

2016年03月16日 issue 002

创投时代

VC NEWS

此刊物仅供内部传阅

中国 CHINA 知名天使投资人

朱波

创新企业要靠谱
不能天马行空

ZHU BO

2016
CVCCF

中国创投文化节

China Venture Capital Cultural Festival

主办单位：云海汇

www.yunhaihui99.com
www.cvccf.com

国际标准刊号



朱波 (Zhu Bo) 是中国 (China) 知名天使投资人, 中国广州 (Guang-Zhou) 创新谷孵化加速器 (innovalley.com.cn) (简称创新谷) 创始合伙人。早年留学美国 (United States), 毕业后曾就职于美国运通、美国高通等公司, 拥有20多年海内外科研、管理和创业经验。2008年加入华为 (Huawei), 原华为互联网业务总裁。如今自己出来创办了创新谷, 成为中国知名天使投资人。现在就随着《VCNews》与朱波近距离接触。

中国 CHINA 知名天使投资人

朱波

创新企业要靠谱不能天马行空

ZHU BO



朱波 (Zhu Bo) 是中国 (China) 知名天使投资人, 他创办了创新谷孵化加速器 (innovalley.com.cn)。现在他在中国的名气如日中天, 他获选为中国天使投资人十强, 他是深圳南山“创业之星”投资联盟理事长, 此前曾担任中国跨国大企业华为 (Huawei) 的互联网业务总裁。

他代表华为投资的暴风影音、昆仑万维等公司已成功上市, 朱波表示, 暴风影音、昆仑万维是他目前的天使投资生涯当中, 所进行的最大数额投资, 超过5000万人民币。

目前他所创办的创新谷属于天使投资, 投资金额是介于500万到1000万人民币之间。目前创新谷在中美两国已经投资了60余家初创企业, 并帮助其中大部分公司获得了超过20倍的估值增长。《VCNews》特别在中国广州的创新谷专访了朱波, 以了解一位知名天使投资人如何看待创新企业, 如何选择有潜质的创业企业。

朱波接受《VCNews》专访时务实地表示, 创新企业必须是可行, 而不是单从个人的喜爱来创业, 如果没有可行的商业模式, 以及周边的基本设施来支援的话, 这样的创新企业将不能做得长久。

“举个例子, 如果有人想做海鲜或水果的生意的话, 他首先要考虑便是物流的支援, 因为如果没有这一块支援, 全部由自己来做的, 那么最终这位创业人都得个忙字, 所赚的利润根本就不足以抵偿物流方面的工销。”

他说, 海鲜或水果都是易腐烂的商品, 而现在物流设施都没有提供这方面的服务, 所以创业者必须在配货方面自己动手做, 这将是吃力不讨好的工作。

朱波简介

中文名: 朱波

英文名: Zhu Bo

国籍: 中国

性别: 男

毕业院校: 浙江大学、美国Arizona State University

成功案例: 投资的暴风影音、昆仑万维等公司上市

职业: 天使投资人

个人成就: 创新谷创始人



深圳云海传媒 (总部) Yun Hai Media (HQ)

深圳市南山区科技园南区航盛大厦6层

电话: 0755 3284 7615 邮箱: vcnewsworld@qq.com 网站: http://www.yunhaihui99.com

深圳云海传媒 (分行) Yun Hai Media (Branch)

广告部询问, 请电邮至 yhh@ssl199.com

广告热线: Tel: 400-608-9816

编辑部询问, 请电邮至 vcnewsworld@qq.com

网站website: www.yunhaihui99.com www.cvcf.com

创投时代 VCNEWS

创业企业如果没有未来 天使投资人是不会投资

身为天使投资人，朱波表示：“我们要看的就是有关创新企业有没有未来，如果没有未来的企业，我们是不投的，因为这样的投资是不会带来回报的。”

所以，他认为，对每个创业者来讲，行业选择是非常重要的问题，这是要问自己的第一件事情。第二，选了行业以后，你在这个行业里做什么业务定位——我是想做颠覆性创新，开拓一片蓝海，还是通过强大的执行能力和市场能力在一片红海当中杀出一条血路来。第三，服务定位，你是要做细分市场，还是做一个很大的平台？大家都知道，各种不同的定位对于你的资源、对你的资金、对你的人才的需求是不一样的，创业跟每一个人自己的定位是相关的。

他也表示，行业定了，业务定了，产品和服务也定完了，再来看需要哪些合伙人。有时候几个朋友在一起说，“我们去创业吧”，一股脑就进去了。虽然这些朋友和你的关系非常好，但是在这些领域他们不见得能给你带来什么，合作伙伴和好朋友是两回事。

他说，这几个问题考虑完以后，要想你不是一个极端不靠谱的人，特别爱想象，有很多创新的想法，如果你的合作伙伴也是不靠谱的，三个合作伙伴都不靠谱，公司肯定没得玩。如果你是很靠谱的人，脚踏实地做事，你选择的合作伙伴都是很靠谱的，可能梦想不够，一个不靠谱的人一定要跟靠谱的人合作。

他也指出，创业的时候选择合作伙伴非常重要，如果你是技术背景的，可能有一个市场背景的人给你衬托。所以你选择合作伙伴的时候，不要以自己朋友之间的关系铁和不铁来衡量，好多创业者都是喝完酒以后就开始干了。在公司发展过程中往往会碰到很多问题，创始合伙人之间的关系处理不好，那就死掉了。想清楚了这些，才是核心团队的招募。

在朱波眼里，高富帅有其优点，但是往往创业时对自己定位过高，对自己掌握的资源过于乐观。这就造成两个结果：一是对自己的作价太高，二是产品刚开始时定位高而全。

当然，草根身上也缺陷多多，经验、资源是明显劣势，但在认清创业本质、认清自我认知度上，朱波认为，草根有其天然优势。

在创业的过程中，他一直觉得创业可以走捷径，我鼓励大家一步一个脚印，但是在某些特定情况下可以三步并成两步走，可以快速成功，创业跟艺人有时候是一样的，艺人想出名，总是找一个明星弄一段绯闻，创业者在初期也应该巧妙地利用各种各样资源慢慢提高公司的渠道、资源、人脉、知名度，不要认为自己孜孜不倦在某一个地方像老黄牛一样工作上帝就会眷顾你，在传统行业可以，在新兴行业会有非常大的问题。



他也劝请，初创团队要少而精，他说：“在美国，初创期就两三个人、三四个人，大家知道，公司规模小是没问题的，我有时候问创业者公司多少人？他们咬咬牙、跺跺脚说公司有50人，我说怎有那么多人？他们说可能有兼职的，我说实实在在地说有多少人？他说就5个人，我说5个人就对了。早期融资时候不要考虑估价，很多人想一开始就要多少多少估价，其实早期融资最重要的是讲速度和资源，估值并不重要。”

为了找出具有潜质的创新企业，朱波认为天使投资者人必须具备三大要素，即懂得看“势”、“气”和“人”。这就是朱波所强调的“投资三字经”，第一是看“势”，势头是否正确？你和我讲这件事情是否属于蓝海市场，是在风口上的市场？如果势不对，讲得再好都没有用，因为这是夕阳工业。如果是做教育、移动互联网、智能机器人等，这个势非常对，就没有问题。努力就是选择，选择就是选择行业，当行业错了，有时候努力并不一定能得到更好的效果。”

“第二是‘事’，是否刚需？我们看到了很多是伪需求，很多人半夜激动得睡不着，甚至可以把BAT打败，很多创业者到了晚上夜不能寐的时候就想着这些事情，但90%以上的人都是伪需求，一定要找到刚需，这是很重要的。这一天，我们很多时候讲痛点，这就是刚需。伪需求是痒点，是不治也没事。如果频度不高，这种刚需低频，投资人也不会做，因为投资太大，也没有持续性。然后还要看黏性是否足够，每次来访问时能停留多少时间，还是一进一出。如果能够抓住这三点，那么这个事情就靠谱。”

“第三是看‘人’怎么样。创始人是否真正能够完成你讲的那些事情，若创始人的背景、阅历、能力、资源无法来完成，那么这个事情我就无法投。所以说，判断那些事情我没有那么复杂，坐下来5分钟就可以决定。但是我会见半小时，如果我想投，就会想问各种各样的问题。如果不想投，剩下25分钟就会分析问题在哪里。”

创业企业如果没有未来 天使投资人是不会投资

朱波有一个经常挂在嘴边的“农夫理论”：孵化器就是一个农夫，要找一块儿土地，挑选一批种子，然后浇水施肥，最终卖给VC/PE以获得收成。坐在办公室的秀才是不愿意或者根本不到农田里种庄稼的，他们宁愿坐在甲级写字楼指点江山。

他认为：“做这个事情必须是真正的农民，种过庄稼的，创过业的人去做，因为这些人才了解种子的整个培育过程。”



朱波（右7）亲自在广州深圳创新谷接待云海汇首席投资人研修班会员。



朱波在广州深圳创新谷会议室回答云海汇首席投资人研修班会员提问时的神情。



朱波接受VCNews的专访，右起为朱波、陈学薇（Veronica Tang）以及陈敬南（Ace Tang）。

大橙報
BIG ORANGE
www.BigOrangeMedia.com
新媒体 New Media
世界领先的多平台商业周报

“大橙报”是“VC News创投时代”的东盟区合作伙伴

大橙传媒有限公司 Big Orange Media Sdn. Bhd. (981949-T)

吉隆坡，马来西亚
Level 1, 66 & 68-1, Jalan Puteri 2/1, Bandar Puteri Puchong, 47100 Puchong, Kuala Lumpur, Malaysia.
T: +(6) 03-8063 8773 F: +(6) 03-8063 8796 E: info@bigorangemedia.com W: www.bigorangemedia.com
QQ 电邮: bigorangemedia@qq.com QQ 号码: 1853940735 中国电话: +(86) 130 8889 7425
马来西亚刊物号: PP 17760/04/2013 (032349) 国际标准刊号: ISSN 2289-6465

