

消费行业投资占比高达 79% “消费”奏响中国 PE 主旋律

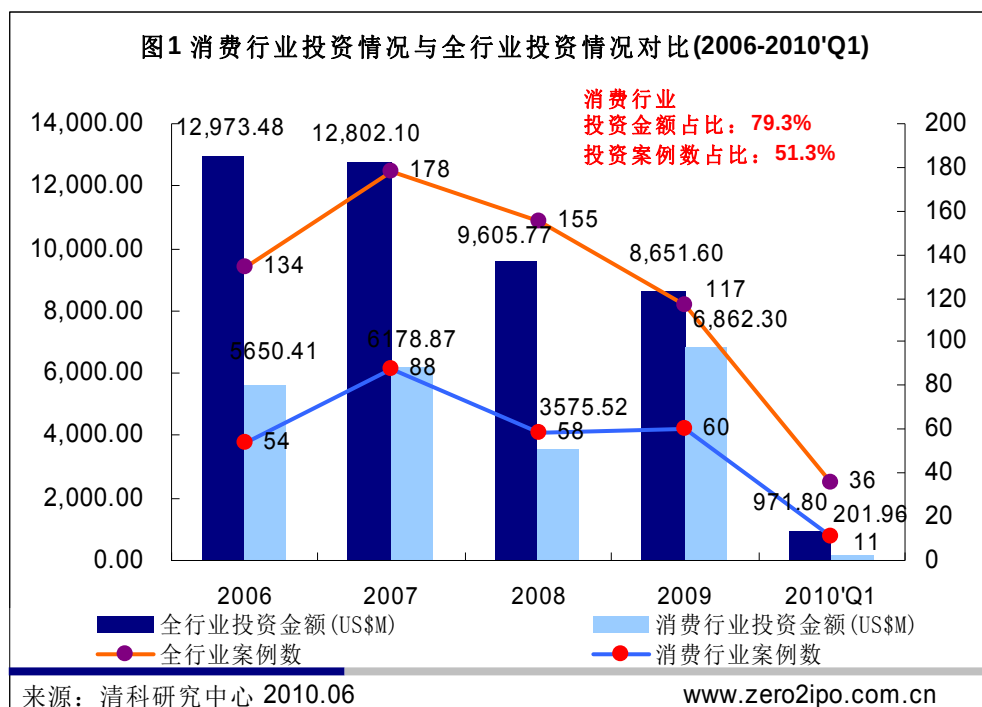
早在 2008 年清科研究中心曾预测由于受全球金融危机影响，消费行业将成为中国 PE 市场的投资热点。历经行业一年多的发展变化，从清科研究中心统计数据显示，2009 年消费行业共吸引了来自 PE 基金高达 68.62 亿美元的投资，占当年总投资金额的 79.3%，投资案例数量亦占比过半。

而在后金融危机时代的今天，清科走访了像摩根凯瑞、磐石基金等多家海外顶级 PE 投资机构、政府引导基金以及中国市场活跃的私募股权基金管理机构，近距离“聆听”来自业内的声音。虽然不同投资人洞察中国 PE 市场的视角有所不同，但有一点却达成了惊人的共识，即：“消费行业”在较长一段时间内仍将是**中国 PE 市场的金矿**。清科集团也将在 2010 年 7 月 14-15 日，集聚十年来在股权投资领域内优质资源，于深圳君悦酒店隆重上演“第十届中国创业投资暨私募股权投资中期论坛”，论坛上特别开辟消费品专场，挖掘消费品领域这块巨大的蛋糕中隐藏的投资机会以及指导企业如何把握历史机遇，掌握成功的关键。

消费行业包含的范围很广，凡是为了满足个人日常生活所需、所购买、使用商品或接受服务的行为都属于消费行业范畴。消费行业按大类包括耐用性消费品、非耐用性消费品（快速消费品）、奢侈品和服务业等。其中，耐用性消费品包括：家用电器、数码产品、钟表、家具、卫生洁具、厨房用品、交通工具、房地产等；非耐用性消费品包括：食品、饮料、服装、化妆品、洗涤用品、日用品、保健品等；服务业包括：医疗、旅游、教育与培训、餐饮、酒店、零售、金融、娱乐与休闲等。奢侈品是对物质的最高层次需求，是消费企业高端发展的延伸，涉及的行业有珠宝、时装、化妆品、烟酒、名车、名笔、皮具、钟表等。

