

共享经济进入下半场 下一个风口:新零售和人工智能

证券时报记者 张国锋

以共享单车为代表的共享经济创业浪潮,在经历了一年多的疯狂之后,已经出现了疲态。今年以来,共享单车多名玩家陷入倒闭或是押金难退的泥沼,两名头部玩家 ofo 和摩拜近期纷纷流出合并传闻;曾经缔造融资神话的共享充电宝,数名头部玩家自身陷入法律纠纷、资金短缺困扰的同时,外部还在经受着苹果等大公司推行无线充电的冲击;其他的共享经济系列创业项目,无论在融资速度和融资规模,都已经无法跟前两个赛道比拼。

目前来看,今年风口已经转向了新零售,大家都在讲新零售,没人讲共享了。”昨日,金沙江创投董事总经理朱啸虎在出席第六届东沙湖杯“千人计划”创业大赛时说。在他看来,新零售已经取代共享经济成为当前的风口,而未来十年的创业机会,则是人工智能。

进入下半场的共享单车

相比前辈滴滴、Uber 等专车共享,共享单车的下半场来得早得多。在悟空单车等数家行业尾部玩家宣布倒闭退出后,8月份以来,包括小鸣、酷骑、小蓝单车等行业二线玩家,纷纷出现押金难退的问题。事情演变至今,小鸣单车宣布转型做电子围栏,酷骑单车被收购,而小蓝单车则被传融资失败,前景未明。

据交通运输部不完全统计,截至今年7月,全国共有共享单车运营企业近70家,累计投放车辆超过1600万辆,注册人数超过1.3亿人次,累计服务超过15亿人次。

行业兴起最初,押金被视为共享单车企业盈利模式的一个重要支撑。相比2元内的客单价,99-299元的押金才是这个行业更大的资金流,也是共享单车行业的“隐形”地雷。叮叮单车倒闭后,创始人卷款跑路;酷骑单车事件爆发后,质疑平台CEO高唯伟将押金挪用至P2P平台的声音此起彼伏。从今年8月中旬开始,交通运输部联合多部门出台行业指导意见,要求共享单车押金专款专用,做到即还即退。尽管具体措施仍未明确,但押金监管趋严已是不争的趋势。

政策对行业的监管收紧不仅体现在押金层面,9月份,北上广深等12个一线城市发布“禁投令”,要求各共享单车企业停止投放新车。据悉,目前这些城市单车保有量超过800万辆,占全国总量的一半以上,给道路交通、城市管理都带来了不少问题。

国内市场投放被关后,行业内的头部企业只能选择出海开拓新市场。据了解,目前,摩拜已经进入全球8个国家超过180个城市,ofo则已经登陆13个国家超过170个城市。但业内人士指出,出海并不容易,一方面有出海资质的生产厂商并不多,另一方面海外政策与水土问题将影响共享单车企业在当地的发展。

在政策收紧的情况下,不仅共享单车企业受到影响,其背后的生产厂商也是叫苦连天。根据自行车零部件巨头信隆健康的财报,去年12月获得摩拜订单,今年一季度净利大跌73%至173万元,其购买原材料预付款增至5155万元。对于亏损,其财报解释:一方面是原材料成本上涨,另一方面是共享单车导致国内的内销订单大幅减少,而共享单车的出货量则尚未呈现收益。

ofo和摩拜否认合并传闻

近期,有媒体报道称,ofo和摩拜投资人正通过谈判推动二者合并,以结束烧钱的竞争。据称,合并后的公司估值可能会超过40亿美元。但这一消息很快被两家公司否认。摩拜称,摩拜在骑行、产品和运营效率方面遥遥领先,不考虑合并。”而ofo则表示“不予置评”。ofo的早期投资人朱啸虎在出席活动后接受记者采访时,对该传闻的回应是“谣言”。

根据公开信息统计,2017年以来,ofo和摩拜的融资额已经超过17亿美元,最新一轮融资额分别达到7亿美元和6亿美元,ofo最新一轮融资由阿里巴巴等领投,摩拜最新一轮融



图为金沙江创投董事总经理朱啸虎

张国锋/摄

“目前来看,今年风口已经转向了新零售,大家都在讲新零售,没人讲共享了。”金沙江创投董事总经理朱啸虎说。在他看来,新零售已经取代共享经济成为当前的风口,而未来十年的创业机会,则是人工智能。

