

中粮国际：分拆上市仍在进行



□本报记者 吴琼

昨日，中粮国际(0506.HK)董事总经理曲喆在港表示，公司的重组仍在进行，分拆中国粮油事宜正在按计划进行。

此前，中粮集团董事长宁高宁表示，中粮集团将重新塑造以外贸为主导的商业模式，力求在有限多元化的基础上，将中粮集团发展成中国粮油食品业最强大的公司。

在这一思路下，中粮集团旗下的中粮国际将进行重组

和分拆。

第一步为，中粮国际53.337亿港元的价格，从中粮香港手中收购两家饮料业务：Jumbo Team和Full Extent的股权。Jumbo Team旗下拥有生产、销售可口可乐的中粮饮料；Full Extent则从事农产品加工。

至于转让款，一部分以8.8亿股中粮国际股票(每股作价5.25港元)支付，另一部分以转让三家子公司股权(作价7.151亿港元)支付。这三家公司主要

从事商务顾问、热能发电、贸易及物流顾问服务，以及蔬菜、水果及海鲜贸易业务。

重组完成后，中粮国际仍

将向可口可乐每年支付约2000万元，以购买饮料主剂等；中粮国际向母公司中粮集团供应产品，预计年收益增长率将超过20%。

中粮国际称，已于10月6日向联交所递交排期申请表。

但曲喆表示，目前很难确定分拆及上市时间，具体进程要看香港交易所的审批速度。至于，中粮国际是否会考虑回内地市场发行A股，曲喆则拒绝回答。

加工和米贸易等。

重组完成后，中粮国际仍

将向可口可乐每年支付约2000万元，以购买饮料主剂等；中粮国际向母公司中粮集团供应产品，预计年收益增长率将超过20%。

中粮国际称，已于10月6日向联交所递交排期申请表。但曲喆表示，目前很难确定分拆及上市时间，具体进程要看香港交易所的审批速度。至于，中粮国际是否会考虑回内地市场发行A股，曲喆则拒绝回答。

■走进海外上市公司

如家：制胜之道在于规模化复制

——访如家 CEO 孙坚

□本报记者 索佩敏

在即将过去的一年，上市仅2个月股价已经飙升超过150%，代表中国传统消费行业进入华尔街投资者的视线，引发国内经济型酒店投资热潮……如家(Nasdaq:HMIN)给中国酒店行业留下了太多的话题与思考。

昨日，如家酒店连锁 CEO 孙坚接受上海证券报专访时表示，如家克敌制胜的法宝在于其规模化的复制能力。

从产品提升到产业

上海证券报：如家上市后股价一直大涨，对此您怎么看？

孙坚：作为经营者我很难评价股价。不过现在全球投资者关注的都是高增长概念。中国的城市化进程、不断增长的商务和个人旅游需求，给经济型酒店带来了巨大市场。尽管酒店业是一个传统行业，但是如家的中国概念、商业模式、高增长和具有执行力的商业团队这几个特点，还是赢得了投资者关注。

上海证券报：目前经济型酒店在国内成为一个投资热点，您觉得如家的核心优势是什么？

孙坚：规模化的复制能力。我以前是从事商业连锁工作，我到如家后做的最大一件事情就是将如家从产品提升到产业。过去如家更多关注的是怎样在产品上提升，例如怎样改善客房设施来满足客户需求。而提升到产业则意味着要研究如何快速复制，从地区到全国

布局。

上海证券报：规模化的复制能力具体表现在哪些方面？

孙坚：规模化的关键是加强系统的打造。举个例子，我们将中央服务支持系统与区域系统进行了剥离，过去由中央系统承担所有开新店的责任，经过剥离后，我们的中央系统主要用于指定战略，而具体经营业务则交给区域系统负责。开新店只需要所在城市的总经理去执行，这样扩张的弹性、速度、对现场的把握都有了极大提高。在运营上，我们有16本运营手册，被称为如家“圣经”，不断组织员工学习、考试，我们的店长每个月都要接受运营手册知识考试，通过制订标准-学习-执行来实现快速复制。

