

# 互联网垂直细分领域掘金 创投撑腰代驾企业圈地

□本报记者 王荣

私募股权公司美国华平投资集团牵头的财团日前向e代驾投资1亿美元。“虽然代驾是一个垂直领域，但服务模式非常多元，市场空间特别大，可以继续细分。”华平投资董事总经理、亚洲TMT行业投资负责人程章伦如此解释此次投资。

在BAT市场格局已定的情况下，出手互联网领域的投资，风投看中的是垂直领域的机会，这即是此次获得巨额、快速融资的主要动力。据悉，本轮融资是e代驾成立以来最快敲定的一笔。

## 代驾领域厮杀

去年10月，e代驾获得来自58同城的2000万美元投资。半年后，该公司再次获得1亿美元投资，而上一轮投资方经纬创投

和光速安振创投也参与了跟投。融资完成后e代驾公司整体估值为8亿美元。

e代驾的融资速度反映出风投圈对优质标的争相布局。在TMT领域，网络代驾只是一个细分的垂直领域，但服务模式可以继续细分。程章伦介绍，除了人们熟知的酒后代驾，还包括旅行代驾、商务代驾、长途代驾、汽车养护代驾、接机送机代驾，以及孕妇老人接送服务等，他相信深耕代驾市场大有可为。此外，与代驾相关的汽车市场后服务领域更是前景广阔，也可以成为代驾行业拓展的目标。

由于汽车后服务市场刚刚兴起，因此风投乐于为投资标的攻城略地提供弹药。4月初刚刚合并两个月的滴滴快的就宣布进军代驾市场；此前，两公司在经历一番激战后，在创投撮合下走到了一起。

而在此轮融资之后，e代驾宣布首先将

大力拓展业务种类和范围，特别是日间业务的发展，推出基于代驾司机人力服务场景外延的业务，例如代驾洗车、代接送人等服务，提高代驾业务的想像空间；其次正式布局海外市场；同时，不断推进在全国二三线城市的业务落地，扩张地面运营团队和业务版图，今年内计划拓展到全国200个城市。

这意味着代驾市场滴滴快的与e代驾的争斗，实际上是后台风投资金实力的比拼。在激烈的竞争中，龙头公司更易受到青睐。程章伦指出，代驾这个垂直行业，客户消费能力强，需求旺盛，现金流稳定，商业模式清晰。e代驾在该领域的领导地位已经充分证明了其能力。

## 布局垂直领域

今年初，华平投资向投资人表示，试图筹集一只新的规模为120亿美元的全球基金，该

集团在两年前筹集过一只112亿美元基金。

自1994年11月华平投资在香港设立分支机构以来，已在华投资了近90家不同行业的领先企业。在华投资的20年中，TMT领域是其重要的投资领域。据悉，在其他领域，华平投资主要设立以中后期投资、成长型投资为主的投资基金，但在TMT领域里面也做了很多前期的投资。

华平投资集团亚太区总裁黎辉曾表示，在TMT领域有两大机会，一是垂直领域的市场机会，大平台方面，BAT的市场格局非常明显，在一些垂直领域仍有很多机会。因此，华平投资此前投资了58同城、猎聘网等。

黎辉认为，另一个机会则是新型的，基于社交媒体的平台。其投资的口袋购物就值得看好，特色是基于口袋购物创造的新商业模式——微店。他认为，相比于淘宝，口袋购物是社交媒体和移动互联网的新型平台型公司。

## 刘煜辉：A股运行中枢将不断提升

□本报记者 王荣

与过去20年历次股市上升不同的是，中国正在经历房地产大周期拐点，这是我们理解问题的基本出发点。过去十多年形成的房地产经济中，每年货币增量相当大比例被消耗在这里。2013年至2014年一手商品房销售额占当年M2增量比例高达60%以上，这个比例会逐步向30%至35%的水平回归，即2007年之前的水平。

从房地产链条溢出的货币增量相当于一个持续放大的水泵，我们可以简单盘算一下未来数年中国的货币供需。

货币增速(12%)与经济增速剪刀差还在发散(名义经济增速一季度跌至5.8%)，总量上资金宽裕。我们再看结构，一是大量货币增量会从房地产链条持续流出；二是债务的维持，2014年债务利息已经显著超过GDP增量，现在开始想办法比如通过债务置换来减少货币耗损，而且央行还要通过货币投放予以支持；三是新兴产业的货币需求扩张尚待时日，同时景气上升周期行业传统债务需求不高。

