

餐饮成国内第三大产业 VC/PE 看到行业曙光

日前，德勤中国在香港发布《2011 年中国餐饮行业投资研究报告》。报告认为，在中国经济整体走势趋好的背景下，中国餐饮行业再次成功成为风险投资(VC)/ 私募股权基金(PE)的目标。

强劲内需，消费者对餐饮企业的要求更趋多元化，而尤其是来自连锁餐饮业和冷链物流业的企业投资机会巨大，均为餐饮行业的发展提供良好的经济大环境。

该研究报告由德勤中国消费与运输小组进行，分别从多个层面为 2010 年中国餐饮行业发展环境、市场现状、产业链、发展趋势、2010 年中国百强餐饮企业和典型业态发展现状，分析理解中国餐饮行业投资风险和机会。报告还提供行业从 2005 年至

2010 年不同投资类型的统计，包括 VC/PE 投资、并购(M&A)和首发上市(IPO)，以及同期相关的典型供投资案例分析供投资者参考。

“中国餐饮行业已经成为国内第三大产业，成为对社会经济和人民生活具有较强影响力的重要行业。”德勤中国消费与运输行业华北区领导人刘劲柏指出，不容置疑，行业正处于产业化发展阶段，随着居民消费水平的不断提升及城市居民生活节奏的不断加快，外出就餐或者叫送外卖已经成为一种生活方式，2010 年中国餐饮行业收入达 1.76 万亿元人民币，预计行业的零售额将不断增长。

报告分析中国餐饮行业发展市场现状发现，行业市场营收规模稳步提升，而市场竞争进一步加剧，区位

特征明显，同时行业正在向精细化、流程化、连锁化经营方式转变，中国餐饮行业走出去策略推进明显，而餐饮行业与商业地产相互带动，催生巨大市场，预期相关行业的合作更加紧密，产业合作将更加深入。

“我们预计中餐企业与海外餐饮企业市场竞争将进一步加剧，企业的品牌化和品位化竞争将打破产品价格与质量竞争。而餐饮企业的外向型发展将打破地域限制，信息技术可提升中国餐饮企业管理水平，包括行业的电子商务化提速会进一步推进企业的外卖模式等。”德勤中国全国消费与运输行业联席领导人龙永雄认为。

报告也分析 2010 年餐饮百强企业名单，发现中国餐饮百强企业营业额规模增速放缓，进入门槛也相应提



高，餐饮百强企业盈利能力及增幅明显分化，经营业态分布也较为集中，地域性分布较强。

刘劲柏指出，“总体来看，中国餐饮行业具有较好的投资前景。当前餐饮行业集中度较低，伴随中国经济形势的快速发展，中国餐饮行业可以称得上是投资的朝阳产业。2010 年下半年，乡村基等区域餐饮企业成功登陆美国纽约证交所，也使得 VC/PE 看

到了行业发展的曙光。”

龙永雄指出，中国餐饮行业与资本对接不足，资本证券化程度较低，而市场竞争加剧或将引起价格战削弱餐饮企业的利润空间。投资者在进行投资前，务必要规避所需要面对的风险，并将之纳入管理范畴，当有需要时，更应咨询专业顾问，以确保妥善管理相关的投资风险。

(摘自《证券日报》闫立良 / 文)

家电回收市场现 10 亿元商机

业界预计，按照目前我国每年 5000 万台的报废量估算，家电回收市场规模将达到近 10 亿元。尽管当前政策并不明朗，但是已经有部分家电企业开始成立专门的废旧回收企业，以抢占市场先机。

知情人士透露，原定于今年初颁布的《废弃电器电子产品处理基金管理办法》在拖延大半年之后，近期有望出台，家电制造企业将成为废弃电器电子产品处理基金的缴纳人。

厂家承担缴纳义务

早在 2001 年，发改委就着手我国废弃电器电子产品回收处理的立法工作。2009 年 2 月，国务院发布《废弃电器电子产品回收处理管理条例》，成为我国废弃电器电子产品回收处理的纲领性文件。

作为该条例的重要补充，2010 年 9 月，发改委、环保部、工信部联合发布了《废弃电器电子产品处理目录(第一批)》公告，将电视机、电冰箱、洗衣机、房间空调器、微型计算机等 5 种产品纳入第一批目录。

