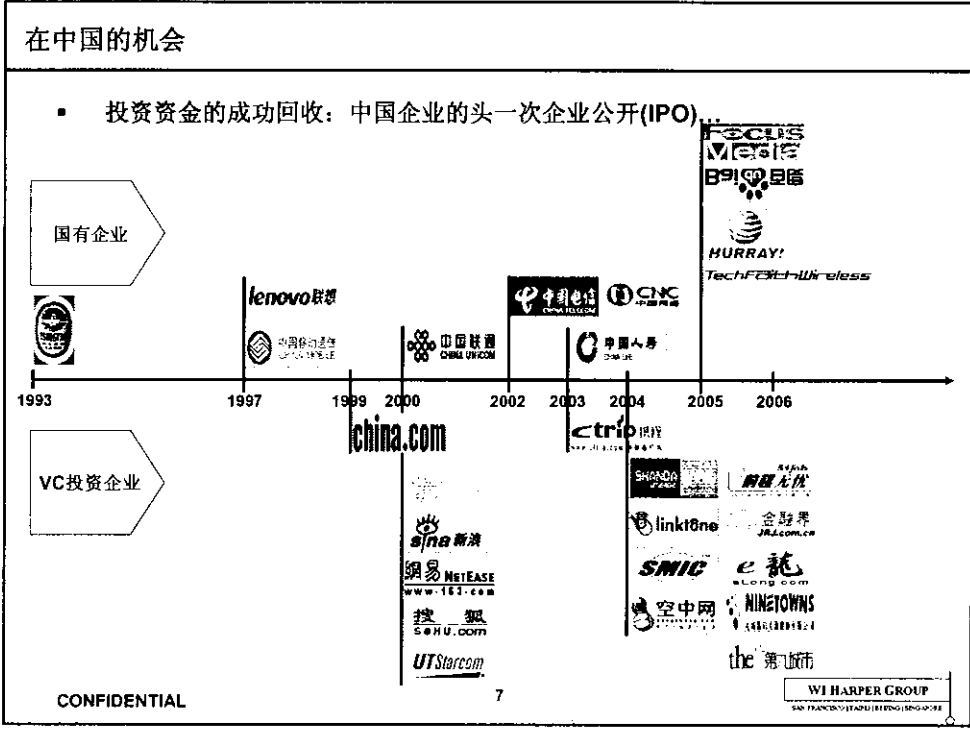
| | 2004 | 2010 | CAGR |
|------------------|---------|---------|------|
| GDP: | 1兆3千亿美元 | 2兆3千亿美元 | 10% |
| FDI (外商直接投资): | 600亿美元 | 780亿美元 | 4% |
| 互联网用户: | 1亿 | 1亿7千万 | 9% |
| 移动电话用户: | 3亿3千5百万 | 5亿1千万 | 6% |
| TV销量(台): | 4千5百万 | 7千6百万 | 9% |
| PC销量(台): | 6百万 | 3万5百万 | 18% |

Source: China Statistics Yearly, IDC, literature search

CONFIDENTIAL

6

WI HARPER GROUP
SAN FRANCISCO | TEL: (415) 779-1234



CONTENT

| | Page |
|------------------|------|
| ▪ 亚洲风险资本(VC)投资背景 | 3 |
| ▪ 在中国的机会 | 5 |
| ▪ 中国的风险资本产业 | 10 |
| ▪ 以往经验中得到的几点教训 | 14 |
| ▪ 我们的事例 | 17 |

