万千百货牵手和记黄埔

拟 1/3 店址与万达以外高档物业合作，并将购并同业实现快速扩张

本报记者 尹 锋 北京报道

9 月 29 日，《华夏时报》记者获悉，万达集团旗下全资子公司——万千百货股份有限公司正和香港李嘉诚旗下和记黄埔洽谈合作事宜。

万千百货副总经理王久华透露，和记黄埔希望万千百货能够进驻其在内地的高档物业。“和记黄埔方面已经来了几拨人，我们双方目前正在洽谈具体事宜。”

布局一线市场

“万千百货在与母公司捆绑发展的同时，将不排斥与其它公司的合作。”万千百货副总经理王久华表示。

王久华向《华夏时报》记者透露，和记黄埔与万千百货主要在一线城市洽谈合作，而在二、三线市场，则以母公司万达集团为依托后盾进行寻址开店。北京、上海、天津、广州等地方是万千百货选定的一线城市。

据记者了解，万千百货有 2/3 左右的店址将由万达集团提供，而剩下的 1/3 的店址将通过与和记黄埔这样有实力的公司合作发展。此外，通过收购兼并一些业内企业也是万千百货快速扩张的途径之一。

不过，万千百货方面并没有透露双方合作的具体细节。“目前双方已经进行了前期沟通，具体合作事宜仍有待协商。”万千百货副总经理王久华表示。

多元定位中的高端战略

王久华表示，万千百货和和记黄埔主要合作高档卖场。“在一线城市，我们主要是打造万千百货高档旗舰店。”

据悉，万千百货坚持“2/8 原则”，将主要精力定位在中高端百货卖场，但同时坚持多元化策略，将形成高、中、低三种不同百货业态共生的发展模式。高、中、低三种百货业态形式在万千百货的发展规划中各自比率为 10%、80%和 10%。为此，万千百货在内部管理流程、品牌经营、人才储备和招商方面将有侧重点。

目前，万千百货与和记黄埔的物业合作正在洽谈当中。 艾康鹏/制图

“据我们分析，在一线城市也只有 4%左右的人能够消费得起高档的商业百货，主要人群是企业家、高级白领阶层，所以我们的高档百货主要布局在一线市场。而在哈尔滨、成都、无锡、苏州等二线市场，万千百货则会着力打造符合流行趋势的时尚百货。”王久华透露，类似于奥特莱斯这样的名牌折扣卖场，万千百货也会进入。

盛景网联二次融资

经管“新东方”谋三年上市

本报记者 曹 昆 北京报道

这个秋天中国教育培训产业比较热闹。在 9 月初北京巨人教育集团、上海新世界教育集团和华育国际教育分别宣布获得巨额风投之后，9 月 25 日，专注经管培训的机构北京盛景网联集团正式宣布迎来中国专业教育投资机构——清华科技园的风险投资。据透露，此次融资金额超过 1000 万元人民币，将用于该集团即将启动的全国布局战略。

明年 20 城市扩张

此次接受清华科技园政府引导基金是盛景网联第二次融资。

盛景网联的前身是清华紫光(000938)电子商务事业部。今年 5 月，清华紫光副总裁彭志强从清华紫光离职后，转任该培训机构 CEO。作为盛景网联重要股东的清华紫光和 3 位投资人的天使投资使其在成立后便快速发展。

但当被问及天使投资人及投资数额时，盛景网联 CEO 彭志强表示不便透露。但据内部人士透露，这 3 位天使投资人均为高级职业经理人，其中包括投资框架传媒的汉能投资集团董事长兼 CEO 陈宏。

彭志强对《华夏时报》表示：“此次融资后，我们将正式启动全国布局战略。未来 3 年，我们会用 1 亿元来对盛景网联进行全方位的推广和扩张。”

彭志强还向记者透露，该集团准备今年在北京、上海和广州等 6 个城市陆续开课，通过并购和加盟连锁等方式，在 2008 年实现开课城市数量为 20 个，而 2009 年达到 50 个。届时，盛景网联将成为我国最大的经管培训连锁机构。

2010 年之前上市

“我们将于 2010 年之前上市，但上市地点还要进行进一步的调研。”彭志强表示，“新东方是第一家上市的英语教育培训机构，我们要做成全国第一家管理类培训上市公司。”

