

携程联手去哪儿重整中国旅游市场

未来旅游业主战场将由线上转入线下

证券时报记者 李曼宁

携程在整个旅游行业中,份额仅占到3%-5%,成长空间还很大”,携程相关负责人昨日对证券时报记者如是回应。此前一天,这一国内最大的在线旅游平台,刚刚宣布通过换股协议合并了行业内第一大竞争对手去哪儿。

事实上,携程与去哪儿的股权投资,如一枚深水炸弹,直接重塑了在线旅游市场的格局,也让百度在“美大合并”后挽回些颜面,在其O2O战略的重要一环上,先行一步。

互联网圈内有个规律是,“老大老二打架,老三出局”。如今,老大老二抱团了,阿里巴巴旗下的“去哪儿”会坐以待毙吗?在线旅游行业未来胜负已定?



携程与去哪儿合并后,双方占在线旅游市场份额将超过七成。 官兵/制图

在线旅游一家独大

很长时间以来,携程与去哪儿之间的竞争难解难分。劲旅网CEO魏长仁告诉证券时报记者,此前携程、去哪儿的竞争已经达到了白热化的程度,二者体量接近相当,竞争也就越来越有针对性,去哪儿亏损越来越严重,携程也越来越不赚钱了,如果他们不开展合作,僵持还会继续。说白了,看不到前景,短期内分不出胜负。”

继滴滴快的、58赶集和美大合并后,在线旅游行业两巨头的联姻也不那么出乎意料了。易观数据表明,今年二季度,携程与去哪儿在国内在线旅游市场的交易份额分别达到38.65%、30.01%,加上此前已被携程收购的艺龙,合并后的“携程系”已占领了在线旅游市场超过

70%的份额,相当于阿里“去哪儿”的六倍。

在魏长仁看来,双方的深度合作对合作伙伴影响较大。对合作伙伴、商家来讲,原来还有一个几方博弈的空间,他们一旦“和谐”了,携程系话语权扩大了,合作伙伴、商家的合作空间就萎缩了。”

易观分析师朱正煜也告诉记者,从市场层面看,在线旅游企业将精简旅游产业链,线下旅行社则面临变革。新携程系庞大的用户规模和交易规模将提升其面对上游供应商的谈判实力,上游供应商在旅游产业链中的角色被弱化。另一方面,在线旅游企业竞争重心向线下深入,携程系、途牛、同程等直接在上游供应商进行布局,传统线下旅行社由于供

应链冗长复杂、用户规模有限,在未来产业链中角色将进一步弱化。

对此,携程方面向证券时报记者表示,作为旅行预订服务平台,携程、去哪儿在为广大消费者提供有竞争力的产品的同时,也为供应商、航空公司、中小平台、酒店等众多合作伙伴提供服务,携程并不具有定价权。”

然而,面对在线旅游潜力巨大的市场,另一边的阿里甘心拱手相让吗?

中金公司分析师认为,阿里作为市场上仅次于携程和去哪儿的在线旅游平台,不太可能放弃在线旅游市场。考虑到竞争压力的加大,我们预计阿里可能强化对“去哪儿”的投入以争夺市场份额。”

从另一个角度看,携程系话语权加大,可能把线下服务提供商推向阿里的“去哪儿”,毕竟业内的服务提供商大概也不希望C端流量被一家垄断,从而失去议价能力。

事实上,“去哪儿”在布局上也已开始运作。就在上个月,阿里还携手首旅酒店、石基信息,开拓“互联网+酒店”的新运营模式,试图利用数据和平台优势,以提供者的角色对上游供应商进行改造和优化,从而形成差异化经营。

竞争不只在线上

正如携程所言,其体量放之整个旅游行业还是很小。从整个旅游业来看,线上线下正在融合,竞争态势呈现多元化。

魏长仁告诉证券时报记者,线上旅游渗透率仅占10%左右,真正的资源还在线下,线下传统企业还有很多机会展现自己的实力。”

最近两年,不少传统旅游公司对互联网开放程度越来越高,如老牌旅游公司中青旅,也积极拓展线上,在投资3亿元用于旅游网的建设后,又将其与“青旅在线”合并为中青旅旅游网,将公司丰富的旅游路线与景点资源植入网站。与此类似的旅游类上市公司还有众信旅游、丽江旅游等等。

