

宅急送拟两年内上市筹资4亿

□本报记者 索佩敏

面对外资快递巨头相继宣布进军中国国内快递市场,中国的民营快递企业也开始加快了扩张的步伐。昨日宅急送常务副总裁陈显宝透露,公司正计划收购一家航空货代企业和一家仓储供应链管理企业,并计划两年内上市,筹资4亿元。宅急送是发展较好的民营快递公司,日本一城株式会社和物美集团分别参股该公司25%和10%。

筹资4亿打造综合物流商

据陈显宝介绍,目前宅急

送的核心业务——城际包裹快递已经比较成熟,公司在全国共有771个服务网点,其中306家是全资拥有,80家为加盟商,其余300余家是合作网点。

“但是我们的目标是由单一的快递运营商转变为综合的物流服务商。”陈显宝表示,为了达到这一目标,公司接下来将会重点拓展国际快递业务和物流业的延伸配套服务。但他指出,由于自建国际网络的成本太高,因此公司会考虑采用收购的方式。

陈显宝告诉上海证券报,宅

急送正考虑收购一家国内的优质国际货代企业,以及一家仓储供应链管理企业,以加强宅急送在国际快递和供应链管理方面的业务。

与此同时,宅急送的上市工作也正在加紧进行。2004年宅急送曾因扩张过快而导致亏损。对此陈显宝表示,公司已经及时调整了扩张速度,2005年实现盈利3000万元。预计未来1-2年内宅急送将会上市,公司会拿出25%的股份流通,募集资金为4亿元左右。目前宅急送的大股东是双臣快运,持股65%,公司净资产为2亿元。

借力中小快递扩张网络

目前,四大快递中已有DHL、UPS和TNT相继宣布进军中国国内快递业务,而FedEx也于今年年初宣布收购大田快递,后者在国内拥有广泛的递送网络。面对国际快递巨头步步紧逼,宅急送也正在积极拓展网络。

昨日,宅急送宣布向中小快递公司开放自己的物流平台,后者可以使用宅急送强大的网络优势进行门到门、港到门、门到港、港到港的货物运输,其价格是宅急送社会价格的6.5-8折,

具体视业务类型和货量而定。另外,还可以在代收货款、异地交货、保险理赔等方面与宅急送进行更深入的合作。

陈显宝表示,对宅急送来说,给中小快递商一定的利润空间合作,能够鼓励他们为宅急送揽到更多的货物。而货量的增加将可以让宅急送在与运输方如铁路运输部门、航空公司合作时能够拿到更优惠的价格。

而业内人士指出,此举同时也是间接增加了宅急送的服务网点,为其今后的上市筹资赢得更多资本。

■短讯

大江公司获1.6亿元订单

在第四届中国重庆全球采购会上,中国兵器装备集团大江公司与阿特拉斯·科普柯(ATLAS COPCO)公司签署了首期2000万美元的采购合同。阿特拉斯·科普柯(ATLAS COPCO)公司初期采购的主要是凿岩设备配件,包括多种规格的壳体件和锻造件,Atlas承诺在首批样品合格后,将根据大江公司产能适时增加采购产品的品种和数量,进一步扩大采购规模。(索佩敏)

Google将推出视频广告

网络搜索巨头Google公司日前宣布,将在本周内推出“点击播放”的视频广告服务。

据称,这种视频广告最初在页面上出现时是静态的截图,用户点击后才会播放,广告长度最长为2分钟。Google称,视频广告不会自动弹出,用户可以自己点击查看,也可以控制观看时间。

Google表示,这项服务将首先在美国、日本、加拿大开通。分析人士指出,Google进入视频广告领域将会与电视广告展开激烈竞争。(新华社)

鞍钢128个船用钢种获认证

记者23日获悉,今年4月,鞍钢又有118个钢种通过了英国、挪威、韩国等国家船级社的认证,这使鞍钢获得认证的船板钢种达到128个。

中国船级社总部有关负责人告诉记者,中国作为世界造船大国,2005年生产船舶载重量1212万吨,耗船板480万吨,预计到2020年,中国年产船舶载重量将达到2800万吨,船板消耗量也将超千万吨。但是由于船板研发能力和轧制技术较弱,目前还有大批高强度、超高强度船板依靠进口。

这次鞍钢新增118个钢种通过认证,有望缓解我国高等级船板大量依靠进口的局面。(新华社)

中韩将新增一集装箱轮航线

据韩国联合通讯社报道,韩国全罗南道木浦至中国福建省厦门的定期集装箱轮航线将于本月30日开通。

韩国木浦市负责人说,木浦至厦门航线以木浦新港和厦门港为终始港,途经韩国阳光港、仁川港和中国香港。木浦七山海运公司所属的东南海运公司将把两艘8000吨级、可装载450个标准箱的货轮投入木浦-厦门航线。

