

创投风向

商界大佬卖水果 现代农业混合“名人味道”

□本报记者 任明杰

你方唱罢我登场。近日，“褚橙”、“柳桃”、“潘苹果”在线上线下纷纷走红的同时，商界大佬进军农业成为人们热议的话题。业内专家在接受中国证券报记者采访时表示，这些水果的走红意味着作为价值洼地的现代农业被业界逐步认可。不过，由于农业投资周期漫长，其中存在的投资风险值得警惕。

水果界仨“新品”

在近日举行的“2013央视财经论坛”上，柳传志不失时机地叫卖起了自家的猕猴桃，它营养丰富，据说有人吃了以后白头发就可以变黑，没头发就可以变有头发。”柳传志说。

2010年，联想控股选择进军农业，先后并购了青岛沃林蓝莓果业有限公司和四川中新农业科技有限公司，掌控了中国最大的蓝莓全产业链企业和拥有了独立知识产权的猕猴桃品种。

今年5月17日，联想控股旗下佳沃集团首款产品“佳沃”蓝莓正式上市销售，联想控股在农业领域试水3年后也从幕后走向台前。而今年11月12日，佳沃的第二个旗舰水果产品——猕猴桃正式上市。

其实，“柳桃”之前，褚时健的“褚橙”早在去年就名震全国。据了解，2013年“褚橙”产量预计



CFP图片

1万吨，产值8000万元，可实现利润4000多万元。

而11月27日，向来就不甘寂寞的潘石屹也开始为自己老家甘肃天水的苹果代言。2014年1月，“潘苹果”的实体店将在银河SOHO亮相。

此外，12月11日，在“现代农业的破局与升级”论坛上，民生银行董事长董文标介绍，民生银行做农

业主要从金融服务入手，打造海产品产业链金融服务链，并计划与农业部联手打造5000条远洋捕捞船，用3年时间投入约1000亿元。

对于商业大佬纷纷进军农业，中国人民大学农产品价格专家毛学峰在接受中国证券报记者记者采访时表示，这是一件好事，应该值得鼓励，因为农业最缺乏的就是资本支持。资本下乡除

了能带去资金之外，也能带去先进的生产技术和管理模式。在很大程度上，“褚橙”、“柳桃”已经不是传统的农业，而是进入了现代农业范畴。

在今年11月召开的十八届三中全会提出，鼓励和引导工商资本到农村发展适合企业化经营的现代种养业，向农业输入现代生产要素和经营模式。”

有分析指出，“褚橙”、“柳桃”、“潘苹果”除了名人效应外，也迎合了人们对食品安全的诉求。对关于外行人做农业的质疑，柳传志解释说，农产品的安全问题大家都很关心，我们希望能够在农业领域凭着自己的诚信，凭着我们的努力，能带动更多企业，保证食品安全。”

掘金现代农业

毛学峰指出，随着中国农业的转型升级，现代农业的投资价值将进一步凸显出来。

由于生物技术、加工业、休闲农业的快速发展，农业概念已经得到较大范围拓展，食品、自然资源、生物科技产品、健康、生态环境、休闲与绿色产业无不和农业密切相关，农业已经不是传统意义上的种植业或农林牧副渔，而是集合农业生产、加工制造产业及生活服务产业的“六级产业”。所谓“六级产业”是指具有一级产业的劳动参与，二级产业的制程管理，以及三级产业的服务尊荣。”毛学峰说。

目前5公斤“褚橙”网络售价高达148元，3公斤“柳桃”价格达168元，3公斤“潘苹果”价格达88元，是同类产品的数倍。而被问及这些水果是否会跟其他水果一样面临暴涨暴跌的价格周期时，毛学峰表示，它们走的是高端路线，所以不会像传统农产品那样面临价格周期问题，而且现

代农业和传统农业的运行规律有所不同。”

