

仲量联行大中华区高层成都之行,关注房地产发展趋势——

成都商业地产市场潜力大

□ 本报记者 何沙洲

2010年6月11日,全球知名房地产专业服务企业仲量联行在扩迁后的成都办公室召开了公司大中华区高层会议,讨论了公司未来在大中华区及成都市场的发展计划。仲量联行亚太区首席执行官何励达(Alastair Hughes)先生表示:“成都的房地产业发展一直处于中国二线城市的前沿位置,通过长期对房地产租户、投资者和开发商的跟踪调查结果,我们相信成都是中国具备最强综合房地产潜力的城市之一。仲量联行将继续增加在成都的投资,与成都房地产市场一起成长。”

仲量联行于2005年就在成都设立了其在中国二线城市的第一个分公司。5年间,成都房地产市场在各个领域都经历快速发展,领先于西部市场的其他各城市。房地产市场的不断发展也为仲量联行在成都及西南地区的业务拓展创造了最有利的机遇。在过去的5年间,仲量联行成都分公司的团队不断壮大,由建立之初的5位员工发展到目前超过60位的专业咨询团队以及近500名的驻场人员;业务也由成都市场逐渐覆盖整个西南片区,成为公司中国业务的重要部分。2010年,仲量联行将参与成都市场多个重要地标性项目。

仲量联行成都董事总经理吴允棠表示:“政府对区域的规划、市场对高标准物业的需求以及轨道交通的建设将成为未来成都商业物业发展的主要推动因素。”结合目前市场的现状,成都商业物业的发展将呈现以下趋势:

高端商务区将逐渐形成。长远来看,成都将形成中心城区和南部新区两大商务聚集区。根据成都市规划,中心城区将建设成为“西部地区金融、贸易、信息和商务办公活动的高度聚集区”;南部新区则定位为“以金融总部为代表的成都中央商务区,大力发展现代商贸、科技创新、软件外包、文化会展等高端产业的现代化新城”。其中,中心城区内的人民南路天府广场至锦江宾馆区域尤为值得关注,该区域汇集了仁恒置地广场、航天科技大厦和美美力城等多个高端物业,将成为成都第一个高端商务区,预计在未来的2-3年内就将逐渐成熟,届时将进一步吸引外资企业的入驻,成为高端服务业和金融业的聚集地。

物业品质和管理水平将显著提升。随着越来越多国内外知名开发商进驻成都,成都的商业物业的整体品质将得到大幅提升,并对商业地产市场的长期发展起到积极的推动作用。以即将竣工的航天科技大厦和仁恒置地广场为例,其硬件设施、技术要求和建筑设计的各项指标均按照国际最新标准设计和管理。

地铁的开通将为房地产的开发带来新的机遇和挑战。成都地铁1号线预计于2010年10月通车运营,从而大大提高人们出行的便利性,同时也将带动地铁周边物业的发展。对于商业物业而言,地铁的建设将在一定程度上改变现有的商业格局,可以预见,地铁周边商业物业将极大受益于人流量的增长。同时,与地铁相连的物业的商业价值将得以体现,从而改变居民的购物习惯。吴允棠总结道:“成都明确的产业发展导向、独特的人文环境和良好投资环境为房地产的发展奠定了良好的基础。随着基础设施建设的进一步推进以及未来城市区域定位的进一步明确,成都房地产市场将是中国发展最快、潜力最大的市场之一。”

协办单位:
海南亚洲制药有限公司
董事长 **楼金**
总经理:
地址:
海口市国际商业大厦12层
电话: **0898-66775933**
传真: **0898-66700763**

经营变革 | JingyingBiange

阿里小贷问世 中小卖家:芝麻开门啦

6月8日,阿里巴巴集团联合复星集团、银泰集团、万向集团宣布成立浙江阿里巴巴小额贷款股份有限公司。新成立的阿里小贷公司,将以电子商务行为数据为信用依据,为中小企业提供小额贷款。这也是我国金融行业首个以电子商务行为数据为信用依据的贷款机构。

由于阿里小贷公司声称要贴近草根用户群,坚持为客户提供50万元以下的贷款,因此被网友们称为“穷人银行”。

七成淘宝卖家 资金周转靠亲戚

“一边是网店销售商品后,等待买家确认付款需要时间,另一边是生产厂家压货款。大量资金冻结在这些环节。”淘宝五钻店铺“繁星小镇”的王小姐说,“手中无钱可用,很多计划只能暂时拖着。”

王小姐需要的资金量并不大,时间也不长,“几万块钱,三四个月就够了”。但正因为这需求是如此之小,令

她无法解决。“以前开店向亲友借过,总不能经常开口吧。通过银行呢,即使网络店铺经营状况已经很不错,贷到款的几率几乎为零。”

