

供给充足 需求增长趋缓 房企转型瞄准新兴概念

□本报记者 刘兴龙

5月28日,由中国房地产业协会、中国房地产研究会、中国房地产测评中心联合推出《2015中国房地产上市公司测评研究报告》及“2015中国房地产上市公司100强排行榜”。报告指出,过去一年,房地产市场行政干预性政策趋于减少,宏观调控政策更为市场化。近年来持续快速发展的房地产市场供给逐渐充足、需求增长趋缓。房地产市场正由卖方市场转向买方市场,行业整体盈利收窄和内部逐渐分化。

行业洗牌加速

2015年以来,房地产行业暖风频吹,第一季度全国房地产开发投资额16651亿元,与2014年同期相比增长8.5%,与2014年四季度5.6%的增速相比,略有回升。尽管市场成交仍显低迷,但一、二线重点城市率先出现成交量回升,市场整体逐步企稳。

过去数年,房地产业利润率相对较高,不少上市企业涉足房地产业务。根据中国房地产测评中心的监测,沪深涉及房地产业务的上市公司有303家,约占沪深上市公司总数的18%。2012年以后,房地产市场分化程度不断上升,行业内洗牌加速。2014年,沪深涉及房地产业务的上市公司不足200家,5年间超过100家A股涉房企业退出房地产业务。

在此期间,不少非房地产企业在涉足房地产后,发展情况不容乐观,部分企业甚至出现主业受损的情况,于是陆续剥离了房地产业务。部分以房地产为主业的企业,近年来持续表现欠佳,逐渐萌生退意。其中,舜元实业转型成为基于智能处理器的系统级集成电路设计与软件服务提供商;正和实业主营业务变更为石油勘探开发和石油化工项目的相关业务;银基发展从2013年进入渐进式战略转型期,从房地产业全面转向烯碳新材料产业。

从本次测评的部分核心测评指标看,2014年上市房企总资产均值为447.88亿元,同比上升23.42%;房地产业务收入均值



新华社图片

95.75亿元,同比增长3.99%;资产负债率均值同比下降0.06个百分点至65.75%;净负债率均值同比增加9.19个百分点至88.86%;净利润均值为15.02亿元,同比增加9.16%。

值得注意的是,2014年房地产行业负债水平仍处高位。高企的负债水平反映出在市场低迷、销售下滑的情况下,企业扩张更加依赖借贷,普遍采用的高杠杆和高资金成本驱动的以债券债模式导致了偿债风险再攀新高。从长期负债比率来看,2014年房地产上市公司资产负债率均值为65.75%,较2013年微降0.06个百分点;而净负债率均值为88.86%,较2013年上升9.18个百分点,处于近五年来的最高点。

瞄准新兴概念

对于房地产板块来说,除了宽松政策利

好,年内最重要的话题还有整个行业的发展方向转型。万科、保利、绿城和世茂等众多龙头企业相继提出了向轻资产方向转型,中天城投、金科股份、泛海控股和中南建设等一批中小型企业纷纷向互联网金融、医疗健康、新能源以及住宅建筑产业化等方向发力。

由于两地房地产业发展历程不同,投资者偏好及估值体系存在差异,A股和港股两个市场对轻资产模式的看法并不完全相同,使得沪深上市房企估值普遍领先于在港上市房企。

万科的小股操盘和社区服务、保利的房地产基金业务和养老社区运营平台、金科的产业地产投资和新能源以及中南建设的住宅产业化建设等业务转型策略,都得到投资者追捧,企业股价随之出现大幅上涨。

“互联网+”重塑酒业发展模式

□本报记者 王锦

“互联网+”已成为当下最热门的话题之一,在酒类行业也不例外,酒企纷纷涉足互联网电商。青青稞酒并购中酒网、歌德盈香并购也买酒,传统领域的青青稞酒和歌德盈香对互联网强势切入,“互联网+”正重塑酒业发展模式。

