

创投风向

拼车APP欲掀烧钱大战

□本报记者 刘兴龙

今年以来，在滴滴打车、快的打车的带动下，互联网用车市场呈现爆发式增长势头，涉及了出租车、专车、拼车等领域。新兴的拼车APP发展尤为迅速，这种介于出租车和公交地铁之间的出行方式吸引了大批用户。同时，拼车APP获得了IDG资本、红杉中国、真格基金等创投机构青睐，仅今年下半年PE投资规模就超过2亿元。

拼车APP日渐火爆

临近年底，出游、返乡的人流动带来了巨大的出行需求。与往年相比，汽车服务市场出现巨大变化，汽车租赁需求明显增加，拼车APP软件日渐普及提供了新的出行方式。

目前，拼车APP成为移动互联网上最火的应用——在美国，Uber已获15亿美元资金，估值超过400亿美元，Lyft拿到了3.33亿美元融资，即便是稍小型的Sidecar也获得了3500万美元的风投；在欧洲，拼车服务BlaBlaCar刚刚在C轮融资中获得高达1亿美元。

按照国内现在汽车保有量以及不断飙升的消费者出行需求，考虑到一线城市拥堵的交通状况，中国拼车市场需求无疑十分巨大。

“拼车主要瞄准的是出租车消费以下市场。目前，公共交通运力不足，打车费用较高，大量出行人群的客观需求诱发了拼车市场爆发。”接我创始人、CEO刘辉介绍，接我选择的切入方式是“大巴车”模式，通过往返燕郊与国贸的大巴招揽有需求的乘客乘



CFP图片

坐，来完成“接我”平台上客户资源和线路资源的积累。目前“接我大巴”开通两个月，已经从每天3趟增加至7趟。

嘀嗒拼车创始人宋中杰表达了类似观点，“拼车的本质依然是分享经济。出行方式可以总结为一个金字塔结构，商务租车在最顶端，中间是出租车出行，低端是公交地铁出行。在出租车和公交地铁方式之间有很大想像空间，而拼车正是可以弥补这块空缺的付费出行方式。”

据了解，今年以来，拼车APP如雨后春笋般涌现，数量多达几十种。以“接我”为例，这家拼车APP公司于2014年7月成立，依靠百万美元级别的天使融资实现了业务迅速扩张，近期正式推出了1.1版本APP产品。CEO刘辉透露：“目前，A轮融资正在洽谈，投资机构已基本确定，预计春节之后会完成。”

随着国家政策、拼车意识、拼车安全等顾虑的消除，不少人质疑拼车将成为黑车提供客源的工具。爱拼车创始人朱峰表示，“在合理分摊用车成本外，车主没有盈利空间。”

刘辉认为，黑车问题可以通过技术环节解决。“比如，我们设定拼车司机每天只可以接两单，并且通过运行线路轨迹来判断是否存在非法运营行为，这样就可

后就会落实。”

资本对于拼车APP的喜爱正在急剧升温，统计显示，仅2014年下半年PE投资规模就超过2亿元。其中，7月30日，AA拼车网获3000万风投，该风投请专业机构对“AA拼车网”进行了评估，估值为2亿元；8月，接我拼车获得数百万元的天使轮融资，投资方为联创策源、真格基金等；8月4日，哈哈拼车获得由红杉资本领投的千万美金投资，创新工场跟投，哈哈拼车成为国内第一家获千万美元级别投资的拼车创业公司；11月18日，嘀嗒拼车获得IDG资本1000万美元A轮融资。

风险与机遇并存

在“共享经济”的大背景下，拼车逐渐挤入到主流出行方式当中。

2014年初北京市政府颁布《北京市交通委员会关于北京市小客车合乘出行的意见》，明确了市场合法性。其中明确指出：“上下班通勤合乘和节假日返乡、旅游合乘各方当事人，可以合理分摊合乘里程消耗的油、气、电费用和高速公路通行费用”。随着政府政策的支持，公交地铁涨价等利好因素，拼车市场有望迎来发展机遇。

