2015年 / 4月18日 / 星期六
责编:殷鹏 E-mail:yin74@263.net 理财周刊

创投风向

VC/PE添柴移动医疗

□本报记者 任明杰

2015年,国内移动医疗的投资延续了2014年的火热势头,VC/PE对移动医疗的兴趣更是有增无减。不过,业内人士指出,与火热的投资势头相比,国内移动医疗目前仍处于初期阶段,盈利模式处于探索期,VC/PE在未来移动医疗投资中需要投入更多耐心。

投资火热势头不减

近日,两大IT巨头联手进军移动医疗的消息引起市场广泛关注:IBM与苹果(Apple)以及全球最大医疗设备制造商达成合作协议,将把来自苹果Watch的健康数据交给医生和保险公司,并为髋关节置换和糖尿病患者创建个性化治疗方案。

在国内,2015年以来,移动医疗也受到VC/PE持续追捧。4月10日,杭州康晟健康管理咨询有限公司获得平安鼎创和经纬中国的数百万美元投资。

资料显示,杭州康晟健康管理咨询有限公司成立于2014年,是一家专注在糖尿病领域的移动医疗服务公司,通过大数据、云服务和移动互联网科技结合糖尿病自我管理支持的各个方面,开展线上APP产品病人推广,线下持续的病人教育和服务。为糖尿病人提供专业、简便、个性化的服务,帮助糖尿病人预防和延迟并发症发生,提高患者生活质量。日前公司已与平安保险及国内医药伙伴建立慢病管理合作,开展一系列的企业和社区糖尿病管理服务。

另外,3月6日,梅斯医药获得启明创投数千万美元投资。融资后,梅斯医药将在移动医疗服务、多渠道传播(MCM)服务领域持续发力。目前,公司重点打造基于医学知识体系和移动化解决方案的服务,将云、大数据、移动技术与医疗结合,以此提升医疗行业效率。MedSci是专业临床研究与学术服务平台,专注临床研究与临床知识传播。

实际上,去年以来,移动医疗便引起VC/PE抢筹。统计数据显示,2014年移动医疗企业发生的融资案例共计80余起,是2008年至2013年该领域所有融资案例数量总和的近3倍。

移动医疗的广阔市场有望使其获得VC/PE的持续关注。据GSM协会预测,到2017年全球移动医疗市场的发展将带来230亿美元收入,主要动力来自于降低医疗保健成本,以及加强医疗服务范围。其中,设备厂商、内容和应用供应商、医疗保健服务供应商将分别获得66亿美元、26亿美元和24亿美元的收入。

同时,在"互联网+"的感召下,二级市场的上市公司掀起移动医疗并购浪潮,退出渠道更加畅通,给VC/PE吃下了一颗定心丸。今年以来,海南海药、朗玛信息、乐普医疗等上市公司纷纷宣布进军移动医疗产业。

1月21日晚,海南海药发布公告称,拟投资3000万元参股重庆亚德,布局互联网医疗行业。2月27日晚,海南海药再度发布公告称,拟使用自有资金3000万元增资参股重庆亚德,本次增资完成后,公司将持有重庆亚德1300万股股份,占其总股本的18.57%。而在重庆亚德重点布局的移动医疗领域,其研发的医事通平台现有注册用户近600万名。

盈利模式待探索

2015年以来,虽然VC/PE对移动医疗的投资热情不减,但移动医疗在未来一段时间内将处于烧钱阶段,VC/PE恐怕需要更多耐心。

"一方面,移动医疗最重要的一个环节就是医生,但是目前国内很多医生还没有上网看病的习惯,也就没有充分纳入到移动医疗的闭环中来,这是需要时间的;另一方面就是移动医疗的收费问题,移动医疗兴起于美国,在美国形成了很多成熟模式,但是中国的情况与美国完全不同,美国的医疗是由保险来付费,通过移动医疗降低成本的动力充足,而中国的医疗是医保来付费,移动医疗还没有纳入到医保范围内,所以我们需要探索符合中国实际的盈利模式。"一位北京PE界人士在接受中国证券报记者采访时表示。

