

岭南控股董事长李峰：

传承创新 打造现代综合文旅品牌运营商

兰石重装 拟收购超合金公司

● 本报记者 张鹏飞

兰石重装11月17日晚间公告,公司拟以现金方式收购控股股东兰石集团持有的兰州兰石超合金新材料有限公司(简称“超合金公司”)100%股权,交易价款总额为7.03亿元。超合金公司从事高品质锻件、高端特钢、高温合金新材料的研发、生产和销售,属于公司上游原材料生产、供应企业。

实现延链补链

近年来,兰石重装依托扎实的能源化工装备制造产业基础和新能源装备业务先发优势,向核能、氢能、光伏光热、储能等新能源装备制造领域拓展。公告显示,兰石重装与兰石集团签订股权收购协议,公司拟以现金方式收购兰石集团持有的超合金公司100%的股权。依据北方亚事以2023年9月30日为基准日出具的评估报告,并经交易双方协商确定交易价款总额为7.03亿元。本次交易完成后,超合金公司将成为公司的全资子公司。兰石重装表示,收购超合金公司可以实现在新材料领域延链补链。

保障原材料供应

根据公告,超合金公司是我国西部地区重要的高品质金属材料生产、研发企业,产品覆盖高温合金、耐蚀合金、钛合金、精密合金、特殊不锈钢和特种结构材料族群,广泛应用于清洁能源、石油化工、航空航天等领域。超合金公司具备雄厚的技术基础和全流程智能化特材生产线,拥有真空感应炉、电渣重熔炉、LF、VOD、AOD等众多精加工设备,具备年产特钢8万吨、特材5万吨,产品覆盖各类金属材料板、管、棒、丝材和成套部件等。兰石重装表示,超合金公司与公司互为产业链上下游企业,具有很高互补性和协同性。超合金公司属于公司上游原材料生产、供应企业。本次交易完成后,公司原材料供应将得到进一步保障,有利于进一步打造集原材料供应、高端装备制造深加工、销售为一体的产业链上下游一体化发展格局,提升公司核心竞争力。



视觉中国图片

产从约5亿元增长至最高约48亿元,增长超过9倍。从东方宾馆到岭南控股,公司在独有的历史沉淀中挖掘新故事,让老酒店焕发新时尚。比如,岭南控股旗下花园酒店,以独特的18米双瀑布美景尽在眼前为卖点,打响瀑布餐厅的知名度。这家历史悠久的餐厅如今已经成为深受顾客青睐的网红下午茶餐厅,在年轻客群中有较高的复购率。中国大酒店推出“消失的名菜”,基于广州博物馆馆藏的老菜单和老菜谱,通过烹饪大师复刻,让失传、或鲜为人知的传统粤菜得以“复活”,并吸引了越来越多的消费者前来品尝。

推陈出新

近年来,岭南控股以轻重结合的运营及资本运作模式,实现品牌发展与规模扩张,依山傍水的南沙花园酒店、位置优越的琶洲岭南东方酒店等酒店深受消费者喜爱。

李峰表示,2023年确定为公司住宿板块高质量发展的起步之年,致力于通过做强品牌搭建体系、轻重资产结合和提升资本化运作能力三大举措,实现住宿及餐饮品牌发展与规模扩张。公司将完善酒店业的品牌谱系、产品谱系,夯实以核心品牌为引领的矩阵式品牌发展模式,优化现有的存量资产,使其更具竞争力和盈利性。此外,公司将通过资本并购等方式,输出自有品牌,实现湾区“9+2”城市全覆盖,谋划跨区域布局,进入全国市场。

作为一家综合性旅游集团,商旅出行是公司另一大主营业务。广之旅注入岭南控股后,为岭南控股的旅游板块插上了腾飞的翅膀。李峰介绍,广之旅通过收购并购等运作,已经从一家广州旅行社发展成为全国性的旅行社,全国布局子分公司及服务网点超过500家,目的地管理覆盖全球100多个国家和地区,打造了完善的旅游交付体系和能力。凭借对服务品质的把控以及给消费者带来的良好体验,广

之旅两次被评为全国旅游服务质量标杆单位,今年被评为“国家级文明旅游示范单位”。

广之旅在40多年的发展中,积极开展诸多转型和创新。比如,公司早便开始线上线下融合发展,1996年启动线上化进程,自主开发旅行社第一个单团结算财务系统;2016年创立广州易起行信息技术有限公司,自主研发运营“行走网”与“易起行”智慧旅游平台,并结合网站、小程序、微商城以及第三方OTA销售渠道布局。今年出境游重启以来,得益于前期充分的准备,以及快速重建商旅出行业务全球供应链,广之旅抢先开启“首团模式”,出境游团队规模位居全国前列。

