

新加坡 VC：中国触手可及

<http://stock.163.com> 2005-11-16 14:30:45 来源：投资与合作



在新加坡风险投资界，“中国”成为了一个无所不在的话题。新加坡的风险投资，要么把投资目标锁定在中国，要么与中国的创业投资界建立了密切的联系。新加坡的华人社会与中国有着相同的语言文化渊源，并且处在中国与印度这两个崛起的新兴市场中间，这种地理位置决定了其特殊的使命。中国的机会是新加坡未来定位的基石，同时，印度也是其关注的焦点，但是相比印度而言，中国更加真实。

谢建伟：VC 界的中国通

新加坡风险投资公司与中国业务联系已经不算新鲜，但是在与中国结缘的众多 VC 中，大华银行（UOB）的名字更多地为中国业界同行所关注。

新加坡莱佛士广场 30 层是 UOB 大华创业投资管理公司的办公所在地，在这间可以远望大海并且阳光充足的办公室里，公司的董事总经理兼总裁谢建伟（Kian Wee Seah）先生会见了本刊记者。接受来自中国内地媒体的采访，谢先

生显得非常适应，他今年刚刚完成了在中国清华大学 EMBO 的学习，显然，他对于在那里学习的经历非常满意。他可以清楚地数出在清华众多有名的同班同学。他毫不讳言，对于在马来西亚出生的他，借学习之机在中国建立关系网络使自己成为真正的中国通，这是他最真实的目的之一。

大华创业投资管理公司进入中国已经五年之久，已经与深圳创新投资公司、山东高新投资公司等四家有政府背景的中国创投公司建立了伙伴公司，其中与深圳创新投合资建立的基金更是产生了巨大的影响，这只基金参与投资的中芯国际及九城数码都已经公开上市，在九城数码的股权上，这只基金更是达到了 30% 的份额。与山东创新投资公司共同投资的山东日照的一家水产加工企业也已经上市。

当然，更令他感到满意的还是最近与中国国家开发银行共同成立的额度达 1500 万美元的基金，这只投资基金将着重于投资因中国与东盟即将完成的贸易自由化进程而产生的各种投资机会。根据中国与东盟的协定，到 2010 年，中国将会与 6 个东盟成员国实现自由贸易，到 2015 年这一数目将达到 10 个，“这种形势将给投资人提供广阔的机会，”谢建华先生说，“我们将专注于传统的行业，特别是那些资源型企业。”

迄今为止，与国家开发银行一起成立的这只基金已经投资了五家企业，其中三家在中国，包括广西的 Unionmet，这是当地一家生产铟锭的企业，在中国同类产品生产中排名第三，铟锭是 LCD 的一种必需原材料，有着广阔的市场前景。同时他们还投资了浙江的一家精密仪器公司（CPT）以及江苏裕廊化工。这些公司都可望在新加坡上市。

《投资与合作》：在处理与中国创投公司的合作的问题上，你们是采用什么样的合作模式？

谢建伟：总体上来说，我们实行的是共同管理，互相尊重。以与深创投的合作为例，我们采取在董事会共同管理制度，管理层由深圳方面担任，但同时还会有一个非常重要的部门叫投资委员会，通常这个委员会的主席是由我们来担任。这样我们可以对风险进行有效的监控。

《投资与合作》：在这种模式下会不会影响到效率的发挥？

谢建伟：我们已经有五年的磨合过程，现在看来我们的合作方式是行之有效的，当然这个过程并不平坦，作为我们这一方面来说，也会尽量地去适应对方，在这个过程中，我们就更换过好几个负责与深创新投进行沟通的人员。

《投资与合作》：那么投资委员会又怎样对风险进行评估？

谢建伟：通常来说我们会有一个比较固定的模式，比如我们把中国的投资风险归结为六大类，分别是管理风险、技术风险、专利风险、执行风险、财务风险、政策风险，只要其中存在有两项以上的风险，我们就不会对该项投资作出决定。

《投资与合作》：与中国创业投资企业合作，他们最希望从你们身上得到的东西是什么？

谢建伟：除了我们的资金实力之外，你知道，我们是大华银行（UOB）附属的一家公司，大华银行有一些金融中介机构，我们既可以对企业进行投资，同时也可以对企业进行债权融资，同时也可以充当上市的承销商，所以我们的功能和优势是全方位的。

百为达（Bio Veda）：与中国的生物科技一同起步

就在全球投资者还在为中国的生命科学投资而感到犹豫不决的时候，专门从事生物技术的创业投资公司 Bio veda 中国基金今年 6 月在新加坡正式宣布成立，其基金规模首期达到了 3500 万美元，投资者为新加坡 TIF、国际金融公司、新加坡属下的淡马锡控股（Temasek Holdings）和 HBM 生物创投公司等。

Bio Veda 创始合伙人林振辉先生在亚洲私人股权投资和投资银行业有 16 年经验，林先生对本刊记者说，中国目前正处在一场医疗保健革命的尖峰，这是其惊人的经济腾飞的必然产物。

