

当前位置: 首页 → 往期杂志



2006年第8期

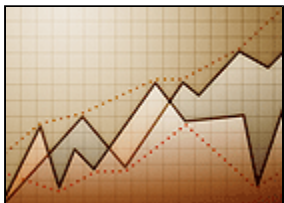
- >> 往期杂志
- >> **电子杂志下载**
- >> 在线订阅
- >> 广告服务
- >> 我们的优势
- >> **会员卡申请**

专家观点



[详细内容>>](#)

投资研究报告



[详细内容>>](#)

项目库

国际风险资本屯集新加坡

文:

新加坡政府一直把吸引国际资本的入驻作为一项长期的目标,他们的努力得到了回报,目前,有超过157家风险投资公司在新加坡开展业务,由于新加坡独特的地理位置,国际风险资本将新加坡视作通向亚太地区的桥梁,特别是当成进入中国及印度的跳板。

王彪文带着Adam Street回亚洲

2005年9月28日,Adam Street Partners 宣布,它将于2006年在新加坡设立自己办事处,这将是它在亚太地区设立的首个办事处,作为欧美地区最著名的母基金之一, Adam Street Partners 的这一举措引起业界的普遍关注。

坐在记者面前的王彪文(Piau Voon Wang) 只有36岁,但目前已是负责Adam Street Partners 亚洲基金事务以及欧洲并购事物的合伙人,这位马来西亚出生并拥有新加坡永久居留权但主要居住在其伦敦总部的亚洲人非常幸运地在这家全球最具实力的母基金找到了自己的位置。他早年从新加坡南洋理工大学毕业,先后在Arthur Andersen LLP, Nikko Capital, Indosuez 资产管理公司任职,在与记者交谈的过程中,王彪文充分显示了其多文化背景的特征,他用流利的操着东南亚国家口音的英语主持会议和接受采访,但是当记者突然转为用汉语向其发问时,他会非常敏捷地用汉语滔滔不绝地回答,不仅如此,他还可以说流利的马来语、中国广东话和闽南话。也许,他的多文化背景造就了他。新加坡就是这样一个多文化背景的摇篮。

尽管长期居住在伦敦,但是王彪文对于中国的风险投资及私募股权团队的情况都非常熟悉,他能够非常熟练地说出这些人中的主要玩家,早在2003年,他就在吴尚志的鼎晖投资公司的基金里有投入。显然,他当初的决定是相当正确的。

Adam Street Partners目前通过其伦敦和芝加哥的总部管理着100.7亿美元的私募基金,自1999年以来,作为全球最大和历史最悠久的私募投资基金之一,他们开始将目光转向亚洲地区,在这一地区,他们着手进行直接或间接的投资。“我自1999年以来已经往来这里30余次,我们已经与这一地区150多个投资团队进行过交流,并且在2003年完成向这一地区第一次注资。”王彪文说。“到明年新加坡的办公室开设后,我将在这一地区花更长的时间。”目前, Adam Street Partners 已经对亚太地区六只基金注资。

Partners集团: 在等待中寻找机会

即使只是拥有Adam Street Partners这样一只母基金驻扎新加坡,新加坡的风险投资和私募股权界也足以为荣,然而,事实上,同样不容忽视的还有Partners集团, Hamilton Lane等等这样的重量级的母基金。

在瑞士苏黎世附近有一个叫zug的小镇,没有人会把这个小镇跟世界顶级的私募基金联系在一起,然而Partners集团以及众多足以左右全球未来资本市场发展的大基金的存在使这个小镇在业界举足轻重,同样, Partners 集团在新加坡的存在也同样是新加坡发达的私人投资产业的最好例证。

社区注册

用户登录

用 户

密 码

验证码

8652

[注册](#) [忘记密码](#) [进入社区](#)

信息检索

关键字检索

VC

会员信息发布

Topcapital Club 活动预告

2006年5月投融资峰会

TopCapital10颁奖典礼





[详细内容>>](#)

成立于1996年，拥有27名合伙人，130名员工，管理着70亿美元的资产，无论从哪个方面来讲，Partners集团都可以算得上是全球屈指可数的私募股权投资人之一。