与新零售相比,嘉御基金创始合伙人兼董事长卫哲认为,人工智能已经超出了“风口”的概念,成为了“门口”。

资则由腾讯领投。截至目前,阿里、腾讯没有表态支持“合并”的行为。

曾认为 ofo 和摩拜因为“差异太大”不可能合并的朱啸虎,9月底在一场公开演讲中改口,直言“摩拜和 ofo 唯有合并才能盈利”。在接受记者采访时,朱啸虎表示,现在市场上的资金太多,当行业发展到只有前两名的时候,想要靠融资压死对方几乎是不可能的。这两家未来都可能拿到钱,到时候市场肯定会追求效率,因此还要看一段时间。”

朱啸虎指出,今时今日,创业洗牌速度已经大大提升,一般两年就开始洗牌。现在小的共享单车倒闭、押金难退事件的发生,反而会加剧用户向头部集中。因为用户会担心小的公司倒闭,因而会加速拿出押金的过程,挤压小公司的生存压力。”

在投资人看来,尽管共享单车赛道正在发生变化,监管也在趋严,行业进入下半场——洗牌阶段已是不可逆转,但是共享单车行业的社会价值存在,能够解决出行效率的问题,因此共享单车未来一定会继续存在。

之前是攻城略地的阶段,单车企业打价格战,粗放投放车辆,对盈利模式肯定会造成伤害。合并也许是一种逻辑,只有一家单车企业的时候,定价、投放和布局也会趋于理性。仅仅依靠租车使用费,共享单车企业其实一年就可以回本,这个盈利模式本质上是清晰的。”小村资本合伙人郑赞表说。

他认为,从经济规律上判断,合并是共享单车行业内头两名玩家的一个比较好的选择。共享单车这个行业也有规模效应,合并的话,在投放成本、维护成本都可以得到降低,也有助于城市管理,符合经济规律和资本的需求。”

新零售接手共享经济成新风口

共享单车可谓共享经济系列最成功的典范,但其光环也正在慢慢褪去。在朱啸虎看来,共享行业本身非常大,当中最重要的部分就是衣食住行,到现在这些需求的共享已经基本

被做完了。而除了衣食住行之外的其他需求,市场空间并不大。比如共享按摩椅、共享卫生纸等,本身市场空间没有那么火,想象空间也没那么大,所以投资人对这类项目可能都不是很有兴趣。”

市场从来不乏风口,朱啸虎指出,现在风口已经转向了,没人讲共享,而是都在讲新零售。

新零售最主要的趋势是90后消费群体的兴起,他们对价格没那么敏感,对便利性更加敏感。我觉得,未来的新零售,都是以碎片化、便利性和智能化为趋势,不会那么讲究性价比。”朱啸虎说。

根据公开资料显示,今年以来,数十家“无人货架”、“无人便利店”创业企业纷纷涌现,参与投资的机构数量也超过50家,包括IDG、真格基金、创新工场等知名投资机构。据统计,今年以来,无人自助设备领域已披露的融资项目超过25个,累计金额超30亿元。

业内人士认为,新零售下的无人自助设备之所以能得到资本关注,是因为其颠覆了原有的“人-货-场”的交易关系链,让零售的渠道能覆盖到离消费者最近的细分场景,更进一步拿到精准的消费大数据。光速中国创始合伙人韩彦曾表示,新零售无疑是鲜有的下一个千亿级别的平台性大机会,对团队的要求是极高的,扎实的供应链、系统、数据能力才是核心。新零售行业从年初开始发酵,从无人售货柜到办公室架子,从无人便利店到便利店即时消费圈,各路玩家已经在不同格局上拉开差距。

不过,嘉御基金创始合伙人兼董事长卫哲在接受记者采访时表示,他反对无人便利店的逻辑在于,人不是成本,而应该是投资。做无人便利店,还不如搞自动贩卖机。零售店里的人,不应该只是收银员或者理货员,而应该是营业员,帮助便利店获客。如果只是收银员或者理货员的话,那确实应该取消这个成本。”

