

五大物流巨头间接入股 助力三泰控股速递易业务发展

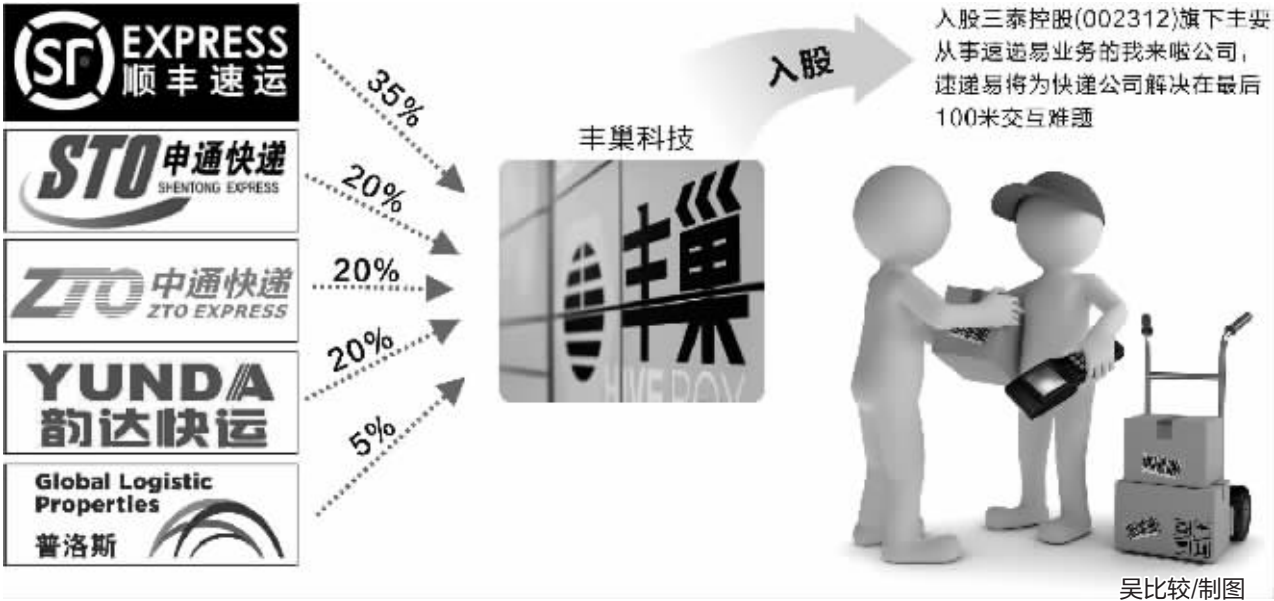
证券时报记者 翁健

顺丰等五大物流公司联合投资创建的丰巢科技,即将入股三泰控股(002312)旗下主要从事速递易业务的我来啦公司。三泰控股今日公告,日前公司与丰巢科技、顺丰投资、苏州普洛斯企业服务有限公司就成都我来啦网络信息技术有限公司发展相关事宜签订投资协议书。

根据协议,丰巢科技以增资的方式认购我来啦公司增资后的 30%至 40%的股权,具体比例在完成丰巢科技对目标公司的尽职调查后由各方协商确定。

同时,为支持我来啦公司的发展,顺丰投资承诺将通过银行委托贷款向我来啦公司提供两笔金额各为 1 亿元,即合计 2 亿元的贷款,贷款期限均为一年,均由三泰控股作为贷款担保方提供连带责任保证担保。贷款协议生效不以尽职调查结果为前提,并在丰巢科技或顺丰投资和普洛斯支付投资款时提前终止。

资料显示,普洛斯是世界领先的全球化物流配送设施和服务的投资开发商,而丰巢科技为顺丰、申通、中通、韵达、普洛斯五家物流公司共同投资创建的,致力于研发运营面向所有快



递公司、电商物流使用的 24 小时自助开放平台。目前,顺丰投资和普洛斯分别持有丰巢科技 35%和 5%的股权(丰巢科技其余股东申通、中通、韵达各占 20%)。

本次合作后,我来啦公司旗下业务速递易将为包括顺丰、申通、韵达、中通在内的更多快递公司解决在最后 100 米交互难题,有利于增强速递易用

户黏性,同时顺丰向我来啦公司提供 2 亿元委托贷款,也将助推速递易业务快速发展。

三泰控股表示,本次合作不仅可以增强速递易用户黏性,改善用户体验,强化速递易社区卡位优势,同时速递易还将充分利用顺丰、普洛斯等合作方在速运、垂直电商、物流配送等领域的市场地位,实现 C2B 的精准服务

