■人物 | Characters

中民投资本总裁刘秋明:

重点布局新兴产业 投资服务实体经济

中民投资本总裁刘秋明

证券时报记者 刘宝兴

“佛山净妙合一海,法门圆明不二开。僧舍承露无牵碍,禅心吟风有莲台。”翻开中民投资本总裁刘秋明的微信朋友圈,首先看到的是他在普陀山礼佛时随手写的七言绝句。这样的感言、诗句,在刘秋明的朋友圈里还有很多。“我喜欢诗词,作为个人感性的爱好,我把生活中的感性和工作中的理性,分割在了不同领域。”刘秋明在接受证券时报记者专访时表示。

证券老兵 履新中民投资本

“之前在券商更多是做中介性质的工作,比较宽泛。随着时间的沉淀,我更倾向做一些专注的、创造价值的事,投资是比较好转化多年积累的专业方向。”谈及离开平安证券的原因,刘秋明如是说。在过去5年里,刘秋明担任平安证券公司副总裁、中国平安集团执委,兼任平安财智投资公司董事等职务;更早以前,他先后在申银万国、瑞银证券工作了十余年。

大学毕业后,刘秋明曾在实体企业集团做了几年行业研究、战略规划和行销企划等工作;后来,因缘际会进入了申银万国证券研究所,从基层员工一步步成长为机构中心总经理,成为申银万国证券机构业务负责人。彼时,申银万国的研究品牌、机构业务市场份额多年排名前茅、领先同业。

“我想尝试转型。”在申银万国工作十年之后,刘秋明转到瑞银证券担任了董事总经理一职。在瑞银证券工作期间,刘秋明从原来的研究业务、机构业务,延伸到国际投行的发行和承销业务、量化投资与程序化交易业务。“瑞银是一家老牌的公司,财富管理和私人银行、证券与投行业务排名都比较靠前,有全球视野、境内外研究互通和国际比较优势等,有着百年老店沉淀下来的经验和资源。”刘秋明表示,与国内券商相比,外资券商面临文化、人员、制度等方面如何本地化的挑战,并且需要兼顾不同的法律体系与监管要求,“但相关工作还是极大地促进了证券业务与团队眼界的国际化。”

在平安证券期间,刘秋明先后分管过研究所、机构业务以及股票、衍生品的投资交易业务、资本市场部、直投公司等;他还联合分管过大股权业务线,分管过东区事业部。据悉,东区事业部下属有多家省级分公司,且分公司涉及了集团的各项业务协同拓展。谈及在平安集团的工作经历,刘秋明称,“在条上,我分管了股权业务;在块上,我分管了东区事业部,实现了条块结合。在平安的经历,对我来说,是个很大的边界扩展和能力提升。平安是一家很独特的金融集团,在资源协同和创新方面有很强的竞争力,这让我的思维和能力都变得更有高度、更加综合。”

重点布局 四大新兴产业

从当时的国内最大券商到国际投行,再到综合性金融控股集团,在证券行业的近20年时间里,刘秋明从证券研究、机构业务起步,管理经验横跨机构经纪业务、信用业务、投资业务、承销业务等。此次,决定专注于投资的他,会给中民投资本带来什么?

资料显示,中民投资本注册资本为100亿元,该公司为中民投旗下一级子公司,是中民投的金融投资平台,目前资产管理规模约200亿元。中民投则是由全国工商联和59家中国知名民营企业发起的全球化大型民营投资公司。目前,中民投旗下拥有中民投资本、中民投国际、中民投租赁、中民投资管、中民新能、中民嘉业、中民航旅、中民医疗、中民未来等公司,产业布局涉及新能源、居家养老、装配式建筑、通用航空等。

在金融领域,中民投资本此前入股了长城人寿,为后者的第二大股东。“我们投资长城人寿,看重的是保险本源的金融逻辑,这也是中民投资本走大资管方向的一个组成部分。”中民投资本未来的投资,将依托于产业基础,强调以金融服务实体经济,实现“产融结合”。在刘秋明看来,从2014年成立以来的3年时间里,中民投资本在集团层面以民营机制的资本力量服务于国家战略,中民投资本作为集团旗下资本投资平台,布局方向也将秉承国家战略的引导方向,关注和绿色、环保、民生息息相关的产业,积极促进产业升级和经济转型。

