

瓜子二手车、人人车、车置宝纷纷宣布获得大额融资——

二手车电商：“烧钱”难持久 盈利靠内功

经济日报·中国经济网记者 梁 睿

透视

随着二手车电商融资潮的到来，近年来二手车电商之间的竞争已经趋于白热化，“烧钱”打广告补贴用户的方法屡试不爽，但“融资快、烧钱更快”的模式究竟能支撑多久，成为所有二手车电商亟需解决的难题。由“烧钱”走向“盈利”，二手车电商不能只靠营销和补贴，还要在数据积累、数字化管理和服务流程等方面有所提升——

6月份以来，二手车电商的融资新闻不断。继优信二手车在月初宣布赴美IPO之后，6月6日收车平台车置宝传出完成8亿元人民币D轮融资的消息。在此之前，瓜子二手车于3月份宣布获得8亿美元C轮融资，人人车于4月份宣布获得3亿美元新一轮投资。

短短两三个月间，几十亿元涌入同一领域，这在资本市场上比较罕见。但回头来看，这样的场景，并非首次出现在二手车电商领域。去年年初，二手车电商就已经掀起过一轮融资潮。从数据上看，自2015年始，二手车电商平台融资额便开始走高。据不完全统计，2015年至今，全行业融资金额近300亿元。

融资背后竞争加剧

为何这些二手车电商平台融资如此饥渴？融来的钱又去了哪里？

一位业内人士表示，这些钱除了设立分支机构和信息系统建设外，基本上去向有二：一是大力广告营销，二是补贴用户。二手车行业的营销战火在2015年点燃，势头经久未减。无论是电视、网络的视频广告，还是楼宇、地铁里的平面广告，优信与瓜子二手车两家的广告总是相伴相随。此后，在有限的市场空间里，其他各家企业也纷纷加入战团。

艾瑞市场咨询的数据显示，2015年，二手车电商广告投放总额超过8亿元，2016年、2017年以及2018年一季度在销售和营销上的投入分别为7.94亿元、22.03亿元以及6.33亿元，分别占同期总收入的96.2%、112.9%以及97.5%。

营销的另一个途径便是补贴用户，上述业内人士表示，二手车主卖车时，价格仍是首要考虑因素。由于竞争的存在，一些平台为了拉拢客户，私下给车主比别的平台更高的报价以吸引客户。

此外，为了打消二手车主的顾虑，提前锁定车源。有的二手车电商平台还推出了保卖服务。卖家车主可以通过平台的线下保卖店寄售二手车，同时快速获得至少50%的预付车款，平台承诺收到车之后14天内结清尾款。“但保卖业务的实质是将车辆价格下跌风险转移到平台，实质也是一种补贴用户的行为，带有较大的风险性。例如汽车进口关税下调后，特定车型的价格下降过快，开展保卖业务的平台可能形成亏损。”上述业内人士表示。

“想先耗死对方的预期，也成为各大二手车电商密集推广品牌的重要原因。”

上述业内人士分析，另一个原因则是资本方的压力，那些想要继续获得融资的二手车平台，即使已经面临较大的亏损，也要不停地打广告推销自己。

“烧钱”模式恐难成功

二手车平台大手笔砸钱营销，能否实现快速做大做强呢？一位互联网业内专家表示，“广告铺天盖地，巨额补贴用户，形成用户规模再收割利润”，一直是不少互联网企业取得成功的经验。“在网约车领域有‘滴滴’、在外卖领域有‘饿了么’、‘美团’，在第三方支付领域有‘支付宝’和‘微信支付’，路数基本都是这样的。”上述专家表示，这些取得成功的企业其用户的交易行为都有高频小额的特点，用户一旦形成交易习惯，轻易不会改变。这意味经过一段时间的广告投放和补贴后，这些平台的用户规模即使在不投放广告和补贴的情况下都会维持一个稳定的数字，从而由“烧钱”走向“盈利”。

