

思亚飞灵为企业打开通向中国的大门

2006年4月11日

来自福布斯商业有线新闻

<http://www.forbes.com/businesswire/feeds/businesswire/2006/04/11/businesswire20060411005414r1.html>

中国加入 WTO 为许多行业创造了新的获利机会，不仅是那些成熟的大型公司，还有许多新兴的处于成长期的公司都在从中受益。但同时中国也给许多想进入这个市场的公司带来了特殊的挑战，即使最经验老道的跨国企业也会面对各种障碍。正是由于这个原因，去年早些时候，李森智（Lee Sands）先生和白萝莎（Paula Beroza）女士决定在中国和美国旧金山创建思亚飞灵投资顾问公司。

就在一年后他们已经开始享受巨大成功带来的喜悦：他们拥有像倪德伦环球娱乐、尼尔森媒介研究、惠而浦这样世界知名的企业客户，并在北京、上海、旧金山和圣地亚哥设有办公室。

“我们是唯一一家提供全套市场进入服务的公司。我们帮助那些对中国感兴趣的公司设立分支，构建公司架构，提供金融服务，并帮助他们保持成功经营。这需要综合市场咨询、金融、游说及法律等各种服务，并需要深层的联系来解决复杂的问题和开创新局面。”白女士介绍说。

思亚飞灵公司帮助倪德伦找到了一个本土的合作伙伴，取得了必须的政府批文，建立了一个合资公司来做中国第一个剧院网络。这家娱乐公司将在中国上演“西区故事”“42街”“音乐之声”等剧目。“西区故事”将作为北京国际艺术节的主打剧目于5月8日在北京上映。

倪德伦公司总裁兼首席执行官倪德伦先生（Bob Nederlander）说：“李森智和思亚飞灵在将我们的业务带到中国的过程中扮演了非常重要的角色。他们帮我们找到了一个中方合作伙伴，在设立合资公司的谈判中发挥了关键作用。最重要的是，李森智指导我们很多在中国做生意，特别是娱乐行业应注意的问题和正确的做法，使我们避免了许多初来者易犯的错误。”

倪德伦公司刚刚任命李森智为其子公司—百老汇中国的总裁，这是一家为了将百老汇音乐剧带到中国而设立的公司。

如果你了解李森智、白萝莎及其他合伙人的资历，那么这么早的成功对你就不会是一件意外的事了。思亚飞灵的主要合伙人都有在中国进行创造性交易的光辉历史纪录，包括帮助第一家中国公司在香港和纽约股票交易所同时上市，帮助索尼在中国设立第一家合资音乐公司，帮助倪德伦在中国设立第一家剧院管理合资公司，等等。

李森智指出，“许多帮助开拓市场的公司仅仅依靠关系在中国办事，而缺乏丰富的实践经验，全方位的综合服务和成功的案例作为参考，结果导致了很多代价昂贵的失败例子。”

在90年代初，中国政府开始进行国有企业改革，允许企业私有化，世界500强公司也纷纷将其业务转向中国。从那时开始，思亚飞灵的主要合伙人就已经积极的参与到与中国相关的业务中来了。白萝莎女士当时主管美林银行在中国的投行业务，帮助中国企业融资超过20亿美元。

查尔斯·李，摩根大通银行中国区的主席兼首席执行官，这样评价白萝莎女士：“她是中国金融行业的先驱者之一。她做过很多创新的，极具挑战性的交易。她不仅具有国际市场所需的专业

技能，同时还对中国的文化和市场有很深的了解，知道在中国什么可以做，什么不可以。”

李森智曾任美国对华 WTO 谈判首席谈判代表，直属美国总统事务办公司领导，之后为一家世界知名法律事务所成功建立和发展了在中国的咨询业务。

在李森智的谈判生涯中，商业周刊曾这样描述他：“契而不舍和精明为他赢得了美国商界的喝彩。”纽约时报评价他“创造了一种谈判策略，使中国放弃了许多对外国公司的限制，并停止了对国有行业的保护。”

这个团队还包括在北京的唐富森（Don Forest）和在纽约的卢娜（Barbara Russell）。唐富森曾在美国商务部担任高层职位，主管大陆和香港事务。之后他加入过美国安泰国际保险公司和花旗集团，并负责花旗集团在中国的旅行者保险业务。卢娜有很丰富的媒体、娱乐和科技行业投资经验，曾任 CIBC Oppenheimer 公司执行董事。

在他们的职业生涯中，思亚飞灵团队曾帮助过索尼音乐、特纳广播公司、安泰保险、美国在线、玫琳凯化妆品、花旗银行、波音公司及其他许多大的跨国公司在中国开展业务。

正是这样深厚的专业背景和深入的合作导致了思亚飞灵的独特成功。在过去的 30 多年里，思亚飞灵帮助过 50 多家美国和国际公司在中国发展业务，积累了丰富的经验、知识、关系网络和参考案例。

李森智这样评价白萝莎：“她与中国公司高层打交道的能力给我留下了深刻的印象。她能很快适应新的商业环境，并在其中脱颖而出。她能理解、欣赏独特的文化，理清其中错综复杂的关系并辨别细微的差别，并对其加以利用，这对她的客户是非常有价值的。”

约翰·德兰（John Dolan）曾和李森智一起帮助索尼音乐在中国设立分支，他当时是索尼公司负责业务发展的副总裁。他说：“在中国这样一个以年轻文化为主导、极度敏感的音乐行业里设立第一家被认可的合资公司是非常不容易的，李森智在其中起了关键的作用。他对中国文化的理解程度，语言沟通的技巧，对中国政府官员和办事规章的熟识，对我们整个市场进入战略的成功实施是至关重要的。”

李森智表示：“思亚飞灵公司与中国本土专家有着密切的合作关系。他们对中国商业文化的了解是无法替代的。这使得我们的团队能够提供企业成功所需的一揽子服务，包括融资、政府审批、寻找合作伙伴、设计并购交易、专利申请和保护，乃至帮企业解决存在的问题。”

关于思亚飞灵投资顾问公司：

思亚飞灵在北京、上海、旧金山和圣地亚哥设有分支机构，帮助那些想进入中国和想走出中国的企业。此外，他们在日本、印度和美国都有长期的可靠的合作伙伴，可以同时为客户提供专业支持。思亚飞灵为客户提供从进入中国到并购、兼并的全套解决方案。他们帮助选择合适的兼并对象或合作伙伴，策划交易并参与谈判，取得政府批文，对融资策略提供建议。他们还会提供持续不断的支持以确保在中国的公司潜力得到了充分发挥。除了帮助国际企业，思亚飞灵还向想在国际市场进一步发展的中国公司提供服务。欲了解更多情况，请访问：www.sierraasia.com