

创投风向

生鲜电商引PE掘金万亿元市场

□本报记者 任明杰

近日,半成品生鲜电商“青年菜君”横空出世,其已获梅花天使创始合伙人吴世春与九合创投创始合伙人王啸千万元A轮融资。而今年以来,随着生鲜电商的迅猛发展,我买网、美味七七、本来生活等已先后获得PE/VC投资。但是业内人士指出,配送成本高昂和非标准化问题这两大瓶颈有待生鲜电商突破。

掘金万亿元市场

8月1日,中粮电商平台我买网宣布完成B轮融资,获得IDG和赛富基金1亿美元注资,这是IDG有史以来在电商投资中数额最大的一笔,同时也创造了国内食品电商包括生鲜电商领域的融资之最。据悉,该笔资金由IDG资本领投,赛富基金继去年7月A轮融资3700万美元后再次追加1500万美元。

IDG对我买网的重磅投资无疑揭开生鲜电商广阔市场的一角,也再次引发市场对生鲜电商的广泛关注。据统计,我国生鲜市场规模近万亿元,目前渗透率尚不足1%。而招商证券指出,目前生鲜电商市场规模较小,2013年垂直型电商销售规模约12亿元人民币,综合型与平台型

电商生鲜商品(蔬菜水果、鱼、肉、蛋)销售约45亿元,共计57亿元。预计到2018年,综合性与平台型电商能达到785亿元的销售额,垂直型电商达到227亿元的销售额。

IDG资本合伙人熊晓鸽认为,英国的生鲜电商Ocado目前比我买网大8倍,但中国的发展空间大,应该是Ocado的8倍。而且我买网首先发力,随着在资金到位,供应链和物流冷链和用户规模建立起来,将形成行业壁垒。

实际上,对上线电商感兴趣的PE/VC并不只有IDG,近三年以来,迅猛发展的生鲜电商早已吸引PE/VC纷纷投入其中。据易观智库统计,2013年生鲜食品网购交易额达到57亿元,同比增速达到40.7%,2010年至2013年复合平均增长率达到138.5%;从淘宝指数看,生鲜搜索和成交额同比增长均超过100%;预计未来5年生鲜电商行业增速超过100%,市场规模大约为1000亿元,占生鲜总销售比例达到15%。

在IDG投资我买网之前,亚马逊早在今年5月16日在上海宣布以2000万美元入股生鲜电商上海美味七七网络科技有限公司。亚马逊表示,未来美味七七将保持独立运营,拓展上海地区以

外的业务。投资美味七七是为了稳步扩大业务规模。7月末,垂直生鲜电商本来生活宣称一笔融资在今年1月已完成,4月资金到位。

“PE/VC纷纷加入无疑将使生鲜电商迎来快速发展期,特别是去年以来,在PE/VC的推动下,生鲜电商走上了又一轮的扩张期。”一位业内人士在接受中国证券报记者采访时说。

从2005年开始发展以来,生鲜电商经历了两波热潮。2005年易果生鲜成立,开启生鲜电商第一波热潮。此后,菜管家、沱沱工社、顺丰优选纷纷上线,随着生鲜电商不断发展,供给逐渐超过市场需求,从2012年开始,生鲜电商停止扩张。进入2013年,伴随着一系列扩张和并购,包括顺丰优选、沱沱工社的全国扩张和海淘收购,生鲜电商又迎来了第二波热潮,并且这波热潮一直持续至今。

两大瓶颈待突破

虽然快速增长且前景广阔,但不得不承认目前国内大多数生鲜电商仍处于亏损阶段,而生鲜电商本身也有着种种困难需要克服。

招商证券指出,生鲜电商面临的瓶颈主要包括两方面。

一是配送成本高昂。生鲜产品从供应商到最终消费者主要经历了干线运输、仓储和宅配三个环节。综合来看,在冷链外包的情况下,冷藏商品的干线运输与仓储成本是常温商品的4至5倍,而宅配成本是1.3至1.5倍。

生鲜电商自行投资冷链要面临高昂的成本:一方面,冷链商品对比常温商品在仓储和物流方面要高;另一方面,生鲜产品的特殊性使其对配送时间要求严格,且生鲜产品配送的特殊要求使其难以与传统商品共享资源,导致订单密度不足。

