

8万亿健康产业前景诱人 创投机构加速涌入

2020年,我国健康产业规模将达到8万亿。面对如此庞大的市场,虽说该领域含先天专业性要求高、投资周期过长等不利因素,但也无法阻挡资金的热情。多家创投机构负责人表示,今年要加大相关投入,这预示着该市场未来只会更热。

证券时报记者 杨晨

8万亿的市场前景,正在吸引创投机构加速涌入大健康领域。

进入2014年,医疗健康产业的投资、并购等交易活动风生水起。在许多创投机构看来,老龄化、新医改、城镇化、消费升级等多重因素,无一不意味着健康行业拥有广阔的发展前景。

医疗健康产业正处于市场与政策双轮驱动的格局,未来这一行业将持续是我们的投资主线。“深圳市基石创业投资管理有限公司管理合伙人王启文向证券时报记者透露,公司正在筹备规模约3亿元的生物医药基金,专注投资医疗健康产业。

黄金时代未结束

到2020年,我国健康服务业规模将达到8万亿,至少未来十年医疗健康领域都有很好的投资机会。

去年10月,国务院印发的《关于促进健康服务业发展的若干意见》指出,到2020年,我国健康服务业规模将达到8万亿,而另一项数据显示,截至2012年底,我国医药产业总资产还

不到1.7万亿。

王启文表示,对于还处在“看病难、看病贵”阶段的中国医疗健康市场来说,成长的空间十分巨大。

安信证券的研究数据显示,近10年中国医疗与制药产业规模平均增速达20%。

在华夏投资董事长宗佩民看来,尽管十年来我国医疗健康市场经历了飞速发展,但远远没有达到峰值,随着生活水平的提高,人们对健康的要求会进一步提升,而且在步入老龄化社会的背景下,至少未来10年医疗健康领域都有很好的投资机会。

王启文认为,看好健康行业的原因是多方面的。政策方面,去年国务院印发的《关于促进健康服务业发展的若干意见》对医疗改革来说具有里程碑意义,文件不但覆盖了人的生命全周期,也打通了民营资本投资医疗健康行业通道,并允许相关主体上市,因为医疗与政策密切相关,所以对我们的投资具有导向意义;市场方面,老龄化、城镇化、消费升级、中国环境污染和食物链的污染问题突出等等,都是驱动我们更加关注健康产业的要素。”

清科集团的统计显示,过去的一年中,医疗健康产业在投资案例和投资规模方面排在行业第二位,

仅次于互联网。进入2014年,医疗健康产业的投资、并购等交易继续保持高活跃度。

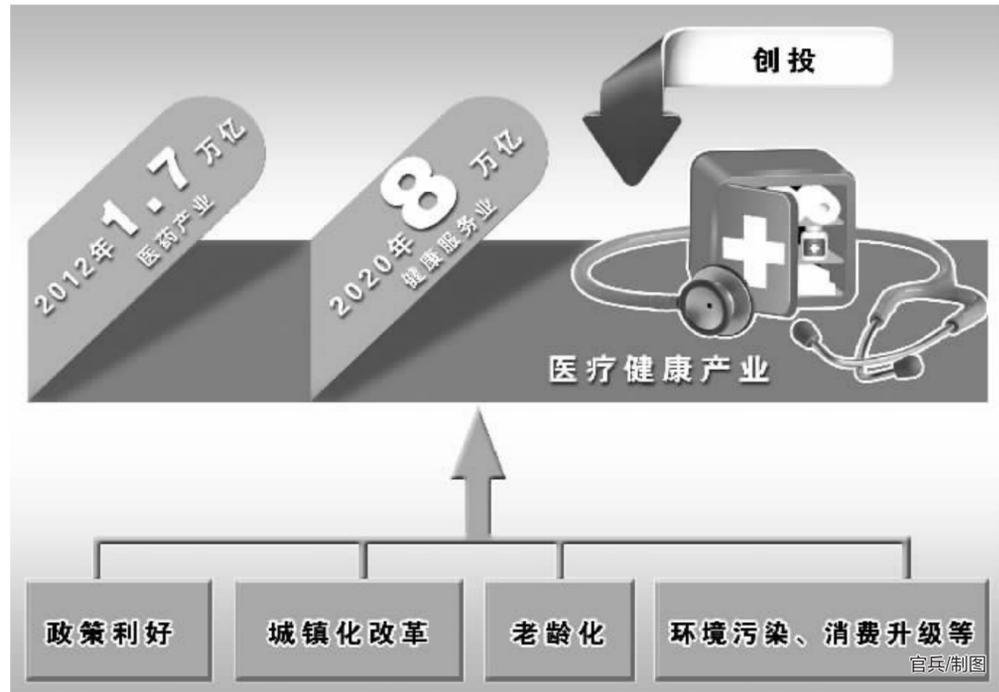
近日,互联网大佬马云10亿元投资95095,国内多家医药板块上市公司进行并购重组,苹果公司研发智能耳机检测健康等消息时有传出。“大家都意识到向这个方向投是对的,符合时代发展趋势,关键是各家具体怎么操作。”王启文表示,过去基金资本也投了一些医疗健康项目,但总体来说体量比较小,从去年开始调整了投资策略,收拢了投资方向,而健康产业正是公司聚焦的三大投资方向之一。