近年来,广之旅求新求变,细化出定制小团、散客拼团等产品,一站式满足游客出行个性化需求。

守正创新

酒店餐饮是一个古老的行业,守

正创新的企业不会掉队。在李峰看来,在服务上坚守初心,让客人宾至如归;在经营上传承创新,适应不断变化的消费者需求,企业就能永葆青春。

当前,除了品牌酒店和旅游出行两大业务板块,由原岭南集团和广州商控集团重组而来的新的大股东岭南商旅集团,正发挥大商贸、大旅游、大食品产业链资源优势和融合效应,大力支持岭南控股构建规模领先、品质引领、业态多元的泛旅游生态圈,打造综合性旅游集团。

景区和会展业务是公司加快旅游产业融合的重要平台及战略性成长业务。基于丰富的景区运营管理经验以及“一主多元”和“旅游+”发展规划,公司设立广州广之旅旅游目的地旅游发展有限公司,运营肇庆市封开县龙山、千层峰、大斑石景区;今年以来共接洽意向景区运营开发项目10多个,成功签约贵州高荡景区,广州白云山鸣春谷景区也于近日焕新开业。未来,公司景区业务将充分结

合岭南产业链资源,开发主题住宿、节事庆典、研学观光、健康养老等体验型业态矩阵,形成可导入旅游目的地多元文旅产品内容体系。

会展业务方面,近年来公司已成功运营执行数十场具有国际影响力的展会项目,未来将持续打造涵盖组织策划、IP构建、场馆运营、招商招商、买卖对接、产业链集成、现场管理、品牌传播等服务优势,将传统的展位经营向“展+会+赛事+活动”多元模式拓展,以会展为支点实现上中下游企业的高效链接。

展望未来,李峰表示,岭南控股将以科技为创新转型驱动力,以“民族品牌、顾客价值、世界同步,满足消费者对品质生活的追求”为发展愿景,致力于打造集聚全球旅游目的地资源、会议会展资源、旅游交通资源、合作伙伴资源,线上线下融合共享的泛旅游生态圈,发展成为信任度高、满意度佳的现代综合文旅品牌运营商。



大连期货市场发展30年侧记

新一天的阳光洒进“东北之窗”,大连期货市场迎来新的启航:2023年11月18日,是大连商品交易所(以下简称“大商所”)正式成立30周年的日子。二十年来,中国期货市场体量、品质取得突破性发展。大商所始终秉持服务实体经济根本宗旨,通过湖海实地、天蓝探索,努力探索期货市场成功之路,为促进行业供应链安全、服务经济高质量发展贡献“期货方案”。

从无到有、从小到大、从弱到强

2023年上半年,大商所成交量11.28亿手,成交额6010.7亿元,日均持仓量1406.81万手,在全国交易所期货期权成交量排名中位居第8位。这些数据背后,大连期货市场从无到有、从小到大,从弱到强的成长轨迹引人瞩目。作为我国期货市场发展的国家队,我们对期货市场在大商所保供稳价和产业链安全等方面发挥的重要作用感触颇深。“保供”保供的实质是期货市场的供应,大商所近年来积极服务实体经济,着力在优化合约规则和交易、交割机制等方面发力。特别是在交割方面,交易所创新推出实物交割的普惠性制度安排,通过交割便利、增加交割区域和品种等方式,为期货价格能够较好地回归现货基本面,又很好地发挥交割的“蓄水池”“调节阀”作用,维护期货市场平稳运行,促进期货市场健康发展,保障产业链安全。“保供”保供的实质是期货市场的供应,大商所近年来积极服务实体经济,着力在优化合约规则和交易、交割机制等方面发力。特别是在交割方面,交易所创新推出实物交割的普惠性制度安排,通过交割便利、增加交割区域和品种等方式,为期货价格能够较好地回归现货基本面,又很好地发挥交割的“蓄水池”“调节阀”作用,维护期货市场平稳运行,促进期货市场健康发展,保障产业链安全。



期货交易所期货交易所。某生猪养殖企业相关负责人介绍,“期货市场的价格发现和套期保值功能,使得我们可以进行全产业链的成本控制,保障企业稳定经营,是有利无风险的。企业经营稳定了,也有利于市场的保供稳价。”

