

新一轮融资与广告大战开启 二手车电商进入下半场

■ 耿慧丽

随着弱势平台接连倒下,共享单车领域的战火逐渐平息,但二手车电商领域的“战火”却日益升级,融资、上市、打官司,大打广告,好不热闹。

10月底的三天内,几家二手车电商接连放出重磅消息。10月29日,易车旗下汽车零售交易平台易鑫集团向港交所递交招股书,并最快在今年内上市交易。10月30日,二手车线上拍卖平台天天拍车宣布获得C2轮融资8000万美元。10月31日,瓜子二手车正式宣布升级为车好多集团,其不仅推出基于融资租赁模式的新车零售平台毛豆新车网,还宣布已完成近6亿美元的B轮融资,未来车好多集团将推行瓜子、毛豆双品牌运行。

另一“老牌”二手车电商优信二手车也不甘寂寞,发布消息称,第三方平台的研究报告显示,优信二手车是用户最常使用的二手车平台。言下之意,“我才是老大”。同时,有消息称优信二手车也在谋取上市,但经济观察报记者就此事致电优信二手车,对方表示暂无计划。

除此之外,在舆论争夺战的另一大主战场,优信与瓜子二手车的广告大战激战正酣,无论是电视、网络的视频广告,还是楼宇、地铁里的平面广告,两家的广告总是“相伴相随”。自易鑫集团6月底发布生态战略之后,其旗下的淘车网也加入广告大战。

更热闹的是,此前优信与瓜子的法律诉讼尚未结束,而人人车和瓜子二手车又在北京东区法院对簿公堂。

接二连三的融资与上市动作,意味着二手车电商之间的烧钱大战具备充足“弹药”,持续两年的烧钱大战仍将继续。同时,二手车电商行业也在发生变化。一些行业人士认为,二手车电商的竞争已经进入下半场:一方面,该来的巨头都来了,行业门槛大大提高,新玩家很难再入局;另一方面,市场碎片化严重、行业龙头依然未出现,车源有限、运营效率低、消费者信任度不高等问题依然困扰着二手车电商平台,而行业也在向着新方向转变。

主要玩家已到齐

在投资圈人士眼中,共享单车和二手车电商是近两年的吸金热点。如今,随着龙头凸显且把PK重点向海外拓展,共享单车领域的战火逐渐平息,二手车领域的战火越烧越旺。

一是更多重量级玩家进场,玩法随之升



级。在优信、瓜子等二手车电商平台之外,又多了一些实力不俗的新玩家,或有金融优势,或有强大的线下渠道。业务范围上,也由此前的二手车扩展至二手车、新车两手抓,打造覆盖汽车消费全生命周期的产业生态链。

比如,2015年年底从58集团拆分出来,独立运营不到两年的瓜子二手车,日前宣布升级为车好多集团。今后,车好多集团作为母公司,全资拥有瓜子二手车和毛豆新车网两个独立品牌。据了解,毛豆新车网已于今年9月上线,采用融资租赁模式,通过0或1成首付买新车的方式提供新车交易服务,服务覆盖全国33个城市。目前毛豆新车网已经与超过24家汽车主机厂商建立合作,覆盖70个主流车型。

近期宣布香港上市计划的易鑫集团,今年6月底正式发布生态化战略,并发布面向C端客户的品牌“淘车”。定位于大交易平台的淘车,提供从选车到买车、卖车以及金融、保险等与车相关的增值服务,致力于为用户提供一站式解决方案。此外,为了打造更便捷、安全的线上线下交易闭环,淘车平台的线下落地服务体系——易鑫线下体验店也将加速建设。

而拥有庞大线下渠道的两大家电巨头国美和苏宁,也都宣布涉足卖车业务,同样立志于打造覆盖新车、二手车、汽车金融、售后服务等多个领域的一站式交易平台,覆盖车主汽车消费的全生命周期。