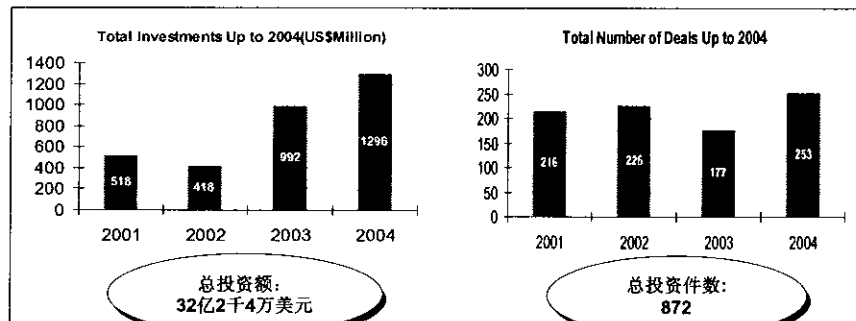
CONFIDENTIAL

9

WI HARPER GROUP
SAN FRANCISCO | HONG KONG | BEIJING | SINGAPORE

中国的风险资本产业

▪ 总投资, 2001-2004



- 中国风险资本投资在2001-2004年间成长24%，2004年首次突破10亿美元。
- 至2004年末，中国可投资资本超过128亿美元。
- 流入中国的热钱增加：2005年上半年7个VC终止新Fund，共形成16亿5千万美元。VC正在积极开发新的交易方案，后期价值评估迅速增加。

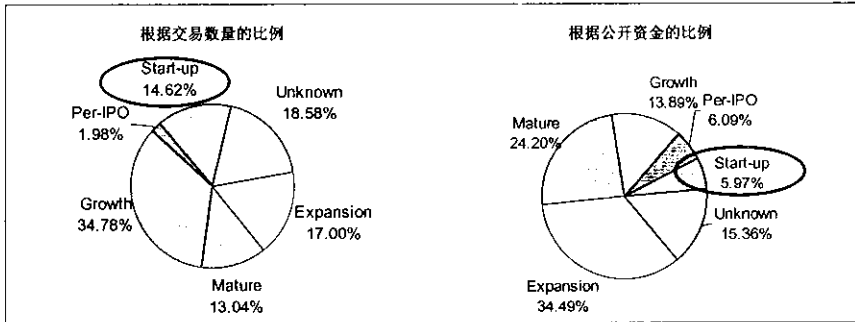
CONFIDENTIAL

10

WI HARPER GROUP
SAN FRANCISCO | HONG KONG | BEIJING | SINGAPORE

中国的风险资本产业

按期分配, 2004



Source: Zero2ipo VC Research Center

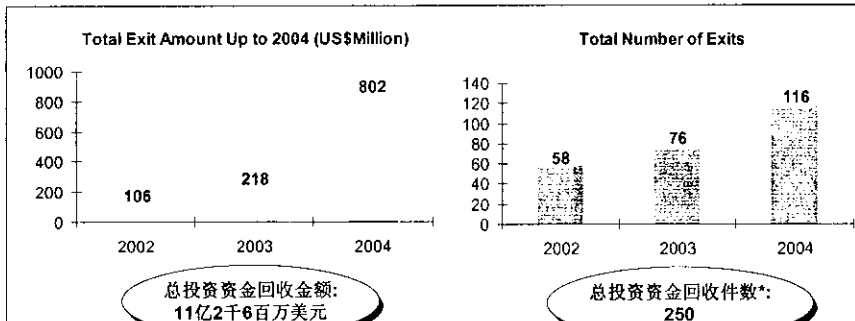
- 做初期投资的中国风险资本产业的VC呈逐步减少趋势。新设的美国主要VC, 相对初期投资, 更集中在后期投资上。
- 初期投资将在不远的未来更有吸引力。
- 典型的中国新生企业从概念阶段到IPO阶段需要1千5百万美元, 与西方国家相比, 其资本更为有效。

CONFIDENTIAL

WI HARPER GROUP
SAN FRANCISCO | HONG KONG | BEIJING

中国的风险资本产业

总投资资金回收, 2001-2004



Source: Zero2ipo VC Research Center

- 2004年为中国风险资本产业的回收之年。这就证明了中国是风险资本能获得高收益的地方。
- 然而, 与2001-2004年间的32亿美元的投资相比, 减去共计11亿美元的投资回收金额, 剩余的21亿美元实际上则在资产负债表中的损失。最近, 各Fund为了获得更好的业绩, 需要回收更多的投资资金。