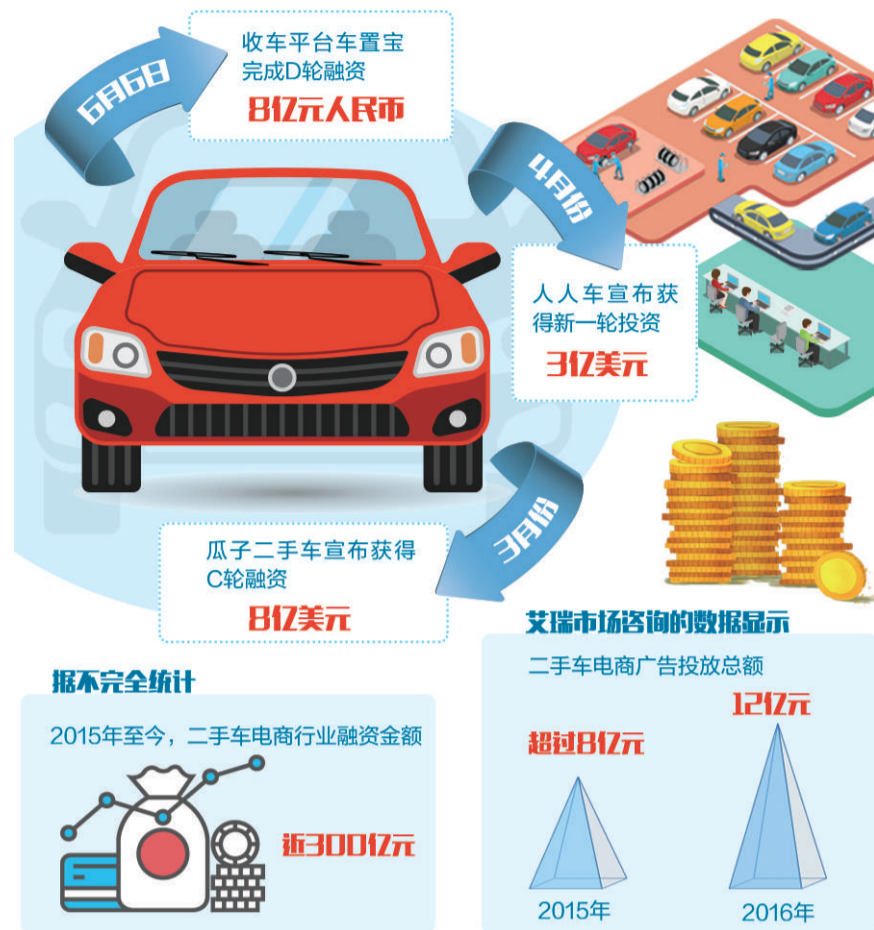
但二手车交易则不同，其特点恰恰是高频低频时间长，个人用户买卖二手车的次数毕竟有限，能否通过广告和补贴培养用户习惯，形成稳定的用户规模尚待观察。

车置宝创始人兼CEO黄乐也认为，二手车交易高频低频的交易模式会让传统的互联网市场营销效果大打折扣，同时扭曲了市场数据，平台一旦停止在广告和补贴上“烧钱”，用户数量恐怕就难以持续增长。此外，随着各大平台在广告和补贴上的你争我夺，也加速了自身资本消耗，在难以稳定盈利的局面下，“融资快、烧钱更快”的模式不会持久。“此外，股权融资过多的另一弊病是创始人股权会被稀释掉，从而失去控制权，埋下影响公司稳定发展的隐患。”黄乐表示。

苦练内功提升效率

“资本在二手车电商上的投入已到了中后期，企业的融资机会越来越小，想要获得更多资本青睐，必须提高效率，解决自身的盈利难问题。”黄乐表示，二手车电商行业的新一轮洗牌明年就会到来，苦练内功、提升效率才是二手车电商的成功之道。

黄乐告诉经济日报记者，作为专注于全国收车的网站，今年一季度车置宝的成交量和净利润同比增长近400%，其核心竞争力在数据积累、数字化管理和服务流程方面均有提升，由于数字化程度高，二手车买卖需要的咨询服务、呼叫中心、上门检测等线下服务的人员配置相对较少，成本较低。加上有标准的



