



投资6亿接管大运中心 佳兆业试水文体产业

“未来的投入将不少于6亿元来全面升级完善大运中心。”房企上市公司佳兆业董事局副主席孙越南表示。这是佳兆业取得深圳大运中心30年的经营权后,首度对外披露其进军文体产业的战略计划。

孙越南指出,目前中国大型体育场馆的管理运营普遍存在各种发展困难,佳兆业希望通过大运中心的运营经验,探索出一条新的文化体育产业运营模式,并将这个成功运营模式在全国大型体育场馆进行复制。

进军文体产业

大型场馆的赛后运营一直是个众所周知的世界性难题。目前,无论是国内还是国外,大部分的大型场馆都出现“蒙特利尔”现象,即赛后运营陷入亏损的困境。

投资超过40亿的大运标志性场馆——深圳大运中心,在赛后同样因为场馆利用不足,不可避免地面临持续运营亏损的问题。由于大运中心场馆规模较大,运营和维护成本也较高。

在2011年深圳大运会之后,深圳市政府明确,大运中心的运营模式将以契约方式实现政府所有、企业运营的产权分离体制,明确大运场馆资产及周边土地资源由市政府所有,将资产委托龙岗区政府代管,并由区政府选聘公司运营。

2012年9月,龙岗区政府决定对外招标引入专业市场团队运营,面向全球征选运营商。今年1月,经过多轮甄选,由佳兆业取得大运中心总运营商资格,正式运营大运中心一场二馆。

此次合作,龙岗区政府与佳兆业集团采用的是ROT的模式,即政府部门将大运场馆交给佳兆业以总运营商的身份进行运营管理,双方30年约定期限届满后,再由佳兆业将全部设施无偿交还给政府部门。

“三步走”杀出一条血路

对于接管大运中心后如何扭转亏损局面,孙越南更是用“在世界性难题面前要杀出一条血路”来形容面临的挑战。

据佳兆业方面介绍,对大运中心制定了“三步走”的分阶段运营计划,即打造市民广场中心、城市文体活动中心以及旅游休闲度假中心。通过三步走的市场化运作,来实现大运场馆自身的造血功能。

目前,佳兆业已开展游泳、羽毛球、篮球等多项健身活动。据佳兆业透露,未来还会逐步增加健身路径等户外设施,逐步实现第一阶段的打造市民广场中心的目标。

此外,通过百日的市场化运营,佳兆业引进的迷笛音乐节首次落户深圳。据悉,深圳迷笛音乐节3天破10万人的火爆场面,成为了本届文博会展观众人数最多,影响力最大的活动。

除此之外,中国国际女排精英赛、排球劲旅八一男队等高规格体育赛事也将陆续引进承办。

佳兆业表示,通过承办大型赛事、演艺、会展、企业年会以及各类大型运动赛事等多元化的经营,将大运场馆打造成为城市文体活动中心。

此外,佳兆业作为总运营商,在商业配套建设和运营上将会有较大的发挥空间。按照计划,佳兆业有意将大运中心打造成为旅游休闲度假商业中心,通过配套酒店、餐饮、酒吧、休闲、演艺、娱乐等综合业态,建立一站式家庭休闲旅游度假产业链,成为深圳及周边市民家庭周末、节假日度假胜地。

大运中心最终要靠什么盈利?孙越南指出,运营体育场馆关键的难题是在于收支平衡,所有国内的运动场馆大部分都只考虑到大型的比赛和大型演艺的需求,很少考虑到场馆未来持续的经营,产业链是割裂的。

孙越南认为,佳兆业会借鉴国外领先的体育场馆运营商,实现全流程运营,即未来依托于场馆的平台,把体育与文化乃至会展、商业有机串联起来,把体育产业链植入到商业的运营模式。

(时周)

恒顺醋业拟定增募资7.7亿加码主业

恒顺醋业日前披露的定增预案显示,公司拟以不低于23.35元/股的价格非公开发行股票3300万股,募集资金不超过7.7亿元加码主业。值得一提的是,从去年至今公司的一系列动作来看,其竭尽全力推动再融资、借助资本市场做好主业的决心很大。