木浦市负责人说,木浦-厦门航线开通后,韩国全罗南道、全罗北道和光州地区进出口的工业品、石材和建材等货物将经由这条航线运输。木浦-厦门集装箱轮航线每年的运输量将达到8000至1万标准箱。今后,韩国进口木材的30%(80万吨)将经过木浦新港。(新华社)

UPS在华“放长线钓大鱼”

公司首席财务官谈中国投资策略

□本报记者 索佩敏

航油价格居高不下已经成为全球航空业者最头痛的问题,昨日国内航油价格再度提高500元,至5540元/吨。面对航油成本节节攀升,如何保持公司的盈利成为各航空业者不断思考的问题。昨日国际航空货运巨头UPS资深副总裁兼全球首席财务官斯科特·戴维斯在接受上海证券报采访时指出,为达到盈利目标,航空公司必须在降低航油成本的同时积极寻找新的利润增长点。其中,该公司“放长线钓大鱼”的投资策略已经开始在中国市场上应验。

尽力降低航油成本

斯科特·戴维斯指出,航油价格高企给全球航空业都带来了挑战。在去年国际原油价格长期维持在60美元/桶的情况下,UPS2005年净利润达到了38.7亿美元,较2004年上涨了近20%。

“首先,我们通过征收燃油附加费来转嫁部分航油成本。”据了解,UPS每个月都会根据上个月的国际原油价格来制定相应的燃油附加费征收标准,从而将航油上涨的部分成本转由客户分担。

但是斯科特·戴维斯也指出,单靠征收燃油附加费的方法也不能完全满足需求。公司会通过各种方式来节省航油。“举个例子,UPS在很多地区拥有完善的地面网络,卡车运输系统相当发达。”他指出,UPS的原则是在保证时间的前提下,能够利用卡车运输尽量不要用飞机运,从而有效节省了航油成本。

据一家外航管理人士介绍,国外航空公司申请燃油附加费一般由公司根据自身



中国是去年UPS全球各分区中业务增幅最快的地区 资料图

情况自行制定征收标准,不需要民航管理部门批准。而目前,我国燃油附加费的征收标准还是由民航总局统一制定。

对此,东航董秘罗祝平表示,由于中国的航油体制还没有完全放开,航油价格主要还是由政府制定指导价来决定,而不是像国外那样直接与航油市场实时挂钩,因此政府在管住航油价格的同时,也会统一管住燃油附加费的征收。

但是国内航空公司也正在积极向民航总局争取进一步降低航油成本。罗祝平透露,每次航油提价后,三大航都会商量一下后共同向民航总局申请增加燃油附加费,此次提价后预计三方会很快再次商谈此事。

牺牲短期利益

尽管斯科特·戴维斯没有透露中国业务占UPS全球业

务的份额,但是他指出,去年中国地区的业务增幅超过了50%,从而成为UPS全球各分区中业务增幅最快的地区。

“但是从70年代一直到90年代中期,包括中国在内的国际业务一直是亏损的,5年前才达到收支平衡,而2005年这项业务给我们贡献了15亿美元的收入。”斯科特·戴维斯表示,正是由于公司愿意牺牲短期利益才换了如今的飞速发展。

据斯科特·戴维斯介绍,UPS的员工和管理层持有公司40%的股票,这就使得公司不是单纯的关注下一季度的业绩增长,而是着眼于长期发展的投资。公司保持盈利不仅需要“节流”,更需要“开源”。只有找到这些潜在的增长点,才能在公司的不断发展中提供新的利润来源。为此,UPS正在像当年

培育国际业务一样培育新的增长点——供应链管理,该公司为此在海外收购了两家专业的供应链管理公司。斯科特·戴维斯表示,目前正在对公司的技术和流程进行整合,预计整合完成后将给公司带来5000万至1亿美元的成本节省,并很快成为公司利润增长最快的部分。

与此同时,UPS也积极将这项业务引入中国。2005年,UPS供应链管理部门宣布,在未来两年之内将在中国的若干大城市增开20个营业网点,届时UPS在中国的物流中心将增加到逾40个。而UPS中国区资深副总裁蔡松江昨日也透露,为了配合UPS的物流业务,提供应收账款等配套金融服务的UPS Capital也已经在上海设立办事处,目前正处于收集信息、制定方针的阶段。

商务部新政待发 低价出口汽车受限

□特约记者 金欢

又一项政策将影响中国汽车业。

近日,商务部公开发布《不正当低价出口行为调查和处罚规定(暂行)》(修订草案),正在向公众征求意见,未来该规定有望取代10年前原对外贸易经济合作部发布的《关于处罚低价出口行为的暂行规定》。