随着国家政策、拼车意识、拼车安全等顾虑的消除，不少人质疑拼车将成为黑车提供客源的工具。爱拼车创始人朱峰表示，“在合理分摊用车成本外，车主没有盈利空间。”

刘辉认为，黑车问题可以通过技术环节解决。“比如，我们设定拼车司机每天只可以接两单，并且通过运行线路轨迹来判断是否存在非法运营行为，这样就可

以规避黑车借助拼车APP接单的问题。”

目前，一些主流拼车APP市场非常集中，接我拼车的业务主要集中在燕郊和国贸之间，哈哈拼车也只在北京试点，还没有推广到全国。这一方面是拼车APP公司普遍规模小，人力和经济实力有限，另一方面也因为用户匹配难度大，需要时间、位置等多种因素相互吻合和妥协。

事实上，拼车APP面临的是机遇与风险并存的市场环境。在国内创新资本投资总监余翔看来，拼车看起来是一个很好的机会，但实际上很难落地。首先，拼车本身的匹配度较低，能够满足相同起始位置、相同时间、合适的价钱、双方还能相互满意的，肯定是少部分，而且当这少部分用户形成很好的匹配之后，会直接联系，脱离对APP的依赖。由于发生付费行为，导致拼车性质变得模糊，到底是一种职业性的付费服务，还是一种社交性的互助行为。此外，发生意外情况后，责任界定目前没有建立完善标准。

与此同时，由于拼车软件只是一个平台，并不从车主或搭乘人那里收取费用，所以它的商业化问题变得很关键。接我拼车、哈哈拼车等公司都表示，至少在一年内不会考虑盈利模式问题。业内人士指出，目前在创业资本的支撑下，拼车APP尚处于烧钱阶段，主要聚焦在扩大用户规模、提升后台技术匹配能力等方面。随着规模不断扩大，大量用户信息是可以被挖掘的数据，未来可以推出一些增值服务，包括车辆维修、保养，或者二手车买卖、新车采购、车险销售等。

PE看台

瞄准文化传媒业价值链 PE/VC切入薄弱环节

□本报记者 张洁

击，音乐的发行方式发生改变，纸媒的阅读习惯也遭遇挑战。”业内人士表示，曾经在不同时期，文娱产业喊出不同的口号，比如渠道为王、内容为王，但是市场的发展总是波浪式前进。对风投资本来说，紧跟市场风向、寻找价值链洼地显得尤为重要。

投资机会颇丰

事实上，互联网给了文化传媒企业更大、更宽阔、更自由的平台。不过，文化企业在互联网时代的生存十分不易，不仅需要企业提供内容服务，还要有大量用户的用户和顺畅的通道，但这给了风投资本很多投资机会。

“文化传媒和互联网是无法割裂的，这对文化企业来说非常重要。”上海文化产业股权投资基金副总裁周晓栋认为，本质上文化是虚拟产物，虚拟产物最容易实现盈利，而是要纵观整个产业链，做一些增值服务。

追溯数字音乐的整个演变过程，其发展过程非常艰难，不同于影视业受到的外部挤压非常明显，互联网时代的数字音乐，PE/VC对其整体价值链的开发热情替代了仅对渠道的局部开发。

2005年，姚明“下海”豪掷300万美元投资巨鲸音乐网，支持音乐正版版权，整个平台运作和渠道开发模式是没有问题的，但在国内音乐版权还不完善的环境下，巨鲸音乐作为先行者牺牲掉了。现在的音乐行业中，五大音乐公司中已经转型的有两家，其中滚石音乐最早切入移动音乐，做版权分销以及增值服务，得以弥补其他业务的财务亏空。

