



经济型酒店转型在即 如家激活旧店改造计划

■ 本报记者 袁 远

如家酒店集团 CEO 孙坚近日透露,如家正有计划地进行旧店改造,希望提供的产品能更加“有活力,有新鲜感,有针对性”。孙坚还表示,转型是这个行业发展的必然过程。不仅要在产品、服务、发展模式上进行转型,还包括整体经营的转型。

改造在即

在经历了十余年的狂飙式发展后,经济型酒店行业迎来了转型阵痛期。以如家为例,2010至2013年净利润分别为3.595亿元、3.515亿元,亏损2687.5万元、1.962亿元。业内人士表示,整个行业早已进入“微利时代”和“转轨变型时代”。不仅如此,如家在2010至2013年的4年间其每间可供房收入亦逐年下降,分别为164元、152元、144元、142元。而作为每间可借出客房产生的平均实际营业收入,被视为酒店盈利关键指标。外界可能很多人难以想象,经济型酒店每天客房每间利润很多只有10元左右。在经营欠佳背后,是经济型酒店不得不面对的巨大成本压力。从2010年到2013年,行业平均租赁物业成本从0.8元/平方米上涨到2.4元/平方米,工人平均工资则从800元/月涨到2400元/月。

孙坚坦陈,成本是一个永恒话题,唯一能做的就是提高效率。包括技术应用和管

理模式的改变,比如合同方、第三方管理模式将逐渐体现。规模大了,在一个地区的维护、维持都需要集约化管理,也有外包的可能性。

孙坚表示,未来两三年会着重对酒店进行改造。增加体验度,在改造过程中,根据物业情况,大多数会分楼层进行,尽量把对经营的影响缩减到最小。从2013年下半年开始,如家完成了近70家旧店的改造,但更多是在色系、时尚度方面做出改变;2014年将再完成100家左右旧店的改造,改造内容多为细分化改变,比如在商务氛围比较浓的城市或区域,使大堂、公共区域增加商务氛围。

如何提高客户体验度

室内设计师倪倪告诉记者,要通过酒店改造,重新设计提高客户体验度,需要了解目前几大酒店设计趋势。当下流行的酒店设计趋势之一是回归自然,很多酒店都在增加较舒服的田园气氛上下足了功夫。酒店的装修选材上着重天然颜色和天然材料的使用,结合酒店所在地的民居特色,巧妙地把当地的民居设计元素融入在酒店设计中,让客人既能舒适住宿,还能体验到当地的文化和设计特征。“如今,酒店设计师们不断在‘回归自然’上下功夫,运用具象的笼统设计方法来使大家联想自然。”倪倪说。流行的酒店设计趋势之二是高度现代

化,倪倪表示,当下酒店设计的趋势既讲现代,又注重传统。在高度现代化中体现传统元素,而不是把传统元素简单堆砌在酒店设计中。整个设计要厚重又新颖,设备、原料、技术高度现代化,并运用现代化的设计手法,通过声、光、色、形的匹配作用,实现高速度、高效率、高功用,打造出具有独特魅力的,受顾客青睐的空间环境。才是当下的设计重点。

记者曾经体验过一家注重设计和体验的经济型酒店,印象非常深刻。首先,酒店的房间设计温馨、舒适。有些房间还专门为女士设计,除了粉红色床单、时尚杂志外,还配有爽肤水、面膜等美容用品;另外,酒店房间里还设有与众不同的玻璃圆筒淋浴间,被设计者推崇为该酒店的最大创新。另外,这里麻雀虽小,五脏俱全,从六小件到烧水壶,从电视机到吹风机一应俱全。

进入体验式服务时代

近日,国际知名酒店市场第三方调研公司 Market metrix 发布了2013年酒店行业客人满意度最高的品牌。全球范围内,包括星级酒店和经济型酒店有11家知名酒店品牌上榜,锦江之星是中国唯一上榜的酒店品牌,也是亚太地区唯一上榜的经济型酒店品牌。作为专注于为酒店提升顾客满意度的市场调研公司,Market Metrix