据了解,中国汽车业存在着低价出口这一趋势。

出口价下降近四成

据海关统计,2006年一季度我国汽车整车(含成套散件)出口6.26万辆,出口金额6.4亿美元,同比分别增长139%和204.5%。乍看起来形势一片大好,但实际上出口价每况愈下。

出口轿车1.68万辆,共计1.16亿美元,折合单车售价为

6900美元;较去年同期销量增长458%,销售金额仅增长302%,相当于单价从2005年一季度的9639美元下降了39.7%。

越野车的出口也存在同样状况:出口越野车565辆,共计571万美元,折合单车售价1.01万美元;去年同期单价约为1.42万美元;降幅高达40%。

2005年,出口最多的企业有长城汽车股份有限公司、江淮汽车、一汽集团、东风汽车、奇瑞汽车、江西江铃、哈萨克飞、吉利汽车等;江淮汽车出口7000辆;奇瑞汽车出口汽车1.8万辆,今年计划出口3万辆以上,约占总销量的10%;长城汽车出口皮卡和ISUV近2万辆,销售金额约1亿美元。

面对这些中国军团涌入,欧美汽车业人士如临大敌。因为低价是目前中国汽车的最大优势,但在更多有远见的汽车经营者看来,低价并不应该

成为唯一的优势,因为大量低价销售将带来倾销的恶果。德勤华永会计师事务所在一份研究报告中提到,目前中国汽车出口主要瞄准中低端市场和采取低价策略,如何在可接受的质量和吸引力的价格之间取得平衡尤其是引起关注。

政策争议

商务部发布的《不正当低价出口行为调查和处罚规定(暂行)》(修订草案)将在某种程度上控制企业盲目出口的行为。

何为不正当出口?该草案第4条作了严格界定,“不正当低价出口行为是指被调查人在调查期内,被调查产品以低于该产品单位平均生产成本与平均管理、销售和一般费用总和的价格对外出口的行为。”

但该草案似乎给企业过大的活动空间,“经调查,低价出口价格平均水平低于调查期内

产品加权平均成本的差额小于2%的,不认定为不正当低价出口行为。”简单理解为,在调查期内,低价出口产品的平均毛利率不得低于2%。

一位国内知名汽车公司的总经理对此表示异议,“出口汽车,企业可以享受17%的退税,这2%是否包括退税在内呢?”如果包括17%的退税,那么实际上出口价即使高于加权平均成本2%,仍然被国际市场视为倾销。一旦海外掀起汽车倾销大潮,中国汽车业将面临出口危机。

“即使不包括17%的退税,2%的毛利率仍然意味着净利润亏损。”该总经理表示,“可以说,这样的企业多数是受退税刺激赶往海外市场。”

不过,如果出口量过大过猛很容易引起贸易纠纷,并可能导致出口退税率下降,最终波及整个中国汽车行业的发展。中国纺织品行业就是先例。

北京现代拟推混合动力车

□本报记者 喻春来

昨日我国汽柴油又提价一成。北京现代汽车有限公司董事长徐和谊表示,油价再次上涨使汽车行业面临很大压力,北京现代正计划建立自己的研发中心,力争明年后推出混合动力车,以应对高油价。

昨日,徐和谊在参加“2006年中国经济高峰论坛”时接受了上海证券报的采访。徐和谊认为油价的上涨将给整个汽车行业,特别是大排量车带来很大压力。此次上调是2003年7月以来第九次上调成品油价格。与以往相比,此次提价幅度最大。

“中国汽车业的利润已经从3年前的9%降到目前的4%,利润率降得很低。”徐和谊说。他认为,这将迫使企业围绕节能环保来加大新产品开发力度,提高产品推向市场的速度。

徐和谊透露,北京现代第二个30万辆生产工厂建设已经启动,公司计划在这个合资企业中建立一个大的研发中心,解决目前北京现代没有自己核心技术的问题。3年前,北京现代第一个30万辆生产工厂中没有建立自己的研发团队。

目前,北京现代老品牌车的国产化率达到80%,今年下半年上市



北京现代董事长 徐和谊

的新品中,国产化率将达到70%。“建立这个研发中心的资金、人员已经陆续到位,工程已经启动。”徐和谊说。不过他拒绝透露建立研发中心的资金额,只称投入很大。

徐和谊表示,下一步,北京现代将围绕小排量能源替代性的产品展开研发,明年力争推出北京现代的混合动力车。

北京现代将今年的汽车产量和销售量目标定为增长30%左右,至30万辆。

对于“韩国现代郑梦九事件”,徐和谊称这并不会影响北京现代与韩国现代的合作,下一步双方还将继续在扩大产能、建立研发中心方面合作,以尽快推出合资企业的自主品牌和自主研发的新品。

