

# 资本面对面

2015.10.28--总第383期



广东省风险投资促进会



广州市瀚晖投资管理有限公司

联合制作



# 目 录

## Contents

2015. 10. 28 总第 383 期

**关于我们** 02

About Us

**协会动态** 03 - 06

Association Trends

**金融热点** 07 - 09

Financial Focus

**金融资讯** 10 - 11

Financial Information

**政策解读** 12

The Policy Interpretation

# 关于我们

## About Us

广东省风险投资促进会成立于2002年12月，是由广东省内风险投资、金融、证券、中介服务等机构联合发起成立，经广东省社团组织登记管理机关注册登记，具有独立法人资格的专业性和非营利性社团组织。本会坚持遵守法律法规和国家政策，遵守社会道德风尚；沟通会员与各界的联系，促进风险（创业）投资交流活动；研究和制定广东省风险（创业）投资行业职业操守和行为规范；促进行业自律，维护公平竞争，维护会员合法权益；促进风险（创业）投资事业规范、健康发展；促进广东高新技术产业发展的宗旨，在立足风险投资主流，增强风险投资机构与创新企业的交流，开展投融资对接服务中与政府有关部门和业界起着纽带作用。

2015年5月，促进会中标广东省发展和改革委员会公开招标采购的广东省发展和改革委员会创业投资企业备案管理服务项目，负责承担广东省创投企业的备案管理工作。

### 主要工作：

- 1、行业研究：**研究风险（创业）投资发展的各类问题，为政府决策提供参考和支持。
- 2、行业调查：**接受发改委、科技部等政府部门以及中国风险投资研究院、清科集团、投中集团等行业研究机构委托，负责广东地区风险（创业）投资行业的调查。
- 3、行业信息提供(发布)：**向会员及省内高新技术企业和境内外风险（创业）投资企业提供行业信息、行业政策、产业政策及其他相关的政务信息、高新技术项目信息和投资人才信息等。
- 4、专业培训：**风险（创业）投资人才、创业企业人才等。
- 5、咨询评估服务：**依托广东省粤科金融集团等风险（创业）投资行业主流机构，为本会会员及与风险（创业）投资相关的政府部门、机构与个人提供投资估价、经营状况评估、资信评估、财务分析等服务；为各类企业的资产转让、兼并收购、资产重组及挂牌上市提供咨询服务；为风险投资、项目评价、国际扩展、跨国联营及海外上市提供方案策划、评估测算及文件准备等一系列服务。
- 6、宣传交流：**通过召开研讨会、座谈会、联谊会、报告会、信息发布会等，加强对风险（创业）投资的宣传，开展各类专业交流活动。
- 7、对外合作：**与兄弟省市以及美国、以色列、英国、港澳台地区的风险（创业）投资行业协会建立协作网，促进地区（国际）间科技风险（创业）投资信息交流与合作。

# 协会动态

## Association Trends

### 第三届中国创业投资行业峰会专题论坛

2015年10月23日下午第三届中国创业投资行业峰会设置了四个专场讨论，采取与国内著名创业投资家直接对话讨论等方式，围绕我国创业投资行业面临的重点、难点和热点问题，从实操层面、市场层面展开了讨论。

专题一：围绕“回归价值投资，寻找中国创投下一个风口”话题，君联资本董事总经理王能光，中信资本高级董事总经理曾之杰，深圳市创东方投资有限公司副总裁/合伙人金昂生，SierraVentures合伙人/TCL创投董事总经理童雪松，北京信中利投资有限公司合伙人陈丹进行了讨论。嘉宾一致认为，价值回归是投资的趋向和归宿。要保有初心，贵在陪伴，重在增值，价值回归。



专场讨论：回归价值投资，寻找中国创投下一个风口

专题二：围绕“国有创投的使命与创新”话题，中国高新投资集团董事长李宝林，建银国际财富管理有限公司总经理汪泓激，苏州元禾控股有限公司副总裁盛刚、深圳市创新投资集团有限公司副总裁钟廉，光大汇益伟业投资管理有限公司总经理马伟，广东粤科风险投资管理有限公司董事长张琤展开了讨论。各位嘉宾分别分享了国企创投公司在实践的过程之中如何不断突破体制上的障碍以适应市场的经验。



专场讨论：国有创投的使命与创新

专题三：围绕“创投机构资本化热潮与中国创业业发展路径展望”话题，明石创新投资集团股份有限公司副总裁宋珩、昆吾九鼎投资管理有限公司合伙人吴清功、北京联创永宣投资管理股份有限公司合伙人田野、浙商创投股份有限公司合伙人杨志龙以及达泰资本合伙人方元参与了讨论。嘉宾各自分享了对创投机构资本化的经验和看法，就自己的机构本身目前的投资策略和投资布局揭示了内部运作，分析了中国创业业下一步发展的基本路径。



