

一周事件

瑞幸，有幸！



成立才一年多，瑞幸咖啡就启动了上市步伐，要为挑战星巴克的大力扩张注入新鲜资本血液。

当地时间4月22日，瑞幸咖啡向美国证券交易委员会（SEC）递交招股文件，拟最高募资1亿美元，寻求以LK为代码在美国纳斯达克交易所上市。

值得一提的是，不久前的4月18日，瑞幸咖啡还获得了1.5亿美元B+轮融资，由贝莱德集团领投，投后估值29亿美元，至此，该公司已获得4轮共超过5.5亿美元的资金补血。招股书披露，自2017年10月第一家试运营门店的落地，到遍布中国28个城市2370家直营店的铺设，瑞幸咖啡只用了1年半的时间；截至2019年3月31日，瑞幸咖啡累计交易客户数达1687万人次。

报告显示，截至2018年底，就开店数量来说，瑞幸咖啡已成为中国第二大、成长最迅猛的咖啡零售商。

瑞幸咖啡开设的门店分三类，自取式门店（Pick-up

Stores）、休闲式门店（Relax Stores）、配送式厨房（Delivery Kitchens），其中自取式门店占据了91.3%的份额，这也是瑞幸的战略重点。

招股书称，随着自取类门店的增加，顾客可以更方便地从附近门店自取，因此对配送的需求通常会下降，2018年1季度配送订单占总订单的61.7%，而在今年同期该占比下降到了27.7%。

招股书显示，2019年1季度，瑞幸咖啡的营收为4.79亿元，同比增35.94%，净亏损5.52亿元，较去年同期亏损扩大了4.20亿元；2018年全年，瑞幸咖啡的营收为8.41亿元，净亏损16.19亿元，归属于公司股东及天使投资人的净亏损达31.90亿元。

从财务数据看，瑞幸仍在亏损，持续疯狂烧钱，但从融资情况，瑞幸一点“不差钱”。

不久前的4月18日，瑞幸咖啡还获得了1.5亿美元B+轮融资，由贝莱德集团领投，投后估值29亿美元，至此，该公司已获得4轮共超过5.5亿美元的资金补血。

从宣布A轮融资至今，瑞幸咖啡的融资节奏飞快：2018年7月，瑞幸咖啡宣布完成了2亿美元的A轮融资；12月，宣布获得了2亿美元的B轮融资，如果算上2018年4月份数千万元的天使轮融资，瑞幸已经获得了4轮共超过5.5亿美元资金。

这样密集的融资节奏在行业内绝无仅有，充足的“弹药”让瑞幸咖啡拥有大量资金“烧钱”扩张。瑞幸咖啡方面告诉记者，截至4月15日，瑞幸在全国已经入驻40座城市，今年前4个月入驻城市就达到了18座。

快节奏的融资、大幅度的扩张，瑞幸咖啡的“高歌猛进”也让公司估值快速上升，从2018年7月A轮投后估值10亿美元，到本轮投后估值29亿美元，9个月时间增长了近两倍。

值得注意的是，在去年获得B轮融资时，曾有媒体报道称瑞幸咖啡9个月亏损超8亿元。彼时，瑞幸咖啡联合创始人兼CMO杨飞在今年1月份的战略沟通会上表示，通过补贴快速占领市场是瑞幸的既定战略。

据《21世纪经济报道》

弘扬契约精神 积累信用财富
——宁波市普惠金融信用信息服务平台全线助力民营小微企业发展

为解决小微、民营企业融资难、融资贵问题，按照《国务院关于印发推进普惠金融发展规划》（2016—2020年），人民银行宁波市中心支行建设了宁波市普惠金融信用信息服务平台，现已投入运行。平台依托金融城域网、政务外网和互联网，与市场监管局、国土局、税务局等政府部门和宁波市公共信用信息服务平台建立了自动化的数据交换和共享机制，收录来自17个政府部门、公用事业单位和63家金融机构4.4亿条信息。设计信息采集范围涵盖政务、金融、公用事业缴费及商务四大类，信息主体覆盖全市95万民营小微企业（含个体户）、89.1万农户、11.7万产业工人及5.2万户普惠人群。已为全市金融机构开通查询用户5200个，日均查询超过6000次。

平台作为官方网站，是国家级数字普惠金融创新示范区和“信用宁波”建设的重要基础设施，不以盈利为目的，为企业免费提供融资对接、客户发现、合同管理、信息管理等服务。企业“一次都不用跑”，利用平台可以选择银行，获取便捷、个性化的金融服务，还可轻松开展日常商贸往来并进行信用管理。运行4个月来，共有174户企业通过线上提出融资需求，其中153户成功获得了融资，融资余额25亿元。

平台网址是www.phcredit.com.cn，用户在百度搜索引擎中输入“宁波普惠金融”，即可搜到平台官网。省内企业无需注册，利用浙江CA证书即可登录使用平台各项功能。

一、融资对接

平台允许企业在线提出融资需求，为每个融资需求自动匹配合适的金融产品，通过线上交流互动，打造一个无形、高效、便捷的金融超市，实现资金供求两端零距离接触。发布融资需求时，需填写“意向融资金额”、“期限”、“可承受利率”、“融资用途”、“联系人”、“联系人手机号”及“还款计划”。融资需求既可向全市所有金融机构公开发布，也可选择金融机构定向发布。在“金融超市”页面，可看到融资请求所匹配的金融产品列表，选择查看金融产品详细信息，并与金融机构人员“在线联系”。同时，平台会将融资需求推送给金融机构，促进融资对接的双向选择。

二、客户发现

输入企业名称或产品关键词，检索宁波市内符合条件的企业列表。选择目标企业，可查看基本情况、购销合同经验值、合同履行好评率等信息，今后还可以申请查询目标企业的信用报告。通过平台站内信件，企业双方可进行交流互动，以便及时捕捉商机。

三、合同管理

平台借助“贸易无纸化”互联网应用场景，为从未贷过款的征信“白户”小微企业开辟一条新的征信渠道。利用平台，企业可与交易对手免费签订产品或服务的电子购销合同（订单），在线评判交易对手的合同履约情况。同时，允许将线下签署的合同（订单）要素录入平台，利用平台进行履约管理。在平台的信用治理机制下，企业的每一次履约情况都将影响今后的融资与商务往来，从而在全社会营造“弘扬契约精神，积累信用财富”的良好氛围。

四、信息管理

平台允许用户查询自身的信用报告，并对金融机构或其他企业的查询请求进行授权。为提高融资成功率，拓宽产品销路，企业可在线录入并随时维护生产、经营、技术、人才和交易等信息。对于非自主录入的信息，一旦发现与事实不符，可在线发起异议处理。平台将异议发送信息来源部门进行核实，在15个工作日内完成错误更正并答复异议发起人。

五、安全保障

《宁波市普惠金融信用信息服务平台管理办法（试行）》明确规定：查询信用信息需事先取得信息主体授权，查得信息仅用于办理普惠金融业务，不得随意向第三方提供。平台遵循G20数字普惠金融高级原则，采取安全、高效的用户身份识别方案和信息加密技术，切实保障信息安全。系统日志记录每个用户的访问路径及操作内容，确保任一操作可追踪、可定位。对涉及商业秘密的敏感信息，采取脱敏和分权限访问措施，严格控制知悉范围。

（刘良毕）

责任编辑 诸晓红 美编 张靖宇 校对 张波