广告热线（中国）：Tel: 400-608-9816

广告热线（东盟）：Tel: +60 3 8063 8773 Fax: +60 3 8063 6786

facebook.com/bigorangemedia

mface mfacebook.me/bigorangemedia

twitter.com/bigorange_media

【大橙报】手机报
BIG ORANGE
m-paper
【大橙报】手机报
BIG ORANGE
m-paper
【大橙报】手机报
BIG ORANGE
m-paper
【大橙报】手机报
BIG ORANGE
m-paper

中国九鼎投资 JD CAPITAL 联合创始人 吴刚与黄晓捷 以“融、投、管、退” 作为商业模式

九鼎投资
JD CAPITAL

网站: www.jdcapital.com



(左) 吴刚与黄晓捷

作为“中国私募股权投资机构十强”之一的九鼎投资 (JD Capital) 致力于成为全球一流的综合性资产管理机构, 向来通过专业严谨的投资体系、精益求精的投资态度, 不断实现与已投企业的创新合作以及发展。

九鼎投资的创始人, 为1977年生的吴刚博士和1978年生的黄晓捷博士。

在私募股权投资行业, 像吴刚这样的70后为数并不多, 其开创的流水线般的投资风格更是让人为之一新。说起九鼎最初创业要从吴刚最初的经历谈起。据公开资料显示, 吴刚是西南财经大学会计系研究生, 毕业后他先去明发证券的投行部工作, 担任项目经理, 后来又以第一名的成绩进入证监会, 在2002至2010年证监会期间, 担任监管部检查一处、风险办一处副处长、处长。此后, 在2010年便辞职, 与黄晓捷共同创办了昆吾九鼎有限公司, 并担任董事长一职。

据了解, 吴刚当时辞职前, 为证监会系统内部最年轻的处长, 前途一片光明, 但是他并不甘于此, 想要做私募股权投资的想法油然而生。

于是, 吴刚便和当时正在人民银行研究生院做校长助理的黄晓捷商量去做私募基金, 投资原始股。之后两人便在2007年3月注册了公司。刚成立时, 公司募集的

基金规模仅1760万人民币, 缺乏私募股权投资经验的两人刚开始投资的两个项目均以失败告终。而在吸取教训后, 两人请了蔡蕾过来。蔡蕾此前为中铁信托董事秘书, 凭借他的人脉资源, 九鼎投资了蔡蕾推荐的金亚科技, 后来该项目成功在创业板上市。

在中国的股权投资第三方研究机构——清科集团的中国私募股权投资机构综合排名中, 九鼎投资在2011、2012、2015年获得“中国最佳私募基金机构”, 而2009至2015年则连续7年获评“中国私募股权投资机构十强”。

九鼎投资总部位于北京, 在中国60个地区设有分支机构或派驻专业人员, 管理了多支人民币基金和两支美元基金。该公司专注于投资消费服务与农业、健康与生命科学、先进制造、能源与大宗商品、环境与公用事业、金融与地产、TMT、军工等八大行业及领域, 以及持续关注国企改革、上市公司与新三板等主题投资, 并有大量的成长期和成熟期企业的投资案例。目前, 公司累计投资项目共达241个, 已完成退出项目42个, 已上市企业及挂牌“新三板”企业共70家。

JD CAPITAL

九鼎投资以4步曲致胜

九鼎投资的商业模式可总结为“融、投、管、退”四个“动作”。

- 融: 以孙公司 (三级、四级子公司) 作为基金管理人发起设立基金, 以私募的方式筹集。孙公司担任普通合伙人 (GP) 并出资小部分 (约为1%), 绝大部分的资金来自有限合伙人 (LP)。由孙公司来担任普通合伙人, 意在将可能出现的无限连带责任与上市主体隔离。
- 投: 投资标的涵盖处于不同发展阶段的企业, 形式为股权投资。包括了天使投资、风险投资、上市前 (Pre-IPO) 投资、上市后私募股权投资 (PIPE)、并购投资 (Buyout Fund)。
- 管: 投后管理主要包括常规事项跟进、例外事项处理、重大事项决策等流程, 通过协议约定、派出董事等方式对被投资企业进行适当干预, 提供建章建制、战略优化、并购整合、管理改进等增值服务。
- 退: 择机将股权出售给公众 (上市) 或其他机构或个人 (外部并购、管理层收购等)。其中首次公开售股活动 (IPO) 或新三板为主要退出渠道, 占比约为75%。





投资人不会投钱的 8类项目

早期、天使、后期投资人分别青睐什么样的项目？在他们眼中，哪些人就算拿到了钱也是“白给”？在融资的不同阶段，如何避免项目中途夭折？现在就随《VCNews》，来了解中国（China）投资人坚决不投的项目。

负 责中国（China）洪泰基金（Angel Plus）消费升级、O2O、TMT与科技领域投资的资深投资经理——殷鹏，以本身看了几千个项目积累的经验，在此分享了他个人的一些投资判断准则。他表示，有几类项目是坚决不投的，以上就是他认为不值得投资的项目。

01. 不投没有商业计划书的项目

洪泰基金联合创始人之一——盛希泰（Sheng Xitai）说过一段很经典的话：“一个团队拿几页纸的商业计划书就可以忽悠到我们几百万”，如果团队连这个都不愿做，那么基本上就没有什么投的价值。因此建议商业计划书（business plan, BP）一般要首席执行官（CEO）自己来写。

02. 不投没市场想象空间、没独立上市可能性的项目

在此分享一个案例，做卫星材料的项目，在市场基本处于垄断的地位，占据了很高的市场份额，但是因为这个行业盘子就是几个亿，踮脚就能碰到天花板，所以这个项目我们没有投。这是一个木桶理论，大家都知道装水时是短板决定长板，但是投资恰恰相反，长板决定短板，只有你有足够的市场想象空间，天使投资才愿意参与其中，并不是说我投的项目就一定上市，但我只是不投没有上市可能性的。

03. 不投无核心竞争力的项目

有些做餐饮的项目、有些做食品的项目、有些做生意的项目，基本上讲是没有核心的竞争力。举个例子，我在四川（Sichuan）的时候遇见一个团队，是做四川火锅的，生意非常好、服务也非常好、口碑也非常好，但是因在四川做火锅的人太多了，这块市场很难再杀出一个海底捞出来。它会是一个非常赚钱的生意，但是并不是一个企业化运作的项目。

04. 不投创始人不和睦，股份安排不合理，容易分裂的项目

如果核心创始人之间的股份分配不合理，很容易在后续的企业发展中出现隐患。中国（China）大部分的创业团队可以共患难，但却很难同享福，我们跟团队分享的时候说，企业出现问题，一定要在阳光灿烂的时候去修屋顶，不要等到狂风骤雨的时候再补窟窿。有什么事情白纸黑字写清楚，到底是什么股份，把利益分配写清楚，投资人看到你股份安排合理才愿意和你聊。

05. 不投创业者盲目乐观或封闭的项目

我自己理解的投资人与创业者的关系，其实是像家长看孩子骑单车，如果离得太远了，孩子容易摔着，但离得太近，又怕孩子学不会，整个投资人与创业者之间的关系其实应该是你要帮忙，而不是添乱。

06. 不投依赖资源型创业的项目

尤其是开始就讲自己有什么关系，有什么资源。这种项目在我们看来一般都不是特别靠谱。因为资源和人脉不是说的，是用的。能不能转化是一方面，更重要的是，好的项目不需要借助关系资源，遵循市场规律，其实你就可以成长，靠特殊渠道成长起来的创业项目都是发育不良，很难做大。

07. 不投为了创业而创业，为了风口而风口的项目

有些小伙伴三年换了四五个方向，实在是不好判断他到底是不是想创业，这样的人他有不同的标签属性，他可能是连续创业者，可能是名校毕业，也可能出自BAT（百度、阿里、腾讯），也可能是海归，当然有一系列豪华的标签了，可能他去路演的时候，十家机构都愿意投他，但是这样的项目，我们不一定非常喜欢。这种逻辑的核心是，我不投为了创业而创业，为了风口而风口的投机性团队，当然，这个需要投资人用很专业的眼光去识别他。

08. 不投不专注的项目

这个其实也有切身的案例，早前我们所接触的创业团队，因为早期的时候，你跟项目去聊，一般会聊一个小时左右的时间，这一个小时的时间，他能不断把一些时髦的词给我说出来——大数据、云计算、高科技、生态圈、平台等。我们觉得早期的项目，其实应该找到这个行业的痛点，把这个痛点深扎下去，构建起他的护城河，形成行业联动。平台故事不用讲，只要你把前边的痛点形成垄断力，自然而然就能够覆盖其他方面。

其实大部分的早期项目，大家的判断标准和逻辑是很相通的，无非是看几点——市场、团队、产品、营销策略、估值，当然这些不同的选项中，大家的比重是不一样的。有的基金可能比较看重产品，有的可能更看重团队，有的可能比较看重整体的营销策略，有的可能觉得估值合适，就愿意参与。

中国创投文化节

好项目海选第一季

暨云海汇第三届梦想年会

圆满成功



2016年1月19日，中国创投好项目海选第一季暨云海汇第三届梦想年会在深圳求水山庄成功举行，本次盛会由深圳市云海航盛资产管理有限公司主办，深圳市深山老林企业管理咨询服务有限公司承办；中国移动商务应用联盟、深圳市众筹同业公会、北京科创企业投融资联盟、香山基金、云石基金、创业垂直基金等30余家基金公司参与项目点评及筛选。中央电视台证券频道，云海微视，马来西亚大橙报等媒体出席本次会议。

本次大会由中央电视台证券频道主持人李颖主持，中国中小企业协会副会长吴俞岐先生，原中国证券协会副秘书长，香山基金创始人马庆泉先生，深圳市创业投资同业工会常务副会长王守仁先生，深圳工业总会主席王肇文先生，中国总裁经济研究院常务副院长温马克先生，上海交通大学中国上市公司研究所所长刘创先生，云海汇首席架构师邱道勇先生，红领集团副总裁柳屹立女士，富佑集团董事长陈怀德先生，王老吉传承人，商道联盟主席马雪女士，星科创投董事长尹北京先生，马来西亚大橙报总裁陈淑茵女士，资本皮任远先生等重要嘉宾出席会议并发表主题演讲。