今年准备加大对健康产业的投入,目前正在筹备规模约3亿元的生物医药基金,专注投资健康产业。目前基金的投资方已经基本落定,其中包括广东省政府与广州市政府以有限合伙人身份分别出资5000万元。”王启文称。

细分领域并购机会涌现

基金都有存续期,但健康医疗类项目一般周期很长,创投机构需要保证流动性。选择并购退出也是迅捷的变现途径。

深圳创东方投资有限公司合伙人金昂生认为,近年来,产业内的本土企



业竞争力不断增强,一批本土创新型的医药健康企业逐步成长并成功实现产业化,这给产业创造了很多的投资和并购机会。

业内人士认为,和其他行业不同,医疗健康产业的投资通常周期特别长、专业性要求高,对投的资金配置提出了更高的要求。

宗佩民表示,在医疗健康领域,华夏投资主要投三个细分方向,一是医疗服务,一般投资周期15年以上,比如公司投的牙科医院;二是医疗信息化,一般投

资周期10年左右;三是医疗器械,一般投资周期5年内。不一定是冲着IPO去的,有些项目将在合适的时候通过并购方式退出。

王启文表示,基金都有存续期,但健康医疗类项目一般周期很长,创投机构需要保证流动性。比如医药类的项目,研发的周期长、风险大,每期临床都有一个市场价格,比如二期临床这个关键时期过了,价格就完全不一样了,对创投来说,选择并购退出也是迅捷的变现途径。

同创伟业副总裁刘益民亦向证券时

报记者透露,今年计划与相关上市公司合作,成立医药类并购基金,进一步挖掘行业机会。目前国内医药公司太多太分散,并不利于行业的健康发展。对于医药板块的上市公司来说,正是整合行业的好时机,大型医药公司一般现金流丰富,但需要解决发展瓶颈的问题,但研发新药的周期长、风险大,在市场上去并购一个品种,可以更快地完成战略布局,而对于众多的小企业来说,和大企业合作也能找到更大的生长空间,所以未来医药行业是最适合做并购的。”刘益民说。

创投开辟赚钱新路径 调研上市公司渐趋流行

证券时报记者 胡学文

越来越多的创投机构正涌入上市公司的调研队伍中。

证券时报记者了解到,近来随着大资管概念的发酵以及监管政策调整下传统IPO收益预期的收窄,创投机构正在寻找新的业务突破点。不少创投机构频繁出现在调研上市公司的队伍中,这其中不乏深创投、IDG资本、君联资本、九鼎投资这类的大牌机构,除了着眼上市公司定向增发的投资机会外,还有一些创投机构则开始直接尝试二级市场投资机会,通过设立专门部门或机构涉足二级市场,如中信产业、红杉资本、鼎晖投资等。

创投频繁调研上市公司

证券时报记者梳理发现,在上市

公司机构投资者调研队伍中正愈来愈多出现这样一个群体的身影,那就是以往更多出现在未上市公司调研的创投机构。他们隐藏在庞大的机构投资者调研队伍中,虽然眼下尚谈不上规模,但由于其特殊的身份还是颇能引起市场的关注。