在卫哲看来,新零售未来的流量入口在于社区,因此他看好新零售的模式有三个特征。第一,实体店与虚拟店结合,实体店面要小,起到获客

作用。第二,品类要准,选择电商打不死的非标准类、非超市类的产品行业。第三,选好入口,这当中,社区便利、社区生鲜和社区药房的机会很多。新零售必须是前后打通的,不仅要解决后端供应链的问题,还要解决前端的服务问题。社区是最靠近消费者的,而且是电商成本最高的部分。”

未来十年看人工智能

而与新零售相比,卫哲指出,人工智能已经超出了“风口”的概念,成为了“门口”。朱啸虎也认为,人工智能是今年非常明显的趋势,而且未来十年也是非常大的趋势。

业内指出,近年来,人工智能在技术升级和应用方面取得了巨大进展,大数据、云计算以及智能芯片应用快速发展;以深度学习为代表的人工智能核心技术取得一定突破;图像识别、语音识别、自然语言处理等前沿技术的应用范围不断拓展,人工智能时代已经来临。

从全球市场来看,亚马逊、Intel、苹果、Facebook等科技巨头公司相继实现了AI技术的革新性应用。而在国家政策的大力支持下,国内人工智能市场也正跟随全球的步伐迅速崛起。目前,人工智能领域已成为中国股权投资机构最受关注的领域之一。根据清科集团私募通数据,2010年至2017年5月,中国人工智能领域共发生2218起投资事件,涉及投资金额达668.42亿元。

从目前来看,人工智能项目主要还是面向企业用户。但在Google Pixel 2手机和iPhone X发布后,(人工智能)面向消费者的服务也会兴起。”朱啸虎说,当下是“AI First”的时代,任何创业企业如果没有人工智能的因素在里面,很难建立自己的竞争壁垒和核心优势,而未来十年的创业机会,属于人工智能手机。我相信两年以后,面向消费者的人工智能风靡的应用也会出现,但是具体是什么,我们还不知道,但是这个趋势是可以看到的。”

但这个现象也导致了一些问题,有投资人直言,现在市面上有99%的项目是伪人工智能,本质上只是带了点算法和机器能力而已。此外,人工智能方面的人才在全球都处于高度紧缺的状态,因此如果有真正高精尖的该领域人才项目出现,就应该毫不犹豫投入。

人工智能既要技术也离不开大数据,做一个比喻,人工智能技术是一把刀,数据就是磨刀石。对于初创企业来说,他们缺乏大量且及时更新的数据,能否获得成功,主要就是看谁的磨刀石更好。”卫哲建议人工智能的创业者,在选择切入点时,要看到BAT等大公司已经在哪些领域具备大量且不断更新的数据。他们有的数据,你如果已经做了,就尽快去卖给他们,做他们数据的补充。如果还没做,就不要进入这个领域,因为你做不过他们。你应该发力在他们没有数据的领域,在这些领域,大小公司都是平等的。”

中端轻奢酒店: 华尔街的新故事

盛世方舟投资经理王丹表示,目前国内传统经济型酒店格局基本确定,由锦江、华住、首旅三大巨头占据了大部分市场份额。不过,新型中高端轻奢酒店在消费升级浪潮中迎来了极大发展空间。

证券时报记者 吴家明 岳亚楠

华尔街喜欢听故事,这一次是关于酒店的故事。

在美上市的中概股里,除了阿里巴巴、百度、网易等互联网巨头的抢眼表现,还有这么一个行业的股价表现逐渐引起投资者的关注:华住酒店集团的股价今年以来已经累计上涨超过150%,股价也接近130美元,市值超过90亿美元。

其实在过去的美股市场上,一些经济型酒店纷纷选择私有化退市,离开的背后多少都与自身股价表现有关。早在2013年,7天连锁酒店集团的私有化进程划上句号。7天原有创始人郑南雁、何伯权等人,与投资基金凯雷投资集团和红杉资本共同组建铂涛酒店集团,宣布正式完成对7天连锁酒店私有化收购。而在去年,如家酒店与首旅酒店完成合并。如家酒店集团作为合并后存续主体,已成首旅酒店的控股子公司。