营销,为同城配送提供解决方案,实现速递易流量变现,构建以速递易为载体的社区 O2O 综合服务平台。

三泰控股同时公告,公司董事长、控股股东补建拟在未来两个月内增持 2000 万元的公司股份。另外,三泰控股参股子公司金惠家保险代理有限公司于 2015 年 7 月 21 日经中国保监会备案通过,获得全国互联网保险业务资格。

泛娱乐时代来临 优质IP成稀缺资源

证券时报记者 张昊昱

小说可以改编成电影,电影可以衍生出游戏,游戏又可以为小说提供更多的情节……在泛娱乐时代的背景下,此前各自独立的文化创意细分领域,开始变得融会贯通。而交互点,就集中在 IP (Intellectual Property 知识产权)。在日前举行的 Chinajoy 娱乐产业高峰论坛上,与会的行业领袖普遍认为,跨界融合已是文化娱乐行业的普遍现象,而优质 IP 正逐渐成为整个行业的稀缺资源。

文化跨界融合

腾讯集团首席运营官任宇昕表示,今年以来,互联网概念在全国盛行,但说到利用互联网这个工具,文化创意产业无疑走在了很多行业的前面。从单机游戏到网络游戏,从传统文学到网络文学,文化创意产业相比大多数传统行业,都将有能力在未来利用好互联网平台,在“互联网+”战略下把整个产业提高到一个新的高度。”

任宇昕说,过去在游戏、文学、动

漫、影视等各个文化创意行业领域,每个领域都各自获得蓬勃的发展,但是这些领域的跨界融合和有机互动做的比较少。经过几年的实践和摸索,腾讯发现,其实可以从这些文化创意产业的各个领域中找到一些共同点,从而使得这些领域更加紧密互动。

任宇昕说的这个“共同点”,就是 IP。腾讯有一个案例是《勇者大冒险》。在这样的 IP 线索之下,最早先推出基于这个 IP 的漫画,紧接着把 IP 变成 PC 游戏和手机游戏,PC 游戏和手机游戏在今年下半年推向市场。腾讯也把勇者大冒险 IP 变成电影,在不久的将来推出。经过几个月以勇者大冒险 IP 作为例子的尝试,发现创意内容的跨界融合是非常可行的。”任宇昕说。据了解,《勇者大冒险》是腾讯首个泛娱乐 IP 打造模式的实践案例,将在文学、游戏、动漫等多领域从零开始,同步构建。

银汉科技副总裁卞小翠认为,游戏的出现为整个文化产业形成了很好的闭环。过去,娱乐文化行业是由文学、电影等内容组成,互动性不够。作为观众,没有特别好的参与感,也没有

办法和拥有同样爱好者进入虚拟世界进行交互。而游戏的出现盘活了这些内容,这些爱好者发现可以不光找到有共同爱好的人,而且还可以和他们一起在所热爱的文学世界构造的虚拟环节里探险去组队,甚至可以一起构建一个组织,形成非常好的体验。”

对于银汉来说,这样的局面也带给他们一些新的思考。卞小翠表示,成熟 IP 来做游戏”的模式已经被市场证明为可行,但游戏本身也是非常棒的 IP 内容,可以被继续创造加工成文学作品和影视作品。

据卞小翠介绍,银汉旗下一款运营多年的游戏《时空猎人》,已经计划从多方面进行衍生。

优质IP奇货可居

文化创意行业正在以 IP 为轴心,圈划一个越来越大的地盘,而这又反过来带动了 IP 价格的上涨。

我们把 IP 研究放在很重要的位置,确实 IP 太重要了。在盛大游戏的业务战略方向里面,不管是端游业务还是手游业务,海外的研发和运营,都

紧紧围绕着 IP。”盛大游戏董事长兼首席执行官张莹峰坦言。

龙图游戏首席执行官杨圣辉表示,随着游戏行业竞争日益激烈,上线一款新产品要想成功非常难,或者门槛变的很高,“一个游戏营销费用在四、五千万以上才有市场影响力。”

