

聚焦中国零售业论坛

百联“有进有退” 欲重回零售老大

□本报记者 于兵兵

素有国内第一零售品牌之称的百联集团近日新闻众多。3月26日,商务部首次将中国连锁30强企业扩展至100强,但多年位居榜首的上海百联集团却在本次评选中以770亿元销售规模落居第二,比排名首位的国美集团少了将近百亿。

三天后,百联集团旗下品牌东方商厦正式宣布其常州店“暂停营业”,此前被否认的说法终变现实。因此,当百联集团旗下百联西郊购物中心总经理叶凯出现在杭州举行的联商网主办的中国零售论坛上时,成为记者追问焦点。

针对业内认为百联“可能收缩战线,主攻长三角”的传闻,叶凯称,“百联不会甘愿零售业第二,一直有很多项目在洽谈中。”而接手百联中环广场全部股权也源于百联看好其长期发展的商业潜力。这也是百联集团相关人士首次对该笔收购作出评价。

百联依旧走向全国

此前,关于百联集团的战略发展方向业内说法不一。“虽然摊子很大,但现金流比较紧张。百联可能收缩战线。”上海一位知名商业研究专家曾向记者表示。据了解,收缩全国战线是现任百联集团董事长薛金荣在刚刚履新时做出的重要战略决策之一。

而根据叶凯的介绍,目前百联集团达成的发展共识是:“自建型商业以上海和长三角地区为主,其它地区主要为管理输出。”据了解,目前百联集团旗下购物中心以上海为核心,包括浦东第一八佰伴、西郊购物中心等传统品牌,也有百联又一城、百联中环广场等新入市大型商业,这些物业以自有产权为主,而位于哈尔滨、吉林、沈阳、成都等地商业项目均以管理输出的方式经营,即租用物业,招商经营。

“自建型商业有地产增值的额外收益,但资金沉淀较大,在需要收缩战线时,也不如只输出经营的模式来得自如。”分析人士称。据了解,百联集团目前并没有停止洽谈新的合作项目,“但今年集团内部常提的说法是‘要走向全国,而不是撤出全国’。”叶凯称。

而对于常州东方商厦的“暂停营业”一事,叶凯称主要是百联与物业出租方在租金方面产生分歧。“对于零售业而言,开店关店是常有的事。”叶凯表示。

根据商务部的统计,2006年,相比国美74%的销售额增长率,百联集团的销售增长率仅为8%,成长性落后于众多排名在后的零售品牌。百联旗下的上海华联超市股份有限公司销售额则同比减少12%。

百联中环两年内或盈利

3月底,百联旗下上市公司百联股份公布两笔收购商业资产议案,涉及资金高达约8.3亿元;即收购上海百联中环购物中心有限公司和上海建配龙房地产有限公司各51%股权。其中除百联购物中心项目需向控股股东百联集团购买2%股权外,其它股权均为上海德泓投资股份有限公司,后者法人代表即是被称为“上海神秘富豪”的颜立燕。

根据此前报道,百联中环购物中心前身为上海兴力达商业广场商业部分,建筑面积约25万平方米。而相关资料显示,上海兴力达商业广场曾以自身物业为抵押,贷款企业年金27亿元。

此前也有消息称,百联中环购物中心可能已经由一家香港大型投资集团看好,有望转让。但知情人士近日否认这一说法,并表示以百联中环广场的地理位置,具备成为上海又一商业副中心潜力,百联接手后有望两年内实现盈利。



易初莲花重启中国“百店计划”

□本报记者 于兵兵

易初莲花在沉寂了近一年之后,再启全国扩张战略。

近日,在联商网主办的中国零售论坛上,上海易初莲花连锁超市有限公司浙江大区经理黄雍透露,在经历了近一年的内部调整后,易初莲花已经重新启动百店拓展计划,但黄雍并没有明确表示易初莲花今年的拓店规模。知情人士则介绍,易初莲花的百店目标定在2009年前实现。

