

顺丰、申通、圆通卖百亿高价上市

快递巨头为何不选IPO而要借壳？

随着顺丰控股拟作价 433 亿元借壳上市,顺丰、申通、圆通三大快递巨头纷纷借壳上市,从这三家快递巨头公司看,这个新兴行业成长性高业绩好,应该说符合 IPO 的条件,为什么快递公司不走 IPO 道路非要借壳上市?

三巨头均卖百亿高价

快递公司已经成为近期资产重组的热门行业,首先借壳上市的是申通快递,去年 12 月艾迪西(002468)发布资产重组预案,拟出售全部资产并以 169 亿元购买申通快递 100%股权,同时募集配套资金不超过 48 亿元。昨晚公司发布公告,重组方案已获得证监会受理。

今年 3 月,大杨创世(600233)发布圆通速递借壳上市的重大资产

重组预案,公司拟以 12.34 亿元出售全部资产与负债,同时以 175 亿元收购圆通速递 100%股权,并募集不超过 23 亿元的配套资金。

前晚,鼎泰新材(002352)发布重大重组预案,顺丰控股拟作价 433 亿元借壳上市,方式也是先置出全部资产,差额部分以发行股票方式收购顺丰控股 100%股权,同时募集不超过 80 亿元的配套资金。

几分钱毛利却赚大钱

重组方案揭开了快递行业神秘的盈利能力,三家快递公司近 3 年业绩都非常好,申通快递 2013 年至 2015 年营业收入分别为 51 亿元、58.7 亿元、77.1 亿元,净利润分别为 5.21 亿元、5.92 亿元、7.67 亿元。圆通速递 2013 年至 2015 年营业收入

分别为 68.85 亿元、82.29 亿元、120.96 亿元,净利润分别为 6.52 亿元、7.47 亿元、7.17 亿元,扣除非经常性损益后净利润分别为 6.9 亿元、7.03 亿元、8.34 亿元。顺丰控股 2013 年至 2015 年的净利润分别为 18.9 亿元、9.2 亿元和 16.23 亿元。

以 2015 年净利润看,三家公司和沪深上市公司相比,属于业绩比较好的公司。实际上快递公司的毛利率并不高,基本上在 20%以内,而且,单价也不是很高,如申通快递 2013 年至 2015 年平均单价为 3.34 元、2.43 元、2.92 元。单价只有 3 元左右,毛利大约是每件 0.045 元,每件只赚几分钱的快递为什么有那么高的利润?原因就是快递数量大幅增长,申通快递最近三年快件递送量分别为 14.73 亿件、23.06 亿件、

25.68 亿件。

承诺业绩能兑现吗

快递公司盈利能力很强,应该说符合上市条件,为什么不走 IPO 道路?事实上,顺丰控股今年 2 月发布了上市辅导公告,拟在国内证券市场首次公开发行股票并上市,但 3 个月后又还是选择了借壳上市。

对此,投行分析师认为,IPO 时间较长,从辅导开始一般要 2—3 年,而借壳上市可以快速上市,利用资本市场募集资金快速发展,我们看到这 3 家快递公司都募集配资资金从 20 亿元到 80 亿元,均投资快递行业的设备等项目。同时,在快递行业高速成长期间可以卖个好价钱,这三家公司作价均超百亿,顺丰控股更是高达 433 亿元,为近期发

布资产重组方案的最高价。

快递公司值不值这个价?目前三家公司都对未来三年的利润进行了承诺,申通快递承诺 2016 年至 2018 年净利润分别不低于 11.7 亿元、14 亿元、16 亿元。圆通速递承诺这三年的净利润分别不低于 11 亿元、13.329 亿元、15.525 亿元。顺丰控股承诺三年的净利润分别不低于 21.8 亿元、28 亿元和 34.8 亿元。

三家公司承诺业绩比目前净利润高了很多,2018 年利润比 2015 年差不多要翻一倍,但三家公司这几年的收件单价与毛利率都呈现下降趋势,而且,2015 年业绩增长率除了顺丰控股比较特殊,其他公司增长率也不是很高,未来承诺业绩能否兑现实际上存在较大的不确定性。

首席记者 连建明

汇率研讨会 在沪举行

本报讯 (记者 连建明)汇率变动、资本大幅波动和外汇储备变化,是大家最近比较关心的一个问题,上海发展研究基金会昨天举行研讨会,就这些变化之间的理论框架等问题进行了研讨。

中国社科院世经政所国际投资室主任张明就如何走出当下中国经济的三难困境,上海发展研究基金会特约研究员刘海影就全球货币外溢效应的传导机制进行主题演讲,上海交通大学上海高级金融学院执行院长张春、复旦大学经济学院教授林曦等多位专家学者就三元悖论有效性等话题展开了热烈研讨,对我国如何应对汇率变化提出建议。

共享办公空间与 教育机构战略合作

本报讯 (记者 杨玉红)昨天,共享办公空间 SOHO 3Q 与新东方教育签署了战略合作协议,新东方将按需通过分时租赁的方式租用 SOHO 3Q 的办公空间用作其教育业务的拓展教室,以此来满足新东方对教学空间的弹性需求。此次战略合作将全面覆盖上海、北京所有已建成的 SOHO 3Q 中心。

随着学员的不断增加,新东方一直在寻找合适的长期空间提供商,使用空间的时段大多为非工作时间,即工作日的晚间及周末。SOHO 3Q 最短 1 小时起租的政策使得新东方可按需灵活组合空间资源,非工作时段的空间空闲也将通过双方的合作被高效利用。

为满足新东方教育不同体量课程的空间需求,所有 SOHO 3Q 内的办公区、会议室、公共区都将成为新东方的外扩教室资源。谈及双方战略合作,SOHO 中国董事长潘石屹说道:“刚开始,SOHO 3Q 将‘周’设定为最短租期。经过一年的运行和合作,我们惊讶地发现其实‘小时’才是最大的需求,主要需求来源就是培训机构。”

