



有消息称,百世物流对业内排名第六的汇通快递70%股权收购将在月内完成,这将成为全一快递、天天快递、星晨急便之后,快递业又一重大并购。

汇通快递在行业中按业务量计算排名第六,之前曾和海航在内的多家欲接盘者有接触,但最终选择了在资金、人脉上都颇有实力的百世物流。

由谷歌中国前联席总裁周韶宁创立、操刀的百世物流,2008年上半年成立之初主要业务是“杭州范围内的承诺限时快递”,而且很快获得淘宝的“推荐物流商”资格,而这几乎是其他运输路线、网点都尚未搭好的新快递公司难以企及的事情。但之后不久,因为网络尚未搭建,无法接淘宝的零散货物,百世逐渐淡出了快递市场,转而开始为淘宝做仓储,为一些大型食品快消类企业做供应链物流。

在一位熟悉百世物流的上海某快递公司高层看来,周韶宁带领一批“外行人”一进来就做快递,现在看来把事情看得过于简单。“在全国要部署分拨中心,在大中城市要调研、设立营业终端网点,这需要巨大的资金投入。而网点在周边要形成自己的客户群更是需要时间,而且如今几家大快递公司已经瓜分完市场,后来者注定要遇到困难。”这位高层表示,像百世这种“后台硬”的后来者,如果资金足够,直接收购一家快递公司完成自己的网络建设,将仓储、供应链和快递终端配送直接打通是“最好的捷径”。

由马云、郭台铭、周韶宁这样的商界“大腕”参与的百世物流,有着草台班子出身的众多民营快递公司所不具备的融资能力。

据了解,马云和郭台铭的初始投资约为1500多万美元,而鼎晖投资和华登国际也在7月完成了第二轮投资。虽然双方没有透露投资额度,但据上述高层透露,这笔资金金额为1500万美元,目前仅外界知道的这两笔资金总额约2亿元人民币。周韶宁本人也表示,目前百世物流总资金为3000多万美元。

2亿元人民币投资在快递行业来讲不是小数目。据了解,淘宝3月份入股星晨急便的资金额为3000万元,数月前收购天天快递60%股份海航集团,其付出约在8000万元左右,而曾经洽购过的鑫飞鸿快递60%股份,海航给价也只有8000万元。

民营快递行业进入了并购潮。近期多起并购、并购接触都发生在排在5名之后的快递公司,包括汇通快递、天天快递、鑫飞鸿快递和CCES等。业内人士认为,快递业已经进入成熟阶段,前期“攻城略地”中获得优势的企业将继续扩大市场份额,可能出现“强者恒强,弱者恒弱”的局面,这也是排名靠后的快递公司热衷引资的原因。(摘自《网易财经》)

在物流仓储配送大手笔投入后,网商送货开始提速、免费。日前,京东、当当网商将配送时间缩短,甚至可以当日送达。酷暑炎炎,网购下单后免费及时配送,让很多人转向网上购物。在北京市“点击消费”的活动中,记者实地探访网商企业红孩子,从产品出库、配送等环节,揭示提速大背景下电子商务企业一线的应对法则。

从包装到运走要多久? 10分钟

在位于南四环的红孩子仓储配送中心,库房扫码、出货口处,室内温度达到30多度。工作人员并没有因为炎热放慢打包和粘贴订单的速度,他们用胶带、包装膜打好包装后,货物按配送区域分配到不同的配送线路。粗略计算,一个订单的商品从传送带上传送过来到最后包装好后被搬上运输车搬走,被控制在10分钟之内。

提速压缩利润? 未必!

在快节奏的社会,不仅列车提速,互联网催生的网购行业,也在不断加快包裹的配送时间,以提升顾客的满意度。在其他网站向着“次日达”努力时,今年4月,京东推出网购“当日达”服务,在北京、上海、广州、成都四大物流中心所在地的顾客,上午下单,最快可以下午送到,23时前下单,次日14时30分到货;距离上述四大物流中心300公里以内并没有京东自有快递公司配送的城市,将实现“次日达”;其他区域城市将在原有配送周期基础上至少缩短一天。这是京东今年推出的“211服务”中的重点内容。

谁决定未来胜负? 配送

物流是否便捷,影响了70%的购物满意度,消费者对于物流的要求越来越高。尽管有成本方面的制约,但是有实力的大型电子商务企业,多数倾向于自建物流,这样更好控制物流配送的质量。这也是红孩子从创办之初就坚持自建物流、免费配送的直接原因。

