

出海泰国, 中国企业的机会还有哪些

泰国创投活跃度快速增长, 累计投资额四年增长35倍; 中国企业纷纷进入泰国市场掘金

“ 在中国互联网市场红利空间逐渐收窄之后, 中国的创业企业和投资机构开始将目光转向了海外。东南亚由于人口、地缘优势以及经济发展状况, 成为海外布局的重要选择。而泰国作为印尼之后的东南亚第二大经济体, 成为吸引中国创投的热门地区。

海外目光的聚焦, 让泰国的创业投资活跃度在过去的四年由冷变热。2012年, 泰国获得融资的创业企业仅3家, 但2016年上半年已经达到71家, 创业公司总量也突破2000家。这里面, 有不少就是来自中国的互联网出海企业。

与此同时, 泰国吸引了包括中国资本在内的全世界VC机构的注意。中国互联网巨头在泰国的投资尤其大手笔, 其中包括阿里和腾讯。在泰国普遍面临B轮融资的困境下, 来自中国的产业资本有望收割市场的红利。



互联网的下半场, 有的企业选择继续“深耕”, 有的企业则选择“出海”去开发更广阔的市场。从远赴美国到抢滩印度, 中国的互联网企业这次又将目光瞄准了泰国。

契机 泰国创投界活跃度攀升

泰国拥有6720万人口, 2015年人均GDP接近6000美元, 在东南亚仅次于新加坡和马来西亚, 两倍于印尼, 三倍于越南。2011年, 世界银行将泰国的收入等级从中下等级调整为中上等级。

尽管印尼“贵为”东南亚第一大经济体, 人口众多, 获客成本低。但是印尼人均GDP不高, 消费能力有限。新加坡和马来西亚人均GDP高, 但是人口太少, 新加坡人口500多万, 马来西亚3000多万, 仅比北京多一些。

经济基础直接决定付费意愿, 这对互联网创业尤为重要。

不断增长的网络用户数量也让泰国有更大的潜力。2016年, 泰国智能手机销量约2200万台, 普及率超过60%, 移动互联网用户超过66%, 4G用户超

1000万, 并且还在快速增长。

过去的四年里, 泰国的创业投资经历了快速发展。据专注东南亚的行业媒体Camia援引的一份报告, 2012年, 泰国获得融资的创业企业仅3家, 分别是成立于2011年的电子支付公司2C2P和成立于2012年的Ookbee、Anipop; 投资泰国的活跃VC或者公司仅有1家, 天使投资人2位, 加速器1家, 没有退出的案例。截至2012年的累计投资总额仅为310万美元。

截至2016年7月, 获得融资的初创公司的数量上升了20多倍, 达到71家, 投资泰国的活跃VC机构达60家, 天使投资人30位, 加速器7家, 以及退出案例8个, 投资总额在四年内飙升至1.08亿美元, 是2012年的近35倍。

玩家 中国公司大手笔布局

泰国创投市场的机遇, 吸引了全世界VC的注意力。

据Camia统计, 活跃在泰国的VC有60多家。从投资数量上看, 2013到2016年, 最活跃的VC是dtac, 截止到2016年上半年, 共投资22个项目。dtac是泰国电信运营商推出的孵化器项目之一, 大多数投资案例为Pre-seed轮。

其次是500Startups、500TukTuks、500Startups 是美国著名的孵化器公司, 在全球投资案例超过1400个。500TukTuks是500Startups推出的、专注于泰国市场投资的基金, 最初成立时资金规模为1000万美元, 现在已经扩大至1540万美元。TukTuks的名字来源于泰国最具特色的交通工具嘟嘟车。

来自泰国本土的投资基金有TURE集团下面的True Incube、ascend集团下面的ascend capital。此外, 还有来自日本的GMO partners、CyberAgent Ventures, 来自韩国的Galaxy Ventures等。

来自中国的投资, 也是泰国

创投市场的重要力量。其中, 中国互联网公司的战略投资尤其大手笔。

2016年4月, 阿里巴巴以10亿美元的价格拿下东南亚最大电商平台Lazada的控股权。11月, 蚂蚁金服投资Ascend。Ascend旗下的支付品牌 TrueMoney, 被称作泰国版“支付宝”, 目前市场份额在泰国居第一。