中国创投文化节项目海选将于每月在深圳举行！
好项目、投资机构报名电话：刘先生 130 4939 9566



邱道勇： 70余家全球路演企业 经过初选进入项目海选

云海汇首席架构师邱道勇先生为大会致欢迎词，对参加本次盛会的专家学者，经过初选进入项目海选的70余家来自全球的路演企业，支持本次盛会的投资机构，投资人以及参会嘉宾表示热烈欢迎。同时对本次创投好项目海选第一季的启动背景做了详细介绍；由云海汇发起的“2016中国创投文化节”，作为中国创投行业第一平台，也是大众创业，万众创新大背景下创新型企业的孵化器和加速器，云海汇通过1个创投文化节，集合10个行业大咖，整合100个创投机构，培养1000名合格创投家，影响10000名创业者，共同构建1000亿生态圈！助力中国经济发展，实现创投中国梦。

文化节将打造中国层次最高的创投产业盛典；也是最具价值的商业领袖，创新企业家，互联网大咖和投资人集中聚会和交流的资源平台；文化节紧扣时代脉搏，研究新经济创新模式，探讨创投时代企业转型升级，助力企业与资本更好融合，推动中国创投行业发展，引领中国创业创新新方向。文化节秉承“创投驱动新经济”的主旨，为“发现并提升创新型企业的价值”为目标，汇聚影响未来的人，传递年度最创新的思考！

会上，中国中小企业协会副会长吴俞岐，深圳市创业投资同业工会常务副会长王守仁，深圳工业总会主席王肇文分别为本次大会致辞，并对创投文化节为传统企业带来的创新驱动表示高度的赞扬！

红领集团副总裁柳屹立，广东现代移动互联网研究院常务副院长文丹枫，交通大学上市公司研究所所长刘创发表主题演讲。

云海汇首席架构师邱道勇先生为中国证券业协会原副会长马庆泉，深圳工业总会执行主席兼常务副会长王肇文，中国中小企业协会副会长吴俞岐，深圳市投资行业协会秘书长王守仁，广东现代移动互联网研究院常务副会长文丹枫等九位业界专家礼戴具有创投文化节标志的橙色围巾并颁发专家顾问聘书。

本次大会上，第一轮层层筛选，最终潮州市荣昌陶瓷实业有限公司、好希望国际集团、黑龙江赛赢餐饮管理有限公司、惠州绿晶生物科技有限公司、厦门市宝纤体生物科技有限公司、深圳市创客家族、圣言国学教育、长春市尊诺科技有限公司、肇东一建蓝天医养护理院、西安双健包装有限公司、上海春谷家居饰品有限公司、山西省阳城县佳美茧丝有限公司12家各具风采的好项目胜利入围本次创新琅琊榜首，进入最后的好项目决赛；并在现场与投资机构进行投资意向签约。

2016年，中国创投文化节将在全国举办创投高峰论坛及好项目海选大赛，为上千中小企业提供成长的舞台！欢迎各地优秀项目及投资机构共同参与！



创投大时代 有梦你就来！



印度INDIA启动 大众创业激励计划



印度 (India) 总理纳伦德拉·莫迪 (Narendra Modi) 于2016年1月16日在新德里 (New Delhi) 举行的首届“新创印度”大会上宣布, 政府将提供100亿卢比的资金来支持新创企业, 并且搭配一连串的税务减免措施, 以推动可持续的经济增长, 并创造就业机会。

与会者包括优步 (Uber) 创办人特拉维斯·卡拉尼克 (Travis Kalanick), 和日本 (Japan) 的电信集团——软体银行 (SoftBank) 创办人孙正义 (Masayoshi Son) 等。

新创企业是指处于发展早期阶段的企业。莫迪说, 新创企业在成立后的前3年, 不用向政府缴纳收入所得税, 也不会受到劳工、环境等法律审查。政府还将会引入一个更为自由的专利制度, 帮助新创企业注册专利, 其费用可削减80%。

“我相信年轻人的能力将会带领印度前进”, 莫迪鼓励与会的年轻企业家。他认为, 一个企业家为了解决问题可以不睡觉, 而解决所有问题的方案可能就变成了一个手机应用软件。“我自己就从这些手机应用软件中受益。我有一个“纳伦德拉·莫迪应用软件”, 你们可以在这个应用软件上分享自己的故事。”

据印度媒体报道, 印度政府推出“新创印度”计划的目的是建立一个强大的培育创新的生态系统, 以推动可持续的经济增长, 从而提供大规模就业机会。

另一方面, 莫迪也打算消除繁文缛节, 支援新创公司的发展。他甚至喊出设立1家商店只需要1天, 较目前需要29天的申请手续大幅提升效率。

印度政府此一“行动计划”的内容还包括削减专利费用、降低法规审核、延长现行的资本利得免税措施, 并引进为期3年的新创公司获利税务减免计划。

印度科技投资人暨科技大厂Infosys前主管默罕达斯·帕伊 (Mohan-das Pai) 指出: “政府体认到新创公司将是扭转印度的重要推手, 且政府将尽一切力量协助新创公司创造就业。”

孙正义表示, 未来将提升投资速度, “2015年公司已投资20亿美元, 未来10年将投资100亿美元。”

印度的新创产业风貌由电子商务主宰, 该产业2015年吸引150亿美元的创投资金, 但与成熟市场相比则有如云泥。

投资公司VCCEdge表示, 2015年的50亿美元投资金额已较前一年高出逾1倍。

CB Insights指出, 印度至少有7家市值超过10亿美元的新创公司, 创投资金有助培育印度的“独角兽”新创公司。

产业数据显示, 截至2015年12月止, 印度的线上人口已超越4亿人, 仅次于中国 (China)。



在经济政策的部署方面 印度有模仿中国的趋势

印度正走在追赶中国的道路上, 就连经济政策也似乎有模仿中国的趋势。

继推出“印度制造”战略着力吸引外资发展本国工业制造业之后, 这项“新创印度”计划, 俨然印度版的“大众创业、万众创新”计划。

市场人士和国际机构近两年一路看好印度的电子商务和互联网创投行业, 甚至预测2016年印度将成为世界互联网创投的新战场。

2015年印度初创企业领域保持繁荣和活力。这是印度创业企业环境大转型的一年: 更多的创业企业进入市场的同时, 一些电商巨头进入重组。此外, 大量资金涌入创业企业市场并完成大笔交易。

新年来临, 风险投资对印度创业企业投资热度不减。2016年前10天, 29家印度的创业企业完成总计达3800万美元的融资。这还不包括已在纳斯达克 (NASDAQ) 上市的印度在线旅游公司MakeMyTrip完成的1亿8000万美元融资。

中国旅游类互联网巨头携程于2016年1月7日宣布对MakeMyTrip完成融资。这笔融资将帮助MakeMyTrip在3年内将其在线酒店预订的市场份额从25%增至50%。2015年, 富士康 (Foxconn)、阿里巴巴 (Alibaba) 和腾讯 (Tencent) 都投资了印度市场, 百度 (Baidu) 也在关注这一市场。

在印度, 电子商务行业还只是刚刚起步。据新德里咨询公司Technopak Advisors统计的数据, 2014年印度在线市场的销售额仅为20亿美元左右; 而相比之下, 中国市场则高达3000亿美元, 美国 (United States) 为2600亿美元。

可以加强未来的发展

马来西亚 MALAYSIA 全力支持中国 CHINA “一带一路”战略

马来西亚 (Malaysia) 首相兼财政部长拿督斯里纳吉鼓励更多马来西亚华裔及土著紧密合作成立企业, 以善用新的机遇从中受惠。他说, 我国全力支持中国 (China) 国家主席习近平提出的“一带一路”, 并相信这可加强马来西亚及本区域未来的发展。他补充说: “我们也希望看见全民合力创造更多类似的机会, 从而培养及促进合作精神, 跨越种族藩篱。”

纳吉表示: “我们将打破种族之间的障碍……我希望商家跨越种族加强伙伴关系, 共创一个更强大、团结及进步的马来西亚。”

纳吉说, 马来西亚需创造更多商机, 打造一个繁荣的国家让人民受惠, 特别是协助低收入群体。

他指出, 一些倡议包括自由贸易协定 (FTA)、跨太平洋伙伴关系协定 (TPPA)、区域全面经济伙伴关系协定 (RCEP) 和其他双边自由贸易协定, 以及东盟经济共同体 (AEC), 可确保马来西亚成为主要的全球贸易国。

他说, 马来西亚不能被排除在新的经济结构之外, 新的经济贸易结构可为我国带来利益。他说: “我们不能畏惧面对挑战, 若我们拥有意志及信心在更高层次竞争, 我们必能达成致成功。”



实施消费税 (GST) 后 马来西亚经济成功抵御低油价冲击

尽管消费税 (GST) 的实行受到一些批评, 但是纳吉表示, 在国际油价持续走低的情况下, 消费税无疑是国家救星。

纳吉表示, 国际油价在2016年预料保持低水平, 如果油价保持在每桶36美元左右的水平, 政府的收入预计减少超过300亿马币。

他庆幸马来西亚实行了消费税。他说, 如果不实行消费税, 国家赤字将会上升到4.8%, 因为政府当初是以每桶48美元油价来估算政府收入。“如果没有足够收入, 政府也不可能实行发展计划以及免费教育和免费医疗服务”。

据了解, 消费税于2015年4月1日实行的9个月以来, 政府预料取得271亿令吉净收入。

纳吉说, 消费税的实行在宏观上是为了填补石油税的减少, 微观而言, 消费税是国家经济的救星。他表示, 在面对各种挑战之际, 政府相关公司和全民应该反应迅速和果断, 各方必须有效地管理资源。做好准备和寻找最佳的方式来确保国家经济持续发展。