艾媒咨询的研究报告指出,目前国内的移动医疗App已达2000多款,主要分为5种:满足寻医问诊需求的应用,医药产品电商应用,满足专业人士了解专业信息和查询医学参考资料需求的应用,预约挂号及导医、咨询和点评服务平台,细分功能产品。但是移动医疗App目前的三个主要变现模式(广告、增值服务和在线问诊)中,还没有哪个模式称得上成熟。

CFP图片

以国内最有名的移动医疗公司春雨健康为例,其去年8月完成的5000万美元C轮融资,主要用于扩大用户量和增加医生补贴,虽然其去年以来发展出了多种付费方式,付费会员已有几十万之众,但这样带来的收入与补贴医生的费用相比实乃杯水车薪。

清科研究中心发布的报告指出,在探索中国自身移动医疗行业模式的时候,美国的5种收费模式提供了有益借鉴,分别是向药企收费、向医生收费、向医院收费、向保险公司收费、向消费者收费。比如在向药企收费方面,Epocrates作为全球第一家上市的移动医疗公司,为医疗提供移动临床信息参考,同时为药企提供精准的广告和问卷调查服务。后者构成了其收入的75%。中国目前的移动医疗商业模式最可能的收费群体有4个:医院、医生护士、药企、患者。患者为硬件产品、服务产品付费,医院为HIS、FIS系统付费,医疗机构为企业向它们提供的产品付费,医生护士向移动医疗平台或APP为他们提供的学术参考资料付费。

"但是,对中国移动医疗而言,每种收费模式具体操作起来存在很多问题,所以对移动医疗企业而言,不妨先耐心积累用户,沉淀数据,到了一定阶段,相对成熟的盈利模式肯定会发展起来,这需要VC/PE投入更多耐心,当然还有资金。"上述PE界人士说。

业界观察

明星VC频现 资本圈"

□本报记者 刘兴龙

以往,VC行业给人的印象是具有极高专业壁垒的领域。不过,随着娱乐明星越来越多地渗透到投资界,VC/PE行业出现了一个新的投资人群体——娱乐圈的"明星VC"。2015年4月13日,"羽泉组合"成员胡海泉向外界确认,天使投资了国内最大的汽车共享租车平台宝驾租车。任泉、黄晓明、李冰冰等明星组队的Star VC也于4月15日宣布投资P2P平台。

明星效应放异彩

4月13日,汽车共享租车平台宝驾租车宣布,"羽泉"组合成员胡海泉成为公司的投资人和形象代言人。胡海泉也成为国内第一个代言并投资同一家公司的娱乐明星。

在投资宝驾租车前,胡海泉已经涉足投资了游戏、智能穿戴等领域的企业。他与拍档陈羽凡投资手游《龙之召唤》,月流水千万元。另外,他创立了巨匠文化公司,开发出名为《就是羽泉》的手机应用,致力于摸索音乐产业O2O模式。

无独有偶,4月15日,作为Star VC的创始人之一的任泉宣布对财加(原名速帮贷)进行战略投资。Star VC是由李冰冰、黄晓明和任泉等明星出资成立的。

任泉表示,投资财加是布局互联网金融的第一步,接下来将在众筹和保险领域寻找优质的合作伙伴。财加前身速帮贷成立于2012年,总部位于北京。产品包括互联网小额稳健理财产品、抵押借款产品、信用借款产品和股票配资。目前累计交易额超过14亿元。

"娱乐明星的VC化进一步拓展了娱乐明星的变现路径。"长期关注娱乐营销的资深营销观察家刘再兴表示,由于具有天然的大众关注度和大批高度认同感的粉丝,时刻处于舆论和公众关注焦点的娱乐明星一直都是企业打造品牌的重要手段。

刘再兴认为,娱乐明星VC的出现,可谓双赢:对于明星而言,相比一次性的广告代言收入,优质创业公司的巨大升值潜力很有可能让其获得百倍千倍回报;对于创业公司而言,明星资源的加入,能够极大提升公司品牌和产品关注度,甚至还能带来直接用户。

宝驾租车创始人兼CEO李如彬表示,之所以愿意接受胡海泉的投资,很大程度上希望能够借助胡海泉的大众知名度及其带来的用户黏性,进一步提升宝驾租车及其代表的汽车共享租车理念的大众认知度,使更多车主和有用车需求的租客有意愿主动了解和接触汽车共享这一新兴理念。