为应对高企的营销费用,行业不约而同把破局点放在有影响力 IP 上。杨圣辉认为,原因主要有三点。第一个是基于题材的特殊性,形成基本面的差异化。第二因为有影响力的 IP 在,获取用户的成本降低,后期投入会小很多。第三是因为大量的粉丝介入,会导致整个提升用户留存以及增加用户传播能力有很大的好处。

据了解,在不久前由盛大文学举办的网络文学游戏版权拍卖会,其中 6 部作品的手游改编权累计拍卖的价格达 2800 万元,平均价格 467 万元。

不过,有影响力的 IP 就如同好酒一样,需要一定时间的积累沉淀才能出彩。而国内市场对优质 IP 的需求又特别旺盛,这就导致了获得 IP 的成本水涨船高。据杨圣辉观察,包括美国和日本在内的全球大多数国家,在 IP 合作方面,对中国市场的授权成本是最大的。

猪肉价格连涨16周 “催肥”养殖业公司业绩

见习记者 于德江

受供需关系等因素的影响,猪肉价格在今年 3 月份开启了一波上涨行情。据农业部数据,7 月份第 4 周,全国活猪平均价格 17.05 元/公斤,与去年同期相比上涨 27.1%。猪肉平均价格 26.10 元/公斤,同比上涨 19.2%,猪肉价格连续 16 周上涨,并有继续上涨的趋势。猪肉”相关公司,不仅在股票价格上受益,经营业绩同样变得不俗。

“猪”公司业绩报喜

海大集团半年报告显示,2015 年上半年,海大集团抓住养殖行业、饲料行业低迷,投资成本较低的机遇,着力在肉猪养殖、动物疫苗及相关产业进行布局。扩大自有肉猪养殖规模,开拓“公司+农户”的肉猪养殖模式,收购三和牧业养殖场,继续扩大

公司肉猪养殖及猪苗供应规模。公司肉猪年出栏数量得到迅速发展,2015 年上半年,最终实现归属母公司净利润 2.88 亿元,同比增长 42.03%。

牧原股份同样受益于猪肉价格上涨,上半年实现净利润大幅增长。上半年,牧原股份实现生猪销售 85.17 万头,与上年同期基本持平;公司实现营业收入 11.25 亿元,同比增长了 4.31%;实现净利润 4683 万元,上年同期则为亏损 8046 万元。

受前期猪肉价格偏低,养殖业低迷的影响,不少公司曾预告亏损。随着猪肉价格回升,生猪利润加大,有些公司就做出了业绩修正,由亏损转为盈利。

正邦科技日前上修了业绩预告,由亏损 3000 万元-5000 万元修正为盈利 500 万元-1000 万元,上年同期为亏损 1.45 亿元。公司解释说,2015 年第二季度以来,生猪价格涨幅较大,平均价格较上一季度增长 20%以

上,加上养殖效率的提升及成本逐步下降,生猪养殖收益环比增长,公司整体利润水平好于预期。

同样做出修正的还有雏鹰农牧,由亏损 6000 万元-8600 万元修正为盈利 300 万元-1000 万元,上年同期为亏损 1.48 亿元。公司解释,2015 年 5 月以来,商品肉猪及商品仔猪价格进入上涨通道。商品仔猪销量占公司生猪产品比重较大,使公司利润水平高于预期。

几家欢喜几家忧

猪”火了,却并不是每家养猪的公司都能笑得出来。

同属于生猪养殖业的罗牛山情况就不容乐观。罗牛山半年度报告显示,上半年实现归属母公司股东的净利润 265.87 万元,同比下降 88.89%。更为严重的是,扣除非经常性损益后的净利润亏损达 5344.22 万元。公司