根据定增方案,恒顺醋业募集资金中的3.8亿元将用于年产10万吨的高端醋产

品灌装生产线建设项目,该项目建设期1.5年。据公司预测,上述项目实施后,正常生产销售年均将新增利润14561.30万元,税后内部收益率为27.90%,税后投资回收期为5.40年(含建设期1.5年)。另外公司高端醋产品的产能将大幅提升,为公司产品结构升级和高端醋产品业务增长提供充分保障。

根据中国调味品协会的统计,我国

调味品行业已经连续七年保持10%以上的年增长率,2011年行业销售额已近2000亿元。

此外,募资所得的1.6亿元将用于公司媒介传播、品牌推广和渠道建设等具体项目。恒顺醋业表示,虽然恒顺品牌在醋调味品领域具有较好的市场基础,但公司现时亟须加强品牌建设,提升公司产品在终端的表现力和传播力。

■ 本报记者 张建忠 樊瑛

2013年4月26日,贵州茅台集团在法国已经签署并完成了海马酒庄的相关收购程序。5月21日,“2013贵州·香港投资贸易活动周开幕式暨项目签约仪式”于香港会展中心隆重开幕。贵州茅台集团携手海马酒庄于此活动中再度亮相并共同见证这一时刻,标志着贵州茅台集团进军国际化战略步伐的决心。此次签约仪式是由贵州省商业厅组织,作为贵州省在香港招商投资研讨会系列活动之一。

贵州茅台集团总经理钟怀利先生以及海马酒庄的前总经理一同出席并完成了本次签字仪式。贵州省省委书记赵克志及香港特区政府行政长官办公室主任两地政府出席了本次活动,并做致辞讲话。

茅台集团,中国酒业领军巨头,拥有近六十多家全资子公司、控股公司、参股公司,涉足产业包括了白酒、啤酒、葡萄酒、金融、科研、房地产、酒店旅游及白酒上下游产业等。到2012年末,企业总资产达560亿元,年销售收入(含税)352亿元。公司主导产品贵州茅台酒,与法国科涅克白兰地、英国苏格兰威士忌并称世界三大(蒸馏)名酒,其独特酿造工艺被列为全国首批非物质文化遗产。茅台庞大的销售网络覆盖全



◎茅台葡萄酒董事长钟怀利(第二排签约席右一)在2013贵州·香港投资贸易活动周开幕式暨项目签约仪式上



◎茅台葡萄酒董事长钟怀利(右六)在海马酒庄

国,营销网络覆盖亚洲、欧洲、美洲、大洋洲、南部非洲等。

Château Loudenne SAS 海马酒庄,公司名称:法国海马酒庄简单股份有限公司,位于波尔多梅多克法定产区,属于特中级明星酒庄(Cru Bourgeois Supérieur),是

山东能源:“粗粮精做”提升煤炭产业利润空间

在东海之滨的山东龙口矿区,井下煤层外有一层被当地叫做“煤皮子”的矿石,因热量小曾被当作“鸡肋”废弃。但近年来,这样的“煤皮子”越来越少,山东能源集团下属一家公司把这些“煤皮子”当作粗粮“吃”下去,“吐”出来的优质页岩油,一吨可卖五六千元。

山东能源集团下辖新汶、枣庄、淄博、肥城、临沂和龙矿6个矿业集团、2家区域公司、2家贸易公司。2012年,这家企业煤炭产量1.23亿吨,营业收入突破1800亿元。

近期发布的中经煤炭产业景气指数报告显示,今年一季度国内煤炭产业实现利润总额680.9亿元,同比下降34.1%,降幅较上季度扩大4.5个百分点。与其他大型煤炭企业一样,山东能源集团也感受到当前煤炭产业的“寒冷”。

山东能源集团董事长卜昌森说:“这个冬天靠熬是过不去的,我们需要做的是培养自身冬泳的能力。”危中寻机,山东能源集团提出了“粗粮精做”的思路,向煤炭产业的价值链高端要效益。

在煤炭洗选方面,山东能源集团大力实施“精煤战略”,不断提高原煤入洗率,减少无效的矸石运输。2012年山东能源集团煤炭入洗率达到71%,今年将在此基础上再提高5至10个百分点,进一步实现由“卖粗粮”向“卖精粮”的转变。