在全球酒店行业客户满意度调研中具有很高的权威性。这次调查是从第三方角度客观地根据4万名旅游者实际入住经历统计,从酒店房间清洁度、浴室整洁度、电视及灯光性能、预订专员的友好度、预订的准确度、电话回应速度等10多个维度进行深入、全面的考评。

安徽皖能大厦营销总监夏锐告诉记者,5年前,中国酒店行业还只是要求服务人员要微笑服务,有礼貌、待客热情。如今,中国服务或许已经开始与国际接轨,进入“体验式服务”时代。不仅要做到礼貌、双手递物,微笑这些基本礼仪,而且更注重服务人员文化、气质的修养,更加注重环境、香氛、音乐等各种感官综合体验的打造,这是因为时下消费者消费需求有所

改变,因而对服务提供商所提出的要求也发生了很大变化。

酒店业资深人士赵焕焱说,如家现在旧店改造升级也正是在走个性化、特色转型方向。这种尝试在过去两年中能够看到很多,比如如家推出了新的LOGO,目的就是希望以一种新的面貌出现。“一直以来,经济型酒店产品服务同质化太过严重,为了争夺客源和市场份额,大家就互相降低房价”,赵焕焱最后表示,如果能够在个性化方面有些突破,未来在价格上酒店就可能有更多的调整空间。



企业聚焦



中国中小企业协会与中国进出口银行日前在北京签订战略合作框架协议,确定双方建立战略合作伙伴关系,加强双方在中国中小企业海外发展领域的合作。中国进出口银行副行长刘连舸、中国中小企业协会常务副会长张克强和副秘书长马彬等出席此次签约仪式。

签约仪式上,刘连舸介绍说,在中国企业海外创业领域,中国进出口银行具有独到的业务优势和服务传统,此次与中国中小企业协会展开合作,有利于整合各自资源,推动中国中小企业实施“走出去”战略,开拓国际市场。据悉,双方继去年联合主办了2013中国中小企业投融资交易会海外分论坛后,今年中国进出口银行将继续加大对2014中国中小企业海外投资与贸易论坛暨展览会的支持力度。

陈楠 摄影报道

饿了么获大众点评参投 红杉资本或是“红娘”

日前,国内在线订餐平台饿了么与大众点评网宣布达成战略合作,饿了么不但获得大众点评等既有投资人投资,双方还将在餐饮外卖领域的商户数据、外卖服务与平台流量三维度对接整合。

O2O 分析师黄渊普在接受记者采访时称,饿了么早前的C轮融资由红杉资本领投,后者又是大众点评网的投资人,此次战略合作或由红杉资本“牵线”。由于餐饮O2O对服务质量要求很高,该行业后期发展仍要与线下的物流配送环节打通。他称,通过餐饮这类高频消费可带动覆盖更广的生活领域消费,有望和社区O2O服务组合升级。

据了解,饿了么与大众点评双方交易完成后,饿了么管理层将继续拥有对公司的控制权,其团队仍维持独立运营,并计划在3年后上市。大众点评也正经历由信息服务平台到打造O2O生活服务闭环的商业模式升级。此次与饿了么开展战略合作,看中的是后者丰富的外卖订餐平台运营经验,可助其加速拓展业务版图。

黄渊普认为,餐饮O2O领域的主流模式为在线外卖、预订与团购。目前,团购的市场规模最大,外卖市场尚在初级阶段,二者联手对各自的业务来说都是一剂增强针,但对行业的整体格

局不会产生根本性冲击。另外,从商业模式角度看,有以饿了么和美团网为代表的信息提供型订餐网站,也有以到家美食会和生活半径为代表的物流配送型订餐网站,黄渊普概括称,上述两类模式的切入路径相反。