据调查,70%的卖家资金需求额度不到5万,91%在10万以下。期限方面,六成卖家将资金需求定位在3个月以内,6个月以内的则达到了75%。显然,对银行来说,此类业务无疑鸡肋。

大卖家也蜂拥而至 要分一杯羹

除了中小卖家,大卖家同样在关注阿里小贷。五皇冠的杭州户外用品大卖家陈智仁已经“玩”了一笔13万的阿里贷款,“第一次是熟悉流程,我准备长期‘借款’”。

在他看来,小额贷款,皇冠卖家同样适用。

“现阶段是需要通过订单贷款的方式来进行的,对于刚起步的小卖家来说,他们也许还没卖出东西,那就很难贷到钱。”但对大卖家来说,50万的

额度已经足够支撑店铺的现金流转。

试运行期间,小贷公司累计发放贷款9038笔,累计贷款发放额2145万元,不良率为零。

小贴士:

A:拿贷款去投资,不是做淘宝,可以吗?

答:不能。合同规定贷款用于日常生产经营周转,比如淘宝店进货、实体店铺进货、推广等。

B:现在暂时只能使用订单贷款,那么能否在到期后一次性还贷?

答:订单贷款的贷款期限最长为30天,正常订单都是在买家确认收货时就自动还贷。订单贷款是绑定订单的,不能30天到期后一次性还贷。未来阿里巴巴还将开发其他贷款种类,比如淘宝纯信用贷款,贷款期限上会比订单贷款长且固定。

C:什么时候开放全国?

答:目前,淘宝贷款由于营业执照经营范围所限,只限于杭州,会争取尽快开放到全国。

(新华)

战略制胜 | ZhanlueZhisheng

力排强劲对手 嘉士伯“痛饮”重啤

力排百威与雪花的竞逐,嘉士伯最终以238亿天价拍下重庆啤酒12.25%股权,由此取代重啤集团登上大股东之位。值得注意的是,嘉士伯的收购单价为4022元,不仅较挂牌底价溢价61.9%,较重啤市价溢价也达8.7%。

重庆啤酒日前公告,与嘉士伯香港于6月9日签订了附生效条件的股权转让协议,重啤集团拟将其持有的公司12.25%股权转让给嘉士伯香港,总计5929万股,单价4022元/股,合计238亿元。

据公告,嘉士伯香港为嘉士伯有限100%间接控制的子公司,与持有重庆啤酒17.46%股权的嘉士伯重庆为关联方。

据此,上述股权转让完成后,嘉士伯香港与其关联公司嘉士伯重庆将共同持有重庆啤酒29.71%的股权,荣登第一大股东的地位。而重啤集团持有重庆啤酒20%的股权,退居第二大股东的地位。

值得注意的是,上述4022元收购单价足可谓天价。此前4月13日,



重庆啤酒首次公告了大股东拟公开挂牌出售其12.25%股权的事项,当时设定转让底价为公告日前30个交易日加权均价算术平均值。据此,可推算出转让底价约2485元。

而此次嘉士伯开出的价格高达4022元,溢价61.9%。同时,即使以重庆啤酒停牌前收盘价37元计,溢价也达8.7%。

造成上述天价收购的原因首先在于重啤股权的竞逐者实力强劲。4月29日,重庆啤酒公告,截至目前,除嘉士伯外,还收到百威英博(中国)、华润雪花(中国)2家公司递交的受让申请,

前者系目前全球最大的啤酒企业,而后者也是中国三大啤酒巨头之一。

其次,天价收购的原因或还包括重庆啤酒乙肝疫苗项目的价值。公司此前公告,子公司佳辰生物已于2010年6月5日,在重庆召开关于治疗用(合成肽)乙型肝炎疫苗II期临床研究多中心启动会议。

对此,市场普遍认为重庆啤酒的乙肝疫苗项目正在提速。华创证券发布研究报告认为,治疗用合成肽在2014年获得新药证书并上市的可能性极大。保守测算其上市后第一年可以实现近5亿元销售收入和2亿元净利润,上市后10年内每年将可能有30%左右的增长率,产生数百亿元的销售收入。

目前,尚不知嘉士伯入主后将如何规划重庆啤酒的发展战略,但作为全球最大的专业化啤酒生产商之一,帮助重啤做强做大啤酒主业或是大概率事件。若如此,重啤旗下“潜力巨大”的乙肝疫苗项目未来或有被分拆上市的可能。

(郭成林)

