

IDG 押宝全聚德被指“无技术含量”收益难料

■ 本报记者 王莹

在餐饮消费持续低迷、高端市场下滑之际,与餐饮业联系并不紧密的 IDG 资本管理(香港)有限公司(以下简称“IDG”)却悄然将目光瞄准了全聚德。有消息透露,前者将参与后者定增方案,向后者的投资 2.5 亿元,持有其 5.78% 的股份,这也是 IDG 资本在国内餐饮业中投资最大的一笔。

作为进入中国最老牌的 VC 业代表,IDG 资本无论对敏锐度、判断力还是战斗力来看,始终保持着惯有的强悍,而“敢赌”,更是其一贯的投资风格。

然而,在目前中国高端餐饮因业绩持续下滑而面临转型之困的局面下,IDG 的这笔赌注,能为其带来多大的胜算呢?

IDG 投资路径再转型

事实上,作为资本大鳄,IDG 在中国的投资偏好并不在餐饮业,而更多地是在科技和互联网领域。

细观 2013 年,IDG 资本的投资还是以移动应用为主。今年 4 月,IDG 联手红点投资共同为移动安全提供商梆梆提供 B 轮投资,而该公司的 A 股投资亦是 IDG ;5 月,IDG 资本出手虚拟货币投资 OpenCoin;6 月,企业社会化领域公司纷享科技首推销售管理软件,获其 A 轮投资;7 月,国内大数据技术公司百分点获其 B 轮投资;9 月 20 日,IDG 资本注资杭州财米科技。

而今年 5 月,IDG 居然出人意料的投资了中国八马茶业,一度吸引了高度关注。

事实上,此前 IDG 已经有了一些投资转型的迹象。据了解,IDG 资本此前曾参与消费品上下游产业链的投资,旗下拥有家禽养殖企业广东天农食品,还入股了现代休闲茶馆“一茶一坐”。

“经过多年积累,现在掌握的资金在数量上相当于过去的二十倍,乃至三十倍。在这一情况下,我们希望投资一些大项目,而这又要求我们跳出原来熟悉的圈子,在市场上寻找新行业,未来我们的整个策略和方向都应该有一个很大的变化。”IDG 资本合伙人李建光曾表示。

或看重全聚德市场前景

尽管目前中国餐饮业出现业绩骤降,但这似乎并未影响 IDG 对全聚德



专家表示,IDG 投资全聚德并无值得深挖的东西,且技术含量较低,投资收益也有待后市检验。

王利博制图

的表情。

“实际上,我们跟其他企业没有什么区别,心里所想的也是将企业做大。这里,做大的标志就是管尽量多的钱。每个企业都会经历这一步,而也只有经历了这一步,我们才可能去考虑投资什么项目,投资什么公司。如现在,在进行投资时,我们既可以在天使投资阶段介入,也可以在典型的风险投资阶段加入,还可以为一些即将上市的公司提供财务服务;同时也可以选择一些已有一定规模的企业,在其成长阶段进行投资。”李建光表示。

也有业内人士认为, IDG 之所以选中全聚德,是因为全聚德目前的股价较低,且品牌价值具有不可复制性和不可替代性,拥有很强的竞争力。

亦有多位投资人士在接受《中国企业报》记者采访时表示,餐饮业有较好的投资前景。

“餐饮行业集中度较低,加之具有规模化、连锁化、实体经营等运作模式,甚至部分餐饮企业具有不动产,这些特征成为餐饮行业成为新兴投资的朝阳产业,吸引资本关注。”德勤中国消费与运输行业华北区领导人刘劲柏认为。

“餐饮行业流水进账,现金流稳定且投资期较短,抗风险能力较强,全聚德是 IDG 资本补充其在消费行业上下游产业链布局的又一成果。”专注于餐饮业投资的投资人邵明峰对《中国企业报》记者表示。