酒企争相互联网化

尽管各大酒厂曾经对酒类电商的低价模式很是不满,但电商渠道的大潮也促使酒厂们不得不积极拥抱互联网,并购和自建成为主要方式。4月28日,青青稞酒公告,以受让中酒时代在册股东部分股权及认缴中酒时代新增注册资本的方式,以约1.44亿元的对价取得中酒时代90.55%股权。中酒时代主营酒类产品的电商业务,中酒网为其旗下主要业务平台。

对于收购,青青稞酒认为,中酒时代主要从事酒类产品电子商务贸易,与公司的传统线下营销渠道可以形成互补,收购完成后有助于公司快速取得电子商务销售渠道。此外,中酒时代的电子商务技术团队可以为公司未来电商团队的建设提供良好的帮助。

在此之前,酒类生产企业并购电商已有先例。今年2月份,通葡股份以约6669万元的对价控股九润源,九润源系以销售白酒为主的互联网电子商务公司,已获得四特、洋河、习酒等多个酒厂授权的互联网经销商资格。

除了收购之外,实力更强的各大名酒企则选择以自建电商平台等形式投身“互联网+”浪潮。

□本报记者 王荣

“投资抱财网是凯乐科技布局金融的第一步。”凯乐科技副董事长王政5月27日对中国证券报记者透露,未来公司还将更多地涉足互联网金融领域。目前已有60多家上市公司通过自建、入股、收购的方式,参与到了P2P网贷行业。对于P2P领域发展模式趋同的情况,抱财网总裁王尔明表示,将利用各自优势进行金融创新,推动金融切入到实际业务场景,使得互联网金融+传统产业融合发展。

切入互联网金融领域

公告显示,凯乐科技拟出资3000万,

2014年8月,行业一哥贵州茅台出资2500万元与控股股东茅台集团等共同设立贵州茅台集团电子商务股份有限公司。茅台相关人士表示,将电商公司独立出来就是希望加快茅台电商发展,构建企业、产品、经销商、消费者之间的大数据库,以便更好的服务市场。而在刚刚举行的贵州茅台股东大会上,也传出了公司拟“打造成电商平台,3-5年内实现电商上市”的消息。

另一家在“互联网+”领域步伐迈得较快的酒企是洋河股份。洋河股份自2013年起积极布局互联网业务,打造了B2C和O2O两种模式。其中,B2C通过与天猫和京东两大电商合作,O2O则通过自建平台洋河1号以及线下深度分销渠道实现。洋河1号已在江苏省进行试运行,计划在全国大型城市推广。在洋河股份股东大会上,公司透露其互联网业务快速增长,预计今年占比将达到5%甚至以上。今年B2C考核指标为3亿元,O2O考核指标为5亿元。前5个月,公司基本完成了互联网业务考核指标的50%左右。

重塑流通领域

5月20日,中国领先的陈年白酒运营商歌德盈香股份有限公司宣布,战略合并全球最大的葡萄酒电商也买酒,并成为也买酒的控股股东。

中国酒类流通协会秘书长刘员指出,这一收购对酒行业来说具有独特的看点。相对于之前酒行业的收购兼并,生产企业都是其中不可或缺的一方;而歌德盈香战略合并也买酒,首次突破了由传统生产领域企业主导的方式,是酒类流通领域的一次重大并购。酒业互联网+正在受到越来越多资本的青睐。

互联网金融与产业跨界融合潮起

参股中联创投10%股份,首期投资完成后一年内,如中联达到约定的相关条款,则再增资1亿元。凯乐科技由此切入互联网金融领域。

2014年,互联网金融P2P平台抱财网成交额突破亿元,平台上项目平均年化收益率保持在14%以上。“通过与凯乐科技在资本层面的合作,将利用各自的优势共同进行金融创新。”王尔明对中国证券报记者表示,通过与凯乐科技合作,抱财网可以进入到实体经济业务流程,将金融场景切入到实际业务场景。合作范围包括凯乐科技旗下产业所涉及的供应链金融服务、保理业务等。

