

高铁冲击 航空业客货运双双告急

□ 高江虹

6月16日13:58。当列车准点抵达上海虹桥火车站时,不少乘坐这趟试运行京沪高铁班次的媒体人感叹,很快很准时很舒服!

“舒适度、正点率、便捷性和安全性,高铁在这些方面很有优势。”铁道部宣传部副部长郭文强对高铁优势并不讳言。

这三个感受恰恰是夺取京沪航线客流的关键要素。客流量上的流失,也许还不是最糟的。记者从铁道部和铁路局多位人士处获悉,如何充分利用京沪高铁的速度和密度,发展快捷货运产品是铁路运输部门研究的课题之一。

航空公司即将面临客运、货运两告急的窘境。

A.客流之失

高铁运营之初该线航空票价平均为全价票的5-6折

目前,京沪航线一年航班量达35395班次。且客流量高峰时经常爆满。平常的客座率达90%。可谓中国民航最为挣钱的黄金航线。

所有关于京沪航线可能会遭遇的高铁阻击战,都只是设想。

只是,这个设想来得有点残酷。

半个月来,航空铁路行业研究分析师共发布了16篇分析报告,其中8篇对铁路行业予以推荐或增持,而对于航空多为中性的观点。

海通证券、招商证券、平安证券和安信证券均对可能产生的航空客流被分流持相对悲观的看法,认为至少有15%-20%的航空客流受影响。此前北京交通大学曾做过一个调查,预计京沪高铁开通后,北京至济南、北京至南京、北京至常州、北京至上海的民航旅客中将分别有80.3%、83%、75.8%、60.7%选乘高铁出行。

相当一部分客流会被价格吸引。

铁道部近日公布了京沪高铁的全程价格和班次,各地路局也于日前公布了各自站点的价格和详细班次。

按照铁道部公布的价格,时速300公里动车组列车最高1750元,一



等座935元,二等座555元。此外,时速250公里动车组列车二等座410元。因此,普安证券分析师储海认为,京沪高速动车票价为0.421元/公里,较武广高速动车车低10%左右。而此价格较航空更具优势。

“跟踪武广线的票价变化我们发现,高铁运营之初该线航空票价平均为全价票的5-6折。”海通证券分析师钮宇鸣认为,因此即便航空公司在京沪线采取类似折扣的标准,高铁票价普遍仍具一定的竞争优势。若今后列车班次加密,票价水平下调,则高铁运输成本优势将更加明显。

正点率无疑是航空最为致命的硬伤,尤其是在最近雷雨天气下。进入6

月以来,华北华东地区频繁因雷雨天气取消、延误大量航班,所延误的航班量最少在30班次以上,个别时候数百个航班受影响。

一家中关村金融咨询公司高管刘鹏坦言,如果出差上海,整个旅途能保证控制在三个半小时以内,它会很愿意选择航空,但近期却经常超过五个小时。至于回家探亲,对于家在徐州的刘鹏来说,高铁却是他不二的选择。

B.货运告急

航空公司相当部分利润来自货运。现在这条命脉即将接受挑战

客运只是这场航线与铁路线竞争的一个小缩影,对于运营这片区域的公司而言,更致命的打击来自货运。

航空公司坦言相当部分的利润来自货运。现在这条命脉即将接受挑战。顺丰快递高管透露,目前该公司航空货运量的增长受机队规模、时刻等条件限制,因此正在考虑其他可替代的高速运输产品。如果高铁可以运行货运,顺丰将会最先考虑这块市场的发展。

顺丰目前自有机队7架,加上外包的机队共计18架次。这些飞机每天运输约有1400吨的航空货运量,还未能满足自身的发展需求。“我们占了整

个民航10%的货源”。

“京沪航线,我们有三架飞机专门来飞,但还不够。”该高管认为,如果高铁能够提供加挂货运的服务,顺丰的货运增长量绝对够支持每天至少一班次的货运。目前航空的货运成本为8元每公斤,对于利用腹舱的快递公司来说,如时效要求不是更高,成本也可低至3-5元。