“众创空间联络点”挂牌活动举行

本报讯 昨天下午,海纳百川·徐汇区“2016 创业圆梦季”启动仪式暨青年创业高峰论坛在上师大举行,本报文创项目——“社区众创空间平台”授牌仪式同时进行,一批来自上师大等高校学生的创业成果得到展示。

启动仪式上,新民晚报领导为上师大、华东理工、应技大三所高校和天平街道、虹梅街道、凌云街道三个社区颁发“众创空间平台”

联络点。新民晚报将整合各方资源与联络点共同举办扶持创业、对接资本、导师互动等为主的活动,并对优秀的创业项目、创业人物和创业故事进行专题与持续报道。

随后举行了以“孵化学生创业领袖”为主题的青年高峰论坛,旨在帮助“双创”潮流之中蕴含巨大创造热情和潜能的大学生解答困惑,指导他们成为真正的创业领袖。

苏宁红孩子发布2016年三大策略

母婴市场掘金万亿“宝贝经济”

本报讯 (记者 张钰芸)未来 5 年,中国将迎来第四次婴儿潮,价值万亿的中国母婴市场进入高速增长时代。如何从“二孩经济”中分得一杯羹?昨天,苏宁红孩子发布 2016 年三大策略,意在深度掘金“宝贝经济”。

“二孩政策有望拉动每年新增母婴消费 300 亿—450 亿元,每年多出 100 万至 200 万婴儿,就会新增 1200 亿至 1600 亿元商机,预计 2018 年中国母婴市场规模将达到

3 万亿,未来三年的复合增速将达到 14.5%,全面二孩政策带来的生育高峰及消费升级的趋势将成为拉动母婴行业高速增长’s‘双引擎’。”苏宁云商 COO 侯恩龙在昨天召开的中国新生代母婴消费论坛暨苏宁红孩子 2016 战略发布会上表示,2016 年将成为母婴市场的决战元年。

在会上,苏宁红孩子发布有关品质、专业、O2O 三大战略。针对新生代妈妈们关注的问题,苏宁红孩

活动邀请第一财经日报总编辑周健工作了《大学生的创业机遇与陷阱》的主旨演讲,市就业促进中心副主任杨永华解答了关于大学生创业政策上的困惑。市大学生科技创业基金会项目总监黄金晶和作为市文创导师营的发起人朱琪从自身的经历与大学生创业者交流经验,为大家解决了很多实践中可能碰到的问题。

(何艳容)

易到车源司机 数量均破百万

本报讯 (记者 金志刚)易到用车昨天宣布,易到用车司机和车源数量均破百万。这意味着乐视董事长贾跃亭和易到用车创始人&CEO 周航年初制定的百万订单、百万司机、百万车辆的目标,已经有两个提前完成。同时,中国专车市场也正式上演滴滴、易到、Uber“三国杀”的戏码。

而就在几天前,周航刚对外宣布,易到目前日订单量已经超过 70 万,预计 6 月底将会提前完成 100 万订单的目标,今年年底订单量将突破 200 万。周航认为,从去年 10 月乐视控股易到之后,借助乐视入股之后巨额资金支持的“充值返现”活动和“生态化反”的支持,越来越多的司机和车辆加入到易到,易到才能演绎一场势必影响行业格局和发展的“大逆转”神话。

根据艾瑞咨询最新发布的相关数据,到 2016 年 4 月,在周活跃用户量上追直逼优步,是神州专车 30 万的周活跃用户量的 4 倍多。数据还显示,从 2016 年 1 月起,易到用户周使用频次就已超过 Uber。4 月 3 日当周,易到用户的周使用频次为 1133 万,超过 Uber 的 927 万,是神州专车 120 万的近 10 倍。

见证奇幻童话城堡的拔地而起

——上海迪士尼乐园背后的农行故事

加行的多次会晤协商,最终于 2012 年 2 月 28 日,成功同上海申迪集团签署了《上海国际旅游度假区暨迪士尼项目一期项目银团贷款总合同》。

攻坚克难打通难题

上海迪士尼专属地铁站,外墙以中国元素为装饰,内饰则以迪士尼卡通形象为主,再加上夜晚 LED 灯点亮后的炫彩效果,让游客仿佛置身于神秘和梦幻的童话里。

而在 2012 年下半年,负责建造迪士尼地铁站的轨交公司在开工前却遇到了融资难题,如果不能够妥善解决,很有可能会影响整个迪士

尼乐园的开业日期。农行上海分行又一次主动参与到上海迪士尼地铁站地下场站结构预留工程的公开招标。方案成功克服了融资主体与用款主体不统一、融资主体与还款来源主体不统一等信贷和法律上的难关,最终由农行上海分行独家为该项目提供了项目融资贷款。

用心服务提升形象

随着迪士尼乐园开园的日子临近,园方为了赶期,紧急招聘一批乐园土建、基础性建设工作的农民工和园区首期清洁工。毗邻园区的农行上海川沙黄楼支行经常在临近中午时

遇到一拨拨农民工和新招清洁工排队来行办理工资卡开卡工作。黄楼支行精心组织,结合弹性排班制度,合理安排服务人员。网点行长还经常组织网点客户经理、大堂经理、柜台专员主动放弃午休时间,分工协作,在帮助工人开卡的同时,一条龙协助工人办理掌银、网银和激活等手续,用真心去服务园区的每一位工人。

上海迪士尼乐园的盛大开园,必将给上海银行业带来新的机遇。农业银行上海分行将通过优质的金融服务,继续支持上海迪士尼的各项建设。

通讯员 何东 本报记者 谈璿