

创投风向

小型无人机起飞 引PE/VC“抢票”

□本报记者 任明杰

从以2%股权换取红杉资本2亿元人民币投资的传言,到吊来钻戒闪亮汪峰求婚现场,再到奖励员工30台特斯拉的年终大奖,2015年以来小型无人机行业的翘楚——大疆创新频频登上头条,也将神秘的无人机展现在世人面前。去年以来,正处于起飞之际的小型无人机行业引来PE/VC频频“抢票”。不过,在突飞猛进的道路上,小型无人机行业的安全性和监管政策两大不确定性因素有待消除。

PE/VC“抢票”登机

2015年初,大疆创新以2%股权再获红杉资本2亿元人民币B轮融资的传言引起资本市场关注。以此计算,大疆创新的估值已经高达100亿元人民币。相较而言,2012年底大疆创新在进行A轮融资过程中,创始人汪滔给公司的估值仅有3亿元,短短两年其估值暴增30多倍。

在行业龙头大疆创新的引领下,小型无人机行业呈现出创业与投资“两头热”局面,其突飞猛进的发展引来众多PE/VC关注。除大疆创新外,国内另一家民用无人机制造商亿航于去年底宣布完成来自GGV资本的1000万美元A轮融资,而亿航于去年4月获得来自乐博资本杨宁的第一笔天使投资,5月正式发布第一款产品Ghost,但其估值已经在短短6个月内翻了25倍,可见PE/VC对无人机投资之心切。

PE/VC对无人机投资的巨大信心很大程度上源于无人机企业靓丽的业绩。与暴增的估值相比,其业绩可谓突飞猛进。仍以大疆创新为例,2006年在深圳成立后,大疆创新于2009年推出第一代里程碑产品——无人机飞控XP3.1,2011年下半年推出第一代多旋翼产品。借此,大疆创新的销售额从2011年的3000万元暴增到2014年的30多亿元,3年增长100多倍。更重要的是,到2014年底大疆创新已占据全球民用小型无人机市场70%的份额。

“无人机企业突飞猛进的业绩增长在未来有需求方面的支撑,除娱乐之外,无人机在航拍、搜寻、物流等领域的应用非常广泛,其需求远没有开发出来,比如《爸爸去哪儿》里



CFP图片

面的很多拍摄就是借助大疆的Phantom无人机完成。而且,民用无人机从开发到应用的历史连10年都不到,2010年法国的Parrot公司发布了世界第一款真正受关注的四旋翼无人机AR.Drone,小型无人机正处于起飞之际。目前许多PE/VC都在“抢票”。”北京一位PE界人士在接受中国证券报记者采访时表示。

国外科技巨头也纷纷在无人机行业进行布局。广发证券报告指出,2014年4月,谷歌

收购了无人飞机制造商Titan Aerospace,为谷歌地球和谷歌地图服务,同时谷歌内部也在从事一个名为Project Wing的无人机项目;Facebook与谷歌争夺Titan Aerospace失败后不甘落后,又收购了一家英国的制造太阳能无人机的公司Ascenta;亚马逊则大力宣传其用无人机运送包裹的计划;英特尔则发挥其在芯片设计上的特长,研发了用于高精度识别的RealSense技术,可以帮助无人机构建周围环境的三维地图,然

经营之道

房企联合开发 思路决定出路

□吴学安

今明两年,多家房地产央企或通过引入战略投资者、或实行高管持股计划的方式实行“混合所有制”改革,其中有部分企业已在酝酿方案。当前房地产行业进入下行周期,多家民营房企或地方国企都已通过混改、合伙人计划、多元化等方法,从制度上找到了下一轮增长的发力点。此时的央企若不尝试突破制度壁垒,则可能在“房地产下半场”中失去竞争力。

面对愈加复杂的房市现状,“孤军奋战难自保,单打独斗难为继”,这样的观点正在成为中国房企的共识。越来越多的房企开始选择合作,从当初的各自为战,到现在的合纵连横、抱团取暖,房企之间寻求强强联合已成为当下中国房地产市场的代表性现象。

在国外,包括资源共享、融资、复合型开发、优势互补型开发等多元化的房地产企业之间的合作十分普遍,这带来了产品市场的专业化。而从国内合作模式的进化可以看出,源于资金链等压力的被动型合作已经逐渐向优势互补的主动型合作转变,并逐渐向多元化方向发展。随之,产品市场将迎来进一步细分。随着房企并购潮的来临与市场洗牌过程加速,由巨型品牌房企撑起一片天空的格局逐渐明朗。

目前国内房企联合开发主要分为以下几种类型:一是股份合作型,实力房企联手拿地组建项目股份公司负责后续运作;二是资源整合型,一方拥有土地资源,但缺资金及开发团队,邀请拥有雄厚资金和项目管理团队运营商一起合作;三是项目托管型,即投资方拥有土地、资金,但缺专业运营团队,委托专业的房地产项目托管公司操盘。此外,还有公司采取战略并购合作模式,即外来公司并购本土公司部分股份,间接掌控本土公司,实现战略进驻当地房地产市场的目的。但无论采取何种方式,最终目的都是为了实现利益共享,进行企业间的资源整合。