腾讯也在多次投资后, 形成了腾讯(泰国)的生态体系。2010年, 腾讯投资收购了泰国最大的门户网站Sanook Online, 之后延续国内多产品线的策略, 又做了几款核心产品: Sanook 游戏、“泰版QQ音乐” JOOX、“泰版大众点评” iPick 以及市场营销平台 TopSpace。目前 JOOX Music 的活跃渗透率排在泰国音乐app中第一, 领先于Google Play music。就在去年年底, 腾讯实现了对Sanook的100%控股。2017年1月, 腾讯和泰国数字内容创企Ookbee联手, 建立了Ookbee U基金, 专注东南亚内容创业投资。

状况

1/4 app 由中国公司贡献

出海泰国的创业者, 很多都收获了市场红利。根据猎豹旗下libera数据, 泰国top前200的活跃app中, 有54款来自中国。

Camia在一次报道中曾有过统计, 2016年7月, 泰国Google Play免费榜总榜top前50中, 中国产品有19款, 约为美国产品的2倍, 占top50总下载量的33%。工具类产品表现尤为抢眼, top50中的9款工具产品, 有8款是中国公司研发的, 包括猎豹移动、奇虎360、百度等。

来自中国的智能手机品牌也在泰国迅速占领市场份额。

最新数据显示, 过去一年, OPPO和华为在泰国分别拿到了智能手机市场12%和8%的份额, 仅次于三星和苹果。三星和苹果的销量在泰有所下降, 华为、OPPO、VIVO等中国品牌却增长强劲。

OPPO的增长尤其令人印象深刻, 在销量上迅速成为泰国第三大智能机品牌。OPPO仿效国内, 发动广告营销战, 邀请泰国炙手可热的明星Mai Davika做代言人, 制作了一系列海报, 张贴在曼谷地铁、轻轨车身和站台上。而华为也在2016年12月初表示, 目标在2017年超越OPPO, 跃居第三。

中兴专注于3000-7000泰铢的智能机市场。此前中兴曾被传出因为激烈竞争决定退出泰国智能机市场的谣言。但中兴泰国的负责人表示, 尽管面临激烈的竞争, 中兴仍然将坚定地致力于在泰国市场的发展。



未来

B轮融资中的中国机会

在VC眼里, 泰国还有哪些创业机会?

硅谷知名孵化器 500 Startups 旗下泰国微型基金 500 TukTuks 的管理合伙人 Krating Poonpol 在接受媒体采访时称, 电子商务、教育科技、旅游业、农业技术领域、汽车工业等都存在颠覆式的创业机会。

过去几年, 电商的增长最为强劲。截至2016年7月, 获得融资的创业企业数量为18家, 投资次数共20次。Krating Poonpol称, 尽管如此, 但它在泰国的整个零售业中还只占据很小的份额, 本地零售市场效率低下且未能紧跟时代要求, 然而, 却没有足够数量的初创企业来解决这一问题。

教育科技领域也存在机会。在Krating Poonpol投资过的23家企业里, 只有Skill-Lane这一家教育科技初创企业。“泰国的教育市场, 如果从学前教育起算, 直到专业终身教育, 整个市场是电信市场的五倍之大。”

投资人称, 总体上看, VC们在泰国投资项目绝大多数以种子轮、A轮为主。不久之后, 这些公司将普遍面临B轮融资困境。

总部在印尼, 辐射东南亚市场的Venturra资本创始合伙人 Stefan Jung 说, “继种子轮和A轮融资后, 许多公司将进入吸引B轮融资的阶段。但是, 我们并没有大量的B轮投资基金。在东南亚地区, 真正愿意开出700万美元、1000万美元或1500万美元支票的VC屈指可数。”

但投资者也并不那么担心。500 Startups 的 Vishal Hamas 透露, 很多中国VC和那些价值超过10亿美元但很难在本土市场取得进一步发展的中国公司, 都正在寻求对东南亚的投资。来自中国的资本, 可能将收割该地区的市场红利。

Krating Poonpol 也表达了他的担忧, 一些泰国公司在要进行A轮或B轮融资时, 会转移到新加坡注册一家控股公司, 就摇身一变成为了新加坡公司, 虽然大部分的团队人员及运作活动仍在泰国进行。

这样做的理由是, 新加坡对创业公司有高昂的政府补贴, 且是税负最低的国家之一。在公司税方面, 如果符合规定的条件, 从国外汇回的股息、国外分行的盈利及在国外赚取的服务收入可以免税。 ■据新京报