

## 开启海外寻“金”路 天业股份购天业黄金10%股权

证券时报记者 卢青

昨日,天业股份(600807)正式与控股股东天业集团签署《股权转让协议》,拟以1.52亿收购集团持有的全资子公司天业黄金10%股权,通过天业黄金旗下明加尔公司,涉足海外金矿。

天业股份表示,随着房地产调控持续,继续单一经营一个行业,无疑会加大公司的未来发展的风险。此次收购是公司立足地产主业,介入矿产资源行业的一次有益尝试。

据悉,明加尔公司2006年5月在澳大利亚西澳大利亚州注册成立,成立时为莫纳克公司的全资子公司。2009年3月,莫纳克公司将明加尔公司100%股权转让给金马公司。2009年7月,金马公司将明加尔公司51%股权转让给天业黄金;2010年6月,金马公司再将明加尔公司剩余49%股权转让给天业黄金。目前,天业黄金是明加尔公司唯一股东。

公司方面介绍,经测算,澳大利亚黄金开采和加工综合成本现阶段保持在900至1000澳元/盎司左右,和国内基本相当。虽然澳大利亚人工成本相对较高,但由于生产机械化水平和生产效率均较高,且工人日工作时间达12小时,综合看,人工成本占总成本比例与国内相当。此外,明加尔项目作为黄金开采项目,所开采矿石可就地加工,所产金锭因各国市场价格基本一致,可直接在澳洲当地销售,不存在煤炭、钢铁等行业面临的运输问题。

值得一提的是,此次收购涉及的天业黄金净资产增值率为660%,主要是由天业黄金持有100%股权的明加尔公司矿业权评估溢价所致。该矿业权增值的主要原因一是2009年8月至2012年5月,明加尔公司金金属资源总量从12.5吨增长到27.22吨,增幅近120%;二是2009年8月至2012年6月,国际黄金期货价格从约900美元/盎司增至1600美元/盎司以上,增幅近80%。

目前,明加尔公司的生产经营正处于全面勘探和生产准备阶段。由于缺乏正常生产阶段的产量、收入、成本、费用等可供参考的基础资料,公司未就本次交易出具盈利预测报告。

不过,天业股份认为,明加尔金矿与国内、国外同类型金矿床成矿地质条件的类比性很强,只是目前勘查程度不够,其更大范围内及中深部均没有工程控制,一个大金矿必具的地质、构造条件十分优越。据目前勘探资料显示,明加尔金矿向深部有厚度增大、品位增高的趋势,经过钻孔、化探等技术手段,初步推断在已知矿段内黄金资源量相当可观。这也正是天业黄金目前暂时性亏损,但天业股份仍决定收购天业黄金股权的重要原因。

昨日,天业股份放量涨停,报收8.79元。

## ■ 新闻短波 | Short News | 联想集团 全球市场份额达15.7%

联想在全球市场继续保持强劲增长势头。昨日,市场调研公司IDC和Gartner发布的今年第三季度PC行业报告均显示,联想的全球市场份额再创新高,达15.7%,季度出货量也刷新历史记录,达到近1380万台。

IDC的数据显示,联想同比增长10.2%,与惠普的差距已缩小至0.2个百分点。而Gartner的数据则表明,联想的PC全球市场份额已超出惠普0.2个百分点,成为行业第一,同比增长9.8%。

根据IDC的统计,联想已经连续3年在全球主要PC厂商中保持了最快增速,连续14个季度超越整体行业增长。在PC+领域联想也取得了突破性进展。据统计,联想的智能手机业务已经连续3个月位居中国市场第二。

联想集团董事长杨元庆表示,未来,联想将全面布局PC+领域,进一步扎根全球市场,除了在关键市场建设本地化销售和分销团队外,还将建立更强大的生产线,增加研发投入并招揽顶尖的本地人才。虽然PC市场的竞争十分激烈,但是我依然深信,在这个领域还有持续获利的增长空间。”他说。(董可)

## 中联重科 在意大利设合资公司

日前,中联重科(000157)CIFA与意大利RIBA公司签署协议,在意大利合资建立“高碳材料有限公司”(TOP Carbon srl),初期投资500万欧元,RIBA持有股份51%,CIFA49%。合资公司计划在2013年投产,预计年产值约2000万欧元。

中联重科副总裁、混凝土机械公司总经理陈晓非介绍,该公司目前以研发和制造用于混凝土泵车的碳纤维臂架为主,今后还将考虑研发和制造用于建筑机械的其他产品。

据了解,RIBA集团是全球知名的新材料工业化应用厂商。此前,中联重科CIFA与RIBA已经在碳纤维复合臂架、复合材料液压油缸及碳纤维材料产品的工业化延伸等方面取得了多项技术突破。(邵云 文星明)