早在2003年,易初莲花就声称,用2年时间实现在中国门店总数达到100家的目标。一家曾经为易初莲花做投资选址分析的商业咨询机构经理告诉记者,2006年,因部分单店亏损、经营效益下滑等原因,易初莲花暂停了一些在谈拓展项目。

而根据持有易初莲花少数股份的正大企业集团有限

公司(0121.HK)公布的2005年年报,正大国际2005年亏损4.97亿港元。公司解释其亏损主要原因是易初莲花超市的经营成本过高,仅仓储式商店配送及营运成本一项就猛增至4.39亿港元,比前一年增加近2亿港元。

为走出经营困境,易初莲花在暂停扩张趋势的同时,大举更换管理层,将原有团队快速更替为“沃尔玛”团队。去年7月,一直掌握易初莲花中国业务的总裁谢汉人(泰国正大集团总裁谢正民次子)升任公司董事长,原资深副总裁、百店计划操盘手郑武被调走。而中国区新任总裁则由美国沃尔玛前任COO——Jim H. Aworth接任,沃尔玛前CIO则到任易初莲花CIO。

通过管理层大调整,易初莲花将有效学习沃尔玛的物流体系和信息系统,同时借鉴百联等经验,以正大集团旗

下自有商业品牌与易初莲花卖场实现联动。”相关人士称。黄雍介绍,目前,易初莲花除了对外地门店进行调整,扩大本土化商品品类外,在“以生鲜聚人气”的行业规则下,易初莲花还将增加泰国进口生鲜食品的比例,同时以正大集团旗下其它商品品牌大力支持易初莲花卖场,以丰富品类。“一个有趣的现象是,正大集团这个以农业起家的商业品牌,很多自有产品都没有在易初莲花超市得到销售优势。接下来我们将大力改变这一局面。”黄雍称。

另据了解,易初莲花今后的“百店计划”将加入正大广场品牌。即一些已经开业的易初莲花将扩张为购物中心,引进正大广场的经营理念 and 招商品牌;而未来将要新开的25家门店中,也有部分是包含易初莲花的正大广场购物中心,部分物业由正大集团投资建设。

铁矿涨价 韩国浦项提高钢价

韩国浦项制铁公司4月1日表示,该公司计划于本月19日起对钢板和其他产品进行提价,以应对铁矿石价格的上涨。

浦项制铁表示,该公司生产的造船用钢板价格将提高3.3%,至每吨60.5万韩元(约642美元);铁心硅钢价格将提高7.1%,至每吨330万韩元(约3503美元)。

该公司表示,上调钢材价格是因为今年以来铁矿石价格已经上涨了7.5%,钢材需求也显示出继续扩大的趋势。

浦项制铁是韩国第一大钢铁企业,也是世界第三大钢铁企业。由于投资者普遍看好浦项制铁盈利情况,今年第一季度该公司股价已经上升28%。(新华社)

新疆 跻身重点产金省区

根据新疆维吾尔自治区经贸部门最新统计,新疆“十一五”开局之年黄金生产同比增长11%以上,跃入全国重点产金省区前十名行列。

数据显示,2006年新疆共生产黄金6402千克,同比增长1.76%,由上年全国排序第14位跃至全国重点产金省区第8位。“十五”期间新疆黄金资源累计新增储量100吨左右,比“九五”期间增加75吨,扭转了黄金行业探矿储量少于消耗储量的局面,黄金生产步入快速增长轨道。

按照规划,2007年新疆计划完成黄金产量7000千克,同比增长10%,实现工业增加值3.9亿元,利润8000万元,探矿增储20吨左右。至2010年,新疆将形成年产黄金10吨以上,年均增长12%,新增储量100吨。(新华社)