“传统影视受到互联网冲

就是在愈发激烈的竞争环境中，传统文化传媒业的机会愈加明显，愈发受到资本青睐。清科数据显示，2014年三季度文化传媒VC/PE融资规模为1.37亿美元，环比上升106%，融资案例15起，年内融资案例累计达32起，融资规模达5.82亿美元。截至目前，文化传媒领域获得PE/VC投资的案例数超过400家，金额近40亿美元，平均每天的项目融资金额达1000万美元。

“只有产业链的每一个环节都有资金介入，才可能创造出更好的模式，创造出最大的价值。”周晓栋说。

市场瞭望

布局互联网金融 万达巨资控股快钱

□本报记者 殷鹏

达电子商务产生协同效应，加速实现O2O模式。快钱将成为万达电商的支付平台，其多年运营积累的消费数据，将为万达电商建立大会员系统、提供大数据服务等提供支持。万达集团拥有全球最大的线下消费平台，2014年客流超过15亿人次，预计到2020年将超过60亿人次。万达旗下的所有业务板块均将使用快钱支付平台，其中滚石音乐最早切入移动音乐，做版权分销以及增值服务，得以弥补其他业务的财务亏空。

业内人士称，快钱最大优势在于成立时间长、银行接口齐全，在快捷支付方面有优势。根据易观智库发布的2014年三季度《中国非金融支付机构市场季度监测报告》，快钱交易规模位列银联商务、支付宝和财付通之后排名第四，在第三方支付公司中牌照最齐全，拥有线下、互联网、移动、跨境等领域完善的产品与服务，为零售、保险、商旅、电商等多个行业提供解决方案以及金融增值服务，2014年交易流水规模超过2万亿元，与超过200家金融机构合作，拥有360万企业合作伙伴。

万达一直有意涉足互联网金融领域，有消息称，近半年来，万达已组建了自己的金融团队研发金融产品。因而，万达收购快钱后有望形成产融结合、融融结合、线上线下结合的完整金融产业链。如果把快钱公司现有的企业合作伙伴、金融机构和万达商业合作伙伴，每年几十亿人次线下客流充分整合，万达可能成为中国最大的O2O企业。

拥有第三方支付是BAT的基本配置，也是快钱以行业第四的位置引来万达的巨资收购。不过，其他第三方支付企业的市场行情并不理想。据了解，2014年7月，随着19家企业拿到第三方支付牌照，从2011年开始发放的第三方支付牌照已经下发5批，多达269家企业成为行业中的“正规军”。种种迹象表明，在市场竞争和生存需求的双重压力下，很多第三方支付企业正在积极寻找买家。目前，一些有外资背景的第三方支付企业因先天优势不足率先迎来收购兼并浪潮。

悲喜2014：年初迷茫岁末抓狂

上接01版

除了资深老兵，一些新股东在本轮牛市中也初尝投资甜头。上海白领王慧在11月降息后入市，直奔银行股，“大家都说牛市来了，我只知道银行股估值低，就把15万元全部买成浦发银行。”按照王慧11.1元的买入价，而截至12月25日，浦发银行收盘价14.25元，收益率达到30%。“浦发银行涨高时曾经想卖掉，但身边总是有人建议牛市应该捂股。银行股经历了一波调整后，果然又涨起来了。”王慧说。

激进者大有人在

“加杠杆，买！买！买！”相比以往的牛市行情，今年杠杠资金撬动的疯牛节奏令一众股民看得目瞪口呆。从券商两融信用账户、结构化信托和理财产品到P2P平台配资业务，越来越多的渠道令炒股资金的获取变得更便宜、更便捷，这让不少融资客变得大胆激进，狂追热门板块。

11月下旬，来自武汉的职业融资客林生（化名）就加资金杠买入多只券商股，12月4日和5

日，受前几日牛市行情的刺激，资金有限的胡先生跑到之前投资的P2P平台办理了配资业务，配了5倍杠杆，并在12月9日上午以28元的价格买入中信证券，当天下午券商股集体跳水；12月11日，中信证券股价接近跌停，胡先生手中的收益瞬间缩水11.7%，刚好触及配资平台的亏损警示线。“客户经理打电话催我紧急追加保证金，我只好向朋友借了点钱把窟窿补上。”好在12月12日，券商股深跌之后恢复涨势，令胡先生松了口气。

