

豫园商城拟收购北海道度假村

证券时报记者 康殷

豫园商城 600655)11月10日晚间公告,公司拟以183.58亿日元 (折合人民币约9.47亿元)的价格收购日本星野Resort Tomamu公司100%股权,后者主要资产为位于北海道Tomamu的滑雪场地度假村。

公告显示,星野Resort Tomamu公司持有该度假村约335万平方米(61.1%)的土地及约67.259万平方米(66.3%)的物业,并负责该度假村的运营。该度假村内有酒店757间房、25道滑雪场、18洞高尔夫球场等设施。目前该公司股权由荷兰基金Matakite B.V.(持股 80%)和星野Resort公司(持股 20%)持有。

资料显示,星野Resort Tomamu公司自2004年成立以来,采取多项措施扩大客源、提高运营效率,使得公司业绩稳步改善。特别是2012年后,公司紧紧抓住北海道在国内及海外游客中知名度上升的契机,加大了投资力度,先后扩建了云海展望台等多项活动设施,并对现有的酒店进行了翻修,使得入住率和房间单价有了较快增长,近5年公司营业收入年复合增长10%,EBITDA年复合增长高达43%。2014年公司全年收入61.37亿日元,净利润7.01亿日元。

公司表示,鉴于本项目为海外收购,将由在香港的全资子公司——裕海实业有限公司在日本成立株式会社新雪。由株式会社新雪进行收购日本星野Resort Tomamu公司的100%股权。

豫园商城表示,该项目与公司同属旅游地产,均依托自有物业,大力发展快乐时尚板块。除酒店外,度假村的餐饮、滑雪、户外运动、观光等收入都已达到一定规模,各板块协同发展,与豫园商城快乐时尚的商旅文联动发展战略高度契合。在财务层面,符合豫园商城对投资回报的要求,拟收购企业过去5年EBITDA年复合增长达 43%,通过合并或权益核算以后对上市公司财务报表正面、积极,现金净流量为正并进一步向好,并且可通过启用闲置客房,引入世界级优秀旅游地产管理者,加大吸引中国游客力度等方案提升收入,属于有较大潜力的投资项目。

分析指,随着日元贬值和签证政策放开,中国赴日游客数量呈现井喷趋势。日本政府观光局10月21日公布的数据显示,今年前三季度的访日游客达1448万人次,同比增长48.8%,已经超过去年全年的游客数量,而按国别和地区看,中国大陆游客同比增长2.1倍,排在首位。作为日本著名旅游区北海道,将有不少发展潜力。

除了布局海外旅游地产,豫园商城持股的矿业公司也发了“意外之财”。日前,山东省第三地质矿产勘查院探获的莱州三山岛北部海域金矿床,金矿资源量达470多吨。莱州三山岛北部海域金矿尚属全国首个海上发现的金矿,该金矿最终由莱州市瑞海矿业有限公司获得。

公开资料显示,莱州市瑞海矿业实际控制人 为招金矿业股份有限公司,而豫园商城持股招金矿业25.73%。如按照金价220元/克计算,该超大金矿价值将超千亿,豫园商城或将增值百亿。而受山东发现价值千亿金矿消息影响,豫园商城11月10日股价盘中一度涨停,最终收报18.72元/股,涨6.36%。

华锐风电虚增利润被警告并处罚款

证券时报记者 康殷

华锐风电 601558)11月10日晚间公告,公司2015年11月10日收到证监会下发的《行政处罚决定书》及《市场禁入决定书》。证监会查明确认公司2011年虚增利润总额2.78亿元,公司被给予警告并处以60万元罚款;韩俊良处以30万元罚款并被采取终身证券市场禁入措施。

公告显示,2012年4月11日,华锐风电披露2011年年报,营业总收入10,435,516,390.57元,利润总额739,440,394.00元。该年报签字董事为韩俊良、常运东、刘会、陆朝昌、王原、于国庆、张宁、张勇、赵鲁平。

受风电行业政策的影响,2011年全行业业绩急剧下滑。为粉饰上市首年业绩,在韩俊良安排下,华锐风电财务、生产、销售、客服等4个部门通过伪造单据等方式提前确认收入,对2011年度财务报告的影响为:虚增营业收入2,431,739,125.66元、虚增利润总额277,861,363.60元,占2011年利润总额的37.58%。