二是新一轮融资,融资向大平台集中,行业寡头加速形成中。有关统计显示,仅上半年二手车行业的融资金额就已接近90亿元。在2017年上半年的融资中,优信和瓜子两家的融资额占到了整个行业的将近70%,与后几

名的差距逐渐拉开。

易鑫集团虽未公布融资金额,但按照上市公司的惯例,IPO的融资规模至少几十亿元人民币起。易鑫集团创始人兼CEO张序安曾表示,易鑫股权融资超过100亿元,产业支持资金400亿元。其中,BATJ(百度、阿里、腾讯、京东)均已成为其股东。前述数字规模在今年下半年还会有明显增加。同样是易车系投资的二手车拍卖平台天天拍车已经完成C轮融资,总金额达1.8亿美元。

天天拍车创始人兼CEO汪薇薇日前接受媒体采访时表示,二手车电商的发展已经进入新阶段,主要玩家已经进场,行业入门门槛提高,新玩家很难入局。“目前活跃的二手车电商背后,是阿里、京东、腾讯、顺丰、滴滴、易车等行业巨头,且知名投资机构的多轮融资已经让行业门槛大大提升,没有雄厚背景的新玩家已经很难再进来。而且随着竞争加剧,即便有雄厚的背景,如果运营不当,没有打造自己独特的业务模式,也很难玩下去。”一位不愿具名的汽车电商平台负责人对经济观察报记者表示。

竞争模式转变

资本加持之下,二手车电商持续两年的烧钱大战,今年依然火力十足,而且随着玩家的增多,广告大战的阵容也进一步强大。相关资料显示,广告已经成为二手车电商烧钱的主要渠道。从2016年6月到2017年6月,优信一年的运营消耗约为7.54亿人民币,一年的广告超过6亿人民币。优信CEO戴琨曾表示,要每年投10亿元做营销,连续投5年。

瓜子二手车不仅在业务、交易数据上与

优信争夺“行业第一”,在广告上也与优信“针锋相对”。2016年年底,瓜子二手车创始人杨浩涌放话2017年要投入10亿元做品牌建设,“如果能投20亿我会投20亿的,我永远不会嫌多。”花重金邀请了明星黄渤代言的人人车,在获得滴滴注资后,其创始人兼CEO李健也表示要花8-10亿元打广告战。易鑫集团今年刚推出的淘车平台,近期也在大力推广邓超代言的广告。

在杨浩涌等二手车大佬看来,就像滴滴与Uber当初用高额补贴抢夺用户培养消费习惯一样,二手车电商平台如今也到了通过广告大战,烧钱培养用户消费习惯的阶段。不过,也有人不认为烧钱大战才是成功之路,不愿意大打广告战。刚刚获得大笔融资的天天拍车,尽管知名度不如优信、瓜子,却并不打算大打广告。

优信集团董事长兼CEO戴琨对记者表示,现在不是拼快慢的时机了。这种竞争氛围形成的原因有两层,第一层还是浮躁。因为在中国竞争环境不可能完全是良性的,种种不理性行为依然存在。这种浮躁的泡沫不仅存在于二手车行业,而且出现在各个竞争行业中。

第二层原因,比拼实力也是激烈竞争的一个具体表现。在现在这个阶段中,什么才是决定公司成败真正的胜负手?“我们认为答案还是专业能力和服务用户的口碑。因为消费者购买二手车是重决策和低频行为,平台的服务与口碑才是他们真正关心的地方。”戴琨说。

汪薇薇也认为,进入下半场之后,二手车电商的分化发展趋势渐明。规模较小的玩家逐渐衰落,直卖、拍卖等几大模式均已出现一到二家行业领先者,马太效应越来越明显。但同时,市场碎片化的状态依然很严重,正在不断的整合过程中,目前没有一家能做到通吃。可以确定的是,无论哪种模式,二手车电商最终的比拼都脱离不了车源、效率和成本问题。