当然，由于农业的投资周期很长，其中存在的风险值得警惕。以“褚橙”为例，早在2002年，75岁的褚时健和老伴马静芬在哀牢山深处创业，成立了新平金泰果品有限公司，种起了冰糖橙。2006年，褚时健的橙园总产量只有1000吨，实现盈利则等到了2008年至2009年。直到2012年，“褚橙”才一炮走红，可谓“十年磨一剑”。

虽然柳传志奉行高举高打策略，通过并购方式将蓝莓和猕猴桃两大产品迅速推向市场，但其也表示联想农业5年内不打算挣钱，投上钱马上就要回报，在农业是不行的，这一点我们有充分的思想准备。”柳传志说，农业是联想控股长期投资的项目。以后如果有好的水果项目，我们还会跟进。未来5年将投资20亿元至30亿元。”至今，联想在蓝莓和猕猴桃两个项目上的投资已超过10亿元。

不过，“网易猪”的例子值得人们借鉴。2009年2月16日，丁磊公开表示，网易将投资数千万元在浙江建立养猪场，并将为此创办养猪网，将农业与互联网行业相结合。网易的养猪场选址在浙江省安吉县，采用标准化生产线养殖模式，同时给猪喂养绿色饲料。遗憾的是，时至今日，网易猪”未见一头上市。

市场瞭望

外资PE围猎 本土高端消费品

□本报实习记者 张玉洁

城镇化的不断推进和消费水平的升级使本土高端消费品行业日益受到资本青睐。包括弘毅在内的多家PE表示，高端消费品将是其重点投资的领域。外资PE亦加入到竞争行列。

近几年，本土日化行业增长迅速，但是大多数是一些区域性和中低端品牌。全国性中高端品牌目前主要是相宜本草、佰草集和丸美等。这些品牌成为资本追逐的目标。

走进北京的高档商场，一层的化妆品区主要由国际品牌占据，难觅国产品牌踪影。但在中国三四线城市，小型化妆品精品店则是主要的销售渠道。相比国际品牌，国产品牌在品牌形象和产品研发方面并不占优势，但是在三四线城市渠道建设方面有着巨大优势。同时，由于成本较低，国产中高端化妆品普遍利润率较高。

接下来的几年，中国化妆品市场销售额有望继续维持15%至20%的高速增长。与日韩相比，中国市场无论是人均消费量还是产业发展水平仍有较大差距。”L Capital Asia大中华区董事总经理黄晓路表示。

经过三年谈判，LVMH旗下L Capital Asia成为了国内高端化妆品公司丸美的第二大股东。这是L Capital Asia在亚洲日化行业的首笔投资，此前L Capital Asia曾经加入对上海家化股权的竞争。业内预计，丸美与L Capital Asia的合作有助于提升丸美的研发水平和品牌影响力。

中信产业基金的曾之杰表示，中国企业在强在渠道上，国内消费品企业目前真正的产品能力上做得好的，变成世界级品牌的企业还没有出现。他认为，做消费品最核心的是产品。

黄晓路表示，将来L Capital Asia的专业人士将加入到丸美管理团队，LVMH旗下的丝芙兰、环球免税店等都将为丸美提供销售渠道。同时，LVMH集团的研发能力和媒体管理能力将与丸美进行合作，并有来自丝芙兰、DFS和旗下奢侈品牌的专家充当顾问。此外，L Capital Asia还将安排丸美团队到法国迪奥研发中心访问。

但并非没有挑战。业内人士表示，以L Capital Asia入股丸美为例，由于其并非是丸美的控股股东。L Capital Asia对于原有品牌的提升与再造方案的实施力度有赖于与原有企业管理团队的合作程度。双方的合作情况如何，能否将LVMH集团管理高端品牌的经验移植到丸美，还有待于观察。”一位日化专家表示。

另一个冲击来自电子商务的迅速发展。高端消费品过去依赖传统渠道来推广的销售模式正在受到冲击。数据显示，在目前的服装消费中，网购购买量占比已经超过了1/4。在高端化妆品行业，通过聚美优品、乐蜂网等电子商务网，国产品牌原先占据巨大优势的三四线城市也面临着更加激烈的市场竞争。对此，黄晓路表示，L Capital Asia将与丸美进行合作，与他们一起开拓电子商务销售渠道。