IDG 此次入股全聚德应该是看重品牌餐饮的市场份额还有很大的提升空间。

收益有待后市检验

不过,也有市场人士对 IDG 此举表示疑惑。

“其实 IDG 选择全聚德看中的是定增的折扣价,这个价格比较低,而这个案子本身没有任何值得深挖的东西,技术含量也比较低。简言之,全聚德股价涨了,IDG 就能获得增值收益。”国内某资本合伙人熊飞对《中国企业报》记者说道,“个人来看,就是 IDG 短期内没有合适的案子,便投了全聚德。”

IDG 发布的简式权益变动报告中也称,参与全聚德非公开发行的目的是获取股票增值收益。根据预案,其持股的锁定期为 36 个月。

事实上,定增预案发布当天全聚德股价应声上涨,10 月 11 日涨幅达 6.47%,随后两个交易日又分别以大涨 10%和 8.29%,排在涨幅榜前列。截至 10 月 18 日收盘,全聚德收盘价格 19.58 元,相比停牌前的 17 元/股涨幅高达 15.18%。

“对于投资者而言,大面积破发的股市环境,以折扣价格参与一些潜力上市公司的定增是不错的投资机会。”熊飞指出,总体来看,股市转暖以来定增平均投资收益率相对于二级市场投

资收益率明显提高。

然而,定增项目也并非没有风险。

数据显示,截至 10 月 17 日,今年以来完成定增的企业中共有 41 家公司跌破发行价,占到了总数的 22.2%,而且破发速度日渐加快。

广发基金投研部某高层表示,从历史统计数据看,2011 年至 2012 年,PE 参与定增多为亏钱,但从 2012 年底至今,除了银行和地产,其他行业都处于牛市特征。

然而,《中国企业报》记者查阅近年来餐饮行业定增案例中发现,拥有西安餐饮业几乎所有中华老字号品牌的西安饮食(000721)就接连遭遇“破发”尴尬。

2011 年 3 月,西安饮食发布定增公告,拟向不超过 10 名特定对象非公开发行不超过 4200 万股,发行价为 10.7 元/股,募资 4.32 亿元。此后因公司股价一路下滑,直至跌破发行价,最终在 2012 年 4 月份宣布取消增发。6 月,再提定增,价格下调至 5.65 元/股,下调幅度高达 47.2%。

西安饮食发布 2012 年年报称,去年营业收入 6.58 亿元,同比下降 1.99%;归属于上市公司股东的净利润 1394.78 万元,同比下降 61%。对此,业内认为,西安饮食利润下滑背后是餐饮主业增速放缓以及投资收益的大幅下降。

有专家表示,对于 IDG 而言,押宝全聚德的投资收益有待后市检验。

有色行业深度挺进上海自贸区

有助中国企业抢夺大宗商品全球定价权

■ 本报记者 张龙

上海自贸区的美好前景让有色金属行业“迫不及待”。在自贸区揭牌当天,上海泛亚金融信息服务有限公司(以下简称泛亚金融)作为自贸区的前 10 家企业被官方授牌。泛亚金融的母公司为昆明泛亚有色金属交易所。

着急的不止泛亚金融一家。金川集团联手迈科金属此前共同出资 10 亿元成立自贸区的最大大宗商品贸易类企业;铜陵有色金属集团控股组建了上海金源期货有限公司,主动参与各类金属的定价权的争夺。仅自贸区内的洋山港保税区就吸引了大宗商品贸易和营运企业 60 家。

国家发改委一位官员此前曾对《中国企业报》记者表示,从自贸区的政策看,中国有巨大的大宗商品交易市场,既是消费大国,也是生产大国,政策自由度的加强有助于中国大宗商品在产业环境和全球定价上取得突破。

抢先一步就是机会

泛亚金融董事长单九良说:“7 月初,我们就看到国务院确定上海自贸区的消息,8 月就来到外高桥考察环境、了

解政策。”

