

# 马云再砸46.6亿“通”吃快递？

顺丰第一、“四通一达”紧随其后，维持了多年的快递业格局或将洗牌。3月11日，申通公告称，阿里巴巴将获得申通控股股东德股投资新公司A 49%的股权，支付46.6亿元。成功入股申通后，阿里在物流投资方面已正式集齐“三通”（中通、圆通、申通）“同花顺”，为其在快递行业的布局添加一张“关键牌”。受此刺激，申通全天封死在涨停板，并带动快递板块整体上涨。

## 间接持有14.65%申通股权 阿里布局“24小时必达”

此次阿里投资申通的方式，跟之前投资圆通、中通明显不同。阿里将作为新公司A股的战略投资者入股，获得其49%的股权，对价46.6亿元人民币。入股完成后，阿里将间接持有申通14.65%的股权。这意味着，阿里并不直接持有申通股权，申通也并不会被阿里抢走话语权。

阿里表示，此举距全国24小时、全球72小时必达的目标又迈进了一步。申通表示，公司将与阿里巴巴在物流科技、快递末端、新零售物流等领域进一步探索合作。

阿里为什么会看上申通这张“牌”？成立于1993年的申通，是“老牌”民营快递公司，2016年12月登陆A股中小板。申通业绩过硬，2019年1月经营简报显示，完成快递业务量同比增长42.96%，并带动快递服务收入同比增长39.71%。规划方面，申通将通过打通上下游产业链，从而构建快递、快运、国际、金融、数据和供应链六大业务板块。

招商证券交运行业分析师指出，2018年申通快递加大资本开支，收购转运中心，加快购建自有运输设备，推进直营化进程，阿里入股有望

为公司资本扩张奠定良好基础，构建新型战略版图，步入价值良性循环。

申通与阿里的“缘分”由来已久。早在2013年5月，阿里就与申通、圆通、中通、韵达、顺丰成立了菜鸟联盟。

## 申通涨停带动快递板块 昔日“带头大哥”略显疲态

昨天盘面上，快递板块闻风集体大涨，其中申通快递、华贸物流、上海雅仕、华鹏飞、圆通速递等涨停，新宁物流、澳洋顺昌、畅联股份、原尚股份、嘉友国际、德邦物流等大涨超5%。而昔日板块龙头顺丰控股只涨了4%。值得一提的是，之前快递板块的龙头是顺丰控股，而此次领涨龙头股则变更为申通快递。

业内人士分析认为，作为中国快递行业的典型代表，顺丰作为“带头大哥”无论是营收还是用户评价都独树一帜，而作为“三通一达”之一的申通快递，如今有马云出手，加上去年5月阿里牵手菜鸟和中通，2015年5月阿里联手云锋基金联合对圆通速递进行战略投资，至此，阿里已经完成与国内“三通”牵手，此举有意对标顺丰之意。

另据已公布的3家快递公司2018年年报，顺丰营收27.6%的增速已然落后申通的34.42%和韵达的38.48%，净利润同比增长也远远落后于申通和韵达。另悉，阿里系平台目前占据快递行业业务量比重高达70%左右。阿里、菜鸟与全球3000多家物流企业建立合作关系，与中国邮政、俄罗斯邮政、西班牙邮政等达成战略合作，与新加坡航空、阿联酋航空等全球主流航空公司建立深度合作，与中欧班列、东南亚和澳洲海运专线网络形成了常态化运输合作。扬子晚报/扬眼记者 范晓林 徐兢

## 小心缩量上涨一般走不远 创业板也将出现大级别背离



周一三大指数出现缩量反弹，上证收回上周五的一半失地，创业板创出反弹新高1728，后面几天如果上证收回收失地，再创新高，则仍属于第一大浪的3浪反弹，4浪调整或还没开始。操作上不要追涨，建议趁短线反弹，上周五没有及时减仓的可择机减磅。

### 今天走势：

无量上涨难走远，不回万亿之上防回落

上周五放量下跌，经过周末两天的消化之后，给了场外资金又一次上车的机会。周一止跌反弹，中低价科技股依然成为市场的主战场，智能电网、园区开发、充电桩、蚂蚁金服、网络科技等板块轮番拉升，赚钱效应明显，再次聚集人气。投资者很快从上周五的暴跌打击中再次燃起重新上涨的希望。不过周一两市量能9444.6亿，比上周五萎缩了20%，没有量能的上涨一般走不远，周二如果不能再次回到万亿之上，

随时可能再次冲高回落。三大指数周一的反弹属于什么性质？目前创业板已创出新高，应还在走3浪。3浪之后才出4浪调整，上证和深成指短线如再创新高（深成指概率大），则是延续3浪末期，之后再走4浪。周二要关注三大指数不同的状态，创业板防冲高回落，上证和深成指则防反弹后再次下挫。

### 今天操作：

上周五没及时减仓的，可趁冲高考虑择机分批减磅

在股市里，稳健的投资要计算阶段性整体收益和风险的对比，当风险上升，明显大于机会的时候，操作策略总体应进入防守是明智的，可能是你减仓之后看到个股还在上涨，就觉得亏了。从短线得失看可能是这样，但从操作纪律上看，你其实就是在赌运气，赌大盘下跌时你的个股还在逆市上涨。即使赌对了，但下次你可能会输得很惨。由于目前中低价科技股仍是市场主流热点，在控制仓位的前提下，轻仓的可以适量选择中低价滞涨科技股继续做一些短线操作。