发改委相关负责人表示，废弃电器电子产品种类繁多，材料复杂，资源含量、环境影响以及回收处理难度

各不相同，在我国废弃电器电子产品回收处理体系尚不健全、产业化比较薄弱的现实情况下，《条例》实施初期不宜将所有电器电子产品一次性纳入管理，因此采用了目录管理方式，分批发布，积累经验，稳步推进。

2010 年 12 月，环保部发布《废弃电器电子产品处理资格许可管理办法》，对于参与处理废弃电器电子产品的进入门槛提出了明确要求和具体管理办法。

而根据《条例》的规定，国家将建立废弃电器电子产品处理基金，用于废弃电器电子产品回收管理费用的补贴。据悉，主要由财政部负责处理基金的征收，而电器电子产品生产

者、进口电器电子产品的收货人或其代理人将履行废弃电器电子产品处理基金的缴纳义务。

业内人士透露，根据即将出台的基金管理办法，将由家电生产厂家负责缴纳回收基金，空调产品每台缴纳的回收基金估计在 10 元左右。以当前我国每年 5000 万台的废弃电器电子产品粗略计算，家电回收的市场规模将达到近 10 亿元。

格力呼吁完善监管

平安证券研究报告认为，目前废弃电器回收拆解一般有三种业务模式：个体回收模式、以旧换新模式和

废弃电器处理基金模式，而随着相关基金管理办法的出台，废弃电器处理基金模式将成为市场主流。

格力电器总裁董明珠今年“两会”时，就呼吁完善废旧电器回收利用体制。董明珠表示，家电回收的法规与制度建设需要继续完善，由于行业起步较晚，主管部门对具体处理方式、标准的要求没有明确，导致行业处理技术和设备种类多样、良莠不齐。

董明珠建议出台强制性回收政策，加强政府、消费者、生产商和回收基金等四方面的责任，通过各种方式鼓励全民参与。她还建议，为改善当前监管不到位的现状，可成立专门的管理部门，全面负责管理废弃家电和电子产品循环利用的全过程，防止出现多头管理的无序局面。

目前，我国已经形成了天津、山东、浙江、广东、江苏等五大废旧家电回收再利用基地，TCL、长虹等家电巨头也在积极布局。今年 4 月，TCL 奥博(天津)环保发展有限公司在国家级循环经济示范园区天津静海子牙环保产业园正式竣工投产，该公司将形成年处理废旧家电 20 万—30 万吨的规模，成为我国最大的废旧电器电子产品处理工厂。

(摘自《中国证券报》陈静 / 文)



投资创业的第一选择： 学前教育加盟

对于子女教育的重视，中国古代已有孟母三迁的故事。而 2008 年中国教育蓝皮书更是声称，子女教育费用在居民总消费中已经被排在第一位，超过养老和住房。这一切都是在向投资者昭示着一个事实：“学前教育加盟这块蛋糕很诱人”。

国务院于 2010 年印发的《关于当前发展学前教育的若干意见》，提出了加快推进学前教育发展的十条政策措施。而早教风的流行更是一起推动了国内学前教育加盟产业的发展。无论是昂贵的早教课程还是花样繁多的早教产品，都有家长愿意花钱为之买单，求的只是希望自己的孩子不落于人后。就当今国内经济形势而言，能有这样庞大的市场消费热情，投资学前教育加盟产业无疑是当下投资创业的第一选择。

这个蛋糕很诱人，怎样才能吃进嘴里？据介绍，学前教育加盟的形式有很多，主要看投资者自身的经济实力以及资源来选择。一是大投资的学校加盟，二就是小本投资的早教产品代理销售。就广大群众而已，后者无疑是一条适合众多创业者走的路。当然有了好点子还要有好牌子来助阵，自己创立一个品牌明显不合实际，加盟成为了大多人的选择。所以对于投资学前教育加盟的创业者而言，一个优秀的学前教育加盟品牌很重要。