在过去的十多年里,房地产

行业常被人们喻为“钱多人傻”的暴利行业。只要有钱,不管懂不懂房地产,就能买地、盖房,然后轻松赚钱。在这样的市场环境下,规模偏小、行业集中度低的粗放式发展在一定程度上损害了部分购房者的利益。如今,房地产行业逐渐走向成熟,专业度不够、资质欠缺的开发商逐渐被市场淘汰,房企不得不不断腕求生。抱团发展成为众多房企可选的不错道路。不过,业内人士指出,强强联合下,企业所选择的战略合作伙伴一定要能够实现优势互补,从而实现产品品质的飞跃。

任何行业的运行都有不变的规律——唯有变革,才有生机。无论是2012年开始的万科、美景合作,还是今年的恒大与新田、碧桂园与新田合作,品牌房企都是在利用自己手中的“王牌”,联合伙伴手中的“王牌”。龙头房企如万科,凭借联合开发、全民营销、小股操盘、“左拥”淘宝、“右抱”腾讯等多种方式,最终在年中榜公布时交了一份不错的成绩单。然而并非每家房企都有足够的资本助力销售,并非每家房企都有着全局观和前瞻性足以自我取暖。因此,一个个“地产联合体”在国内各地房地产市场风生水起。

如今,越来越多的“地产联合体”现象正在全国各处出现。有业内人士表示,行业整合是房地产市场发展的大势所趋。当前复杂的市场环境让越来越多的房企面临生存与发展的困境。如住房市场供给严重过剩、资金链断裂以及转型过程中的困难等,如何破解这些难题成为困扰不少房企的一大问题。

在房地产市场面临新的态势之时,对原有的开发模式和思路战略不仅不是新的挑战,更是对原有的经营理念产生了新的挑战。在房市新的态势下,单枪匹马的房企无法在房市寒冬里游刃有余地见招拆招。于是,地产商只好收起各自锋芒,找寻对方的优点,反省自己的缺点,联合开发实现优势互补,以更好地适应市场需求。随着更多品牌房企角逐房市,“联合开发”将成为破局行业下半场的求生之道。

市场瞭望

滴滴快的继续烧钱培育用户

合纵连横将成新常态

□本报记者 王荣

滴滴和快的2月25日宣布在相当长的时间内,针对乘客的红包补贴和司机的奖励将继续发放。合并后新公司总裁柳青即指出,互联网出行市场的空间和想像力巨大,市场处于高速增长长期,需要发放大量补贴扶持市场。

滴滴和快的气势汹汹,对此,全球打车软件Uber指出,看好中国市场,并有信心在中国长期发展,本行业的市场体量在不断扩大,蛋糕越做越大。AA租车方面表示,巨头合并实际教育了用户,专车订单量不减反增。

滴滴和快的合并还将掀起行业内的并购潮。“有巨头也找我们谈过。”AA租车的内部人士对中国证券报记者介绍,专车领域打车软件的合纵连横才刚刚开始,出于对车源、渠道、资金等需要,打车软件行业将出现并购潮。

继续烧钱培育用户

2月14日,滴滴和快的官方宣布合并,作为打车软件行业的两家巨头,对于滴滴和快的的合并,业界担心对乘客补贴、对司机奖励减少,易到用车此前对滴滴、快的的指控,就是认定双方一旦合并,将排除和消灭市场竞争。

羊年伊始,合并后的新公司表示,在相当长的时间内,针对乘客的红包补贴和司机的奖励将继续发

放。诚如柳青所言,补贴营销是移动互联网时代培育市场的通行做法之一,双方在这方面做得十分成功,这种作法直接而有效。

业内人士认为,新用户有待培育,老用户需要增强黏性,强化使用习惯。因此,继续发放红包有助于用户群体的维系和拓展。与此同时,专车市场才刚刚起步,行业竞争对手很多,例如AA租车、Uber、神州租车、易到用车等。

市场有分析指出,滴滴与快的合并后两家市场份额合计超过90%,将对现有市场的竞争对手不利。

AA租车的相关人士对中国证券报记者透露,巨头合并进一步教育了用户,公司的订单不减反增;Uber的相关负责人也指出,蛋糕越做越大有利于行业发展。

对于打车软件市场各巨头仍将加大投入,滴滴和快的春节期间都加大了对于消费者的补贴力度,派发了大量红包。据悉,双方为此投入的资金均超过数亿元。未来打车红包发放渠道与发放形式将更加多层次和多元化。

Uber表示,与百度的战略合作是基础,依托我们本土最优秀的创业团队,Uber将继续增加投资,深耕中国市场。“Uber对于在亚太地区的发展非常乐观,而中国则是其中的核心动力。”据悉,目前,中国是Uber在全球发展最快的市场,2015年,Uber在中国计划增加数百