他说, 虽然面对不稳定的外部环境, 但马来西亚在过去9个月依然取得5.1%经济增长。纳吉早前表示, 尽管全球经济充满挑战, 但马来西亚有信心在2016年实现经济增长4%至5%的目标。



继韩国 SOUTH KOREA 之后 印尼 INDONESIA 计划推出“熊猫债”



印尼 (Indonesia) 正研究以人民币计价的“熊猫债”市场, 如果其符合流动性和监管标准, 可能试水该市场。

印尼财政部长班邦 (Bambang Brodjonegoro) 在2016年1月举办的达沃斯世界经济论坛的空档时间向媒体表示, 2016年印尼经济应能维持5至5.3%的增速, 不过全球经济减速是一大疑虑, 这比出口国的货币竞争性贬值风险更让人担忧。

尽管中国 (China) 股市和汇率波动, 分析员称, 在人民币纳入国际货币基金 (IMF) 特别提款权 (SDR) 储备货币篮子后, 更多国家或把直接发行在岸人民币债券作为管理储备的一种方式。

韩国 (South Korea) 最近在中国银行间市场发行30亿人民币债券, 成为首个发行熊猫债的境外主权国家。班邦表示, 印尼目前正在研究熊猫债市场。

他说: “我们需要研究流动性在哪, 若流动性主要在中国, 熊猫债要求符合我们的标准, 那么发行熊猫债将是一个不错的想法。”

中国人民币贬值, 且兑美元贬至四年半低点, 也打击亚洲 (Asia) 其他货币, 亚洲货币已经因美元强势和商品价格疲软而跌至数年低点或纪录低点。但班邦表示, 美元强劲是驱动因素, 而非削弱本币的主观愿望。

班邦表示: “货币贬值更多是因为美元升值的影响。我并不认为是强行让货币贬值以便使经济更具竞争力。中国让人民币 (贬值), 也只是为了适应人民币正在成为一种硬通货的情况,” 他说, “我更担心的是全球经济进一步放缓。”

印尼卢比兑美元触及17年低点, 但班邦说, 他认为这不会对出口带来很大的提振。为提高竞争力, 印尼除提高基础设施建设外, 政府也将在投资准证方面进行大规模与彻底的改革。

推动第三阶段创业计划 印尼加快投资准证处理期限

印尼总统佐科 (Joko Widodo) 日前在中爪哇文洛基里推动第三阶段创造就业机会投资计划时说, 要加快投资准证处理期限。他说: “我已传达给所有部门, 以后我也要下访到各地区去核查, 全部必须一条线, 如果不这样, 我们就难竞争。”

他说, 以前在投资统筹机构, 处理许可证要几年, 一些较高效率的, 可能会在6至8个月办妥。他进一步表示:

“我现在告诉你们, 这一切我不想再知道, 我要的是必须在几小时内完成。现在可好, 已有8个许可证能在3小时内完成。如果3小时内没有完成, 你可以告诉我, 我会撤换投资统筹机构主任。”

佐科已亲自问过雅京省长钟万学 (Basuki Tjahaja Purnama), 以前几年的时间才完成的建筑准证, 现在通过线上服务很快就办妥, 同样, 处理营业准证也可以通过线上服务, 很快也能解决, 无须几天的时间。

他认为, 通过这些方式的确能够解决问题。在中央与地方申请准证将能很快完成。他也明确地说, 哪些要删除, 哪些要取消的准证, 他限2个星期的时间立即解决。

创投

新势力的推动者——云海汇
放眼中国
我们恰恰处在最好的创投时代

新经济时代，新商业生态，“云海汇”依托互联网产融时代背景，是传统企业互联网转型升级的孵化器与加速器；汇集国内顶级的创投专家，互联网专家，法律专家，自媒体人，优质投资人，共同打造新经济时代第一产融生态圈，帮助传统企业转型升级、为新兴产业提供资金助力、为高新技术企业整合资源，助力中国经济发展，帮助创新型企业实现价值增长！

云海汇以打造创投生态圈为核心，通过“云海商学院+云海众创空间+云海传媒+深山老林创新模式服务+云资本”五位一体模式，致力于构建“跨圈子、跨平台、跨行业、跨区域、跨文化”的生态系统。

云海商学院教育系统

是企业家学习与成长平台，由政策专家、商界领袖、创投大咖、学界大腕与媒体精英等组成导师团，开设《众筹总裁班》《首席投资人研修班》《企业股权与法务》《上市公司董秘研修班》等经典课程，全方位助力企业的成长。

云海众创空间项目孵化系统

是云海汇在世界各地为创新企业服务的孵化器和加速器，是各地企业家资源汇集的平台，是创新项目在世界各地的路演平台，是投资机构寻找优质项目的窗口，是云海汇专业团队帮助传统企业众筹众创资本、资源、渠道，协助企业从产品研发、项目优化、品牌塑造、股权置换、资本运作等专业性服务的基地。

云海传媒传播系统

通过VCnews杂志、云海微视、云海自媒体及创投时代访谈节目、中国创投好项目等媒介，发现成长企业，推动企业发展、全方位推动推广和提升企业价值。

深山老林创新模式服务系统

通过对企业全方位的诊断，从企业的商业模式梳理、品牌营销、信息化系统建设、上市路径规划，价值管理等方面给予专业的指导服务，帮助传统企业实现互联网+转型升级，全面助力企业成长；2015年为500余家传统企业提供咨询服务，为近50家企业提供互联网+及商业模式转型升级服务，协助帮助完成销售收入及金融融资超过7亿。

云资本项目投资系统

目前是中国本土最专业的投资管理机构之一，完善的管理建制，严谨的工作态度，专业的管理团队，云资本更大力度支持中国创新创业企业获得资本，2015年，云资本为30余家企业提供资金支持。

通过“云海商学院+云海众创空间+云海传媒+深山老林创新模式服务+云资本”五位一体模式。

帮助企业进行“价值管理”
聚焦企业成长所需的关键要素
整合项目孵化所需的核心资源

以模式为核心，以创意为驱动，以资本做燃料，打造最优的企业成长生态系统；



云海汇大系统

云创未来，海纳百川

深圳市南山区科技园航盛大厦6层
电话：400-608-9816
传真：0755-2812 0402

中国创投 文化节

1个创投文化节
10个创投大咖
100个创投机构
1000个创投家
10000个创业者
1000亿创投生态圈

中国创投行业第一平台
中国创业投资风向标
创业者和投资人的桥梁
孵化下一个伟大企业的舞台

2016
CVCCF

诚邀全国优秀好项目、投资人、投资机构
共同助力中国创投文化节

合作联系电话：吴小姐 18080413399



YUN HAIHUI

创投新势力的 ——云海汇大系统

放眼中国，
我们恰恰处在最好的创投时代

What?云海汇

介绍

新经济时代，新商业生态，“云海汇”依托互联网产融时代背景，是传统企业互联网转型升级的孵化器与加速器；汇集国内顶级的创投专家，互联网专家，法律专家，自媒体人，优质投资人，共同打造新经济时代第一产融生态圈，帮助传统企业转型升级、为新兴产业提供资金助力、为高新技术企业整合资源，助力中国经济发展，帮助创新型企业实现价值增长！

以打造创投生态圈为核心，通过“云海商学院+云海众创空间+云海传媒+深山老林创新模式服务+云资本”五位一体模式，致力于构建“跨圈子、跨平台、跨行业、跨区域、跨文化”的生态系统。

愿景

打造新经济时代第一产融生态圈。

定位

传统企业互联网转型升级的孵化器与加速器。

理念

正面诚信、客户第一、团队合作、创新学习、成果导向、极致执行。

云海汇五大系统

云海商学院教育系统

是企业家学习与成长平台，由政策专家、商界领袖、创投大咖、学界大腕与媒体精英等组成导师团。

课程体系：

- 《众筹创新模式总裁班》
- 《首席投资人研修班》
- 《企业股权设计与融资总裁班》
- 《移动互联网品牌营销总裁班》
- 《上市公司董秘研修班》

云海众创空间项目孵化系统

- 云海汇在世界各地为创新企业服务的孵化器和加速器；
- 各地企业家资源汇集的平台；
- 创新项目在世界各地的路演平台；
- 投资机构寻找优质项目的窗口；
- 云海汇专业团队帮助传统企业众筹众创资本、资源、渠道，协助企业从产品研发、项目优化、品牌塑造、股权置换、资本运作等专业性服务的基地。

云海传媒传播系统

- Vcnews杂志
- 云海微视
- 云海自媒体
- 《创投时代》电视访谈节目

推动者

深山老林创新模式服务系统

服务范围：

- 商业模式梳理
- 品牌营销
- 信息化系统建设
- 上市路径规划
- 企业价值管理

给予企业系统化的指导服务，帮助传统企业实现互联网+转型升级，全面助力企业成长；2015年为500余家传统企业提供咨询服务，为近50家企业提供互联网+及商业模式转型升级服务，协助帮助完成销售收入及资金融资超过7亿。

云资本项目投资系统

目前是中国本土最专业的投资管理机构之一，完善的管理建制，严谨的工作态度，专业的管理团队，云资本更大力度支持中国创新创业企业获得资本，2015年，云资本为30余家企业提供资金支持。



深圳市南山区科技园航盛大厦6层
电话：400-608-9816
传真：0755-2812 0402
www.yunhaihui99.com
www.cvcfcf.com

加入云海汇

布局大宗商品全产业链

中国化工

CHINA NATIONAL CHEMICAL CORP
投资瑞士 SWITZERLAND
MERCURIA 持股12%

CHEM CHINA

中国化工集团公司

China National Chemical Corporation



中国最大化学品制造商——中国化工集团（China National Chemical Corporation）宣布，将收购欧洲（Europe）国家瑞士（Switzerland）大宗商品交易商——摩科瑞能源集团（Mercuria Energy Group Ltd）的12%股份。

