

# 东航:与新航的谈判是正面消息

□本报记者 索佩敏

东航的引资进展一直备受关注。昨日,东航股份公司总经理曹健雄接受上海证券报记者采访时,目前不便对与新航的谈判发表评价,但他表示是“正面消息”。曹健雄同时表示,东航2007年的目标将是扭亏为盈。

东航与新航的谈判似乎进入了关键时期,多位高管接受上海证券报记者采访时都三缄其口。对此曹健雄昨日也表示由于两家公司都是上市公司,目前不便发表评价,只是表示目前谈判进展是“正面消息”,但他拒绝透露何时会有明确结果。此前有传言东航旗下中货航将与国航旗下的国货航空

并,而随着中货航爆出高管受贿被捕,以及国航与国泰将成立货运合资公司,两家货运航空公司合并也传出陷入停滞。对此曹健雄昨日并没有正面回答,他只是表示,中货航将会首先立足于做好自己大业务,今后无论是独资还是与合作伙伴合资,都将具有优势。在去年经历了巨亏、数位

高管涉贿被捕等一系列问题后,东航正在努力使自己从困境中走出来。此前东航内部人士曾表示,东航最多可能向新航出让25%左右的股份,有关合作最快将于今年年度中期落实。而曹健雄也表示,东航今年的目标是扭亏为盈。并希望树立高端服务的品牌形象。从

3月份起,东航启动了“东方空中文化之旅”系列活动,首轮已经推出了“陕西文化旅游”,接下来还将有一系列主题宣传活动。对此曹健雄指出,这一系列活动集中了东航的二百余架飞机、五百多条航线,来宣传同一个文化旅游主题,旨在提升东航的品牌形象。

# UPS国际航空转运中心落户浦东机场

上海成为国际快递巨头竞相争夺的门户枢纽

□本报记者 索佩敏

继2005年7月签署框架协议后,UPS转运中心落户上海一事又有最新进展。昨日,UPS和上海机场集团在上海正式签署协议,UPS将在上海浦东国际机场建立UPS国际航空转运中心,并计划于2008年正式运营。背靠长三角深厚的经济腹地,上海正成为国际快递巨头竞相争夺的门户枢纽。此前,DHL也表示有意在上海和韩国仁川中选择一家建立其北亚枢纽。

UPS上海国际转运中心位于浦东国际机场正在建设的西货运区南端,初步规划占地9.6万平方米,并计划在未来进行扩建。到2012年,该转运中心的分拣能力预计将达到每小时1.7万件;到2010年,员工人数将超过1000人。该转运中心将完全由UPS负责经营和管理,并将每周7天、每天24小时运营。UPS还计划把目前的MD-11飞机升级为波音747-400型宽体机,从而扩大

其上海地区的运营。

双方未透露转运中心的具体投资额,UPS方面表示公司初期投入2000万美元,主要用于转运中心的设备投资。UPS进一步表示,其位于上海的国际航空转运中心将中国的各个地区与UPS的国际网络联接,以提供至欧洲、美洲和亚洲的直航服务。同时,该转运中心还将服务于UPS的国内合作伙伴——扬子江快运,通过其国内航线将UPS在中国的服务网点连接起来。

2005年,UPS在中国实现了独资运营,服务网络覆盖330个城市,服务区域占中国国际贸易总量85%。目前,UPS在浦东国际机场每周有76个班次,另有由扬子江快运经营的24个专供UPS使用的国内班次。

由于背靠长三角经济腹地,上海机场尤其是浦东机场的货运吞吐量增速惊人。根据国际机场协会最新的统计,2006年浦东机场货运吞吐量达到215.9万吨,继续在内地机场高居榜首,在全球排名第



图为UPS与上海机场集团签约现场 本报传真图

六。值得注意的是,浦东机场2006年货运量同比上升16.3%,增幅在全球主要机场中居首位。

为此,多家快递巨头正加大在浦东地区的投资。此前,DHL大中华地区总裁许威在接受上海证券报采访时透

露,DHL将在上海浦东机场和韩国仁川机场中作出抉择,设立北亚地区转运中心。该枢纽需耗资数亿欧元建设,建成后将成为继香港、新加坡之后DHL在亚洲的第3个枢纽。

而联邦快递也于今年3月宣布将中国国内快件转运中心

放在杭州萧山机场,中国区总裁陈嘉良也曾表示,杭州的转运中心将主要针对国内快递业务,而操作国际快递业务的主要口岸如上海、北京的业务将不会改变,联邦快递也仍然将加大对上海浦东机场快件中心的投资。