综上所述，金融市场资产配置压力面临系统性上升；吸收房地产链条溢出的货币，与债券相比，股票的吸金能力占压倒性优势；刚兑不触底，利率中枢下行过程不会太顺畅。

## 房地产行业员工内部创业成时尚

□本报记者 殷鹏

从二手房销售，到房地产开发，房地产行业正在刮起一股鼓励员工内部创业的旋风。业内人士指出，“传统房地产业必须赶上互联网时代潮流，如果不鼓励员工创业，那些优秀的员工就会走掉。现在国家鼓励创业，这正是将传统业态模式进行创新的好机会。”

5月5日，主打房产销售代理的思源集团宣布，旗下房网通启动经纪人创业计划，公开招募创业合伙人，支持经纪人内部创业。

自去年12月以来，房产中介市场大事不断：传统房产中介巨头链家大手笔收购加盟扩张，58同城借收购安居客、赶集网完成转型，爱屋吉屋、O房网等新秀野蛮入侵。3月，房网通将提高标准涨至70%，该举措将房屋买卖利润的绝大部分让利给经纪人，经纪人的角色从打工者升至老板级别。

在房网通构建的房产O2O生态中，中介与经纪人不再是单纯的雇佣关系，而是变成合作伙伴，经纪人将掌握更多的话语权和主动权。房网通鼓励自己的经纪人和合作经纪人自己开公司当老

板，也鼓励小公司与其合作。房通科技副总裁杨皓表示，“在房网通平台创业可以免费获得一系列的支持和服务，平台的盈利模式正在从单纯依靠提取佣金向提供与二手房买卖相关的周边服务转变。目前，在平台上，无论是经纪人人数还是成交额，均实现高速增长。”

不仅二手房中介机构在积极拥抱互联网时代，房地产开发企业也在搭建更开放的平台，万科就是一个典型代表。4月15日，万科发布《万科集团内部创业管理办法》，即万科总裁郁亮所说的合伙人2.0版本，适用于离职创业员工。

据郁亮介绍，万科公司目前的三大业务分别是住宅开发、消费体验类地产以及产业地产，包括写字楼、物流，甚至是文体类产业等，这些都是为城市发展配套服务的、城市转型升级所必需的。与业务体系相匹配的是万科事业合伙人制度，除了内部员工的1.0版本外，万科设想把产业链的上下游、资金方、土地方，以及总包、设计、营销甚至离职员工等都变成合伙人，类似互联网所说的众包、众筹，是为合伙人设计的2.0、3.0版本。

去年万科首次提出事业合伙人制

度，公司员工通过持有股票以及跟项目本身为合伙人，而此次万科推出内部创业正是合伙人制度的进化。

在万科对内部创业的投资标准上，单项目万科出资额不超过3000万元，万科累计出资额不超过3亿元；原则上创业员工出资额不应低于万科出资额；万科可能通过股权、债权、可转债等形式出资；轻资产、服务类、技术类业务优先。

据了解，“员工内部创业”其实不是什么新招，它诞生于1980年代的美国。在中国，华为、盛大、巨人网络等公司都已尝试过这种做法，以应对普遍存在的“大公司病”——机构臃肿、人浮于事，缺乏创新动力。

在具体做法上，内部创业有不同模式，有的公司拿出股权和资金留住员工，试图内部孵化出关系未来的产品；也有公司鼓励员工辞职创业，拿出真金白银来投资，帮助拓宽自己的版图；更多的公司还在寻找内部创业机制的路上。专家指出，好多人梦想企业长生不老，那是不可能的，但是如果顺应细胞裂变的自然法则，企业会更长久，然后传宗接代生生不息。

## “伞形”业务未止步 银行降杠杆求利润

□上接01版

型信托的占比更少。作为对照的是，截至5月5日，融资融券余额达到1.88万亿元，继续刷新历史新高。

“目前的牛市杠杆更多是由两融增加所致，而非伞型信托。伞型信托上波牛市就有了，但两融是这波牛市的新事物。”李先生解释，券商对于伞型信托并无排斥之意。“信托公司的证券账户会增加券商的交易佣金，券商何乐而不为呢？”

## 储蓄搬家根本拦不住

虽然通过伞型信托配资的需求有所减弱，但股市巨大的财富效应还在吸引着越来越多保守的资金不断涌入。

某城商行的支行长介绍，现在在他所在网点的客户经理、柜台员工等都经过培训：如果客户一次性大笔转出定期存款时，要以“利息损失巨大”为由尝试挽留。“我们的确是从客户角度出发，有些原本保守的客户，上百万的定期存款马上要到期，却要提前支取向股市搬家，利息损失上万元。但很多时候我们苦劝还是留不住。”该行行长十分无奈。

此外，前两年很受投资者欢迎的固定收益类银行理财产品现在无法抵挡股市对资金的吸引力。另一家银行的客户经理介绍，原本有一些低风险、高收益的理财产品，例如房地产信托等在银行内部销售，这些产品原本都会被银行员工的亲戚朋友一抢而空，但今年以来这些产品开始乏人问津。

