

财苑社区

发现 关注 分享 互动 <http://cy.stcn.com/>

主编:肖国元 编辑:陈英 Email:scb@zqsbs.com 电话:0755-83509452

■周末随笔 | Weekend Essay |

谨防落入收购题材陷阱

立青

一个是从事铜加工的企业;一个是曾投资制作了《雪豹》、《黑狐》、《风影》、《苍狼》等知名电视剧作品的影视公司。无论如何,人们很难把这两个风马牛不相及的行业联系起来。但是,上市公司鑫科材料做到了。公司最近发布公告,准备定向增发募资13亿多,用于收购西安梦舟影视文化传播公司100%股权,进军影视领域。

其实,近期像这样八竿子打不着的跨主业收购,并不只鑫科材料一家。先是进入影视圈的,就有主营乳制品生产销售的皇氏乳业,从事食品行业的高金食品,主营电气机械的禾盛新材,还有卖花炮的熊猫烟花,等等。

如果说华谊兄弟在影视圈进行一些收购,倒是可以理解。这样可以进行行业资源的有效整合,真正达到一加一大于二的收购效果。而上述公司的收购举动,就很令人费解。

当然,有些公司跨主业收购,估计也是没有办法的办法,比如说鑫科材料。近两年,整个经济不景气,大多数强周期行业的企业效益每况愈下,面临着重新寻找出路的困境。鑫科材料此前3年业绩逐年大幅下滑,去年更是亏损5000多万。靠内生性发展,对于从事铜加工的鑫科材料来说,估计指望不大了,而要通过外延式扩张,公司上下游企业又没几个日子好过的。于是,收购一家盈利的影视公司,既能增厚公司业绩,又是国家鼓励扶持的新兴行业,紧跟市场热点,这不失为一个明智的选择。

相比之下,其他一些进入影视领域的公司,不管是做乳制品的,还是从事食品行业的,还不至于走到鑫科材料目前的困境。毕竟乳制品、食品还是属于消费行

业,在中国这样一个大的市场,好好做还是很有前景的。而即便收购,也应该寻找行业内或者上下游的企业,这样运作起来也轻车熟路。放着自已熟悉的行当不好好做,而去涉足一个毫不相干的行业,说好听的是多元化发展,说难听的其实就是不务正业,跟着市场炒热点。

俗话说:隔行如隔山。影视行业也是专业门槛的。甚至与其他行业相比,影视行业的盈利不确定性更强。因为在这个行业中,“人”的因素是第一位的。导演、演员往往就决定了一部片子的“钱景”。一部片子赚了大钱,并不代表下一部片子也能如此。由于投资金额巨大,从好莱坞的历史来看,“一部电影上天堂,一部电影下地狱”的现象并不鲜见。从目前上市公司收购的影视公司来看,大多盈利能力还不错。比如,鑫科材料拟收购的西安梦舟,去年净利润为4400多万元,尽管今年一季度亏损182万元,但对方给出了一极高的业绩承诺:标的公司2014年至2016年实现扣除非经常性损益后的净利润分别不低于1亿元、1.4亿元和1.94亿元。不过,且不说这个承诺能否兑现,即使能兑现,其后续盈利前景也很难说。

从股价表现看,市场并没有给鑫科材料此次收购以积极回应。公司公告当天,股价却是高开低走,此后两天更是连续下跌。不过,也许是因为消息泄露,此前公司股价已经翻番。同样,上述几家公司股价在收购公告公布后,经过短暂的上冲,目前也基本上在逐步走下坡路了。

其实,像这种追逐二级市场热点的收购,历来也不少见。就拿去年来说,见手游行业热,不少公司纷纷收购八竿子打不着的手游公司。结果,除了股价短期炒作了一把,公司基本面没有任何改变。

对于投资者来说,要仔细分辨各种收购题材,谨防落入炒作陷阱,成为高位“站岗人”。

点不保,上证指数在1字头中运行,恐怕不是中国政府愿意看到的,也不符合“十八大”提出的老百姓财富倍增的目标。股市当然要讲政治、讲稳定。中国股市还是政策市,股指即便有1000个理由下跌,政策也有1000个理由捍卫2000点。