二是生鲜产品的非标准化问题。非标品主要会造成两方面影响:一方面,不利于统一包装和配送;另一方面,影响消费者对产品的认可度,例如在网上下单时看到的是颜色鲜艳、大小一致的产品,但客户拿到却发现大小参差不齐,颜色也不鲜亮。这两点也是跟传统电商差异较大的地方,像3C、图书等实体产品跟图片差异不大,消费者容易接受,而且形状大小一致,方便包装和配送。

这些问题伴随着国内生鲜电商的发展,在国内生鲜电商第一波热潮中,由于生鲜电商经营者没有考虑生鲜产品的特性,只是简单复制传统电商的经营模

式,加之上游没有渗透到基地,中间没有控制物流,末端没有抓住用户群,仅仅靠一个网站卖货,最终导致第一批生鲜电商热潮以失败告终。

在吸取第一批生鲜电商的失败经历后,2012年末,以本来生活网的“褚橙进京”为标志,我国生鲜电商市场迎来了第二波热潮。此波热潮的参与者吸取了前者经验,针对供应链、物流等环节或完善或创新,打造出了自己的特色。目前国内较知名的电商均控制了供应链、平台运营和仓储物流的一个或多个方面,使其避免重蹈第一波电商的失败悲剧。其中,京东、天猫和顺丰优选分别凭借在供应链上的扁平化、营销手段的创新和领先的冷链宅配技术,树立了供应链、平台运营和仓储物流的行业新标准,大大提高了生鲜电商的准入门槛。

“配送成本问题是目前生鲜电商面临的最大问题。不过,随着生鲜电商规模的扩大,配送成本有望逐步下降。同时,通过集中配送、自提柜和社区商店等方式可以在一定程度上解决生鲜电商“最后一公里”的问题,配送成本有望得到进一步降低。”上述业内人士告诉中国证券报记者。

“千兆云”时代到来 运营商“软硬兼施”应用优先

□勇刚

广告。

除了喂饱终端之外,行业需求推动千兆宽带正当时。宽带将定义未来的ICT发展,是很多行业的发展基石已成为不争事实。千兆宽带将以我们从未想像的方式连接世界。当下,一场占领客厅的变革正在展开,各种家庭宽带业务层出不穷,吸引人们越来越多享受精彩节目带来的乐趣。鹏博士董事长杨学平说,随着基于宽带网络的互联网应用在娱乐型、消费型向垂直行业应用、社会民生服务等领域不断渗透,对于宽带的带宽、智能性等要求呈现不断飞速发展的趋势。他表示,千兆宽带需要应用优先,同时引入优质内容资源。鹏博士通过入股方式间接获得互联网牌照、引入优势视频资源并以“大麦盒子”与宽带捆绑的方式进军智慧家庭。盒子之上的应用成为千兆宽带用户的关键诉求。

通过“大麦盒子”的推广反而增加宽带流量,提升高速宽带的需求。目前“大麦盒子”已发展用户60万户,预计年底将达百万户。杨学平说,自己纵然卖着宽带,其本质卖的是生活方式,但中国用户使用习惯的改变需要较长时间。运营商任重道远,千兆宽带终究“软硬兼施”应用优先,这才是“宽带中国”的真正意义。

从全球范围来看,千兆宽带已不是宽视界“小鲜肉”。继谷歌在美国开通的千兆光纤服务后,越来越多的电信运营商加入千兆宽带队伍。美国电信运营商CenturyLink提供千兆光纤宽带网络服务的城市已达16个;比利时有线运营商Telenet计划在未来5年投资5亿欧元进行大规模网络升级,使其能提供千兆或更快速度的宽带服务。此前,香港宽频公司已部署千兆宽带入户,香港随处可见千兆宽带接入

土豪抢位配资稳赚不赔 高杠杆游戏造一夜富翁

◀ 上接01版

在账户使用方面,业内有两种方式:一是有房产等资产抵押的,配资公司会直接把资金划到投资者账户;二是投资人直接把资金划到配资公司指定账户,配资公司按比例提供资金。后一种在业内做得较多。

“深圳这边股票配资成本在15%至25%(年化),利息一月一付,客户要先将资金存入指定的银行账户,本金下限是1万元,最多可以配到5倍资金;如果盈利好,可以加大杠杆比例,比如做到1:6、1:7。”深圳一家配资公司负责人L先生告诉中国证券报记者。L先生表示,“如果希望获取更低的利率,则要求操盘的投资者优先有良好记录,最好是某只股票的操盘手。比如最近我们就给一位操盘手配资,比例是1:6,年化利率是16.5%。”