# 咖啡店遍地开花 资本涌入砸钱圈地

编者按:经济降速了,喝杯咖啡吧。当我们寻找经济疲软时期逆市扩张行业时,咖啡连锁显然是一道源自异域的另类风景线。这个在深圳华强北等商圈涌现的新面孔,是舶来品与民族风的较量,也是高效率工作与慢节奏生活的交集……现磨咖啡不仅诱惑了越来越多中国人的味蕾,也吸引着产业资本的纷纷涌入,咖啡店的扩张正向二线城市蔓延。

证券时报记者 郑昱

今年常常有朋友问我,为什么要在经济疲软时期加速开店?要不要停一停脚步?埃克斯咖啡中国事业部董事李相禄向证券时报记者透露,公司今年加快了扩张步伐,2011年末深圳仅拥有4家门店,而今年以来已在深圳新开6家门店,争取在第四季度新开3家-4家门店。埃克斯咖啡的扩张之路绝非个案。星巴克(Starbucks)近日借借灵隐寺商圈的门店爆红了一把,使得这家全球最大的咖啡连锁继2007年退出故宫后,再度成为国人吐槽的对象。纵观品牌咖啡连锁在中国的大规模集体扩张,这不过是个小小的插曲。

经济学家、耶鲁大学教授陈志武认为,全球化和全球范围内的人口流动,为星巴克这样的品牌连锁带来空前的机会,不但大大节省广告开支,其每卖一杯咖啡的边际成本也很低。

## 深圳华强北的新面孔

今年以来,星巴克、咖世家(COSTA)等国际知名咖啡连锁在中国大陆持续大规模扩张,华润创业(00291.HK)旗下太平洋咖啡(Pacific Coffee)也借助华润集团雄厚的渠道优势快速发力。在巨大的商机诱惑之下,咖啡连锁公司集体砸钱圈地,战火逐渐从一线城市蔓延到二线城市。

李相禄把埃克斯咖啡最新一家门店放到了深圳华强北。根据相关部门的规划,咖啡店被视为对华强北电子产业萧条的经济替代品之一。李相禄表示:很多人觉得华强北匆匆的人流与咖啡店慢节奏的氛围格格不入,但我们的理念是,要迎合消费者需求,也要创造新的需求。”

从欧美等发达国家的先例来看,咖啡产业爆发式增长之时往往是经济萧条期。”李相禄告诉记者,中国大陆的咖啡市场正处于上升区间,在国内外经济下行的背景里,国际同行们在削减本土市场门店的同时,反而继续加大在中国的投入。

李相禄的观点有迹可循。如果我们把目光倒回到2001年,就会看到在美国互联网泡沫经济破灭时,以星巴克为代表的新式消费品不但没有遭受重创,反而一度显示出了旺盛的生命力,销量稳步上升。



咖啡店与古城楼的完美融合 IC/供图

## 经济疲软时期逆市扩张行业之咖啡连锁

今年,星巴克掌门人霍华德·舒尔茨则公开表示,通过海外扩张来应对美国市场增长放缓,到2015年公司在海外将会有1500家店,尽管近期经济增长放缓,但是他非常看好中国市场。

COSTA和太平洋咖啡在中国几何级数的扩张速度也令人咋舌。记者查阅COSTA官网得知,仅在9月份,COSTA在中国大陆地区新开的门店就有9家,实现近乎3天1家店的高节奏。

COSTA亚洲区总裁博斯邈将竞争目标直指星巴克,“干不掉星巴克就回家”,宣称要拿走中国咖啡连锁市场三分之一的市场份额,在2018年达到2500家门店。迄今为止,COSTA已在国内多个城市开了200多家门店。

此外,太平洋咖啡目前在中国内地的门店达到100家,该公司也定下势如破竹的扩张蓝图,宣布逐渐辐射二线城市。快餐巨头麦当劳也在大力改造门店,增设麦咖啡专区,试图将咖啡连锁打造为新的利润增长点。

在不少业内人士看来,咖啡店是独特的社交场所,一杯咖啡的时间,犹如一段惬意的时光。走进咖啡店,一个人可以想事情,两个人可以谈事情。”李相禄告诉记者,结合过往经验分析,在经济下滑时期、生意不好做的时候,消费者反而更愿意聚集到咖啡馆等社交场所沟通交流、洽谈商机,这不是一个周期性很强的行业。”