摩科瑞是一体化能源以及大宗商品贸易公司，专注于能源业务，布局大宗商品全产业链条，业务范围包括大宗商品贸易和相关战略资产投资，年销售额超过1000亿美元。该集团现有员工逾1000人，业务遍布全球50多个国家和地区。中国化工表示说，其与摩科瑞在对特定目标市场的知识和技能上存在优势互补。

摩科瑞这间公司可能少有人听过，但却是排在嘉能可（Glencore）、托克（Trafigura）和维多（Vitol）之后的全球第四大大宗商品交易商。摩科瑞创立于2004年，到2013年营业收入已高达千亿美元，不到10年的时间，摩科瑞从10人组成的团队壮大到1200人，是个低调的行业新贵，且与中国渊源深厚。

该公司也是全球五大独立石油交易商之一，在中国则是最大的外国燃油入口国。摩科瑞首席执行官马可·顿南德（Marco Dunand）认为，中国化工的投资是对摩科瑞业务模式和成长潜力的认可。

在越来越多的中国企业寻求进入大宗商品贸易行业之际，中国化工通过这一项投资将扩大其进入能源市场的渠道。中国（China）政府已放宽了限制，允许更多的公司进口原油。

知情人士透露，这项交易的所得将用于再投资。据知，摩科瑞创办人之一兼亚洲（Asia）业务总裁韩进，是有关交易的主要推手。此项交易还凸显出中国企业对欧洲（Europe）的兴趣不减。随着中国经济放缓，欧洲稳定开放的投资环境使其成为有吸引力的投资目的地。

中国化工不久前重金收购德国（Germany）公司股权

就在不久之前，中国化工刚完成了另一重大交易：联合汉德资本（AGIC）、国新国际（Guoxin International Investment Corporation Limited）以9亿2500万欧元收购德国（Germany）的克劳斯玛菲集团（KraussMaffei Group）的100%股权。克劳斯玛菲集团是世界领先的橡塑化工机械制造商，此项交易是中国化工化工装备业务的重要补充。

在此之前，中国化工还以77亿美元收购了意大利（Italy）轮胎制造商Pirelli & C. SpA控股权，目前该公司正洽谈收购瑞士农业化工巨头先正达（Syngenta），报价高达440亿美元，如果成功，将是迄今为止中国企业进行的最大一起海外收购。



英国 UNITED KINGDOM 制药巨头

SHIRE

出价320亿美元收购Baxalta

英国（United Kingdom）制药巨头Shire PLC于2016年1月11日宣布，已同意通过一次现金加股票交易以大约320亿美元的价格收购美国（United States）抗癌药制造商Baxalta Inc，这是迅速整合的医疗护理行业在新的一年里达成的第一起巨额并购交易。

根据交易条款，Baxalta股东手中每股股票将可获得18美元现金，加上0.1482股Shire美国存托股票（ADS）。按2016年1月8日收盘价计算，相当于每股45.57美元，较2015年8月3日、即Shire的初步要约公开前一日Baxalta的股价溢价37.5%。Shire最初发出的是全股票收购要约，价值约每股45.23美元。

交易完成后，Baxalta现有股东将拥有合并后股票总额的34%。根据市场研究公司Evaluate Pharma的数据，按销售额计算，合并后的公司将成为全球第19大制药公司。

据报道，这家英国上市公司于2015年7月首次接洽Baxalta，提出以全股票的方式收购后者。最后，Shire通过在收购方案中加码现金，终于赢得Baxalta芳心，将这家生产罕见血友病、癌症以及免疫系统紊乱药物的制药商收归旗下。

报道指出，Shire股价转而下挫逾8%，因投资者担心对Baxalta极其重要的血友病药物专营业务可能面临来自罗氏的竞争威胁，同时收购报价和成本节

约预期也让投资者不放心，Jefferies分析员认为这两方面“有点令人失望”。

该交易标志着2016年医疗保健领域的并购活动以强势开局，2015年这一个领域的并购交易创历史纪录，根据汤森路透（Thomson Reuters）数据，全球交易总规模达到6730亿美元。该交易还突出显示，针对小群体病人的罕见病药物是一项很有吸引力的业务，每年可以为制药商提供数以十亿美元计的收入。

两家公司一旦合并成罕见病药物平台

Shire总裁（CEO）弗莱明·奥恩斯科夫（Flemming Ornskov）表示：“合并后我们将拥有排名第一的罕见病药物平台，为未来增长奠定坚实基础。”

Shire总部位于爱尔兰都柏林（Dublin, Ireland），生产用于多种疾病（包括多动症和干眼病）的药物，专注于研发用于治疗罕见疾病的药物。彭博社（Bloomberg）曾经报道透露，该公司预计在未来五年中，将推出30种新药。若此次对Baxalta的交易顺利进行，Baxalta或将总部迁往爱尔兰，从而适用较低的税率。

与Shire收购Baxalta的交易相比，过去12个月中，制药行业只有两笔并购交易的金额更大，即美国制药巨头辉瑞（Pfizer）1600亿美元收购艾尔建（Allergan），及梯瓦（Teva）405亿美元收购艾尔建的仿制药业务。



勇不言悔

邱道勇
QIU DAO YONG

在春天迎接春天

再小的梦想，也要出发；
再远的旅途，有爱就有牵挂。
大机遇，当谋发展
大时代，当有大作为
精彩世界，开始吧！

——邱道勇

作者简介：

- 邱道勇云海汇首席架构师。
- 天使投资人，资深移动互联网战略品牌顾问，深圳市众筹同业公会联席会长，北京科创企业投融资联盟股权筹委会主任。主要著作有《微信改变世界》、《微品牌》、《互联网+城市》、《春之狂想》(诗集)等。
- 邱道勇是一位具有远见和乐观主义的观察家，也是移动互联网生态大系统云海汇的领军者。曾经受邀参加CCTV证券资讯频道《聚焦新三板》节目录制。

一座城市。当世人赞叹这座城市奇迹般的成长经历时，深圳人谈到最多的一个词是：“未来”。

在深圳，你不需要有钱，不需要有背景，不需要有人脉，只需要你有想法，只需要你野心够大，你坐下来把你的想法告诉你身边的朋友，你就会找到一群跟你一样对创业饥渴的人，对机会饥渴的资本，对场地不限条件的硅谷科技园，这就是神奇的深圳，这就是未来的深圳，这就是春天的深圳！

春风吹拂，万象更新。

创新创业的春天已经来临

2011年潘昊在深圳创立“柴火创客空间”，成为国内知名的创客“梦工厂”。2015年春天，柴火创客公司迎来最著名的会员：当天，中国国务院总理李克强考察了这家公司，并应邀成为其荣誉会员。

李克强总理为“创客”们的创意点赞说：你们的奇思妙想和丰富成果，充分展示了大众创业、万众创新的活力。这种活力和创造，将会成为中国经济未来增长的不熄引擎。

2015年10月19日，全国首个“双创周”在中关村国家自主创新示范区展示中心启动。从“科学的春天”到“创新的春天”，创新创造与市场规则相融合。

根据《党的十八大以来我国创新驱动发展纪实》数据宣示，2015年：全国各类众创空间已超过2300家，与现有2500多家科技企业孵化器、加速器，11个国家自主创新示范区和146个国家高新区，共同形成完整的创业服务链条和良好的创新生态，在孵企业超过10万家，培育上市和挂牌企业600多家，吸纳就业人数超过180万人。

我们创吧！

创投大时代，始于2016

和火热的双创对照的是，2015年，是中国传统企业

转型最艰难的一年。中国的房地产已经从‘火爆’到‘坠入谷底’、出口竞争力减弱、股市持续动荡、债券收益下行、大宗商品漫漫熊途、新一轮新兴市场货币贬值潮再起、需求端情况恶化……资本寒冬论因此老调重弹。但投资者不是缺少现金，而是有钱无处投。

在春天迎接春天，这个春天是指中国有良知企业家所有人的春天，我们要做出点什么，用我们努力步伐，发出属于我们微弱声音，我们要点燃中国民营企业的信心，创造中国历史上最美丽的商业文明。

创业创新的发展，必然需要创投行业的崛起，对于优化资源配置、推动产业升级和促进经济发展，在中国整个金融体系中成为不可或缺的重要力量。在此机遇与挑战并存之际，帮助传统企业走上创新驱动发展之路，缓解融资困难，助力优化升级，意义重大。

大风起兮云飞扬，云，中国经济的风口；海，是大事业的格局；云海汇是浩浩荡荡的活水，汇聚更有活源的你。

顺势而为，云海汇全力以赴构建新经济时代的新商业生态系统，成为传统企业在移动互联网时代升级转型的孵化器与加速器。在中国经济发生巨大转型的时代，主动拥抱蜕变。

“中国创投文化节”作为中国创投行业第一平台，也是大众创业、万众创新的大背景下创新型企业的孵化器和加速器，旨在打造中国层次最高的创投产业年度盛典，也是最具价值的商业领袖、创新企业家、互联网大咖和投资人集中聚会和交流的资源平台。文化节紧扣时代脉搏，研究新经济创新模式，探讨创投时代企业转型升级，助力企业与资本更好融合，推动中国创投行业发展，引领中国创投创新方向。

春天，一切的神奇和美好即将开始！

在春天迎接春天，

春光无限，切莫辜负！

深圳，春天的城

“1979年那是一个春天，有一位老人在中国的南海边画了一个圈，神话般地崛起座座城，奇迹般地聚起座座金山。”这是歌唱家董文华演唱《春天的故事》。

从此，深圳成立诞生春天故事的城市。

从“省尾国角”的边陲小镇，到创造了世界城市发展史上的奇迹的国际化大都市……

从“改革开放的试验田”，到人均GDP全国第一，出口额连续12年全国第一……

在被人漠视的文化沙漠，到世博会、《熊出没》、华侨城、中国读书第一城……

从零起步的商业，到平安、华为、招商、中兴、万科、比亚迪、腾讯、华大基因、大疆等整体崛起的深圳商帮……

因开放而生，由创新而强。

深圳的企业，从出生开始就瞄准了全球市场，参与世界竞争，深圳是唯一能代表中国走向世界科技前沿的唯一

大橙報
BIG ORANGE
New Media
世界领先的多平台商业周报
www.BigOrangeMedia.com

大橙新媒体是
世界领先的多
平台商业周报，
让企业领导者
轻松占优。

与创意同活，与商业同在，与商机同进，与世界同行



大橙传媒有限公司 Big Orange Media Sdn. Bhd. (981949-T)
吉隆坡，马来西亚

Level 1, Wisma IPC, 66 & 68-1, Jalan Puteri 2/4 Bandar Puteri Puchong, 47100 Puchong Kuala Lumpur, Malaysia.