2000点其实也是人心底。无论是投资者还是投机者,2000点都是形成共识的底部区域。经过5、6年的不断下跌,泡沫逐渐挤出,投资者看到了罕见的投资机会。比如破净银行股股息远高于银行存款利息,任谁都能算得出存银行不如买银行股。投机者看到了投机的良机,历史上银行股破净的时间都十分短暂,如今买入破净银行股,价格回归到净资产价值之上是看得见摸得着的价差收益。历史是合力推动前进的,我们坚信5破2000点被拉回,并非政策底那么简单,是人心底和政策底共同作用的结果。

再者,从技术走势上分析,无论是日线还是周线,都清晰地呈现出三重底的形态,托住了2000点。

因此,尽管成交量还在地量中运行,尽管还在受均线等的压制,上证指数也许还会在低位运行一段时间,甚至不排除再次跌破2000点,但是我相信,世界上没有只涨不跌的股市,同样也没有只跌不涨的股市。中国股市从2007年一路下跌了六、七年,破了中国股市下跌时间的记录,中国经济又一直高速上行,股市的春天怎么会远呢?我们有2000个理由捍卫2000点!

付建利

移动医疗、海底监测网、可穿戴设备、智能家居、互联网金融、电子支付……如今的A股市场,各种新概念层出不穷,投资者甚至来不及消化各种时髦的新名词和专业术语,相关个股就在A股市场上异动,旱地拔葱的走势让人叹为观止。若真正考察一下这些企业的业绩,很多都难让人满意,甚至和热门的概念关系并不大。但这一年多以来,A股市场基本上就是一个这样的运行轨迹:各种细分化的新兴产业概念城头变幻大王旗,A股相关概念股闻风而动,但真实业绩到底如何,可能大部分投资者并不清楚。

如今,谈论股票市场的投资机会,无

论是公募基金经理,还是私募大佬,抑或是保险和券商资管人员,这些“高大上”的机构投资者几乎无一例外地认同这样一个逻辑:传统产业看转型,如果转型成功,投资机会不少;新兴产业看业绩支撑,如果有业绩支撑,股价在短期调整之后仍会持续创新高,如果没有业绩支撑,股价从哪里来就会到哪里去。因此,创业板和中小市值股票的估值分化将会加剧。问题是:以目前中小市值的股票走势来看,即便是在调整过程之中,也是一涨俱涨、一跌俱跌,市场优化资源配置的功能还未显示出来。

更为关键的是,就以这些日子信息安全概念股来看,一些大涨的股票只是沾上了信息安全概念的边,只是

因为相关上市公司主营业务是软件行业和信息安全,而这些标的可能还不多,市场上的投机资金于是蜂拥而至。在成熟市场,投资者赚的钱主要是市场波动的钱、博弈的钱,还有就是上市公司业绩增长的钱。但从目前中小市值的股票来看,与其说投资者赚的是上市公司的钱,毋宁说赚的是产业方向的钱。原因很简单,当某一个新兴产业引起市场关注时,相关上市公司可能只是和这些概念沾了个边,甚至边都没沾上,遑论业绩增长有多少,但因为这些新兴产业代表了未来经济发展的方向,市场愿意给相关概念股以估值溢价。

不是赚上市公司业绩增长的钱,赚的是产业方向的钱,这就是A股市场一年多来创业板和中小市值股票大

涨的内在原因。其实,新兴产业概念股的炒作始终面临三个方面的困境:第一,谁都知道新兴产业代表了未来经济发展的方向,市场主流的投资观点趋同性非常强。但谁都知道,一旦市场对未来的投资机会形成趋同性很强的观点时,很多时候,看起来不错的机会往往就不是机会了,因为谁都知道的机会也许就不是机会;第二,一旦某个新兴产业引起市场的关注,相关概念股估值短时间内就形成了泡沫,这种概念股的炒作持续性很差;第三,新兴产业的概念股往往流通盘都不大,机构资金进去,新兴产业概念股的炒作,未来将在相当长的时间内,投资者赚的仍旧是产业方向的钱。

■唇枪剑雨 | Chen Chunyu's Column |

壮哉BAT! 壮哉中国互联网!