据刘秋明透露,中民投资本的重点投资领域将分为四大新兴产业:大消费、医疗健康、TMT、先进制造及装备。对于选择这四个产业方向的原因,刘秋明表示,中民投资本在这四个产业里已经打下了自己的基础,比如在医疗健康领域有中民医疗和健康租赁等;在绿色产业相关领域有中民新能、中民筑友等;在大消费领域有中民航旅、中民未来等。“集团在这些产业的布局,手笔都比较大,对这些产业的理解比较深,在一定程度上可以帮助我们投资的标的,提供产业链资源。”

“我们会更多地选择相对成熟,或有确定性成长的项目。”刘秋明强调,中民投资本将重点围绕这四大新兴产业方向,建立投资管理和投后管理能力,建立从PE、VC到投资并购的投资链条。

刘秋明还指出,中民投资本的“投资和投行”模式,是以投资为主业,以投行服务为增值,投后管理更多地强调服务企业。除了资金外,将给被投资主体的公司治理、股权结构改善、产业链资源协同、资本证券化提供更多的资源及后端服务。“我们不仅是一个简单的财务投资者,还会是一个资源的提供者。”

谨慎对待过热标的

在国庆节前,蜻蜓FM宣布完成新一轮融资,这一融资额创下了移动音频行业单轮融资记录,其中,中民投资本是投资方之一。

“我们需要占据知识付费的赛道。”刘秋明表示,参投蜻蜓FM符合中民投资本TMT布局的规划,并且移动音频行业内容健康,凸显了个性化需求,符合未来发展趋势;更重要的是,这个行业自我现金循环能力比较好,不需要大量烧钱买版权,通过内容付费可以实现平台与IP的收益分享。

据刘秋明介绍,中民投资本在TMT、大消费产业持续关注了音乐、教育、传媒领域的优秀标的,此前投资了分众传媒、沪江教育等,未来公司将关注消费时尚、健康服务领域的标的,“与颜值相关的多品类、多品牌的消费品,与健康相关的医疗产品服务相关企业,和数据相关、和互联网相关、和渠道相关的标的,我们都会关注。”刘秋明说,这些领域的市场空间较大,属于弱周期行业,但很多公司能形成较好的现金自我循环。

稍早前,中民投资本还投资了德必文化和氪空间。刘秋明表示,这两家公司是属于不同阶段、不同特征、不同定位的创新空间公司,“他们的商业模式是把城市里比较老旧的地方改造成比较新的、时尚的共享办公空间,符合城市更新、老城改造的方向。”

“此外,这两家公司集聚了一批创业企业,以创新空间共享为抓手,中民投资本可以对创业企业提供一定的融资服务,在合适的阶段甚至可以提供风险投资资金。”刘秋明还表示,中民投资本可以借助德必文化和氪空间的资源,扩展投资标的。

“过热的标的,我们会比较谨慎对待。对投资来说,需要真正有潜力、真正专注经营、估值合理的公司,如果估值太高,容易异化,投资方也很难消化。”刘秋明强调,在未来的投资布局中,中民投资本将秉持自己的原则,对不同行业、不同阶段标的给出不同的风险估值方法,根据企业的成长空间去投资,保持客观理性的定位。

他还指出,创业企业的创新目前层出不求,但公司希望多一些技术创新,辅助以商业模式创新。“我们感觉现阶段的VC、PE投资的商业模式创新会多一些,技术创新尤其是在高精尖方面的创新则比较难得。”

按照刘秋明的设想,过去3年里,中民投资本基本是以自有资金为主去做投资,未来的倡导方向是以自有资金为基石,更多地以基金方式来运作。“向行业内领先的专业投资机构学习,做大我们的资产管理规模,提升影响力,为实体经济转型、升级、发展做出贡献。”

■视点 | Easy Investment

配方乳粉注册制将实施 半数品牌将退出

证券时报记者 刘钊

去年,《婴幼儿配方乳粉产品配方注册管理办法》出台,规定婴幼儿配方奶粉的产品配方必须通过相关部门的注册后才能生产销售。从明年1月1日起,获批的奶粉须在外包装上标注配方注册编号,未取得注册的品牌,不得在境内销售。这一史上“最严”奶粉新政,被奶粉行业看作是将彻底改变中国婴幼儿奶粉市场的关键制度。即将到来的配方注册制,将如何改变目前国内奶粉市场格局,成为奶粉行业与市场关注的焦点?