对于物流配送与电子商务的关系,徐云波直言,物流和仓储是电子商务业的重要支撑,同时,也可能成为这个行业的瓶颈。如果物流、仓储发展得好,可以提升企业的核心能力,成为企业运营的核心;如果物流、仓储发展不能和企业发展同步,那么就可能制约企业发展,成为企业发展的瓶颈。

自建物流之所以在目前受各大网商追捧,来自于其对于品牌贡献大,同时,自建物流可以在企业的核心区域,不断优化客户体验。对于物流建设的未来,徐云波认为,未来,选择自建物流的电子商务企业的数量不会有大幅变化,更多的电子商务企业会选择与第三方物流公司合作。

目前各企业选择自建物流,可以理解为一个试验区,从而在整个行业建立一定的配送标准,为第三方物流公司提供参考。(摘自《北京商报》吴文治/文)

十年再联手 红杉资本与KPCB 为何钟情Jive

上周美国一家名为Jive的软件公司完成了新一轮3000万美元的风险资本融资。这个案子得到了硅谷和华尔街的广泛关注。原因是Jive的这轮融资是硅谷两家最声名卓著的风投,红杉资本(Sequoia Capital)与KPCB,自1999年后的首度联手投资。在美国,尤其是在硅谷,大多数超重量级的科技公司例如苹果、思科、康柏、亚马逊、甲骨文、雅虎等的背后,都有红杉或KPCB其中之一的身影。而它们在历史上共同看好并联合投资的企业,更几乎是百发百中,并且都最终成为行业中的大佬,比如游戏界的领军企业电子艺界,防病毒软件企业赛门铁克,以及芯片制造商Cypress。其中最成功的当属Google。1999年,红杉与KPCB联合投资2500万美元,获得了Google 20%的股权。而今天Google的市值超过1500亿。如今10年后再度联手“押宝”Jive,会否延续“百发百中”神话?

先观行业特征

且先看看Jive究竟是家什么样的公司,能够得到红杉和KPCB的共同青睐。这其实与VC或PE

的投资策略有关。首先是VC投资时对行业的选择,Jive是一家商务社交网络软件企业。在Facebook, MySpace, Twitter等公司备受瞩目的今天,社交网络服务(Social Networking Service或简称SNS)是许多互联网和信息技术的投资人所关注的行业。SNS将真实世界中的人与人的联系迁移到了互联网上,使得人和人的联系更加及时和紧密。但与许多网站提供朋友、同学、或者熟人之间联系的休闲娱乐平台服务不同,Jive是为企业提供员工内部交流以及企业与客户之间交流的社交服务软件。也就是Social Business Service,我们暂且把它叫做“商务社交网络服务”。这种软件服务使得企业能够与客户建立在线社区,加强与客户的联系与互动。与普通社交网络服务商仍在面对普通个人用户寻找可持续的盈利模式不同,商务社交网络服务面对的是企业用户,并能使企业用户增加竞争优势,降低市场与运营成本,提高利润率。因此企业用户也有付费使用的意愿。这使得Jive的盈利模式突破了一般性SNS的瓶颈。市场普遍预期SBS每年会以超过25%的速度增长,并且未来会有上百亿美元的市场。作为这个新兴行业的领导性企

业,Jive去年增长达到85%,并已拥有超过3000家企业用户,包括Intel, Nike, 嘉信理财等许多500强企业。这样一家在一个潜力巨大的行业中有清晰盈利模式并高速成长的领导企业,永远都是抢手的。

再察企业平台整合

其次,对于VC或PE来说,Jive这样的公司是一个很好的平台性投资。根据投资目的性的不同,VC或PE的投资可分两类:平台投资和后续投资。平台投资是指投资人将目标企业作为行业发展和整合的平台。这类投资不光可以在现有的目标平台上实现获利,未来还可以围绕此平台公司的商业生态进行后续的其他项目投资。一方面可以为平台公司带来更多的并购机会,合作伙伴,联盟或互补关系,创造更大价值,获得更高回报;另一方面在后续投资的项目上也可以获利,达到多个项目在平台生态中的共赢。

平台公司的投资与进一步打造一般需要几个关键条件。比如平台所在行业存在整合空间,市场集中度较低,存在后续投资与收购的目标,平台公司产品存在升级空间,行

业存在经济规模效应,这时可以考虑围绕平台公司的横向整合。或者平台公司与产业链上下游关联度较高,谈判能力较强,存在后续目标,存在经济多元协同效应,这时可以考虑进行围绕平台公司的纵向整合。同时平台公司需在行业中处于领导地位,有较大的行业影响力。这时投资人可与目标平台公司的管理层一起制定明确的发展战略,统一愿景,使其可以承担行业整合策动者的角色。这时VC和PE可以再进行目的性明确的后续投资,由投资人或投资人与平台企业共同寻找合适的后续目标,最终达到共赢。