Christoph K.Rubel先生常驻新加坡，负责该集团在亚洲方面的投资工作，当Christoph K.Rubeli详细地向本刊记者讲述这个70亿美元的产品的形态时，可以感觉到富于商业精神的欧洲投资人的全部精明与睿智。他用了十几个产品来证明其基金产品的独特性。在他的基金产品中有混合基金、对冲基金、风险投资基金等，在这些产品中包含由保险公司承保的保底基金，这是其产品中最为独特的部分。他特别希望与中国的银行业与保险业展开合作，但是很多人忠告他，那里的法律障碍使他的想法目前还根本无法实现。

“我们有三种不同的投资形式：首要的一种是作为有限合伙人的投资形式，这是迄今为止最大宗的也是最为重要的投资形式，在过去的十二个月里，我们确实经历了非常成功的投资。” Christoph说。

Partners集团的二级投资就是有限合伙人将股权出售给另外一个投资者，这在欧洲和美国证明特别成功，但是Christoph发现在亚洲，好的资产依然是稀缺资源，等到这里二级市场成熟以后，会提供更好的资产。

“Partners集团的第三个投资支柱便是共同投资。一般来说，我们会与我们注资的基金进行联合投资，我们已经在亚洲地区完成了一项这样的投资。”

“基于亚洲地区的良好前景，我们仍然决定在这一地区的资金分布由1.5亿美元增加到2.5亿美元。”

“中国在私募股权投资市场的投资正变得非常有吸引力，我们也正在与一些基金洽谈意向性的投资，我们会把目标锁定在那些快速增长的消费市场。从长期来看，国有企业改制所带来的购并机会对我们来说是非常重要的。”

目前Partners集团的投资方式更多地是利用中国内地以外的基金进行投资，但他们正考虑对以中国为投资目的地的基金加强投入。

“新加坡目前正成长成为以众多保险公司及私人银行业组成的金融市场，并且在发展可转换金融产品方面有着强烈的愿望，因为Partners集团正是以私人银行业为主要的业务基础，而不仅仅是机构投资者，所以我们感觉新加坡这个地方对我们的商业模型来说是最为合适的。这里理想的地理位置、灵活而精干的管理者以及政府的支持都是我们决定以新加坡作为基地的主要原因。当我们在新加坡开设办公室之初，Partners集团就对亚洲私募股权投资市场非常乐观，一年来我们的乐观情绪变得更强烈了，充满了自信。因此在我们的投资分布中，亚洲变得更加重要了。” Rubeli先生说。

DFJ：亚洲投资从这里出发

拥有百度20%的股份，价值超过10亿美元，刚刚以4亿美元的天价将炙手可热的Skype18%的股份出手卖给了eBay，坐拥四架私人飞机，此时的Timothy Draper无限轻松，在由新加坡TIF组织的一个风险投资论坛上，谈兴渐起他突然在讲台上伴着音乐唱起了他自创的歌曲“The Riskmaster”。一向颇有秀瘾的Draper甚至曾穿上蝙蝠侠的衣服在证券交易所的大厅里露面。

Timothy Draper是德丰杰全球创业投资基金（DFJ）的创始合伙人，他把新加坡作为亚太地区主要的基地。

在这里，他们做出了投资百度的决策。百度是今年中国风险投资企业成功的标志，在美国Nasdaq上市后，创下了五年来该市场的最好成绩。

德丰杰以全球的高科技企业投资而闻名，是空中网和Hotmail的投资人，他们之所以在全球各地遍寻到可以发迹的起步性高科技创业投资企业，得益于他们一种业界独特的投资网络，他们会与全球各地的风险投资团队发起DFJ系的投资基金，寻找当地的创业企业，然后共同投资共同收益。

Hotmail起初就是一个印度班加罗尔的公司，被DFJ发现后才变成了一家美国公司，并最后以4亿美元的价格卖给了微软。DFJ eplanet就是一只负责搜寻欧洲、以色列、中国起步型公司的基金。在不久以前，Draper在刚刚完成橙色革命的乌克兰与其总统 Viktor Yushchenko 见面，并在其支持下成立了一只基金，前反星球大战计划的一些科学家成为了他们团队的中坚分子。

《投资与合作》：百度在美国上市的成功，很多人将其归结为风险投资基金和投资银行运作的成功，虽然它堪称今年中国风险投资的另一个里程碑，但是，很多人还是为其可能的泡沫成分而担心，你怎么看待这个问题？