对于华住酒店的股价表现,市场普遍认为这是国内外投资者的共同驱动。老虎证券最新发布的《2017美股投资调查报告》显示,对于美股投资决策,超过50.5%的国内“炒美股”人士表示会主要参考日常生活中对相关产品的观察和体验。另外,国内这两年的旅游业旺盛增长、中产阶级消费升级以及经济型酒店的变革,对华尔街来说都是极具诱惑的故事。

在许多业内人士看来,2002年起国内经济型酒店进入了黄金发展期,但近年来随着房地产租金成本、人力成本等上涨,经济型酒店的价格却无明显增长。在一些一二线城市,经济型酒店似乎渐渐退出商务酒店中心。这时,一些中端轻奢酒店却进入投资爆发期,受到资本热捧。

近年来,以亚朵、Citigo、诗莉莉、桔子水晶为代表的新型轻奢酒店品牌迅速崛起,不仅受到了消费者的青睐,也被各路投资机构所追捧。去年12月,中端酒店品牌亚朵宣布完成1亿美元的C轮融资,由联想控股旗下君联资本和阿里巴巴荣誉合伙人陆兆禧个人投资,同时获得浦发银行、交通银行、招商银行等近4亿元授信额度。

此前,迈点研究院联合Talking Data发布的《2016年中国中档酒店市场大数据分析》显示,随着高端酒店逐步步入成熟期,经济型酒店开始进入转型和淘汰期,中端酒店板块的红利正式来临。而据智研咨询发布的研究报告显示,在我国前十大品牌酒店客房总数中,经济型酒店客房数高达94.2万间,中端客房数仅有8.5万间,高端酒店客房总数为13.4万间,中端酒店的客房数远低于经济型和高端酒店,显示发展

空间巨大。智研咨询分析认为,未来的增量市场主要来自中端酒店,预计未来5至10年内中端酒店市场将迎来爆发。

盛世方舟投资经理王丹对记者表示,目前国内传统经济型酒店格局基本确定,由锦江、华住、首旅三大巨头占据了大部分市场份额。不过,新型中高端轻奢酒店在消费升级浪潮中迎来了极大发展空间。升级数据显示,国内高端、中端、经济型酒店占比为1:3:6,美国的比例为3:5:2。作为旅游业的刚需大入口之一,酒店行业和许多传统产业一样走到了转型升级的路口,蕴含的投资机会也多样化。

对于国内酒店行业目前面临的问题,睿鼎资本董事长李鑫表示,近年来酒店运营成本呈上升趋势,主要是源于人力成本的增长;酒店每天要对大量数据和信息进行处理,却没有一个高效的智能管理系统辅助,单纯的人工管理系统不能对这些数据和信息进行深度剖析;顾客与酒店之间的互动管理欠缺;缓慢的创新思维,酒店业可以说是最缺乏创新的行业。

在消费升级的带动下,新型轻奢酒店品牌的爆发有着明显优势,包括定位清晰、酒店的品牌故事以及各自的独特卖点等。另外,轻奢酒店抓住了酒店产品打造的核心原则,从卖客房、卖服务发展到卖体验、卖流量,找准定位又能突出产品差异化。”李鑫如是说。值得注意的是,今年8月网严严选就联合亚朵推出了“网严严选酒店”“将生活方式电商与线下场景进行结合。

如今,众多国内酒店品牌也在发力中端轻奢酒店。华住酒店发布的2017年第二季度财报,也是今年华住完成对桔子水晶的股权交割后的首份财报。财报数据显示,公司实现营收19.89亿元,同比增长20.1%。此外,华住酒店在第二季度净增205家酒店,其中包括41家经济型酒店和164家中高档酒店,中高档酒店开店速度明显快于经济型酒店。市场公开资料也显示,首旅如家旗下中高端酒店已近600家。而在今年计划新开的酒店中,中端酒店占比预计将达到30%至40%。

不过,对投资机构而言,投入酒店行业需要有较强的耐心去等待一个连锁品牌的形成,后期需与企业一起去整合并购行业闲散资源。王丹表示,在转型升级的浪潮中,中高端酒店的比例将持续提高,整个行业的服务水平、软硬件质量、信息化管理效率将继续提高。酒店行业是一个需要大体量资金的行业,无论对创业者还是投资人,进入门槛都较高,所以很多中小基金较难参与。

证券时报主办
聚焦创业投资类新闻
打造创客、投资者、网友互动交流平台



关注请扫上方二维码