对此,北京咖啡行业协会秘书长白芳表达了相同观点,她说咖啡店从萌芽到兴盛,都与人类头脑风暴等实际活动息息相关。另一方面,在经济形势不佳的时候,投资人更愿意把钱放到朝阳产业之中,而中国的咖啡市场,恰恰是一个朝阳产业。”

## 从奢侈品到大众化

入秋以来,云南普洱市的小粒咖啡步入采摘期。普洱,不仅因为普洱茶享誉海内外,也是全国最大的咖啡种植区,被冠以“中国咖啡之都”的美誉。据云南省咖啡行业协会统计,全省咖啡种植面积已突破100万亩。

与云南咖啡种植破百万亩相得益彰的是,国内咖啡消费的兴起。太平洋咖啡首席执行官汤国江表示,目前我国咖啡连锁正处于起步阶段,年增长率大约在30%~50%之间。

在杯唇触碰之间,味觉享受被



翟超/制图

## 部分咖啡连锁品牌在中国大陆开店进展表

	品牌发源	大陆第一家门店	目前在大陆门店数量	在大陆的开店目标
星巴克(Starbucks)	1971年,美国	1999年	约230家	2015年达到1500家店
咖世家(COSTA)	1978年,英国	2006年	约200家	2018年达到2500家门店
太平洋咖啡(Pacific Coffee)	1992年,香港	2011年	突破100家	长期开店目标1000家

郑昱制图

悄然唤醒,咖啡散发的浓郁文化气息令这一舶来品拥有了越来越多的簇拥者。以至于近年来,拿着苹果电脑或iPad在咖啡店里上网聊天,已经成为城市小资生活的醒目标签。

李相禄告诉记者:公司的发展步伐一直保持着稳健的风格,今年以来加速开店,一方面是因为内部运营能力的提升,另一方面正是因为国内消费者对咖啡的认可程度越来越高。”

然而,记者了解到,今年的开店环境也不乏“危中有机”的因素。据李相禄透露,现在租金成本并没有明显的下滑,热门商圈的租金依然很坚挺,但是与往年相比,由于其他零售商收缩了战线,给我们留下的选址空间大了很多。”据介绍,目前埃克斯咖啡所有门店均为直营店,平均开店成本为160万元,这个数字包括了半年的运营经费。

目前在中国大陆,现磨咖啡仍然是一种相对奢侈的消费,还没有普及到大众市场。在普通消费者的印象中,一杯咖啡的市场价在30块钱左右,有着不菲的毛利率。

白芳告诉记者,单杯咖啡的毛利率的确比较高,原材料占成本的比重几乎微不足道。她给记者算了笔账:200元钱一公斤的咖啡豆已属上乘,一公斤咖啡豆能够制出100杯~140杯咖啡。这样算下来,单杯现磨咖啡的咖啡豆成本不到2元。而目前市面上大部分咖啡连锁使用的咖啡豆的价格仅在100元左右。”

在白芳看来,中国的咖啡消费真

正实现井喷式发展,至少需要五年之后,咖啡普及需要两个条件,一是咖啡消费认可度进一步提升,二是咖啡售价从奢侈品到平价化。”据透露,目前国内现磨咖啡的均价比海外成熟市场高出2倍~2.5倍。

## 规模效益尚未凸显

从事咖啡业近15年的白芳,公开身份除了行业协会的专家之外,还是一家咖啡培训学校的校长。她告诉记者:学校主要培养咖啡店的经营者和咖啡师等从业人员,很多学员有着妙曼的蓝图,想要经营个性化的咖啡馆。”但是,她语锋一转:我们都会先泼点冷水,毕竟这些年来看了太多倒闭的案例。”

她介绍说,虽然单杯咖啡的利润较高,但咖啡店盈利绝非易事,一方面,虽然咖啡豆占据原材料成本的比重较低,但牛奶等辅料的价格并不便宜,而且租金和人力成本也越来越贵。另一方面,国内单店消费量比较低,欧美地区咖啡店平均每天卖出咖啡达500杯~600杯,可以实现规模效益,而国内的大部分咖啡店都在100杯以下。”

在白芳看来,经营咖啡店的思路不能太阳春白雪,倘若坚持“只卖咖啡”而没有利润补充,则很难维系盈利点。相比之下很多连锁饼屋具有独特优势,这些饼屋通常售卖15元以下的平价咖啡,这样咖啡就有面包、蛋糕等点心作为利润补充,这种模式有利于咖啡消费的推广。”事实