在清科行业分类中，多个行业中均涉及到消费领域。本文中，为使研究更加清晰明确，我们将对餐饮、酒店、教育与培训、零售、金融、旅游、娱乐与休闲、医药/保健品、医疗设备、医疗服务、房地产、汽车、家电、家具/建材、食品&饮料、服装、日常用品共十七个消费细分行业进行研究。

图1 消费行业投资情况与全行业投资情况对比(2006-2010'Q1)



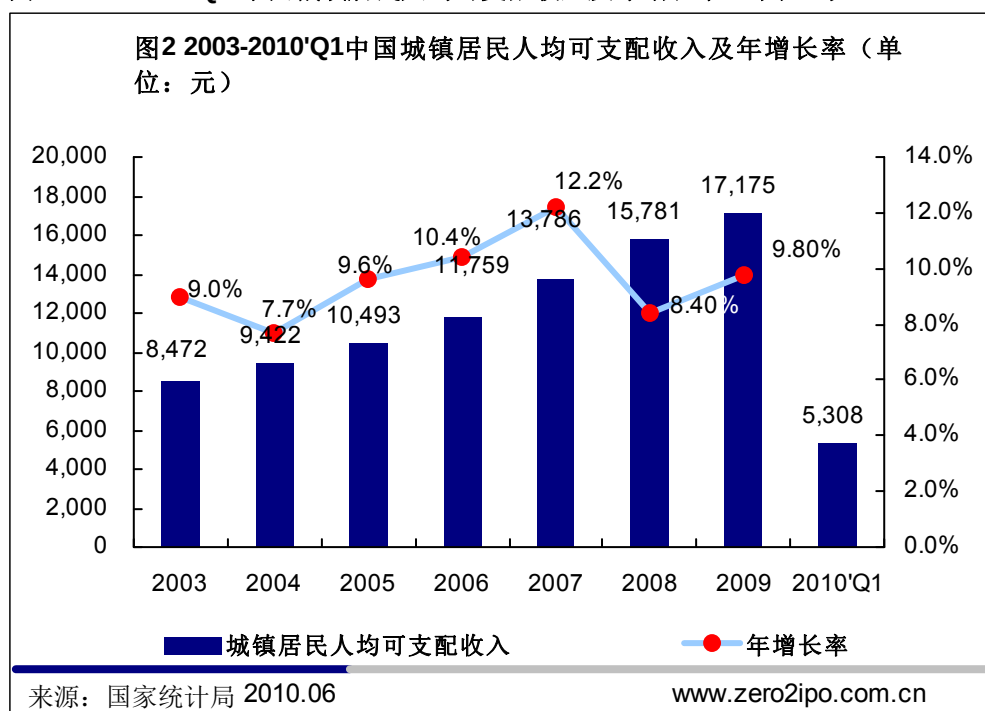
为何消费行业能够得到海内外各大 PE 投资机构如此的追捧？究其缘由，清科研究中心认为主要有以下几点：

一 宏观政策行业利好、消费升级有利支撑

去年底中央经济会议明确指出“要以扩大内需特别是增加居民消费需求为重点，以稳步推进城镇化为依托，优化产业结构，努力使经济结构调整取得明显进展。”随着政策效力的逐步显现，国家政策层面的倾向显然有利于诸多行业，其中将直接利好如：服装、食品&饮料、餐饮、家电、医疗服务、教育与培训等涉及大众消费的行业。今年商务部表示将继续增强国内消费特别是居民最终消费对经济增长的促进作用。

同时，随着城镇化进程的推进，将把农村庞大的潜在消费需求释放出来。如图2所示，2003-2009年城镇居民人均可支配收入呈持续增长态势。2010年第一季度城镇居民人均消费性支出 5,308 元，同比增长 9.8%，扣除价格因素，实际增长 7.5%，这为我国消费升级奠定了坚实的基础。