Jive正是符合了可以作为未来社交网络服务平台的一些关键条件。作为一个有巨大市场潜力的新兴行业,SNS与SBS目前的市场集中度较低。其产品也存在升级空间,未来可以加入更多的应用,以提供更完全和更完善的服务。而作为网络企业,规模经济与网络效应的作用也十分巨大。Jive已是SBS的先行者和领导者,在拥有稳定和庞大的企业用户群的基础上,未来也可利用多元经济效应为企业用户提供更多样的服务。

创业者可换位思考

当然,这一切现在还只停留在理论和愿景层面。Jive能不能复制Google的成功,真正成为SNS/SBS的巨无霸平台,还需要时间和市场的检验。但是,风险投资正是建立在这样那样你能想象或者尚不能想象的美好的远大愿景上来获得成功。这里有巨大的风险,但也有同样巨大的回报。

从另一方面来说,我们的创业者与创业企业也需要能从投资人的角度进行换位思考。如果能了解到投资人对行业的看法与投资策略,对自己企业的融资和未来进一步的发展将会大有裨益。每家投资人都有行业内外的资源,创业者不妨多思考一下如何定位自己的企业。是可以作为平台公司来整合行业,还是可以作为投资人后续投资的目标?这不光使你可以更容易获得投资,同时未来也可以更好地利用投资人的资源。资本对企业固然重要,但企业融资后的发展才是真正价值创造的开始。而只有价值创造,才是投资人投资企业的唯一原因。(摘自《上海证券报》陈恺/文)

(作者为斯坦福大学博士,赛伯乐(中国)投资创投合伙人,InfowareLab 商务开发总监)

“莫里森案”蝴蝶效应对拟赴美上市企业发出两大信号

美国最高法院6月底针对莫里森案作出的裁定有可能产生蝴蝶效应,波及中国企业拟赴海外上市之前程。

此前,即使不是在美国的证券交易所上市的公司,都有可能在美国法院遭受集体诉讼。然而这项裁定则把证券集团诉讼之剑仅悬在美国上市公司脑门上。业界人士认为,中国企业赴美上市的热情可能因此受到打压,转而改道登陆其他海外市场。也有观点认为这未必不是好事,它将凸显在美上市企业之商誉度。

“莫里森案”关键点

6月24日,美国最高法院就Morrison诉澳大利亚国民银行一案作出裁决。该案的关键点在于《美国证券交易》第10(b)条是否具有治外法权或跨国管辖权,原告主要运用该法条在美国提起证券集团诉讼。不料美国地方法院却驳回了该案,美国上诉法院第二巡回审判庭也维持了驳回裁决。

最高法院的裁决,对在国际环境中何时适用美国证券欺诈法提供了明确指导。最高法院认为,《美国证券交易》第10(b)条仅适用于在美国证交所上市以及在美国买卖的股票。Morrison一案表明,证券不在美国全国性交易所交易以及买卖地不在美国的外国

发行人不受美国证券集团诉讼的规制。

影响企业赴美上市

据了解,在过去,美国下级法院的裁定中对于联邦证券法律的域外效力的审查重点在于于受害投资者的所在地、被指控之不当行为的发生地以及该行为对美国市场的影响。多数采用具体案件具体处理的方式。换言之,在莫里森案裁定前,对于是否只要认定是在美国以外的国家上市就可免遭美国证券诉讼这个问题,答案并不清楚。而在美国,诉讼成本是上市公司必须考量的一个重要因素。

“不确定性消除了,至少在美国境外上市较确定不会在美国被告。”全球最大综合性国际律师事务所之一美迈斯洛杉矶代表处合伙人htm Matthew Close说,对于那些已经或正在考虑在美国上市的亚洲公司来说,此项规则具有重要的实际意义。他建议有些公司可以选择到美国以外的其他国家去上市。

有弊也有利

从另外一个角度看,这项裁



定对于选择在美上市的公司也不是全是坏事。“美国证券市场有非常好的监管机制,如果一个公司在美上市,他在商业信誉、公司治理、内控机制方面会因此受到极高认可。”美迈斯上海代表处并购业务部的合伙人李强说,“我们也跟不少中国客户谈到在哪里上市的问题,但客户的考虑是多方面的,没有客户会认为这样一个案件本身会对它们在哪里上市造成决定性影响。”

Matthew Close认为,“如果一个公司特别注重规避风险,尽量避免遭受诉讼,那么莫里森案

的裁定对其有非常大的影响。但是,如果一个公司希望未来有更大空间去做一些兼并收购交易和再融资,那就会看到在美上市的好处。”