名本地员工。

AA租车方面 also 对中国证券记者表示,2015年公司将新增14个城市,其中包括国际市场。

合纵连横是新常态

此次滴滴与快的合并,知情人士透露,主要由资本推动,“两家公司模式相近,合并能够助力新公司尽快登陆资本市场,甚至与Uber在资本市场进行角力。”

目前,Uber已经进入全球50多个国家280多个城市,估值达400亿美元。而滴滴与快的合并后的新公司估值约60亿美元,另据媒体报道,公司正在准备启动上市事宜。

Uber方面拒绝透露上市准备情况,对于是否考虑在中国收购并未直接回答,此前Uber也与易到用车传出过绯闻。Uber的相关人士表示,科技、经验、员工是公司发展的动力,也是拓展业务的最佳途径。

AA租车内部人士则明确表示,公司目前正在进行B轮融资;此前已有巨头伸出橄榄枝希望合并,但最后并未谈拢。该人士指出,专车领域打车软件平台的合纵连横才刚刚开始,出于对车源、渠道、资金等需要,打车软件行业将出现并购潮。

并购将不限于行业内部各平台之间,打车软件还与其他产业寻找合作机会。日前,Uber和全球高端酒店连锁喜达屋酒店及度假酒店国际集团达成全球战略合作;AA租车、易到用车等接入了携程等平台。

前沿扫描

众筹航班回家过年

□本报记者 殷鹏

日前,全球首个众筹互联网航班从首都国际机场起飞。

“北漂了5年从来都是在拥挤的火车上,站20多个小时才狼狽到家;今年没想到只花了9块钱真的众筹上了回家的头等舱,这区别简直天上地下。”在北京工作多年的85后小朱坐在CA1407次北京飞往成都航班的头等舱里满脸兴奋,这幸福时刻被定格在他人生的第一部微电影中。

全球首架众筹互联网航班于2月15日16点起飞,带着归家游子冲上云霄,飞往思念的故乡。与此同时,记录他们人生第一次众筹回家之旅的微电影就此开机。

众筹开启舒适之旅

由京东众筹携手国航推出的众筹互联网航班项目于2015年1月12日启动,至2月9日结束时,获得近万名用户支持。

“让你的回家路简单舒适得像从一个被窝到另一个被窝。”京东金融相关负责人告诉记者。“只管收拾好行李,其他一切交给我们。从走出家门开始,用户即可开启全程任性、奢华模式,VIP专车接送至机场,保证安全快速的全程护送。爱康国宾体检卡与潘婷礼包为众筹用户带去更多实惠。”众筹互联网航班项目,目的就是颠

倒上理财数据显示,2014年A股市场共有465家上市公司实施定向增发,实际募集资金6690.26亿元,较2013年数额接近翻番。有66家VC/PE机构参与了82家上市公司定增,共计118起,涉及金额超过300亿元。定向增发的阳光私募基金共有281只,2014年新发定增产品数量为历年之最,达到82只。东源投资、双隆投资、浙商控股、盛世景投资、证大投资是定增最多的5家私募机构。

格上理财数据显

计,2014年仅在预案公告日至增发份额发行日期间,机构投资者可参与的定向增发个股平均涨幅达到51%。

更惊人玩法

与以往纯参与定增不同,不少参与定增的机构还通过各种方式深度参与上市公司经营,谋求最大限度降低风险。“例如签订大股东回购协议、市值管理协议等。”深圳一位股权机构高管向中国证

券报记者透露。

据了解,参与定增的机构会与上市公司大股东或实际控制人签订保底协议(此类协议是定增交易中公开的“秘密”),上市公司大股东或实际控制人对参与定增的对象承诺保本或者一定的收益率,主要通过大宗回购、抵押担保、预付收益等设置来保证定增者的收益。此外,还有对赌协议,其主要是参照PE行业的潜规则,既可以对赌业绩,也可以对赌业绩,以放大收益率水平,这一做法可以增加股价弹性、增加机构持股时间。

不过,这些都不是最主要的,“现在流行的是以并购基金为主导,定增、一二级市场、结构化三种方式联动。并购基金的目的在协助上市公司进行产业整合,做强上市公司;定增则是增加手中筹码。”上述深圳股权机构高管表示。

并购基金的意义在于深度介入上市公司。上述深圳股权机构高管举例称,“我们曾与一家上市公司成立并购基金,通过这一合作,我们主导了上市公司的产业整合,对上市公司的基本面变化了如指掌。除获得财务顾问费以及项目退出收益(这两项收益基本无风险)之外,我们还优先获得定增筹码。”

而上市公司完成定增后,股价往往表现强势,“由于我们对上市公司比较了解,一旦二级市场出现投资良机,可以第一时间把握。”

实际上,通过并购基金,机构获取了财务顾问费以及项目退出收益、定增参与、二级市场三部分收益。“获利肯定比单纯参与二级市场、定增要高出几倍甚至十几倍。”上述深圳股权机构高管说。