陈喻

一年一度的“女王时间”又到了,有着“互联网女王”之称的KPCB分析师玛丽·米克尔以164页PPT的超大容量,发布了2014年年度互联网趋势报告,中国仍旧是关键词之一。

米克尔用了一组振奋人心的数据来描绘中国的互联网版图:2013年全球10大网站,美国占有9个,剩下一个是腾讯;但到了2014年,中国已占据4个席位,阿里巴巴跃居第6位,百度、腾讯、搜狐紧随其后。

壮哉BAT! 壮哉中国互联网! 这样的消息,很容易激起网民的自豪感,仿佛让人看到大国崛起、五星红旗冉冉升起。但是注意了,全球10大网站的6个都是“美国制造”,而且超过86%的用户来自美国之外。对于国内这几个网站,女王只是淡淡地说了一句,积累了一定的国际客户,说白了还是服务国内人口为主,13亿人口的市场啊,创业在中国,就赢在了起跑线上。

不过,这个说法在逻辑上有个很大的漏洞:论人口,印度接近中国;论技术,它是工程师的摇篮,在硅谷的印度籍工程师可能比中国还多,为何其没有诞生一个巨无霸公司呢?前几年基础设施建设薄弱,很多偏远地区连网线都没法铺设。到目前为止,印度的网民数量也才2.39亿。虽然是全球第三,

但对比其人口基数,比例还是小了点。这两年情况好了点,因为印度智能手机普及率很高,但是不太完善的物流制度和线上支付的滞后,也影响了互联网公司的成长。以电商为例,在国内客户享受着“今日下单、明日到达”的便利时,印度很多地方还要雇佣一些骑单车的个体快递员为最后一公里而努力。而在东南亚的其他国家,比如印度尼西亚、菲律宾,智能手机的普及率则更低。如果他们要汇款的话,都必须得开通线下的跑腿送款服务。这方面,中国的年轻人则早就完成消费者教育,基本接受在线支付了。

所以,总结一下中国网站在流量上世界领先的原因:一是人多,人口红利的带来的福利;二是9年义务教育普及及高校扩招,培养了一批勤劳勇敢善于加班的程序员。但从目前来看,互联网上绝大多数的主流服务依然是美国制造,这个趋势没有变化,微信也好,余额宝也好,都有类似的产品在美国先出现。唯独能够独当一面的,还是电商。连米克尔对此都赞不绝口,她称赞中国电子商务扎根民间,增长潜力无穷。在报告中她还提到了微信模式:腾讯的微信拥有4亿活跃用户,并且微信能够搭载的商务内容越来越多。另外,微信能够提供的是虚拟助理的服务,用户能够通



过微信得到生活上的帮助。”这符合其一贯看好移动互联的理念。

女王的观点和国内互联网的男神想法差不多,这个男神是腾讯的CTO(首席技术官)张志东,他在一次内部培训中阐述了腾讯未来的发展方向——成为一个连接的公司,在这个目标下,腾讯目前的状况为:连接人与人20%~30%;连接人与服务2%~3%;连接人与物0.1%,这三点我理解为社交、电

商和物联网。在社交上,QQ和微信已经做到国内首屈一指;电商这块,腾讯投资了京东商城、大众点评网、滴滴打车、同程网,开始了战略的部署,但是目前对于物联网方面的投入还不多,应该是没有很好的标的,目前关于物联网的讨论多停留在理论范畴或小范围试水,它的革命突破可能就意味着移动互联网的终结。

女王,你怎么看?

2000个理由捍卫2000点

曾宪斌

上证指数从今年3月12日跌破2000点,至1974点,再经3月21日的1986点、4月29日的1997点、5月19日的1996点及5月21日的1991点,短短两个半月时间,5次刺破2000点。市场对此看法泾渭分明:看空者认为久盘必跌,大盘中枢将下移至2000点下方运行;看多者认定2000点5破抽回,说明市场基本认可此点位为中长期期的一个底部区域。

以笔者看法:2000点是投资者难得遇到的历史大底,有2000个理由捍卫2000点。

首先,有人说5次刺破2000点被神秘资金迅速拉回,说明“国家队”在行动,2000点是政策底,这种观点不无道理。我们注意到,5破2000点,有4次被当天回抽收复,另一次第二天就反弹上来了。观察资金及所推动的权重大盘蓝筹,确似“国家队”所为。

其次,2000点是政策底也无需讳言。过去5年,全球股市普涨,道琼斯指数屡创新高自不必说,印度的孟买30指数涨幅达到198%,中国股市冠绝全球。上证指数5年下跌5%,深成指下跌9%以上。是中国经济愧不如人吗?不是。与印度比较,过去5年印度只有一个季度的经济增速超过中国,中国股市颜面尽失。如果2000

移动支付风行 硬币去哪儿

夏天

天热衣单,裤子口袋里那几个硬币叮叮当当,让型男靓女们总有些不太自在。有没有想过,有那么一天硬币会彻底消失?

