

融创上半年销售额298亿 同比增长26%

证券时报记者 张达

记者昨日从“融创中国 01918.HK 2014 中期业绩发布会”上获悉,今年上半年,该公司业绩逆市增长,合约销售额达 298.02 亿元,同比增长 26%;核心净利达 10.23 亿元,同比增长 21%;净资产负债率降至 66.7%。截至 6 月 30 日,融创中国持有现金达 229.8 亿元。

今年上半年,在房地产行业整体承压的情况下,融创中国凭借多年来坚持的区域聚焦和高端精品发展战略所积累的优势,依然保持稳健增长。半年报显示,融创中国上半年收入达 90.67 亿元,同比增长 6%。按照第三方机构发布的统计排名,2014 年上半年融创中国的行业排位进一步提升至第九位。

销售业绩增长的同时,公司盈利能力也在同步提高。半年报显示,上半年,融创中国取得毛利润 20.34 亿元,同比增长 14%;账面毛利率增至 22.4%。

另外,在保证现金流安全和负债率可控的情况下,融创中国在 2014 年谨慎拿地,共补充土地储备约 253.75 万平方米,截至目前,融创中国拥有土地储备总计 2298 万平方米。

值得注意的是,2011 年至 2013 年,融创中国收入年复合增长率达 71%,毛利与公司拥有人应占核心净利年复合增长率均超过 40%。

融创中国董事长孙宏斌表示,下半年,融创中国在密切关注公开土地市场的同时,会继续把握行业调整的契机,寻求并购机会,但依然会保持谨慎。如果没有特别合适的机会,宁可持有现金,也不获取一块纠结的土地。新土地的获取一定是在保证现金流安全和负债率可控的前提下进行。报告显示,下半年融创中国可售资源共计 802 亿元,其中新推项目为 197 亿元。

中粮地产上半年 净利同比增长29%

证券时报记者 陈霞

中粮地产 000031 今日披露半年报,报告期内,公司实现营收 23.53 亿元,同比下降 19.52%,主要是商品房销售收入结算资源同比减少;净利润 1.37 亿元,同比增长 29.18%,主要因为处置投资性房地产收益同比增加。

上半年,中粮地产聚焦运营,健全系统,强化土地储备非常规拓展,利用旧改内部挖潜,成功锁定深圳凤凰里旧改项目;采用合作模式,获取深圳市光明新区公明创维城市更新项目。

同时,中粮地产持续推进城市更新项目。深圳市宝安区 22 区城市更新项目已完成拆迁谈判工作,进入专项规划草案公示阶段,目前正在进行现场清租及开工前各项准备工作。深圳市宝安区 25 区城市更新项目继续推进拆迁谈判及专项规划的审批工作。深圳市宝安区 67 区中粮商务公园项目已封顶,正进行主体室内外工程施工及招商中心装饰装修工作。

国产动画需要创作精品

——专访深圳环球数码公司董事长金国平



深圳环球数码公司董事长金国平

资料图片

“成本直接决定了电影投入的多少,虽然现在不少动画电影市场表现不错,但光图票房的行为是不理智的,随着观众的成熟,这些作品最终会消失。”

1999 年公映,获得了 2900 万元票房,名列当年国产电影票房第三位。这个动画片票房纪录直到 2008 年才被刷新。

谈到《宝莲灯》,金国平认为,市场化的操作路线是成功的关键因素。以《狮子王》为参考,我们跳出了原有动画电影的固定模式,而是将其当做一部故事片,从策划到发行,都是按照商业电影的规律操作,最终成绩显然十分符合预期。”金国平说。

这一取材于传统神话故事《劈山救母》的电影,并不拘泥于原有传说,而是大胆进行创造,增添了孙悟空、小猴子等诸多形象,利用口语化表达方式,结合故事片的叙事逻辑,整体十分“接地气”。再加上流行歌曲、大牌影星配音等时尚元素,《宝莲灯》的制作环节已经积聚流行潜质。

然而,真正让这部电影火遍全国的,是上美厂执行了“自主发行”的市场策略。当时由于电影市场改革,上美厂原有的与中影集团的合作模式发生改变,在销售版权和自主发行之间,金国平选择了后者。