从更大的角度来看,不仅是原有的旅游类上市公司,行业外这块大蛋糕虎视眈眈者也众多。美团已经重兵压境了,不久前美团还成立了酒店旅游事业部。”魏长仁表示。

由此,旅游业竞争恐怕才刚刚开始,市场也远未到决出胜负的时候。

万科A前三季净利增长6% 证金现身前十大股东

万科A(000002)今日发布三季度报,前三季度实现营业收入795.96亿元,同比增长26.06%,归属于上市公司股东的净利润68.54亿元,同比增长6.14%。另外,证金公司现身公司前十大股东,目前持股2.99%。

对于前三季度公司净利润增速低于营收增速,万科董秘谭华杰对媒体表示,原因是今年以来所结算的项目中,合作比例相比往年进一步提升,少数股东损益部分增长较快,预计全年净利润增速将高于前三季度。

运营数据方面,万科A前三季度累计实现销售面积1439.8万平方米,销售金额1804.7亿元,同比分别增长13.9%和21.1%。

从股东结构来看,截至三季度末证金公司持股2.99%,成为前十大股东。此外,大股东华润股份与此前连续停牌的前海人寿及一致行动人的持股比例逼近。从10月22日公告披露的回购情况来看,前海人寿及一致行动人持股15.04%,而截至9月30日,华润股份持股15.23%。

(阮润生)

楼市回暖 房地产龙头杭州抢地

昨日,杭州土地市场再度上演抢地大戏。两宗起拍总价21亿元的住宅用地,最终以总价31.25亿元成交,其中一宗地块溢价高达70.73%。

本次土地出让会,万科、碧桂园、金地集团、招商地产、九龙仓等国内地产大鳄基本到齐,杭州本土的房企绿城、滨江集团等也到场。

首先起拍的地块吸引了包括九龙仓、绿城、滨江集团、世茂地产等开发商轮番竞价。最终,经过27轮报价,九龙仓和绿城联合体以总价16.25亿元竞得。出让信息显示,该地块总建筑面积7.72万平方米,起始总价9.52亿元,起始楼面价1.23万元/平方米。

按照16.25亿元的拿地价,溢价率为70.73%,折合楼面价2.1万元/平方米。

随后开拍的另一地块,也同样竞争激烈。该地块位于杭州三

墩,面积为6.08万平方米,起拍价11.72亿元,折合楼面起价6652元/平方米。经过33轮报价,中铁建以15亿元总价竞得,溢价27.94%,折合楼面价8510.49元/平方米。

因开发商竞价激烈,此次土地拍卖,持续了近两小时。事实上,本次抢地大战,市场早有暗示。9月24日,杭州市国土局通过微信公众号,发布了上述两宗宅地的正式挂牌信息,由于两宗地块的位置较好,消息公布后,吸引了超过20家地产商报名。

土地市场的火热,与杭州楼市持续回暖不无关系。根据国家统计局浙江调查总队的数据,与上月相比,9月浙江新建商品住宅销售价格上涨0.4%,连续六个月上涨,其中,涨幅最大的为杭州,上涨幅度为0.6%。

(李小平)

4家上市公司获国开行11亿廉价资金

“点对点放水”模式首次尝试以股权投资向实业注资

证券时报记者 李雪峰

作为政策性银行的国家开发银行(下称“国开行”)正在尝试构建多元投资结构,其对实体经济的政策性倾斜不再局限于传统意义上以“放水”为主的债权性投资模式。

卧龙电气(600580)今日宣布,公司及控股子公司卧龙电气南阳防爆集团股份有限公司(下称“南防集团”)日前与国开发展基金签署投资合同,国开发展基金拟以6000万元现金对南防集团以增资方式进行夹层投资,由此获得南防集团增资后约15.38%的股权,位列第二大股东。此项投资的期限为10年,年化收益率不超过1.2%,卧龙电气将分别于2017年、2021年、2025年逐笔回购国开发展基金所持南防集团股权。

国开发展基金系国开行旗下全资子公司及主要的投资平台之一。此前,国开行对外投资的主要的方式为债权性投资,即以相对较低的利率对需要政策扶持的项目发放优惠贷款,而国开发展基金与卧龙电气的合作则系带有债权性质的股权投资,通过直接入股上市公司及其子公司,间接参与实体经济运营,从债权人变成股东。

