

大手笔投资主题公园

雨润被质疑借文化名义圈地

■ 本报记者 陈青松

继涉足房地产、旅游、金融、建设等与食品行业毫无关联的产业后,近日,国内肉制品企业雨润集团再次在新领域祭出大手笔:与美国梦工厂签署战略合作协议,计划投资 10 亿美元,联手打造主题乐园。

消息一出,在多元化之路上越走越远的雨润立刻遭到业内的广泛质疑和批评。

主题公园七成亏损

据记者了解,自上世纪 80 年代至今,中国主题公园建设已超过 2500 座,但这数以千计的主题公园,整体经营状况却呈“七二一”格局,即七成亏损、两成维持,仅有一成盈利。

此外,主题公园最终能够收回投资的项目只有 1/3,且有 1500 亿元资金被套牢。

资料显示,2020 年,中国主题公园总数将超过美国。

业内分析指出,主题公园在中国来说是个严重过剩的行业,且操作起来却绝非易事。

事实上,很多主题公园投资者根本不懂主题公园,更多处于“跟风”状态,以为单靠简单投资数千万元乃至上亿元即可,大多主题重复、照搬照抄、模拟仿效,内容相差无几,结果惨淡经营或仓促收场,造成财力、人力、物力的浪费。

“国内主题公园运营情况差强人意,多数都处于亏损状态。”中投顾问食品行业研究员简爱华在接受《中国企业报》记者采访时表示,雨润和梦工厂投资建设主题公园相比诸多国产主题公园具有品牌优势,但是也面临着挑战,即上海迪士尼乐园。

“迪士尼的品牌影响力远大于梦工厂,并且其主题公园运营经验丰富,而雨润和梦工厂毫无经验可言。”简爱华说。

再次被疑圈地

主题公园仅有一成盈利,为何还吸引了众多企业动辄斥资上亿元投向主题公园?

调查显示,中国主题公园真正的盈利来源是附属的房地产开发工程。

湖南一位要求匿名的主题公园员工向《中国企业报》记者表示,许多开发商都按照这种模式操作:用相对较低的价格购买土地,以主题公园为名修建商业地产与住宅营利。

游艺机游乐园协会秘书长冯玉国表示,许多投资商并不介意运营主



CNS 供图

题公园能否盈利,因为售票和卖食品的收入在他们利润中所占比重并不大。他们的利润更多来自于土地开发,建立包括公寓楼、别墅以及宾馆在内的商业房产与住宅。

有分析指出,目前,文化产业受到国家大力扶植,但凡和文化产业搭边,政府是给地又给钱,现在很多地产商都想和文化产业扯上关系,雨润正是借文化的名义大肆拿地。

近年来,雨润集团在全国不少地

方都陷入“圈地”的质疑声。

早在 2002 年,雨润成立房地产公司后,雨润便被指利用农业项目圈地。

2012 年 7 月,雨润被曝以肉制品项目名义全国圈地遭质疑。报道称,在沈阳、河南漯河、河北石家庄、江苏徐州、吉林长春等地,雨润控股以农副产品配送中心、农产品全球采购中心的名义所获得的规划用地,无一不在千亩规模以上。

记者手记

食品企业多元化投资难以成功

■ 陈青松

近年来,以食品业起家的雨润相继涉足房地产、旅游等与食品行业毫无关联的产业,其多元化的步伐似乎越走越快,多元化的道路也越来越远。

《中国企业报》记者了解到,近年来,除了食品主业,雨润集团在地产等方面更有雄心壮志。雨润控股投资全国多个城市、项目,占地动辄数千亩。正因为如此,雨润才深陷上述被质疑圈地的“泥潭”。

去年,雨润集团董事局主席钱义材在雨润集团内部会议上,曾对房地产板块提出:确保房地产业务 2015 年要实现 500 亿元销售额;并提出到 2015 年整体收入目标为 2100 亿元,其中,房地产和城市综合体产业加起