山东一家有色企业的战略规划部部长对《中国企业报》记者表示,进入自贸区,谁先进入,谁就有大把的机会。自贸区内较好的税收优惠政策也给税收基数较大的企业带来了吸引力。

该部长同时表示,在自贸区,进行外汇结算时,单一货币就能结算。有色金属行业进出口业务是比较多的,这省去了很多麻烦,也降低了成本。

此外,上海海关在自贸区内试点实施了“先入区、后报关”的新型海关监管模式,大大缩短了通关时间,降低了企业物流成本。目前已确定了 6 家区内企业试点该模式,其中一家表示,由于大宗商品价格波动大,“先入区、后报关”模式实行后,企业货物入区通关时间可缩短两至三天,物流成本平均减少 10%。

平台建设寻求突破

近日,中国证监会发布了支持上海自贸区政策措施,其中提到:“拟同意上海期货交易所自贸区内筹建上海国际能源交易中心股份有限公司,具体承担推进国际原油期货平台筹建工作。依托这一平台,全面引入境外投资者参与境内期货交易,以此为契机,扩大中国

期货市场对外开放程度。”

在贵州省一家铝锌企业高层李能高看来,这还远远不够,“大宗商品金融化的趋势不可逆转,很多有色产品都有期货产品,中国需要建立自己的交易平台。”

李能高已经在有色金属行业干了 10 多年,既经历过当初的辉煌,也经历过全球金融危机时的惨淡。

“这个行业受期货影响太大了,有自己的平台,制定自己的规则,有利于中国企业。”李能高说。

东方证券首席经济学家邵宇曾公开认为,在贸易的自由化方面,上海的目的不是做集装箱吞吐量最大的港口,而是做转口贸易和离岸贸易,“这其中最核心的有两个,一是吸引跨国公司总部,二是构建大宗商品交易平台。离岸贸易的核心是解决跨国公司的资金管制问题,贸易的订单和资金环节在上海完成,货物则不必要经过上海的港口。”

在一些业内人士看来,最关键的是自贸区内探索设立国际大宗商品交易和资源配置平台。“实际上国内市场一些商品的价格已具有相当的影响力。”

定价权东移?

“在现阶段,指望成立一个自贸区,

短时间内大宗商品定价权归到中国名下,这不现实。除了市场行为,还要依靠良好的制度设计。”上述国家发改委官员告诉记者。

但也有不同声音,宝城期货金融研究所所长助理程小勇认为,自贸区将成为全球大宗商品的集散地,大宗商品定价权将进一步东移。

国泰君安期货研究所分析师金韬曾公开表示,若在自贸区中设立 LME 等交易所的交割库,国内贸易商可就近在自贸区进行交割。期货交割带来的物流将促进自贸区物流等相关产业的发展。与此同时,过去国际投行通过控制交割库仓单进出量,操纵期货价格的难度加大,从而促使我国大宗商品国际定价权进一步提升。

有分析师称,此举若成真,将使上海成为 LME 全球最重要交割库之一,提升中国在大宗商品市场的话语权,并以此夯实上海作为亚太区大宗商品集散中心的基础。

但李能高有些担心:“指望大宗商品话语权东移,短时间内几乎没有可能,制度设计的不严谨,将会使自贸区成为国外机构套利的场所。企业还是要扎扎实实提高在全球产业链中的地位,这才是真的话语权。”

互联网金融



支付企业抢食跨境业务 风险防控面临考验

■ 本报记者 郭奎涛

随着首批外汇支付牌照的发放,原来需要借道国际卡组织的第三方支付企业将可以直接进军跨境支付市场,与 VISA、万事达等国际卡组织、paypal 等境外第三方支付虎口夺食。

日前,第三方支付机构跨境电子商务外汇支付业务试点牌照已经悉数发放,涉及支付宝、汇付天下等 17 家支付企业。这是继今年 3 月国家外汇管理局展开相关试点工作之后,正式允许试点支付机构集中为电子商务客户办理跨境收付汇和结售汇业务。

产业链多位人士在接受《中国企业报》记者采访时表示,外汇支付牌照解决了第三方支付企业与境外支付机构在跨境支付业务上的资质问题,但是如何从现有市场格局中争夺份额并不乐观,支付企业跨境支付带来的监管问题也需要进一步规范。