同时,山东能源集团大力推进黑色煤炭清洁利用,推进煤炭由“燃料”向“原料”的转变,在新疆、内蒙古等煤炭资源富集地区布局一批煤制天然气、焦炉煤气制LNG项目。

山东能源集团旗下的企业还加强技术创新,从改进工艺和提高技术水平方面挤出更多利润空间。山东能源新矿集团煤炭产品市场部部长王学民说:“我们对新矿集团所属20座选煤厂进行全面技术会诊,征求技改建议和意见115条,并通过优化洗煤工艺和技术改造,精煤回收率提高2%以上,每年可以多创3亿元的利润。”

方正数码4.53亿长沙购地进军房地产

5月27日,方正数码(控股)有限公司公告称,集团间接非全资附属公司鄂州金丰房地产集团有限公司和成都恒隆鑫置业有限公司联合体,共同挂牌竞得长沙一宗地块,成交价4.53亿元。

据此,联合体双方将成立一间合营公司以共同开发该土地。鄂州金丰及恒隆鑫置业将分别向该合营公司注资700万元及300万元。上述合营公司将负责

由鄂州金丰及恒隆鑫置业拥有70%及30%权益。

公告介绍,该地块位于长沙岳麓区洋湖垸片区坪塘大道与岳塘路相交东南角(G-65)之一块土地,总占地面积为39630.8平方米,土地使用性质为住宅及商业用途,规划建筑面积为99077平方米,包括拟作住宅用途约69353.9平方米。鄂州金丰及恒隆鑫置业须就有关

代价分别出资70%及30%,即鄂州金丰须出资金额为人民币3.17亿元。

方正数码表示,集团自去年11月就明确称,鉴于信息产品分销行业竞争激烈,集团有意进军中国物业发展及物业投资市场,以推动其业务多元化。而董事会相信,此次投资机会有助集团拓展长沙市房地产市场。

(观产)

华润双鹤剥离商业板块 华润医药系整合再进一步

近日,华润医药集团旗下上市公司华润双鹤同意向华润医药商业集团有限公司(下称“华润医药商业”)转让所持长沙双鹤医药有限责任公司(下称“长沙双鹤”)全部66.954%的股权,转让价格为3.78亿元。转让完成后,华润双鹤将不再拥有商业类子公司。

在华润医药集团旗下OTC(非处方药)、化学药、保健品等业务都在A股有上市公司的前提下,医药商业板块迟迟未整合完毕,被视作华润医药的一个短板。华润医药目前视在医药商业板块整合还有困难,现在把长沙双鹤归入华润商业集团,或可视为正式行动的开始。

华润双鹤公告显示,本次转让有利于子公司退出医药商业领域,进一步聚焦心脑血管、大输液、内分泌三大业务领域,提高三大业务市场占有率,提升市场地位和影响力。而本次股权转让所获资金将用于工业并购项目和新建生产

基地等项目的投资。

从2005年起,华润双鹤开始逐步剥离商业板块的业务,先后转让了新西北双鹤、昆山双鹤医药、云南双鹤等多家商业公司。2012年年报显示,长沙双鹤已是华润双鹤旗下最后一家业务为商业的子公司,2012年度总资产达11.47亿元,净利润0.47亿元,占公司净利润的7.38%。而截至2013年3月31日,长沙双鹤总资产13.48亿元,今年一季度实现营业收入8.15亿元,净利润为-262万元。

作为国内三大医药集团之一,虽然华润医药集团旗下已有主营OTC及中药的华润三九、主营化学药的华润双鹤以及主营保健品的东阿阿胶,但是,随着国药与新药先后完成整体上市,华润医药成为唯一的缺席者。业内人士分析,医药商业板块未整合完毕被视作拖累原因之一。

相比其他业务,华润在医药商业板

块的整合并不容易。

2010年7月,华润医药集团收购了北京医药集团,此前华润旗下已有安徽华源医药公司。“北医和华源的整合比较困难,因为两者的业务模式不一样。”有分析人士告诉记者。

华源业务模式类似九州通,以快批为主,主要针对零售、社区等第三终端为主的市场。这些市场的特点是回款速度快,周转率高,通常一年可以周转10次,甚至更多,但是利润率水平低,靠高周转获取利润。

而北京医药主要针对医院业务,医院业务的回款周期长,一年周转至多五六次,占用资金也较大,但相对来说壁垒更高,稳定性好。

“当时收购北医后,和华源很难形成协同效应,长沙双鹤也是以医院业务为主,而北医主要覆盖华北地区,和长沙双鹤也能有协同效应,这样的战略本身是没错的,只是时间会比较漫长。”上述分析人士表示。

(一财)

