

2 大趋势 Major Trends

万达再出海 砸 22 亿元西班牙买楼

■ 记者 王萍 综合报道

据上海证券报 6 月 6 日报道,万达确定将收购位于西班牙马德里的地标建筑——西班牙大厦。而根据万达商业地产(集团)有限公司 4 日晚间在港交所发布的公告显示,该项目的收购金额为 265 亿欧元(约 281.7 亿港元,22.5 亿元人民币),总占地面积 4655 平方米,将计划重新发展为有 200 间客房的豪华酒店、高级零售空间及大约 300 个住宅式公寓的综合物业,预期建筑面积约为 83228 平方米。这是万达成立欧洲公司之后的海外第一单大买卖。

成立欧洲公司或独立打包海外资产上市

6 月 4 日晚间,万达集团在香港的上市公司,万达商业地产(集团)有限公司发布公告称,与控股股东万达香港在欧洲大陆为房地产项目成立合营——万达欧洲,双方资本承担总额分别为 75 亿元及 50 亿元,各占 60%及 40%。公司将以内部资源、债务融资及股本融资拨付资本承担。并通过该公司在欧洲联合进行收购及发展房地产项目。在业内人士看来,欧洲独立经营平台的组建不仅有益于灵活掌握海外投资机遇,且未来不排除将海外优质资源进行打包,借助合营公司实现上市的可能。

万达商业地产公告显示,在组建合营公司时双方共出资 125 亿港元,万达商业占 60%。万达香港则持有 40%权益。另外,双方还签订了西班牙项目合营协议,并向西班牙项目出资 37 亿港元,发展包括住宅、酒店及零售用途的高端多用途综合项目。同一天,万达商业地产宣布,西班牙的项目公司已与西班牙金融机构 Santander 签署收购协议,以 265 亿欧元(约合人民币 22.5 亿元)购买了马德里地标性建筑——西班牙大厦,并将其改建成酒店及公寓综合物业,预计总建筑面积达 8.3 万平方米。该项目也将成为万达欧洲成立后第一个操盘的项目。

实际上,早在去年万达已将海外业务触角伸向欧洲板块。去年 6 月,万达斥资 10.2 亿英镑投资英国,其中 3.2 亿英镑用来并购英国圣汐游艇公司 91.8%股份,剩余的计划投资在伦敦核心区建设超五星级万达酒店。

对于组建控股公司一事,万达即在公告中称是为了迎接随时到来的收购机会而提前做准备。“万达欧洲的成立符合集团业务多元化的战略,也便于在投资或业务机会出现时能够及时把握并扩大集团的收入来源,12.5 亿港元则是其发展后盾。”万达方面表示,万达欧洲的后续发展还未最终确定,目前一切信息均以上市公司公告为准。



然而在业内人士看来,万达欧洲的建立不只是为集团公司提供了操盘欧洲项目的平台,也能够为将部分优质资源导入海外市场搭建平台。一直以来,万达就为海外项目的发展做预备工作。去年在控股香港恒力,借壳香港上市时,万达就曾表示香港上市公司将作为万达商业地产的海外投融资平台,控股海外优质地产项目。如今通过建立万达欧洲此目的已经变为现实。

马德里房价增值空间较大

记者从接近万达集团人士处获悉,为了便于管理,未来万达在欧洲的并购项目等事宜都将有万达欧洲出面“打理”,并根据各个项目的特点,成立各自的项目公司,单独运作。

按照万达集团董事长王健林的规划,未来 8-10 年,万达将在境外 10 个主要城市建立万达酒店,原则上都会采用开发投资酒店这种模式,而不是单纯的买酒店。

根据记者了解,万达的此宗交易最早缘起于今年 3 月,万达集团董事长王健林到西班牙考察,看中了位于马德里 Gran Vía 商业中心的一栋地标性楼产——西班牙大厦(Edificio España),并在 3 月 19 日,与马德里方面达成初步协议。而根据维基百科的介绍,西班牙大厦是一座位于西班牙马德里的 25 层摩天大楼。是马德里四大商业区中的最高建筑之一,也是西班牙 20 世纪建筑的典范。1953 年建成后至 1957 年被马德里塔超过之前一直是西班牙最高建筑。

据了解,该项目占地面积 4655 平方米,计划重新发展为有 200 间客房的豪华酒店、高级零售空间及大约 300 间住宅式公寓的综合物业,预期建筑面积约 83228 平方米。

