

日系车拔合资车企盈利头筹

全国排名前十的合资汽车企业平均毛利率不足20%,广本与东风日产居前

□本报记者 吴琼

昨日,上海证券报辗转获得数家全国排名前十的合资汽车企业财务数据:其平均毛利率不足20%,以广州本田、东风日产为首的日系车拔得头筹;以上海大众为首的德系汽车企业正走出谷底。罗兰贝格国际咨询公司认为:与欧美汽车企业相比之下,日系汽车企业更适应中国水土;但随着长安福特国产化率的提高,其优势也相当明显。

德、美、日系谁将领军中国汽车业?这一直是汽车业的焦点,也决定未来中国汽车市场的竞争格局。

日系企业盈利能力居前

轿车销量排名国内第一的上海通用汽车将日系车视为重要对手。而警惕的其中一个原因——日系企业具有更强的财务控制能力,这一点被今年前10个月的财务数据证实。

记者辗转获得排名居前的7家合资汽车企业的财务数据,7家合资企业的平均毛利率为



日本企业成本控制能力突出 资料图

8.7%;毛利率最高的两家企业为广州本田、东风日产,上海大众则走出谷底。此外,销售收入增长最快的企业为长安福特、一汽丰田、上海大众。

“从世界上看,日本企业最具有成本控制能力。像雷克萨斯、丰田汽车、本田汽车的利润率在全球排名居前。”罗兰贝格国际咨询公司合伙人郑豫表示,

“这种能力势必复制到其在中国的合资企业。”

今年前10个月,广州本田的总利润为44亿元,其销售收入则为300余亿元。以此计算,广州本田的毛利率为15.54%。“广州本田的高盈利能力,也是其能与广州丰田一拼天下的底气。”新华信汽车分析师孙木子表示。

今年12月,广州本田突然宣布雅阁降价3万元。业内均认为,此举针对明年将大规模量产的广州丰田凯美瑞。广州本田雅阁降价后,将一扫凯美瑞的部分目标客户。

长安福特异军突起

德美系汽车企业中,上海大众和长安福特表现最为突出。

今年前10个月,上海大众的销售收入近34亿元,长安福特13余亿元,增长势头均超过60%。记者采访上海大众相关人士时,其表示,自机构扁平化、以产定销、减少库存、产品进行本土化改进以来,上海大众士气较2004年有较大变化;其销售手段也相对多元化,如市中心繁华地段展示上海大众新产品,此举收效甚大。而财务数据也证实了这一说法:今年前10个月,上海大众的总利润近19亿元,毛利率为5%;比去年同期2%的毛利率翻了一倍。

长安福特马自达汽车销售公司总经理汤德为告诉记者,2006全年国内销售增长翻番已成定局,全年福特品牌汽车销量将超过12.5万辆。福特中国副总裁许国桢也对今年子公司(长安福特)的销售状况相当满意。“长安福特福克斯上市前,长安福特的毛利率较低。”业内人士指出,“而福克斯上市后,随着国产化率的提高,长安福特的利润率大幅提高。”今年前10个月,长安福特的毛利率近9%,去年同期仅为4%。

我国电话用户将达8.3亿户

记者从28日召开的全国信息产业工作会议上获悉,到2006年底,全国电话用户将达8.3亿户。信息产业部预计,2007年我国将发展固定电话、手机用户7000万户左右,电话用户总数将达9亿户。

由于农村市场开拓,加上部分人开始拥有不同手机号码,手机用户进入高速增长期。2006年,固定电话、手机用户分别新增了1960万户和6660万户。

此外,到2006年底,我国网民数量将达1.32亿,在美国之后位居全球第二;宽带接入用户达5200万户。(据新华社)