## 欧洲最大商业地产集团诞生

法国地产集团Unibail与荷兰地产公司Rodamco10日发表联合声明称,通过双方“平等合并”成立一家新的地产集团,而该集团将成为欧洲最大的商业地产集团。

法国Unibail集团与荷兰Rodamco公司通过换股方式进行合并,新集团的股票市值将高达210亿欧元。目前两家企业股票分别在巴黎和阿姆斯特丹上市。

据悉,新集团将成为欧洲最大的商业地产公司,其地产业务将遍布法国、荷兰、比利时、西班牙、北欧及中欧地区。目前,新集团的名字尚未确定,但总部将设在法国巴黎。(据新华社)

## 等离子与液晶阵营争夺平板电视市场

据《日本经济新闻》网站报道,随着松下等公司不断推出新款等离子高清晰度产品,平板电视领域等离子与液晶两大阵营的激烈竞争将更加集中于42英寸以上大屏幕电视市场。

10日,全球最大的等离子电视制造商松下公司发布了其“Viera”系列的又一最新机型,这也是等离子电视家族中42英寸高清晰度产品的首次亮相。至此,松下公司的“Viera”系列已经包含了10个机型。

据悉,松下的这款新“Viera”将于本月27日正式投入市场,目前它的月生产能力预计为2.5万台,售价约在43万日元(1美元约合119日元)左右。

业界预计,这一产品的发售将更加激化电视厂商围绕42英寸以上大屏幕电视市场进行的竞争。松下公司的牛丸俊三副社长表示,从去年夏天以来,42英寸和50英寸电视的销售急速增长,42英寸以上大屏幕电视已经成为竞争的关键。(据新华社)

## 5800万美元购香格里拉旗下饭店

# “中东股神”阿尔瓦德首入中国楼市

□本报记者 唐文祺

公开宣布对中国有浓厚投资兴趣的沙特王子阿尔瓦德,果然言出必行。旗下的迪拜上市企业Kingdom酒店投资公司(Kingdom Hotel Investments),以约5800万美元价格将昆山



沙特王子阿尔瓦德

商贸饭店纳入囊中,从而踏上该公司在中国投资的第一步。虽然之前沙特王子明确表示对上海有极大的投资兴趣,但此次首单交易却落在了江苏省昆山市。仲量联行酒店集团副总裁吴雨墨表示,投资意向主要落实于“大上海”概念,由于昆山市距离上海较近,再加上上海投资市场均价已普遍表现偏高,因此性价比较高的昆山商贸饭店便成为投资目标。

据悉,昆山商贸饭店位于江苏省昆山市市中心,距离上海50分钟车程。在交易完成之前隶属于香格里拉集团名下,也是昆山市唯一一家具备国际酒店管理水准的饭店。目前拥有387间客房,其中26间为套房。酒店还拥有三处餐饮场所,完善的会议设施等。对于该项目今后的发展规划,吴雨墨表示尚未进入讨论阶段。“目前还

在就该项目进行收尾工作,至于今后由Kingdom酒店投资公司自己操作,还是委托其他酒店管理集团运营,还不知晓。”但他介绍,该项目被收购之后将会被买家长期持有投资。

吴雨墨表示,由于北京和上海等门户城市缺少合适并符合国际投资标准的可售地产,相当部分的投资兴趣转向了迅猛发展的二线城市。具有“中东股神”之誉的沙特王子阿尔瓦德,刚刚被《阿拉伯商业杂志》评为“2007年最有权势阿拉伯人”,《福布斯》指他去年的财富达203亿美元,在中东地区居首位。

之前,在11年来的首次亚洲“探索之旅”过程中,他明确表示对中国的投资额“没有限额”,将分别通过各家控股企业投资中国的资本市场、传媒及酒店行业。

# 资本产业双轮驱动 浙商频频布局海外

□本报特约记者 严格

近日,澳大利亚证券投资委员会批准中国制伞龙头企业天外天在澳大利亚上市融资,该企业股票首期于本月12日在澳大利亚证券交易所成功上市。据了解,这是中国制造业企业首次登陆澳大利亚资本市场。

在谈及为何要远赴澳洲上市,天外天董事长徐海南告诉记者,除了看重澳大利亚资本市场作为南半球最大资本市场,其深度和流动性及其透明度为全球认可,“同时我们更看重澳大利亚广阔的户外产品市场。”

据浙江省金融办负责海外上市的张维处长介绍,产品市场占有率高、发展前景看好的优质浙江民营已成为全球资

本市场追逐的香饽饽,“全球主要的证券交易所基本上都到我这里来报过了。”

