

# Companies

## 中国外运舍金鹰货代 促 DHL 物流整合

### 将与美国 NRS 合资进军零售物流市场

◎本报记者 索佩敏

对于外运发展近日宣布溢价6倍挂牌转让所持金鹰国际货运代理有限公司50%股权,外运发展母公司中国外运(0598.HK)执行董事兼总裁张建卫昨日接受上海证券报采访时透露,出售股权主要是为了配合DHL物流板块的整合,此项出售不会影响到中国外运的物流业务。

此外,张建卫进一步透露,为了将中国外运打造成国际化知名物流企业,公司正在尝试与多家欧美公司进行非传统业务合作,近期已经与美国零售物流企业NRS公司合资成立了一家物流公司。业内人士分析,中国外运可能希望借助NRS的经验进军中国零售物流市场。

### 不会影响自身货代业务

近日,外运发展发布公告称,外运发展所持金鹰国际货运代理有限公司50%股权在北京产权交易所挂牌转让,挂牌底价为62850万元,较标的净资产溢价高达623.9%。金鹰国际经营范围包括承办海运、空运进出口货物的国际运输代理业务等,股东为外运发展和敦豪供应链(香港)有限公司,当时双方各投资146万美元,各持有其50%股权。此次转

让,外运发展在保证金、原股东优先权、受让方除原股东外不得从事竞争业务等方面提出了诸多条件,从而业界普遍认为DHL将最有可能接受这部分股权。

对此,张建卫昨日解释,DHL近年在国际上收购了丹莎海运、金鹰物流等企业,从而希望能够通过整合拥有物流、货代的独立平台,因此希望能够全资拥有金鹰国际。我们和DHL有这么多年的合作关系,我们也非常尊重他们的做法。”张建卫坦言,目前金鹰国际的客户资源主要还是DHL方面的,如果我们不同意出让股权,金鹰国际的客户资源也很容易转移出去,这样并不利于公司的发展。”

不过张建卫认为,出售金鹰国际的股权并不会影响到中国外运自身的货代业务。中国的货代市场非常大,不是一家两家公司就能够消化的。”她认为,中国外运的货代业务也有自己的发展空间。

### 将打造航空物流两大板块

中外运集团旗下航空资产近期将以中外运航空(0368.HK)的身份登陆香港联交所。中外运航空刚刚于11月12日公布了招股说明书,预计11月23日挂牌上市。对此张建卫昨日表示,中外运集团已经



本报记者 徐汇报

确立,今后将重点打造中外运航空为代表的航空业务和以中国外运为代表的综合物流两大旗舰业务板块,而中国外运为了尽快发展为国际知名的现代物流企业,目前也正在国际化的多方面尝试。

张建卫透露,目前中国外运正在美国、加拿大、欧洲等地物色合作对象进行非传统业务合作,不过他拒绝透露非传统业务的具体

内容,只是表示这些业务将围绕物流方面。张建卫介绍,中国外运与美国零售物流商NRS刚刚成立了一家合资公司,双方各占50%的股权,目前公司第一届董事会已经在上海召开过,新公司的业务主要是在中国境内。业内人士分析,中国外运拥有国内广阔的运输网络和客户资源,而NRS拥有零售物流的经验,中国外运牵手NRS可能

是借助后者的行业经验来进军零售物流市场。

此外,今年7月,民航总局批准中国外运与大韩航空在天津合资成立银河国际货运航空。张建卫透露,银河航空将于明年一月首飞法兰克福。而为了满足国际客户对于环保的需求,中国外运也将在物流业通过系统化运输、夜间配送等方式,降低物流业能耗。

## 产经速递

### 中国汽车 挺进迪拜国际车展

14日开幕的第九届迪拜中东国际车展上,中国汽车同奔驰、宝马、通用、丰田等外国品牌同台亮相,吸引了不少参观者的注意。

迪拜中东国际车展每两年举办一次,是中东地区规模最大的车展,也是国际高端品牌云集的展会。本届车展上,奇瑞、海马、福田、美的、吉利等中国品牌的登场令人耳目一新。

奇瑞国际公司副总经理忻晓笛对记者说,自2001年进入中东北非市场以来,由于性价比较高且门类齐全,奇瑞在这一地区的发展势头一直很好,目前已累计销售约5万辆。现在,奇瑞把目光投向了该地区经济最为发达的海湾国家,并且已经有6款车型通过了海湾合作委员会(海合会)标准组织的认证,到今年年底还将有两款车型通过认证进入海湾市场。