最后,募资剩余的1.9亿元将用于偿还银行贷款,以降低公司资产负债率。

因此,在2012年董事会报告中,恒顺醋业再度强调公司以壮大调味品主业为战略方向,明确了“以食醋业为核心,带动相关调味品、酒类、醋类衍生品等产业发展”这一战略构想,并提出2013年力争实现主营业务销售增长20%,利润总额增长15%的目标。

(赵晓琳)



◎海马酒庄

波尔多梅多克地区最古老的酒庄之一,也是当地非常有名气的旅游古堡。因从属于世界第一烈酒集团-Diageo超过125年,海马酒庄拥有极高的声誉。

酒庄占地132公顷,坐落于吉伦特河口,是梅多克唯一——个拥有私人港口的酒庄,地理位置得天独厚。57公顷的葡萄园延伸到两个大砾石山丘上,俯瞰着河流。葡萄园的土壤为丰富的吉伦特砾石钙质粘土,加上位于斜坡的位置便于排水和靠近海洋的小气候,杰出的风土聚集了多重优势。酒庄年产量30万瓶,拥有强大的生产实力,专业的技术团队,全球顶级酿酒大师米歇尔·罗兰先生是酒庄的酿酒顾问。由于历

任庄主对葡萄园和生产工具不断地投入,使海马酒庄出品的葡萄酒质量不断提升,屡获奖项,品牌经销网络得以不断拓展。

海马酒庄的城堡建于17世纪,因其漂亮的粉红色外观和收集的古老玫瑰,被誉为粉红城堡。城堡经历了几个世纪的时间洗礼,见证了世界历史的变迁,其间美国前总统约翰·肯尼迪先生和英国前首相温斯顿·丘吉尔先生等世界政要均到访过酒庄。现在,这里成为接待大型商务或私人活动特别是婚礼的理想场地。

茅台集团成功收购海马酒庄不仅是其企业迈向国际化的重要战略,也将对国内进口葡萄酒市场产生深远的影响。



新华联斥资近6亿元 布局旅游文化及境外地产

2013年5月22日,新华联发布公告称,为贯彻落实战略转型的目标,新华联拟出资5亿元人民币成立北京新华联文化旅游发展有限公司,统筹发展文化旅游、旅游地产;同时出资1300万美元在中国香港成立新华联国际置地有限公司,进一步开拓海外市场。

自2010年以来,国内住宅地产市场受调控影响,逐渐趋冷,新“国五条”的出炉更是引发了楼市的轩然大波。在一轮又一轮的政策调控之下,房地产行业形势更加复杂,充满不确定性,房企的战略转型已势在必行,诸如万达、保利、万科、佳兆业、新华联等知名房企,开始转向文化旅游地产的开发,力图寻找新的增长点,实现从单一住宅地产开发商向综合性地产商的战略转型。

此前,以住宅地产开发为主的新华联曾在年报中明确提出,为规避单一住宅开发风险,公司将积极进行战略转型,在住宅开发的基础上,确立了商业地产、旅游文化地产开发及运营的新方向。其实早在2012年,新华联就首次提出在湖南等地开发文化旅游项目的转型思路,并于2013年3月由北京新华联置地有限公司出资1亿元人民币,设立芜湖新华联文化旅游开发有限公司,涉足旅游文化地产领域。此次设立北京公司,是新华联贯彻落实其发展文化旅游地产转型战略的重要举措之一,旨在通过设立统筹平台,进一步有效整合资源,发挥整体管控和服务职能,为文化旅游地产的稳健、快速发展提供助力。

据了解,北京新华联文化旅游公司主要负责文化旅游景区投资开发与运营;房地产开发经营;投资管理;销售自行开发后的商品房;出租办公用房;出租商业用房;组织文化艺术交流活动等。

此外,由于国内楼市受到持续调控,也有不少开发商将目光转向境外,2012年以来,包括碧桂园、中国建筑、万科、绿地、中坤等多家大型房企已在海外布局房地产项目或确定投资计划,投资规模已达上百亿美元,中国房企拓展海外市场时机已然成熟。新华联称,此次设立子公司一方面是响应国家“走出去”的号召,为公司未来开拓海外市场奠定基础;同时也是为未来对接境外房地产市场和境外资本市场机会的一次尝试,是公司经营模式创新的有益探索,对公司发展将产生积极的意义。

(王峰)