

创投风向

PE/VC大手笔投资钢铁电商

□本报记者 任明杰

近日,国内最大的第三方钢铁全产业链电商平台“找钢网”宣布完成1亿美元D轮融资。业内人士指出,以找钢网为代表的钢铁电商近两年迅速崛起,引来众多PE/VC大手笔投资。而从市场容量和利润规模来看,迅速发展的钢铁电商必将吸引越来越多的PE/VC进入这一蓝海。

迅速崛起

据了解,找钢网的D轮融资是由IDG资本、华晨资本联合领投,雄牛资本、红杉资本、经纬中国跟投;本次融资由华兴资本担任财务顾问。而一年前的2014年1月,找钢网完成3480万美元的C轮融资,领投方为雄牛资本、红杉资本,经纬中国和险峰华兴跟投。

资料显示,找钢网成立于2012年初,借助分销能力形成的集中订单流,为买卖双方提供智能云仓储和现代化物流配送、加工服务,同时根据大数据分析建立信用模型。找钢网还为中小服务商提供融资服务,钢铁全产业链电商平台“航母”初具规模。

目前,找钢网已经成为国内最大的第三方钢铁电商平台,采购注册用户超过2万家,小型钢贸商和长期有采购行为的大型钢贸商数量达1万余家。

找钢网在2015年再获PE/VC青睐或许意味着新一轮钢铁电商投资潮已经到来。近两年来,钢铁电商成为PE/VC投资的一个重要方向。除找钢网外,中国钢铁现货网在2014年也获得贝塔斯曼千万美元级A轮融资。

“钢铁电商的迅速崛起和PE/VC的大举加入,主要源于三方面原因:一是全国钢铁产能严重过剩,钢铁企业需要拓宽销售渠道消化产能;二是自2012年钢贸危机以来,中国钢贸商数量从20万家缩减至10万家左右,传统钢贸主体的倒闭意味着新兴渠道的兴起;三是在电商领域,B2C已经是红海,而像钢铁电商这样的B2B还是一片蓝海。所以,这吸引了PE/VC大手笔投资。”深圳一位PE界人士在接受中国证券报记者采访时说。

钢铁电商自2013年下半年以来的迅速发展,是吸引PE/VC

纷纷加入其中的重要原因。以找钢网为例,资料显示,在交易量方面,2014年,找钢网共计完成交易总吨位2042.5万吨,交易总额达688亿元,较2013年431万吨(交易总额153亿元)提高374%。其中,找钢商城全年累计销售304万吨,实现销售收入95亿元,较2013年49万吨(销售收入17.6亿元)提高520%。截至2014年底,找钢网日均交易吨数已经达到15万吨。

据了解,当前钢铁电商的投资主体主要分为四类:一是由钢厂自主建立的电商平台,包括宝钢集团的东方钢铁在线和上海钢材交易中心、华菱钢铁的荷钢网、河北钢铁交易中心等;二是由钢贸商建立的平台,包括五矿发展的鑫益联、物产中拓的中拓钢铁网等;三是物流及加工中心的平台,包括淮矿物流的斯迪尔、欧浦钢管网等;四是第三方电商平台,包括上海钢联的钢银平台、找钢网、中国钢铁现货网等。其中,PE/VC投资的钢铁电商已成为一支重要力量。

市场空间广阔

“钢铁电商还处在发展初

期,其发展前景非常广阔,这意味着未来将有越来越多的PE/VC投身到钢铁电商中。”上述PE界人士对中国证券报记者表示。

从钢铁电商的市场容量和利润规模的测算来看,广发证券表示,钢铁电商可以拆分为四个环节:资讯、交易、物流(仓储、加工)、融资,总体来看,全产业链的市场容量为1万亿元,利润规模为100亿元至200亿元。以交易环节为例,广发证券指出,中国的钢铁电商平台处于起步阶段,总体而言比较“弱势”,处于零佣金状态,相信在未来很长一段时间内也难以按交易额的百分比收费。若发展成熟后,按照行业收费的可能性较大,假设快速出货带来的资金节约,以及吨钢抽佣均为5元至10元、交易环节(仅考虑抽佣)的净利润规模有望达到10.32亿元至20.64亿元。