明星能否玩转VC

明星们尽管在打造知名度和培养粉丝用户方面有着天然优势,但是VC行业高风险、高收益的特性决定了从业人员必须具备较高的专业能力。与专业VC不同,娱乐明星更多是把VC当作一种理财方式。

事实上,娱乐明星参与VC投资的案例很多,尤其是资金实力比较雄厚的一线明星更是非常普遍。

今年4月,范冰冰发布了首款由她定制的明星养成手游《魔范学院》,区别于此前个人代言游戏的方式,范冰冰工作室这次也是出品方之一,用户可在其中模拟小明星的成长过程,接受任务挑战,比如模拟综艺节目录制、拍封面等任务。

今年2月,近日因在某洗发水广告中"duang"一词引发热议的成龙在天猫开张服装旗舰店,个人品牌网店正式上线。早在2003年,成龙就推出了自创服装品牌"Jackie Chan"。

不过,明星投资VC也并不都是成功的案例。LadyGaga曾投资音乐社区Turntable.fm,随后还推出付费网络演唱会,希望以此吸引人气和增加收入。但在2014年3月,Turntable.fm由于不堪承受沉重的版权负担,宣布永久关闭服务。

业内人士指出,专业VC可能给创业公司带来市场判断、竞争策略以及运营管理等方面的经验。不过,如何能够让创业公司保持较高的关注度,如何增强用户的认同感,专业VC很难有强有力的资源去做推动,因此目前互联网公司普遍采用高额补贴的措施获取用户。明星VC的出现能够弥补专业VC在品牌传播与用户获取方面的天然不足。

市场瞭望

获VC/PE推崇

移动互联网投资增势猛

□本报记者 李香才

今年一季度,中国VC/PE市场投资稳中有升,移动互联网行业投资恢复活跃。根据ChinaVenture投中集团旗下金融数据产品CVSource统计,一季度,中国移动互联网行业共披露96起融资案例,融资总额高达10.09亿美元。融资案例数量较去年四季度有所下降,但投资金额持续增高。

业内人士指出,VC/PE热衷互联网投资主要是由于移动互联网行业处于发展初期,各细分领域均有广阔挖掘空间。因此,移动互联网细分行业的投资随着市场环境的回暖受到资本青睐。

生活服务类应用抢眼

根据统计,一季度的96起案例共涉及基础应用、社交娱乐应用、生活服务应用、移动电子商务、移动营销5个细分行业,各细分行业投资活跃度存在明显差异,生活服务应用融资规模最大,基础应用、移动电子商务融资规模相对较小。

披露案例数量最多的是生活服务应用行业,共披露33起案例,平均融资规模在2000万美元左右。其中,快的打车获得D轮融资最受人关注,融资额超过6亿美元,由阿里巴巴、老虎基金和软银中国领投。2015年3月6日,深圳市网智科技开发有限公司(旗下有"辣妈帮")获得1亿美元注资,由唯品会控股有限公司(NYSE:VIPS)领投,晨兴创投、景林资产和经纬中国跟投。这两款生活服务类应用都获得了国内知名风投青睐。

中国移动互联网行业正处于高速成长阶段。预计到2017年,全球移动互联网收入总规模达到7000亿美元,其中亚洲市场的移动互联网产业规模将达到2300亿元。随着首批4G牌照发放,移动互联网的应用和服务将发生深刻变化。手机网游、手机视频、网络音乐等领域将放开网络速度限制,用户和流量将有显著增长。包括个人云服务、LBS服务、移动电子商务在内的各类服务将更为普及。总体来看,移动互联网产业发展还处于起步阶段,各细分领域在商业模式、产品形态上存在广阔的发掘空间。

对于未来投资趋势,投资者应看到移动互联网的价值并不限于自身,除了手机游戏自身变现和广告等传统盈利模式,移动电子商务、在线旅游、移动游戏、支付、广告、金融等新兴领域的价值开始显现。在如此大的市场前景下,资本市场早已从年前的"等风来"转为四下出击,源源不断的资金注入为开发者带来充足后劲。