比如2014年1月22日,中颖电子的机构投资者调研队伍中迎来了一位特殊的客人,他就是IDG资本的徐鹏。事实上,这并不是IDG资本的第一次露面,早在2013年10月28日,同样是IDG资本的徐鹏,出现在了上市公司同方国芯的调研队伍中。

除了IDG资本,国内创投机构领头羊深创投近年来也频繁穿梭在多家上市公司调研,2013年1月8日,深创投黄翻、刘晓川调研欧菲光;2013年3月深创投陈诗义、余庆调研怡亚通;2013年5月深创投何莉调研天马

精化。

除了调研上市公司外,记者发现,深创投日前还出现在了新上市公司众信旅游的网下询价配售当中,有关举动值得关注。

此外,公开资料还显示,在去年3月怡亚通的调研中,除了深创投外,还有北京君联资本管理有限公司黄晴、深圳市保腾创业投资有限公司郭德琦、昆吾九鼎投资管理有限公司刘诣、张凯、于明,上海硅谷天堂财富管理有限公司黄善浩等多家国内股权投资机构人员。中信产业也是上市公司调研队伍当中的常客,如中信产业姚爽就出现在牧原食品2014年2月20日的机构调研名单当中。

发掘二级市场投资机会

创投机构频繁现身上市公司调研,

某种程度上说明当前二级市场开始显现出一定吸引力,在一级市场估值水平高居不下的情况下,A股市场经过持续下跌后浮现出一定投资机会。

多家创投机构参与上市公司定向增发就是最好的证明,比如弘毅投资巨资参与苏宁云商定向增发。在定增上赚到钱的当然不只有弘毅投资。表现更为积极的当属深创投,近年来曾参与多家上市公司的定增,分别为欧菲光、蓝色光标、长城开发、华英农业、怡亚通、天马精化等。而深创投有关人员此前就现身上述多家上市公司的调研队伍中。

深创投董事长靳海涛此前表示,在IPO暂缓的背景下,要重视上市公司定向增发的投资机会。靳海涛认为,创投机构应该加强一二级市场的联动。

另一家创投机构IDG资本此前参与全聚德的定增业务更令市场惊讶。这样一家以投资高新技术而著称的创投

机构通过定增进入上市公司全聚德缘由何在?

全聚德日前在深交所互动易平台给出解释,IDG资本在投资方面比较有丰富的经验,同时也为公司推荐了特劳特品牌定位咨询公司。特劳特公司正在对公司发展进行品牌定位。公司看中他们从投资及商业模式上可以对我们进行更大的帮助,让公司有更好的发展盈利模式,IDG资本也是计划对公司进行长期的投资。”

当然,除了参与上市公司定向增发外,还有一些创业投资机构则是着眼于二级市场的投资机会进行调研。创业板上市公司中颖电子去年12月份的一则机构调研信息记录中,弘尚资产名列其中,该公司的赵杰、宋礼之参与了多家机构对中颖电子的调研。这是一家颇有科技含量的控制芯片公司,产品广泛应用于小家电、锂电池、电表等。

机构调研记录显示,机构主要关注公司是否会制作智能家居产品以及可穿戴产品等情况,该次调研为可查资料中弘尚资产的首次亮相。经查证了解到,弘尚资产正是PE巨头红杉资本的关联公司,为红杉资本掘金国内二级市场新设立的一家专门投资机构。

和红杉资本采取类似做法的还有另一家PE巨头鼎晖投资,旗下的证券投资基金主管机构为润晖投资,于2006年创办。如今润晖投资共拥有19位投资专家,管理总资产10亿美元。记者调查发现,去年11月22日,上市公司云南白药接待了润晖投资的实地调研。

业内人士认为,随着越来越多的PE机构谋求转型成为综合性资产管理平台,瞄准进入二级市场已成为重要一环,而不论是直接参与定向增发还是专门成立二级市场投资机构都是重要的参与途径。