T: +(6)03-8063 8773 F: +(6)03-8063 8786 E: info@bigorangemedia.com W: www.bigorangemedia.com

QQ 电邮: bigorangemedia@qq.com

QQ 号码: 1853940735

中国CHINA两大老字号 狗不理及同仁堂 登中国新三板

天津狗不理食品股份有限公司（下称狗不理）和天津同仁堂集团股份有限公司（下称同仁堂）于2016年1月29日同时在中国北京（Beijing, China）举行登陆全国中小企业股份转让系统（新三板市场）仪式。

这两家老字号一个有160多年历史，一个成立至今超过370年，两家老字号企业同时间挂牌上市，这在资本市场并不多见。而造成这一盛况的原因是，他们的老板是同一个人——张彦森。

狗不理此次上市的主营业务包括了速冻米面食品、气调保鲜包子以及包括糕点、酱卤肉制品等在内的其他中式特色美食产品的研发、生产和销售，并且不包括狗不理集团旗下的餐饮资产。根据此前公布的公开转让说明书，至2015年5月31日，该公司总资产达9500余万人民币，净资产达3900余万人民币，2014年收入达7400余万人民币。

不过，受反腐影响，礼品市场大幅萎缩，狗不理2014年度相较2013年度公司主营业务收入下降了20.28%。

狗不理冀通过资本市场拓展渠道进一步招揽狗不理包子的全国食客，对标速冻面食的三全、思念。虽然与这两者近千家的全国经销商相比，狗不理目前仅100余家经销商，但狗不理认为老字号品牌能够帮助其迅速拓展渠道，始创于1858年的狗不理品牌于2007年被中国品牌研究院认定品牌价值7.57亿人民币，位居天津老字号之首。

同仁堂则是一家比狗不理历史还要悠久的老字号，创建于明崇祯十七年，距今已有三百七十余年历史。除了天津同仁堂外，另一个中药老字号宏仁堂也属于同一公司。截至2015年5月31日，资产总额超过9.5亿人民币，2014年收入达到4.86亿人民币。

虽然诞生时间相差了一百多年，但狗不理以及同仁堂目前是同一个家族的企业，实际控制人均为张彦森。

张彦森的历史颇为传奇。据公开报道，张彦森1959年出生于山东农民家庭，11岁离开老家进入天津杂技团；1993年，下海经商，先是做贸易以及广告；1999年，张彦森将目光投向餐饮，成立天津森永泰餐饮有限公司。

2001年，国企改造拉开大幕，张彦森联合天津电视台、天津青青经济开发总公司共同投资同仁堂，同市药材集团公司一起于2002年5月22日成立天津同仁堂股份有限公司，出任副董事长兼总经理。

2005年2月，经过153轮竞价，天津同仁堂以1.06亿人民币的价格收购天津狗不理包子饮食集团公司国有资产产权，公司更名为天津狗不理集团有限公司。

经过几年的资本腾挪，如今张彦森与妻子高桂琴、弟弟张彦明掌控了狗不理与同仁堂的大部分股份。

根据公告，狗不理食品的股东分别是狗不理集团和高桂琴，前者持有99%股权；狗不理集团股权结构为：张彦森持股45%，高桂琴持股10%，张彦明持股6%，天津同仁堂集团持股39%；天津同仁堂如今的持股结构为张彦森持股41%，张彦明持股1%，天津森纳尔投资有限公司持股18%，天津高林华创科技发展有限公司持股40%。其中，天津森纳尔投资有限公司的股东又仅为张彦森、高桂琴和张彦明三位。

两家老字号早年的国有股东已经消失不见，这也曾经被外界质疑是否存在“国有资产流失”。

前身为“德聚号”小吃铺 狗不理专营包子业务

狗不理始于清朝咸丰年间（1858年），由直隶省武清县下朱庄人高贵友创始，高贵友乳名叫“狗子”，他自幼居于天津，在当时南运河畔的刘家蒸吃铺任职帮工和学徒，高贵友用3年掌握做包子和其他面食的手艺，然后开办了一家名“德聚号”的小吃铺，专营包子。

由于当时德聚号的包子色香味形俱佳，生意十分兴隆，高贵友忙得顾不上跟顾客说话，因此，很多顾客都戏称他为“狗子卖包子，不理人”。“狗不理”便因此得名，而他所经营的包子也被称作“狗不理包子”。



创始于1669年 同仁堂历史悠久

同仁堂（原名同仁堂药室、同仁堂药铺）是乐显扬在中国北京发迹，于1669年（清朝康熙八年）创建的一家药店。

乐氏祖籍在浙江宁波，明朝永乐年间迁至北京，最初以摇串铃走街串巷行医、卖小药维持生活。后世乐显扬当了太医院吏目，康熙八年（1669年）创办“同仁堂药室”，以“制药一丝不苟，卖药货真价实”为宗旨，药方来自民间验方、宫廷秘方。

其子乐凤鸣接续祖业，1702年迁铺至前门大栅栏路南，总结前人制药经验，完成了《乐氏世代祖传丸散膏丹下料配方》一书，明确提出了“遵肘后，辨地产，炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢减物力”的训条，树立“修合无人见，存心有天知”的意识。

目前，同仁堂被授予“中国国家级非物质文化遗产同仁堂中医药文化”号。

2016年 新三板会爆发大量的 并购重组事件

如今，并购重组的平台越来越广阔，未来，新三板将会成为并购重组的主战场。上市公司可以在这里寻找标的，新三板公司也可以通过并购重组实现上市。

已经过去的2015年，上市公司并购重组交易2669单，交易总金额约2.2万亿元、同比增长52%；进入2016年，上市公司的并购重组步伐依然没有放缓。中国已经成为全球并购市场上重要的一极，未来中国企业并购将由量的扩张进入到质的提升阶段。

并购重组是解决新三板市场中有价无市、缺少对手盘的僵尸股问题中一个很重要的方式，而且能够提升企业的估值水平，激活市场的流动性。

为什么今年并购重组多？中国全国股权转让系统公司业务部李征说，一是整个市场大环境不景气，一些上下游或者是同行业优质资产的价格已经到了低谷，值得收购；二是企业的扩张途径；三是为了避税。市场上出现了像吸收合并等有意思的事，同一个实际控制人有两家公司先后登陆新三板，目的就是有税收优惠。

分层制度加快新三板并购浪潮

对于一些高成长性企业来说，资本也助推了其快速发展。对于投资者来说，在创新层中寻找此类高创新性、具有确定成长型的斑马企业，是很好的一种淘金方式。

十三五时期并购将呈现四大特点：一是强强联合式的并购重组持续推进；二是去产能式的并购将有所上升；三是产业升级式的并购将继续加快；四是海外并购依然活跃。

上市公司并购重组火热的一个原因，得益于政策的大力支持。证监会主席肖钢曾提出，要深入推进并购重组市场化改革，具体举措包括完善资本市场并购重组机制，推动消除跨行业、跨地区、跨所有制并购重组的障碍等多个方面。

北京科创企业投融资联盟秘书长、新三板英雄会创始人、三板汇投资公司董事长李浩表示，分层制度会加快新三板并购浪潮。一方面能够释放创新层优质股票的流动性，让融资更容易。另一方面，对处于能够划到创新层边缘的这部分企业使它的并购重组的动力更加充足，大量的处于基础层的股票有可能会成为被并购的对象。

新三板市场的适时崛起，契合了当前资本市场的需求，新三板并购自身市场化的导向提供了灵活的并购机会，低门槛高效率的并购规范吸引了大量创新企业，较全面的信批要求提高了标的透明度，而企业挂牌新三板更是可以借助资本杠杆优势和便捷的融资途径为并购做好准备。

业内人士认为，中国经济正处于转型和调整期，经济增长速度也由高速增长转向中高速增长，投资者应更关注以新三板为代表的新兴投资方向，将财富投资到能够产生新财富的领域。

2016年新三板会爆发大量的并购重组事件吗？北京科创企业投融资联盟秘书长、新三板英雄会创始人、三板汇投资公司董事长李浩表示，这是从量变到质变的体现。2016年新三板爆发大量并购重组事件的概率比较大。这是因为，挂牌企业数量快速增加，产生了很多细分行业的龙头，有些企业挂牌后抓住机会做大做强，这些都会引发并购重组需求的增长。并购包括：A股上市公司与新三板挂牌企业之间的并购重组、新三板挂牌企业之间的并购重组，新三板企业并购重组海外企业，新三板企业与未上市企业之间的并购重组等。

随着新三板的战略地位和市场化导向使其成为创新创业型中小企业对接资本市场的首选，越来越多的公司选择了新三板作为企业腾飞的资本市场舞台；另一方面，大量的主板、中小板和创业板上市公司，也对新三板企业虎视眈眈，更是试图通过大鱼吃小鱼的并购重组快速实现企业转型升级，提升市值！



美国债务问题严重 国际投资人 吉姆·罗杰斯警告 美元强势或将形成泡沫

JIM ROGERS



国际投资人吉姆·罗杰斯（Jim Rogers）发出警告，其实美国（United States）早就该经历一轮衰退了，而美元的根基也根本不稳固。

这位Rogers Holdings董事长接受媒体访问时表示：“美国的债务问题极端严重，其债务规模创下了全世界的历史纪录。”

“美元的根基并不牢靠。只不过因为风暴即将到来，人们都将美元当作避风港而已。我的预测是，风暴将会非常猛烈，而美元汇率将会进一步走高——其现实在就已经高估了——或许会最终造成一场泡沫。”