哈药成功竞购美国辉瑞动物疫苗项目

□ 曹霁阳

6月10日,哈药集团有限公司就其成功竞购的美国辉瑞公司猪支原体肺炎疫苗项目,在哈尔滨举行产品说明会,辉瑞公司发来贺信。专家认为,哈药集团将通过掌握这类高科技疫苗的核心技术及生产流程,带动中国动物支原体疫苗的研发和产业化,对动物疫苗产业的升级具有示范作用。

哈药集团总经理姜林奎介绍说,此次竞购获得的是美国辉瑞在中国内地品牌为“瑞倍适”及“瑞倍适-旺”的猪支原体肺炎疫苗业务,包括这两个动物疫苗品种的知识产权、技术品牌、生产销售和在中国内地的全部市场。这对哈药集团向世界级药企转变具有重要意义。

中国农业科学院哈尔滨兽医研究所力研究员表示,猪呼吸综合症是规模化养猪场的最大威胁,猪肺炎支原体则是主要的原发病原之一,而中国的相关疫苗研发与国际先进水平存在差距。美国辉瑞的“瑞倍适”及“瑞倍适-旺”,在制备工艺、质量标准上处于国际先进水平,具有加快生猪增重、缩短饲养期的优点,市场接受度高。

据了解,2009年6月,商务部收到美国辉瑞公司收购美国惠氏公司的经营者集中反垄断申报。商务部根据《中华人民共和国反垄断法》第三十条发

布公告说,辉瑞与惠氏合并后,在中国内地猪支原体肺炎疫苗市场所占份额为49.4%,远高于其他竞争对手。辉瑞收购惠氏后,很可能利用其规模优势进一步在中国扩张市场,打压其他竞争者,限制其他企业在该领域的发展。

经过审查,商务部决定附条件批准此项经营者集中。商务部要求辉瑞公司剥离在中国内地辉瑞旗下品牌为“瑞倍适”及“瑞倍适-旺”的猪支原体肺炎疫苗业务。

获知这一消息后,哈药集团在中国多家企业竞购的情况下,积极参与并竞购成功。

据悉,今年中央已下达25亿元投资计划,继续支持生猪标准化规模养殖场建设,农业部还将启动生猪标准化示范创建活动,计划创建500个标准化示范场,进一步提高养殖水平,保障产品质量安全,增强行业稳定性。

哈药集团生物疫苗有限公司董事长韩耘表示,生猪患支原体肺炎后,体重下降,饲养期延长,严重影响养猪业效益。因此规模化养殖,防疫是关键。与此相对应,中国动物医药市场将迅速发展,动物疫苗市场潜力巨大。这次竞购成功,不仅填补了中国猪支原体肺炎灭活疫苗的市场空白,而且对中国生猪规模化养殖构成重大利好。

据了解,哈药集团与美国辉瑞签订了为期3年的过渡性服务协议。目

前,双方已完成项目交割,哈药集团正在进行相关技术资料及市场信息的翻译、整理。按协议,辉瑞近期将派技术人员到哈药集团进行生产技术及产品质量检验指导。

于力研究员表示,哈药集团对“瑞倍适”及“瑞倍适-旺”产品竞购成功后,将全部掌握这类疫苗的核心技术及生产流程,这将有力带动中国动物支原体疫苗的研发和产业化,不但对中国支原体灭活疫苗产业升级具有积极的引领作用,对动物疫苗产业的升级也具有示范意义。

相关链接

哈药集团有限公司地处黑龙江省哈尔滨市,是一家国有控股的中外合资企业,主营业务涵盖抗生素、化学药物制剂、非处方药品及保健食品、中药、生物工程药品、动物疫苗及兽药、医药流通七大产业领域,连续4年位列中国医药业百强第一名。2009年,“哈药”品牌评估价值达151.9亿元。

哈药集团目前分布在中国内地的销售网点有144个,在营销推广方面具有网络及人才优势。集团计划到2015年使包括动物疫苗在内的动物医药占集团销售收入的份额由目前的约2%提高到10%左右,成为中国动物医药业的“最强”。



中华人民共和国六十年发展的亲历者、见证者、贡献者汪海

共和国骄子——汪海和他的中国双星 ⑫

结盟世界最大鞋业公司(上)

□ 赵晏彪

CBI公司是美国最大鞋类经销商,由PSS公司集各家优势组成,具有引领时代潮流的研发能力和遍布全美国的5000家连锁店的销售网络。早在10年前双星就开始与PSS公司合作,凭借完善的质量管理、过硬的产品质量、高效快捷、对客户高度负责的工作作风,赢得了客户的赞赏和信赖。在十几年良好的合作中感情不断加深,贸易往来越来越紧密,订单的数量也逐年增长,2007年创下历史新高。但是,PSS公司组建CBI公司后,这个更加庞大的商业组织对双星来说无疑有着巨大的吸引力,汪海看到了新的合作契机。他马上布置双星在美国的分公司,与CBI公司加强联络,邀请他们来中国考察双星鞋业。