不过,值得关注的是,裁定并未解决国会将来的立法是否将扩大联邦证券法律适用范围的问题,假如国会立法扩大,那眼下的格局将再度改观。拟赴美上市的中国公司应该密切关注该案件的动向。

(摘自《中国创业投资网》叶勇/文)

社保基金将逐渐提高境外投资比例

全国社会保障基金理事会理事长戴相龙日前在香港表示,社保基金将逐渐提高对外投资比例,尽快启动境外私募股权投资,目前正考虑在香港设立分支机构,聘请专业的管理人士或国际中介机构进行投资。

戴相龙是在香港中华总商会举办的香港高峰论坛上说这番话的。他说,目前社保基金持有的海外股票、债券以及境外国有股转持等海外资产,占基金总规模不到7%,而允许的境外投资比例是20%,这意味着社保基金仍有13%的空间可投资于海外。但这个过程不是一步到位的,而是会逐步扩大。

私募股权投资可能成为未来社保基金境外投资的主要方向。

戴相龙称,政策部门已经同意社保基金启动对海外未上市公司股权投资和PE投资,社保基金会也在选择合作伙伴,挑选管理人,很快就会启动境外私募股权投资,且规模会逐步提高,投资对象将会以中小企业为主。但他没有透露投资境外非上市公司股权及PE的具体时间表。

“股票价格波动较大,加大投资未上市公司比重可分散风险。”戴相龙说,目前社保基金资产总值将近7000亿元人民币,其中约45%的资金投资于固定收益资产,30%投资股票,另有25%左右以私募股权等形式投资未上市公司。

其实,从去年下半年开始,社保基金就开始为进军海外PE市场作准备。

港交所披露一资料显示,2009年下半年,社保基金先后在香港大笔抛售所持有的金隅股份、中煤能源、招金矿业、中国交通建设及大连港等H股,并在今年4月份连续减持了数千万股的中行及工行的H股,共套现逾百亿港元。分析人士认为,社保基金在香港频频减持H股,很可能是在为投资海外PE准备资金。

戴相龙说,内地经济未来20年仍会以较快速度增长,中西部地区、海南岛、重庆等区域均有望迎来重大发展机遇。他还在会上广发“英雄帖”,盛邀参会的近600位香港商界代表到内地投资。

(摘自《中国证券报》时娜/文)

B2C 物流配送大提速

红孩子从包装到运走用时 10分钟

企业,这里的产品和配送直接面向消费者,为提高顾客的购物体验,在一直坚持免费配送的前提下,还要尽力保证在最短时间内将商品送到顾客手中。目前订单快速增长,公司为每条配送线路都做了具体规定,力争在最短的时间内将货物送达。

对于网商未来的配送速度,杜非坚信,“还会再提速”!这既是行业竞争的结果,也是顾客所期望的。

在快节奏的社会,不仅列车提速,互联网催生的网购行业,也在不断加快包裹的配送时间,以提升顾客的满意度。

在其他网站向着“次日达”努力时,今年4月,京东推出网购“当日达”服务,在北京、上海、广州、成

都四大物流中心所在地的顾客,上午下单,最快可以下午送到,23时前下单,次日14时30分到货;距离上述四大物流中心300公里以内并没有京东自有快递公司配送的城市,将实现“次日达”;其他区域城市将在原有配送周期基础上至少缩短一天。这是京东今年推出的“211服务”中的重点内容。

另一B2C企业凡客诚品目前在北京、上海等地已实现了24小时甚至12小时物流配送,一天两送。凡客诚品副总裁徐云波向记者表示,凡客诚品正在推动其他区域的物流提速。

提速一定代表成本增加,利润降低吗?京东的经历表明:未必!京东商城CEO刘强东日前在接受记者采访时透露,211服务初期配送成本有所增加,如今3个月来,“211限时达”的配送成本已经降到未提速前的水平。能够做到成本

不随提速而增加,刘强东的团队靠的是每个环节上成本的压缩。比如,什么样的打包方法更省胶带,用什么样的材料取代传统的泡沫填充物能减少成本,配送站究竟建在小区还是写字楼才能产生更大的效益。

其实,在上述提到的红孩子库房,记者注意到,工作人员用的包装物是胶带、薄塑料膜以及背心式塑料袋。虽然杜非否认用这些材料代替纸箱、纸盒是为了节省成本,不过,按照一个塑料袋0.2元计算,这远比1.5元一个的纸盒成本更低。

物流是否便捷,影响了70%的购物满意度,消费者对于物流的要求越来越高。尽管有成本方面的制约,但是有实力的大型电子商务企