事实上,“互联网+”对于酒行业的渗透一开始便来自于酒类流通渠道。拥有规模、且模式较为传统的酒类流通企业,成为酒类电商的发力点,这也促成了酒仙网、1919、中酒网等酒类电商的崛起。

招商证券董广阳指出,以出厂价计算,2014年我国酒类行业收入7000多亿元,零售终端预计接近万亿元。过去酒类销售都局限于传统的店面或团购,主要通过差价获利,市场分散,模式较为传统。在互联网的冲击下,传统模式正在失去生存土壤,以电商、O2O、连锁为主要模式的酒类销售,让消费者以更优惠的价格获得更优的体验,也具备规模化的效率,因此颠覆传统模式是必然的。

不过,相较其他互联网化更为成熟的行业,酒类电商仍处于盈利模式的探索期,行业第一阵营内的酒仙网、1919、中酒网近两年都在加快市场拓展,并探索出不同的模式。酒仙网拟从单纯的B2C模式转向B2C、O2O、B2B三种模式并行,1919自最初的线下转向线上线下一体的O2O模式,采取O2O模式的还有中酒网。

酒类电商的快速发展,也在改变酒业的渠道环境。以去年挂牌新三板的1919为例,作为O2O“先锋”,1919的营业额从2012年的1.74亿元迅速增长至2014年的6.1亿元。在此背景下,更多的传统酒商开始了互联网化改造,此前深耕东北区域的酒商华龙酒业今年推出“华龙·酒直达”的新型O2O模式,河南连锁酒商酒便利宣布进军北京市场,推动其O2O模式在北京落地。

业内人士指出,在互联网化发展趋势的影响和带动下,酒类零售业态的变化将会非常快。

国泰君安分析师指出,公司从传统酒业、房地产业务转型TMT,在布局上海凡卓、长信畅的基础上,通过参股中联创投,涉足互联网金融领域,完善了业务版图。

融合催生新模式

据不完全统计,目前已经有60多家上市公司通过自建、入股、收购的方式,参与到了P2P网贷行业,涉及房地产、银行、保险、计算机软件、农产品、医药、服装等行业上市公司。

根据融360发布的报告,目前P2P网贷行业存在信息披露不透明情况,很难准确评估拟并购P2P平台的坏账情况。对于上市公司

而在港股市场上,绿城、花样年等企业提出了代建、社区服务等概念,投资者却普遍认为房地产行业迎来拐点,轻资产业务难以为企业贡献可观利润。

互联网化渐深入

2014年房地产行业加快转型,“地产+金融+互联网”逐渐成为上市房企的战略要点,上市房企纷纷在运营模式、营销服务、制度管理等方面上推陈出新,力求实现可持续发展。

在运营模式方面,随着房地产市场日渐成熟,重资产模式下行业利润摊薄日益突出,轻资产转型成为众多上市房企的关键词。包括万科、保利、世茂在内的上市房企相继提出向轻资产方向发展的战略,轻资产模式主要聚焦于地产业务本身的小股操盘、代建、房地产基金以及基于互联网的社区服务等。

在产品创新方面,经过多年的发展,大多数上市房企的住宅产品已形成标准化模式。在此基础上,上市房企一方面通过产品的微创新来拓展发展空间,另一方面则是在地产业务之外拓展其他相关产业,打造“房地产+X”的跨界产品,以此不断延伸产业链。金地创新推出“HOME+”系列产品,并首创SMART及MAGIC户型,满足不同使用需求。世茂集团针对80后、90后客群推出Mini Hotel、Mini Mall等微创新产品。以恒大、绿地为代表的房企在房地产业务领域之外,在农业、养老地产等方面扩张,增加盈利途径。

在融资方面,上市房企通过REITs、险资合作的模式不断创新,如平安持股碧桂园、万科牵手徽商银行、恒大地产与中国人民保险集团签署战略合作协议等。同时,越来越多的房企开始试水地产基金。保利地产、金地集团、富力等大型开发商均已自建房地产基金公司,并启动了旗下基金的募资活动,运营地产项目。保利地产在2010年与中信证券共同成立了“信保基金”,2014年末基金管理规模达280亿元,同比增长了40%。