利率市场化让钱更紧

上接01版

发展为“寒冬”里的VC/PE市场带来一丝暖意，并且在参与股权投资市场的形式上不断创新，正朝着多元化的方向发展，未来的投资活动将更为活跃。

2013年前11个月以来，个人投资者对VC/PE市场的热情逐渐下降，从数据中可以清楚看出，富有家族及个人LP的数量较2012年底仅增长10.9%，同时占比也有所下降，告别了此前保持的高速发展形势。一方面，在整体市场发展形

势不明朗的情况下，其投资态度愈发谨慎；另一方面，这段时间退出渠道狭窄的问题，使得众多个人投资者被套，后续投资活动较少，其资金稳定性差的特点逐渐显现。与此同时，LP结构的优化进程仍未见起色，如企业、VC/PE机构、投资公司、上市公司、FOF等LP数量的增长也都在10%至15%左右，尤其是保险机构、公共养老金等大型机构投资者活跃度较低，总体而言，LP机构化进程缓慢。

另一个冲击来自电子商务的迅速发展。高端消费品过去依赖传统渠道来推广的销售模式正在受到冲击。数据显示，在目前的服装消费中，网购购买量占比已经超过了1/4。在高端化妆品行业，通过聚美优品、乐蜂网等电子商务网，国产品牌原先占据巨大优势的三四线城市也面临着更加激烈的市场竞争。对此，黄晓路表示，L Capital Asia将与丸美进行合作，与他们一起开拓电子商务销售渠道。

破解现金流

小微企业打通“快贷”之路

□本报记者 殷鹏

说，两个月内他完成了3笔网上提款、两笔网上还款。

贷款免去抵押物

追随互联网金融的潮流，银行贷款跟上了节奏，尤其在小微企业贷款方面，银行利用互联网发放贷款，体现出独特的低成本、高效率优势，这给创业者带来福音。

“网络贷”效率提升

M公司成立于2011年底，主要从事轴承采购、创办者多年的技术、管理、销售经验使得公司在成立的第一年就取得了不错的销售业绩，全年销售收入达到326多万元，实现净利润30多万元。随着公司发展日趋成熟，销售收入稳步增长，仅2013年上半年M公司就超越了2012年的全年营收，下半年的订单量初步估计是2012年全年的两倍。良好的销售前景让公司在开心之余深感运营资金的压力。银行客户经理根据M公司资金使用的规律向其推荐了“网络循环贷”。

“网络循环贷”是浦发银行针对小微企业推出的“微小宝”金融服务方案中，颇具特色的授信产品，具有线上提款、随借随还”的特点，客户通过线下一次性签署纸质贷款合同，明确额度和贷款期限后，即可通过网上银行实现信贷资金随借随还功能，借款人可以在自有资金充裕的时候归还银行贷款，在需要贷款资金时通过网上银行自助申请，贷款资金实时到账后用于支付货款。该产品不仅可以帮助企业节省财务成本，也提高了贷款资金的使用效率。从最初和银行接触，到最终拿到贷款支付，一共只用了5天。”企业负责人

说，两个月内他完成了3笔网上提款、两笔网上还款。

贷款免去抵押物

虽然银行对实体小微企业的贷款门槛已经降低了很多，但对于电商来说，想要顺利获得银行贷款并不容易，一方面活跃在网络平台的小微企业可能不具备一般申请贷款所需要的房产等抵押物，另一方面则是对他们的销售业绩和信用评估存在一定难度。