和林生一样喜欢“刀尖上炒股”的周甜甜，看中了今年表现同样凶猛的杠杆基金。“9月开始成交量明显放大，我就意识到牛市可能已经来临，牛市确立之后券商股往往涨得最凶。11月21日降息消息一出，24日在涨停板上全仓买入证券B分级基金，之后券商股走势出乎意料地火爆。我就一直拿着证券B，目前资产已经翻倍。”12月8日，谈到对证券B的投资，周甜甜难掩兴奋。

相比其他融资客的幸运，虽然玩起P2P配资的胡先生却差点因暴涨暴跌遭遇强行平仓。12月3

值几乎没有上升。”资深股民张烨表示，他就是典型的满仓踏空者，最近过得郁闷。“大盘股刚开始上涨，我没反应过来，这几年养成了熊市思维，固执地认为大盘股只是短期上涨。待到逼空行情来临，我彻底惊呆。小盘股越卖越跌，大盘股越涨越高，我出掉两只创业板股票，但现在不知道该追什么大盘股。”张烨迷茫地问，券商、保险、基建、工程机械、航运等板块已经大涨，涨幅较少、有较好成长的大盘股在哪里？

在基金经理陈默（化名）看来，保守的策略使他成为一名实实在在的“满仓踏空”者。此前在牛市里形成的对成长股坚定持有的操作风格令他管理的基金排名相对靠前，但仅仅因为没有把握住这轮大盘蓝筹行情，被市场残忍抛弃，“12月9日，A股创造了单日最大跌幅，手中持仓的成长股惨遭重创，将我前三季度的收益砍掉大半。”

比起陈默的忧伤，散户汪婧有更痛彻体会：从半仓踏空到满仓套牢。金融股的逼空行情让汪婧寝食难安，12月9日上证综指跨

过3000点，她将银行卡最后一笔30万元转入证券账户。“谁知道下午市场开始调整，当上证综指下跌40个点时，我认为抄底时机已到，买入50ETF。此后，上证综指继续暴跌，50ETF当天跌幅高达6.19%。”汪婧说，满仓套牢之后，以大盘蓝筹为主的50ETF调整了数天，直至12月16日金融股暴涨才算解套。

“以前有些游资喜欢到处搜罗小票，或者结成圈子抱团杀人某只股票，通过重仓布局、释放利好消息来借机炒作。又或者通过上市公司以及中介合作搞市值管理，现在这些模式或多或少失去了市场。”据深圳某私募人士坦言，此前热衷炒作题材股、热门股的游资，有相当一部分因为操作风格转换过慢，而与大涨幅失之交臂。有投资者甚至出现上半年炒小票赚钱，结果最近两天小票狂跌，造成整年的收益反而是亏损的情况。“不过也有人坚持，如果牛市行情持续，只要保持按兵不动，等待板块轮动，手头股票自然不会错过这好戏。”

在基金经理陈默（化名）看来，保守的策略使他成为一名实实在在的“满仓踏空”者。此前在牛市里形成的对成长股坚定持有的操作风格令他管理的基金排名相对靠前，但仅仅因为没有把握住这轮大盘蓝筹行情，被市场残忍抛弃，“12月9日，A股创造了单日最大跌幅，手中持仓的成长股惨遭重创，将我前三季度的收益砍掉大半。”

这两天股指出现了巨幅波动，从IF（股指期货）的状态看，保险类资金的跑步进场可能刚好成全宏观对冲交易者的完美收官。只是捎带累揍了一顿股票的α英雄。

见不见顶，其实无所谓。回到均衡市（即便可能是下落市），意味着金融杠杆交易者开始逐步淡出，股票投资者（自下而上研究行业、个股）重新获得主导权。如此，股指运行的波动性将会显著降低。2015年是“改革关键年”，有国企军工改革的重大推进，即使股指升幅未必很大，但应该不乏精彩个股。