黄渊普向记者进一步表示,信息提供型订餐网站现阶段的目标是“冲量”,所走路线是先拼广度(城市覆盖量)后拼深度(单个城市的密集度)。优势是在短期内容易获得资本青睐,弱势是对服务质量(配送环节)把控困难。他同时指出,饿了么今后的直接竞争对手已由独立外卖网站指向了淘点点和美团外卖等拼流量的大平台。

黄渊普称,因资本市场较看重外卖网站的发展规模,该类型网站在现阶段处于弱势,扩张相对较难。但其优势是服务质量可控,如发展顺利,物流配送体系在日后将成核心资产,竞争对手可能是电商或物流企业等更广泛的对象。黄渊普指出,餐饮业消费频率高,已成传统行业里被互联网开发、渗透要求较高的行业。但餐饮O2O对服务质量要求较高,仅做信息提供平台不足以在弱肉强食的互联网圈生存,后期发展仍要与线下的物流配送环节打通。

(赵娜)

顺风光电有望获千亿元授信 需“且行且珍惜”

神秘人物郑建明在2012年下半年潜入光伏行业、手持香港上市公司顺风光电第一大股东的权杖后,每一次的举动都备受瞩目。

去年年中,郑建明出马,击败了英利绿色能源及其他竞争对手,以30亿元的价码,神速拿下濒临破产的无锡尚德,使其劫后余生。近期,顺风光电又有可能获得国家开发银行(以下简称国开行)给予的1000亿元授信支持。目前,顺风光电和国开行都未发出授信的正式消息。

顺风光电如果最终落实1000亿元的授信,则意味着其有庞大的投资项目。不过,曾经与国开行结盟,被大额授信的光伏公司,有的应声倒地,有的则艰难求存。分析人士告诉记者,企业授信和最终贷款的差距往往是很大的,大额授信未必都会真的落实。

千亿元授信

一位能接近顺风光电的光伏行业人士告诉记者,1000亿元的国开行授信是有可能的,不过他也是这两天才听说,拨付给顺风光电哪些项目、将会持续多长时间都不

清楚。多位光伏企业财务部人士说道,1000亿元的授信如果确实给予顺风光电的话,可能后者会匹配相应的项目,而顺风光电现在对于光伏电站的规划大约是3GW,总投资可能要220亿元。而按照20%项目资金、80%的银行贷款这一普遍比率来看,银行出资大约在176亿元,因而千亿授信的数据还是显得有些大。所以,顺风光电或许在勾勒其他项目,以等待资金到位并启动。

更重要的一点是,千亿元授信并非都直接可以变为实际贷款。某在美上市的大型光伏公司财务内部人士梁先生对记者说,授信包括的不仅仅是贷款,还有流动资金、贸易融资、信用证以及担保等。国开行的授信,也不太用于流动资金贷款,而是一种政策性的中长期贷款。之所以光伏企业能够有不少来自国开行的贷款,与国家支持光伏业发展这一前提息息相关,因为国开行对于项目的时间、给予贷款利率相对于股份制银行的要求更好。

“举例来说,通常国开行的利率大约在7%,但是股份制银行获取资金的成本要高于国开行,所以利率可能偏高。还需注意

的一点是,国开行的贷款通常年限较长,对于光伏产业特别是光伏电站这种需要投资额大、回报周期又要7年以上的项目,是较匹配的。”上述梁先生说道。

郑建明的支持

顺风光电董事长张懿曾对记者说过,顺风光电收购无锡尚德后,对方2.2G到2.6G瓦的产能,将与2014年顺风风光电3G到4G瓦的电站项目形成互补效应。而由于顺风风光电在今年有这类光伏电站规划,加上可能的其他动作,需要大量贷款也顺理成章。

通过不断发债或其他银行的短期贷款,或许难以满足其对资金的需求。而国开行可能提供的授信支持,会是最好的融资之路。

截至去年年底,在建的光伏电站资产有58.47亿元,这些电站不太可能用在未来的光伏电站项目扩建上,因为大部分在建电站本身就利用银行贷款,银行不太会接受光伏电站的重复抵押。“当然,有的电站可能是顺风风光电全资支付的,放在未来的电站项目抵押上,未尝不可。”梁先生说。