值得注意的是,随着市场逐步升温,A股赚钱效应凸显,参与配资的资金和投资者日渐增多。中国证券登记结算有限公司的周报数据显示,9月22日至26日沪深两市新开股票账户219716户,单周开户数创下两年半以来新高。来自券商方面的消息显示,不少休眠账户复活。“从配资的单数和资金量来看,三季度要比去年同期多出四成,比2012年增加近150%。”L先生透露。

正是市场升温才让老李这样的土豪燃起介入配资业务的兴趣。从中国证券报记者了解的情况看,配资的资金来源既有自有资金,亦有民间集资,以及银行贷款,配资方通过赚取息差获利利润。

有意思的是,一些无资金优势的P2P平台也开始介入配资业务。比如某P2P平台,可根据投资本金配资3倍至6倍资金,使用期限1至6个月不等,而月利率则在1.6分左右(每

连平:年内信贷投放空间较大

◀ 上接01版

应允许地方融资平台贷款适度增长,其融资增长受限是今年以来基建投资增速持续较低的重要原因之一。

中国时报:实体经济需要降低融资成本,但商业银行贷款利率居高不下,问题在哪里?

连平:一方面,受利率市场化推进、金融脱媒加快、互联网金融发展等因素的影响,银行存款被分流、增速放缓是大趋势。在存贷比的约束下,存款市场竞争激烈、负债成本高

市场瞭望

资本布局婴幼儿乳粉市场 物美价廉主攻二三线城市

□本报记者 殷鹏

尽管婴儿潮尚处于酝酿阶段,但嗅觉敏锐的资本已嗅到其中蕴藏的商机。需要注意的是,预期中的婴儿潮所蕴含的市场需求与以往有所不同,一线城市的开发已较为充分,而二三线城市以及小城镇的潜力更令资本关注。

当各路资本纷纷投建牧场养牛时,不少投资者觉得“莫名其妙”,但若看到去年还只有600亿元规模的婴幼儿配方乳粉市场,两三年内将达到千亿元级别时,其中的奥妙不言而喻。由于单独二孩政策的放开和母乳喂养率之下降,国内婴幼儿配方乳粉市场的刚需强劲。

巨头纷纷联姻

10月8日菲仕兰有限公司(以下简称“皇家菲仕兰”)宣布成立合资公司,在中国运营

完全垂直的婴幼儿配方供应链。今年5月,双方就曾宣布,合作进入了排他性谈判。据了解,该合资公司是首家在中国本土生产、推广和销售婴幼儿配方奶粉的中外合资企业,双方将各占有合资公司50%的股份。而作为长期合作的一部分,皇家菲仕兰还将支付7亿元人民币以获得辉山乳业位于沈阳的秀水工厂50%的股份,并投资3000万美元在香港证券交易所购买辉山乳业的股票。

最近中国乳制品行业频现外资乳粉企业与本土乳粉企业之间的“联姻”。公开资料显示,9月底,新希望集团旗下四川新希望营养制品有限公司与新西兰莱特乳品有限公司(光明乳业为其最大股东)宣布组建中外合资公司。8月底,贝因美宣布,全球最大的乳制品出口商恒天然将收购贝因美20%股权,双方将共同设立合资公司,在澳大

利亚及中国建设婴幼儿配方乳粉和奶源基地。

7月初有消息称,由马云联合发起的云锋基金以及中信产业投资基金将参与投资伊利公司畜牧公司。同时,主权投资基金新加坡政府投资公司(GIC)表示,该公司与私募基金泰山投资组成的财团将共同向华夏畜牧公司注资1.06亿美元。对此,业内人士指出,农牧业是我国下一个经济增长点,金融资本相中养牛牧场,主要还是看好我国未来乳制品行业的成长空间,特别是婴幼儿配方乳粉市场。

巨头纷纷出手的动机很简单。近五年,我国婴幼儿奶粉销售复合增长率保持在25%左右。AC尼尔森的市场调研数据显示,2013年,中国奶粉市场销售量为600亿元,随着放开单独二孩等利好政策落地,业内人士分析,2018年这一市场的规模将达到1000亿元,中国市场无疑

将成为全球最大的婴幼儿奶粉市场。

瞄准二三线及以下城市

辉山乳业和皇家菲仕兰的合作方式是:辉山负责上游,向合资公司供应自家牧场的原料奶,而非仕兰优势在于运营供应链专业以及营销能力,负责下游产品,分享自身在中国的婴幼儿配方销售网络。辉山乳业董事局主席兼首席执行官杨凯表示,目前合资公司董事会的成员由五人组成,其中菲仕兰占两个席位,辉山乳业方面委派两人。