对此作出的解释是生猪养殖规模减少及非流动资产处置损益减少。

此外,被誉为“中国养猪第一股”的雏鹰农牧上半年虽然已预计扭亏为盈,日子却并不好过。7 月 24 日,实控人侯建芳因涉嫌违规减持被证监会立案调查,紧接着 28 日,又被曝出下属门店出售的猪肉被检出禁用兽药氯霉素。雏鹰农牧也迅速做出回应,公司自查并没有发现氯霉素,邀请权威部门再次检测。

研究机构普遍乐观

对于猪肉价格的走势,各研究机构普遍乐观。国海证券研究指出,猪价上行周期至少一年半;长江证券认为,生猪养殖行业二季度呈现扭亏为盈,且后期盈利将逐季扩大,政府严格控制不合格生猪进入市场,或将使得生猪供需缺口超出预期;国通证券认为,新一轮猪周期已经开启,猪价上行力度加大。但国内消费增速回落,猪价上涨幅度将受到抑制。

有色无光 唯锂耀眼

证券时报记者 余胜良

目前有色类上市公司有 9 家披露了半年报,净利润方面 4 减 5 增。有色板块上半年业绩不佳,从目前有色价格走势来看,三季度也难言乐观。

这 9 家有色类公司上半年实现营业收入 228.41 亿元,和去年同期的 228.25 亿元相比略有增长,但是净利润却有不少下滑,合计实现净利润 2.48 亿元,同比减少 32%。另外,对有色行业业绩影响比较大的库存为 78.39 亿元,较去年同期 75.67 亿元,变化不大。另外发布业绩快报的 4 家公司,有 3 家利润下滑,只有 1 家上涨。

从业绩预告上看,上半年有 24 家公司预计业绩下滑,其中太原刚玉、锡业股份下滑靠前,湖南黄金、西部黄金预计净利下滑将近一倍。33 家公司预计业绩增长,其中,沃尔核材、齐天锂业、中色股份、刚泰控股、正海磁材,新疆众和涨幅靠前。

由于行业巨头还没有发布半年报,这些公司对板块整体表现影响较大,有色板块最终结果或许与上述统计有较大偏差。

有色金属产品价格是比较公开的信息,从产品价格上,就可以看出有些公司利润情况。

厦门钨业业绩快报显示,上半年净利润从上年同期 1.4 亿元降低

到 3402 万元,该公司的主要产品稀土和钨钼今年都不景气。

钨矿市场近期成交十分稀少,大部分下游冶炼厂已逐渐暂停采购,终端市场需求萎靡,新增订单十分困难。厦门钨业的另一个被市场看重的产品是稀土,而稀土已经从巅峰落下,价格仍在不断下调。

不过,稀土下游的磁性材料板块,有一些利好会逐渐释放。明年 2 月 1 日,由中国国家标准委制定的《中国主要部件报废技术条件》国家标准将正式实施,新国标包含 13 项主要部件报废技术条件,其中包括电梯报废标准,节能电梯是铁钨钼重要的下游市场,能够从中受益。

同样从事钨钼永磁材料,今年上半年两家上市公司业绩表现大相径庭,正海磁材业绩大幅增长而太原刚玉则大幅下滑。磁性材料下游行业市场不景气,影响了公司整体盈利水平,正海磁材这种增长令人刮目相看。

但也有表现比较好的品种,比如锂价格就比较坚挺。此外,天齐锂业目前锂精矿价格从去年底的 370 美元/吨上调到了今年上半年的 430 美元/吨。据了解,从 2014 年三季度开始,由于下游需求持续改善,锂矿价格率先上涨。

能像锂这样上涨的金属风毛麟角,受美联储加息预期影响,有色类产品价格黄金的带领下,近期走势都偏弱,再加上中国需求不振,为今年有色类业绩表现蒙上阴影。

李嘉诚或再售上海物业 楼市何去何从引关注

证券时报记者 姜云起

据媒体报道,李嘉诚名下的长实地产有意以 200 亿元的价格出售正在兴建的上海浦东世纪汇广场。据悉,该项目为长和系早年在上海拍下的商业地块,地块毗邻上海四条轨交线的交汇处世纪大道地铁站。项目规划由一对双子塔写字楼及一座大型商场组成,其中写字楼建筑面积 13 万平方米,商场建筑面积 14 万平方米。刚拍得时,该项目的楼面价约为 1.2 万元/平方米,而如果真的转售,转售的楼面价将达到 7 万元/平方米的水平,溢价 5 倍左右。

记者向长实地产(原和记黄埔地产)上海分公司求证此事,相关负责人表示目前还不方便进行回应。

不过,这并不影响市场对该消息的受关注度。除了交易本身,其所引出的三个问题同样值得关注。

贵不贵?