钱眼



更多财经新闻 请关注财汇

## 旧电器只能当废品卖？手机回收后隐私泄露？

# 以旧换新，发改委正在草拟旧家电回收政策



“既费电还占地儿，想把旧电器处理掉，但收废品的不仅不肯给钱，还让我出搬运费……”消费升级时代的到来，二手家电逐渐“被嫌弃”。正在召开的全国两会上，发改委主任何立峰表示，目前正在草拟旧家电的回收政策，推动循环经济进一步发展。最近，苏宁易购表示，2019年“要从‘垃圾堆’里寻宝”，斥资10亿元用于家电、3C的以旧换新。

扬子晚报/扬眼记者 李冲



“以旧换新”标语在苏宁易购随处可见。

### “以旧换新”受到消费者青睐 先补贴后回收，更是开市场首创

扬子晚报记者前往苏宁易购一家门店采访时发现“以旧换新”的标语随处可见。门店内人流如织，“既能让废旧家电和手机不再闲置，也能转为换新补贴，不错。”顾客赞叹。

“电视机因长时间不用且受潮已经坏了。”刚退休的顾阿姨听说这里有“以旧换新”活动，前来咨询。“之前有人回收，只给我50元，在门店的最高回收价竟可以达到1600元，还方便。”苏宁易购工作人员告诉扬子晚报记者，以空调为例，柜式回收价600元，壁挂式回收价为400元。

据悉，苏宁推出的以旧换新办法显示，只要是旧家电，无论大小新旧，最低可抵400元现金。回收范围覆盖空调、电视、洗衣机、冰箱、数码、电脑、手机等诸多品类。旧家电由苏宁售后专业人员免费上门拆卸，旧手机、电脑等由快递免费上门取件，消费者无需支付额外的拆机、移机、搬运费。此外，苏宁还创新推出“先补贴后回收”。对意向用户，苏宁先发放焕新券给到用户，再回收旧产品。回收后，苏宁会对其进行价格评估，根据评估价值二度发放苏宁津贴。业内人士称，先行补贴的玩法，属于家电市场的首创，补贴力度也超同行。

此外，刚成立的春季“智造”家装联盟可为用户打造一站式家装服务，苏宁、金螳螂、红牛装饰、圣象家居、尚品宅配等30余家知名企业送福利，推出“3免1补5优惠”活动。免费量房、免费设计、中央空调全免费安装，超龄家电有以旧换新3倍补贴，此外提供各类优惠礼包，解决装修痛点。

### 怎样“换”最优惠？

回购补贴+苏宁补贴+分期补贴，省钱又省心

扬子晚报记者在采访时了解到，苏宁发布的《家电、手机以旧换新办法》补贴力度大，且操作便捷。用户可以选择到店咨询以及在网上直接操作完成以旧换新。以线上为例，用户只需打开苏宁易购APP，搜索“以旧换新”，在跳转的页面上按要求填写相关信息即可。申请通过后，苏宁将派专人上门取走旧家电，用户将收到回收补贴现金、购买新机优惠券和分期免息券三重好礼。苏宁换新补贴有10亿元，由三部分组成，苏宁补贴、回收企业补贴和苏宁金融补贴。

怎么“换”更划算呢？门店工作人员算了一笔账，比如，购买一台1.5匹变频空调，在焕新节的活动价是2999元，消费者以旧换新的话，如果旧空调是壁挂式的，则直接抵用400元购机款，如果使用分期免息，则再节省311元，总计优惠711元，普通消费者只要花2288元就可以买到手。

电视机、空调、洗衣机当然要“最划算”的换购办法，但是对于3C产品，消费者不仅关注划算，更看重“安全”。“不敢以旧换新，主要担忧手机回收后隐私泄露。但苏宁手机推出的旧机‘隐私粉碎’可彻底保障隐私不被泄露，消除旧手机回收的后顾之忧。”90后夏女士表示。近年来，手机在回收过程中导致个人隐私泄露的情况非常普遍。为了彻底解决用户后顾之忧，苏宁手机与同城帮携手，邀请专家团队，经过两次技术改革，开创国家级专利“隐私粉碎”技术，粉碎信息不仅包含肉眼可见的内容清除，还包括所有APP账号进入路径和底层捆绑信息，彻底的隐私粉碎，用户个人信息得到保障。

### 以旧换新将成家电消费新趋势 苏宁“垃圾堆寻宝”践行企业责任

家电行业发展日新月异，健康、智能、高品质的新产品，成为如今消费升级换代的首选。在选购家用电器时，消费者习惯线上线下同时看，具备线上线下全渠道优势的各类电商平台受追捧。中国家用电器研究院和全国家用电器工业信息中心联合发布《2018年中国家电行业年度报告》显示，2018年中国家电市场全渠道销售规模达8104亿元。其中，苏宁占比22.1%，持续领跑全渠道首位。

从国家政策看，今年1月初，国家发改委联合印发的《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案（2019年）》中明确提出，支持绿色、智能家电销售，“促进家电产品更新换代”，有条件的地方可对消费者交售旧家电并购买新家电产品给予适当补贴”。国家发改委主任何立峰3月6日在新闻发布会表示，现在，不完全统计有超过2亿部的小轿车，还有几亿台的冰箱、电视机、洗衣机等，按照正常的更新，是个庞大的市场。目前，正在草拟包括旧汽车、旧家电的回收政策，推动循环经济进一步发展。

作为中国家电第一主场，苏宁易购拿出10亿换新补贴响应国家的家电消费新政。承担起社会责任，开展全民焕新节，围绕“以旧换新”打造上半年“双十一”。业内人士预计，未来“以旧换新”消费趋势将持续。

苏宁易购以旧换新部门负责人表示，“以旧换新就是从‘垃圾堆’里寻宝。中国旧家电的市场很大，此举不仅抓住目前家电销售的‘蓝海’，也可更好的落实企业社会责任，推动循环经济发展，提升消费者生活水平。”