

国际私募的中国表情

编者按

进入 3 月以来，外资私募股权基金巨头抢滩中国的新闻不绝于耳，且呈愈演愈烈之势：黄光裕与私募基金贝尔斯登商业银行欲组建联合基金染指零售业；英国最大的主动型基金管理公司摩利基金宣布设立中国区战略发展部；美国的橡树资本也将全球第九家公司开在了北京……

事实上，从去年以来，包括凯雷等国外老牌私募股权基金不断加大对中国市场的投资，至今尚未结束的徐工收购案因为凯雷的加入而一直被媒体所关注。可以说，以往低调的私募股权基金在中国正在高调崛起。与此同时，这些国外资本大鳄在中国的“操盘手”也正在引起世人的关注。

本期《法律风险观察》特安排了一组文章，将这些私募股权基金以及他们的“中国表情”立体地呈现给读者。

梁锦松：懂得输 才会赢

黑石 jituan 进军中国，更加重视公关策略，而聘用梁锦松或许基于这样的考虑

文/《法律风险观察》研究员 邵博

1 月 16 日，黑石集团(Blackstone Group LP)对外宣布，聘请梁锦松负责亚太地区的私募股权投资业务。

蛰伏三年之久的原香港财政司司长梁锦松近日再次重回人们的视野。

梁的主要职责是为黑石开展和管理亚洲地区新的私人股权投资业务，同时协助管理黑石已经投资的亚洲企业或者正在进入这一地区的企业。

矛盾人

头衔见证人生。此次出山，梁的新头衔是黑石集团的高级董事总经理及中国区主席。在一般人的眼里，梁一直以来和各式各样的头衔和称谓联在一起，昔日“香港打工皇帝”、“香港财神”，今日的“伏明霞老公”、“黑石集团中国区主席”。

梁出身清贫，现已是坐拥亿万家产；中学时期因为贪玩几乎留级，日后却成为香港高考文科状元；他土生土长于香港，却近乎疯狂地崇拜毛泽东；他是香港银行界华人第一人，却曾经拒绝出任花旗银行的二把手；他一直投身于金融业，却毅然放弃 2500 万元的天价年薪，接任年薪仅为 240 万元的香港财政司司长。在这个人身上，交织着太多的冲突和矛盾，而他赖以成功的座右铭——“懂得输，才会赢”竟然也是一对矛盾的集合体。

先输后赢的黑石

“懂得输”，梁自然知道忍耐和沉淀是为了再次启程，这次，他选择的起点是近年来甚嚣尘上、火爆异常的私募基金。

巧合的是，黑石集团的创始人彼得森也有着和梁相似的人生。同样出身贫苦，一样毕业于名校，都曾任职于国际顶级投行，也都经历过人生的低潮和起落。当年彼得森供职的雷曼公司出现了严重的分裂，作为 CEO 的彼得森为了不与雷曼公司第二把手格拉克斯曼兄弟阅墙，主动辞呈，离开了自己曾经工作十年的公司，开始创业。

中国攻略

彼得森为什么慧眼识珠，选中梁锦松呢？在人们看来，有一个更加重要的共同点，便是同样的亦官亦商背景，而这种背景对于公司并购业务来说，无疑是一种极其宝贵的财富和资源。

Jafco Asia 风险投资公司驻香港的执行董事文森特表示：“黑石集团如果没有请到这样一位对当地很了解的能人是不会进入中国市场的。梁锦松在金融领域经验丰富，而且他和公司及政府的高层有着千丝万缕的联系。”

其实，如果了解黑石集团的经营战略，便不会对这一人事任命感到意外。彼得森执掌的黑石集团一直认为运用强大的人脉关系网以及与他们每一单收购生意中的相关公司建立友善关系，而且运用这一策略，无往不胜。此项经营理念现在已经成为黑石集团的标志性策略，也正是在这一经营理念的驱使下，使得黑石集团成为一个连对手都愿意与之打交道的公司。

去年凯雷并购徐工案，给想要进入中国市场的顶级私募基金上了很好的一课：大军未行，公关先动。中国的经济已经由原来的项目过剩转到资本过剩，多家基金开始竞争一个项目。更多的私募基金开始认识到，一个项目的成功，在很大程度上取决于政府关系的搭建。

形势所迫，黑石必然在其进军中国的过程中更加重视公关策略，而聘用梁或许便是基于这样的考虑。梁在香港金融界纵横近 30 年，拥有广泛的人脉关系。并且他在花旗银行出任私人金融服务亚太区主管时，已对管理私募投资基金拥有丰富经验。

虽然“棋丢先手”，但黑石中国在梁的统帅下未必会输掉未来的战争。

版权所有 © SGLA 2008。

此出版物仅供阁下参考和兴趣阅读之用，无意作为完整全面的信息，并不构成亦不应予以依赖为法律意见。请根据自身情况寻求专门咨询。