中搜网络董事长陈沛:移动互联网带来弯道超车机会

证券时报记者 杨晨

移动互联网搜索市场关注度升温。自谷歌退出中国市场后,国内搜索市场一直是百度一家独大,其间不少互联网巨头试图分得一杯羹,推出了有道、搜狗、搜搜等搜索品牌,但市场反应不温不火,一时之间,投资界对搜索市场的热情迅速降温。

不过,近日证券时报记者获悉,中搜网络刚刚获得了第三轮融资。该公司董事长陈沛向记者表示,中搜目前已经完成了第三代搜索引擎的技术积累和平台搭建,今年将把融到的资金主要用于品牌推广。

事实上,尽管现在名声不显,但十年前中搜网络曾经被风险投资视为可能挑战百度的潜力股,获得过IDG、富达等多家知名风投机构的投资。据了解,中搜网络的前身是来自慧聪的一

普通移动互联网用户对搜索的渴求是什么?打开手机屏幕,他能看到自己要的所有东西,而他不要的东西则不会出现。他不关心这些内容来自哪里,因为他关心的仅是内容本身;他也不必关心它们是怎么来的,是收藏夹、朋友推荐,还是搜索引擎,因为它们已经来了。

个软件公司,即原来的慧聪搜索,其创始人陈沛是国内最早做互联网搜索技术的一批人之一,2002年该公司推出了全球第一款新闻搜索(之前的搜索都是网页式的,很难看到最新的新闻),曾一度在搜索市场上领先于现在业界的霸主百度。但2004年中搜从慧聪拆分出来时,抢占市场的最佳时机已过,最终在竞争中败给了百度。

2013年,国内IPO停摆,中搜选择了登陆新三板。这家在搜索市场上几经沉浮的公司再次获得了风险投资的关注。记者获悉,中搜网络刚刚获得了第三轮融资,由几家本土创投领投,不过,具体数额对方称暂不方便透露。

目前中搜网络与几大互联网搜索企业在经营规模、市场占有率等方面均存在巨大差距,中搜网络靠什么在这个市

场继续活下去?

陈沛认为,移动互联网的发展规律与互联网有很大差异,因此所有新来者事实上基本都处在同一起跑线,这给了中搜网络一个弯道超车的良机。尽管目前国内搜索市场百度一家独大,但现在独大不代表就能占据未来和整个市场,目前,中搜网络的机会在两个方面:一是数据和信息爆炸的时代来临,原有

搜索引擎越来越难以实现人们对信息准确、及时、精炼的要求,搜索引擎面临不得不更新换代的压力。二是移动互联网时代到来,所有互联网企业都必须选择进入移动互联网或慢慢死掉。”他说。

第二代搜索(指百度、谷歌的搜索模式)很好地满足了信息的爆炸增长。如果没有百度、谷歌,我们难以在浩瀚的互联网上找到自己想要的东西。但我认为精准和个性化的结果才是现在搜索应该追求的方向。”陈沛表示,特别是在移动互联网上,手机是一个非常小的屏幕,如果给了用户无数个链接,让用户在里面一一翻找,是非常麻烦和耗时的。中搜网络所做的第三代搜索就是为了提供更加精准的搜索结果,它将信息进行标签化的筛选和处理,最大限度地实现搜索“大而全”的范围和“小而精确”的结果。

陈沛说,中搜跟其他搜索引擎最大的区别就是,第三代搜索引擎是一个开

放平台,它不是一个简单的产品,它在一个不断变化的过程中,中搜只是通过自己的搜索技术把采集到的所有互联网数据通过互联网再次分享出来,不同的机构或者组织、个人,他们可以在一个特定的自己非常熟悉的领域,把自己的知识融合在这个搜索中,成为新搜索的一部分。

陈沛坦言,中搜网络的第三代搜索引擎不一定代表人类未来的第三代引擎,那要经过市场检验,但毕竟中搜提出了自己对未来搜索引擎的一种探索。

还在1999年时,陈沛这样描述心中理想的互联网:一个普通的互联网用户,当他打开计算机的时候,能看到他要的所有东西,而他不要的东西则不会出现。他不关心这些内容来自哪里,因为他关心的(仅是内容本身;他也不必关心它们是怎么来的,是收藏夹、朋友推荐,还是搜索引擎,因为它们已经来了。以手机小屏幕为核心载体的移动互联网或许也是如此。