首个市场化尝试

1994 年 11 月,时任上海电影美术制片厂厂长的金国平,前往奥兰多迪士尼世界参加联合国儿童基金会的一次峰会。也是这一次,金国平观看了迪士尼出品的动画片《狮子王》。当时十分激动,我感受到了中美动画制作的差距。”他说。

事实上,中国的动画电影曾经创造过令人难忘的辉煌,金国平担任厂长的上美厂曾是中国动画的代表,制作了《大闹天宫》、《哪吒闹海》、《书奇谭》等叫好又叫座的佳作。但自 1985 年的《金猴降妖》后,上美厂已有近十年时间没有制作长篇动画。

从奥兰多回到上海的金国平,决心推动自己上任后的第一部动画电影——《宝莲灯》。这部从 1995 年开始筹备的动画长片电影,最终于

铁卢。

在采访中,金国平表示,《魔比斯环》为环球数码带来了严重的财务问题,但他依旧对这部电影持有较高的评价:从艺术角度看,这部电影并不失败。”

这部公映于 2006 年的三维动画电影投资超过 1 个亿,但最后票房仅 300 多万。《魔比斯环》讲述了一个类似于《哈姆莱特》的故事,加入了时空通道、外星球等科幻元素。为保证影片质量,《魔比斯环》的剧本由曾经创作出《星球大战》、《第五元素》的法国人让·纪尧姆负责,导演为《艺木兰 II》的格兰·柴卡。

然而,国际化的班底并没有让电影成功。当时市场环境不够好,电影也有一些问题;再加上由于我们资金的压力,发行和运营方面都做得不到位。”金国平在总结《魔比斯环》的失败经验时,强调了市场化运作对于一部动画电影的关键性。

2004 年以前,环球数码整体的精力都在这部电影上面,这也直接导致了我们的财务出现问题。”2004 年,公司创办人和投资者梁氏兄弟退出了环球数码,公司大股东变成了首钢集团。

虽然经历了波折,但金国平乐观地表示,虽然商业上失败,但不能掩盖《魔比斯环》对公司发展做出的贡献。在《魔比斯环》之前,全国没有人懂得如何打造一部三维动画电影;我们因为这部电影打造了一个三维动画的团队。”他说。

利用这样的技术优势,我们在《魔比斯环》之后逐步形成了与国际一线电视台合作的业务模式。这些合作一方面为公司提供了丰富的现金流,另一方面也让公司维持了国际水准。”金国平感慨道,环球数码虽然因《魔比斯环》遇到波折,但也因为这部电影,找到了不同于国内其他动漫公司的盈利模式。

在《魔比斯环》之后,环球数码先后制作发行了《虹星飞轮》、《潜艇总动员》、《桃花源记》以及《夏》等几部影片,获得了多个奖项;自主打造的《潜艇总动员》系列电影上映后,取得不俗票房。

国产动画需要精品

由于常年与国外一线电视台、动画公司合作,环球数码具备了独特的国际视野,金国平在横向对比

时,也感慨中外动画产业差距较大。国内很多动画公司还需要多学习,这种学习是多方面的。”

今年暑期电影市场,《赛尔号 4》、《洛克王国 3》、《龙之谷》、《秦时明月》等动画片接连上演,且部分电影获得了较好的口碑和票房成绩,但与好莱坞的动画作品依旧存在较大的距离。

金国平说:这种问题,一方面 是钱的问题,另一方面是由于中国缺乏动画人才,尤其是创意、设计方面的人才,直接导致动画片的人物形象、故事情节、表达主题等方面比较一般。”

资金问题,是国内电影与好莱坞电影之间最为显著的差距。以动画片为例,90 分钟片长的国内动画电影制作成本多在 1000 万元以内,最高不超过 3000 万元,制作周期多在半年至一年;好莱坞动画电影制作成本多在 5000 万美元以上,最高可达到 2.6 亿美元,制作周期也多在两年以上,最多可达五年。

成本直接决定了电影投入的多少,虽然现在不少动画电影市场表现不错,但长远来看,这个市场终究是优胜劣汰的,光图票房的行为是不理智的,随着观众的成熟,这部分作品最终是会消失的。”金国平认为,国产片需要精品策略。