“我的计划是到那时就卖出美元。我会买什么，现在还不知道，可能是黄金，或者是人民币。”与此同时，他预计全球经济增长将持续停滞。

“我认为全球主要经济体都会减速。在美国，无论是经济还是股市，都有六七年不曾经历过盘整了。这实在是太长了。正常情况下，美国每四到七年调整一次。换言之，我们现在欠账了。”

“债务越来越高。我们的许多贸易伙伴现在都处境不佳，中国（China）的增长减缓，日本（Japan）衰退。现在，我当然相信全球范围还将有更多的减速发生。”

至于美联储（FED）最近的加息，罗杰斯根本提都懒得提。事实上，在他看来，美联储不仅是帮不上美国经济什么忙，而且是有害的。

“美联储就是一帮官僚和一帮书呆子在一起。他们懂的很少。”他说，“美联储首次加息真的没有多大意义。第三次或许会让人开始担心吧。如果美联储加息到三四次，整个股市就都会神经紧张了。所以，走着瞧吧，该担心，该准备准备。”

罗杰斯解释了自己的投资策略。他说：“我为自己持有的金做了对冲。我料黄金会跌到每盎司1000美元以下。至于白银，我没有特别的判断，12美元或者10美元吧。不过，当然，黄金跌破1000美元之后，我希望自己足够聪明，可以准确地找到那个结束两面下注，大量买进的节点——到底是950美元还是900美元呢？我并不知道。”

罗杰斯是现代华尔街（Wallstreet）的风云人物，被誉为最富远见的国际投资家，是美国证券界最成功的实践家之一。他毕业于耶鲁大学和牛津大学，选择投资管理行业开始自己的职业生涯。1970年和乔治·索罗斯（George Soros）共同创建量子基金。量子基金连续十年的年均收益率超过50%。1980年，38岁的罗杰斯从量子基金退出，为自己积累了数千万美元的巨大财富。1980年后，罗杰斯开始了自己的投资事业，当时已经成为全世界最伟大的投资家之一。

他的投资法则是：

01 勤奋

“我并不觉得自己聪明，但我确实非常、非常、非常勤奋地工作。如果你能非常努力地工作，也很热爱自己的工作，就有成功的可能”。

02 独立思考

“我总是发现自己埋头苦读很有用处。我发现，如果我只按照自己所理解的行事，既容易又有利可图，而不是要别人告诉我该怎么做。”罗杰斯从来都不重视华尔街证券分析家。他认为，这些人随大流，而事实上没有人能跟随大流而发财。“我可保证，市场永远是错的。必须独立思考，必须抛开羊群心理。”

03 别进商学院

“学习历史和哲学吧，干什么都比进商学院好；当服务员，去远东旅行。”罗杰斯在哥伦比亚经济学院教书时，总是对所有的学生表示，不应该来读经济学院，这是浪费时间，因为算上机会成本，读书期间要花掉大约10万美元，这笔钱与其用来上学，还不如用来投资做生意，虽然可能赚也可能赔，但无论赚赔都比坐在教室里两三年，听那些从来没有做过生意的“资深教授”对此大放厥词地空谈要学到的东西多。

04 绝不赔钱法则

“除非你真的了解自己在干什么，否则什么也别做。假如你在两年内靠投资赚了50%的利润，然而在第三年却亏了50%，那么，你还不不如把资金投入国债市场。你该耐心等待好时机，赚了钱获利了结，然后等待下一次的机会。如此，你才可以战胜别人。”“所以，我的忠告就是绝不赔钱，做自己熟悉的事，等到发现大好机会才投下去。”

05 价值投资法则

如果你是因为商品具有实际价值而买进，即使买进的时机不对，你也不至于遭到重大亏损。“平常时间，最好静坐，愈少买卖愈好，永远耐心地等候投资机会的来临。”“我不认为我是一个炒家，我只是一位机会主义者，等候机会出现时，在十足信心的情形下才出击”罗杰斯如是说。

06 等待催化因素的出现

市场走势时常会呈现长期的低迷不振。为了避免使资金陷入如一潭死水的市场中，你就应该等待能够改变市场走势的催化因素出现。

07 静若处子法则

罗杰斯对“试试手气”的说法很不以为然。“这实际是导致投资者倾家荡产的绝路。若干在股市遭到亏损的人会说：“赔了一笔，我一定要设法把它赚回来。”越是遭遇这种情况，就越应该平心静气，等到市场有新状况发生时才采取行动。”

2015年中国 CHINA

创投 VC 私募 PE

市场十大最受关注交易

2015上下半年，热与冷，泾渭分明。为了更好地剖析中国创投（VC）/私募（PE）市场，投中研究院（www.chinaventuregroup.com.cn）总结盘点“2015年中国VC/PE市场十大最受关注交易”。现在就随《VC-News》来看看这些交易活动。

2015年，潮起潮落的一年。上下半年，热与冷，泾渭分明，可谓精彩纷呈。饿了么（ele.me）以及优步（Uber）都完成了新一轮的融资，烧钱大战继续上演；大疆创新（www.dji.com）屡创佳话，作为中国（China）智能制造的翘楚，冲向世界；挂号网（www.guahao.com）完成新一轮融资，医疗健康行业热度不减；九鼎投资（www.jdcapital.com）分拆私募（PE）业务，成功借壳上市；360完成私有化协议，A股上市在望。

为了更好地剖析中国创投（VC）/私募（PE）市场，结合投中旗下数据产品CVSource掌握的中国投资市场运行数据，投中研究院（www.chinaventuregroup.com.cn）总结盘点“2015年中国VC/PE市场十大最受关注交易”。

- 01 蚂蚁金服（www.antgroup.com）完成A轮融资，雄霸2015年融资规模榜**
 2014年10月16日，蚂蚁金融服务集团正式成立，旗下业务包括支付宝、支付宝钱包、余额宝、招财宝、蚂蚁小贷和网商银行等。蚂蚁金服已与超过200家银行、60余家保险公司合作，保险产品有2000多种。旗下的支付宝，在2015年“双十一”平稳支撑起的峰值为每秒8.59万笔，这一数值已超过威世（VISA）的记录：每秒5.6万笔，跃升为“全球最强的支付平台”。
- 02 饿了么（ele.me）接受阿里（Alibaba）12.5亿美元融资，备足干粮准备过冬**
 2015年12月中，阿里巴巴和饿了么签署投资框架性协议，阿里巴巴投资12.5亿美元，投后估值超过45亿美元，继续独立运作。以此推算，本轮投资后阿里巴巴占股饿了么27.7%，成为第一大股东。2015年，饿了么一共完成三轮融资，融资总额达到22亿美元左右。
- 03 优步（Uber）中国B轮融资已完成，O2O烧钱大战继续**
 2015年10月8日，优步宣布，正式入驻中国，新成立

的公司名为上海雾博信息技术有限公司，成立了在美国（United States）之外的唯一一家独立公司。上海雾博注册资本21亿人民币。从2015年2月开始在中国市场运营，如今，优步已进入上海（Shanghai）、北京（Beijing）、成都（Chengdu）等21个城市。在接下来的12个月里，优步计划进入中国100个城市。

- 04 大疆创新（www.dji.com）完成7500万美元融资，智能制造遇冷不冷**
 2015年5月6日，大疆创新与风险投资公司Accel共同宣布，大疆创新已经获得7500万美元投资。作为Accel历史上规模最大的单笔投资之一，这项融资将极大地推动大疆创新在全球市场的扩张，并促进无人机行业及其生态系统的蓬勃发展。

- 05 猪八戒网（www.zbj.com）完成C轮26亿人民币，谋求中国上市**
 猪八戒网是中国最大的双创服务平台，也是全国唯一全产业链平台，从注册用户维度来看，截止到2015年5月31日，猪八戒网的注册用户已超过1300万；从交易额来看，2014年交易金额约为20亿人民币，占全国威客市场的86%的市场份额。2011年和2014年，猪八戒网获得IDG总计4000万美元投资；2015年6月15日，猪八戒网获得总计26亿人民币融资，其中赛伯乐投资16亿，重庆市某国有企业投资10亿，估值达到一百亿左右，并计划2016年或2017年完成上市工作。

- 06 九鼎（www.jdcapital.com）借壳中江地产，实现私募（PE）业务拆分上市**
 2015年9月23日，中江地产宣布，中江地产拟购买昆吾九鼎100%的股权，交易价格为90986.21万人民币，将其纳入上市公司中。昆吾九鼎实际上便是九鼎投资经营主体。其2013年报显示，九鼎投资99%以上的营业收入来自于昆吾九鼎。重组完成之后，九鼎投资旗下的私募股权投资业务将全面注入中江地产中。

- 07 乐视移动（mobile.letv.com）完成A轮5亿美元融资，全力进军移动手机行业**

乐视移动智能信息技术（北京）有限公司简称乐视移动公司，成立于2014年5月6日，主要业务为研发、生产手机和移动电话业务。

2015年11月乐视控股董事长贾跃亭宣布乐视移动完成了首轮融资5.3亿美元，估值45亿美元，投资方包括海底捞、亦庄国投等。

- 08 融360（www.rong360.com）完成D轮融资，互联网金融依旧火热**

2015年10月14日，中国垂直金融搜索平台融360宣布完成D轮融资，领投方为赛领资本和云锋基金，红杉中国和STAR VC跟投，融资金额高达10亿人民币，投后公司整体估值超过10亿美元。由于STAR VC明星阵容的加入，融360额外获得了社会以及媒体更多的关注。

- 09 挂号网（www.guahao.com）完成4亿美元融资，建设全国互联网分级诊疗平台**

2015年9月24日消息，微医集团（挂号网）当天宣布完成新一轮融资，总金额为3.94亿美元，这一轮融资由高领资本、高盛集团领投，复星、腾讯、国开金融等共同投资。公司计划投资3亿美元建设全国互联网分级诊疗平台，投资1.5亿美元（从本轮融资中投入9400万美元，从公司储备资金中追加5600万美元），在全国与医疗机构共建五个区域手术中心。