“马德里的房价从 2008 年金融危机后一直下跌,去年首次增长,涨幅为 5%,马德里的租金收益率为 4%~5%。”莱坊国际住宅开发部主管 James Price 在接受媒体记者采访时指出,粗略估计,截至 2012 年底,西班牙的主流物业(大众物业,非高端物业)约有 70 万套新建住宅未能售出,价格比顶峰时期降低了 29%。

据西班牙住宅部主管 Alberto Castillo 介绍,万达此次收购的物业项目位于马德里市中心,并非高端住宅区,但比较适合酒店类产品。

在 Alberto Castillo 看来,在欧洲的首都城市中,与伦敦、巴黎相比,马德里的房价增值空间比较大。

万达建起欧洲并购管理体系

在海外扩张路径的选择上,万达内部有非常严格的标准。此前在接受《每日经济新闻》记者采访时,王健林曾表示,万达海外并购首先选择在经济发达、市场成熟的国家进行,并且遵循“并购为主、投资为辅”的基本原则。

目前,欧洲及东南亚市场是国内开发商投资的热土,2008 年金融危机以来,北美、欧洲等主要经济体均陷入经济发展乏力的困局,涌现了不少房地产价值洼地。各国为提振经济,纷纷出台了各类吸引投资的政策法案,因此,国人海外置业热情逐步升温。

据市场调研机构 Dealogic 统计,中国人在海外的房产交易规模已由 2011 年的 5.47 亿美元增至 2012 年的 18.6 亿美元,增幅达 46%;2012 年以来,中国内地开发企业累计海外项目投资已超过百亿美元,其中包括万科、中海、绿地、万通等大型开发企业。

在万达集团 2014 年发展计划中,王健

林曾表示,今年投资管理中心考核指标为国内外各并购至少 1 家公司、海外投资 2 个地产项目,对已并购、已投资的项目要加强监管。据了解,万达已批准成立海外项目管理部来确保实现决策目标。

显然,合营公司的成立将为万达在欧洲市场的并购提供更完善的投资管理体系,而万达是否也希望借此平台将海外投资的业务整合上市?

对此,中投顾问项目总监朱文嘉表示,海外投资项目需要大量资金推动,若投资资金由万达自身承担,将造成资金流紧张,并在投资选择方面束手束脚。朱文嘉补充说,“但如果万达的海外投资项目运营良好,实现整体上市也并非难事,而且有望获得市场追捧,促使股价上升。”

海外投资规模突破 500 亿元

自 2012 年开始,万达集团海外发展的触角就不断延伸,先后与美国、英国等本土企业建立合作项目。根据新京报记者不完全统计,这些年万达海外已立项的项目,投资的总规模已经突破 500 亿元人民币。

2012 年 5 月,万达斥资 26 亿美元收购全球第二大院线集团——美国 AMC,其中包括 19 亿美元的债务继承以及 7 亿美元的股权价值投入。至去年 12 月 18 日,AMC 院线正式登陆纽约证券交易所。2013 年 6 月,万达以总投资额约 10 亿英镑投资英国,包括收购圣汐游艇和将在伦敦核心区投建超五星级酒店和公寓。2014 年初,万达集团董事长王健林宣布,未来将投资 20 亿~30 亿英镑在英国开展城市改造项目。

此外,万达还先后与俄罗斯北高加索、印度信实集团以及欧洲某知名院线有接洽,并签署了合作备忘录。

规模扩张 结构转调 加快建设“大物流大连锁大金融大电商”

■ 记者 张建忠

山东新星集团党委三次被中共山东省委授予先进基层党组织。省委姜异康书记到集团视察指导时,称赞新星人“不容易,很能干”;今年 2 月 9 号,中宣部王世明副部长、市委周清利书记到新星调研,评价新星“德足以怀远”;2 月 13 号,市政府徐景颜市长在百忙中到新星调研电子商务发展,给予充分肯定和大力支持,要求新星集团用电商整合物流、金融业务,开发国际品牌、打造专业团队,努力成为电商领军企业。徐市长的重要讲话,为新星电商指明了前进的方向,提供了强劲的支持,让新星集团深受鼓舞、倍感振奋!