*注: 2001-2004年期间有IPO退出, 但非51 VC投资, 只有4 IPO, 投资金额约2.455B

CONFIDENTIAL

WI HARPER GROUP
SAN FRANCISCO | HONG KONG | BEIJING

CONTENT

| | <u>Page</u> |
|------------------|-------------|
| ▪ 亚洲风险资本(VC)投资背景 | 3 |
| ▪ 在中国的机会 | 5 |
| ▪ 中国的风险资本产业 | 10 |
| ▪ 以往经验中得到的几点教训 | 14 |
| ▪ 我们的事例 | 17 |

CONFIDENTIAL

13

WI HARPER GROUP
SINGAPORE OFFICE

我们得到的教训

- 虽然随着技术的发展, 国境概念逐渐模糊, 但也不能将整个亚洲视为整体
- 需要铭记的要点:
 1. **市场的规模是否充分大?**
VC应该继续向具有国际(或至少是广大地区)市场的企业投资。
 2. **政府和制度方面的支援**
VC只在自己形成Fund时, 才可以进行投资。
政府通过VC投资资金的供应盘活市场。
台湾、以色列以外, 最近几年韩国也引进了这种接近方法。
 3. **超国家网络**
VC网络是关键。
当今的VC需要拥有一个更大、全球化的或跨国界的网络支持来帮助
他们增加投资组合伙伴。
这是因为技术合作已经超越了国界。

CONFIDENTIAL

14

WI HARPER GROUP
SINGAPORE OFFICE

我们得到的教训... (续)

4. 热情! 不要充当追随者, 要成为领头人!

20世纪90年代中期, 几乎没有对中国感兴趣的VC时, 我们为了解并构筑中国国内网络而倾注了很多时间和资源。
如今, WI Harper被公认为中国前卫的VC。

5. 资本市场的发展

为了促进初期投资者的投资, 需要开发亚洲资本市场。
科斯达克 (KOSDAQ) 或台湾证券交易所 (TSEC) 等证券交易所是重新循环Fund, 使其回到VC投资者的重要制度/机制。

6. 企业法及政治的稳定

从亚洲金融危机得到的重要的教训是, VC应在对自身的投资能够提供适当的法律保护的国家投资。

CONFIDENTIAL

15

WI HARPER GROUP
SAN FRANCISCO | HONG KONG | SHANGHAI

CONTENT

| | <u>Page</u> |
|------------------|-------------|
| ▪ 亚洲风险资本(VC)投资背景 | 3 |
| ▪ 在中国的机会 | 5 |
| ▪ 中国的风险资本产业 | 10 |
| ▪ 以往经验中得到的几点教训 | 14 |
| ▪ 我们的事例 | 17 |

CONFIDENTIAL

16

WI HARPER GROUP
SAN FRANCISCO | HONG KONG | SHANGHAI

我们的事例: 概括

- **WI Harper**是对美国、中国、台湾、新加坡投资的初期最新技术专门**VC**。
- 经长期检验的业绩
从1993年开始对中国投资，运用2亿5千万美元，拥有3个支社
- 业务纯熟的专门管理小组
在美国和中国具有150年以上投资经验的18名投资专家
- 在中国抓住机遇的桥梁平台
为了创造及提高投资机会，利用美国和中国的优点
- 一流**LP**及全世界的战略合作伙伴
IBM, Mediatek, Prudential, Sunplus, etc. (Siemens, Nortel 等也即将参与进来)
- **Proprietary deal flows**
战略**Player**和现投资企业间紧密的关系是促成高质量交易的保障。
- 投资资金的成功回收 (**Exit**)
CommerceOne, Intraware, Fantastic, SiRF, Silicon Motion, FocusMedia