检测报告，买卖双方不用见面，扩大交易范围，降低成本提高效率。

自身效率的提升也让车置宝不断被资本看好，车置宝A轮融资前只在南京布局，随后在苏州、无锡、深圳等区域性布局，B轮融资后开始全国性布局，从4个城市扩张到15个城市。C轮融资完成后，车置宝在不烧钱的情况下实现规模扩张，D轮融资又超募近2亿元。

“2017年中国二手车交易量为1200多万台，今年有望达到1500多万台，但通过网络平台成交的二手车数量

仅占一成多。二手车电商的空间还很大。”黄乐表示，但要吃到市场蛋糕，光靠营销手段是不够的，需要在提升自身服务能力上苦下功夫。

据了解，车置宝新一轮8亿元融资将主要用于完成线下门店的基础设施建设，首先将店面总数扩大到3倍，达到300个到400个店面，渗透到全国200个车源城市。其次，加大人力资源的投入，提高服务效率，进一步增强跨区域交易的核心竞争力，帮助用户更好地获取异地售车的差价。

延伸

2018 亚洲消费电子展开幕——

人工智能融入造车理念

本报讯 记者李治国报道：2018亚洲消费电子展近日在上海拉开帷幕，近500家参展企业推出各自具有创新技术的电子产品，并展示在人工智能、汽车技术等领域内的使用案例。

未来的汽车行业，每一项新技术都不可能独立存在，跨界合作将成为主流发展趋势。经济日报记者在展会现场看到，为了将用户在数字世界中的体验带入汽车，德国大陆集团利用人工智能将

整辆汽车变成了数字助手，不仅可以调整导航或信息娱乐系统提供的信息，甚至能够预测驾驶者的意愿；奇点汽车携自主研发的国内首款车载以太网数字化架构智能驾驶舱和基于ISO26262规范的智能驾驶系统亮相此次亚洲消费电子展；音响品牌BOSE推出的一项技术允

许司机在充满音乐、导航语音、各种系统警示声以及嘈杂交谈声的车内通过蓝牙免提功能轻松接听电话；欧司朗以创造性的像素光源理念，展现了未来车灯科技的无限可能；自动驾驶开放生态的百度阿波罗，让消费者看到了无人驾驶从技术到概念产品的快速转化，提升了自动驾驶的“中国速度”。

美国消费技术协会国际项目高级总监兼亚洲消费电子展展会总监约翰·凯利表示，目前人工智能已经开始应用于汽车、智能家居、机器人、健康医疗设备以及家庭安防等重要电子产品之中，中国不仅在人工智能研究方面全球领先，还积极参与国际标准的制订，中国企业将成为汽车领域人工智能技术创新的重要力量。

产生量近2亿吨，再生回收处理问题迫在眉睫——

废旧化纤纺织品如何再利用

本报记者 许红洲

近年来，废旧化纤纺织品的产生量急剧增加，寻求再生循环利用已成为我国纺织行业发展的迫切需求。未来，要以“零抛弃、清洁低碳、高效高质高值”为导向，构建废旧纺织品现代化回收物流体系，建设废旧化纤纺织品循环再生产业集聚及示范园区，建设废旧化纤纺织品产学研用创新与展示平台，使废旧化纤纺织品得到有效的再生循环利用——

中国工程院咨询研究项目“废旧化纤纺织品资源再生循环技术发展策略研究”成果发布会近日在北京召开，研究报告在全面梳理比较国内外废旧纺织品资源再生循环现状及发展趋势的基础上，提出了我国废旧化纤纺织品资源再生循环的重点任务，明确了全产业链技术体系的发展方向。

我国是世界化纤生产与应用大国，2016年化纤总产量达到4944万吨，占到全球化纤总量的69.4%，纺织纤维的加工总量达到5420万吨，其中化纤占到84.23%，居绝对主导地位。然而在行业快速发展的同时，随之而来的废旧制品处理问题也愈来愈迫切。据估计，到“十

