

汉能总裁陈宏：做中国的高盛 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/259/2021_2022__E6_B1_89_E8_83_BD_E6_80_BB_E8_c71_259675.htm “我的远期目标是将汉能打造成‘中国的高盛’。”8月14日，在位于北京CBD中心地带的富尔大厦，汉能投资集团(下称汉能)总裁陈宏在接受《中国经济周刊》采访时说。1999年，陈宏创立的虚拟网络漫游商Gric公司登陆纳斯达克。6年之后，他创办的汉能累计完成近10亿美元的交易，参与投资的框架传媒以1亿8千万美元高价卖出，这一投资成为众多名校商科课堂上的经典案例。“汉能，中国人能”2003年，在美国将自己亲手打造的Gric公司成功推向纳斯达克的陈宏，放弃了Gric公司CEO的职位，在中国的投资银行业处于低谷的情况下，毅然决定投身其中。“中国经济具有很大的不确定性，投行市场压力很大，还不如做个风险投资公司。”在当时，很多投行的朋友都不赞成陈宏做投资银行，竭力规劝他。“我当时的判断是，中国正在崛起成为世界第四大经济实体。中国企业走向国际，国际企业走向中国，已经是大势所趋，而且速度越来越快。但是国内至今没有一家中国投行有能力与国际大投行竞争，中国急需拥有中国人自己开办的投资银行。”陈宏说。2003年，汉能成立。“‘汉能’的名字是我起的，意思是‘中国人能’，创造一个跨境的与中国有关的公司就是汉能的优势。”陈宏坚定地认为。“我的第一个案子是在2005年初，帮助从美国一家应用材料公司退休的高级管理人员尹志尧做的，他想在中国开一家半导体设备公司AMEC(中微半导体设备公司)，急需融资。”陈宏说。随后，汉能开始帮

助AMEC做计划，使其尽量符合投资者的意愿。此时的汉能，不仅是AMEC公司的财务顾问，也是它的管理顾问和战略顾问。一切准备就绪，陈宏开始和投资者沟通，很快为白手起家的AMEC公司融到3800万美元。“汉能从第一笔单中赚了近100万美元。钱虽不多，但是却大大鼓舞了公司员工的士气。因为投行讲的是品牌效应，一旦打开了局面，接下来的事情就好做了。这也为日后我们成功运做框架传媒打下了基础。”陈宏说。运做框架传媒 卖出1亿8千万 2004年中，陈宏和时任Tom集团高级顾问的谭智及另外几位好友想做一个私募基金。当他们费尽心机寻找客户的时候，框架传媒出现了。“谭智的太太时任框架传媒总经理的助理，因为当时公司的资金比较紧张，向汉能提出来能否帮忙想想办法。”陈宏说，当时的框架传媒有两大业务：电梯里的框架广告和LCD(楼梯电视)。虽然框架传媒已经在行业内具有优势，但由于国内电梯平面媒体广告的市场情况经常会出现恶性竞争，导致公司仍然处于资金捉襟见肘的局面。喜欢挑战的陈宏，决定把这个项目拿下。随后，汉能开始做框架传媒的财务顾问，先将LCD电视部门卖给分众传媒。卖掉LCD，框架传媒只剩下框架广告业务。当时，框架传媒在市场行业的占有率只有10%左右，但公司已经开始盈利。“一定要让框架传媒做到行业前三名，一定要做主导。”陈宏心里暗下决心。随后，陈宏和谭智达成一致：市场占有率越多越好，并购是最好的方式。在短短5个月，他们就把北京、上海、深圳、广州等几大城市第一、第二名的竞争对手，全部整合在框架传媒一家公司的麾下，使原来的旧框架传媒变成了新框架传媒，谭智担任新框架传媒的CEO。企业有了向心力，再加上资金的

支持，框架传媒从2004年一个亏损的公司(当时的框架传媒营业额只有3000万人民币)，发展到2005年营业额达上亿元人民币。看着公司发展蒸蒸日上，陈宏和谭智卯足了劲儿，打算将公司上市。而当时，刚刚登陆纳斯达克的分众传媒总裁江南春给谭智打了一个越洋电话，表示想收购框架传媒。2005年8月初，陈宏和谭智飞往上海和江南春见面，谈判框架股权转让分众传媒的有关事宜。同年10月，框架传媒最后以1.83亿美元卖给了分众传媒。希望代表中国公司收购美国公司 汉能成立三年来，除了为框架传媒完成分众媒体对其1.83亿美元的收购、帮助NeoPhotonics公司收购飞通光电之外，帮助千橡集团完成4800万美元的第三轮融资、为中软国际集团赢得战略性投资3500万美元等一系列投融资项目也一度引起业界轰动。从2005年到2006年的两年间，汉能累计完成近10亿美元的交易。“汉能选案子很严格，标准是1000万美元以上。汉能的操作成本比较高，一旦选中案子，就会投入大量精力。”已经过了不惑之年的陈宏常常有一种时不我待的紧迫感，尽管汉能的团队素质已经很高，为了使汉能更快发展，他求贤若渴，在世界范围搜寻高级的人才。“有了具有国际操作能力的人才做坚强后盾，汉能这个刚刚在中国兴起的投资银行，一定可以成为在国际舞台上起舞的佼佼者。”陈宏自信地说。在美国，陈宏是硅谷留学生的“娃娃头”，不仅是华源科技协会的创始会长，还曾是美国最大协会之一AAMA(亚美科技协会)的会长。“我们目前会先代表美国公司把项目做成，因为许多美国的大公司都很信任我们。未来我们希望能代表中国的大公司去收购美国公司，我们的远景目标是做中国的高盛。”陈宏告诉说。高盛是集投资银行、证券交易和投

资管理等业务为一体的国际著名的投资银行，高盛在中国的股票和债务资本市场中已经建立起非常强大的业务网络，在过去的十年，高盛参与了中国移动通信、中国石油、中国银行(6.08,-0.12,-1.94%)(香港)等首次公开招股发售，具有里程碑意义。“做中国的高盛！”有人说陈宏吹牛，说大话。但陈宏对这种质疑付之一笑，他心里很清楚汉能的位置：“目前，汉能与高盛相比，无论从规模和名气，差距都非常大。但是任何一个公司都要有一个大方向和长期目标。中国人对别的投行公司不很了解，只知道高盛是投行的精华，我就把高盛比做目标。汉能要做高盛这样的百年老店，战略步骤尤为重要。“我们的战略，第一步是汉能做行业的财务顾问，主要是并购和融资；第二步是直接投资，做私募融资。这个模式有点像美国的黑石集团。我们目前与黑石集团也有很大的距离，打个比喻，如果说我们现在是幼儿园阶段，黑石已经初中毕业，高盛就是高中生。尽管和他们差距甚远，但是，我们的战略步骤很清晰，不怕做不到。” 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com