并购规模强势增长

2015年移动互联网并购热潮再起,一季度并购市场宣布交易规模高达约18亿美元,而在此之前,2014年三四季度并购市场宣布交易规模仅有2亿美元及4.5亿美元。在经过2014年下半年并购市场的低迷之后,今年一季度宣布并购交易规模呈现井喷式增长,而并购案例数量持续平稳增长。

完成交易方面,2015年一季度移动互联网并购市场完成交易规模保持增长态势。根据统计,2015年一季度移动互联网并购市场完成交易规模为5.2亿美元,环比增长近3倍,完成交易案例数量14起,环比增长27%。整体来看,一季度移动互联网并购市场完成交易案例单笔平均规模高达3700万美元。

从具体案例来看,2015年一季度移动互联网并购案例中规模最大的为蚂蚁金服以5亿美元入股印度One97 Communication 51%的股权,此次交易对One97的估值超过20亿美元。One97经营网络支付平台Paytm,用户可以通过该平台购物或支付公用事业账单;而蚂蚁金服则是支付宝的经营商。

此外,成都金亚科技股份有限公司全资收购天象互动的案例,以3.5亿美元的交易金额位列一季度并购第二大交易。另有掌趣科技以将近3.5亿美元全资收购晶合思动、2.9亿美元收购天马时空80%股权的大手笔交易。2015年一季度,掌趣科技累计并购金额达到6.35亿美元,可以看出手机游戏企业仍是移动互联网行业的并购交易热点。

市场瞭望

二手房中介探索 互联网+"

□本报记者 殷鹏

二手房市场竞争愈趋激烈。日前,北方最大的一手房经纪公司思源集团宣布改变行业长期以来2.7%的二手房买卖佣金,推行1.5%的新佣金标准,并上线房通网一期产品,开启北京经纪人招聘等措施,以此全面支持二手房扩张策略,应对二手房中介行业的变革之势。

房通网科技有限公司副总裁杨皓拿出手机向中国证券报记者展示近几个月各门店经纪人的收入情况,月入10万元的经纪人并不稀奇,月入万元的经纪人则比比皆是。

"传统二手房业务赚的就是信息不对称的钱,然而在互联网大潮的冲击下,信息变得越来越透明。以前二手房经纪公司赚大头儿,经纪人赚小头儿的经营模式已经难以为继,必须彻底颠覆。"杨皓说。

二手房经纪行业有一个奇特现象,越有经验的经纪人各家公司越不敢要,而宁愿从学校招聘应届大学生。杨皓说原因很简单,由于公司拿大部分佣金,经纪人拿少部分佣金,对于经验丰富的经纪人来说容易产生"私单",经纪公司会吃亏;新毕业的大学生则更容易管理。

"推行新的经纪人佣金标准后,公司拿少部分佣金,这样可以极大调动经纪人的工作积极性,把有经验的经纪人招致麾下。我们还招聘兼职经纪人,只要能介绍来客户,无论进展到哪个环节,都可以获得相应酬劳。简单地说,公司现在就是提供一个大平台。"杨皓表示,将互联网思维的核心套用在二手房中介领域,就是推行"无门店"模式、"扁平化"管理,提高信息的积累和捕捉率。目前,思源的架构只有三个层级:公司——区域经理——经纪人。门店不在多,而在于精,一个商圈有一家门店即可,辅以社区门店。"互联网是让信息更加透明的工具,用好互联网,可以提高行业信息透明度,提高人均效率、降低成本,增加人均产值,使客户满意,也能提高经纪人收入。"杨皓说。

新上线的房通网砍掉中间环节,直接对接客户,按照套城市、片区、小区、套房四级构造网站体系,这样一来,购房者就能在网站看到心仪小区全部的在租在售房源,而且所有信息均保证100%真实、唯一。

"二手房网站原来凭借信息不透明、垄断,依靠端口、点击率盈利的模式将被颠覆。"杨皓表示,相比繁琐、重复甚至虚假呈现房源信息的传统地产门户网站,背靠房产中介的搜索网站更省时省力,有利于客户理性决策。"简单说来,我们的模式就是要打通房和人,打通业主和客户,实现信息重组、共享。"

思源成立于1994年,2005年在北京发力房产代理服务,2010年在纽交所上市。"去年思源在北京市场代理销售的份额占33%,我们希望能把思源一手房的成功经验复制到二手房上来,在二手房策略上将更加注重应用互联网思维。"杨皓说。