上海证券报：目前国内也出现了经济型酒店的细分，例如以格林豪泰、汉庭为代表的商务型酒店，未来如家是否会考虑提升定位？

孙坚：我们倡导的是专注的做好现在的事情。复制其实是一件很枯燥的事情，但我经常告诫员工要耐得住寂寞。也有加盟商提出，我自己掏钱在酒店里装上液晶电视，但是我们拒绝了。因为客人如果在如家别的店里看不到液晶电视，就会感到失望。因此我们还是坚持现在的统一标准不断复制，如家目前的反响和消费者的评价已经证明我们这样的标准是得到市场认可的。

扩张是一柄双刃剑

上海证券报：如家未来有



何扩张计划？

孙坚：我们到纳斯达克上市融资就是为了扩张。未来我们将沿着以前的道路更好更快的扩张。这两年我们更多的是注重在上海、北京、广州一线城市以及省会城市，未来我们主要会往二、三线城市扩张。目前如家的酒店连锁已经分布在全国50个城市，但是在85%的城市目前只有一家酒店，今后我们将考虑在城市布局上更加丰富和深化。

上海证券报：如家在扩张时将怎样运用特许经营伙伴？

孙坚：目前我们直营店和特许经营店的比例大概是3:7，未来2-3年将会变成4:6，提升特许经营店的比例。

上海证券报：对于连锁企

业来说，采用特许经营方式也许便于迅速扩张，但也会给品牌带来风险，如家如何看待？

孙坚：的确，中国的加盟市场目前还不是很有成熟。首先加盟者和被加盟品牌的品牌意识还不是很强；其次，中国目前太多的商业机会，让加盟者有所比较有所选择，一个加盟者也许在看到一个品牌不能迅速盈利的情况下会很快转向另一个加盟品牌；最后，中国社会诚信机制还有待加强，还存在着加盟商为了追求一时利益而不顾品牌形象。因此如家在加盟策略上还是比较保守，一般在如家新进入一个城市时会采用直营店先建立品牌。而在选择加盟商后，如家会派出酒店总经理进行管理，这个总经

理有绝对的主导权，以控制加盟店的质量。

上海证券报：如家如何保证每间店符合统一标准？

孙坚：扩张是一柄双刃剑。如果每年新开1-10家店，的确可以保持每家店都做得精，而当你每年需要新开1000家店时，这就需要在速度与质量之间建立平衡。如家现在有完整的质量监督体系，例如每3个月聘请酒店专业调查公司人员为“神秘嘉宾”调查酒店，每半年总公司派出专门的检查队伍检查每一家酒店，检查项目共有436个。所有检查结果跟酒店经营者的薪资挂钩。对于如家来说，我们要做到在快速扩张的过程中保持质量稳定。

■聚焦境外投资在中国

规避海外上市烦恼

□本报记者 罗小军

从2005年起，境外投资机构纷纷涌向中国这块沃土。今年以来，外来的投资主体也已发生巨大变化，从最初的投资转向财务投资。在这样的背景下，中国怎样利用好优势条件，就成为一个重要课题。

在月初举行的投资中国2006年上海论坛上，上海证券同业公会邀请境外各风险投资机构，就他们在华投资的变化和问题进行沟通。参加这次论坛的境外风险投资机构分别是：软银投资合伙人周志雄、IDG创投基金副总裁毛丞宇、

凯雷投资副总裁赵宇、清科集团 CEO 兼总裁倪正东、寰慧投资董事总经理李宏玮。

境外 VC 纷纷投资中国

周志雄：从2001年开始，伴随互联网在中国的发展，风险投资进入中国，2004-2005年，海外主流投资基金开始大规模投资中国，投资基金在中国发展开始了竞争。

倪正东：今年中国创业市场形势大好，现在中国有VC(风险投资)81家，上半年PE(私募资本)有48亿美元的基金进来，VC投入达17亿美元左右，而PE是VC的4-5倍，在100亿