发展潜力大

目前“互联网+酒业”结合度仍然较低,发展潜力巨大。

中国酒业协会副秘书长何勇日前表示,酒业和互联网结合度并不高,去年酒类互联网销售额仅占中国酒类产品销售额的1.04%,但增长速度非常惊人,2012年-2014年酒类电商销售年均复合增长率超过100%,成为行业无法忽视的重要力量。

不过,有业内人士指出,当前酒业仍是以“传统渠道为王”,作为新兴渠道的酒类电商目前还难以改变整个渠道生态。

而酒业的互联网化并不仅仅是指电商渠道的兴盛。茅台销售公司总经理王崇林表示,互联网对于酒业的影响并不单纯是网站卖产品,而是更加注重消费者的消费需求和消费体验,是对传统营销模式和理念的改变。

以收购中酒网的青青稞酒为例,公司表示,将打造以中酒网为载体的互联网联盟平台,青青稞酒未来将作为主导者和执行者,整合白酒上下游产业链资源,联合厂家、大商和经销商、互联网企业、现代物流企业以及产业基金等多方力量来共同打造该联盟。

方正证券薛玉虎表示,酒水以及消费品的生产作为相对传统的行业,历来涉及到渠道模式的变革都会产生新的龙头企业,在互联网+改造行业、大幅提升效率的背景下,创新型企业有望脱颖而出。酒水行业互联网+应用,是对行业渠道模式的一种变革。于其他酒企的互联网模式,青青稞酒致力于打造开放式平台,整合企业、大商实现行业新模式的颠覆创新。

来讲,此类并购可能是一把双刃剑。

抱财网副总裁张志威则表示,互联网金融与传统产业结合可以产生新的模式,抱财网与凯乐科技在尝试推出新产品。对于凯乐在长沙的产业园项目,抱财网可以为购房者提供首付贷,也可为产业园内的商户提供租金分期付款服务。

申万宏源分析师指出,“产业+互联网+金融”的跨界融合模式日益盛行,医疗、汽车、教育、旅游、农业、物流等行业纷纷拥抱互联网金融,正改变着传统企业的商业模式。发展比较成熟、盈利能力稳定的互联网金融平台、支付类企业以及互联网金融信息技术类企业值得关注。

斯莱克拟定增募资11亿元

□本报记者 王荣

斯莱克5月27日晚间发布定增预案,拟非公开发行不超过1000万股,募集资金总额不超过11.05亿元,用于扩充产能。公司股票5月28日复牌。

本次募集资金投向易拉罐关键设备及自动化生产线制造项目、远程生产数据采集系统及零部件智能制造项目、高速精密自动冲床制造项目、高速数码印罐设备制造项目,分别拟投入资金42301.01万元、33873.35万元、33873.35万元、17900万元、16427.26万元。

公告显示,易拉罐关键设备及自动化生产线制造项目建设期两年,项目达产后预计每年新增收入3.62亿元,新增税后净利润1.06亿元;远程生产数据采集系统及零部件智能制造项目建设期为两年,项目达产后预计每年新增收入2.70亿元,新增税后净利润0.79亿元;高速精密自动冲床制造项目设期为两年,项目达产后预计每年新增收入1.88亿元,新增税后净利润0.55亿元;高速数码印罐设备制造项目建设期为1年,项目达产后预计每年新增收入1.99亿元,新增税后净利润0.58亿元。

公司表示,此次募投项目将使公司进入市场空间更大的易拉罐制罐设备领域,有利于提升盈利空间,有利于向高端装备产品产业链延伸。

博彦科技收购美国IT服务商

□本报记者 汪瑶

博彦科技5月27日晚间公告,全资子公司博彦美国将以现金方式,出资总额最大为750万美元(约合人民币4585万元)收购PDL的100%股权。

根据公告,PDL总部设在美国华盛顿州,立足于美国软件和IT服务市场,为跨国和本地知名企业提供专业的高端商业IT服务,涉及运营管理、财务、市场营销、网站维护渠道管理及信息技术等。