如何缓解成本压力?丰富自身盈利模式是一种比较好的解决方式。”金国平认为,由于精品动画的投入往往较大,更好地经营自身 IP(拥有知识产权的动画形象),可以帮助动画公司摆脱单纯票房的盈利模式。

事实上,目前许多动画公司已经开始尝试 IP 经营。在第二届深圳国际品牌授权展暨动漫衍生品采购会上,以奥飞动漫的《喜羊羊与灰太狼》和《巴啦啦小魔仙》,腾讯的《洛克王国》为主的国内动漫游戏品牌前来参展,蓝弧文化、功夫动漫和同乐玩具等多家企业在展会期间举办品牌发布和订货会,据悉意向成交金额达 7.2 亿元,较去年增长 14%。

“不过,我并不赞同盲目地进行商业开发,动漫公司还是需要从自身情况出发。”金国平认为,精品战略与 IP 经营是相辅相成的,精品战略产生的 IP 往往更具有商业价值,而 IP 的合理经营又能为公司提供精品战略的资金,这样才能形成良性循环。

但可惜的是现在做得好的公司并不多,这还需要市场多方的探讨和实践。”

北方创业:产品订单纷至沓来,高利润产品占主导

——北方创业(600967)2014年半年报点评

虽然今年上半年中国的整体经济景气度不如往年,但拥有铁路车辆民品业务及部分军品零部件业务的包头北方创业股份公司(600967 SH)却交出了一份业绩靓丽的半年报。1至6月,公司实现主营业务收入 18.22 亿元,同比增长 9.6%,占全年收入计划的 60%以上;实现利润总额 2.51 亿元,较上年同期增加 28.96%,公司毛利率达 27.98%;归属于上市公司股东的净利润 2.14 亿元,同比增长 31.95%,实现基本每股收益 0.261 元,比去年同期的 0.197 元增长 32.49%;公司的管理费用率同比下降 3.05 个百分点,销售费用率同比大幅下降 19.03 个百分点,而因公司本部本期存款利息收入继续增加使得财务费用依然为负值。

可以看出,报告期内北方创业积极应对形势变化,狠抓市场开拓、产品研发和内部管理,通过加大推进全价值链体系化精益管理,严格控制各项费用,努力挖潜节约,切实降低成本,较好地完成了上半年的目标任务。

新接订单 保障业绩快速增长

近年来,公司在铁路车辆面临刚性需

求不明朗,行业市场改革带来不确定因素增多以及产品价格下行的压力等多重挑战下,坚持实现年度计划目标不动摇,把确保整体经营稳定发展作为首要任务,积极应对国内外经济运行持续走低给市场带来的巨大冲击,积极顺应形势变化,调整营销策略,对市场提前做出分析、预测,分层次、分重点进行跟踪。在开拓国际市场和国铁车市场的同时,盯紧购车信息来源,不断拓展企业自备车市场渠道,通过对国家及地区重大项目信息的收集,积极主动寻找潜在的自备车需求企业,重点加大开拓内蒙古地区销售力度,积极寻找为满足煤炭、木材、各种有色金属等进出口贸易运输需要的铁路建设等项目需求信息,利用有效资源加大市场运作,最大限度实现产品销售。

中国神华下属的神华铁路在今年 1 月招标采购 1.34 万辆 C80 型敞车,其中北方创业获得 2800 辆订单,中标份额达到 21.54%,合同金额 18.34 亿元,平均每辆单价 65.5 万元,这一中标数量、合同金额均创出公司订单的历史新高。

尤其值得一提的是公司今年已新签订外贸合同 4.87 亿元,上半年实现出口收入 1.66 亿元,同比大幅增长

110.44%。公司网站新闻显示北方创业未来将大力拓展国际市场,进一步深耕东南亚、非洲和拉美等地区市场,以技术升级和标准认证为手段,突破技术壁垒,把握好未来市场的潜在需求,积极寻求外贸市场新突破。伴随中国政府高层领导人着力全球推动我国高铁技术及项目出口等的强劲东风,预计北方创业在出口产品领域有望继续获得突破,公司货车出口前景更为光明。