上,专业而纯正的咖啡店近年来蓬勃发展,在此之前,咖啡+西餐”、咖啡+蛋糕”的经营模式已经深耕市场多年,在传播咖啡文化、培育咖啡消费习惯上发挥了重要的作用。

李相禄对此深有同感,经营咖啡店是一件有意思的事情,但的确不容易赚钱。”目前埃克斯咖啡的产品价格定位要高于星巴克,主要是因为前者用精致的糕点作为对咖啡的利润补充。

值得注意的是,在咖啡连锁大肆攻城略地的同时,也面临成本高企和行业竞争激烈带来的风险。据李相禄透露,今年以来咖啡豆、白糖等原材料以及人力成本同比上涨了30%。

此外,核心商圈渐渐饱和,竞争风险也因此凸显。记者注意到,在深圳福田CBD新落成的卓越世纪中心,一栋楼中就有四家定位相似的咖啡店。李相禄认为,部分区域的确存在竞争环境恶劣的状况,但总体来看,他依然看好行业未来的增长潜力。

白芳告诉记者,对于实力雄厚的品牌连锁而言,由于有大笔资金和丰富经验支撑,因而并不重点考核市场培育期的单店利润,面临的综合风险较小。

她同时强调,个人投资咖啡馆则需要慎之又慎,个人投资咖啡店,缺乏专业团队的掌控、缺乏详细的市场调查和经营菜单规划,很容易造成持续亏损,进而导致资金链断裂。经营咖啡店不是一件容易的事情,着实需要使出101%的精力。”

# 中国咖啡第一股何时破茧

证券时报记者 郑昱

资本市场的发轫与咖啡产业可谓缘分深远,只可惜这种缘分在中国迟迟没能得以实现。

1773年,英国第一家证券交易所设在伦敦柴胡同的乔纳森咖啡馆成立。历史总是惊人地相似,20年后,汤迪咖啡馆在华尔街落成,成为纽交所的前身。

当汤迪咖啡馆精明的老板将华尔街的拓荒者们从梧桐树下请入室内,缠绕着一缕咖啡的醇香,交织着润滑的口感,众多纷繁的交易也随之衍生。从这一刻开始,咖啡馆只是外壳,资金和信息的集散地才是其本质。

咖啡产业在海外风靡了数百年之后,近年来在中国内地逐渐生根

发芽。但一揽黑马辈出的食品饮料及餐饮连锁板块,国内咖啡第一股依然“犹抱琵琶半遮面”。

后谷咖啡掌门人、云南省咖啡行业协会会长熊相入预计,10年内,中国咖啡消费市场预计可以达到1万亿元的容量。有着巨额市场潜力的底气,不少公司纷纷启动上市步伐。

熊相入旗下的后谷咖啡是中国最大的速溶咖啡生产企业,曾经在打造“中国咖啡第一股”。但出人意料的是,后谷咖啡在今年陷入与投资方的纠纷,既定的发展战略不得不重新安排。

此外,采用“咖啡+西餐”模式的两岸咖啡,原计划于今年登陆资本市场,但也宣布推迟了上市计划。两岸咖啡总裁金梅央表示,先

做强品牌,争取三年内A股上市。

对此,北京咖啡行业协会秘书长白芳向记者表示:总体而言,国内咖啡产业的公司大都不具备上市条件。在咖啡连锁板块,很多公司引入风投为冲刺上市作准备,但实际上这些咖啡连锁以加盟店为主,这种短平快的模式很难评估真实的市场价值。”

目前中国上市公司中涉足咖啡业务的主要是H股的华润创业(00291.HK),其收购太平洋咖啡后,利用华润集团在国内的强势渠道迅速扩张咖啡业务。在A股市场,虽然目前还没有以咖啡为主营业务的公司,但部分上市公司已经与咖啡产业成功联姻。

例如,COSTA咖啡在中国北方地区携手华联集团,依托华联集团的渠道优势获得大型商场的进驻权。

华联综超(600361)今年曾披露,部分购物中心引入华联集团子公司华联咖世家(北京)餐饮管理有限公司(COSTA)经营咖啡店,2012年~2014年度预计每年收取的租金及管理费不超过300万元。此外,今年还有传闻称,主营医药制造的康恩贝(600572)也跨界玩起了咖啡,在云南普洱种植生态咖啡基地,出品的咖啡将主推高端咖啡豆及深加工产品。

按照云南省的规划,“十二五”期间力争培育1至2家咖啡产业上市公司。在中国内地,咖啡产业的醇香吸引了越来越多的产业资本纷至沓来。伴随咖啡消费逐渐从阳春白雪普及到普罗大众,以及咖啡产业的经营和管理日臻完善,中国咖啡第一股的破茧而出只是时间问题。