据资料显示,浙江至今已有27家海外上市企业,世界主要资本市场,从纽约到伦敦,从新加坡到香港,均已出现浙商的身影。普华投资总裁曹国熊认为,上市目的地有了多种选择,以产业起家的浙江商人自然表现出了其独到的精明,除了融资成本、市盈率等技术层面的考量外,他们更愿意把产业延伸和上市目的地结合起来统筹考虑,同时也为未来的跨国并购埋下伏笔。

“海外上市,浙商已不仅仅着眼于融资。”长期从事海内外上市工作的锦天成律师事务所的章晓红博士认为随着国内

A股市场牛气冲天,不少企业已没有远走海外的动因,“毕竟在语言、文化中国企业和国际资本市场还是有不小距离。”他认为浙商谋求有针对性的海外上市在很大程度上是和浙商外向型经济特质有关。

地处浙江绍兴的中国染整巨头金龙控股在新加坡上市后,最近正谋划到欧洲证交所上市,公司董事长陶寿龙告诉记者,欧洲是产品出口的主要市场,除了募集资金外,他们也希望通过在当地上市,进一步增加当地客户对企业的认可和拓宽产品的市场占有率。“海外上市更容易取得海外客户的身份认同。”

“我们是第一家在澳大利亚上市的中国制造企业,这样在竞争中就会有一定的先发优势,毕竟让澳大利亚消费者接

## 沙特王子小档案

阿尔瓦德于1955年3月出生,现年52岁,曾数度离婚,有一子一女,身家203亿美元。获《阿拉伯商业杂志》选为2007年最有权势阿拉伯人士(福布斯)2006年全球富豪榜,排名第13位。其部分投资项目有:花旗集团,持股3.9%;新闻集团,持股6%;四季集团,持股22%;迪士尼,持股少于1%;法国迪士尼,持股17.3%;时代华纳、苹果电脑、摩托罗拉等,持股少于1%;中国银行,持股2.7%等。

受一家在当地上市企业的产品会相对容易一些。”天外天董事长徐海南说。

浙商的这种理念似乎也得到海外资本市场的认可,欧洲证交所中国区总裁潘廉认为,除了消费物美价廉的中国制造,海外投资者也乐于其投资的中国制造发展壮大以便分享红利。

中国社科院工业经济研究所副所长黄速建博士认为,海外上市后中国企业已不仅仅是中国的企业,海外投资者都将成为其股东,西方一些不合理的贸易壁垒不但会损害中国的利益,同时也会损害海外投资者的利益。中国企业海外上市后与海外投资者结成的红利联盟对改变中国制造出口的不利因素将会产生深远的意义。

## 沃尔沃加紧开拓中国卡车市场

一项旨在开拓中国卡车市场的路演近日在上海正式启动,将历时6个月,途经25个城市。沃尔沃卡车公司大中国区总裁何伯格(Fredrik Hogberg)表示,此举意味着沃尔沃迈开了新的征程。

记者在发布会现场看到了一台即将参加路演的样车。据介绍,这台样车配备了先进的13升发动机和I-Shift变速箱。2006年7月,沃尔沃在中国发布了两款装备上述设备的新型卡车。当年,其在中国市场的销量增长了28%,市场占有率有了明显提高,稳居进口品牌第一。

数据显示,2006年中国重卡市场总销量达30万辆。其中,东风汽车、一汽和中国重汽销量都在6万辆以上。而自上世纪70年代以

来,沃尔沃卡车在中国的总销量仅有6000多辆。2006年销量增速虽然惊人,但总销量也不过千余辆,在其105000辆的全球销量中所占比例还很小。据业内人士分析,主要原因是沃尔沃卡车(包括合资卡车)价格过于高昂。

何伯格表示,高价格是与高端市场联系在一起。而高端市场是沃尔沃中国市场的一部分,但为了满足客户,他们也在考虑中低端产品。

据了解,此次路演的另一项内容是展示沃尔沃卡车在物流业中长期积累的经验,包括全面的物流解决方案和售后服务体系。沃尔沃欲推介其经验以增强在中国市场的竞争力。(据新华社)

## 中国软件与信息服务业外包业步入“快车道”

记者在日前举行的首届“中国服务外包产业发展与合作(武汉)国际论坛”上获悉,中国软件与信息服务业外包产业正在进入一个快速发展期。

中国软件行业协会理事高炜表示,中国软件与信息服务业外包从2006年起步入快速发展通道,由于国家在人才、税收和资金奖励等方面的支持,越来越多的跨国企业把离岸外包业务选择放在中国,这给国内软件与信息服务业外包企业带来了巨大的发展机会。

