

# 股权投资已成科创板市场重要参与力量

## 三大行业最受PE/VC青睐

□本报记者 王宇露



本报记者 车亮 摄

2019年,科创板迈出资本市场全面深化改革新征程的重要一步,股权投资与创新企业发展结合尤为紧密。

截至2020年1月5日,在70家科创板上市企业中,超过60家企业获得PE、VC等股权机构在融资等方面的大力支持,股权投资已成为科创板市场重要的参与力量。其中,互联网、IT和医药行业成为2019年股权投资机构最为青睐的行业。

### PE/VC科创板渗透率超九成

截至1月5日,上交所官网显示,科创板上市股票达70只,已申报科创板发行上市的企业共有205家。

清科私募通数据显示,在全部205家申报科创板的企业中,背后共有1177家中外投资机构的身影。其中,深创投为科创板最活跃的投资机构,出现在了15家科

板申报企业的名单中。居次席的是金石投资和稳盛投资,分别投资了11家科创板申报企业。达晨财智和中金资本则分别投资了10家。鼎晖投资、元禾控股、松禾资本和同创伟业资管等PE和VC也较为活跃,出现在多家企业投资人的名单中。

CVSource投中数据于2019

年12月27日发布的报告显示,截至2019年12月15日,2019年全球资本市场共有350家中企完成IPO。其中,A股市场(含科创板)IPO数量188家,占比54%。科创板成果亮眼,65家企业累计募资达791亿元,占A股市场总募集规模的33%。数据还显示,截至2019年12月15日,已在科创板上市的65

家企业中,仅6家企业背后没有出现VC或PE的身影,PE/VC的渗透率高达90.77%。随着芯源微等另外5家企业在年底上市,截至12月31日,获得股权机构融资支持的科创板上市企业已突破60家。从具体的投资机构来看,深创投和中金资本投资的企业中,各有8家实现了科创板IPO,数量最多。

### “抱团”现象频现

CVSource投中数据显示,互联网、IT及信息化和医疗健康是2019年一级市场最火爆的三个大类行业。

在2019年的全部融资事件中,从融资事件的数量来看,涉及IT及信息化的融资事件有945起,数量最多;居第二位的是互联网,其相关融资事件达850起;涉及医

疗健康的融资事件有807起,位居第三。另外,制造业、企业服务和文化传媒也是投融资较为活跃的行业。

从融资事件的金额来看,2019年涉及互联网的融资总金额为2042.90亿元,融资金额远超其他行业;其次是医疗健康,其相关的融资金额为737.17亿元;人工

智能2019年融资总金额也较高,为518.15亿元;IT及信息化为387.45亿元。

而在科创板的上市企业中,信息技术和医疗健康类企业也是数量最多的。根据CVSource投中数据的分类来看,在70家科创板上市企业中,有17家属于IT及信息化类,有16家

为医疗健康类(包括医疗器械和医药)。

这些行业中一些较为火爆的企业,出现了被数十家投资机构“抱团”青睐的现象。例如,清科私募通数据显示,有27家投资机构投资了澜起科技,有21家投资机构则出现在了华熙生物的投资人名单中。

### ■记者观察

## 并购投资时代渐行渐近

□本报记者 侯志红

PE机构并购上市公司大戏再度上演。

1月3日,天堂硅谷入主的海南上市公司欣龙控股8连板之后终于打开涨停,扣非净利润连年亏损的欣龙控股之所以大涨,就是因为天堂硅谷入主打开了想象空间。

公告显示,欣龙控股的控股股东海南筑华作价2.41亿元转让其所持4459万股股份,并将其所持公司4550.86万股股份的表决权委托给硅谷天堂控股子公司嘉兴天堂硅谷。同时,海南筑华的一致行动人海南永昌和通过大宗交易,将所持有的欣龙控股517万股股份转让给嘉兴天堂硅谷。上述股份转让及表决权委托完成后,嘉兴天堂硅谷将直接持有欣龙控股9.24%的股权,并通过获得的海南筑华8.45%委托投票权,将成为公司单一拥有表决权份额最大的股东。

一度在资本市场以“PE+上市公司”叱咤风云的天堂硅谷再次出手引发市场关注。控股上市公司,以上市公司为平台,谋求一、二级市场联动,进而形成PE相关业务的闭环,一直是许多PE机构的梦想。这几年的经济环境、资本市场制度变革和一些上市公司面临转型升级和股权质押压力,给了PE机构获取上市公司控制权的良机。同时,新修订的证券法明确全面推广注册制,上市门槛改变,一、二级市场价差缩小,无疑也带来精细化操盘的考验。