钢铁电商若能成功,必然向钢铁的上游(煤炭、矿石、石灰石等)、钢铁生产本身(融资)以及和钢铁具有共同下游的领域(如有色金属、木材)等诸多大宗商品领域拓展,寻求

在这些领域搭建电商平台。分析人士指出,若把这些也计算进去,净利润规模可能超过500亿元。

钢铁电商行业的市场容量正在迅速膨胀。近日,中国物流与采购联合会钢铁物流专委会联合上海钢铁服务业协会等机构发布的调研报告显示,2014年上半年,六成以上的钢贸商吨钢净利低于10元,82%的钢贸商连正常生产经营资金需求的一半都不能得到满足,70%的钢贸商盈利模式主要是倒买倒卖赚价差。而在传统钢贸商举步维艰之际,钢铁电商抓住市场机遇逆势而上,钢厂、钢贸商、物流商纷纷涉足电商领域。目前全国已有170家钢铁电商企业,占全国大宗商品电子商务企业总量的25%左右。

钢铁电商的发展潜力未来依然有待挖掘。上述报告指出,当前钢贸商参与钢铁电商的程度依旧较轻,超过90%的钢贸商2014年通过钢铁电商交易(撮合+自营+寄售)的量低于2.3万吨,约占其年销售量的20%。因此,未来钢贸商继续拥抱钢铁电商的空间巨大。

创投机构谈女人生意经:瘦身与整形机会最多

□本报记者 傅嘉

俗话说女人的钱好赚,和男性相比,女性消费欲望旺盛,消费能力强、消费频次逐年提升,蕴藏着巨大潜力和商机。近期多家创投机构在清科集团举办的美业沙龙上表达了对该行业的乐观看法。他们认为,瘦身和整形未来在女性消费中的比例会提高,但是由于客户性质不同,女性客户的挖掘和维护需要更多精力。

消费独立壮大下游

世铭投资合伙人任重表示,随着社会经济的发展,中国女性的地位更加独立。反映到生活层面,首先是收入逐渐提高。另外,考虑到当前人口结构,未来中国男女不均衡会加剧,所以会有更多人买礼物送给女朋友。从收入来源看,女性的收入来自自己的工资、配偶的资助、父母的资助。中国素有女儿富养的传统,所以女性可支配的财富不一定比男性低。

任重表示,从细分市场来看,不是特别看好婚庆网站,因为恋爱的周期很短,一般都是锤子买卖。但是女性美业中整形和瘦身机会相对较大,因为当前一些女性认同减肥是一生的事业。目前,这一市场的商品层次较多也较为混乱,有低端产品,也有减肥药、代餐,还有一种减肥社区,盈利模式是把互联网上的使用者变成消费者。而在手术、医学美容方面同样有较大的潜力,因为多数国人宁愿花时间做按摩也不愿意出去走两步。任重表示,这两个行业在女性消费里的利润率最高,预计未来更多的机会在前端。因为未来会有一些受过教育的高知女性,开始进行自主减肥。

女性产品应该定义为可以贩卖感情的产品,一个典型代表就是婚纱产业。女性天然对爱情是崇尚的,女性产品应该定义为可以贩卖感情的产品,一个典型代表就是婚纱产业。女性天然对爱情是崇尚的,形成收入所需花费的成本跟传统企业差别不是很大,可能比单体的医疗美容店费用稍微好一些。但是很多创业者希望拿到互联网企业的估值,像陌陌这样的算是比较纯正的互联网企业,这种估值会比较高,但是O2O的估值要非常谨慎。

所以金夫人这样的企业会上市,且女生一定是追求年轻的,这是个永恒的话题。

O2O不会颠覆所有

任重提到当前火热的O2O概念,线上到线下,从信息聚合到导流,再到B2B,美甲领域可以按此模式操作,因为这个领域技术含量低。但是想在美容行业中完全这样做难度大,因为整形手术是在正规手术室完成,国家有严密监管,消费者做之前需要考虑一段时间,所以它不会实现线上革命。

红杉资本中国基金董事总经理王岑表示,O2O实质就是服务电商,可以直接形成交易是其最大特征。针对目前市场上出现的O2O的细分行业,比较典型的是美甲、上门剪发、上门按摩等,这些女性集中消费的领域目前已经有很多O2O案例实现。

王岑认为,虽然现在女性消费的O2O模式出现很多,但是未来一二线城市是主战场,三四线城市的消费水平虽然在提升,但是不如预计的乐观。行业的现状是,大部分O2O企业订单主要集中在北京、上海、广州、深圳,二线城市包括杭州、南京、无锡等。