专场讨论：创投机构资本化热潮与中国创业业发展路径展望

专题四：围绕“互联网金融与创业投资创新发展”话题，信用中和会计师事务所合伙人傅世青、浩研投资集团董事长牟坤林、中科招商投资管理集团股份有限公司执行副总裁邓力、中关村股权投资协会会长王少杰、贵阳市发改委高技处处长刘浩参与了讨论。嘉宾从产业、众筹、政策等角度阐述了自己对互联网金融和创业创新发展的看法和期望。



专场讨论：互联网金融与创业投资创新发展

## 科技企业孵化器建设运行与科技金融服务经验交流会



2015年10月14日上午广东省风险投资促进会参加了由广东华南科技资本研究院组织“科技企业孵化器建设运行与科技金融服务经验交流会”。这次的交流会组织大家到广州国家现代化服务集成电路设计产业化基地（简称：广州国家IC基地）、广州大学城健康产业科技园有限公司以及广东托思软件园有限公司测评中心进行参观交流和学习。



广州大学城健康产业科技园



促进会秘书长与广东托思软件学园有限公司综合发展部荆晔总经理讨论交流



通过这次交流会，各孵化基地的负责人向参会企业介绍了各自孵化基地的基本状况与绩效，提出了自身孵化器建设过程中遇到的困难和存在问题。与会人员就孵化器建设与科技金融服务的主题进行充分的交流。

## 广东省风险投资促进会参加2015年广东省全省性联合类社会团体等级评估



为了更好地综合提升促进会的自主发展、自我管理能力。在10月21日下午，广东省风险投资促进会接受了由广东省社会组织总会带领的专家团队到现场实地考察评估。



本次评估专家团队由华南农业大学公共管理学院武玉坤副教授为组长，一行4人对促进会的基础条件、内部治理、工作绩效和社会评价等方面进行综合考察。我会秘书长为专家评委介绍本会概况，并与专家们进行沟通交流。评估专家们对本会的努力给予了肯定及提出了一些宝贵的意见。通过这次评估，我会将总结经验，努力开创工作的新方向及新局面。



## 金融热点

## Financial Focus

### 华谊创星挂牌新三板：估值10亿3年内实现百亿估值

互联网时代的发展，让娱乐产业有了全新的转变。靠电影起家的华谊兄弟也终于有了大动作：拆出互联网业务，并独立上市！今天，华谊兄弟子公司华谊创星正式挂牌新三板，跨屏互动与粉丝经济是这家互联网公司未来的发展重心。

华谊创星 CEO 胡明表示华谊创星未来的目标是成为‘互联网+’和‘娱乐+’领域的‘独角兽’。挂牌估值10亿，预计3年能翻10倍。今年6月份，华谊兄弟集团发布公告，宣布其控股子公司北京华谊兄弟创星娱乐科技股份有限公司拟挂牌新三板寻求独立上市，而这家探索星粉互动的互联网公司用了短短100天的时间，在今天正式挂牌新三板，寻求独立发展。此前华谊创星公开发布的《公开转让书》中显示，2014年华谊兄弟营业收入23.89亿元，华谊创星1.13亿元，占比4.74%，华谊兄弟总资产98亿元，华谊创星1.36亿元，占比1.39%，华谊兄弟净利润10亿元，华谊创星2914万元，占比2.82%。

有业内人士称，华谊创星是目前新三板上估值最高的文化娱乐公司，具备冲击创业板的潜力。胡明坦言，华谊创星此次保守的选择了挂牌新三板，主要是出于时间考虑，“从股份制改造到挂牌实现，其实也就花了100天时间，主要就是从快的角度考虑。”对于一家成立三年的新媒体公司来说，年利润不仅没有做到亏损，甚至实现了近3000万的盈利，这或许才是华谊创星从华谊兄弟集团中拆分的真正原因，而对于发展变化极快的互联网行业，华谊兄弟似乎也没有耐心再继续等待了，让华谊创星迅速挂牌新三板也彰显了华谊对互联网产业的野心。作为一家起步3年的互联网公司，华谊创星目前估值10亿，这样的体量在新三板中已经算是“重量级”，但对于目前的估值，华谊创星 CEO 胡明却并不满意，“我们现在估值并不大，因为才刚刚开始，3年内应该能是一个估值100亿的估值，我相信会有翻天覆地的变化！”大数据与明星是互联网娱乐时代的金矿，而华谊创星坐拥华谊兄弟优质的明星资源，并于腾讯联合打造了粉丝数据库，实现100亿的估值或许可以不到3年的时间。