- 10 360私有化紧锣密鼓，预计A股上市**

2015年6月17日，奇虎360宣布，公司董事会已接到初步非约束性私有化要约。投资者财团以每股普通股51.33美元（相当于每股美国存托股77美元）的现金收购其尚未持有的奇虎全部已发行普通股，总交易额超过90亿美元。

云海汇 [首席投资人研修班]

让投资回归理性， 培养合格投资人；

优秀导师团



邱道勇

刘创

段东

沈志群

邱旭瑜

刘峰

云海汇
《首席投资人研修班》内容

教学形式--新颖

30%的理论+20%的体验+
50%的实操=100%创投家

导师阵容--强大

政策专家+商界领袖+
学界大腕+创投大咖

学习过程--愉悦

三月一期，每月三天，
游学+实操体验+项目演练

学习时间--灵活

每月26-28日开班，可复训

研修班目的

让投资回归理性，培养合格的投资人
“创投大时代”，孵化合格创投新势力

研修的路径

- 研究资本的规律，拥有获取资本的方法，实践资本的创造和积累；
- 了解投资的分类，实践挖掘有价值的投资渠道；
- 依托全国海量项目源，发现项目，筛选项目，决策项目，实践投资的理念，锻炼平和的投资心态，提炼有效的投资方法，形成系统的标准，获得有价值的研究方案，让投资回归理性，打造合格投资人；
- 资深权威导师指导，经典案例娱乐教学，海量项目路演实践，考核通关，获得云海汇《首席投资人》结业认证；

招生条件

诚实守信，拥有开放合作的心态
具备100万以上可自由投资资金
具备良好的社会资源和社会影响力
企业董事长，总经理，高级管理人员

研修班咨询电话：刘先生

130 4939 9566
400 608 9816

全球仅生产9辆 兰博基尼 LAMBORGHINI VENENO ROADSTER 掀起富豪抢购热潮



330万欧元车价，加100%税，即是一架Lamborghini Veneno Roadster要港币2790万。对于香港（Hong Kong）的富豪车迷来说，这个价钱，实在不能再琐碎。

Lamborghini Veneno是兰博基尼（Lamborghini）50周年的超重头戏，2013年Geneva Motor Show一鸣惊人，Prototype“Zero”生产了5部，官方只出售其中3部，当中一部经香港流入澳门（Macau）。

2014年，官方推出Veneno Roadster并宣布封顶9部，全球立即掀起抢购潮，香港富豪这次绝不手软，透过代理嘉信集团豪夺2部，相信令香港成为平民最易膜拜Veneno的城市。

兰博基尼是一家集设计、工程、制造与销售于一身的超级跑车制造商，坐落于意大利圣亚加塔·波隆尼（Sant'Agata Bolognese, Italy）。1963年由费鲁齐欧·兰博基尼（Ferruccio Lamborghini）创立。

根据报道，Veneno外型相当Dramatic，尖锐车头划破气墙，“Darth Vader”车尾达至下压，设计思维均在追求极速，但又符合各国行车安全要求。一脸凶相的它，混身肌肉，但车身不足1500kg，全赖Lamborghini专利材料Forged Composite复合制造的驾驶桶座与CarbonSkin全碳纤维包裹车厢，在6.5L V12引擎推动下，Veneno突破3秒0至100的超跑临界点，一切说明此车的制作困难与罕有。

据了解，Veneno设有一个排量为6.5升的12缸发动机，以便捷的7速ISR变速箱、五种驾驶模式和全时四轮驱动系统，以及赛车底盘与推杆悬架和水平弹簧/阻尼器单位。然而，最重要的是，驾驶Veneno不需要专业知识，兰博基尼汽车公司拥有碳纤维材料的高开发水平，保证底盘为碳纤维单体横造，并依此制作这款超级跑车的蒙皮。驾驶室内也有很多创新，兰博基尼专利的材料，如锻造复合材料和CarbonSkin完美的集成了传统。为什么叫“Veneno”？这个词是西班牙语“毒药”，当然，根据兰博基尼的传统，这也是一头著名斗牛的名字。现在就随《VCNews》来一睹Veneno的风采。

Dr MA GUANGYUAN

熟悉公共政策和企业生存真实生态
中国|CHINA著名经济学家

马光远博士 不愿当书斋学者

作为中国（China）国内知名的经济学家和著名财经评论员——马光远博士（Dr Ma Guangyuan）近些年来在宏观经济、产业政策、民间投资以及房地产等领域具有重要的影响力。他不愿意做一个书斋学者，反而希望在“法律和经济之间”接触并熟悉中国公共政策和企业生存的真实生态。现在就随《VCNews》来了解马光远博士的故事。

中国（China）国内知名的经济学家和著名财经评论员——马光远博士（Dr Ma Guangyuan），不愿意做一个书斋学者，反而希望在“法律和经济之间”接触并熟悉中国公共政策和企业生存的真实生态。作为经济学家，他的理想是通过大量实际观察和思考，能够在公共政策方面，为中国的制度建设的改进做出长期努力。

他于1972年生于甘肃静宁（Jingning, Gansu）。1991年毕业于静宁一中，同年考上了人民大学经济系，硕士读了法律专业研究生，后又考上成思危的金融学博士研究生，于2006年毕业。

他先后毕业于中国人民大学法学院和中国社会科学院研究生院，获法学硕士和经济学博士学位。学术旨趣主要是在资本市场、公共政策和主权财富基金，关注中国的制度转型和法治变迁。

目前马光远是北京律师，中国民主建国会经济委员会委员，在中科院虚拟经济研究中心、中国社会科学院等多家公共研究机构，从事资本市场、公共政策和公司治理等的领域研究。

他也是北京大学风险投资研究所研究员、民建中央经济委员会副主任，中央电视台财经频道评论员，并且兼任北京市政协委员、民建北京市金融委员会副主任，北京市西城区政协常委、经济委员会副主任等职务。

他是英国（United Kingdom）《金融时报》、《经济观察报》、《中国经营报》、《南方周末》、《南方都市报》、《新京报》、《东方早报》等多家媒体的特约评论员和专栏作者。

作为律师，他主要涉足在上市公司收购、反垄断、公司治理和并购基金等领域，设计交易结构和对中国法律的解释。企业收购兼并方向的律师身份使他在扮演经济学家角色时不必为稻粱谋，而且他远离北京市国有资产经营公司的工作岗位走上学术道路后，也从不曾脱离过企业。

在各种重要经济事件 都可听到马光远声音

在各种重要的经济事件中，人们都可以听到他的声音。作为经济学家的理想是通过大量实际观察和思考，能够在公共政策方面，为中国的制度建设的改进做出长期努力。

作为中国国内知名的经济学家和著名财经评论员，马光远近些年来在宏观经济、产业政策、民间投资以及房地产等领域具有重要的影响力。

其对2008年以来全球金融危机爆发的原因以及演化逻辑的分析深入透彻，是中国国内最早对4兆人民币救市政策可能引发的负面效应发出预警的学者，对全球经济复苏进程，一直坚持复苏是一个极为漫长的过程，是中国经济界在该领域最为重要的声音之一。

“4兆经济刺激方案”消息2008年11月9日发布后，身为最极力反对者之一的马光远，其在博客中公然批驳，“4兆”程序严重不公——它是在公共政策决策过程中失范和公共精神缺失的非民主状态下出笼，其践踏民主之腐败效应远多于救市效应。

在民间投资和民间金融领域方面，他一直呼吁解除各种管制，为民间投资和民间金融松绑；在房地产领域，其客观中立的立场以及立足于制度建设的建议，赢得了各界的尊重，对中国房地产政策有一定的学术影响。

荣誉方面，他曾在2009年荣获南方人物周刊年度“中国骄子青年领袖”称号。

马光远博士简介：

中文名：马光远
英文名：Ma Guangyuan
国籍：中国
出生地：甘肃静宁
出生日期：1972年
职业：民建中央经济委员会副主任，中央电视台财经频道评论员。
主要成就：独立经济学家，经济学博士，产业经济学博士
代表作品：大国经济、Guide to the Acquisition of Companies Listed in China、房价的逻辑



马光远： “中国房地产发展的未来， 取决于政策组合拳的力度。”

最近中国个人住房贷款首付比例再降，对于这项于2016年2月2日央行出台的政策，中国媒体采访的多位分析人士指出，这贯彻了2015年以来去库存的政策导向，同时此次新政并未将房价上涨较快的限购城市纳入其中，未来，一线与三四线城市之间的楼市分化还将继续。

对于这项房贷新政方面，经济学家兼中央财经评论员马光远认为，这与他此前的判断相符，首套房首付比例回到20%。他指出，这意味着房地产救市大幕拉开。

他预测，这是2016年楼市去库存组合拳的一部分。中国“两会”过后，预计利率本身会有一个调整，现在正是包括去库存、鼓励居住需求等整个组合拳的一个重要组成部分，下面税收政策、相应的其他一些政策也会持续出来。

从长期来看，他认为，未来房地产市场的走势，关键还要取决于接下来政策组合拳的力度。

他表示：“房地产市场未来一个大的走势，还要看政策组合拳本身的力度。但是现在整个房地产市场的基本面跟过去完全不一样，绝大部分的城市仍然是供过于求的状态，所以我觉得政策的着力点就是确保居住需求。整个房地产市场总体的基本面，应该说不会有太大改变，现在主要任务就是通过激发各方面需求，把库存降下来。”

Dr MA GUANGYUAN

熟悉公共政策和企业生存真实生态
中国 CHINA 著名经济学家

马光远博士

不愿当书斋学者



作为中国（China）国内知名的经济学家和著名财经评论员——马光远博士（Dr Ma Guangyuan）近些年来在宏观经济、产业政策、民间投资以及房地产等领域具有重要的影响力。他不愿意做一个书斋学者，反而希望在“法律和经济之间”接触并熟悉中国公共政策和企业生存的真实生态。现在就随《VCNews》来了解马光远博士的故事。