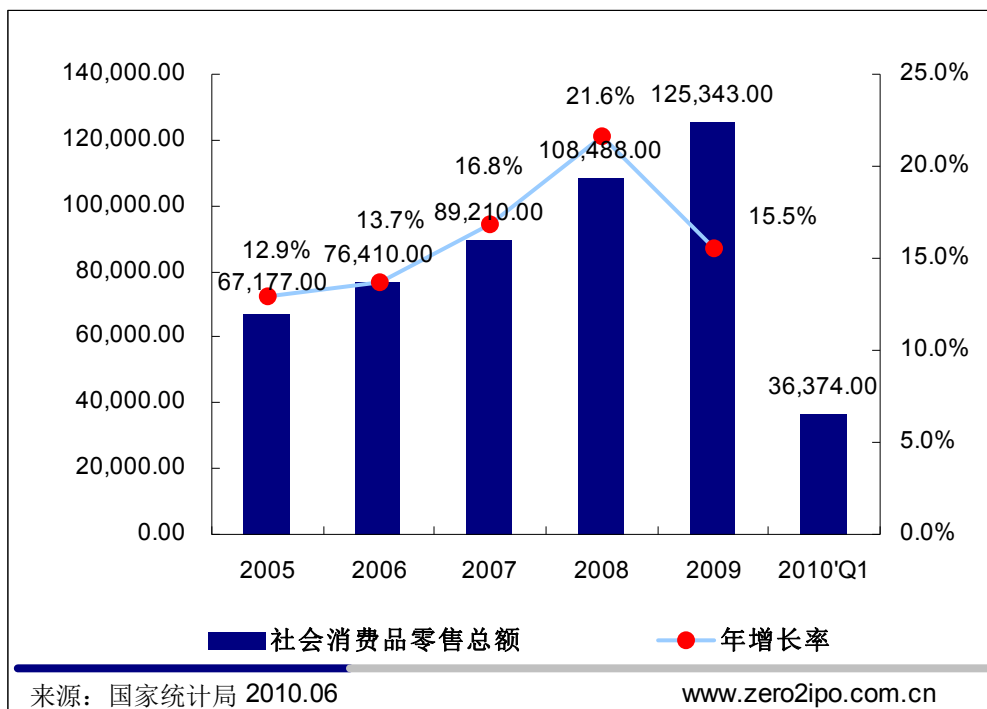
图 2 2003-2010'Q1 中国城镇居民人均可支配收入及年增长率（单位：元）



二 中国消费行业市场庞大，增长空间无限

消费行业是一个与大众衣食住行息息相关的行业，不管处于经济发展周期的哪个阶段都不愁没有市场。加之，近年来中国经济增长坚挺，居民薪金水平逐步提升，中产阶级群体快速扩充，消费市场一直保持旺盛。如图 3 所示，2009 年社会消费品零售总额达 12.5 万亿元较 2005 年的 6.7 万亿元增长高达 86.6%。2010 年第一季度社会消费品零售总额 36,374 亿元，同比增长 17.9%，比上年同期加快 2.9 个百分点。多种热点消费类别年增长率超过或接近 30.0%，其中包括汽车类增长 39.8%，家具类增长 37.6%，家用电器和音响器材类增长 29.6% 等等。

图 3 2003-2010'Q1 中国社会消费品零售总额及年增长率（单位：亿元）



三 消费行业商业模式较清晰、耐力型企业较多，适合 PE 投资

从消费行业本身的特性以及目前中国社会发展阶段来看，消费行业蕴藏着丰富的 PE 投资资源。首先，多数消费细分行业商业模式相对清晰，例如：面对大众消费群体的餐饮业、零售业、酒店业、教育与培训等目前已经形成了较为成熟的“连锁经营”模式，彰显“可复制性”在幅员辽阔的中国大陆上独特优势。其中，像小肥羊、7 天连锁酒店、正保远程教育集团等与 PE 资本亲密接触，最终成功走向上市的例子不胜枚举。此外，像医疗、教育、汽车、房地产等消费细分行业准入门槛很高，能够经过市场考验形成一定规模及市场占有率的企业多为“耐力型”企业。简言之，该行业所具备的支持快速扩张的“商业模式”以及行业

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_16595