“我们行长向他的朋友借30万元，承诺一年10%的收益率，都被拒绝。对方的理由是自己要好好的炒股，我们行长为此郁闷了一上午。”该人士私下告诉中国证券报记者。

2015年一季度是A股历史上保证金新增规模最大的一个季度：银证转账保证金净流入6143亿元。从已披露的上市银行年报来看，存款总额已经连续两个季度负增长。业内人士分析，这与股市强大的财富效应密不可分。

## 光大永明人寿保险有限公司投资连结保险投资账户年度信息公告

(2014年度)

### 三、投资连结保险投资账户资产负债表

光大永明人寿保险有限公司  
投资连结保险投资账户资产负债表  
2014年12月31日  
(人民币万元)

附注一：所披露的财务报表附注。

附注二：所披露的财务报表附注。

附注三：所披露的财务报表附注。

附注四：所披露的财务报表附注。

附注五：所披露的财务报表附注。

附注六：所披露的财务报表附注。

附注七：所披露的财务报表附注。

附注八：所披露的财务报表附注。

附注九：所披露的财务报表附注。

附注十：所披露的财务报表附注。

附注十一：所披露的财务报表附注。

附注十二：所披露的财务报表附注。

附注十三：所披露的财务报表附注。

附注十四：所披露的财务报表附注。

附注十五：所披露的财务报表附注。

附注十六：所披露的财务报表附注。

附注十七：所披露的财务报表附注。

附注十八：所披露的财务报表附注。

附注十九：所披露的财务报表附注。

附注二十：所披露的财务报表附注。

附注二十一：所披露的财务报表附注。

附注二十二：所披露的财务报表附注。

附注二十三：所披露的财务报表附注。

附注二十四：所披露的财务报表附注。

附注二十五：所披露的财务报表附注。

附注二十六：所披露的财务报表附注。

附注二十七：所披露的财务报表附注。

附注二十八：所披露的财务报表附注。

附注二十九：所披露的财务报表附注。

附注三十：所披露的财务报表附注。

附注三十一：所披露的财务报表附注。

附注三十二：所披露的财务报表附注。

附注三十三：所披露的财务报表附注。

附注三十四：所披露的财务报表附注。

附注三十五：所披露的财务报表附注。

附注三十六：所披露的财务报表附注。

附注三十七：所披露的财务报表附注。

附注三十八：所披露的财务报表附注。

附注三十九：所披露的财务报表附注。

附注四十：所披露的财务报表附注。

附注四十一：所披露的财务报表附注。

附注四十二：所披露的财务报表附注。

附注四十三：所披露的财务报表附注。

附注四十四：所披露的财务报表附注。

附注四十五：所披露的财务报表附注。

附注四十六：所披露的财务报表附注。

附注四十七：所披露的财务报表附注。

附注四十八：所披露的财务报表附注。

附注四十九：所披露的财务报表附注。

附注五十：所披露的财务报表附注。

附注五十一：所披露的财务报表附注。

附注五十二：所披露的财务报表附注。

附注五十三：所披露的财务报表附注。

附注五十四：所披露的财务报表附注。

附注五十五：所披露的财务报表附注。

附注五十六：所披露的财务报表附注。

附注五十七：所披露的财务报表附注。

附注五十八：所披露的财务报表附注。

附注五十九：所披露的财务报表附注。

附注六十：所披露的财务报表附注。

附注六十一：所披露的财务报表附注。

附注六十二：所披露的财务报表附注。

附注六十三：所披露的财务报表附注。

附注六十四：所披露的财务报表附注。

附注六十五：所披露的财务报表附注。

附注六十六：所披露的财务报表附注。

附注六十七：所披露的财务报表附注。

附注六十八：所披露的财务报表附注。

附注六十九：所披露的财务报表附注。

附注七十：所披露的财务报表附注。

附注七十一：所披露的财务报表附注。

附注七十二：所披露的财务报表附注。

附注七十三：所披露的财务报表附注。

附注七十四：所披露的财务报表附注。

附注七十五：所披露的财务报表附注。

附注七十六：所披露的财务报表附注。

附注七十七：所披露的财务报表附注。

附注七十八：所披露的财务报表附注。

附注七十九：所披露的财务报表附注。

附注八十：所披露的财务报表附注。

附注八十一：所披露的财务报表附注。

附注八十二：所披露的财务报表附注。

附注八十三：所披露的财务报表附注。

附注八十四：所披露的财务报表附注。

附注八十五：所披露的财务报表附注。

附注八十六：所披露的财务报表附注。

附注八十七：所披露的财务报表附注。

附注八十八：所披露的财务报表附注。&lt;/