从间接到直接

“奇怪了,支付宝不是早就可以购买国外的东西了吗?”外汇牌照的发放让整个第三方支付及相关产业链都激动不已,很多用户却不太明白其中的意义所在,一位支付宝用户在看到相关消息时即发出如此的疑惑。

对此,第三方支付研究专家、中国支付网负责人刘刚接受《中国企业报》记者采访时表示,境外网上商家很少为大陆用户提供人民币结算或者结算流程非常烦琐,目前第三方支付机构大多是和境外第三方支付机构、国际卡组织合作,通过共享账号“曲线”实现跨境支付。

财付通相关人士表示,早在 2011 年 9 月,财付通就与美国运通合作,为用户分配一个运通国际账号,充值人民币即可到境外网站消费。去年年中,支付宝还与万事达卡国际组织的子公司 DataCash 集团达成合作协议,后者的商户可受理通过支付宝进行的支付交易,并在结算前将人民币支付转换为相应货币。

“拿到外汇支付牌照之后,网上跨境支付流程转变为,用户向支付企业支付人民币,再由支付企业通过其关联的银行购汇,然后将购来外汇支付到目标海外商户,整个过程由支付、购汇、付汇三个环节完成,只需点点鼠标就能完成。”易极付一位人士说。

与国际卡竞争

近年来,中国跨境网购市场呈现逐年翻倍递增趋势。数据显示,2012 年中国海外代购市场交易规模达 483 亿元,较 2011 年上涨 82.2%。尤其可观的是 B2B 外贸领域,2012 年中国跨境电商进出口交易额达 2.3 万亿元,在外贸整体放缓的背景下逆势增长 31.5%。

易观国际互联网金融分析师张萌还指出,第三方支付的传统国内业务竞争已经成为红海,境内人民币业务的费率只有千分之几,而跨境支付业务的费率高达 2%—3%,在这种背景下,跨境支付将成为目前国内第三方支付业务新的增长点。

“前景虽然很好,本土支付企业进军跨境支付却非易事。面临的竞争除了国际卡组织,还有境外支付企业 PayPal,已经在中国为跨境外贸电商提供外币在线支付服务很多年,无论在客户资源还是在服务能力上都具备先天优势。”刘刚对《中国企业报》记者说。

另一方面,跨境外汇结算业务中,支付链条扩大境外更多的商家,支付企业需要争夺更多的商家才能使得用户的跨境支付最终落地。

监管与风控待完善

虽然牌照已经发放,支付企业在跨境支付业务方面仍有着支付业务领域和单笔支付限额方面的限制。例如,货物贸易单笔交易金额不得超过等值 1 万美元,留学教育、航空机票和酒店项下单笔交易金额不得超过等值 5 万美元。

“国内对个人兑换外汇的管制较为严格,不仅是国内支付企业,paypal 等境外支付企业也有单笔最高 1 万美元、每年最高 5 万美元的限额。绕过这个也很简单,以直系亲属的名义再开一个账户,只是操作麻烦了一些。”paypal 的一位销售人士对《中国企业报》记者说。

互联网行业资深律师赵占领表示,在支付企业跨境业务中,实际上是由支付企业统一为用户到银行汇兑,银行显示的申报人均是支付企业,实际付款人的真实信息被掩盖,难以获取真实交易性质、交易对方等方面的资料。不法分子通过制造虚假交易,就能在第三方支付平台完成资金转移,给国家的外汇监管造成挑战。

此外,对于支付企业而言,汇率的浮动带来的影响也不容小觑。

“环迅支付内部人士对《中国企业报》记者说,早期支付企业的跨境业务主要针对海外用户网购中国商品,而如今批准的跨境支付业务主要是针对中国用户网购海外的商品,因此牵涉到货币汇兑的问题。

“汇兑损益是个全新的挑战,支付企业需要建立完善的汇兑风险应对机制。”上述支付企业人士说。

此外,记者获悉,这次牌照是在今年 3 月试点的基础上发放的,为期半年,之后还会做出相应调整。