据悉,国开行此项举措被解读为“点对点放水”时代的来临,该投资方式的核心在于,国开行将进行有针对性的股权投资,这有别于国开行此前广泛使用的针对大型基建项目的普惠式投资。同时,国开发展基金与卧龙电气的合作也表明国开行定点支持实业的决心,合作方案中约定的年化收益率仅为1.2%,远低于常规的股权投资及债务投资回报率。

较早前,外界曾猜测中国将实施一项10年期抑或更久的万亿元级别的专项债

计划,该计划通过国开行与农业发展银行两家政策性银行发行专项债券,全部投向基础设施建设,利率为1.2%,与国开发展基金本次投资约定的回报率相同。

事实上,这并不是国开行首次尝试以股权投资的方式为实业提供资金支持。此前,万向钱潮(000559)也曾宣布,其全资子公司万向精工拟获国开发展基金约2.69亿元的单方面现金增资。交易完成后,国开发展基金将持有万向精工16.67%股权,为其第二大股东,该项目投资期限为15年,国开发展基金要求的年化收益率也是1.2%。

今年9月末,兴蓉环境(000598)全资子公司成都市自来水有限责任公司亦与国开发展基金签署了一揽子投资合同,合作方式同样是国开发展基金以现金增资,年化收益率为1.2%。随后,金龙汽车也宣布,国开发展基金拟出资4.1

亿元与公司共同注册主要从事新能源客车项目的开发建设的目标公司。

证券时报记者注意到,尽管对上述4家公司均是股权投资,理论上可直接参与公司经营,但国开发展基金均不向被投资公司委派董事、监事和高级管理人员,不与其经营管理,实际上相当于债务性的股权投资,政策支持意味明显。包括卧龙电气在内,目前国开发展基金对4家公司的现金投资规模约为10.87亿元。

此外,从前述4家公司所处行业及相关投资项目来看,基本上均是新能源、环保新兴产业领域,国开行的“点对点”投资方向由此可见一斑。有迹象表明,国开发展基金对实体领域的股权投资并不会止步于卧龙电气、万向钱潮等公司,预计后续将有更多的公司与国开发展基金进行类似合作,从而取得远低于市场成本的廉价资金。

明星电缆确认实控人李广元遭监视居住

因涉郭永祥案,李广元此前长期失联,公司业绩也一路下滑

证券时报记者 赖少华

明星电缆昨午间的一纸公告,让涉嫌贪腐案失联两年之久的公司实际控制人李广元再度成为焦点。据公告,李广元家属昨日收到《宜昌市伍家岗区人民检察院指定居所监视居住通知书》,李广元因涉嫌行贿,被检察机关自2015年7月19日起执行监视居住。

目前,李广元已不在明星电缆任职,但仍为公司实际控制人。自2013年7月李广元涉案被调查开始,明星电缆经历了一系列人事动荡,公司业绩也随之陷入泥潭,今年以来虽有好转,但能否扭亏尚存疑问。

李广元失联近两年

2013年7月,李广元被曝因卷入郭永祥案而接受调查。明星电缆随后发布公告称,公司就李广元被查处开展全面核实,暂未收到相关方面的正式通知,

且无法与李广元取得联系。一个多月后,明星电缆再度公告,公司未能与公司董事、总经理沈卢东生及董事、财务总监杨萍取得联系。此后,公司董事、副总经理何玉英去世。据媒体报道,何玉英系坠楼死亡。

2013年10月,明星电缆董事会免去李广元的董事、董事长等职务,沈卢东和杨萍董事职务同时被免,但李广元仍是明星电缆的实际控制人。今年7月,李广元之兄李广胜被选举为第三届董事会董事长。

此后,明星电缆再无披露关于李广元的消息,外界也无法得知李广元的具体情况。然而,今年下半年开始,关于李广元的消息逐渐增多。

今年6月,公司收到成都铁路运输中级法院通知,因李广元与中铁信托公证债权文书一案,其持有公司的普通股2500万股被冻结。今年8月,明星电缆公告称收到中证登上海分公司通知,李广元于今