王岑表示,现在O2O、TMT和传统消费的界限已经模糊,这形成了尴尬的估值区间。例如嘟嘟美甲这样的O2O企业,估值到底应该按照纯互联网方式,还是按照现代服务业通过互联网提升了效率给一定的溢价来估值。如果是纯互联网估值,外界很难承认。因为企业的报表结构收入、成本、费用结构跟传统企业很像。形成收入所需花费的成本跟传统企业差别不是很大,可能比单体的医疗美容店费用稍微好一些。但是很多创业者希望拿到互联网企业的估值,像陌陌这样的算是比较纯正的互联网企业,这种估值会比较高,但是O2O的估值要非常谨慎。

上市公司并购监管有望加强

上市公司并购监管有望加强

□本报记者 姚轩杰

1月21日,在融资中国举办的2015年资本年会上,众多创投界知名人士表示,PE+上市公司投资模式有利于促进上市公司实现产业转型升级。但部分PE单纯以套利为目的,引发操纵股价、涉嫌内幕交易的质疑,未来监管部门应对此种并购加以规范。

2014年并购市场延续火爆行情。据wind资讯统计,2014年A股上市公司披露交易规模1.56万亿元,涉及上市公司超过1783家,较2013年同期(5023亿元、1189起)分别增长274%和210%。其中,PE+上市公司投资模式逐渐升温。

中国上市公司协会党委书记、执行副会长姚峰表示,对于PE来讲,在投资之初就锁定了特定上市公司作为退出渠道,从而提高了PE投资的安全边界和流动性,减少未来并购时的信息不对称风险,最后还能分享上市公司整合收益。

据姚峰介绍,PE+上市公司投资模式主要有三种表现形式。

第一,PE通过直接举牌、大宗交易、参与定增等获取上市公司股权。要么成为不足5%的小股东,要么成为影响力较大的股东。

第二,PE和上市公司通过成立并购基金或者合资设立公司等方式,搭建并购平台,或者双方直接签订市值管理协议或并购意向协议,约定利益分配方式,结成利益共同体。然后由PE寻找并购标的,进行控股型收购,最后二者联合管理并购标的;并在约定时间将其装入上市公司,从而获取并购项目上市增值和上市公司升值两大收益。

第三,以退定投。PE+上市公司式的产业并购基金所投项目以退为主,主要依赖上市公司并购同行

业或产业链上下游企业,控股之后进行培养整合,与一般基金以及传统并购基金购买目标公司少数股权不同,它要取得控制权,以便实现上市公司对目标公司进行业务整合,并在适当时机出售给上市公司,从而实现退出。

尽管PE+上市公司模式获得了市场参与方的认可,但目前业内对传统行业普遍看空,但是很多传统行业是周期性的,经济周期低迷时,也是资产被低估的时候。二是新兴产业,现在业内对于新兴产业的认可度非常高,但是新兴产业有很大的不确定性,一次技术更新升级,便会使得行业发生难以预测的变化。

他认为,未来注册制放开将激活中小企业发展活力,中国经济想要继续保持上升态势,中小企业将是核心力量,但是银行无法彻底解决中小企业的融资问题。多数银行给中小企业的贷款只有一年,但是中小企业的经营,减少和简化并购重组行政审批,同时强化信息披露、加强事中事后监管,以市场化为导向,尽可能让市场主体自主做决策,不干预市场行为。

一位券商研究员告诉记者,这意味着未来发行股份购买资产也许将不需要审核,甚至不限制保荐机构独家来做财务顾问,而其他私人机构如投资咨询类公司甚至投资管理类公司都可以参与其中。虽然政策出发点是好的,但容易被一些机构利用,进行虚假重组、内幕交易。

去年12月,证监会新闻发言人张晓军表示,上市公司和相关机构绝不能触碰虚假披露、内幕交易、市场操纵等高压线。监管部门将依法坚决打击以“市值管理”为名进行的违法犯规行为。上述券商研究员认为,除加强事中事后监管,还应当加大对违法犯规行为的处罚力度;应当引入第三方评估机制,让市场进行监督。

第三,以退定投。PE+上市公司式的产业并购基金所投项目以退为主,主要依赖上市公司并购同行

□本报记者 傅嘉

在近日举行的前海梧桐投资交流会上,前海梧桐并购基金总裁谢文利表示,当前对传统行业一刀看空并不合理;由于缺乏征信支持,未来多数P2P网站面临倒闭。另外,今明两年将是并购后遗症爆发的年份。