首先是 7 万元/平米的水平对上海陆家嘴的商业地产价格来说究竟贵不贵。上海中原地产研究部研究员赵倩认为,虽然该地块价格在短短几年之内大幅飙升,但是上涨幅度在合理范围之内。

一方面,陆家嘴作为上海的金融中心,一向是金融企业入驻的首选之地。另一方面,陆家嘴发展较早,目前商业地块比较稀缺,新增供给较少,区域内优质写字楼供应紧张,直接造成陆家嘴办公项目价值不断看涨。

数据显示,2015 上半年陆家嘴甲级办公楼平均租金约 11.7 元/平方米/天,空置率不到 4%。如果以上述价格转出,项目写字楼的投资回报率仍有约 6%,在行业可接受范围之内。

撤不撤?

其次是李嘉诚抛售内地物业的步伐似乎并未停止。且不论此次是否真的要抛售世纪汇广场,此前李嘉诚已经多次抛售内地物业。

2013 年,李嘉诚先后抛售广州西城都荟广场、上海陆家嘴东方汇经中心以及南京新街口国际金融中心大厦,分别作价 26 亿元、71.6 亿元和 30 亿元。2014 年其又先后以 72 亿元卖掉北京盈科中心、15.4 亿元售出上海盛邦国际大厦。

一时间李嘉诚从内地撤资的论点甚嚣尘上。

李嘉诚本人倒是在多个场合对撤资论调予以了否认。其在多个场合仍然表示内地是其重要的投资领域,并持续看好内地经济发展。

赵倩认为,李嘉诚近年大多投资海外公用事业项目。之前主要以房地产为主的投资方向,如今朝着能源、基建和通讯等方面转向。这种“鸡蛋不放在一个篮子”里的投资模式,目的在于规避单一投资方向的风险。

值不值?

最后是李嘉诚以及其他一些地产商出售内地物业的做法,是否预示房地产的价值已经到达顶峰?毕竟,不止长江实业一家,例如香港房企瑞安 66 亿元出售上海高档商业区企业天地 1 期和 2 期,华人置业以 65 亿元的价格将包括成都三个住宅及商业办公楼项目在内的资产出售给恒大。

从上海的情况来看,今年楼市的回暖也带动了商业地产的升温,量价还处在高位运行的状态中。数据显示,从今年 4 月份开始,上海写字楼的成交量出现上涨,6 月更是反常走高,成交量为上半年峰值。上半年上海写字楼一共成交 10079 套,成交量 108.6 万平方米,接近去年全年的 60%;成交均价在 2.66 万元/平方米上下,与去年水平相近,月成交均价的峰值达 3.09 万元/平方米。

商铺的情况也类似。上半年总成交量 58.7 万平方米,同比增长 10.4%。而根据以往经验,下半年市场热度一般会高于上半年,全年成交超过去年的概率较大。

赵倩指出,在回暖的市场大环境背后,商业地产的前景同样存在隐忧,主要是商办市场面临过剩危机。

据介绍,2015 年上半年上海写字楼和商铺的库存都突破了 800 万平方米大关。虽然成交量客观不少,但供应量更为庞大。以大虹桥、自贸区等地发展进程来看,未来一段时间内供应暂时“刹不住脚步”;商铺的运营情况也跟不上增长速度,尤其是外地地配套设施尚未完全跟进,缺少人气导入,投资回报缓慢。

以上半年月度平均销售情况来看,目前上海写字楼的去化周期大概需要 47 个月,商铺的去化周期则需要 85 周。在库存较高的情况下,企业提前套现资金也意在规避未来风险。”赵倩说。