一个优秀的学前教育加盟品牌会为您成功进入学前教育市场提供有效的保驾护航。

在选择学前教育加盟品牌上一定要注重这个机构的教育理念，更要看这个学前教育加盟品牌后期的教学研发以及专业水平和整体经营实力。以卓人教育为例。卓人教育作为国内的优秀早教品牌，知名度高，早教质量过硬，品牌效益好。无论是课程的设计还是早教产品的生产都是科学的针对幼儿早期发育的各项潜能重点进行训练，而且受到了家长的广泛认可。此外卓人教育不仅提供早教中心加盟还提供专业的早教产品代理加盟服务。不管是早教中心加盟还是早教产品代理，投资者最好是根据自己的能力和市场环境进行选择。

(摘自《中国加盟网》)

小酱菜里出商机

酱菜，虽然不起眼，但却是老百姓桌子上不可或缺的重要菜品。经营酱菜，比不上开餐馆来钱快，但是本小操作简单，对于头次创业的人来说，不失为一个好项目。

黄瓜、白菜、圆白菜、胡萝卜、辣椒等作为最常见的蔬菜已经深入人心，酱菜主要就用其作为主原料。酱菜外观色深、柔软、入口清脆，咸淡口味可根据本地人口喜好自行调配，因各地蔬菜价格不等，每斤成本价格大

约在 8 角—1 元左右，零售价格在 3.5 元左右，也可根据当地消费能力自行调整，总体来说，利润率可观。

●推荐出售方式：

1、居民区。真正能在大众餐饮上消费的还是广大居民，而且居民区内房租低，利润空间大。

2、各种公司。酱菜推销到公司？也许有人会觉得不可思议。其实完全是可行的，现在不少小公司都会在节假日或年底时给职工发福利，不外乎就是一些油盐酱醋等日常家庭用品，

当然也可以是酱菜。建议用坛包装，每坛 10 斤左右。

3、各种规模饭店。每家饭店无论规模大小一般都会提供酱菜，因此饭店是酱菜的重要采购客户，可以跟饭店建立长期合作关系。

●投资分析：

项目转让费：如果自己本来就有酱菜配方可以省掉这笔费用，如果不懂，也没有关系，现在不少地方有专门教开酱菜店的加盟商，还可以通过上网找到出售配方的人。

房租：每月 300—500 元，10 平米就足够了。

泡菜坛子：瓶瓶罐罐可以随需随买，价钱都不贵，这部分的投资也能控制在几百元左右。

(摘自《世界创业实验室》)



投资 10 万元开个家饰店

现在人们装修新家，都信奉“轻装修，重装饰”的原则，这直接催生了一个新的行业家居装饰业。那么到底如何才能经营起一家家居装饰店并让其生意红火呢？日前，记者走进了沈阳市皇姑区西江街一家开在新社区集中区域的家居装饰小店，听一听店主周洪的生意经。

前期投入 10 万元

记者来到小店的时候，店主周洪正在草结一天的营业账目。心情不错的他向记者透露，他这个小店前期一共投入了 10 万元，其中包括一年的租金加上店面的装修，分别为 3.6 万元和 1.4 万元，另外，这里还包括进货 3 万元，流动资金 2 万元。周洪说，每月 3000 元的房租，有点贵，但还是很值。

“我这里的顾客主要以周围社区居多，多半是年轻人，很有消费实力。”

记者在店里走了一圈发现，这个小店里的商品价位不低，一般都在 100 元到 500 元之间，其中一个手工制作的京剧脸谱挂饰标价 800 元。不过，周洪表示，小店的生意一直不错。开业半年了，他现在每月的毛收入有 1.5 万元左右，除去成本和每月的固定支出，每月净赚 9000 元左右。

选址不光看客流

周洪虽然学的是艺术，却对市场有一定的研究和认识，他非常看重选址，认为这种装饰店选择地址不光要看客流，还要看目标客户的文化品位。家居装饰品讲究的是一种居家的文化，所以一般对于居家有自己的想

法，有一定文化品位的人，才会是小店的买家。“许多人会因为更看重实用性而要求我们的商品打折出售，这些人不是我们的目标客户。所以，家居饰品店必须开在有文化的白领比较多的地方。”周洪说，他曾在店址附近发放调查问卷并进行了详细的统计分析，70%以上的被调查者表示，将会加大自己居室装饰方面的投入，其中，74%的被调查者认为，装饰居室要体现个人风格、品位，而有 55%的被调查者认为，通过居室中小物品的摆放和点缀可以达到营造家居情趣的目的。因此，周洪对于自己的投资充满了信心。