一方面,中国经济进入转型升级、提质增效的高质量发展阶段,如何提升微观主体效率,激发经济生命力成为核心议题,也为并购基金大发展带来新机遇。目前“三期叠加”影响持续深化、经济下行压力加大,传统产业面临结构调整和升级。包括众多上市公司在内的企业目前面临着增长放缓、产业转型、技术变革等问题,仅仅依靠劳动力、资金等粗放式投入已经无以为继,精细化管理、产业模式的升级换代迫在眉睫。

产业转型升级带来并购良机。新一轮的技术浪潮正在渗透到上一轮产业革命塑造的传统行业中,云计算、大数据、人工智能开始大规模融入金融、制造、教育、医疗等行业。这给投资机构发起并购,然后再接手管理,通过引入新技术和改造升级,大幅削减成本、提升运营效率,赋能收购公司,改善经营和运营状况,带来了价值的显著提升。

此外,受经济环境变化影响,目前包括上市公司在内的很多企业陷入困境,比如不少民营上市公司大股东陷入股权质押困境。一方面,这给了并购投资进入的良机,可以用较低的价格控制目标公司,注资帮助企业渡过难关,投资机构也能够从中获益。

另一方面,随着经济、金融环境变化和入场入冬,PE机构也面临着市场出清、行业重组等严峻挑战。很多PE机构惯用的一二级市场套利的方法渐渐失效,目前可能面对的是募资难、投资难、退出难的局面,很多项目一、二级市场估值倒挂将成为常态,唯“IPO至上”的退出思维或改变,重组并购等退出有望兴起,并购投资的专业价值将日益显现,并购基金大发展的天时、地利、人和正在日趋成熟。

不过,与国外相比,国内产业环境和金融环境不同,杠杆收购受限和金融工具不足,赋能和拯救陷入困境企业的并购将更受青睐,机构并购操盘能力将进一步受到考验。

# KKR:关注中国市场三大投资机会

□本报记者 刘宗根

2019年12月12日,KKR宣布完成雷士照明中国照明业务(简称“雷士中国”)多数股权的收购。交割完成后,KKR持有雷士中国70%的股份,雷士国际持有剩余30%的股份。KKR方面近日在接受中国证券报记者采访时表示,KKR在中国拥有一系列优质的潜在项目,并正在积极推进新的投资机会。

### 深耕中国市场

针对收购雷士中国多数股权的原因,KKR表示,从大方向看,过去20年来,中国的照明市场经历了迅猛增长,技术的进步和新一代产品的推出将为市场带来更多强劲的增长机遇,雷士照明在良好的发展环境中处于有利地位。

KKR将通过此次交易进一步深耕中国市场,这也是KKR亚太区域投资业务的核心。雷士国际主导了此次交易完整的竞标流程,KKR通过竞标流程获得了收购的机会。KKR的方案最终胜出,因为提供的是战略性的长期投资,同时承诺保护雷士中国品牌以及提升其业绩表现并创造价值。

在交易完成后,KKR将赋权本土团队,获得可持续增长,同时利用自己的投后管理专长,优质资源和管理经验为本土团队提供支持。KKR期待并支持现有雷士中国管理层、行政与运营团队带领公司增长。新成立的合资企业将致力于为现有的品牌、运营及管理团队提供保障和支持。

KKR表示,过去几十年,KKR建立了全球性网络,在内部增长和外部增长方面积累了经验,包

括跨国投资并购、企业资金结构管理、引进一流人才、整合公司文化与治理等。通过一套严谨的规范化、条理化的方法体系来协助提高企业运营效率。其中,KKR凯普斯通团队是KKR价值创造体系至关重要的一部分。该专业团队由运营专家组成,与众多KKR被投企业广泛合作,为其带来了关键性的运营变革,并通过促进业务增长,提高效率和完善主要业务流程等方式帮助企业取得长期成功。

### 关注三大投资机会

KKR表示,作为机会型的长线投资者,当风险与回报均理想的机会出现时会进行投资。KKR提供长线的资金和运营支持,以帮助被投企业拓展并投资长期的发展机会。亚洲是一个生机勃勃的地区。KKR亚太区在过去十年非

常活跃于投资中国市场,未来也将持续投资中国。

KKR进一步表示,在中国拥有一系列优质的潜在项目机会,并正在积极推进新的投资机会。一是质的增长和增值消费。在新增的投资机会中,质的增长会替代量的增长。尤其是相关行业会进一步从食品安全、医疗健康、教育的消费转变中获益。二是出现控股机会。随着中国经济的发展,可以看到一些传统控股机会的增加,预计未来几年在中国市场将看到更多的控股机会。这些机会可能从下列渠道出现:包括家族企业换代、重组性控股机会以及收购与建设或整合机会。三是科技引领或颠覆性的机会。中国经济的高速发展和电子科技发展将持续提供在科技领域颠覆性企业中的投资机会,同时也包括金融科技、消费、零售等相关行业。