随着国内移动支付业务的强劲增长,这一天或许不远。数据显示,今年一季度,国内移动支付业务总金额达3.89万亿元,业务金额增速连续5个季度超过200%。

高增长率的实现部分由于基数较低,但也同样得益于产业链的完善和更多商业应用的出现。比如不少彩民买彩票,已经习惯使用微信或短信,购买方便查询快捷,且易于兑奖。移动支付的流行,已经在悄然改变人们的消费习惯。

但值得注意的是,出于对交易安全性的担忧,现今“学步”阶段绝大多数用户更愿意接受利用手机进行小额支付。换句话说,你的手机,一步到位变身成“电子钱包”或有难度,那就先变身成“电子零钱包”吧:硬币,我代表月亮消灭你!”

说到“消灭硬币”运动,以微信为代表的互联网巨头们充满创意的市场营销活动功不可没。

还记得今年春节期间突然在微信上火起来的“抢红包”游戏吗?形形色色的红包在虚拟世界飞来飞去,微信用户也抢得乐此不疲。抢到手红包,要“提现”就必须关联银行卡。由此,这个围绕中国传统节日的习俗进行精准策划的游戏,以“挑动群众斗群众”的方式,在一片祥和欢乐中实现了微信用户与银行卡关联,也高效地完成移动支付潜在用户的教育工作……回头一算,用户数量才是硬道理,最大的红包其实被那只胖企鹅抢去了……

再看看轰轰烈烈持续了下半年的“打车大战”,支付宝旗下的快的打车、微信旗下的滴滴打车为拼抢移动支付市场真金白银疯狂赠送打车补贴的这场“消耗战”。其实听上去挺愚蠢,但不热爱打车的小伙伴反

映:确实能占到便宜。”而另一边,抢单成功的哥们也着实得到了现金实惠。当然,这场烧钱大战一开始就注定,这种赤裸裸的现金补贴方式不可永远持续下去。随着阶段性市场目标的逐步实现,竞争的两家不约而同将原来客户端的现金补贴从最高峰的20元补贴开始一路削减,并最终宣布停止现金补贴,改为明显诚意不够的送券、抢红包之类的花样。

“消耗战”代价不菲。业内人士估算,滴滴、快的此次跨度5个月左右的“请全国人民打车”活动,两家共派送近30亿元人民币。但检视战果,砸钱也着实帮两家砸开一片市场。滴滴发布的数据显示,已有过1亿的滴滴用户。滴滴打车覆盖178座城市,每天完成521万次订单。而快的打车的数据则显示,通过补贴大战,快的覆盖的城市已从40多个快速扩展至全国261个,每天完成623万次订单,每天帮助数百万人出行。

有意思的是,移动支付的流行,同

时在倒逼用户花一笔不菲的代价升级终端设备,这让电信运营商和硬件设备商笑逐言开。经记者亲身测试,使用联通或电信3G网络“抢红包”时,成功率明显高于使用移动的2.5G网络。后者往往好不容易打开红包却被系统告知“晚了一步,红包已经派完”。而“打车大战”如火如荼时,深圳不少哥们悄然换了支持3G的智能手机,有的还在车内加设了4G路由,据称“手机速度快才能容易抢到单”。

涓涓溪流,汇成江海。小额支付,越来越多可以由手机完成,这也让硬币传承了千年作为必要支付工具的地位岌岌可危。平安集团董事长马明哲就曾乐观地表示,手机和其他设备会进一步取代信用卡,更加取代现金,15年内60%的现金、信用卡将被取代;15年内,大部分中小金融机构的前台由互联网企业完成。简而言之,包括移动支付在内电子支付体系如果按照这个速度发展下去,或许不久我们就该发问“纸币去哪儿”了。