传统行业存机遇

谢文利表示,投资行业未来面对的大机会有两类。一是传统行业。目前业内对传统行业普遍看空,但是很多传统行业是周期性的,经济周期低迷时,也是资产被低估的时候。二是新兴产业,现在业内对于新兴产业的认可度非常高,但是新兴产业有很大的不确定性,一次技术更新升级,便会使得行业发生难以预测的变化。

对于同样是热点的互联网金融,谢文利表示,未来中国P2P网站90%会倒闭,因为没有征信,互联网的能力在于容量,对风险没有识别能力。但是主打供应链金融的互联网金融前途相对乐观,因为有交易记录,就可以评判信用的历史。如果没有完善的征信系统来做P2P网站,风险较大,因为不知道贷款的人会否按时还款。

拿到资金以后要做研发、购买物料、出成品,到批量销售环节至少需要两三年。因此中小企业单纯依赖从银行获得资金支持并不现实。股权融资成本极低,注册制放开以后,很多企业会倾向去二级市场融资。

对于同样是热点的互联网金融,谢文利表示,未来中国P2P网站90%会倒闭,因为没有征信,互联网的能力在于容量,对风险没有识别能力。但是主打供应链金融的互联网金融前途相对乐观,因为有交易记录,就可以评判信用的历史。如果没有完善的征信系统来做P2P网站,风险较大,因为不知道贷款的人会否按时还款。

未来两年并购“还旧账”

自去年3月下旬成立以来,前海梧桐并购基金在并购市场十分活跃,在前期的“PE+上市公司”模式不断涌现的浪潮中,这只基金联合神州泰岳、360、腾邦国际及其他上市公司共同创立了泰岳梧桐手游并购基金、腾邦梧桐在线商旅及互联网金融并购基金及一只农业类并购基金。

他认为,未来注册制放开将激活中小企业发展活力,中国经济想要继续保持上升态势,中小企业将是核心力量,但是银行无法彻底解决中小企业的融资问题。多数银行给中小企业的贷款只有一年,但是中小企业的经营,减少和简化并购重组行政审批,同时强化信息披露、加强事中事后监管,以市场化为导向,尽可能让市场主体自主做决策,不干预市场行为。

一位券商研究员告诉记者,这意味着未来发行股份购买资产也许将不需要审核,甚至不限制保荐机构独家来做财务顾问,而其他私人机构如投资咨询类公司甚至投资管理类公司都可以参与其中。虽然政策出发点是好的,但容易被一些机构利用,进行虚假重组、内幕交易。

去年12月,证监会新闻发言人张晓军表示,上市公司和相关机构绝不能触碰虚假披露、内幕交易、市场操纵等高压线。监管部门将依法坚决打击以“市值管理”为名进行的违法犯规行为。上述券商研究员认为,除加强事中事后监管,还应当加大对违法犯规行为的处罚力度;应当引入第三方评估机制,让市场进行监督。

高利贷 血本无归

1月23日,威华股份迎来连续第二个跌停。原本每天都盯着盘面的谷悦没有再去触碰键盘,不仅是因

为怕看到跌停景象,更多的原因是他已经打不开自己的账户。

2014年上半年,在经过电话、短信沟通之后,一家财务公司给谷悦提出了一套融资方案。“融资比例是1:5,我拿出20万元,他们提供100万元,年化利率25%。钱都放在我的证券账户里,我可以买卖股票,但是资金转出要经过财务公司操作。”谷悦急于扳回损失又无力从券商融资,在他看来,借高利贷是一条捷径,于是通过亲戚朋友筹措了20万元。

“我的保证金不止20万元,到现在为止,已经投入了大概40万元。”谷悦称,财务公司也有与融资融券相似的担保比例,只要低于这个比例就会要求他增加保证金,否则强制平仓。

更为严重的是,在遭遇“ST昌九”的挫折之后,谷悦变得如惊弓之鸟。“我的心态非常不好,只要股价大跌就感到心慌,涨起来又怕错过机会,所以经常低卖高买。”谷悦最后一次操作是在威华股份上会前,1月初上市公司大股东减持,股价连

续下挫,他赶在股价跌破20元之前抛出了大部分股票。然而,数日之后,威华股份公告调整重组方案配套资金用途,股价因此涨停,谷悦在次日大涨5%的时候又全仓买入。

115万元,这是谷悦停牌前的股票账户资产余额。在1月22日股价跌停之后,他的账户就被财务公司接管,密码也进行了修改。谷悦曾试图与财务公司沟通,不要强制平仓他的股票,“只要股票在,就有希望。”可是,财务公司拒绝了他的请求。