整体来看,二手车电商的渗透率依然不高,2016年的二手车电商交易量占整个二手车行业13.9%。在优信、瓜子围绕行业第一争夺多时甚至对簿公堂之后,人人车近期也把瓜子告上法庭并索赔1亿元。理由是瓜子在广告中使用的“遥遥领先”、“全国领先”等宣传用语涉嫌不正当竞争,海淀区法院已经受理此案。

这在一定程度上反映出,在二手车电商领域,力压群雄的行业龙头尚未出现。

(据中经网)

国内钢价上涨 进口铁矿石库存上升

■ 李荣

受钢材期货市场走强影响,国内现货钢价总体有所上涨。

据国内钢铁资讯机构“我的钢铁”提供的最新市场报告,最近一周,国内现货钢价综合指数报收于152点,一周上涨1.09%。从具体走势轨迹来看,周初受钢坯价格和钢材期市走强影响,现货钢价上行,刺激了成交量。但到了周后期,市场成交开始收缩,终端采购商对钢价上涨的接受度并不太高,钢价以盘整为主。目前,由于市场的库存压力不明显,加之供应端的资源投放有所收缩,钢市所获的支撑力还是存在的。

据分析,在建筑钢市场,价格大幅上涨。上海、杭州、合肥等地吨价一周上涨10元至190元;只有沈阳、哈尔滨等个别城市价格略有下跌。从上海等地可以看到,钢价刚开始上行时,市场的成交配合尚可,但价格上涨到一定程度,成交表现变得一般。目前因为市场库存水平并不太高,商家的信心还是能够得到支撑的。

在板材市场上,价格总体上涨。热轧板卷价格小幅上涨,上海、广州和京津冀等地吨价一周上涨10元至90元。市场成交呈低位活跃、高位收缩的特征,上冲动力不足。中厚板价格震荡偏强,福州、武汉、成都等地吨价一周上涨10元至50元;只有兰州、乌鲁木齐等个别城市价格略跌。北方进入取暖限产季,相关钢厂产能释放受到一定限制,部分终端用钢行业也同样因为限产而减少对钢材的需求,钢贸商进货比较谨慎。

铁矿石市场基本稳定。据“西本新干线”的最新报告,在国产矿市场上,河北地区铁精粉价格保持平稳,成交情况一般。进口矿价格先涨后跌,到9日,普氏62%品位铁矿石指数为每吨62.5美元,一周上涨2.45美元。目前,进口矿的总体供应量依然较大,港口铁矿石库存持续攀升。

北京力争每家大型文化国企 均有上市板块

北京市人民政府办公厅最新印发《关于深化市属国有文化企业改革的意见》指出,要通过不断深化改革,推动国有文化企业在重要领域、关键环节取得重大突破,在2020年底前基本完成市属国有文化企业分类改革任务,实现国有文化资本布局结构更加优化、有文化特色的现代企业制度基本建立、国有文化资产监管体制更加完善的总体目标。

为加快国有文化企业改革发展步伐,《意见》明确,要调整优化国有文化资本布局结构,推进国有文化企业的资产重组和资源整合。推动出版、发行、影视、演艺等国有文化企业交叉持股或进行跨地区跨行业跨所有制并购重组。与此同时,积极推进混合所有制改革,鼓励国有文化企业通过投资入股、重组等方式,选择发展潜力大、成长性好的非国有文化企业进行股权投资、战略合作和资源整合。在国家许可范围内,非国有资本投资主体可通过出资入股等多种方式,参与国有文化企业改制重组或国有控股上市公司增资扩股。

在拓宽国有文化企业投融资渠道上,《意见》指出,要充分利用多层次资本市场,加快国有文化企业上市融资步伐,不断提高国有文化资产证券化水平。力争到2020年每家市属大型国有文化企业集团至少拥有1家实现挂牌或上市的企业。为进一步深化改革,《意见》要求加快建立有文化特色的现代企业制度,推进公司制股份制改革,规范法人治理结构,建立健全两个效益相统一的评价考核机制、完善企业薪酬分配制度,加快人才队伍建设。同时,加强国有文化资产监督管理,并建立深化改革的保障机制。