厦门港集装箱年吞吐量突破400万标箱

28日下午,装载着中国出口美国货物的第400万标箱缓缓吊起,装入停靠在厦门海沧港区海润码头的东方宁波号十万吨级集装箱船。

厦门港集装箱年吞吐量首次突破400万标箱,提前完成了2006年度集装箱吞吐量计划任务。

厦门港目前拥有深水泊位33个,成为一个大、中、小配套的多功能、综合性现代化港口。集装箱、石油、煤炭等专用码头一应俱全,第六代集装箱船舶可直接靠泊作业,10万吨级货轮可乘潮进出。全港已构建起通达美洲、欧洲、地中海、大洋洲以及日本、韩国、东南亚等国家和地区主要港口的集装箱全球航运网络。(据新华社)

普天14亿元短期融资券获准发行

□本报记者 陈中小路

3G临近,中国普天加紧融资步伐。

中国普天昨日宣布,已获中国人民银行核准发行最高额度为14亿元的短期融资券,第一期7亿元于昨日正式上市流通。本周该公司才宣布,获得中国银行50亿元的授信。

公司强调,这是其历史上首次发行企业债券。此次债券的成功发行将进一步降低中国普天的资金成本,并体现了资本市场对中国普天近年来不断推进改革重组及其盈利水平和偿债能力的认同。

中国普天主营业务包括通信产品制造、通信产品贸易等,旗下有东方通信等5家子公司分别在上海、深圳、香港等地上市。

关注家电连锁业

沪闽浙赣总经理同聚上海

苏宁“大练兵”迎接百思买

□本报记者 张韬

选择在“百思买”上海旗舰店试营业的第一天,苏宁在其新成立的上海管理总部召开新年战略新闻发布会,苏宁旗下的沪、闽、浙、赣四省总经理集体出现。苏宁上海管理总部执行总裁凌国胜将此次聚会称为“大练兵”,并称百思买暂时不会成为苏宁的竞争对手。

国美、苏宁火拼元旦

记者昨天在苏宁上海管理总部现场看到,苏宁上海、杭州、温州、宁波、福建、江西六大区总经理共同进行元旦布阵。据苏宁上海管理总部执行总裁凌国胜透露,元旦是苏宁管理总部成立以来的第一次协同作战,苏宁从上到下都非常重视。

跟去年元旦相比,在促销资源投入上,增加了一倍力度。整体促销资源1个亿,各品类的价格平均降幅将达15%以上;另外,苏宁集团针对元旦销售,给予上海管理总部2000万促销资源支持,真正体现了苏宁区域精细化管理和机动作战能力。

另据业内人士分析,近期新国美也在进行大规模调整,元旦自然是重头戏,也是新国美正式成立以来首次大型促销节日,元旦销售也是对新国美的第一次考核。而苏宁筹划已久的上海管理总部也刚刚落



资料图

成,销售上必然想有进一步的突破,资源投入力度增加也在情理之中,上海家电市场的竞争将会进一步加剧。

据悉,苏宁四省市元旦消费电子产品类备货达20亿,特价机型的投入近6亿。

力发旗舰店

苏宁在国庆期间宣布,全面启动3C+旗舰店模式,国庆

当天一口气开出了10家3C+旗舰店。

据凌国胜介绍,这些店面开业以来,销售呈现良好增长势头,包括上海长宁路旗舰店、杭州庆春路店、宁波天一店,年销售规模都将达到8亿以上。一个3C+旗舰店相当于普通店面的10倍。

苏宁2007年店面选址全面进入大店时代,提升盈利能力,

重点围绕3C+旗舰店展开,四省市2007年将开6至10家3C+店面,完善以旗舰店为中心,中心店、社区店进行补充的3级店面体系。

全方位区域联动

2006年,百思买收购五星电器,国美并购永乐两件家电连锁的大事发生在华东,竞争如此激烈,怎样降低运营成本,提升盈利能力,成为苏宁亟待解决的问题。

苏宁方面称,成立上海管理总部,深挖区域化精细经营,进入了区域化大整合时代。据凌国胜介绍,元旦货源统一由上海管理总部协调,所以不会存在区域货源紧缺问题。另外,上海管理总部,将对地区销售状况,进行促销资源的比例协调,确保各地促销力度最大化,资源配置最优化,全面实现物流基地共享、货源共享、人员共享、促销资源共享等。