PE 抢 VC 风头

左右。现在市场的钱很多，创投的人很忙，而市场也较热，中国市场已经引起全球市场的关注，17亿美元中80-90%都是外资，美国最好的VC、PE都在中国有业务。

倪正东：外资进来是要获取回报的，2002-2003年7个基金会中最好的基金年回报都在40%-80%。

李宏玮：首先要有增长，VC对市场潜力很看重；其次要有回报，美国投资回报很好，在3-5倍之间，而中国的回报有机会达到5-10倍。

私募基金助力企业发展

毛丞宇：私募基金的流动性相对差；VC更加看重价值，因此不太看重财务报表，往往更看重企业的团队；VC还要对行业有相当的了解；私募基金是来帮助企业发展的。

赵宇：私募基金一般投资成长性企业。为什么要私有化，一是可以规避萨班斯法；二是私有化后公司更灵活；三是私有化后管理很简单，没有董事会的约束，也不用每季度报告业绩，可以做一些更长

期的投资。

周志雄：VC、PE投的钱在帮助中国企业成长，带来的不仅是钱，人才也进来了。

赵宇：有外资基金进入后，企业的谈判地位完全不一样。

今年 VC 投 IT 的比例在下降

倪正东：但中国的创投市场正发生变化，过去中国VC关注领域主要是IT和网络，今年VC投IT的比例在下降，2004年VC70%投在IT，2006年下降到40%-50%。

李宏玮：我们一开始的时候既投资美国，也投资中国。美国市场很成熟，而中国市场在那时候还不成熟，但我们放眼长线进入了中国。

李宏玮：选择项目的时候，我们主要考虑三个方面：市场容量，长期即5-10年可否有足够的市场容量，有没有30%以上的市场增长率；企业商业模式是否清晰；团队与国际市场接轨。

面对变化，要沉得住气

毛丞宇：两三年前，境外投

资者很少，2005年后，境外投资者多了，竞争开始了。现在好企业比前两年多，很多创业公司从开始就比较正规、有长远目标，真正在创造价值。

李宏玮：我们主要投300-5000万美元的项目，中国市场是值得投资的，但要花时间去筛选项目。

海外 VC 投资中国的忧虑与期望

毛丞宇：首先，外资最担心政策方面有大的变动。其次是人才短缺。

周志雄：希望国家在政策上，多想办法帮助企业；希望更进一步开放，扶持创业企业。

毛丞宇：中国的企业都想做大，但这样一来利润下降了。李宏玮：希望政府在税收，技术上多扶持新兴企业，比如，对早期的企业来说，要有一个租金较低的办公地点，这很重要。

比如生物领域，其产业链怎样发展起来，要培养一些学生精英，还可以把企业放在一个园区里面，让他们交流，硅谷就是这样发展起来的。

复地开发天津最大“烂尾楼”

□本报记者 唐文祺

作为天津市规模最大的停缓建项目，复地集团(2337.HK)投资开发的“天津中心”项目昨日开始启动；而在北京万豪中心项目方面，日前复地集团也与家饰佳达成了合作，以共谋发展。这一系列举动意味着复地商用地产发展战略的序幕已经拉开。

天津中心项目地处天津市南京路城市景观带与滨江道商圈，总建筑面积151903平方米，建筑高度185米。停滞于1998年的这个项目，曾以天津市规模最大的停缓建项目身份引人关注，复地集团于去年9月15日以5.11亿元高价拍得。

建成之后的天津中心由国际5A写字楼、超五星级酒店、涉外服务式公寓和国际购物中心等四种物业形态组成，将成为天津城市核心区的标志性建筑。

天津中心项目的动工，为复地拉开了商用地产发展战略的序幕。迄今，复地已先后在上海、北京、天津、海口等各个城市吸纳商用地产项目。

日前复地还与家饰佳控股有限公司签署了合作协议，将家饰佳旗下北京清华房地产开发有限公司部分股权收归旗下。这个由五星级万豪酒店和服务式公寓组成的项目，复地集团计划投入5亿元进行发展，同时使得复地集团名下的商业物业比例再次增加。

绿城中国携杭州滨江开发住宅项目

□本报记者 唐文祺

绿城中国(3900.HK)昨日发布公告，称绿城已与杭州滨江房产集团达成合作，联手发展杭州市项目。这也是继绿城与滨江以36.3亿元的价格共同取得“杭汽发地块”之后的再度携手，绿城方面称，与滨江集团的合作，有助于进一步巩固绿城在浙江房地产市场的领导地位。