CONFIDENTIAL

17

WI HARPER GROUP
SAN FRANCISCO | TAIPEI | HONG KONG | SINGAPORE

我们的事例: LP

对需要新Fund的一流**LP**提供强有力的支援

ASIA

M 全世界Top 5 fabless 企业，
市价总额: US\$7B, 收益: US\$1B

hp IT及生命工程产业的领头人

MAGNICA 著名发行商兼技术服务公司，日本企业
收益: US\$1B

NORTH AMERICA

IBM 年收益约为US\$100B的Fortune 50大
IT企业

NORTEL *互联网技术、数据、无线及有线解决
方案的领头人
年利润: US\$10B

AMD *PC处理器领域世界第二位
销售收益: US\$5B

EUROPE

三星 德国著名的消费者家电企业
年收益约为€3B

SIEMENS *欧洲最大的电子及电气工程公司
年收益: US\$93B

T *具有国际品牌的著名电信服务企业
销售收益: \$72B

为了利用单纯资本以上的价值，
需要加强与战略**LP**之间的关系

我们的**LP**包括在3大洲各种市场
部门活动的领军企业。
LP提供如下重要资源:

- Deal Sourcing
(挖掘投资对象资产)
- 技术的实查工作
- Field调查/销售机会
- 发行机会
- 制造机会
- 投资资金的回收(exit) 机会

CONFIDENTIAL

18

*These companies are in final stage DD, expected to come in for second closing

WI HARPER GROUP
SAN FRANCISCO | TAIPEI | HONG KONG | SINGAPORE

我们的事例: 事例研究

Focus Media – 中国第一新媒体企业



• 交易摘要:

| | |
|-----------------------|----------------------------|
| WI Harper Investment: | Series B US\$2M |
| 投资部门: | 数字媒体 |
| 最初投资时期: | 2004年 5月 |
| 投资资金回收时期: | NASDAQ 上市 (FMCN), 2005年 7月 |
| 市价总额: | US\$700M |
| 投资收益率: | 8倍 |

• 事业说明:

- 可以使广告业主们对中国的各种收入水平和特定消费倾向的消费者进行针对性业务的替代媒体网络
- LCD TV 网络连接中国37个城市、1万个以上商业建筑, 每天有千万人以上上网

• 投资机会:

- 成长最快的中国广告市场其潜在市场价值达数十亿美元
- 室内广告第一位 / 占有中国媒体发行市场的80%以上及告准入门槛
- 高总收入伴随庞大的现金流量

• WI Harper的附加值:

- 向Focus Media 介绍海外战略合作伙伴
- 支援NASDAQ IPO Process

CONFIDENTIAL

19



我们的事例: 事例研究

Beijing Xinwei – 中国的Qualcomm



• 交易摘要:

| | |
|----------------|-----------------------------------|
| WI Harper 投资金: | Series B US\$2.9M |
| 投资部门: | 无线 |
| 投资重点地区: | 中国 |
| 最初投资时期: | 1997年 5月 |
| 投资资金的回收预期: | Hong Kong/NASDAQ 上市, 2006年 2/4 季度 |
| 潜在实现价值: | US\$34M*, 投资收益率为11倍 |

• 事业说明:

- 中国境内唯一一家提供SCDMA 系统及Local 无线Loopof的Terminal机器企业
- TD-SCDMA的8个主要专利开发公司及所有公司, 中国的3G标准
- 2004 纯收益US\$71 million, 2005 预计纯收益US\$120 million, 纯利率 25%

• 投资机会:

- 在无线通信产业中该企业的最新天线技术可谓是革命性的,
- 宣传强有力的政府支援及保证

• WI Harper的附加值:

- 在企业面临困难的时候提供支援
- 介绍战略合作伙伴
- 支援IPO Process

* Based on estimated IPO valuation of US\$2 Billion for BJXW

CONFIDENTIAL

20



谢谢!

**Peter Liu, Chairman
WI Harper Group
www.wiharper.com**

CONFIDENTIAL

21