证监会指出,根据当事人违法行为的事实、性质、情节与社会危害程度,依据《证券法》第一百九十三条第一款的规定,证监会决定:责令华锐风电改正,给予警告,并处以60万元罚款;对韩俊良给予警告,并处以30万元罚款;对陶刚、于建军、刘征奇、汪晓给予警告,并分别处以30万元罚款;对常运东、刘会、陆朝昌、王原、于国庆、张宁、张勇、赵鲁平、方红松给予警告,并分别处以10万元罚款。

抢得起等不起 双十一供应链之争硝烟四起

证券时报记者 黄豪 李曼宁

根据国家邮政局最新预测,今年全行业双十一快递运量将达到7.6亿件,比去年增长40%,最高每天的处理量可能突破1.4亿件。各商家面临更大的物流压力。

预售和分仓可以一定程度上解决“爆仓”问题。今年天猫早早启动预售,以方便商家备货。在此基础上,快递业“分仓”成为解决“爆仓”难题的新选择。电商商家选择不同商品到手,当初下单的喜悦荡然无存。难怪网民直呼:“抢得起,等不起!”

价格仍然是吸引我的重要因素,但吸取往年教训,我会更加重视商家供应链的实力,也就是存货和配送速度问题,因为等待的过程实在是太煎熬了。”一位参与血拼的消费者告诉记者。

供应链赢利

商家有劲使不上

今年的“双十一”狂欢节异常火热,各大电商大战还未打响,彼此间已充满火药味。苏宁云商COO侯恩龙此前通过微博发起“平京战役”,副董事长孙为民更是表示,消费者在苏宁不会买到比京东贵的产品。10月26日,国美在线发布“真战略11.11”,CEO李俊涛高调叫板天猫京东,提出了“真品质、真低价、真快速”三大承诺,和“比价京东苏宁贵就赔300、大家电当日达约时达晚就赔200”两大保障。比价客、玩预售、拼物流,各大电商穷尽所能。

供应链之于电商业绩,是根之于叶的关系。现在这块市场很大,大家都想抢,然而表面是价格大战,实质是各大电商供应链之争。”一位业内人士向记者表示。拥有集团供应链优势的电商企业,可实现更低的采购成本,并且依托大型仓储中心,以及多家线下门店,可进一步降低物流成本,也使得各商家在打价格战时更有底气。

此外,各电商每年备受关注的双十一成交额,并不是一个真实的交易数据,且不说前期预售算入其中,交易后退货占比也是相当大的。究其原因无外有二:一是物流配送跟不上,二是产品衔接出问题、无货空挂。供应链的不足导致各大电商关键时刻无法发力,部分商家因仓储压力而不敢提前备货,然而一旦出现“超卖”现象,就将极大考验制造商的供货能力,物流的薄弱更是直接挑战消费者的耐心。

利率汇率齐波动 上市公司财务费用创三年最低增速

证券时报记者 阮润生

连续降息降准的影响,开始在季报上市公司财务费用上体现。今年前三季度(非金融类)上市公司财务费用增速相较于2014年同期增速大幅降低。

财务费用下降规模最大的是中国石化,财务费用下降了8.09亿元,其次是中国中冶,合并后的中国中车财务费用也下降近一半,位居第四。中国人民大学金融与证券研究所所长吴晓求向记者时表示,相比汇率波动,今年的财务费用下降与利率调整关系最为密切,加上再融资活跃,对公司降低财务费用作用明显。而人民币贬值导致外币债务特别是美元债务成本增加,未来更多的公司将会回国融资。

部分行业 借款增量缩减

季报显示,前三季度上市公司财务费用总计约3089亿元,同比增长9%,与借款增速基本保持一致。不过,相比去年前三季度财务费用同比增长28%,增幅大为缩减。另

外,随着利率下降,上市公司长期借款也比短期借款增长更多。长江养老保险股份有限公司首席经济学家俞平康介绍,虽然上半年央行密集双降,但是第三季度开始才真正下降,影响传导到实体经济。

从绝对金额来看,公共事业特别是电力上市公司财务费用体量最大,下降规模显著;家电上市公司降幅名列榜首,超过7成公司财务费用下降。作为共性,上述行业长期借款增幅都落后于A股平均水平。

在财务费用下降最大的前二十家公司中,4家电企上榜,行业最多。国电电力财务减少了6.65亿元,同比下降13%,在电企中下降规模最大,公司表示主要是经营积累导致货币资金余额增长四成,借款未减少。不过,电企下降金额第3大和第4大的长江电力和大唐发电财务费用分别下降16%和3%,借款均出现下降。其中,长江电力表示,报告期内长期借款比上年度期末减少77.29亿元,下降近4成。