现阶段,投资并购等资本运作已经成为企业发展的一种常见的经营模式,包括BAT等在内的民营企业都在通过这种模式拓展自己的资源和业务布局,以此提升市场竞争。《意见》对国有文化企业在投资、并购、融资渠道等多方面的鼓励和支持不仅有利于助推国有文化企业的进一步改革,也有利于国有文化企业在当前的市场环境中保持竞争力。”北京大学文化产业研究院副院长陈少峰表示。

(卢扬 邓杏子)

双十一4000网友“假装买飞机” 待收款千万亿 真买就一个

■ 杨彦

网友拍下多是为了发朋友圈晒单“抖机灵”,但一位南京买家真的出手买下一架直升飞机。

和普通的淘宝店不同,黄平的淘宝店卖的是飞机,真的能载人飞行的那种。他本人是江苏全意航空科技有限公司的总经理,开淘宝店的初衷也只是做个展示,不真指望淘宝店来赚钱。当然,买飞机的买家也不是真买,4000多笔订单不过是为了截图发朋友圈晒单抖个机灵。不过,令黄平欣慰的是,4000多单中还真成交了一笔,大约1500万市价的直升飞机黄平给打了六折,直减600多万元堪称“双十一最牛折扣”。

上千万元的订单涌进来

“从10日晚上八点多开始,我手机就开始响个不停,订单就像炸了一样,快速地涌进来,每笔金额都上千万!”黄平告诉记者,这是从来没有过的事情。

黄平的淘宝店里挂的“宝贝”都是货真价实能载人上天的飞机、热气球,最贵的九千多万元,便宜的也要上百万,所以淘宝店平常都很冷清,开店八年,也不过只是一颗小蓝钻。“我们公司是做飞机、直升机、热气球的出售和租赁的,淘宝店挂的都是真的售卖和出租的机

话,使用一次就只需负担飞行员的费用和油费,成本就降到很低了。平时闲置的时候还能租出去,有进账,所以公司算过账之后,才决定斥资买下来。

陆先生购买的直升飞机虽然是二手的,但市价也在1500万左右。陆先生告诉记者,他和黄平已经初步商定好,飞机购进之后的托管也交给黄平所在的全意航空来进行。因为这一层关系,卖家给了极大的折扣,1500多万元的原价打了差不多六折,直降600多万元还用券,堪称是“双十一最牛折扣”。

在拓宽国有文化企业投融资渠道上,《意见》指出,要充分利用多层次资本市场,加快国有文化企业上市融资步伐,不断提高国有文化资产证券化水平。力争到2020年每家市属大型国有文化企业集团至少拥有1家实现挂牌或上市的企业。为进一步深化改革,《意见》要求加快建立有文化特色的现代企业制度,推进公司制股份制改革,规范法人治理结构,建立健全两个效益相统一的评价考核机制、完善企业薪酬分配制度,加快人才队伍建设。同时,加强国有文化资产监督管理,并建立深化改革的保障机制。

现阶段,投资并购等资本运作已经成为企业发展的一种常见的经营模式,包括BAT等在内的民营企业都在通过这种模式拓展自己的资源和业务布局,以此提升市场竞争。

《意见》对国有文化企业在投资、并购、融资渠道等多方面的鼓励和支持不仅有利于助推国有文化企业的进一步改革,也有利于国有文化企业在当前的市场环境中保持竞争力。”北京大学文化产业研究院副院长陈少峰表示。

(卢扬 邓杏子)

型,但从来不指望淘宝店来赚钱。”

“双十一”突然间爆棚的订单,开始黄平还有点蒙圈,但马上就明白了是怎么回事。“大家开玩笑呢!”黄平说,以前也有过一些买家咨询或者自行就拍下订单来,但并不是真的付钱,连我自己的朋友圈,都看到有人晒单,假装“双十一”买了架飞机。

“来吧,一起开心”!