杭州湖墅区项目位于拱墅区湖墅南路，总土地面积为104070平方米。

目前杭州湖墅项目处于初步规划阶段，计划建筑面积为

469000平方米，预计于2008年开始动工。此次绿城通过旗下全资子公司Green Sea与滨江集团注册成立两家房地产项目公司，分别由Green Sea及滨江各自以60%的股权进行控股。

刚刚在今年完成在港上市的绿城中国，借助资本力量及人气的强劲支持，以“左手联姻、右手招拍挂”的拿地方式，在房地产市场中频频出击。相继与中国葛洲坝集团公司、杭州西子集团进行合作，同时又在上地公开招拍挂市场中携手滨江集团，抢下杭州“杭汽发地块”，并创下杭州楼市36.3亿元的天价纪录。

百度影视“变身”最大免费分享平台

□本报记者 张韬

近日，百度对外宣布，百度影视的服务由“收费”向“免费”全面转型，自此，百度影视平台90%以上的影片将免费对网民开放，而百度用户利用“百度吧”下载影视平台上的视频也将享受接近100%的免费服务。

自2006年10月，全球最大的传媒娱乐集团之一维亚康姆与百度签约后，其旗下的“MTV电视台”将自己的大量节目独家提供给

百度影视平台(v.baidu.com)。各大网络视频服务商也纷纷与百度加深了合作力度，提供了包括电影、电视剧、综艺、动漫、MV、教育等大量视频节目。

此后，《夜宴》、《空中决战》等热门大片的在国内热映的同时，百度影视平台同步推出了正版视频的免费下载，在中国影视界引起了不小的轰动。另外，在《赛车总动员》、《卧虎》、《墨攻》等新片在院线上映前，百度影视还提供了片花和幕后花絮等众多独家内容，让网友们先睹为快。

波司登计划明年登陆香港

□本报记者 王杰

有市场消息称，中国内地最大生产及销售羽绒服品牌“波司登”，计划于明年在香港上市，初步的集资金额约在3亿至4亿美元(约23.4亿至31.2亿港元)。

波司登是中国驰名商标，在内

地羽绒服市场的市场占有率达45%。公司的总资产接近50亿元，2005年销售收入65亿元，利润约8亿元。

波司登公司网站显示，该公司现拥有江苏波司登、江苏雪中飞、山东康博三大羽绒服生产基地和江苏常熟休闲服饰生产基地，员工11000余人。

东方海外 4.18 亿夺世博区域用地

□本报记者 李和裕

日前，董建华家族旗下的东方海外(0316.HK)以4.18亿元摘得上海浦东世博区域的一幅纯住宅用地。

上海今年3号公告推出的17幅土地昨天全部挂牌结束，东方海外拿下的浦东南码头街道8街坊地块则被认为是3号公告中地理位置及发展趋势最佳的住宅用地。虽然有上海本地的古北集团、汉石投资两家竞争对手，东方海外仍后来居上，4.18亿元的摘牌价也仅比4亿元的挂牌起始价高出一点。

公告资料显示，南码头地块东至春塘河、杨高南路，南至齐河

路，西至已建住宅、规划道路，北至白莲泾，土地面积57118.4万平方米，容积率1.8，折算下来，东方海外取得该地块的楼地板价仅约4066元/平方米。

中原地产的分析师表示，该地块属于浦东上南三林板块，也是浦东世博板块辐射区，近年受世博会概念支撑，商品住宅单价一路飙升至近万元，未来发展走势也仍不可小觑。

资料显示，董建华家族旗下的东方海外在内地投资及开发房地产的总建筑面积已逾116万平方米。项目包括上海的丹枫苑、东方巴黎、东方剑桥、东方曼哈顿、杭州的西湖花苑、东方豪园，北京的东方广场等，多为高档住宅项目。

中国海外进军内地物业管理

□本报记者 王杰

中国海外(0688.HK)日前公布，向深圳市中海投资管理公司收购中海物业管理公司，现金代价为1.28亿元。

中海投资管理公司与中国海外都是中国建筑工程总公司旗下

附属公司。中海物业管理主要从事物业管理及投资控股，主要资产包括5家附属公司及3家附属公司的投资。截至2006年11月30日，中海物业管理未经审核净资产净值约为7933.1万元。中国海外表示，通过此项收购，将可参与内地的物业管理业务。