面对强大的竞争对手,奇瑞显得较为自信。忻晓笛告诉记者,奇瑞目前已基本掌握发动机、变速箱、底盘三大核心部件生产和制造技术,并在今年8月跨过了产量100万辆大关,相信未来在海外市场会有更好表现。

第九届迪拜中东国际车展为期5天,共有来自28个国家和地区的650家参展商展出了展品。(据新华社)

### 世茂引零售品牌 发展商业新模式

正在致力于向世茂股份逐步注入集团旗下商业地产的世茂集团,发展商业地产项目的步伐紧锣密鼓。记者昨日从世茂集团得知,继去年与法国欧尚、英国百安居等世界500强签订战略合作协议后,世茂集团又与胜道YYSports和FOXCity两家零售品牌签署长期战略合作协议,共同打造新商业地产运营模式。

据了解,此次世茂集团与两大商业品牌合作打造的绍兴世茂·河滨国际购物中心,以及计划在松江开发的带有室内主题公园的购物中心,将成为世茂集团未来的商业地产发展趋势。世茂集团执行董事兼常务副总裁许世坛表示,世茂房地产将以开发购物中心为依托,用“一站式购物体验”的新理念发展其在内地的商业地产项目。(赵阳)

## 万钢:中国新能源汽车已处于先驱地位

◎本报记者 吴琼

如何应对全球能源价格长期上涨,已经成了各国政府、汽车工业不可回避的话题。中国科技部副部长万钢昨日在上海举行的“必比登挑战赛”上指出,中国新能源汽车领域已处于先驱地位,不仅可以看到在真实环境下参加比赛,也可看到电动自行车、助动车投入运营。

“必比登挑战赛”是世界最大的清洁安全汽车赛,此次时隔3年重返上海,创下了必比登挑战赛2次光顾新兴汽车市场的纪录,也成为海内外汽车企业展示成果的最佳舞台;超过120辆清洁能源汽车同台亮相,来自海内外的政府机构、汽车企业、交通运输机构也共聚一堂,共同探讨高油价下的汽车发展之路。

记者获悉,此次挑战赛超过半数参赛清洁能源汽车为中国产品,而与中国参赛汽车企业不同,跨国汽车巨头亮出的则多为已量产或拟量产车型。必比登挑战赛的副总监张燕告诉上海证券报,来自通用汽车、大众汽车、梅赛德斯、福特汽车、法雷奥、宝马等汽车企业的量产新



本报记者 徐汇报

能源车,超过20辆。”万钢也客观指出:我的一些欧洲朋友有这样的担心:如果中国汽车拥有量达到欧洲水平,即千人汽车保有量为650辆至700辆时,中国汽车将为世界汽车总量(除中国以外)的2倍。”

不过,万钢强调,尽管中国目前对石化能源的紧缺、大气的压力,但不能停下发展的脚步,也在探索新能源、环保的方式。科技部部长

以来坚持清洁燃料、电动汽车的产业化。”

米其林集团管理合伙人贺立业则在挑战赛中指出:现在清洁能源汽车的技术已经到位,近日大家会看到各种技术的汽车,但清洁能源的普及还存在各种障碍。”

壳牌集团执行副总裁大卫·皮瑞特直接指出障碍所在,现在不是技术问题而是政策框架、公众接受的问题。我们必须有紧迫感,因为

### 美国内陆运输、燃油价格、港口费率三大因素推高成本

## 航企太平洋班轮航线涨价愿望强烈

◎本报记者 索佩敏

上海证券报记者昨日从中远集团获悉,由于美国内陆运输、燃油价格和欧美港口装卸费率上涨,从而导致太平洋航线成本上升,中远方面推动运价上涨的意愿强烈。而中海集团一位内部人士昨日接受上海证券报采访时表示,如果同航线上主要船企都提价,中海通常也会跟进。

### 内陆费用最多上涨30%

随着集装箱运输从传统的“港到港”延伸到“门到门”,内陆转运费用也成为集装箱运输成本的重要组成部分。2006年度,一部分船公司与美国铁路公司的长期合约到期,新合同内陆费用上扬了20%-30%,剩余一批公司的合约也将于今年年底到期。