“现在两手空空,还背着一身债。究其原因,一是对赣州稀土重组政策过于自信,二是风险控制做得不好。”在追逐赣州稀土的近两年时间里,谷悦陆续亏损了80多万元。如果威华股份的跌停无法打开,每天还要再欠财务公司10万元。

1月23日早晨,谷悦给中国证券报记者发来一条短信:“建议您以此作为题目:荒唐投资者两遇荒唐重蹈覆辙。”谷悦曾试图与财务公司沟通,不要强制平仓他的股票,“只要股票在,就有希望。”可是,财务公司拒绝了他的请求。

“现在两手空空,还背着一身债。究其原因,一是对赣州稀土重组政策过于自信,二是风险控制做得不好。”在追逐赣州稀土的近两年时间里,谷悦陆续亏损了80多万元。如果威华股份的跌停无法打开,每天还要再欠财务公司10万元。

1月23日早晨,谷悦给中国证券报记者发来一条短信:“建议您以此作为题目:荒唐投资者两遇荒唐重蹈覆辙。”谷悦曾试图与财务公司沟通,不要强制平仓他的股票,“只要股票在,就有希望。”可是,财务公司拒绝了他的请求。

“现在两手空空,还背着一身债。究其原因,一是对赣州稀土重组政策过于自信,二是风险控制做得不好。”在追逐赣州稀土的近两年时间里,谷悦陆续亏损了80多万元。如果威华股份的跌停无法打开,每天还要再欠财务公司10万元。

1月23日早晨,谷悦给中国证券报记者发来一条短信:“建议您以此作为题目:荒唐投资者两遇荒唐重蹈覆辙。”谷悦曾试图与财务公司沟通,不要强制平仓他的股票,“只要股票在,就有希望。”可是,财务公司拒绝了他的请求。

“现在两手空空,还背着一身债。究其原因,一是对赣州稀土重组政策过于自信,二是风险控制做得不好。”在追逐赣州稀土的近两年时间里,谷悦陆续亏损了80多万元。如果威华股份的跌停无法打开,每天还要再欠财务公司10万元。

1月23日早晨,谷悦给中国证券报记者发来一条短信:“建议您以此作为题目:荒唐投资者两遇荒唐重蹈覆辙。”谷悦曾试图与财务公司沟通,不要强制平仓他的股票,“只要股票在,就有希望。”可是,财务公司拒绝了他的请求。

“现在两手空空,还背着一身债。究其原因,一是对赣州稀土重组政策过于自信,二是风险控制做得不好。”在追逐赣州稀土的近两年时间里,谷悦陆续亏损了80多万元。如果威华股份的跌停无法打开,每天还要再欠财务公司10万元。

1月23日早晨,谷悦给中国证券报记者发来一条短信:“建议您以此作为题目:荒唐投资者两遇荒唐重蹈覆辙。”谷悦曾试图与财务公司沟通,不要强制平仓他的股票,“只要股票在,就有希望。”可是,财务公司拒绝了他的请求。

“现在两手空空,还背着一身债。究其原因,一是对赣州稀土重组政策过于自信,二是风险控制做得不好。”在追逐赣州稀土的近两年时间里,谷悦陆续亏损了80多万元。如果威华股份的跌停无法打开,每天还要再欠财务公司10万元。

1月23日早晨,谷悦给中国证券报记者发来一条短信:“建议您以此作为题目:荒唐投资者两遇荒唐重蹈覆辙。”谷悦曾试图与财务公司沟通,不要强制平仓他的股票,“只要股票在,就有希望。”可是,财务公司拒绝了他的请求。

“现在两手空空,还背着一身债。究其原因,一是对赣州稀土重组政策过于自信,二是风险控制做得不好。”在追逐赣州稀土的近两年时间里,谷悦陆续亏损了80多万元。如果威华股份的跌停无法打开,每天还要再欠财务公司10万元。

1月23日早晨,谷悦给中国证券报记者发来一条短信:“建议您以此作为题目:荒唐投资者两遇荒唐重蹈覆辙。”谷悦曾试图与财务公司沟通,不要强制平仓他的股票,“只要股票在,就有希望。”可是,财务公司拒绝了他的请求。