## 跨屏背景，主打粉丝经济

目前，华谊创星主要业务包含两个方面：跨屏互动与粉丝经济。

### 1、跨屏互动：

其中跨屏互动的模式打通了内容和多屏终端，华谊创星并不仅仅是为华谊已有的 IP 内容资源拓展渠道，而是全面打通内容、渠道和用户。去年 10 月，华谊创星在和金丹若国际微电影节达成战略合作，利用自身强大的媒体渠道让微电影以最快捷的方式到达手机端与 PC 端。今年 6 月，华谊创星和百视通达成战略合作，共同推出国内首个电视端星粉互动产品“娱乐家”，致力于娱乐内容 T2O (TV to Online, 电视到网络) 的转化。

### 2、粉丝经济：

华谊兄弟在明星的开发上一直很花心思，认为明星驱动 IP 的时代已经到了，不久前还刚刚收购了浙江东阳浩瀚影视娱乐有限公司，让李晨、冯绍峰等一众明星持股，组成明星公司。华谊创星未来的发展方向也是以围绕明星开展的粉丝经济为主。2013 年底，华谊创星与腾讯手机 QQ 合作推出了星粉互动产品——“星影联盟”。1 年的时间，星影联盟的用户已超过 1.5 亿，与 400 位合作艺人、150 部影视作品和 150 家国内外知名影视娱乐机构达成合作。

从 IP 生产的角度，星影联盟可以让 IP 生产者更加了解粉丝的需求，甚至让粉丝参与到内容制造之中；从 IP 流转和变现的角度，电影的宣发、衍生品的售卖、网络文学的 IP 改编等等都可以在借助此平台得以实现。同时，星影联盟已经形成了粉丝数据库，作为互联网发展的富矿，华谊创星未来还将对明星粉丝数据库开展付费化管理。

明星及影视等娱乐资源一直以来都是各行业难以触摸的稀缺资源，而华谊创星借助粉丝经济为艺人及影视作品提供定制化的衍生开发服务，成为行业娱乐语言的转换器，实现稀缺资源的双向孵化。一方面让稀缺资源得以覆盖更多用户和行业，另一方面提升其商业价值。目前，华谊创星也已经开展了不少粉丝业务，包括线下平台活动的开展，以及线上平台的虚拟体验，最近大热的井柏然字体也是华谊创星所打造出的明星 IP 产品化。

（转自首席娱乐官）

# 金融资讯

## Financial Information

### 美味不用等宣布完成C轮5亿人民币融资 估值近20亿

据报道美味不用等获约1亿美元C轮融资，此轮投资方包括大众点评、百度、经纬中国等。

#### 投资人真爱尽显

经纬中国在美味不用等的融资史上是不可或缺的角色，它于2013年6月投资美味不用等A轮数百万美元，到继续与天图资本一起参与其B轮2000万美元，再到如今第三次领投约1亿美元，可谓真爱。对于经纬中国的持续支持，谢新法告诉亿欧网，经纬其实在天使轮时就已经在进行接洽，但最终A轮才进入是因为经纬认为当时美味不用等的模式还不够明晰，直至看到团队半年内合作餐厅由30家变为300家这个数据才敢进入。创投圈喜欢“离钱近”的项目，如何形成交易闭环而不仅仅是信息闭环是美味不用等在思索的问题。在谢新法看来，美味不用等从排队切入，其优势为形成了单月几十万的用户流量入口，赚到的不是钱而是用户，一旦攥住用户，后续会有更大想象，O2O2O(Offline2Online2Offline)就是其中之一；另外，除了留存交易信息外，美味不用等还接入了百度钱包、支付宝等平台，完善支付场景。

#### 融的钱用在哪

C轮融资后，资金将主要用于巩固美味不用等现有的市场地位，将排队业务做大做强，进一步拓展和做深智能餐位市场，铺设智能预订业务，美味不用等联合创始人兼CMO陆瑞豪表示，他们的目标是与20万家餐厅实现智能预订业务合作，致力于打造专业智能餐位管理系统。

美味不用等创始人及CEO谢新法向亿欧网透露，团队的大部分融资投入到硬件上，排队所用机器平均价格在2000余元。他曾在9月18日由亿欧网和微链联合主办的亿欧网上海越界沙龙现场表示，美味不用等是一个基于LBS的餐厅排队解决方案APP，服务商户和用户两端，起到“O2O”里的“TO”的作用，提供手机排队取号、查看排队实时进展、快到叫号提醒、手机店外点菜自助打单、手机店

内点菜一键下单等服务。接下来，美味不用等将像大众点评和去哪儿以及电影票的预订功能一样，用户去餐厅吃饭能提前看到并预订餐厅的餐位。首先，其会先做到按时间开放餐位库存，比如6点钟有多少餐位可以定，用户可以直观的看到餐位比较充裕或者没有的时间阶段。未来，美味不用等考虑将包含预定功能的设备铺入大量合作商户。