鼓足发展动力 实现规模扩张

一是大力实施规模扩张。建成 10 万平方米的生活资料物流中心,与海尔集团合资成立了经贸公司,成为海尔集团 9 大合作企业之一。与茅台集团合作成立了茅台迎宾酒全国运营中心,走出了贸工一体化发展的新路;依托物流中心规模优势,开办了 476 家新星连锁店,成为国家“万村千乡”、“农超对接”等众多惠民工程的示范单位。

二是大力实施结构转调。先后投资 31 亿元,成立了小额贷款、典当和融资担保

公司,实现了“贷款、典当、担保”三位一体经营格局,累计发放贷款 10.6 亿元;2012 年 5 月,集团投资 3600 多万元建成全省供销系统第一家网上商城并成功上线运营,后又追加投资 1 亿元。2013 年,集团推出放心早餐工程,现已建设 1 个快餐制作配送中心和 30 个高标准快餐亭,为广大市民送去实惠和健康。

三是大力实施以文兴企。打造了诚信经营文化、激情创业文化和红色党建文化,并积极践行“服务人民,奉献社会”的理念,与山区贫困村结成帮扶对子,对困难户提供资金支持;积极开展“慈心一日捐”、收购销售“爱心南瓜”等活动,得到社会各界好评。

实施四大战略 实现新的跨越

新星集团着力实施“大物流、大连锁、大金融、大电商”四大战略,进一步加大创新转调力度,实现企业发展的新跨越。

一是发展大物流。规划建设集“物流、信息流、资金流”为一体的现代物流产业园,主要包括办公大楼、物流仓储、商铺、商务楼、第三方物流等,建成后可将集团现有的酒水、食品、洗化、家电、果品蔬菜市场以及贷款、典当、担保公司都包括进去,实现批发、经销、物管、配送、信贷等功能的集约化。另外,继续实施规模扩张,在

华北、华东地区设立 3 个区域物流配送中心;打造牛栏山、汾酒等 7 个年配送额过亿品牌,实现全省县级经销商网络的构建、优化与完善,逐步实现全国县级网络渠道的覆盖;以名酒城开发为主,三年开发新星名酒城 180 家;引进办公自动化平台,实现表格化、数字化管理,细化管理、提高效率,不断提升集团的现代化物流水平。

二是拓展大连锁。随着经济社会的发展,集团每年将开发新连锁店 60 家以上,进一步扩大连锁规模,特别是要加大偏远乡村的开店力度,让更多农村消费者享受到“万村千乡市场工程”的成果。同时,为了更好的满足广大市民的需要,集团将在中心城镇门店增加服务功能、提升卖场档次,狠抓“生鲜项目”、实现消费升级。现在,集团的连锁店以食品超市为主导,下一步集团将以“农超对接”工作部为依托,大力开办“生鲜店中店”,由食品加强型超市向食品、生鲜超市转调,以丰富的生鲜果蔬品种、优惠的价格,让居民不出村镇、不出社区就能够享受到便利消费、绿色消费和满意消费。前期,新星集团已经在部分门店进行了试点,效果很好。同时,还创新服务模式,在有条件的门店,实行预约订购蔬菜,让消费者吃上当天采摘的农产品。

三是开拓大金融。一方面要大力扶持“三农”发展,根据“三农”融资无抵押的

现状,积极探索支农、富家的贷款模式,不断创新贷款方法,突出经营特色,提供利率优惠、上门服务,打造新星金融金字招牌;另一方面要大力扶持“小微企业”,在现有贷款模式基础上,创新担保模式,在风险可控的前提下尝试各种担保贷款,缓解小微企业资金紧缺、贷款难、抵押难的问题。对应急业务,要特事特办,开通绿色通道,提高工作效率。同时,要抢抓“山东金改”机遇,加快向民营银行转型,继续发展高端服务业。

四是建设大电商。新星网上商城以酒水经营为主,基本包括了集团实体店的所有经营品类。去年实现销售 3.6 亿元,今年一季度实现销售 1.7 亿元,每天点击量突破 8 万次。现在,正在实施“六新工作思路”:一是新团队。投资 1600 万元,引进电商专业团队;二是新平台。6 月份上线电子商城新平台;三是新技术。采用国内最先进的信息搜集技术,做到精准营销;四是新模式。大力发展“线上线下同步推进”模式,并利用新星实体物流网络,与国内大型电商企业合作,解决网购配送“最后一公里”的问题;五是新环境。随着商城规模的不断扩大,建设新的电商办公大楼。徐市长视察以后,新星集团已经开始对原有电商事业部进行全面改造。六是新目标。努力在五年内,电商年销售突破 100 个亿,力争 160 个亿,争创山东第一网购平台,向“再造一个新星”的目标不断前进。

名家视角·高连奎专栏



中国发展 还得靠大学智库

近年来“智库”一词开始风靡中国。笔者研究美国历史发现,美国重大的历史转折,或是重大政策的出台几乎都看不到任何智库的影响,这些政策往往是学者推动的,而这些学者更多是来自大学,他们是学派领袖,而非任何智库的成员或其领导人物,智库的作用其实是被高估了。