2014年,PDL实现营业收入5433.72万元,净利润930.10万元。根据协议,PDL公司2015年度的业绩目标为200万美元,2016年的业绩目标为230万美元。

博彦科技主营研发工程服务、企业应用及IT服务以及业务流程外包,目前正积极由传统软件外包企业向行业解决方案提供商转型。此次收购PDL,有利于公司完善北美市场布局,并引入国际高端人才。

辉隆股份大力发展农业电商

□本报记者 余安然

中国证券报记者从辉隆股份获悉,公司将打造以新型农业生产经营为主体、服务农业全产业链的农业综合服务电商平台。

辉隆股份相关负责人告诉记者,目前农村信息化基础条件已经具备,农业电商用户不断发展壮大,促进政策的陆续出台,进一步推动农业电商快速发展。

《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》提出,要积极发展农村电子商务,研究制定促进农村电子商务发展的意见,出台支持政策措施,并鼓励农业生产资料企业发展电子商务。

辉隆股份表示,作为农资流通行业龙头,公司渠道优势明显,未来将从自身优势出发,依托中科院的技术和人才搭建PC端和APP农业电商平台,并在中科院合肥物质科学院产学研基地建立农业信息化项目试验田,承担相应的孵化研究和示范推广工作,向产业链前端延伸。

金正大20万吨水溶肥项目投产

□本报记者 董文杰

金正大5月27日晚间公告称,全资子公司金正大诺泰尔20万吨/年水溶肥项目日前投产试运行,并生产出合格产品。公司成为目前国内最大的水溶肥生产商,标志着我国水肥一体化的推广走向规模化。

公司掌握上游磷矿资源,从基础原料做起,保障了稳定的原料供应和规模效益。在工艺上,采用先进的湿法磷酸分级利用生产水溶肥技术,实现了磷资源的循环利用。公司负责人介绍,该工艺的成本比传统工艺降低约30%。

公司计划采用“水溶肥套餐+滴灌设备”相互推动的营销模式。公司负责人介绍,金正大计划今年招标10万套滴灌设备,向水溶肥的使用大户进行赠送。该模式将复制公司缓控释肥“种肥同播”的先例,将水溶肥与滴灌设备捆绑结合发挥效益。27日,公司与新疆天业、甘肃大禹、以色列瑞沃勒斯、上海润绿等主要滴灌设备厂家就联合推进水肥一体化进行了研讨,有望在业务、资本层面寻求合作。

公司未来三年内将依托贵州、临沂和菏泽三地,计划总投资30亿元建设100万吨的水溶肥产能。

京津冀大气污染防治 锁定六大领域

□本报记者 欧阳春香

筹划数年的京津冀大气治理联防联控出台了具体方案。记者从北京环保局获悉,近日,京津冀及周边地区大气污染防治协作小组第四次会议审议通过了《京津冀及周边地区大气污染防治联防联控2015年重点工作》,将北京、天津以及河北省唐山、廊坊、保定、沧州6个城市划为京津冀大气污染防治核心区,并在机动车污染、煤炭消费、秸秆综合利用和禁烧、化解过剩产能、挥发性有机物治理、港口及船舶污染六大重点领域协同治污。

根据方案,到2015年底,京津冀将基本淘汰黄标车,大力推广新能源车产力。力争到2015年底,实现京津冀地区公共服务领域新能源汽车推广2万辆;推进配套设施建设,充换电站总数达到112座,充电桩总数达19600个;控制煤炭消费总量,力争到2017年京津冀鲁削减燃煤8300万吨;推进秸秆综合利用和禁烧,北京力争100%综合利用;化解过剩产能,不审批产能过剩行业新增产能项目;治理挥发性有机物,出台炼油石化等行业VOC排放标准;治理港口及船舶污染,探索研究环渤海区域治理措施。

此外,将组织编制《京津冀及周边地区大气污染防治中长期规划》,加快建设区域大气污染防治信息共享平台。