黄平说不晓得谁起的头,但从订单上看,“假装买飞机”应该很快就传播开了,“买家”以广东、浙江、江苏三地最多。10日晚深夜过了十二点,订单反而越来越多,很快就拍完了淘宝店的库存。黄平也豁出去了,干脆就增加了库存量,让大家都拍,“反正就算买家拍了不付钱,也对淘宝店没什么影响,来吧,一起开心!”

不过订单增长的速度,还是让黄平有点吓到。平日里无人问津的小店,“双十一”当天一上午客流量就有15万,客户提交的订单有近150页。11日中午12点半,淘宝店订单2782笔,显示成交金额169亿元,下午五点半,订单量4093笔,成交金额被刷到了969亿元——当然,都是待收款,增长速度还在不断加快。

更可怕的是,“假装买飞机”的买家们还不忘咨询,黄平的店家旺旺也一样爆掉了,一



长串蓝色闪动的头像。

“一开始我还跟他们讲,你们就不要问了,直接发朋友圈吧!”黄平说,“后来实在回复不过来,只好设置了自动回复,‘双十一’大促期间,掌柜已忙疯!本店所有出售飞机都是真机,欢迎大家提交订单转发朋友圈!”

有人真心要买!

黄平的“双十一”,并不是一无所获,4000多笔订单中,还真有一笔是付了订金的,买的是一架二手的直升机。

从黄平传给记者的截图上可以看到,9999元的订金是真真切切地入了口袋。

记者随后联系上这位买家,买家姓陆,来自南京,电话中陆先生告诉记者,这架飞机是公司订购的。因为公司做的是大型活动策划,以前就租用过直升机,次数还挺多。

陆先生告诉记者,通常来说,租一架直升机一次就得20万左右,现在如果购进一架的

话,使用一次就只需负担飞行员的费用和油费,成本就降到很低了。平时闲置的时候还能租出去,有进账,所以公司算过账之后,才决定斥资买下来。

陆先生购买的直升飞机虽然是二手的,但市价也在1500万左右。陆先生告诉记者,他和黄平已经初步商定好,飞机购进之后的托管也交给黄平所在的全意航空来进行。因为这一层关系,卖家给了极大的折扣,1500多万元的原价打了差不多六折,直降600多万元还用券,堪称是“双十一最牛折扣”。

淘宝买飞机还真的可以

通过淘宝来买飞机,是不是合规呢?黄平告诉记者,还真是可以的,在淘宝上购买直升机的如果是企业,需要预先获得运营直升机的资质;如果是个人购买,需要拥有飞机停放场地、驾照。不过飞机毕竟不同于普通商品,“当然不能拍下来付款,我就直接给你飞过去。就算通过淘宝付款付订金,也只是其中一环。怎么交付,后期怎么托管一连串的问题,都需要给出具体的方案。”

不过从全国来看,民用飞机的销售量还是在增长的。今年他们公司签订意向合同的客户总共就购买6架飞机,总价值达到1.5个亿,再加上南京这一架,一共卖出了7架飞机。这7架飞机都是直升机,也都是企业购入。

通过淘宝来买飞机,是不是合规呢?黄平告诉记者,还真是可以的,在淘宝上购买直升机的如果是企业,需要预先获得运营直升机的资质;如果是个人购买,需要拥有飞机停放场地、驾照。不过飞机毕竟不同于普通商品,“当然不能拍下来付款,我就直接给你飞过去。就算通过淘宝付款付订金,也只是其中一环。怎么交付,后期怎么托管一连串的问题,都需要给出具体的方案。”

不过从全国来看,民用飞机的销售量还是在增长的。今年他们公司签订意向合同的客户总共就购买6架飞机,总价值达到1.5个亿,再加上南京这一架,一共卖出了7架飞机。这7架飞机都是直升机,也都是企业购入。

淘宝买飞机还真的可以

淘宝买飞机还真的可以</