美国有代表性的智库大多具有党派背景,一般都是专门为某个党提供政策咨询,比如立场偏左的布鲁金斯学会就有“民主党流亡政府”之称,从杜鲁门总统以来的历届民主党政府都起用该学会人员充任要职,而立场偏右的美国企业研究所则有共和党的“流亡政府”、“影子内阁”之称,共和党尼克松、福特政府下台后,许多重要官员纷纷加入该所,这跟中国的“老干部智库”差不多。美国也有一些民间的智库比如福特基金会等,这些智库虽然属于民间,但也跟政府有着千丝万缕的联系,是政府对内对外政策的一部分。政党智库最多是政策解读,提出些细微改进性的意见,或具体执行方面的协助,但很难提出大的主张。

中国和美国的智库走的是完全不同的道路。在中国,有两类智库是美国没有的,一类是官方附属的智库,一类是大学智库。官方附属的智库比如社科院、国务院研究中心等。政府直属智库是中国的一大特色,也是做的比较好的,中国的重大政策都是官方智库的成果,但是由于保密的要求,这些并没有大肆宣扬,其实中国每年都出台那么多的政策,很大部分都是官方智库的学者提出的,都有对应的人员,但我们很少知道他们。但中国的官方智库也是有缺陷的,他们最大的缺陷就是创新不足。翻看社科院和国研中心的网站,就会发现他们从事的更多是具体事务,很少有做原创性研究的,跟大学学者完全不同,而这些单位的研究人员包括领导层,很少因为新颖的观点而为外界所知。

中国大学智库并不新鲜,名气比较大的如林毅夫教授领衔的北大国家发展研究院,胡鞍钢教授领衔的清华大学国情研究中心,李稻葵教授领衔的清华大学中国与世界经济研究中心以及笔者所在的人民大学重阳金融研究院都是比较知名的大学智库。北大国家发展研究院的前身北大中国经济研究中心在 90 年代的改革中起到过重要作用,胡鞍钢教授领衔的清华大学国情研究中心在朱镕基总理时代比较活跃,胡鞍钢也一度被认为是朱镕基总理的智囊,李稻葵教授也是近年高层比较倚重的一位学者。中国这些大学智库的领衔者其理论素养都要远远高于官方智库的研究者们,而且都有自己独特的研究成果,比如林毅夫教授的新结构经济学,胡鞍钢教授对世界经济趋势和中国政治体制优势的解读,李稻葵对世界视野下中国宏观经济运行的把握等。

大学智库,兼有智库和大学的双重属性,大学是进行创新的地方,智库是进行政策建议的地方,两者结合起来就是提出“创新性的建议”,这是大学智库与其他智库不同的地方,其他的智库只提出建议,而这种建议往往并不带有创新的性质,而没有创新的建议,其价值和影响力往往是不大的,也不可能大。新问题的解决需要创新,很多学者所谓“智库只做政策研究,不做创新”的观点笔者是不赞同的。大学智库就更注重创新和创新成果的运用。比如笔者所在的智库就有很大一项工作,就是将大学教授们的研究成果进行吸收和二次发布,这种工作只有大学智库会做。“大学智库”之所以称为中国智库领域重要支柱并且越来越发挥重大作用,就跟其创新功能有关。当然这只是内部比较,总体上来说,中国大学的创新性还比较有限,中国教授的研究成果还远不能跟上世界的先进水平,这也是不得不承认的一个事实,但不管怎样,大学智库将在中国发挥越来越重要的作用。

当然中国也有一些所谓的民间智库,只是做重复媒体的工作,他们所提出的所谓建议不过是重复媒体已经炒熟了、炒烂了的说法,并无任何新意,笔者每天都会收到一些所谓智库的内参,笔者的文章也经常各种内参所收录和引用,这些民间智库大部分是从事信息收集和信息服务的工作,有的是以收集新闻报道为主,有的以收集评论为主,大部分大都是反体制,夸大其词,危言耸听,价值并不高。

其实通过上面的分析,我们基本上可以得出以下结论,在美国虽然各大智库极具营销性和品牌性,但是其对重大政策的推动作用极其有限,美国国家领导人更多的还是倚重那些拥有原创思想的大学学者,而具体到中国,类似于美国政党智库的这些常规智库其运营特点决定了其具有极大的局限性,在中国也不具备发展的土壤,而在中国,国家领导人更多倚重的还是官方智库和大学智库,而官方智库其“政策咨询”和“政策解读”性质也决定了其在“创新”上存在着的短板劣势,而大学智库的地位一直处于“稳步上升”的趋势,越来越起到关键作用。

(作者 高连奎 中国人民大学重阳金融研究院世界经济主管)