凯雷 8000 万美元入股民企扬州诚德

下一步将推动这家钢管生产商上市

□本报记者 李和裕

从旅游到保险、从房地产到微电子,从户外广告到工程机械,全球知名私募投资公司美国凯雷投资集团(简称:凯雷集团)在中国的投资之手这回又伸向了钢铁业务。上周五,凯雷集团宣布,向民营大口径无缝钢管生产商扬州诚德钢管有限公司(简称:扬州诚德)入股8000万美元,由此成为拥有其49%股权的战略投资者。而记者昨天又从扬州诚德了解到,与

凯雷集团的结盟是为其IPO“打前站”,下一步,双方就将并肩作战,推动扬州诚德早日登陆股市。

“凯雷集团入股后,上市就是我们下一步的工作。”扬州诚德发言人尹飞昨天向记者明确表示,“别看我们的知名度还不算高,但我们凭借特色的工艺所带来的成本优势,在大口径钢管这一细分市场占有国际领先的地位,所以凯雷集团看中了我们,并且未来可以帮助我们得到进一步的成长。”

据了解,成立于2006年11月的扬州诚德是由江苏诚德钢管股份有限公司的大口径钢管业务分立而来,其大口径无缝钢管的生产始于2004年,目前产品销售往全国各地以及全球多个国家和地区,扬州也成为目前国内最大的无缝钢管制造基地。

而凯雷集团于2006年8月就与江苏诚德接洽,最后通过江苏诚德达成了此次投资,时间相当迅速。而此次入股的8000万美元则来自凯雷旗下一支拥有18亿美元资产的凯雷亚洲投资

基金II,该基金主要在日本之外的亚洲地区进行大额控股或战略性少数股权投资。

不过,目前凯雷集团和扬州诚德两方面都表示还没有一个明确的上市时间表。“扬州诚德上市一事还没提上双方的议事日程。”凯雷集团董事总经理罗一昨天告诉记者。尹飞也表示,目标上市是肯定的,但究竟选择哪里,募集的规模等都还没有商定。不过在去年,曾传出扬州诚德与国内知名券商合作,拟在香港发行股份的消息。

国美:不排除引入海外投资者

但是否认目前有具体规划

□本报记者 张韬

日前有消息称,国美电器拟通过股权转让引入海外战略投资者,而且谈判正在进行,国美正在接洽相关投资者,商谈出让股份并组成一个战略同盟事宜。相关报道称,根据国美日前发表的一份电子邮件声明,国美电器将在年内完成股份出让,声明没有提供详细情况。

昨天,上海证券报记者致电国美电器总裁陈晓时,对方手机虽在接通状态,但始终无人接听。而国美电器新闻发言人何阳清接受记者采访时则强调,国美目前并未对“向外国投资者出让股权”做出任何具体的规划,对于所谓的“声明”国美并不知情。国美与海外投资者确实有接洽,但这属于正常的商务往来。

记者了解到,关于国美引入外国投资者的传闻并非空穴

来风,不过,国美对于所谓“年底将完成股权转让”做出否认。3月20日,陈晓接受媒体采访时曾表示,国美正在考虑通过引入战略投资者、发债和回归A股市场等方式筹集资金,具体方案会在今年下半年决定;对于这几种方式,他认为每个方案都很好,现在没有明显的倾向性。

何阳清告诉记者,国美作为全国最大的家电连锁企业,始终按照规划推动国美的发展,国美目前并不缺钱,国美目前正在依靠自己的资金快速发展。不过何阳清同时表示,“国美将自己定位为一家国际化的企业,不会拒绝和排斥通过优化投资组合来加快国美的国际化进程。”

国美电器总裁陈晓之前在接受媒体采访时曾表示,公司需要的是长期的战略投资者,但拒绝透露潜在的目标有哪些。业内人士分析,作为中国最

大的家电零售商,国美电器正在努力寻找战略合作伙伴以抵御Best Buy和沃尔玛等国际巨头的竞争。如果国美与一家跨国电器零售商合作,将有助于国美电器改进企业运营和提高知名度,国美电器的合作伙伴有华平创投和摩根士丹利,但这两家都是金融投资者。