2007年11月17日,CBI公司总裁迈特先生一行5人来到双星海江分公司。汪海热情接待了这些大洋彼岸的客人,陪同他们在公司内参观,并就如何进行合作进行了十分友好的会谈。当会谈结束后,步出会议室的CBI公司总裁迈特先生看到旁边的职工乒乓球室,兴高采烈地邀请汪海切磋一下球艺,汪海微笑答应。双星工作人员马上拿来双星鞋和双星运动衣,迈特先生很高兴地用双星产品将自己

“武装”起来。汪海挥挥手中的球拍说:“有10多年没打乒乓球了,摸起球拍来感觉很生疏。”迈特先生说:“那我可有便宜占着了。”两位鞋业巨子,在陪同人员的掌声中展开了一场友好的“国际乒乓球赛”。自恃有年龄优势的迈特先生几个回合后,对汪海完胜的质量管理、过硬的产品质量、高效快捷、对客户高度负责的工作作风,赢得了客户的赞赏和信赖。在十几年良好的合作中感情不断加深,贸易往来越来越紧密,订单的数量也逐年增长,2007年创下历史新高。但是,PSS公司组建CBI公司后,这个更加庞大的商业组织对双星来说无疑有着巨大的吸引力,汪海看到了新的合作契机。他马上布置双星在美国的分公司,与CBI公司加强联络,邀请他们来中国考察双星鞋业。

2007年11月17日,CBI公司总裁迈特先生一行5人来到双星海江分公司。汪海热情接待了这些大洋彼岸的客人,陪同他们在公司内参观,并就如何进行合作进行了十分友好的会谈。当会谈结束后,步出会议室的CBI公司总裁迈特先生看到旁边的职工乒乓球室,兴高采烈地邀请汪海切磋一下球艺,汪海微笑答应。双星工作人员马上拿来双星鞋和双星运动衣,迈特先生很高兴地用双星产品将自己

“武装”起来。汪海挥挥手中的球拍说:“有10多年没打乒乓球了,摸起球拍来感觉很生疏。”迈特先生说:“那我可有便宜占着了。”两位鞋业巨子,在陪同人员的掌声中展开了一场友好的“国际乒乓球赛”。自恃有年龄优势的迈特先生几个回合后,对汪海完胜的质量管理、过硬的产品质量、高效快捷、对客户高度负责的工作作风,赢得了客户的赞赏和信赖。在十几年良好的合作中感情不断加深,贸易往来越来越紧密,订单的数量也逐年增长,2007年创下历史新高。但是,PSS公司组建CBI公司后,这个更加庞大的商业组织对双星来说无疑有着巨大的吸引力,汪海看到了新的合作契机。他马上布置双星在美国的分公司,与CBI公司加强联络,邀请他们来中国考察双星鞋业。

引入 iPhone4 尚无具体时间表

□ 程鹏

作为苹果iPhone3GS在中国市场的唯一合作运营商,对于iPhone4是否引进、何时引进?中国联通无疑有着最大的发言权。日前,中国联通分管终端业务的副总裁李刚在接受记者采访时只是表示联通有意向引入iPhone4,但目前还处在评估商业计划的阶段,还没有确定计划和具体时间表。专家分析,理论上iPhone4的联通行货最快也要到年底才能面世。不过,目前市场上已开始出现预订销售水货iPhone4的现象,价格普遍在8000元以上。

水货最快月底就会上市

和联通行货需要经过商业谈判、推广研究、技术改进等复杂的流程相比,水货iPhone4无疑有着明显的时间优势。据记者调查发现,目前淘宝网上已经出现了不少预订销售iPhone4的卖家,其中广东深圳、上海、浙江温州的卖家最多,不过报价极为吓人,普遍在8000元以上。

在广州岗顶电脑城一代售苹果产品的商家处也开始提供预订iPhone4的服务,具体报价不一。商家表示应该不会低于8000元。据部分商家表示,第一批iPhone4的水货最快将在本月底面世。

李刚称:“iPhone4在全球的销售有一个整体进度,全球与苹果公司合作的运营商也非常多,中国联通会根据iPhone4的销售情况来安排具体的引入计划。”根据业内专家估计,联通由于手头还有相当数量的iPhone3GS的存货未能消化,因此不会过于着急引入iPhone4,因此最快也只能赶上9月份的那一批。

据深圳战国策分析师杨群介绍,由于此次iPhone4使用的是微型的MicroSIM卡,和国内