近期，邮政储蓄银行推出“邮E贷”，专门针对在淘宝、天猫、京东等电商平台从事B2B、B2C或C2C电子商务的小微企业服务。

这款最高贷款额度为100万元的信用贷款，并不需要电商提供抵押，而是依照企业的信用和销售数据来进行授信，从而不会影响借款企业的存货或占用资金。邮E贷”还款方式十分灵活，包括可以选择按月还息到期一次性还本、等额本息还款、一次性还本付息等，方便电商小微企业资金周转。

不过，电商要申请这一贷款需要满足一些条件，如有稳定的销售渠道，在主流电商平台注册满一年的账户销售收入占其电商销售收入的50%以上；有一定的电商运营实力和经验，经营性现金流持续稳定；在银行开立的结算账户有还款能力等条件。另外，虽然没有要求抵押物，但企业实际控制人需要具有当地户籍或名下有当地房产，银行会通过考察企业的经营实力、发展前景，决定是否授信。

PE看台

政府系LP逆势而上

□陈洋

稳定性与多数VC/PE机构追求长期收益的目标高度吻合，募资者都愿与“土豪”结为朋友，成了新一轮募资的重要方向之一。

政府引导基金的发展日渐成熟，通过更加规范化、市场化的运作，有效地撬动了社会资本进入股权投资市场，同时由政府引导或参与设立的各地方产业基金迅速崛起，起到了通过资本市场推动产业结构升级的良好作用。总体而言，这一阶段中，政府系LP的

发展为“寒冬”里的VC/PE市场带来一丝暖意，并且在参与股权投资市场的形式上不断创新，正朝着多元化的方向发展，未来的投资活动将更为活跃。

2013年前11个月以来，个人投资者对VC/PE市场的热情逐渐下降，从数据中可以清楚看出，富有家族及个人LP的数量较2012年底仅增长10.9%，同时占比也有所下降，告别了此前保持的高速发展形势。一方面，在整体市场发展形

势不明朗的情况下，其投资态度愈发谨慎；另一方面，这段时间退出渠道狭窄的问题，使得众多个人投资者被套，后续投资活动较少，其资金稳定性差的特点逐渐显现。与此同时，LP结构的优化进程仍未见起色，如企业、VC/PE机构、投资公司、上市公司、FOF等LP数量的增长也都在10%至15%左右，尤其是保险机构、公共养老金等大型机构投资者活跃度较低，总体而言，LP机构化进程缓慢。

另一个冲击来自电子商务的迅速发展。高端消费品过去依赖传统渠道来推广的销售模式正在受到冲击。数据显示，在目前的服装消费中，网购购买量占比已经超过了1/4。在高端化妆品行业，通过聚美优品、乐蜂网等电子商务网，国产品牌原先占据巨大优势的三四线城市也面临着更加激烈的市场竞争。对此，黄晓路表示，L Capital Asia将与丸美进行合作，与他们一起开拓电子商务销售渠道。

上接01版

不过，信托渠道存在致命缺陷。深圳一家全国排名前十的信托公司业务经理仔细看过陈山的项目书后表示，项目区位、抵押品都没问题，但是陈山的公司只有三级开发资质。这种小地产商的项目大信托公司绝不可能做，只有一些小信托公司在年底业务冲量时才可能愿意接手。

碰壁的陈山只能听从建议，委托朋友将项目书转给一家小信托公司，但对方的反应令陈山再度失望。这家小信托公司的业务经理坦言，由于项目瑕疵较多，目前对地产信托审核严格，所以项目做成的概率不足两成。

无奈之下，陈山将目光转到券商资管渠道。让他感到意外的是，券商资管渠道的要求与信托无异，甚至更高。有银行作为次级兜底，融资成本已达到15%；没有银行次级兜底，则要求融资金额两倍以上的抵押物，融资成本高达20%。与信托类似，券商资管渠道轻易不碰资质低于二级的地产商。

值得注意的是，不管是地产信托，还是券商资管，进入12月以后都面临一个同样的问题：成立

易，募集难。用益信托工作室数据显示，12月2日至12月8日一周，共成立5款房地产集合信托产品，募资11.87亿元，占整个集合信托的比例仅为10.2%，无论是融资规模还是占比，环比都出现大幅下降。多位业内人士透露，以往信托产品“皇帝女儿不愁嫁”的情况已经改变，不少产品卖不动了。