双十一狂欢 供应链血拼战场

各电商为了抢占利润高地,在供应链的建设上可谓卯足了劲。“双十一”创始人阿里,此前在自有物流建设上一直颇为乏力。2013年,阿里曾与银泰集团联合复星集团、富春集团、顺丰、三通一达等多家配送快递企业,联合出资50亿元成立菜鸟网络科技有限公司,并启动中国智能物流骨干网的项目建设,但是一路走过来,进展并不顺利。

而阿里直接竞争对手京东,长期以来拥有着引以为傲的供应链体系。截至2015年6月30日,京东在全国范围内部署了7大物流中心,在44座城市运营了166个大型仓库,拥有4142个配送站和自提点,覆盖全国范围内的2043个区县。同时,包括上海“亚洲一号”在内的京东自建仓储物流系统向第三方商家开放。作为圈内“最会吃甘蔗的人”,刘强东10年电商之路一路高歌猛进,在完善电商体验闭环道路上抢占了先机。

双十一前,京东高调地曝光了上海“亚洲一号”内部全景,对外展示上海“亚洲一号”高度智能化、自动化的仓储设备和作业流程,在即将到来的“双十一”大促前,向消费者,也向竞争者传递了一种强烈的信息:京东有能力为商家和用户提供有品质保障的物流服务。此举大有向阿里高调宣战的意味。

配送环节上的落后一直让阿里如坐针毡。早在2013年底,阿里就以28.22亿港元投资海尔电器旗下的日日顺物流,拟强化大家电物流服务。国内仅有两套大家电物流配送

体系,其一为海尔日日顺,另一家则是苏宁。今年8月,阿里又以283亿元战略投资苏宁,成为其第二大股东,阿里看重的正是后者开放的物流能力和覆盖全国的终端售后体系。

通过3个月的合作,苏宁目前不仅为“苏宁易购天猫旗舰店”提供物流服务,也已成为阿里菜鸟网络的物流服务商,合作后的物流几乎覆盖全国2800个区县。此次“双十一”,北京、上海、广州、杭州、成都、南京六大城市的消费者在天猫超市购物,货物都将从毗邻的苏宁物流基地发出。

据苏宁三季报披露,在物流服务上,公司9月份物流服务妥投率99.70%;截至9月末,公司27个城市的物流基地投入使用,在全国拥有4055家快递点(兼具自提功能),“一

日三送”、“次日达”、“半日达”、“极速达”配送服务覆盖城市数量进一步扩大;售后服务方面,公司推出“送装一体”服务由黑电品类拓展至热水器具品类,“以旧换新”服务已涵盖空调、黑电、冰洗三大品类并覆盖全国100个城市。

证券时报记者 李曼宁

“双十一”在即,电商营销战之后,仍是真枪实战。在经历六年裂变转型后,今年8月刚与阿里联姻的苏宁,备战尤为积极。

对苏宁来说,今年的“双十一”,是其第三个O2O购物节,亦是与阿里联姻、抱团对阵京东后的首次大考。因此,苏宁如何出招、如何与阿里配合,以及此次PK的焦点都备受瞩目。

携手阿里冲刺备战

11月5日,苏宁启动“双十一O2O购物节”,直营店首日销售额即突破1亿元,环比增长300%。

在“双十一”备战上,苏宁有关工作人员向记者介绍,首先,公司人力运力的扩充基本呈现两倍的增长;其次,在服务产品的继续推进上,白手套验收、代扔垃圾等常规服务不会打折,两小时急速达品类及覆盖范围将继续扩展,公司还推出了重庆、北京等12城市的免

费送装一体服务及北京试点的逆向物流;再次,区域覆盖范围的拓展方面,目前苏宁物流区县覆盖率已达到92.8%,乡镇覆盖率达到91.3%。

在与阿里的配合上,前述工作人员介绍,在线上,苏宁易购天猫旗舰店将同步共享苏宁O2O购物节大促活动,阿里也在天猫、淘宝等多个网站对其进行引流。在物流方面,“双十一”期间,苏宁物流为天猫超市提供物流服务。

回顾苏宁与阿里的“闪电牵手”,8月10日,阿里283亿元战略投资苏宁,成为其第二大股东;苏宁以140亿元认购不超过2780万股的阿里新发行股份。业界普遍认为,双方合作的逻辑是拟打通线上线下,实现流量物流互换。