年8月20日将其持有的公司普通股2000万股质押给乐山市商业银行,占公司总股本的3.85%。

昨日,李广元被确认已处于监视居住状态。明星电缆表示,李广元是公司的实际控制人,但在公司没有任何职务,目前公司的生产经营情况正常,公司将密切关注事件的进展情况,及时履行信息披露义务。

公司业绩深陷泥潭

在经历了一系列人事动荡之后,明星电缆的业绩已出现大幅下滑。2013年上半年,明星电缆的净利润为2742万元,全年净利润仅有645万元,下降逾9成。2014年,明星电缆营业收入同比下滑近4成,净利润则出现其上市以来首次亏损,亏损金额达到6920万元。

值得注意的是,2008年至2012年,中石油始终是明星电缆最大的客户,

2012年中石油对公司营业收入的贡献占整体的比例为39.85%。而在2013年和2014年的年报中,明星电缆不再标明前五大客户的具体名称,仅仅以字母和数字代替。此前,公司董秘姜向东在接受媒体采访时表示,中石油已经不是公司的第一大客户。

对于业绩下滑,明星电缆解释称,主要是受外部客观环境影响,公司面临更加激烈的竞争,销售收入、毛利率下滑和主要原材料铜价下跌明显。姜向东曾乐观地预计,2014年将是公司业绩“见底年”。

进入2015年,明星电缆业绩确实有所好转,但全年能否扭亏尚有疑问。上半年,公司实现营业收入3.19亿元,同比增长25.32%,净利润为76.21万元,同比实现扭亏。明星电缆表示,根据国家新能源发展战略,公司不断围绕光伏发电、风力发电等新能源领域开拓新的市场,拓展了新的业绩增长点。不过,前三季度的累计净利润可能为亏损。

暴风科技6亿收购文学类IP运营公司

IP火了,暴风科技(300431)也要来凑一凑热闹。

昨日临时停牌一天的暴风科技在晚间揭晓了停牌原因。公司表示,正在筹划重大资产重组事项,拟以发行股份及支付现金方式收购专业从事文学作品著作权运营的公司,交易金额预计不低于6亿元。公司承诺,将争取停牌时间不超过30个自然日,若未能在该期限内披露重大资产重组信息,公司将申请延期复牌。

证券时报记者注意到,这一重大重组并非空穴来风。今年9月17日,暴风科技召开“暴风牛人发布会”,公司CEO冯鑫在会上宣布将成立新公司“暴风文化”,该公司将专注于IP的投资、孵化和运营,是全球DT大娱乐战略中不可或缺的一环,用创新的IP内容和模式点亮暴风的各个业务。

IP”即知识产权,在今天的影视行业内,这一资源得到了充分的价值体现。凭借优秀IP剧《盗墓笔记》,热门小说《诛仙》、《昆仑》、《沧海》等IP资源,欢瑞世纪以30亿元的高价借壳*ST星美;同样,慈文传媒依托手中储备的40多部IP版权,以24亿元身价借壳禾欣股份。就在最近,华谊兄弟宣布以7.56亿元的高价收购净资产仅为1000万元的浩瀚影视,看重的也是多位明星背后的IP价值。就连阿里影业也在半年报中透露,已经储备超过30个知名IP,今年内将陆续启动更多项目的制作。

如今,暴风科技也加入上述行列,由于构成“重大资产重组”,意味着公司在本次收购后,IP运营方面的业务将可能构成公司核心的资产和收入来源。

(李映泉)

四川长虹接手“三洋”品牌

四川长虹(600839)今日公告,公司和日本三洋电机株式会社、松下电器株式会社签署协议,根据约定,四川长虹将作为“三洋”品牌在中国大陆地区的电视品类排他性授权使用者,在中国大陆范围内有权进行“三洋”品牌的开发、生产、销售和服务,合同有效期至2019年12月31日为止。

四川长虹表示,协议签订后,公司将承接“三洋”品牌电视大陆的业务。整合三洋电视大陆

业务后,公司将进一步发挥三洋电视现有的渠道资源,产品层面公司将以CHiQ为高端品牌,三洋作为差异化消费群体产品线的有益补充,有助于公司进一步增强市场竞争力。

四川长虹同时公告,其控股子公司四川长虹民生物流有限责任公司(简称“民生物流”)和四川长虹新能源科技有限公司(简称“新能源”)拟进行股份制改制,实施员工持股计划,并拟申请在新三板挂牌。

(岳薇)