

华策影视 1.8 亿牵手郭敬明

■ 陈庆麟 报道

影视公司今年以来屡屡上演并购大戏,最新一集来自于华策影视。12月1日,华策影视与郭敬明的“最世文化”宣布签约,华策影视以1.8亿元受让郭敬明持有的“最世文化”26%股权,并获得郭敬明作品的优先投资权。据悉,未来五年内,除已经开机的《小时代3》和《小时代4》以外,双方将合作五部电影,力争全球范围突破100亿元的票房。从张国立到郭敬明,今年影视公司的并购项目中,创作家资源的争夺是这轮并购大戏的重要戏码。

华策影视补齐电影短板

根据此前公告,华策影视对郭敬明团队的电影将拥有较大的控制权,并在较大程度上分享“最世文化”的版权收益。股权转让之后,华策影视对“最世文化”的参股比例达到26%。华策影视将成为《小时代》第3、4部电影的主要投资方,目前定档2014年暑期上映。

有分析人士认为,华策影视目前最大的困局在于,一些主营业务并不是电视剧的传媒公司正通过并购内容创作能力强的公司的手段大肆进入该领域,以弥补电视剧的短板。

华策影视品牌宣传负责人接受媒体采访时表示,参股“最世文化”是出于电影大布局的考量,其看中的是郭敬明的青春文学有广泛读者和影迷资源,也看好“最世文化”旗下20多个作家的创作能力,这和华策影视此前在电视剧领域的布局正好是互补。

此前,华策影视始终专注于做电视剧的研究、投资、生产与发行,并有“中国电视剧第一股”之称。从2013年下半年开始,华策影视首次进军电影产业,并加大了对电影领域的投资。公司半年报显示,今年上半年公司的电视剧销售收入为41亿



元,占总营业收入的90%。

艺恩咨询副总裁侯涛表示,郭敬明的公司商业化运作极为成功,并拥有丰富的青春文学IP资源,两相结合将推动华策影视的电影业务布局。

对于为什么是选择郭敬明,华策影视董事长赵依芳表示,看中的正是郭敬明身后两个“几近空白”的领域——国内专属年轻群体的青春系电影以及科幻电影。

据统计,中国电影观众的年轻化趋势越来越明显,2013年观影人群已经下降到21.7岁,而中国目前80后、90后的人口年轻人已经超过3亿,已构成当前电影院的观影主体。郭敬明本身就是“青春系”和“科幻系”的代表,作品受众与电影主力人群极为契合。

据悉,在《小时代》第3部和第4部之后,华策影视将与郭敬明联手,启动青春魔幻史诗电影系列《幻城》的制作。

各影视巨头争抢创作家资源

记者注意到,由于好的创作家,收视有保证,可以降低影视投资风向,因此在今年的并购大戏中,创作家资源是各大影视公司争抢的重点之一。

9月3日,华谊兄弟又以252亿元人民币收购著名演员张国立拥有的浙江常升影视制作公司70%的股权,同时,浙江常升以216亿元购买华谊兄弟实际控制人王忠军和王忠磊持有的股票,并锁定3年。

此外,华谊兄弟控股股东之一王忠磊于11月27日减持华谊兄弟456万股流通股,而在此之前的11月20日,另一控股股东王忠军也通过大宗交易减持华谊兄弟股票500万股,王氏兄弟十日内累计减持956万股华谊兄弟股票,累计套现2.71亿元。值得一提的是,此前传出王忠军减持消息后,华谊兄弟股价却在11月27日迎

来涨停,有业内人士猜测,王氏兄弟此番密集减持自家股票,接盘方正是张国立。如果上述传闻属实,华谊兄弟和张国立之间的关系将更加紧密。

考虑到冯小刚一直给人以华谊兄弟“御用导演”的感觉,加上在电视剧领域把关的张国立,华谊兄弟在影视领域无疑买了双保险。

此外,跨界互联网和影视行业的乐视网则将创作家目标锁定《甄嬛传》导演郑晓龙。在今年国庆节前,乐视网宣布,以拟以2.7亿元现金加价值6.3亿元股权的方式收购《甄嬛传》制作公司花儿影视,同时配套再融资。