据业内人士分析,目前中国零售连锁行业实现区域各种资源共享非常困难,如果苏宁能够加强这种区域互动,将会形成强大的竞争优势。

另据商务部数据统计,2006年上半年全国前30家连锁企业中,苏宁的销售额位列第三,但其销售增长率却是第一,利润增长率同期增长110%以上,也是连锁行业最高的。

苏宁在国庆期间宣布,全面启动3C+旗舰店模式,提升盈利能力,重点围绕3C+旗舰店展开,四省市2007年将开6至10家3C+店面,完善以旗舰店为中心,中心店、社区店进行补充的3级店面体系。

苏宁在国庆期间宣布,全面启动3C+旗舰店模式,提升盈利能力,

对于家电连锁同行采取占用供货商货款的“类金融”模式迅速扩张,吕维民认为“中国市场很多特殊的环境造就了类金融模式,但结束这种模式是必然趋势。”

国内家电连锁业采取类金融模式盈利几已是业内通行的原则。国美、苏宁等家电连锁巨头在与消费者之间进行现金交易的同时,延期3-4个月支付上游供应商货款,这使得其账面长期存有大量浮存现金,并形成“规模扩张—销售规模提升带来账面浮存现金—占用供应商资金—进一步规模扩张”这样一个资金

体内循环体系。吕维民认为,类金融模式形成主要是由于中国特殊的市场环境。但在迅速扩张的同时,中国家电连锁企业与上游供货厂商的关系也日益紧张。由商务部、发改委等五部委联合发布的《零售商供应商公平交易管理办法》从今年11月15日正式施行。根据这个政策,零售商再不得向供应商收取合同续签费、新店开张赞助费、四节一庆费等多种类繁多、数额巨大的费用,不得将自身成本任意转嫁给供应商,同时占用供应商货款的时间不得超过60天。

就在此时,百思买以与供货商建立长期合作伙伴的有好姿态进入中国市场,无疑会出现在受到饱受质疑的类金融模式带来新的启发。

中国空调健康标准公布

中国标准化协会28日向全社会发布我国空调健康标准,今后只有在含氧量、洁净度和清新度达到一定标准的空调才能被冠以“鲜风”空调称号。

标准从室内空气含氧量、洁净度和清新度三方面对健康空调的效果进行了严格定义,以消费者“不用开窗、保温加氧、四季清新”的需求为基点,从空调换

风、净化、负离子三项技术对实现的含氧量、洁净度和清新度进行了A、B、C三个等级的划定。其中A为最高等级,是以双向换风、空气净化和负离子三项技术实现最高标准。

中国标准化协会理事长李忠海认为,标准的出台可以让厂商有标准可以遵循,消费者也有了依据。(据新华社)

德国车充斥西欧汽车销量排行榜

德国汽车工业协会27日在法兰克福发布了2006年西欧汽车销量排行榜,在排名前十位的车型中,有7款德国车。

大众高尔夫凭借44.278万辆的销售数字位列榜首。排在第二名的是法国雷诺小型车Clio,季军则是美国福特的福克斯。在上榜的德国车中,大众帕萨特和Polo分别排在第六和第十位,欧宝紧凑型车Astra位列第

七,宝马3系列则位列第九。

德国汽车工业协会同日还宣布,德国汽车生产商2006年在中国的市场份额从45.5%升至46%。在国内市场,德国本土汽车一如既往地受到青睐,大众高尔夫、帕萨特和宝马3系列分别占据德国今年汽车销量榜的前三位,丰田在德国进口车中销量第一的车型仅排在第24位。(据新华社)

郭广昌呼吁给民企金融创新支持

□本报记者 罗小军

郭广昌在近日举行的北大光华管理学院校友年会上披露,他领导的复星集团正在分身做一名战略投资者。他说,“有好的项目,愿意让复星成为战略投资者,可以找我谈。”郭广昌开头即感叹,“金融创新,民营企业叫得最多,如同祥林嫂一样,因为民营企业融资难,所以叫得最响。”