表 1:北方创业 2014 年 1-6 月铁路货车新接订单达 4600 辆

时间	客户	车型	合同数量	单价	合同金额	收入贡献
2014年5月	中国铁路总公司	C80E型通用敞车	7000辆	未披露	未披露	6月上旬已收到货款
2014年3月7日	北方国际	集装箱专用敞车	1700辆	40.5万元	2.8亿元	
2014年3月7日	北方国际	集装箱专用敞车	1300辆	39.5万元	2.07亿元	前月完成发货
2014年1月22日	中国神华	C80型铝合金运煤敞车	2800辆	65.5万元	18.34亿元	全年累计15.68亿元

来源:公司公告

公司高利润率产品销量增加

公司高利润率产品销量增加主要得益于公司把握市场需求顺应产品结

构调整所做的前瞻性管理工作。国内企业自备车最大客户中国神华向北方创业发出的 C80 型铝合金运煤专用敞车订单从 2012 年的 800 辆增加到 2013 年的 1500 辆,今年更是达到 2800 辆(每辆价格 65.5 万元)。神华公司未来需要更换的低端旧车还有约 20000 辆,仍将需要大量采购更大载重的高端铁路货车,采购金额有望继续提升。

而拥有 40 多万辆 60 吨级别老旧低端货车(如新的 C60E 型每辆价格也才 34 万元左右)的中国铁路总公司也在不断推动货车车辆的升级换代工作。今年 5 月下旬,中国铁路总公司组织专家对北方创业公司 C80E 型通用敞车生产许可进行技术评价。公司在评价会上汇报了 C80E 型通用敞车图样转化、工艺工作报告、质量检测报告以及监督检查报告,专家们对试制样车进行了查验,并对公司生产资质、质量过程保障能力、质量体系运行情况进行了详细审查。最终公司“C80E 型通用敞车”、“DZ1 型转向架”顺利通过技术评价。此次成功使公司成为国内首批获得 80 吨级通用货车批量生产许可和认证的厂家。

在中国铁路总公司发出的今年首批 5000 辆 27 吨轴重通用货车——

C80E 型通用敞车订单中,公司一举获得 700 辆订单,占比达 14%,在此次参与生产的 12 家铁路货车制造企业中,所占份额排名第 3,公司的技术研发实力和市场营销能力得到了体现。

随着我国铁路迈入国际重载铁路先进行列,C80 系列通用敞车将成为我国铁路货车由 70 吨级向 80 吨级全面升级换代的车型,预计未来更将向 100 吨级大吨位货车升级。公司已快马加鞭全力落实 80 吨级、100 吨级新型运煤专用敞车的研发、试验、生产,努力实现整车轻量化和运行可靠性目标,争取国内重载技术推广运用的主导权。

推行全价值链体系化精益管理成效显著

今年二季度,在神华公司 C80 型铝合金敞车交货期将至和中国铁路总公司要求批量生产 C80E 新型货车的双重压力面前,公司领导高度重视,加大前瞻性管理,合理统筹,制定了周密可行的生产计划。特别是 6 月份面临 C80 和 C80E 双班制并线生产,各部门环环有措施,一边抓生产、保安全,一边突瓶颈、保质量,通过采取各项有效措施确保生产任务的顺

利完成。为了公司生产大局,全体员工放弃节假日休息,连续双班制生产,C80 日产达到 24 辆,C80E 日产达到 16 辆。

按照中国铁路总公司下达的任务要求,这批 C80E 型车交货期限非常严格,从小批量试生产直接转为大批量生产,让公司面临的生产形势较为严峻。为了保证这批产品的生产进度和质量,公司结合该车技术特点和质量监控重点,充分进行系统科学策划,扎实进行批量生产保障,面对启动批量生产出现的各项棘手难题,潜研攻坚,在短期内,完成了图纸转化、工艺技术准备、原材料采购、设备工装准备、焊接人员培训、生产布局等工作。

经过不懈努力,从 5 月份开始,公司不仅创造了 1 个月内即完成 C80E 试生产并通过铁路总公司技术评价投入批生产的新记录,同时还实现了复杂新车型首次批量生产月产在 3 个月内迅速由 50 辆提升至 400 辆的新突破。

如果公司没有雄厚的技术储备和全价值链体系化带来的精益管理效果,是很难在如此短的时间内完成如此艰巨的试制及批量生产任务的。(深圳市怀新企业投资顾问有限公司)(CIS)