另外,顺风光电去年的银行结余及现金

也只有2亿元左右,其经营活动产生的净现金也有7.17亿元,这些钱启动其庞大的光伏电站计划几乎是“不可能完成的任务”。除此以外,顺风光电在做一些光伏电站项目的思路,也通常是对各个省龙头企业实现直接收购,因此资金量的充裕程度成了一道坎。

顺风光电背后的实际控制人为郑建明,其本人的资金实力将可能是顺风光电获取授信的重要支撑。据去年年报,顺风光电需要直接支付给郑建明在无锡尚德项目的垫款额就高达25亿元。

此前,赛维LDK曾创造过国开行的授信记录,总计有600多亿元;其他光伏企业也有过数百亿元的授信额度。但是,赛维LDK在自身硅片业务势头良好的情形下,豪赌百亿元多晶硅,又时逢金融危机、多晶硅价的放量重挫,令赛维几乎是血本无归。

“出来混,总是要还的。”当光伏企业拿到贷款之后,也应“且行且珍惜”。(王佑)



商业观察

腾讯跻身四维图新二股东

四维图新近日发布公告称,大股东中国四维已与深圳市腾讯产业投资基金有限公司(以下简称腾讯公司)签署股份转让协议,腾讯公司以11.73亿元受让四维图新11%股权,正式成为上市公司第二大股东。近日,百度导航正式宣布,将向所有开发者免费开放其软件开发工具包(SDK),这是国内首家免费面向开发者的导航SDK。此前,阿里巴巴也在“地图”领域有动作。作为BAT(百度、阿里、腾讯)三巨头之一的腾讯自然也不甘落后。2013年末,SOSO街景地图正式更名为“腾讯地图”。此后不到一个月,腾讯宣布投资6000万元收购具有甲级测绘资质的科菱航睿。四维图新作为一家第三方地图数据供应商,也受到腾讯的青睐。

三元将承担婴幼儿奶粉研发项目

记者近日从北京市科委获悉,由科委立项,市财政拨付给北京三元的1077.97万元即将到位,用于后者承担的“安全健康婴幼儿配方乳粉的研究与产业化”研发项目。据了解,政府为婴幼儿奶粉研发专门立项,并拨付大额资金,在北京乃至全国尚属首次。市科委3月份公布的2014年《部门预算项目支出预算表》上,公布了今年100多个科研项目的预算数额。其中,“安全健康婴幼儿配方乳粉的研究与产业化”一项的预算高达1077.97万元,比无人机系统研发、纯电动车研发等项目的预算经费都多。记者近日从市科委得到证实,该项目的承担单位是北京三元食品股份有限公司,项目研发刚刚启动,拨款即将到位。

兖矿集团去年巨亏50亿元

作为曾经的赢利大户,兖矿集团去年亏损超过50亿元。兖矿集团2013年业绩报告显示,公司实现营业收入1013亿元,净利润-50.58亿元。对于盈利能力大幅下滑的原因,兖矿集团将其归结为三个方面:首先,为参与贵州煤电开发事业,公司持有盘江股份1.92亿股,不过2013年盘江股份每股下跌9.76元,股价变动导致公司产生公允价值变动损益-18.76亿元。其次,由于兖矿集团二级子公司兖煤澳洲的记账本位币为澳元,2013年内澳元兑美元大幅贬值造成公司境外美元债务产生账面汇兑损失15.39亿元。最后,由于国际煤价的持续下跌及澳元贬值,兖州煤业在澳洲收购的资产有所减值,兖煤澳洲计提了20.52亿元资产减值损失。(本报综合报道)

财经动态

挂失声明

北京恒泽远有限公司在招商银行北京小关支行开户许可证不慎遗失。开户许可证核准号:L1000028407901,编号:1000-00366246 开户账号:861781638810001。特此声明。

2014年5月8日