



基石资本：“等风来”不如“造风口”

证券时报记者 朱筱珊

今年总理的政府工作报告引爆了

“互联网+”这个新名词,在风险投资领域,“互联网+”的圈地大战悄然升级。记者了解到,国内知名创投机构基石

资本正在筹备一只 TMT 创投基金,在互联网、移动互联网及新技术应用领域,专注于挖掘新消费、新娱乐行业的投资机会。

第二代互联网孕育着数十个万亿元市场

第一代互联网是门户、游戏、搜索、社交所统治的时代,缘起于技术革命,供给创造需求,核心商业模式为流量变现,在线上创造出万亿规模空间的游戏及广告市场。第一代互联网是属于极客的世界,遵循着赢家通吃的规律。

基石资本认为,我们正进入第二代

互联网时代,互联网正变成一种信息能量,开始重塑现实社会的供需关系,第二代互联网根据不同渗透行业,会演绎出不同的商业模式。更广泛的参与度,加上更普遍的行业渗透,将带来商业模式的多样化。我们面对的是每一个即将深入的万亿元级市场,合起来会是十几、几十个

万亿元市场的叠加。

从互联网的发展历史可见,随着使用载体的数量增加,其相应的应用软件及相关服务随之也会大幅增加,进而催生新的市场;移动终端的数量比上一代大十倍,我们可以猜想移动应用的数量也将是数倍于 PC 时代的软件应用数量。

用“互联网+”的力量去改造传统行业

“互联网+”背后的含义,是用互联网的力量去改造传统行业,使其效率提升、品质升级。

互联网进入中国后,改造传统行业的进程一直在推进,电子商务已经让零售企业加速线上化,搜索引擎也抢走了电视台不少广告客户,在进入移动互联网时代后,打车软件让传统出行行业变得更加人性化,O2O 更是成为移动互联网改造传统行业的标配。

基石资本认为,中国迄今已经有

6.5 亿网民,5 亿的智能手机用户,拥有全世界最大的 4G 网络。“互联网+”带来的颠覆与改良并行,互联网与传统产业的深度融合,必将带来新的巨大市场,两类市场机会最显而易见。

首先是高集中度行业将迎来互联网破坏式创新。如黑电、零售等行业,行业集中度高(龙头占据 15% 以上份额),领先者享受了渠道垄断、品牌溢价,行业内公司没有动力破坏现有平衡。互联网会以降维打击方式,消除原有渠道和品牌

优势,从而直接把更有效率的服务提供给需求方。这种情况下,互联网会对这类行业会形成颠覆。

其次是“心塞行业”原有领先者将获得更大机会。所谓“心塞行业”,是指原有服务痛点多、信息不透明、缺乏信用体系的行业,或存在政策限制,导致整个行业发展不成熟的行业。这类比较典型的有装修、金融、汽车后服务、教育等行业,其首要需求是利用互联网改善原有行业痛点。

掘金“互联网+”“等风来”不如“造风口”

雷军曾有一句名言:“站在风口,猪也能飞起来。”而站在第二代互联网时代前沿,对市场嗅觉灵敏的创投机构,则往往不甘于做那头“等风来”的猪,努力发掘下一个起风口,提前“造风口”,加速圈地“互联网+”成为必选动作。

创投机构目前对于互联网的投资热情不减,据安信证券统计,2014 年互联网行业占到创投市场总份额的 40%,投资案例共发生 882 起,总融资金额达到 1059.82 亿元,相当于其它所有行业所融

资金总和。Angel(天使投资)和 VC(风险投资)集中在互联网、信息技术及电子等三大行业;更接近二级市场的 PE(私募股权投资)侧重于电子、新能源和计算机硬件等项目,为互联网行业发展奠定良好的硬件基础。

而据清科研究中心编撰的《2014 年中国创业投资年度研究报告》显示,创新创业时代下,TMT 领域相关企业备受追捧,TMT 行业的获投比例远高于其他行业。

据悉,2014 年,中国创投市场所发生的 1917 起投资分布于 24 个一级行业中。从投资案例数方面看,互联网行业以 503 起交易位列第一;电信及增值业务期间共发生 338 起交易,排名第二;第三名为 IT 行业,全年共发生投资 181 起。从投资金额方面看,互联网依旧以 35.96 亿美元的成绩稳居首位;紧随其后的是电信及增值业务,本年度共涉及投资金额 28.52 亿美元;其次是半导体行业,共产生 15.56 亿美元的投资金额。



基石资本 COSYONE

联系人:任绍军 13691901686
renshaojun@stonewc.com

联系人:吴建林 13713796858
wujianlin@stonewc.com

总部地址:深圳中图分类号中一路新地中心35F
电话:0755-82762365 传真:0755-82760416
上海地址:上海中环路长泰路68号正大广场007号
电话:021-50366006 传真:021-33001577
北京地址:北京中轴线西侧正阳门大街南侧一号新地中心SOHO 607
电话:010-65550080 传真:010-65550281



● 同创 ● 同享 ● 同成长

热烈祝贺浙商证券 荣获2015最佳债券融资投行奖

● 曾获评证券时报2014年最具成长性投行和最佳私募债券承销商

浙商证券拥有一支170余名员工组成的经验丰富、各具专长的投行专业队伍,核心骨干均具有十余年的投资银行实战经历。近年来,公司陆续完成了近百单项目,融资总额超过三百亿元,保持了发行高成功率、客户高回头率和项目推进高效率,在融资方案设计、承销发行等方面积累了丰富的经验和资源。

公司投资银行秉持以“诚信务实、专业高效”为服务理念,致力于以精湛的专业技能、勤勉尽责的敬业态度、良好的沟通能力、完善的持续跟进服务,为客户提供个性化、全方位的资本市场顾问服务,实实在在为客户创造价值。