刘煜辉：利率中枢下行大势所趋

上接01版

中国证券报：改革政策的变化将如何反映在股市上？

刘煜辉：A股自2014年7月确立上升趋势，10月底以后开始变频（2500点以后），金融杠杠交易逐渐成为市场的主导，波动性显

著放大。日均交易量迅速升至万亿元水平，金融股进入自我强化状态。从幅度上讲，银行的修复基本都已经到位，30%以上的部分都是靠自我强化往上推。

对冲交易靠制造市场波动性赚钱，其重点不在于个股和行业，整个股票市场对他们来讲只是一

个标的。这是和股票资金的本质差别，股票资金多是自下而上研究行业、个股。所以11月以来的上升，我们看到只有少部分流动性大的指数权重股在涨，整个市场呈现明显四两拨千斤的状态，这是典型的对冲交易特征。两部分投资者相互碰撞，产业资本主导

的资金极不适应，几乎完败。这两天股指出现了巨幅波动，从IF（股指期货）的状态看，保险类资金的跑步进场可能刚好成全宏观对冲交易者的完美收官。只是捎带累揍了一顿股票的α英雄。

见不见顶，其实无所谓。回到均衡市（即便可能是下落市），意味着金融杠杆交易者开始逐步淡出，股票投资者（自下而上研究行业、个股）重新获得主导权。如此，股指运行的波动性将会显著降低。2015年是“改革关键年”，有国企军工改革的重大推进，即使股指升幅未必很大，但应该不乏精彩个股。

刘煜辉：利率中枢下行大势所趋

□本报记者 张洁

支付领域的竞争已经不是BAT三家之争，万达也气势汹汹杀进了进来。12月26日，万达集团与快钱公司在北京签署战略合作协议，万达获得快钱控股权，这是万达在互联网金融领域首桩投资，为万达电子商务及金融产业获得重要的支付平台，万达O2O迈出实质性步伐。

业内人士称，快钱最大优势在于成立时间长、银行接口齐全，在快捷支付方面有优势。根据易观智库发布的2014年三季度《中国非金融支付机构市场季度监测报告》，快钱交易规模位列银联商务、支付宝和财付通之后排名第四，在第三方支付公司中牌照最齐全，拥有线下、互联网、移动、跨境等领域完善的产品与服务，为零售、保险、商旅、电商等多个行业提供解决方案以及金融增值服务，2014年交易流水规模超过2万亿元，与超过200家金融机构合作，拥有360万企业合作伙伴。

万达旗下的万达商业地产刚刚于12月23日在港交所主板挂牌上市，募资288亿港元。万达集团董事长王健林曾表示，准备将万达的业务重点转向娱乐业、旅游业和电子商务。他在12月的一次会议上称，2015年将宣布集团转型计划。

据了解，此次并购后，快钱将保持独立运营，国光将继续担任快钱公司董事长及首席执行官，快钱将继续聚焦支付2.0的叠加战略，推进互联网金融向更多产业渗透。

收购完成后，快钱将与万

中国平安人寿投资连结保险投资单位价格公告

投资账户名称	12月19日	12月22日	12月23日	12月24日	12月25日	投资账户设立时间
	买入价	卖出价	买入价	卖出价	买入价	卖出价
平安发展投资账户	3.2028	3.14	3.1593	3.0974	3.1268	3.0655
平安保证收益投资账户	1.6726	1.6398	1.6733	1.6404	1.6735	1.6406
平安价值增长投资账户	3.673	3.601	3.5946	3.5242	3.5446	3.4751
平安价值增长投资账户	2.0307	1.9908	1.9926	2.0264	1.9866	2.0232
平安精选权益投资账户	0.9069	0.8892	0.8786	0.8611	0.8443	0.8703
平安货币投资账户	1.3107	1.285	1.3117	1.286	1.3122	1.2865