有业内人士指出,在目前的电视剧业内,有整体操盘能力,能平衡好商业和艺术,并且有持续业绩做前瞻的商业导演,屈指可数。这让好的内容资源变得炙手可热,很多影视企业都开始笼络各自的内容资源。

复星产业链布局:从医药到医院

■ 张敏 报道

IPO 重启消息的来临并非对所有公司都是坏消息,一些上市公司因持有拟上市公司的股票,而受到了市场的追捧。据了解,包括电广传媒、鲁信创投、星湖科技、东华软件在内的上市公司都持有待IPO的企业,而有医药界PE之称的复星医药也因持有参股IPO过会公司迪瑞医疗而受到了市场的关注。

去年以来,公司已经收购多家公司,从医药到医院,从国内的公司到国外的公司。12月2日,公司股价收于17.39元/股,与前一天交易日持平。

参股迪瑞医疗

根据证监会网站公布的迪瑞医疗《长春迪瑞医疗科技股份有限公司创业板首发招股说明书(申报稿)》,迪瑞医疗自成立以来一直致力于医疗检验仪器及配套试剂的研发、生产与销售,公司产品涵盖尿液分析、尿沉渣分析、生化分析、血细胞分析四大领域,用户遍及100多个国家或地区,横向覆盖了医院检验科50%左右的常规检验项目。

公司2010年、2011年营业收入分别为2.31亿元、3.58亿元,同比分别增长31.62%、54.88%,净利润分别为6023

万元、7631万元,同比分别增长218.48%、26.69%。

此外,吉林省科学技术厅、吉林省财政厅、吉林省国家税务局、吉林省地方税务局向迪瑞医疗颁发了《高新技术企业证书》,根据相关税收优惠政策规定,报告期内享受企业所得税率15%的优惠政策。

据迪瑞医疗的招股说明书,公司的第一大股东为瑞发投资,持股3300万,持股比例为71%,复星医药持股比例为297万股,持股比例为6.4565%,为第三大股东。据复星医药2010年年报,公司当时的出资额为4974.75万元,如此算来,复星医药的持股成本为16.75元/股左右。

迪瑞医疗拟发行股份约1534万股,募集资金用于年产6000台全自动临床检验设备以及90000盒配套试剂规模化生产项目、营销网络中心建设项目。

产业链布局:从医药到医院

复星医药目前的业务主要涉及医药工业、医药商业、医药原料、生物制药、医疗器械、医疗服务等几个领域。

并购一直是复星医药的特色。去年12月22日,复星医药以5.86亿元收购湖南洞庭药业股份有限公司77.7%的股份,洞庭药业是国内精神药品和

止血药品的主要生产基地之一,其主导产品为富马酸唑硫平 and 氨甲环酸。

除了布局国内医药企业,复星医药还一直将目光投到海外。

三个月后,复星医药又斥资2250万美元认购SaladaxD轮增发优先股,成为Saladax单一最大股东。Saladax是一家专注于个性化药物剂量诊断检测的美国私营企业。

4月27日,复星医药联合公告称,复星医药非全资附属CML与复星——保德信基金将出资不超过2.4亿美元,收购以色列(阿尔玛激光)有限公司最少80%及最多95.6%股权。据介绍,一家总部位于以色列的医疗美容器械生产企业,其产品技术和销量均位居全球领先,中国为其最大市场之一。

今年10月份,复星医药又发布公告称,全资子公司拟不超过6.93亿元收购佛山禅城医院60%股权。禅城医院系经佛山市禅城区人口和卫生药品监督管理局批准设立的营利性医疗机构。

从医药上市公司到医院,从国内转向国外,复星医药一直在打造自身的产业链,而外界也将其称为医药界的PE。

对于这次引起市场关注的迪瑞医疗,复星医药表示,由于公司还没有上市,根据相关规定,还不能对外透露任何信息。



三泰电子大手笔 增发投智能物流

■ 康曦 报道

在IPO重启的利空下,上周一中小盘个股出现了较大幅度下跌。而自11月25日停牌的三泰电子(002312)选择了在上周一复牌。但公司股价非但没有受挫,反倒开盘不久封死涨停板,颇有再创阶段新高之势。