高炜说,国内软件与信息服务业外包企业而言,该行业的国际市

场规模是足够大的,不愁没有“蛋糕”,关键是要加大自身承接能力。近几年来,国内服务外包企业借助优越的发展环境,规模都有大幅提升。据悉,国内最大的软件外包企业东软集团三年后从事软件外包的员工将扩展至3万至5万人。

信息产业部产品司司长肖华说,2005年中国软件与信息服务业外包市场规模达到9.2亿美元,同比增长了45.3%。尤其是欧美对我国的发包规模在迅速扩大,同年美国发包规模同比增长100%,欧洲发包规模增长85.7%。(据新华社)

## 雀巢拟55亿美元收购诺华子公司



全球食品业巨头瑞士雀巢公司12日证实,该公司将以55亿美元的全现金方式,从瑞士诺华公司手中收购美国婴幼儿食品生产商格伯公司,以进一步拓展其在营养食品领域的业务。

据路透社报道,雀巢公司称,收购格伯公司将给雀巢的营养食品部门(包括婴儿配方食品、幼儿食品、医疗营养、体重控制等)带来每年大约100亿美元销售额。早在上世纪90年代初,雀巢

就曾试图收购格伯公司,但以失败告终。如果此次收购计划实现,将是雀巢在进军保健及营养食品领域过程中迈出的又一大步。去年12月,雀巢曾以25亿美元收购了诺华公司下属的医药营养部门。

对于世界第四大制药集团诺华公司来说,把格伯公司出售给雀巢,将是公司实施剥离非医药业务计划的最后一个步骤。上述交易一旦完成,诺华公司的销售收入将全部来自医药业务。(据新华社)

## “能源效率产业”诱惑凸现 江森自控抢占中国“能源效率”市场

□本报记者 李小兵

近年,一家来自美国的公司在国内机场航站楼和知名建筑楼宇节能控制系统领域的频频得手,令“能源效率产业”的诱惑凸现。这家公司就是美国江森自控公司,它是世界500强企业之一。

据悉,江森自控进入中国的历史可以追溯到100年之久,然而,就在两年前以前,该公司专业从事提高非住宅建筑物能源效率服务的“设施效益”业务,却还只是局限在中国的6个城市里展开,但现在,该公司的这项业务已迅速扩展到了国内的41个城市。在江森自控赢得的国内客户名册中,有上海环球金融中心、2008北京奥运会主体育场国家体育场、中国国家大剧院、北京东方广场、广州大学城以及“十五”期间我国投资最大的工业项目之一上海化学工业区等。

从6个城市到41个城市的推进,江森自控表示这在更大层面上是得益于中国“十一五”规划对可持续发展解决方案的坚定推动。在“十一五”规划中,节约能源被作为转变经济增长方式的主要方向,明确了到2010年对单位GDP能耗降低20%、主要污染物排放总量降低10%的目标。江森自控透露说,在中国,目前公司正在帮助审核政府设施以发现提高能源效率的机会。有数据显示,2005年,我国拥有的建筑面积为400

多亿平方米,其中约95%为高能建筑,其总能耗已占到全社会终端能耗的27.5%,单位建筑面积采暖能耗相当于相同气候区发达国家的2至3倍。预计到2020年,全国建筑面积总量将突破700亿平方米,建设部指出,如果再不采取有力的建筑节能措施,届时建筑能耗每年将达1.2万亿度电和4.1亿吨标准煤,也就是2005年建筑能耗的3倍。中国的大规模城市一体化建设所面临的能源问题将成为环境保护的首要挑战。

这对于江森自控是一个非常重要的市场,同时也增强了其提升经营业绩的勃勃雄心。据悉,收购了约克后,2005年江森自控的“设施效益”业务收入是100亿美元,但公司正在规划如何让这个数字再度翻倍,已经明确的是,2007年度,“设施效益”收入将被要求提高到公司收入总额的38%,而2005年,这个比例为21%。公司透露,实现这个目标的战略之一,就是要抓住中国、中东和东欧等新兴市场发展机遇。

据称,全球设施效率市场价值高达2000亿美元。而一份报告显示,应用江森自控的Metasys设施管理系统和设备改造或建设的建筑节能管理体系,在1990年到2005年间,为用户节省了71亿美元开支;而计划于2006年至2025年实施的项目,将会令用户们节省210亿美元的能源开支。