### 产品大考验

亿欧网驻上海同事选取了一家与美味不用等有合作的餐厅进行测试，发现除了在等位过程中，等位人数预估略有偏差外，用餐时依然能听到美味不用等的自动叫号。对此，谢新法说，人由于流动性强导致预估不准确，但团队正在尝试该用时间来预测，同时叫号的声音需要靠餐厅来控制。对比发现，大众点评的预定功能做的很轻：用户预定、大众点评自动拨打语音电话给商家，商家接到电话后查看是否有空位再进行回复，但这个过程往往会耗费一些时间。谢新法有意做快餐餐厅业务，点完直接取餐，快餐排队快，但对于用户而言，是站着排队。他称，建立正确产品观，快跑，线上线下同等重视。

### 数据大放送

美味不用等已与大众点评、百度地图、支付宝、糯米、高德地图等多家平台达成战略合作，其餐厅排队系统已全面接入上述应用，用户可以在这些应用上直接浏览到餐厅的排队信息，并且取号，陆瑞豪表示，与这些巨头们达成的战略合作实现了7亿+流量共享，将来如果其他应用有需求，也可以直接将“美味”的接口接入自家产品，实现排队、预订等功能，连接消费者与商户，保持“开放平台”策略，构建平台、商户、用户、合作伙伴四方共赢的全新O2O生态体系。除了战略层面，谢新法要解决中国式就餐排队问题，从时间跨度上来统计其价值一个月可以节省大众1700年时间。算法如下：按3000万人次来算，每个人平均每次节省0.5小时，一天24个小时，一天365天这样算下来，一个月我们大概能为大众节省1700多年的时间，如果按照85岁的寿命来算，大概是20个人的一生。从空间来看，一个月发号1000多万张，连接起来是北京到上海的距离。如果用金钱来衡量，3000万人每个月吃掉了大概20亿人民币的消费额。目前，美味不用等方面给出的数据是，员工数量800名；合作商户目前是30000家，排队合作商户20000家，智能预订合作商户10000家。

### 玩家还有谁

在餐饮排队预订领域，除美味不用等外，还有被美团收购的遥遥排队、悠先点菜、麦豆米、番茄快点及已转型的大嘴巴点菜”，其中，悠先点菜已于今年7月获得腾讯数千万美元B轮投资；百度又投资美味不用等，未来，点菜预订类领域或也逃不过BAT巨头之争。

（转自亿欧网）

# 政策解读

## The Policy Interpretation

### 穗府出台“双创”新政：3年建150家众创空间，4500家科技创新小巨人企业

广州加大对科技创新企业和众创空间的支持力度。近日市政府常务会议审议通过了《广州市科技创新小巨人及高新技术企业培育行动方案》和《广州市支持众创空间建设发展的若干办法》。负责发布该议题的市科创委副主任王桂林表示，2015年至2017年，争取3年内建设150家众创空间，全市每年新增科技创新小巨人企业1500家，力争到2017年，培育4500家。

#### 广州3年将增900家高新企业

什么是科技创新小巨人企业？王桂林表示，科技创新小巨人企业最核心的就是要有知识产权，有科研人员、研发投入，要有知识产出，通过知识产出带动了市场、产品、技术、创新，如“大专以上学历以上员工要占15%以上，研发人员占5%以上，研发投入占整个销售额的3%以上。”

在培育科技创新小巨人企业的同时，2015-2017年，广州计划分别新增高新技术企业200家、300家、400家。力争到2017年，全市高新技术企业数量超过2500家。

广州将全面摸底调查市科技创新企业，对入库科技创新小巨人企业给予支持，鼓励建立企业研发机构，加大研发投入。

王桂林表示，对纳入科技创新小巨人企业库的企业，给予每家总额60万元的补贴，分三年拨付；对提交高新技术企业申请并获受理的企业，给予每家20万元的补贴；对当年成功通过高新技术企业认定(含复审)的企业，给予每家总额100万元的奖励。

#### 鼓励创客空间 为创客减房租

《广州市支持众创空间建设发展的若干办法》中提出，争取3年内建设150家众创空间。“由于众创空间属于比孵化器门槛更低、更便于草根创业者创新创业的平台，而孵化器系列政策未能覆盖众创空间这一新型创新创业服务平台。”负责发布该议题的市科创委副主任王桂林表示。《办法》还提出，支持众创空间提供创新创业服务，鼓励众创空间为创客(含大学生)减免租金、搭建公共技术平台、开展创业辅导等创新创业服务，《办法》将根据具体情况给予支持。另据悉，广州有14家众创空间纳入国家级科技企业孵化器管理支持体系。