这两家公司今后将继续独立运营各自现有的婴幼儿配方奶粉业务;辉山乳业将继续销售自己的“辉山”品牌产品;荷兰皇家菲仕兰的“美素佳儿”品牌婴幼儿配方奶粉将继续全部在中国生产和销售。另外,双方的合资公司将在中国市场引入一个全新的婴幼儿奶粉品牌,这个

创业之路

“奔日子”创业者需超越当下

□本报记者 卢怀谦

“我们要做金刚石,经历常人难以忍受的超高压和超高温;也要做氧气,去支持别人成功。”9月的最后一个周末,经过茫茫戈壁上天三夜的徒步跋涉之后,联想之星创业队员、上海恩氟佳科技有限公司CEO张巍满怀激情地总结自己的心路历程。

与张巍一起,其余200多名创业者经过四天三夜的徒步跋涉,到达甘肃瓜州县白敦子——“玄奘之路”终点。至此,由联想之星、华夏之星、创

新工场、亚杰商会、正和岛、君联资本、行知探索、中关村天使投资协会、广东省中小企业发展促进会等9家知名创投机构联合发起第二届创业戈壁行圆满结束。

北京金融资产交易所董事长兼总裁、亚杰商会会长熊焰和正和岛创始人兼首席架构师刘东华都是“玄奘之路”最早的参与者,早在2005年就和王石等人,一起走过这条路。在“第二届创业戈壁行”闭幕的当晚,熊焰感慨地说,创业者真的要超越眼前的利益,把眼光放在更广阔的未来事业,才能获得更大的满

足和成就。

刘东华在2011年底在事业巅峰时刻放下所有,二次创业。在他看来,创业是惩罚性的挑战,一旦失败,将会付出惨重的代价,古人云“君子不履险地”,做大事的人不会轻易冒险,除非有一个使命在背后召唤,让人必须拼尽全力甚至不惜性命。在他看来,玄奘是思想家,发现人类的未来之路,但却未必是现实的掌控者。政治家擅长选择方向,企业家则走出另一条路,不仅选择,而且用行动来创造,把理想变为现实。创业的意义,就在于此,企业家的

梦想越大,整合的资源就越多,带领的团队就越强,需要解决的问题就越多。“理想、行动、坚持”精神内涵的玄奘之路,有太多浓缩的感悟可与人生重要阶段产生共鸣。一直秉承这种精神,终将完成创业之路上的超越。

联想控股董事长柳传志有中国创业教父之称,他在第一届创业戈壁行时曾到戈壁滩营地深夜探营。虽然本届因故缺席,但他专门给创业者发来寄语:创业者要做奔日子的人。他表示,人通常分两种:一种是“过日子”的人,另一种是“奔

中国平安人寿万能保险结算利率公告

(利率公告:2014-9)

中国平安人寿保险股份有限公司于2014年10月11日公布2014年9月万能保险结算利率:

险种类型	日利率	年化利率(日利率乘以365折算)
平安个人万能保险	0.00010959	4.000%
平安个人银行万能保险	0.00010959	4.000%
平安聚富优选两全保险(万能型)	0.00013625	5.000%

下次利率公布日期:2014年11月1日

说明:
平安个人万能保险目前包括平安智富人生终身寿险(万能型A)、平安智富人生终身寿险(万能型B)、平安智富人生终身寿险(万能型A,2004)、平安智富人生终身寿险(万能型B,2004)、平安智盈人生终身寿险(万能型)、平安世纪赢家终身寿险(万能型)、平安附加赢定终身寿险(万能型)、平安世纪天骄终身寿险(万能型)、平安逸享人生养老年金保险(万能型)、平安智胜人生终身寿险(万能型)、平安智慧星终身寿险(万能型);平安个人银行万能保险目前包括平安稳赢一生两全保险(万能型)、平安稳赢一生两全保险(万能型)、平安金玉满堂两全保险(万能型)、平安金彩人生两全保险(万能型)、平安附加聚富步步高两全保险(万能型)、平安附加随享人生终身寿险(万能型)。

本次公布的结算利率数值仅适用于2014年9月份,并不代表未来的投资收益。平安个人万能保险、平安个人银行万能保险的结算利率每月公布。客户可以通过我公司官方网站(http://www.pingan.com)、全国客户服务热线95511以及保险顾问查询相关的保单信息。

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 PINGAN
品牌·信任·共赢中国平安 PINGAN
品牌·信任·共赢