来,占到了 800 亿元。

雨润是什么?是一家地道的食品企业还是一家主业早已严重偏离食品的企业,几乎很少有人说得清。

管理专家指出,不少知名企业甚至行业龙头企业,在成为多元化浪潮的追随者后,热衷于多元化投资,跨界经营,最后陷入了衰落甚至关闭的困境。

据《中国企业报》记者了解,业内大多数人并不看好雨润的多元化,而且很多食品企业多元化并不成功。

食品行业被多元化战略拖垮的典型例子,便是曾连续 10 年雄踞中国软饮料年产销量第一的“健力宝”。热衷多元化的健力宝忽略了主品牌打造,其触角延伸到地产、医药、快餐、体育服装等多个领域,使得健力

宝 2011 年 8 月,雨润集团被曝在辽宁无偿拿地近 5000 亩,其投资的生猪屠宰项目存在虚报项目投资额,涉嫌骗取国家补贴。不过,雨润食品随后发布澄清公告表示,集团拥有的土地都是依据合法的方式取得,并不存在任何违规事项。

关于雨润为何与梦工厂联手打造主题公园、出资比例以及未来运营计划等问题,记者致电雨润公关部,但未能得到回应。

宝资产结构构成了一个典型的怪胎,最后导致其急速衰落。

相反的例子,则是可口可乐与百事可乐做过饮料业之外不成功的多元化尝试后,最终进行战略回归,专注于饮料主营业务。

上海交通大学品牌研究中心主任余明阳表示,有些企业往往为了赚钱,四处开花,搞冒进的品牌多元化战略,殊不知这会最终威胁到主业的发展,甚至一个企业的存亡。

有评论指出,盲目、过度的品牌延伸会拉大新产品与核心产品之间的距离,使得品牌价值被稀释。如果遇到强大对手,品牌很快就会被取而代之。哈药矿泉水、燕京酱油总也做不好,不是实力和能力的问题,这是规律在起作用。

专家指出,虽然现代农业前景好,然而投资农业企业项目比较难,主要体现在以下几方面,一是农业企业经营者观念普遍比较陈旧,其资本意识、创新意识,包括对科技的接受程度,都或多或少会存在一些差距;二是农业企业往往受制于过去的野蛮生长环境,在法律上很不规范,在主体上很不清晰。例如,有些企业由集体企业转制而来,治理结构很不完善。有的企业由几个农民自发成立,做大以后,治理结构和机制都不够健全,财务不规范问题也特别大。“这些企业往往以现金收支为主,由于农村金融服务不够发达,更加助长了现金交易的风气,导致收入不好确认,成本的核算很难做到真实完整,这给企业的价值评估带来很多障碍”。

业内人士表示,农业投资还面临行业周期性很强的问题,即农产品价格的暴涨暴跌总体来看,农业不是一个暴利行业,除了某些有技术创新和模式创新的领域,传统农业中整个种养环节很难实现像科技型企业一样的爆发式增长,必须有足够的耐心慢慢扶持其成长。

二手卧铺客车遭热炒

(上接第一版)

在采访中,当被问到卧铺客车产销被叫停、目前业内对卧铺车颇有争议客车企业如何看待被叫停以及未来是否会“重生”时,多数客车生产企业都讳莫如深,虽对叫停有看法,但均表示执行国家政策。

此外,《中国企业报》记者在调查中还发现,随着卧铺客车被禁止生产、销售政策的执行,在没有新卧铺客车进入市场的大背景下,二手卧铺客车竟然也被热炒起来。

据刘经理介绍,现在一辆六七成新的二手卧铺车,在市场价格的基础上再加二三十万元都有人疯抢。“每天都有搞长途客运的人追着我问有没有二手卧铺车售卖的信息。”

“归根到底,是目前市场上卧铺车越来越少,而春运又是客运公司大赚一笔的好机会。”刘经理对《中国企业报》记者说,“据我了解,春运期间,运营一辆双层卧铺客车的纯利润高达四五十万元。”

随后,记者通过相关信息联系到一位出售二手卧铺客车的王姓车主。王姓车主表示,由于要改行做别的生意,她的那台六成新的卧铺车已于去年下半年按市场价售出。当记者表示现在二手卧铺车非常抢手,有加价二三十万的情况时,王姓车主十分后悔,“早知这样,就等着春运期间卖了。”