复星集团作为战略投资者,2006年斩获颇丰。此前,复星集团曾入股的招金矿业(3330.HK)于本月8日登陆H股,郭广昌披露“还有一家复星战略投资的企业即将在深圳挂牌上市。”另外,复星集团最近可能完成的一个项目是“与一个非常大的国际基金公司与我们共同投资一家钢铁企业。”

回顾复星集团的成长,郭广昌表示,复星的成长与中国的金融创新密不可分,复星是金融创新的受益者,也是金融创新的推动者。郭广昌呼吁要给民营企业更多金融创新的支持,他表示,“给民营企业支持,这不仅为了民营企业好,更多地是为了这个民族好。”

郭广昌认为,国内的存款利息较低,但中国尤其是中产阶级却没有广大的投资空间。郭广昌



认为,让有钱的中国人把钱投到最有价值的民营企业中去,让他们各得其所,这不单单是民营企业的事情,也是整个国家的事情。“我们需要制度创新,要有一个制度把资金变成资本,让最有价值的民营企业获得融资得到发展。”

回过头来,郭广昌认为,民营企业“融资难”怪银行没有用的,因为国内符合各种融资需求的品种太多了,只有融资上市或者找银行,而这两方面有很多工作要做。而对民营企业来说,更有大量的工作要做。

郭广昌总结经验说,“复星融资很顺利,一个重要的经验是要规范,不要为了小利忘了大义大利,要忍得住寂寞,耐得住诱惑。”

春秋航空明年新开辟8个航点

□本报记者 索佩敏

继宣布第二基地初定三亚后,春秋航空正在紧锣密鼓的筹划配套航线开辟。昨日,春秋航空计划在春节前开辟南京、重庆、武汉等8个航点,其中相当一批新航点将由三亚始发来连接。

王正华透露,春秋航空计划新开辟南京、杭州、重庆、武汉、沈阳、天津、西安和南昌,其中部分由三亚始发,部分则互相连接。例如春秋航空计划开通三亚-南京-沈阳-上海的航班,最后沿原线路返回,飞机回到三亚过夜,以发挥三亚的过夜基地作用。

此前王正华曾透露,由于目前虹桥机场的航班时刻资源已经非常紧张,因此春秋航空在巩固

上海基地的同时,初定三亚为过夜基地,到2007年年中基本确定海南第二基地,从2007年1月起启动。上海虹桥现阶段基本不增加飞机,2007年内引进的飞机原则上投放海南。

王正华昨日进一步表示,目前春秋航空已经向总局提交了申请,其中部分航线受惠于民航总局的航线开放政策,将实行登记备案制。春秋航空1月底2月初将再引进2架飞机,计划在春节前开通上述新航线,以赶上春运的航空运输旺季。

值得注意的是,此次春秋航空申请的航线中长三角两大重量级城市南京、杭州均名列其中,在上海机场资源进展的情况下,春秋航空利用周边航点分流长三角客源的策略可见一斑。

沃达丰发出对印电信公司收购报价

《金融时报》的最新报道透露,英国的沃达丰公司已经向印度主要移动通信运营商沃达丰希望尔公司发出收购报价,其出价在170至180亿美元之间。

《金融时报》报道援引匿名人士的话说,沃达丰已将收购报价发送给和记埃萨尔公司控股方和记电信公司。后者属于中国香港富豪李嘉诚所有的和记黄浦集团。另据印度《经济时报》报道,收购消息传出后和记埃萨尔公司总市值已经飙升至210亿美元左右。

《金融时报》报道说,由于沃达丰正寻求在快速发展的印度电信市场进一步扩张,因此对这一

收购非常看重,其出价可能还会提高。

据法新社报道,目前和记黄浦方面对此未作任何置评。

有观察人士指出,由于欧洲等传统市场业绩疲软,全球最大的移动通信运营商沃达丰希望在新兴市场寻找新的利润增长点。而印度是目前全球增长最快的移动通信市场之一,未来规模有望迅速扩大。不过,沃达丰在收购道路上并非没有障碍。持有和记埃萨尔公司约33%股份的埃萨尔集团目前态度不明。同时,印度另一家主要电信运营商诚信通信公司也有所企图。(据新华社)