牛市换车不下车

上接01版

从一季度经济数据疲软、社会融资规模低于预期来看,二季度可能加码宽松,降息降准。此外,目前市场上的主题投资热点层出不穷,央企合并、长江经济带、"一带一路"等主题投资都在反复刺激市场。

"你从本周的涨跌情况就可以发现,创业板个股在调整,大盘蓝筹股在发力。那些具有强烈整合预期的央企上市公司股票以及基建类股票表现得相当抢眼,这些指数权重股的强势造成了股指的'任性'上涨。如果风格就此切换,股指还会继续上攻,调整时间也就会相应推迟。"肖忠认为,早调比晚调好。

"目前市场还处于相对高位的筑顶过程,有上冲4300点的动能。"某私募人士强调,调整可能发生在二季度上半段,后期走势要密切关注量价。如果始终是放量涨不动,减仓就很有必要。如果调整,可能下探3800点,甚至不排除到3400点左右。他说,其实圈内朋友都希望市场调一调,也给新基金提供建仓机会。

朱雀投资认为,二季度调整在所难免,但中长期维持牛市判断。他们认为,成长股尤其是创业板中的小市值公司,以及新三板的估值水平渐趋泡沫化,注册制预期、新三板大量供给和监管趋严都是市场面临的现实压力。

寻找换车方向

"如果调整,那就是换车、上车的机会,绝对不能就此下车。"肖忠说,后续将逐步调整仓位,减持前期涨幅过大的品种,寻找有业绩支撑的、估值相对较低的以及带有强烈并购预期的品种。

"现在大家看到市场涨得太快,心里打鼓,这很正常。"肖忠说,在战术方面,应该去分析阶段性的顶部或者中级调整何时到来,把涨幅太高的小票落袋为安;但在战略上必须清楚地认识到这是一轮牛市。"现在市场在关注没涨的、涨得少的品种,寻找所谓的价值洼地,这是一个换车的方向,也是我们调仓的一个思路。我们肯定不会轻易下车,每次下车再上车就会很煎熬。"

杨德龙认为,来自楼市、实业、理财的资金源源不断地流向股市,市场中期上行趋势不变。

这种观点在私募、基金、险资等机构投资者中较为普遍。朱雀投资认为,居民财富配置正进入金融时代,包括权益资产在内的各项金融资产成为居民财富配置的主要增长方向。

肖忠预期,未来增量资金入市的步伐将延续,保险资金的权益类投资占比将提升。目前,保险机构的权益类投资仓位在12%左右,如果升至15%,将有约3000亿元险资入市。"有增量资金的市场才会产生大牛市。"肖忠说,在养老保险制度改革以及资本市场对外开放等大背景下,境内的长线资金入市、境外的机构投资者大规模投资A股都是值得期待的。

肖忠反复提醒,如果调整,一定要根据盘面逐步买回来,"不能不上车。"

诸建芳:稳增长政策加码在即

上接01版

诸建芳:短期内经济增长仍将倚靠投资,而稳投资的关键还是基础设施投资。在基建带动下,新开工出现反弹。一季度新开工项目投资增长6.1%,相比1月-2月下降1.8%的水平反弹。预计基建投资将继续加码,作为稳投资的重要手段,配合"一带一路"建设的国内铁路、电力、管网基建将继续提速;另外,轨道交通、环保等方面的投资也将加码。一季度全口径基建投资同比增长22.8%,比1月-2月加快两个百分点。其中,水利环保(一季度同比增长22.5%)、交通运输(一季度同比增长23.9%)增长明显加快。稳增长和稳基建的政策部署已开始见效。

房地产行业对于拉动经济增长的作用十分有限。一方面,尽管近期出台了一系列政策,房地产销售会有所回升,但是其带动房地产投资的回升不会太快。在高库存和开发商谨慎拿地的背景下,房地产投资的见底回升可能要等到三季度。另一方面,我们判断中国已经进入"后地产时代",随着房地产投资性需求减少,房地产市场的供需将进入基本平衡的状态。一季度房地产投资增长8.5%,比1月-2月回落1.9个百分点。