《中国企业报》记者又在北京、广东等旧车交易市场了解到,平时买卖频繁的二手卧铺车,由于没有现货,早已成了卖方市场。

相关

京广高铁乱象：铁老大的傲慢

提前 20 天售出车票,整个一节车厢旅客上车后却发现没有座位。春运期间,外出采访的《中国企业报》记者见证了刚刚开通的京广高铁出现的乱象。

■ 本报记者 丁明豪

1 月 18 日 9 点 30 分,距由北京西发往广州南的 G79 次列车发车还有 30 分钟,乘客王先生上了车票上写明的第 16 车,但却找不到他订的一等座,而整个 16 号车厢都是商务座。

就在他感到困惑的时候,有越来越多和他一样拿着 16 车一等座车票的乘客都找不到座位,车厢里开始乱起来。随后,一位列车保洁人员告诉大家,是列车编组的时候把原本应当是一等座车厢的 16 号车厢,误挂成了商务座车体。列车长正在紧急商量解决方案,请大家不要慌乱。

距开车还有 10 分钟,有列车员通知大家到 3 号车厢,说那里有一等座。从 16 车到 3 车,要跨越十几节车厢,每节车厢有几十米长,这也就是说大家在 10 分钟时间里走几百米,才能到达 3 车。乘客中有几个月大的婴儿,也有坐轮椅的老人。大家尽管抱怨,还是尽快赶往 3 车。

当乘客们到达 3 车后,却被一名叫王婷的列车长挡在门口,说是 3 车已经没有位置,所有 16 车的乘客要先到相邻的 4 车,坐到二等座上,等一等座有了空位再给大家解决。

开车 1 个小时左右,已经有乘客要在石家庄站下车,G79 次列车还没有给大家任何一种解决方案。后来 G79 次列车通知大家可以在到站后,拿着车票和身份证到车站退一等座和二等座的差价。

乘客王先生拿出了他赶往深圳的车票,在 G79 到站 20 分钟内,他就要赶往深圳的列车,有重要商务事宜需要马上处理。他要求列车长不会因为办理退差影响他坐下一班车。还有乘客表示,之所以买一等座就是为了舒适,从北京到广州要 8 个小时,坐二等座会非常累,退差方案解决不了这个问题,要么给解决一等座,要么另外给予补偿。

晚 18 点,G79 到达最后一站广州南站。但没有像 G79 承诺的那样有工作人员到站给大家退差,着急赶车的王先生也只好和大家一样,跟随工作人员到车站办理手续。

由于下车的人多,需要退差的乘客不时有走散的,10 多分钟后,大家才来到退票窗口。然而,又过了 10 多分钟,还没有办理一个退差。

离列车到站大概半个小时,车站工作人员终于开始给大家办理退差。紧接着,排在第一位的乘客就和工作人员发生了争吵。原来,车站在退差的同时要把车票收回。乘客质疑这样做,大家就没有报销凭证,提出让车站给出二等座的车票,或者是把车票复印件和旅客的签字拿到车站作为凭证,而把原票交还旅客。车站方面表示,这两方法都不行。不用报销的旅客可以办理退差,需要报销凭证的旅客,只能等候上级的处理意见。

在旅客的强烈要求下,一名叫肖佳嘉的客服主任终于出面。肖佳嘉说,车站方面只能给大家一个盖车站售票章的“白条”,他承认如果他出差后拿着这样的“白条”回单位也不能报销,并且国家税务机关也不承认这样的报销凭证。但根据铁路部的规定,车站只能给大家开“白条”。

旅客田先生说,从北京西到广州南的一等座是 1380 元,二等座是 862 元,如果不退差,等于损失 500 多元;如果退差,但单位不给报销就等于损失 860 多元,因此,只好选择不退差了。记者注意到,相当部分乘客因为退差程序麻烦,而且将来报销困难,没有办理退差手续就离开了。

到 19 点 40 分,距 G79 到达广州南 1 个多小时后,除部分旅客无奈接受车站的做法离开外,还有一部分旅客依然停留在车站等候问题的解决。