就此,记者采访了美赞臣大中华区总裁睿恩达。美赞臣是世界第三大婴幼儿食品制造商,据欧睿国际的数据显示,在亚洲婴儿奶粉市场上,美赞臣仅次于雀巢,占有12%的市场份额。睿恩达表示,目前中国市场上大约共有2000多种婴幼儿配方乳粉品牌,因为注册制的实施,预计会有50%的品牌逐渐退出中国市场。

2017年10月17日,国家食品药品监督管理总局(下称“国家食药总局”)发布新一期婴幼儿配方乳粉产品配方注册目录信息,批准4家企业共16个婴幼儿乳粉产品配方注册。此次获批的企业均是国内婴幼儿乳粉市场上的知名大品牌。据不完全统计,目前通过注册的乳粉生产企业中,国产品牌已有伊利、蒙牛、飞鹤、贝因美、君乐宝、三元等,而外资品牌则有美赞臣、惠氏、雅培、美素佳儿等。大多数小品牌的乳粉品牌都被挡在了配方注册制之外。

睿恩达称,国家食药总局通过配方注册制来建立标准,保护中国的消费者。目前中国市场上大约共有2000多种婴幼儿配方品的品牌,因为注册制的实施,很多小的品牌,尤其是在四、五线城市的小品牌不能满足配方政策的要求,会逐渐退出市场。预计会有50%的品牌逐渐退出中国市场。他认为,婴幼儿配方注册制度对于美赞臣是一个非常好的机会。美赞臣是首批获得最多品牌通过的外资公司,目前公司旗下三个品牌配方已经得到了配方注册通过。随着婴幼儿配方注册制度推行之后,中小城市乳粉品牌的退出,中小城市将成为新的市场增长点。作为美赞臣来说,我们会将品牌做城市下沉,把更多的产品带到更多的中小城市之中。

不过,配方注册制并不会对美赞臣这样的外资品牌就格外开恩,不少进口品牌也被排除在外,欧比佳、荷兰朵、美素方牧等采用代加工方式的进口品牌被卡在制度之外。今年9月8日,国家食药总局特殊食品注册管理司副司长马福祥曾表示,注册配方最终将会通过约1000个,其中进口奶粉品牌的数量将从2014年前的2200个下降至300个。

除了配方注册制,二胎政策放开也被认为将改变国内婴幼儿乳粉市场。根据中国行业信息数据报告,二胎政策放开若推动10%的婴儿增长率,2016年至2020年间,婴幼儿奶粉的总需求将增加10%。对于二胎政策放开的影响,睿恩达显得相当乐观,他称,“过去,中国每年预计有1600万新生儿,2017年到2020年每年预计会有2000万的新生儿。这意味着随着二胎政策实施,婴幼儿乳粉市场未来五年会有7%到10%的增长,这无论对我们公司来说,还是对整个婴幼儿乳粉行业来说,都是个实质性的利好消息。”

美赞臣大中华区总裁睿恩达

在行业性的重大政策与事件影响之外,睿恩达还谈到了今年英国利洁时对美赞臣公司的收购。今年2月10日,美赞臣公司宣布,公司董事会一致通过,与杜蕾斯母公司利洁时集团达成协议,利洁时将以总价约179亿美元,每股90美元的价格收购美赞臣。6月15日,利洁时宣布,已经完成对美赞臣公司的并购。对于收购完成后,两家公司的具体细节上的合并进展,睿恩达表示,目前来说合并进展非常顺利,美赞臣作为独立运营单位在运作,对美赞臣来说并没有太大的影响。双方的合并在睿恩达看来是强强联手。他表示,美赞臣是以科学为基础,拥有严谨的科学态度,利洁时则一直是以消费者为中心去创新,双方合并可以把这两点相结合,为消费者提供更多的创新产品。

■寻宝 | Treasure Hunt

双节期间 他去新疆寻玉……

在罗布泊捡到的蛋白石(左上);终于找到一块和田玉!(左下);缤纷的哈密彩玉(右上);开价12万元的戈壁青玉(右下)

孔伟/供图 周靖宇/制图

孔伟

国庆、中秋双节期间,许多朋友不是外出旅游,就是宅在家里休养,和田玉市场因顾客锐减而显得格外冷清。玉友小张却选择此时实施筹划已久的“玉石之路西北行”计划,以旅游的名义,开始了他的新疆乡下淘宝、去茫茫戈壁捡拾和田玉的寻玉之旅。