北京住总洽谈3亿美元中东项目

□实习记者 于祥明

刚刚在中东签了5.7亿元合同的北京住总集团还将在海外房地产市场继续出击,力图把蛋糕做大。昨天,北京住总经济师、海外市场部总经理雷振海接受上海证券报采访时介绍,目前中东市场还有一个合同额达2-3亿美元的项目正在谈判。

中东房地产市场成为北京住总集团在海外发展的新目标。日前该公司签下的5.7亿元合同就来自中东市场。据了解,北京住总新领导班子于去年组建以后,该公司就制定了进军海外市场的新战略,并确立了非洲、中东、东南亚、俄罗斯、欧洲、北美等六大区域,合同目标定在12亿元人民币以上。其中,非洲

作为北京住总集团“老市场”,成为其海外战略的重要组成部分。

雷振海告诉记者,北京住总集团已经承揽下刚果(布)一别墅工程,在刚果(金)准备承接某使馆工程,而毛里求斯更有外交大楼、电视大楼、机场候机楼等一揽子工程。

“公司‘十一五’规划确定的总经营目标是125亿元人民币,其中海外市场将占10%的份额。”雷振海说。据记者了解,北京住总目前在六大市场都有项目跟踪,而且项目金额不小。

但是,北京住总集团进入海外地产项目开发的高端市场仍需时日。据雷振海称,中国企业到海外拓展高端市场,不仅存在商业风险、人才等问题,而且在融资渠道、政策壁垒方面也有不少障碍。

上海联通升级G网将投入商用

□新华社记者 冯亦珍

正在上海举行的中国国际信息通信展览会上,上海联通的G网(GSM)升级技术首次展出。上海联通称,目前正在对EGPRS网络及相关数据业务进行测试,不久将投入商用。

上海联通在展会的3G业务体验区展示了基于EGPRS的WAP的浏览业务、联通彩信等。信息产业部

电信研究院通信政策研究所所长陈金桥说,联通的G网可以由EGPRS过渡到WCDMA,联通的C网(CDMA)可以由CDMA1X过渡到CDMA2000。联通的两个网络都能过渡到3G,为用户提供方便和更优质的服务。

采用EGPRS技术升级的G网即将全部完成,届时上海联通的G网用户可以通过享受更为优质的服务。

日本电装拟在华扩产

□新华社记者 钟沈军

日本电装公司计划从2006年度至2010年度的5年时间里向中国总投资300亿日元(折合人民币21.6亿元),提高汽车空调和发动机配件本地产量。

据《日本经济新闻》报道,以往对阀门开闭以电子方式进行控制和调节的发动机配件以及车载导航仪等都是先出口到中国,然后再交付给丰田等该公司在中国的主要业务伙伴。日本电装公司此举旨在顺

应丰田汽车等日资汽车厂商在中国扩大生产的需要。同时该公司还计划把本地采购率由目前的40%提高到2008年度的60%,以便削减成本。而到2010年度计划将其中国销售额提高到1500亿日元,约为2005年度的4倍。

据悉,日本电装公司目前在中国拥有20多家生产基地。电装公司计划通过增加各基地的生产设备、提高效率来实现增产,同时将继续增加本地化产品,逐步减少从日本出口配件的数量。

国产吉利轿车将进入南非市场

□新华社记者 袁晔

中国制造的吉利轿车有望在明年年初进入南非市场,而其售价将是让众多南非购车者心动的1万英镑。

南非《商业日报》“新闻24”网站汽车频道等众多南非媒体23日均报道了这一消息。据报道,从事吉利汽车进口业务的南非TJM公司表示,将从吉利公司进口CK1“自由舰”新款轿车,售价可能会低于7万兰特(约合1.09万美元)。目前样车已于上月宣布,将从中国进口轻卡、SUV和中巴车。

近年来南非经济稳步增长,中产阶层人口数量不断扩大,汽车销售持续看好。另一方面,南非货币兰特近两年持续坚挺,进口关税也不断下调,刺激了南非汽车进口。

吉利的轻型货车、四轮驱动越野车等,当然这些车需要被改装成适应南非路况的右舵型。

目前南非竞争7万至9万兰特入门级轿车的品牌主要有日本大发、韩国现代和起亚以及印度塔塔等。比盖特预言说:“南非汽车市场即将掀起一股中国汽车的浪潮。”

南非另一家汽车销售公司麦卡锡公司也于上月宣布,将从中国进口轻卡、SUV和中巴车。

TJM公司已在南非建立了25个销售服务网点。该公司商业发展部经理詹森·比盖特说,未来还可能进