装修要舍得花钱

记者注意到在周洪的前期投入

中，装修就花了 1.4 万元，占了总投资的 10%以上，这在同类小店中投资算大的了。

他为什么如此舍得花钱呢？他认为，家居装饰品店很讲究格调，要给顾客营造家的文化氛围。此外，为了能在众多小店中出位，他非常注意饰品本身的特色，“这里的每一样饰品都是我自己到各处淘回来的，在选择的过程中我会想如果自己是买个买家会喜欢哪样产品。有的客人想要定制一些物品，我就会到厂家把相关物品拍下照片，让顾客挑选。”周洪非常细心，他除了会向顾客耐心地解释物品的文化内涵以外，还会进行实地的模拟示范。“我会了解他们家里的陈设，然后按照他们的想法进行模拟，并给出一些建议。”

胡斌：
养老和健康医疗
是未来资本投资重点

“中国进入老年化社会，养老产业跟健康医疗在未来拥有巨大的发展空间，也将成为资本追逐的宠儿！”作为一个资深的投资人，以色列英飞尼迪投资集团的董事总经理胡斌这么说道。

近日，以色列英飞尼迪投资集团的董事总经理胡斌在“2011(第七届)最佳商业模式中国峰会”上发表讲话，认为在危机下资本更热衷于投资那些符合国家战略政策的行业，中国正进入老龄化社会，这个存在巨大的商机。

胡斌讲道，这几年来，我国中资概念股在纳斯达克上市屡受制约，有些还被迫退市，其中很大一部分跟商业模式有关，很多商业模式在海外已被摒弃，但是有些企业还固守成规，没有去创新，没有去变革，导致他企业的市值在慢慢下降，以至于后来会退市，被别人歼灭掉，这样的企业，风投自然不敢投。

风险投资，风险也很大。现在的创业板上，中小板上，风光不再的现象频频发生。对于风投而言，去分析一些在现在，特别是在将来三到五年甚至到十年的期间内，他的商业模式还能够存在，或者说还能够发展的企业，是一个巨大的挑战。

现在，有很多商业模式只是一个卖点，一个概念，热潮过了以后倒下了一批人，死了一批企业。不能把资本砸在不能创造价值的地方。那么什么是好的商业模式？对于资本来讲，产出大于投入，而且远大于风投所认为的一个社会的平均产出，这样的模式就是一个好模式。

胡斌讲道了中国的老龄化问题。他认为中国社会进入老龄化的同时，也带动了其他相关行业的兴盛，像养老产业和健康医疗，这些领域都是英飞尼迪所要投资的领域，也是他们所欣赏的产业。

看一个好的模式，需要看整个行业的空间，这个行业的空间足够大，资本才能够够地投入，而想持续不断地投入创造更大的价值，有了行业空间还得有市场需求，老百姓愿意买你的单，包括你的技术。

作为一个国际跨境的投资集团的话，以色列英飞尼迪投资集团希望寻找跟他们有同样价值观的企业家，一起来发展，一起来创业，一起来创造价值，同时也为社会作出贡献。

(摘自《商界》杨婷 / 文)



风险提示：特色品质缺一不可

随着人们对家庭装修的重视，家饰市场虽然很大，但是竞争也非常激烈，所以经营家居饰品店，要有眼光，尽量做得有特色，对家居流行趋势要有一定的了解，并尽量使家居配饰跟当前家居的风格保持一致。而且，在货源认定上应尽量追求风格鲜明、做工考究。

由于家居饰品的消费需求对价格比较敏感，投资者可以尽量考虑灵活的价格策略，可以实行根据消费额或消费量而进行的累进折扣，例如，对购买 5 件家居商品的，享受折扣 5%，买 10 件享受折扣 10%等等，购买数量越多，享受折扣也就越多。这样既能够促进销售，也能够尽快回笼资金减少库存。

(摘自《时代商报》王雪 / 文)