三五”末，废旧化纤纺织品的产生量可达近2亿吨。随着我国对资源环境保护的日益重视，寻求化纤纺织品的再生循环已成为我国纺织行业发展的迫切需求。

据中国工程院院士蒋士成介绍，为促进我国化纤再生行业的良性发展和全面升级，充分发挥国家工程科技思想库作用，中国工程院于2017年设立“废旧化纤纺织品资源再生循环技术发展策略研究”咨询项目，由纺织领域院士牵头，依托东华大学，并邀请相关高校院所、代表性企业的专家等40余人参与研究。历时一年多，形成研究报告和院士建议。

“化纤再生循环是化纤产业新时期的重要方向。”项目秘书长王华平说，未

来10年，要以“零抛弃、清洁低碳、高效高质高值”为导向，以重大科技工程为抓手，以“政、产、学、研、用”结合的自主创新体系建设为支撑，建立国家级纺织品再生循环科研及工程技术开发平台，使我国聚酯、聚酰胺、聚丙烯、聚苯硫醚等重点化纤品种的再生循环技术及创新能力跻身世界前列。

研究报告认为，废旧化纤纺织品快速识别及分拣技术、预处理及资源标准化、机械法及物理法再生关键技术及产业化升级、物理化学法再生关键技术及产业化、化学法再生关键技术及产业化，是我国废旧化纤纺织品资源再生循环的重点任务。

在此基础上，项目形成专项建议。第一，构建废旧纺织品现代化回收物流体系：在国家相关部门协调下，联合地方政府及专业结构，建立废旧纺织品回收物流体系，形成体系完整、功能完备、管理运营有序的废旧纺织品回收物流产业链，以现代化回收物流信息平台建设为依托，循序推进智能回收箱、专业物流车、集散管理站建设，建成200公里回收经济圈，实现回收物流网络系统的全覆盖。

第二，建设废旧化纤纺织品循环再生产业集聚及示范园区：充分利用协同作用和规模效应，通过最大限度地优化资源配置，提高资源利用效率，以点带面、点面结合的方式，形成辐射带动，对废旧纺织品循环再生产业实现快速推进。第三，建设废旧化纤纺织品产学研用创新与展示平台：建议国家设立专项推进废旧纺织品循环再生国家重点实验室、国家级工程技术研究中心，加强科研及人才平台建设，加速化纤再生基础研究的深入及研究成果的转化。

去年平均利润增长近20%

行业百强领衔轻工业发展

本报记者 黄鑫

在6月20日举办的“让生活更美好”中国轻工业百强企业高峰论坛上，中国轻工业联合会会长张崇和表示，轻工百强企业仅占全国轻工企业总数的0.078%，但已成为引领行业发展的主力军，龙头地位突出，领航作用明显，经济贡献巨大。

张崇和透露，2018年将制定中轻联团体标准20项，未来3年制定中轻联团体标准100项，制定团体标准230项。力争2018年底，重点消费品领域轻工标准与国际标准一致性程度由当前的86%提高到95%以上。

据统计，去年占全国企业数近30%的轻工企业，实现主营业务收入24万亿元，占全国工业的20.8%；实现利润1.6万亿元，占全国工业的21.1%；出口5998亿美元，占全国出口总额的26.5%。今年前4个月，轻工工业继续保持良好发展态势，主营业务收入6.7万亿元，增长8.4%，利润4076亿元，增长6.5%，工业增加值增长6.8%，高于全国工业增长水平。

轻工百强企业发展强劲，2017年百强企业营业收入2.7万亿元，占全国轻工业的10.95%；实现利润2458亿元，占全国轻工业的15.45%；平均营业收入265.5亿元，比上年增长10.1%；平均利润24.6亿元，比上年增长19.2%。

在百强企业引领下，家电、造纸、酿酒等行业，产业集中度持续提升，竞争力不断加强。美的、海尔、格力等15家百强家电企业，营业收入占家电行业的54.6%，利润占63.5%。玖龙、晨鸣、华泰等9家百强造纸企业，营业收入占造纸行业的23%，利润占29.4%。茅台、五粮液、洋河等8家百强酿酒企业，营业收入占酿酒行业的25.2%，利润占55.9%。