中远方面表示,2008年全球内陆运输成本总体将呈进一步上涨态势,尤其是北美地区。受美国/加拿大内陆铁路运力限制及燃油成本大幅上涨的影响,北美内陆铁路承运人纷纷宣布大幅上调铁路运价,将成本压力转嫁到了远洋承运人身上。继2006年9月美国铁路成本上涨

40%后,2007年5月、9月及2008年1月美国铁路分别再有三次涨价,综合涨价幅度超过15%。内陆成本的快速上升,严重地削弱了航线的盈利能力,迫使船公司必须坚决推行新的内陆费率。

### 燃油价格节节攀升

国际油价的持续高企也给航运企业带来了成本压力。2007年,原油价格从年初的50美元/桶冲至90美元/桶,新加坡380燃油则从年初的250美元/吨升至480美元/吨。受此影响,船用燃油价格也有大幅增长。

联邦快递集团首席经济学家黄展接受上海证券报采访时表示,目前油价居高不下有诸多因素,未来国际石油市场的供需矛盾将继续存在。

据中远有关人士介绍,目前船公司的燃油成本主要是通过征收燃油附加费来弥补,而这一费用的征收主要取决于市场景气度带来的客户接受程度。如果集装箱运输需求旺盛,班轮公司把燃油成本完全转嫁给货主,客户往往也能够接受,一旦市场进入淡季,燃油费也会随之降低。

### 航企提价愿望迫切

# 6.3%

根据中国远洋2007年的三季报,与亚欧航线单箱收入上涨27%相比,前三季度跨太平洋航线单箱收入同比下跌6.3%。

### 欧美港口费率年增3%-5%

业内人士分析,随着集装箱货量的快速扩展,许多发达国家的港口呈现能力不足、设备老化、工班短缺的状况,造成了港口的严重拥堵。但是全球的集装箱货量基本上每年都以两位数在增长,港口当局为了满足需求,港口方面需要加大投入,这些成本主要通过提高港口费收来弥补。

中远方面透露,近几年欧美港口的装卸费率年均增幅约为3%-5%。而国内部分港口基于效率的优势,也正在逐步缩小与国外港口的费率差距。近期上海港公布,2008年度整体装卸费率将同比上涨10%。

预计至2050年,能源的需求将增加1倍(包括石化燃料的需求),但燃料的供应速度不会像需求增长得这么快。另外,二氧化碳排放也是一个问题。”

在政策支持方面,欧洲委员会已经作出相关响应。欧洲委员会研究总司司长若泽·曼努埃尔·席尔瓦·罗德格兹表示,2007年3月布鲁塞尔召开的欧盟春季首脑会议上,欧盟各成员国领导人一致同意承诺至2020年达到三个20%的目标,即欧盟温室气体排放量在1990年基础上至少减少20%,可再生能源在能源中的比例提高到20%,能源效率将在1990年基础上提高20%。未来欧盟将投入40亿欧元实现这一目标。其中一部分用于扶持清洁能源汽车。”

但众多业内人士都认识到:即使在原油期货价格每桶最高升至100美元时,由于替代能源未大规模商业化,价格仍高于原油,因而无法普及。

对此,法国驻华大使苏和表示,在未来的10年至15年内,希望动员更多的新生力量进入汽车行业。”

### 中国输欧8类纺织品 明年起完全取消数量管理

商务部副部长高虎城15日在接受新华社记者采访时说,根据2005年在上海签署的《中欧纺织品贸易谅解备忘录》,中国对欧盟10个纺织品类别的双边数量管理将于2007年底结束。自明年1月1日起,中国所有对欧纺织品出口不再受任何配额或数量限制。

高虎城说,为避免2008年出现类似2005年初对欧纺织品出口“井喷”现象、导致贸易摩擦加剧的局面,中欧双方今年就建立双边监控体系达成了一致意见。自2008年1月1日至12月31日,中欧双方将把备忘录中的8个纺织品类别纳入双边监控体系。

高虎城说,中欧双方把8个纺织品类别纳入双边监控体系,主要目的不是限制出口,而是对部分取消数量管理类别的对欧出口进行监测,中欧双方就签发许可证的情况定期进行数据交换,不设任何形式的数量限制。(据新华社)