最新统计数字显示，2008 年全国将有 127 所大学招收 MBA，但彭志强仍对《华夏时报》强调：“我们没有直接的竞争对手，针对中小企业以及大企业基层进行经管培训，我们的宗旨是将高昂的 MBA 教育普及化。”

北京大学光华管理学院 MBA 中心项目主任张一池也表示，中国目前有大量的成长型企业，面临着巨大的管理类人才缺口。与培训机构和咨询公司相比，想进入正规大学接受 MBA 教育成为管理人才的门槛相对较高。

“上市是盛景发展的必经之路。”彭志强坦言，“我们现在面对的主要困难是品牌的积累。”知情人透露，盛景网联已经开始了对公关公司的招标，有关盛景研究院的筹备工作也将展开。

背 景

近年教育培训业融资大事

●2006 年 9 月新东方上市，让众多投资机构将目光投向中国私立教育服务公司；

●2007 年 9 月，软银赛富收购 IT 职业培训机构华育国际 30%的股份，此为继环球雅思、网讯家园、ATA 之后，软银赛富第四次注资教育行业；

●2007 年 9 月，启明创投和 SIG 注资北京巨人教育集团 2000 万美元；

●2007 年 9 月，上海新世界教育集团获得凯雷集团 2000 万美元。

南方水泥正式组建

中国建材酝酿二次整合淮海市场

本报记者 王冰凝 北京报道

9 月 26 日，中国建材集团(以下简称中国建材)联合浙江尖峰集团、虎山集团、浙江水泥有限公司、江西万年青水泥有限公司等企业正式组建南方水泥有限公司(以下简称南方水泥)。

据了解，南方水泥注册地在上海，运营总部设在杭州，首期注册资本为 35 亿元，其中中国建材出资 26.25 亿元，占股 75%。浙江邦达出资 4.375 亿元，占 12.5%；江西水泥出资 1.4 亿元，占 4%；湖南国资委、尖峰集团各出资 1.05 亿元，各占 3%；北京华晨出资 0.875 亿元，占 2.5%。

中国建材股份有限公司总裁曹江林透露，水泥占到建材产业总量的 70%，中国建材的水泥战略区域有两个，一是淮海经济区，已经拥有 2400 万吨的规模，今年底明年初有望达到 3000 万吨，再进一步达到 5000 万吨。二是东南经济区，通过南方水泥用三年左右的时间规模达到 1 亿吨。

中国建材董事长宋志平表示，当前建材行业正值资源重组和行业整合期，建材企业过去那种以消灭竞争对手为目标的竞争战略正转变为靠重组并购为特征的联合多赢的合作战略，因为有规模的企业才具有创新能力和定价实力，进而为企业创造价值。

“为了在淮海经济区尽快拥有 3000 万吨的规模，近期，中国建材还将继续整合淮海经济区内的优质企业。”曹江林同时透露，但他并未透露具体的企业名称。

HOIF 中国（华夏）机构投资者论坛系列

2007 首届中国股指期货高峰论坛

解读股指期货政策 提供交流合作平台

2007 年 11 月 11 日 北京京瑞温泉国际大酒店

拟邀嘉宾

■ 王连洲 原全国人大财经委 办公室主任
■ 祁 斌 中国证监会研究中心主任
■ 林义相 大相投资顾问有限公司董事长
■ 常 清 中国期货业协会副会长
■ 吴晓求 中国人民大学金融证券研究所所长
■ 李伏安 中国证监会创新部主任
■ 水 皮 华夏时报总编辑
■ 王沛民 中证信托投资公司董事长
■ 花 荣 私募基金资深管理人
■ 余 波 全国股指期货仿真大赛双料冠军

拟定议题

■ 新的盈利模式带来新的市场机遇—股指期货的程式化交易和套利策略
■ 期货公司基于股指期货的全新经营模式和思路探讨
■ 香港及海外股指期货市场发展中的得与失
■ 股指期货与券商业务创新
■ 国内商品期货市场的经验教训对股指期货交易的启示
■ 中国股指期货市场的未来发展
■ 股指期货的风险与控制
■ 国内商品期货市场的经验教训对股指期货交易的启示
■ 股指期货与信托业务创新
■ 股指期货的仿真交易经验

主办单位：華夏時報 信息早报 華夏中富
承办单位：北京华夏创新广告有限公司

咨询电话：010-8294 [illegible]，010-82840590 贾小姐、冯先生 招商专线：[illegible]（冯先生） 会场传真：010-82946577 e-mail：hoif2007@163.com