近年来，轻工百强企业研发投入不断加大。2017年，美的研发投入80亿元，海尔研发投入77亿元，格力研发投入63亿元。“轻工百强企业要大幅提高高科技投入，将研发投入比重从2.93%提高到3.5%。以关键共性技术、前沿引领技术、现代工程技术、颠覆性技术创新为突破口，努力实现关键核心技术自主可控。”张崇和说。

张崇和表示，轻工百强企业要加强国际对标，参与团体标准制定，实行先进企业标准，实施严格检测认证，强化质量保障体系，建立产品全生命周期智能追溯体系，全面提升产品品质，做好轻工行业企业的高品质领跑者。同时，要加强品牌体系建设、品牌培育过程管理和品牌监测评审与改进。通过3年到5年，在社会关注、百姓关心的重要消费品领域建立100个具有国际影响力的知名品牌，让百强企业成为轻工业高质量发展的先进力量。

此外，记者了解到，京东云将与中国轻工业联合会共同推出中国轻工业特色区域和产业群转型升级赋能行动计划。通过京东云以及物流、金融等资源补齐中国轻工业产业集群区的创新发展要素，并通过京东商城面向全国扩大销售，助力产业升级。

产业一线

青海连续216小时用电零排放

“绿电9日”将再破世界纪录

本报记者 石晶

从6月20日至28日24时，国家电网公司组织青海全省连续9天216小时全部以水、风、光等清洁能源供电，即“绿电9日”——清洁能源在身边活动，实现用电零排放。与去年清洁能源连续供电7天相比，今年电网规模进一步扩大，全省电源装机达到2640万千瓦，负荷达到850万千瓦，日均电量1.89亿千瓦时，分别增长了13%、17%和8%。其中新能源装机达1070万千瓦，占比达到40.6%，作为省内第二大电源，新能源装机已接近水电规模。

国家电网青海省电力公司总经理、党委副书记祁太元介绍，2017年的“绿电7日”青海省就已经实现了连续7天168小时全部使用清洁能源，打破了葡萄牙电网107小时全部使用清洁能源供电的纪录。今年青海清洁能源供电将再次刷新世界纪录，并且在去年成功的经验基础上进行创新。作为第十九届中国青海绿色发展投资贸易洽谈会的第一项内容，国电青海公司将“绿电9日”打造成青海亮丽的品牌。

解决好新能源高占比带来的调峰问题是“绿电9日”的基础和关键，利用市场化手段实现新能源最大化消纳是“绿电9日”的主要机制创新，利用多能互补协调控制技术和依托大数据平台提升新能源管控水平是“绿电9日”的主要技术创新。

今年实施的调峰补偿机制，对“绿电9日”期间并网机组实施调峰补偿，以经济手段鼓励发电企业主动参与电网调峰，预计扩大午间时段光伏消纳空间5%。实施负荷参与调峰机制，发挥市场配置作用，调整具有可调节特性的负荷峰谷时段，增加白天用电负荷，扩大新能源消纳空间，预计午间时段可增加负荷30万千瓦以上，为光伏消纳空间拓展约4%。

深化应用多能互补协调控制技术，以新能源和负荷短期、超短期功率预测为基础，实施水、风、光多能协调控制，水电快速跟踪响应，实现新能源优先发电。全力推进新能源大数据中心建设，开发针对新能源企业的集中监控、功率预测、设备健康管理、共享储能、备件联储等21项大数据业务应用，有效提升青海新能源发电利用小时数，光伏发电利用小时持续处于全国前列。

丰富交易品种，在广泛开展新能源省内电力直接交易、跨区跨省外送交易的基础上，组织停备火电机组与新能源企业开展发电权交易，“绿电9日”期间将达成1.99亿千瓦时交易电量。组织新能源企业与三江源地区清洁取暖项目直接交易，让藏区百姓共享清洁能源发展成果，预计日均交易电量12.06万千瓦时。

祁太元表示，“绿电9日”的开展，是对不断改革完善的电力市场运行机制的实践验证，是对新能源技术创新与发展成效的实际检验，是对能源转型道路的再一次深入探索。

本版编辑 李景