其实,最近国美在资本市场动作频频早已引人注目。去年底,国美电器以6.75亿美元的价格收购了永乐电器。3月5日,国美与新加坡太平洋集团共同设立8亿美元的房地产基金。3月20日国美再次宣布与美国投行贝尔斯登成立了5亿美元的零售业投资基金。目前国美电器在中国200个城市拥有800多家分店,同时计划在未来五年内建造30个全国性物流中心,以降低运输成本、提高利润率。陈晓表示,国美电器计划在未来5年



国美总裁陈晓 史丽 资料图

内在内地市场的占有率增至25%。2007年,集团将着重提高单店的盈利能力,代替单纯的扩展零售网络的战略。陈晓称,公司希望在未来五年间的营业额达到每年最少30%的增长。分析人士认为,这种扩张显然需要坚挺的现金流作为支柱。无论是引入国际投资者,还是进入A股,都意味着其将再度到资本市场“圈钱”。

中天通讯伦敦上市融资 6000 万

□本报记者 卢晓平

深圳中天通讯设备有限公司只用了不到1年的时间,就成功登陆伦敦替代投资市场(AIM),完成首期融资400万英镑(约合人民币6000万)。3月31日,中天通讯在京召开新闻发布会,正式向外宣布了这一消息。中天通讯董事长黄朝晖表示,中天通讯此次成功上市,将给中天通讯带来多方面的积极影响。

公司执行董事刘牧涵表示,由于竞争的加剧,加上未来海外拓展市场的需要,以及要在较短时间内实现上市目标,促使他们最终选择了伦敦AIM市场,而非国内资本市场。毕竟在国内排队上市比较困难。据悉,AIM是伦敦证券交易所旗下面向中小企业的高增长市场,类似于香港的创业板。有关资

料显示,2005年,共有519家企业在AIM上市,其中海外企业120家,融资额达115亿美元。

中天通讯上市工作启动于去年6月,经过几个月的努力,在中介的支持和帮助下,很快就实现了登陆资本市场的目的。

海外投资专家表示,在英国成功上市为中天通讯对接境外资本市场搭建了一个便捷、有效的融资平台。

刘牧涵明确表示,募集资金主要投资方向是研发领域。

刘牧涵还称,“中天属于家族企业,董事长黄朝晖的持有股权是绝对控股,达到75%。但我们意识到,这样的企业更需要完善法人治理结构。只有这样,才能从更深层次推动企业的快速健康发展。”据悉,公司将实行股权激励,从世界范围内吸引人才。

上海绿地集团 2.7 亿成都再圈地

□本报记者 唐文祺

昨天,记者从上海最大的房地产企业绿地集团获悉,在今年四川省成都市住宅用地的首次公开挂牌中,绿地集团以近2.7亿元价格竞得一住宅用地,从而在成都当地布下第3枚棋子。这也是2007年绿地集团在全国各地获取的第7块土地,仅今年以来该集团囤积的土地面积已超过100万平方米,总投资额超过90亿元。

此次绿地集团竞得的土地位于成都市双楠区,规划建筑面积近9万平方米。绿地集团计划将该项目定位为包括住宅、商业的中高档

项目,预计投资额近7亿元。

此外,绿地集团进一步加深自去年开始的产品结构调整策略,先后在现代服务业项目上总投资超过50亿元,仅今年定位为现代服务业的项目已达四成。据了解,绿地集团还计划在黑龙江省牡丹江市投资30亿元开发建设7个项目;同时在吉林省长春市投入30亿元打造现代服务业综合项目。绿地集团董事长、总裁张玉良表示,绿地集团的发展方向十分明确,一方面积极实施全国化布局;另一方面则继续聚焦现代服务业建设,实现增长方式的转变。