让公司股价逆势上涨的原因是11月29日晚间的一纸公告——公司拟配股募资7.5亿元,在15个重点城市完成速递易12000个网点的布局。国泰君安随之发布公告,表示对该项目的看好,上调公司目标价至22元。这意味着在12月2日的收盘价17.03元的基础上,公司股价还将有近30%的涨幅。

投资速递易信心十足

11月29日晚间的公告显示,三泰电子拟以2013年9月30日总股本36985.66万股为基数,向全体股东每10股配售不超过3股,共计配售不超过11095.70万股,募集资金7.5亿元向全资子公司成都我来啦网格信息技术有限公司进行增资,用于实施公司以“速递易”业务为载体的“24小时自助便民服务网格及平台项目”。

此次将在原6个城市的基础上,新增杭州、天津、厦门、西安等9个城市,共计在15个重点城市完成12000个网点的“速递易”设备布放、后台平台开发及项目运营工作,预计完成时间为2015年6月底前。

先前三泰电子董秘贾勇就曾表示公司对发展速递易信心满满,未来将继续在该业务上进行布局。此番动作表明公司在速递易上投入的决心。贾勇说:“我们的决心十分坚定,肯定要投速递易,这不是一个概念,而是事实。”贾勇称,之前有声音质疑公司投资速递易,是为了掩盖业绩下滑和制造噱头,这是对公司的误解,公司对速递易的投资决心十分坚定。

对速递易的前景,公司也是相当看好。公司称“速递易”业务作为全国物流网络的终端接入端口之一,属于典型的网格化运营项目,需要通过快速扩张实现规模效应。在形成规模优势后,网点扩张难度将大幅下降,扩张速度将快速提升,议价能力将显著提高,运营成本亦会快速摊薄,同时还将衍生出广告、精准营销、电商配送渠道等各项增值业务,形成O2O综合业务平台,并为公司的社区金融服务业务发展战略奠定基础。

跑马圈地占领高地

快递最后“100米”是目前物流运输成本占比最大的一部分,各家快递公司都想在这最后“100米”上取得突破。因此三泰电子的“速递易”业务一经推出,就成为了市场的关注焦点。

速递易经过在成都的推广,现在已经备受快递公司和客户的青睐,它不仅节省了快递员的等待时间,而且避免了客户的信息泄露,投取操作简单。目前这一业务已经开始收费。“我们对快递公司的平均收费标准是平均0.5元,根据箱子的大小,从大到小依次为0.6元、0.5元、0.4元。收费旨在为避免快递公司随便占用资源,另一方面则是为公司盈利。对客户则是前2天免费,若过时不取,则一天收取1元的费用。收费目前主要是为了让快递员和客户都养成习惯。”贾勇说。

贾勇表示,成都许多快递公司争相与公司合作,以后速递易形成规模后,公司会掌握速递易的定价权,根据市场情况,重新定价。而在早期,速递易肯定是投入大于产出。

国泰君安的分析师袁煜明一直对三泰电子的速递易十分看好,袁煜明表示,速递易创造性解决了快递投递最后“100”米难题,自三泰电子今年率先推出以来,电商、快递公司、第三方公司均已涉足,但多为雷声大雨点小,迄今尚未看到哪家有大力投入。

事实上,业内有此资金实力与魄力公司并不多。如果三泰电子能迅速完成12万个网点扩张,规模将远超同行而出现马太效应,品牌与议价能力显著提高,衍生出精准营销、电商配售渠道等增值业务,并为社区金融战略奠定基础。公司预计达产后年均营收与利润将达到482亿与127亿元。

光大证券乌龙指 股民索赔立案

12月2日上海市第二中级人民法院受理了原告包巨芬诉光大证券(601788)内幕交易责任纠纷一案。

随着证监会针对“8·16”光大证券乌龙指事件的处罚出炉,因光大证券内幕交易而遭受损失的投资者所提起的民事索赔也拉开大幕。据了解,首位起诉散户索赔9341.87元,开庭时间待定。这是全国首例散户因券商内幕交易起诉券商的案件。目前仅济南就已十余位股民向律师提交材料,欲向光大证券索赔。上海华荣律师事务所许峰律师称,昨日刚向法院提交了八个起诉状,索赔标的约120余万元。

(钟辉)