“中央金融工作会议提出要坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨,立足于服务实体经济,期货市场服务的范围也在不断扩大。一方面,品种日益丰富,覆盖的实体经济越来越广;另一方面,实体经济参与的方式呈现出多元化态势,既可以通过场内直接参与,也可以通过场外期权、保险+期货等方式结合自身需求定制化参与。”东北财经大学教授、博士生导师邢彤才表示,“目前,生猪期货品种工具呈现出快速发展态势,从原料到中间产品再到产成品,企业能够更精准地进行风险管理、制定经营利润,套期保值的应用也促进了链上企业自身的协同和利益共享,这对于提升产业链供应链韧性和安全水平具有十分重要的意义。”

三十岁的大商所,场外市场建设取得突破。从2015年大商所推出首个品种场外业务开始,至2020年启动“一窗两中心”场外市场建设,2022年上线大宗商品仓单登记中心,2023年启动期权平台,迄今,一个场外业务累计成交量达3400余万手,成交量超18000亿元,300余家产业交易商、1000余家各类市场主体共享的大商所生态圈初步形成。

在创新发展中深度参与大商所大宗商品交易系统建设的大商所,拥有铁矿石、焦煤、交割品、场外套期保值,目前已形成了“期货+现货、场内+场外、期权+期权、交割+交割”的期权结合业务体系。核销客户痛点,为客户提供定制化价格风险管理方案,同时根据市场价格波动及行业利润情况,结合期货及期权工具特点,不断探索和创新套期保值业务模式。

三十岁的大商所,年度型对外开放实践探索持续发力。目前,大商所已有11个期货、期权品种作为境内特定品种实现对外开放,来自29个国家和地区的境外主体开仓参与,11个面向合格境外投资者(QFII)开放12个期货、期权品种交易,与境外交易所签署合作谅解备忘录,获得欧洲、新加坡、中国香港等市场的“准入牌照”,得到国际衍生品监管组织和机构的广泛认可。

加快推进国际一流衍生品交易所建设

值得一提的是,大商所于2015年首创“保险+期货”全部服务实体经济新模式,至今已稳居3年被写入中央一号文件,开启了期货市场服务“三农”的新篇章。截至2023年上半年,大商所累计引入70余家期货公司、联手20余家保险公司及商业银行开展了1000余个“保险+期货”项目,惠及全国31个省区市的近100万农户,实

现了“小农户”与“大市场”的有效衔接,构建了农民增收增收的“避风港”。

站在三十而立的新起点上,大商所将以何种姿态迎接下一个三十年?大商所相关负责人表示,未来大商所将深入学习贯彻党的二十大精神,以产品创新、技术创新、生态建设为主线,加快推进期货现货结合、场内场外协同、境内境外联动的国际一流衍生品交易所建设,以期货市场的高质量发展助力强国建设。

展望未来,一是加快推进完善品种和生态链,构建与我国产业链发展需求和相适应的期货品种体系,聚焦服务农业强国、制造强国和绿色能源发展等,加快推进战略品种和中小品种的研发工作,扩展延伸农业、工业品种序列,不断丰富可交割产品丰富度,探索开展指数型合约。同时,则进一步健全合约设计制度和制度,持续探索对外开放新路径,着力提升我国大宗商品价格全球影响力。

二是推动期货市场国际化建设,为全国统一大市场建设提供重要支撑,不断完善场外市场制度、业务、系统等体系建设,发挥场外市场建设衔接期货、场外衍生品和现货市场的桥梁作用,深化与现货平台合作,促进期货价格在现货市场定价中更好应用,助力全国统一大市场建设。

三是全方位提升产业参与度,打造期货市场高质量发挥的坚实基础。制定精准有效的市场服务政策,为各类市场主体公开透明、高效便利、公平竞争的市场环境,不断推进产业企业参与提升,发挥国有企业和龙头企业示范作用,带动产业链中小企业参与。

四是强化市场监管和基础设施,坚持稳中求进维护市场稳定运行,全面强化行为监管、功能监管、穿透式监管、持续监管,坚持“零容忍”“打非”有规行为,完善风险防控工具,服务好国家粮食、能源等供应链安全和产业链供应链安全水气与制度,切实保护中小投资者合法权益。

五是加快推进数字化转型,在深化场外、监管、数据等业务系统核心技术系统升级换代以及统一门户、云平台等建设,并发挥技术引领业务、支撑业务协同作用。

“期货市场高质量发展的关键已建立与现货贸易相匹配、实体经济需求相对应的产品工具体系。”邢彤才建议,期货市场要服务实体经济需求,持续做好新时代以来农产品和工业创新的利好趋势,不断拓展产业链和供应链领域期货品种,让期货市场工具服务更多行业。