据悉,绿地集团自2004年进入成都以来,已在当地开发了2个项目,此次竞地成功使得该集团今年的土地囤积数量达到7幅,总占地面积超过100万平方米,总建筑面积超过200万平方米,总投资额达到90亿元。

南京今年将加大土地供应量

□新华社

南京市房管局日前公布,2006年南京商品住宅市场的上市量与销售量的比率为0.78:1,供不应求导致了个别区域的房价涨幅明显高于其他区域。

据介绍,去年南京全市的房价涨幅为6.1%,低于全国的平均水平,但房价出现了加速上涨的势头,特别是新区的房价涨幅相对明显。这主要有两个原因:一是全市人均可支配收入去年为17537元,同比增长了16.9%,收入的提高带

动了人们的购房欲望。二是房地产开发成本的增加也促使房价涨势明显。据统计,土地成本已占当前住房建设成本的40%左右,同比增长约四成,土地市场的持续升温不可避免导致房价上扬。此外,建筑成本也进一步增加。

南京市今年将商品住宅开工面积从120万平方米提高到200万平方米,竣工面积从120万平方米提高到150万平方米。今年还将加大全市土地市场供应总量,从根本上改善土地市场供应关系,遏制地价总体水平加快上涨。

■ 产业观察

土地增值税迫开发商纷纷转型

□本报记者 唐文祺

土地增值税清算政策的实施,对住宅开发商的影响显而易见。“土地增值税政策的实行终结了房地产企业的暴利。”昨天,亚洲最大上市地产公司之一的凯德置地总裁林明彦向记者表示。林明彦介绍说,土地增值税的征收落实会导致回报率有所下降,按照目前的市场发展态势,住宅开发的回报率已经不如从前那么丰厚。“平均在10%至20%之间,最高不会超过20%的回报率。”与此同时,近期随着政策力度的逐渐加大,房地产企业纷纷顺应时势进行策略调整。

刚刚发布2006年业绩公告的华润置地(1109.HK)和上海置业(1207.HK),同属于在港上市的内地房地产企业,但两者于2006年的纯利表现却并不相同。与2005年同期相比,前者企业纯利8.59亿港元,同比增加123%;而后者企业纯利却下跌了16%。究其原因,不少分析师认为,华润置地已在去年便从住宅开发商成功转型为综合性地产商,“实现了住宅开发与出租两项业务并行的发展策略”。而上海置业虽然已认识到调整发展策略的必要性,但仍然处于向产品多元化方向的转型时期,旗下发展项目依然以住宅为主。因此,对于企业纯利表现小幅下调的情况,上海置业方面也坦承,土地

增值税清算政策对于集团利润率有一定影响。

林明彦表示,企业对于土地增值税的清算已经提留准备金,因此实质性影响并不大。随着中国房地产市场的日益规范化,住宅开发的回报率已经有所下降,只能说是“一般”而已。在其母公司嘉德置地日前发布的2006年业绩报告中,截至去年12月31日,该集团在华全资子公司凯德置地在中国的年总收入达到31.75亿元人民币,较之2005年增长了44.0%。而息税前收入达到18.3亿元,同比增长幅度为81.3%。但中国区总收入在嘉德置地集团收入中的所占比例,却较之去年同期有小幅下降,从24%下降至20%。

受中国房地产市场发展现状影响,不少发展商在企业策略上进行了调整。华润置地表示,随着大股东华润集团陆续进行的多项商业物业收购完成,出租物业利润回报明显增长。而上海置业同样认为,随着2006年房地产宏观调控政策的实行,房地产行业进入整合期的特征愈加明显,一方面开发企业优胜劣汰加剧,另一方面整体行业的生存方式发生转变,从过去的单纯投资性增长向长线布局方向发展。“集团基于中国房地产市场的发展趋势,致力于从纯住宅开发转型为产品多元化发展、租售并举的综合性地产运营商。”