8月17日,苏宁易购旗舰店正式登陆天猫,阿里为其提供全平台的流量支持。而在大件商品的“最后一公里”上,苏宁的优势显而易见:线下1600多家实体店、8000个服务网点,近500万平方米仓储基地,布局8个全国物流枢纽、12个自动化分拣中心、300个城市分拨中心,以及

费送装一体服务及北京试点的逆向物流;再次,区域覆盖范围的拓展方面,目前苏宁物流区县覆盖率已达到92.8%,乡镇覆盖率达到91.3%。

在与阿里的配合上,前述工作人员介绍,在线上,苏宁易购天猫旗舰店将同步共享苏宁O2O购物节大促活动,阿里也在天猫、淘宝等多个网站对其进行引流。在物流方面,“双十一”期间,苏宁物流为天猫超市提供物流服务。

回顾苏宁与阿里的“闪电牵手”,8月10日,阿里283亿元战略投资苏宁,成为其第二大股东;苏宁以140亿元认购不超过2780万股的阿里新发行股份。业界普遍认为,双方合作的逻辑是拟打通线上线下,实现流量物流互换。

8月17日,苏宁易购旗舰店正式登陆天猫,阿里为其提供全平台的流量支持。而在大件商品的“最后一公里”上,苏宁的优势显而易见:线下1600多家实体店、8000个服务网点,近500万平方米仓储基地,布局8个全国物流枢纽、12个自动化分拣中心、300个城市分拨中心,以及

总裁冯佳路此前曾对外表示,今年将主打跨境购物,韩国、日本、澳洲、欧美、东南亚五大国家馆同时上线。一方面,希望可以把全球供应链整合到位。另外,推崇极速物流,当天发货,部分商品24小时内就可拿到。

国泰君安证券认为,2015年为跨境电商发展元年,政策持续放开叠加“互联网+”在全国推进,跨境电商特别是进口跨境电商呈爆发式增长态势。而跨境电商内生增长动力来源于流程内各个环节的优化与改善,其中海外货源和供应链能力建设将成为企业长期发展护城河。

今年各大电商已经相对淡化了价格战的色彩。价格战虽吸引了无数眼球,但消费者会越来越重视质量、售后和物流问题,能否在此战中脱颖而出,各大电商供应链迎来年度最大考验。

在195个城市1104家门店实现2小时“急速达”。

3C比拼成看点

与去年不同的是,阿里巴巴、京东、苏宁三巨头间的混战,如今已变为“阿里+苏宁”与“京东+腾讯”两大阵营的PK,双方火力更聚焦了。

目前京东占据了3C市场70%以上的销售额,而3C行业70%的销售额实际是手机产生的,局面其实就比较清晰了,双十一的比拼看点主要集中在智能手机销售额上。”上海万擎商务咨询有限公司CEO鲁振旺告诉证券时报记者。在他看来,对在销售总额上占有明显优势且刚刚联姻的阿里与苏宁来说,若能在3C领域取得强有力的销售数据支撑,无疑将对京东施以极大压力。

从目前备战也可看出苏宁对此的重视。譬如,今年苏宁与小米展开合作。作为苏宁“双十一O2O购物节”通讯品类的主力,小米在双十一期间将向苏宁双线渠道专供100万台、总价值10亿的手机。

增速的一半,整体短期借款更是减少了2%。

从我们了解的情况来看,受宏观经济下行影响,消费疲软,家电行业整体并不景气。”青岛海尔证券部工作人员表示。家电行业分析师也向记者表示,目前行业景气度下降,收紧投资日趋明显,明年销售情况还需要看去库存情况。

但是,不同于公用事业,家用电器行业出口业务比例大。通常人民币出现贬值,拥有大量外币货币性资产权益或产品大量出口的加工型上市公司产生了巨额汇兑收益。统计显示,超7成家电上市公司财务费用下降,汇兑收益构成主要原因,且呈现两极化。

格力电器在家电行业的降幅最大。报告期内财务费用下降5亿多元,长期借款和短期借款也均下降,不过公司将下降归因于汇兑收益增加。据介绍,利用银行金融工具,公司开展了外汇资金交易业务,以规避汇率和利率波动风险,减少外汇负债及进行成本锁定,实现外汇资产的保值增值。报告期内,期货套保和远期外汇合约收益约3.8亿元。

除了格力电器外,海信科龙、奥

汇兑损益两极化

家电行业上市公司财务费用在三年同期内首次出现了负增长,也就是费用转入收入。行业长期借款同比增长5%,不到A股长期借款平均