中国的医药市场在去年获得了 28% 的增长，到 2010 年时将成为全世界第五大市场。

林振辉先生认为，中国目前的生物医药企业还处在起步阶段，他们不仅需要资本的投入，而且需要各种资源的整合，而他们所能做的除了投入资金之外，更可以利用国外特别是美国企业的上游资源，在专利、管理人才、技术研发等方面向他们提供帮助，更可以利用其在美国市场的经验帮助国内生物医药企业在向 FDA 申请许可证及拓展国际市场方面提供帮助。

据悉，Bio Veda 中国基金在今后三个月内将向中国国内其他地方政府和投资机构开放，基金未来的投资将优先考虑与百为达创业投资公司达成投资协议的地区，目前中国上海浦东政府已经与 Bio Veda 签订了合作协议，承诺以 500 万~1000 万美元一起 Bio Veda 中国基金进行联合投资。

活跃而自信的本土私人资本投资人

周锦木和 Peter Tan 一直以来是生意场上的搭档，但是最近他们的合作有了一个全新的开始：他们发起成立的 SkyVen 成长型私募投资基金最近完成，总金额达到了 5000 万新元。与别的基金不一样的是，他们所募集的资金总额中，其私人所占的资金占到了 40%，其他的主要投资人是新加坡科技创业投资私人有限公司（TIF）。

周锦木算得上是当地一个纯粹的生意人出身，朴实的外表下隐藏着他富于挑战的个性，他是新基金的主要股东之一，拥有多家自己经营的公司，其中他拥有的一家肉鸡公司是新加坡最大的鲜肉配送企业，是新加坡证券交易所上市

公司。同时他创办的 PRO-DATA 电脑系统公司在 2000 年卖给了 JARDINE MATHESON 集团公司。

与周锦木的企业家气质相比，Peter Tan 则更具学者气质。2000 年，他与周锦木一起共同创办了 Skyven 私募基金，并担当执行董事，律师出身的他已经把这只基金经营得红红火火，迄今为止，他已经用私募基金投入了 12 家公司，而且已经全部实现退出，11 家在新加坡交易所上市，一家转让退出。这些公司全部为中国公司，他们包括：中国食品，Powerplus，Biosensors International，BeautyChina，中国太阳生化等等。

Peter Tan 说，新一期基金的一个明显特征是，我们将管理层的利益与投资人的利益紧紧捆在一起，管理层的出资额所占的份额达到了 40%，这显示了我们的信心和责任心。也正因为这样，才吸引了像 TIF 这样有实力的母基金的加入。

SkyVen 新一轮基金仍将主要的投资区域锁定在中国，主要投资于那些被市场严重低估价值的传统企业。

像周锦木和 Peter Tan 这样富于创业精神的私人投资人在新加坡随处可见，笔者在这里有幸结识了许多利用自有资本进行风险投资的职业投资人，像高峰投资有限公司的董事长黄子耀等，还有一些是从大的创投公司离职“下海”创办私人投资公司，像 EVIA 创投基金的刘建超（KC Low）就是一例。

刘建超长着一副娃娃脸，如果是走在大街上，你可能很难把你眼前的这个年轻人与一个管理着几亿风险投资的投资人联系在一起。但是，在笔者与之交谈时，他善于沟通的性格与机敏的思维显示出了投资人的特质。

刘建超原本是新加坡科技创业投资私人公司（TIF）的一名创投合伙人，在公司有过不错的业绩后，有一天，他突然想到了资本创业——在新加坡，这样的想法非常平常，就像你成人后想要替人打工一样的平常。

于是他与另外一个志同道合的创业者黄志强一起共同发起了 EVIA 合伙人创业资本，迄今为止，他们共发起成立了两只基金，第一只基金叫 EVIA，资金规模为 3000 万新元（约 1.3 亿元人民币），主要投资于早期企业，另外一只基金为 Avia，主要投资于成熟期企业，资金规模达 8000 万新元（约 3.5 亿元人民币）。目前，EVIA 投资的企业中已经有一个公司已经在新加坡上市。而 AVIA 投资的六家企业中已经有两家成功实现在新加坡上市。

刘建超每隔半个月就要来往中国一次，像新加坡许许多多的中小型创业投资公司一样，中国是他们的主要投资目的地，在中国投资，然后帮助他们实现在新加坡的上市，这是他们的主要的操作手法。

刘建超深知，新加坡市场太小，对于本土企业来说没有太多的成长的空间，所以他们总是把目光转向全球，他们会向那些企业投资，同时把这些企业业务搬到新加坡来。

与刘建超一样的新加坡本土私人投资人，都把吸引全球公司吸引到新加坡来开展业务当作自己的使命，当然，这也是当年新加坡政府发起成立 TIF 创业基金的主要使命，现在，由 TIF 支持的这些创业公司都没有忘记自己的这一职责。

■