借道香港融资

当然，除上述三种融资渠道外，陈山的项目还可以走房地产私募基金这条道路。深圳一家房地产私募股权基金的业务经理告诉中国证券报记者，“一些中小开发商资质较差，而绝大部分信托都有二级开发资质的下限，这恰恰是我们房地产私募股权基金的生存空间。”数据显示，房地产私募基金2012年以来发展迅猛，据一些地产基金人士乐观预计，至2013年底，房地产基金总量有望突破2千亿元。

天下没有免费午餐，针对陈山公司的项目，深圳一家房地产私募基金高管在看过项目书后开出的价码是年化利率24%。显然这已超过陈山老板的成本上限。不过，就目前情况而言，房地产企业通过私

募基金融资成本通常都超过20%。天无绝人之路，陈山近日还是通过香港的银行找到了一条低成本融资渠道。通过深圳一位专做投融资业务的人士，陈山所在公司的项目最终通过借道香港完成融资。

据上述投融资人士介绍，香港的银行贷款大部分比较灵活，此前内地企业在香港的最多的即是订单融资。而一些规模相对较大的企业可以借助“内保外贷”。内保”是指境内企业向境内分行申请开立担保函，由境内分行出具融资性担保函给境外企业；外贷”即由境外中心将收到的担保函向境外企业（与境内企业关联的企业）发放贷款。要让境内企业拿到这笔贷款，则需将这笔钱通过对境内第三方企业注资或者购买股权等方式回流境内，然后再找渠道回到最终需要贷款的企业手中。

渣打银行做过一项调查显示，香港银行业有37%的人民币贷款用户选择在内地投资，有47%的人民币贷款用户选择在内地做贸易融资。香港贷款利率是在同业拆借利率基础上上浮相应基点，目前香港一年同业拆息在0.88%左右，以龙湖地产近期获得的一笔银团贷款为例，3年期定期

贷款，年利率仅为香港一年同业拆息加400个基点。凭借香港的融资渠道，过往3年，龙湖地产综合借贷成本较同期内地基准利率低，基本维持在6.5%左右。

据了解，目前企业跨境贷款的平均融资成本在5.5%左右，而此前只有4.2%至4.3%，上升了1.2个百分点左右，涨幅约为30%。即使如此，融资成本也远低于内地7%以上的水平。以陈山公司为例，此前公司从银行的贷款利率已高达11%，而此次借助香港融资，算上中间费用（其中，中介收取1.3个百分点的佣金），其成本不过7.5%。

今年下半年以来，由于内地金融市场异常紧张，民间借贷利率一路走高，年息甚至高达40%，而大大推动了中小企业借道香港融资的热情。在此背景下，一些充当两融中介的机构业务量不断飙升，前述深圳投融资人士透露，10月以来，促成的单数要比去年同期翻一倍，平均每单收取的佣金为0.5%至2%。有分析人士指出，今后数年资金紧张将会成为常态，若无有效监管，一些充当资金中介的机构将大行其道。在贷款具体用途、资金回流内地等环节，正是前述投融资机构游走腾挪的灰色地带。

中国平安人寿投资连结保险(团险)投资单位价格公告

投资账户名称	评估日期 12月 5日	评估日期 12月 12日	投资账户设立日
稳健投资账户	买入价 1.8475	卖出价 1.8113	买入价 1.8450 卖出价 1.8089
平衡投资账户	买入价 2.7639	卖出价 2.7098	买入价 2.7727 卖出价 2.7184
进取投资账户	买入价 4.0080	卖出价 3.9294	买入价 4.0080 卖出价 3.9294

下次评估日期为 2013 年 12 月 19 日

以上数据由中国平安人寿保险股份有限公司提供

中国平安人寿投资连结保险投资单位价格公告