Timothy C.Draper：你知道，中国的搜索引擎市场是一个快速发展的市

场，对于百度这样的企业来说存在巨大的市场机会，所以根本谈不上泡沫，我也不认为那会是泡沫。当然，对于新成长起来的公司，市场肯定会有各种各样的猜测，但是，我要说的是，百度是一家非常好的公司，我们至今没有卖出百度的任何股份，就是因为我们对它充满信心。

《投资与合作》：可是除了百度，在中国的搜索引擎市场，还有大量的同类公司在同一个市场争夺，也就是说，他们面临的竞争将会是非常激烈的。

Timothy C.Draper：中国是一个快速增长的市场，尽管有时候会一些起伏，但总的趋势是在增长的，同样的，中国公司的估值像携程、前程无忧等总体来说是较低的，他们还有很大的成长空间。

《投资与合作》：**Skype**看来将会是下一个巨无霸，可是你们为什么要匆匆忙忙将其卖给**eBay**？

Timothy C.Draper：对于双方来说，这都是一桩非常好的买卖。但也可以说，**eBay**捡了一个便宜。

《投资与合作》：由于新加坡独特的地理位置，这里的投资家们时常都在谈论中国与印度的话题，你能将二者作一个比较吗？在两者之中你更偏重哪一个？

Timothy C.Draper：我们在五年前就在中国开展业务了，中国是一个非常活跃的、持续增长的市场，每年的GDP以近10%的速度在增长，这对我们来说是一个巨大机会，我们在那里确实也取得了很大的成功。至于印度，我们目前的力度还不是特别大，但是我父亲在那里取得了成功，他在那里投资一个软件公司很好，并且已经在美国上市。

《投资与合作》：张帆最近离开了你们中国的团队，对德丰杰来说是一个大的损失吗？

Timothy C.Draper：张的离开不会对中国业务有太大的影响，你知道，德丰杰有一个非常好的业务模式，那就是与全球各地的风险投资团队建立合作关系，也就是一个DFJ系的投资合作模式，他们替我们寻找当地的优质企业，替我们做尽职调查等等，我们的这种模式有助于在全球范围内保持一种持续的稳固的业务发展。

Camelo的投资生活：从新加坡到中国

在创业资本云集的新加坡，来自美国硅谷的投资人随处可见，但是像**Camelo Pistorio**这样来自意大利的中小投资人就不常见。

Camelo把自己的投资生涯完全扎根在新加坡这块东西方文化交融的土地上。他在这里娶了一个中国苏州的妻子，她起初是他的汉语教师，虽然他的汉语进步甚微，但这并不妨碍他们组成一个中西合璧的家庭。

对于新加坡这块投资宝地，**Camelo**有着自己独特的信念。很多人觉得这里市场规模太小，但他并不这样看。“我来到这里后发现新加坡确实是一个充满活力和富于挑战的地方，这里是整个亚洲的高地。”**Camelo**说：“这里创业企业的价格比起美国来要低好几倍，知识产权的数量和新的科技公司的数量也不比其他地方差。”

作为**Upstream**的创始合伙人，**Camelo**选择将早期天使投资作为公司发展重点。其投资额在15万美元到30万美元之间。“新加坡可以涌现大量新的公司，但是并不是很多VC都愿意支持那些早期型公司。”

37岁的**Camelo**出身于一个商业之家，其父是一家知名半导体公司的CEO。大学毕业后，他也曾在半导体行业尝试。

Camelo在新加坡第一笔成功的投资是**Citiraya**，这个2002年上市的企业被评为当年最成功的IPO，这一成功使得**Camelo**坚定了自己投资的理念。

目前，**Camelo**已经在新加坡投资了8家企业，在美国投资了3家，中国2家，印度1家，欧洲1家，其中中国一家是IC设计公司，另一家是公共社交网络公司。

Camelo将新加坡定位为一个连接中国、印度和东南国家的桥梁，他懂得要进入这些新兴的市场，新加坡是一个最为便利的桥头堡。

[<< 返回](#)



[关于我们](#)

[联系我们](#)

[招聘信息](#)

Copyright@2006 《投资与合作》杂志社版权所有 未经许可 不得转载