在经历了缺水、汽车爆胎等不算太惊险的“历险”之后,小张和与他同行的几位朋友以及聘请的司机、维语翻译一起到达了此行的第一站——吐鲁番。

吐鲁番虽不产玉,但新疆的城市怎么也不会缺少玉石市场,小张一行在吐鲁番虽然没有太大的收获,也不至于两手空空。毕竟与和田玉的原产地和田市同在一个自治区,并且同属南疆,近水楼台先得月嘛!更为难得的是,他们还结交了几个维吾尔族玉友。“以后再来吐鲁番买玉,直接找我!”热情的“阿达西”(朋友)把小张他们的手都握红了。

走出“火焰山”,一行人向着第二目的地——罗布泊进发。从来没见到过浩瀚沙漠的小张被眼前的景象惊呆了,愣了好一会儿才想起应该拍段视频发点感慨。或许是处于罗布泊边缘的缘故,仍在手机信号的覆盖范围之内,虽然有点曼哈顿的兄弟“慢卡顿”,但视频总算发到了朋友群里,引来围观群众一片惊叹。感叹完了,朋友圈也发过了,该找玉了。传说中这片沙漠曾出产过不少和田玉的戈壁料,小张也想碰碰运气。

和同行的玉友忙活半天,只捡到几块价值不高的蛋白石。就在大家快要丧失信心的时候,小张突然一声惊叫——找到和田玉了!这是一块青玉戈壁料,30多克的样子,看上去还算完整,油润度也还不错。虽然这种料子市场价值也就百十块钱,但在小张看来这属于真正意义上“诞生”在自己手中的和田玉,特殊而珍贵,激动得不停地在朋友圈发视频说“难得难得,总算捡到一块……”明显兴奋得有些过头。身为玉商的他还面对大漠信誓旦旦地宣称,这块和田玉永远不会出售,而是要永久珍藏,作为传家宝世世代代传下去。

众人见小张有所收获,也满怀希望地开始了新一轮搜寻。但不管大家如何努力,直到太阳落山,大家手里仍然空空如也,再也没能找到期待中的戈壁和田玉,在让人感到遗憾的同时,也感叹和田玉的来之不易。这天正好是中秋节,一行人在大漠边缘点起篝火,分享着仅有的一块月饼,躺在沙漠里赏月,倒也别有一番滋味。过完中秋,一行人又驱车来到哈密,也就是历史上以哈密瓜闻名于世的地方。不过他们到哈密的目的并非冲着瓜果而来,而是因为哈密出产一种五彩缤纷的彩色玉石——哈密彩玉。虽然不过是石英岩质地,但色彩艳丽,质地细腻,在市场上也颇受青睐,甚至不乏市场价值高达五六位数的极品料子。

这次的哈密之行没有让众人失望,各自都“吃”进一些哈密彩玉。而在逛当地的和田玉市场时,一块块头够大、玉质够细的和田青玉戈壁料引得众人围观,小张也爱不释手地把玩了好一阵,还拍了视频发到朋友圈里,让大家猜价格。玉友们几乎一致认为,虽然料子还算不错,但毕竟只是青玉,属于和田玉中比较常见、价值比较低的一类,市价再高也不会高到哪儿去,万把块钱到头了吧?没想到公开后的价格着实把大家吓了一大跳:嘿嘿,老板开价12万元!

小张临出发前,我托他为我留意一种特色料子——和田玉戈壁碧玉。说来奇怪,和田玉中碧玉并不少见,和田玉的戈壁料也时常能够见到,偏偏和田碧玉的戈壁料却如凤毛麟角般罕见。即使搜遍万能的某宝,也仅能见到一两件真正的戈壁碧玉原石,其中一件只有区区2.8克,叫价却高达3980元,克价是金价的5倍以上!充分阐释了物以稀为贵的真理。

一路行来,小张却连这种料子的影子都没见着,不免让人有些失望。他倒是不急,说结束哈密之行后,再前往巴音郭楞州一探究竟,并且会深入到老乡家里仔细搜寻。但我知道,巴州虽然也产玉,并且所产还是和田玉中比较有名的且末料,但那只是和田玉的山料,跟戈壁料并不沾边。

当然,作为和田玉的重要产地,玉市肯定十分兴旺,说不定在巴州的市场上会有所斩获呢?

梦寐以求的和田碧玉戈壁料,究竟会在哪儿等着我呢?