### 前9月电子百强盈利增125%

◎本报见习记者 叶勇

记者昨日从信息产业部获悉,2007年1-9月份,电子信息百强企业继续保持平稳增长,总体效益较好。百强企业累计完成营业收入8755亿元,同比增长10%;实现利润总额312亿元,同比增长125%;上交税金267亿元,同比增长28%;完成出口交货值2456亿元,同比增长20%。

信产部认为,前三季度百强企业收入增幅趋缓,出口增幅回升。1-9月份,百强企业累计完成营业收入8755亿元,同比增长10%,增幅比上月下降3个百分点。营业收入过百亿元的企业有18家,其中联想超过1000亿元。1-9月份百强企业累计完成出口交货值2456亿元,同比增长20%,出口增速比上月提高3个百分点。

数据显示,前三季度百强企业盈利水平较好。1-9月份百强企业实现利润总额312亿元,增幅为125%。百强企业的利润率比上月提高0.6个百分点,为3.6%。五个小行业的利润率分别为:软件类8.9%,元器件类5.4%,通信类5.6%,计算机类3.3%,家电类1.7%。

### 南航正式加入天合联盟

◎本报记者 索佩敏

昨天,三大航空集团之一的南航宣布正式加入天合联盟,成为中国首家加入世界航空联盟组织的航空公司,天合联盟也成为第一家拥有中国大陆航空公司的全球航空公司联盟。12月,国内另外两家航空公司国航与上航也将加入另一航空联盟星空联盟。

天合联盟是全球三大航空联盟之一,南航加入天合联盟后,天合联盟成员达到11家,合作成员3家,成为全球客容量最大的航空联盟。每天航班量将达到16400个,航线网络通达全球841个目的地,连接162个国家和地区,每年为全球4.28亿旅客提供运输服务。南航董事长刘绍勇昨天介绍,南航的旅客现在能够与其他10家联盟成员中的任何一家以及三家与联盟合作的航空公司,进行里程累积和互换,享受联盟成员的头等舱休息室和候机室等。

中国民航总局局长杨元元表示,南航加入天合联盟,是在全球化日益深入的大背景下,顺应了国际航空运输业联盟化、自由化的趋势,也象征着中国航空运输企业的国际化进程不断深入。南航顺利入盟,可以为中国民航运输企业提供一个与国际一流标准接轨的“样板”。

中国民航干部管理学院副教授李桂进指出,南航加入天合联盟,填补了天合联盟在中国市场的空白,大大加强了它在亚太市场的影响力。对于南航来说,借助于天合联盟的网络,使自己的市场扩大到西欧、东欧、中亚、北美、拉丁美洲、非洲广阔的区域。

### “加减法”战略 助小肥羊上市稳步推进

◎本报记者 贺建业

今年8月间,由于众所周知的原因,市场猜测作为中餐第一家引入海外战略投资者的火锅连锁店企业——小肥羊在香港上市计划或将受到影响。

记者日前获悉,公司的上市工作目前仍在稳步推进之中。同时为加快市场拓展,小肥羊新聘了前肯德基香港公司行政总裁杨耀强和3i集团亚太区董事王岱宗两位为高级副总裁。

另据介绍,从本月开始小肥羊公司将针对明年的奥运商机在北京市场重点投入,2008年将在北京新开5家店,届时北京地区店面将达到40家左右,其中设于高档商圈的10家店面为精品店,专门满足商务宴请等高端消费群体的需求。公司常务副总裁张占海表示,在海外继续开店的基础上,2008年将加大开设直营店和加盟店力度。

事实上在重新招徕加盟商之前,小肥羊已大刀阔斧地清理了门店。

此前由于加盟店的增多以及一些冒牌店的出现,导致了小肥羊的声誉受损。于是小肥羊开始放假并收回一些不合格的店面授权。店面由高速扩张期的720余家,减少到目前的350家。

在小肥羊的发展过程中不断调整战略,经历了快速扩张的“加法”战略,又经历了不惟数量重质量的“减法”战略,一加之减中公司实现成功跨越。针对市场人士的担忧,小肥羊公司企划中心负责人李丽娟表示,店面减少可能会导致整体营业额有所下降,但公司利润却呈现出较高的增长态势。她同时表示,在未来的发展中,小肥羊“羊”为本,围绕火锅连锁这一主业锻造产业链,向上下游不断延伸,打造中国“羊肉制品专家”和“调味品专家”。