对于像顺丰这样有着快速即时要求的快递公司,铁路部门也在考虑如何满足这类公司的需求。

铁道部有关人士透露,铁路运输部门也拟将此课题列入议程,上海铁路局的高层也表示,这样的货运产品已在其考虑范围,快递公司或者可以跟中铁快运洽谈,或者直接找上海铁路局商讨这类产品的开发。

C.高铁冲击波

这些铁路基本上都是贯通南北和东中部地区的高速铁路线

京沪高铁作为铁路系统高速发展的代表,其带来的不仅仅是京沪一条线上的影响,而是整个高铁的冲击波来袭。

理由在于,按照铁道部《中长期铁路网规划》,铁道部即将在近几年内铺设一个巨大的四纵四横、时速在200

公里以上的客运专线网络,里程增至16万公里,其中1.3万公里将于2012年便可投入运营。

以北京为中心1小时交通圈涵盖天津、石家庄、唐山、秦皇岛、张家口、承德等城市;2小时经济圈涵盖郑州、济南、沈阳、太原等;3小时交通圈涵盖南京、合肥、呼和浩特、包头、长春、大连等;4小时交通圈涵盖上海、杭州、武汉、西安、哈尔滨等;5小时交通圈涵盖南昌、长沙、重庆、成都、兰州、宁波等;6小时-7小时交通圈涵盖广州、深圳、福州、厦门、贵阳、银川、西宁等。

而如果以武汉或西安为中心,则通达国内一线城市的时间均将在2-6个小时左右。这无疑将大大冲击民航现有的传统热门航线。

按照民航总局航空安全技术中心统计,目前年旅客运输量50万以上的航线主要分布在东中部地区,网络密度由东向西递减。2008年航空运输平均航段运距为1542公里,旅客运输量主要集中在500-1400公里航段,占了国内旅客运输总量的60.8%。

而铁路系统也恰恰在东中部地区加密其高速铁路网。据铁道部提供的信息,2009年建成并投入运营使用的客运专线共有11条,分别是武广客运专线、广深客运专线、郑西客运专线、万州到宜昌铁路、石太客运专线、合肥至武汉铁路、温州至福州铁路、宁波至温州铁路、福州至厦门铁路、广珠城际轨道交通、胶济铁路客运专线等。

这些铁路基本上都是贯通南北和东中部地区的高速铁路线,而其运营已经或多或少冲击了民航市场。

此前两年,已经有多条黄金航线因为高铁而停航或陷入亏损泥潭。

对于京沪高铁的出现,是否会对两地沿线居民、商务人士出行产生根本性影响,铁道部宣传副部长郭文强认为,因为人们旅行的习惯和经济条件,以及旅行理念和目的不同,高铁或将和必然影响一些人的出行选择。

民航总局政策研究室主任刘少成表示,随着《中长期铁路网规划》的逐步实施,铁路系统客运专线的大规模布局势必会触发航空运输市场的联动反应,打破这些地区原有的航空运输市场格局,将一部分航空客源转移到铁路运输上去。

东压倒性多数的支持。

力拓2010泽西有限公司目前已经拥有逾90%的RML流通股,并将强制收购其余流通股。力拓此前宣布,收购完成后,将把RML从澳大利亚证券交易所退市。

(张艳)

阿尔斯通集团 电力业务“一分为二”

记者6月18日从世界五百强企业法国阿尔斯通位于中国的公司获悉,阿尔斯通董事会日前批准了一项由集团董事长兼CEO柏珂龙提议的改组计划,原有的电力业务部门将一分为二,成立新的热力发电和可再生能源两大部门。该计划将从7月4日起正式生效。

阿尔斯通近期在巴西、西班牙等国签下多项高额合约,逐渐度过了由国际金融危机引发的应对调整期,未来可预测的业务将发生结构性变化,正是根据这一变化,集团决定通过改组使各业务部门更加专注于业务目标,并简化工作方式。

根据改组计划,集团原有的电力、交通和电网业务三大业务部门,今后将变更为四个。现有的电力业务将分割为热力发电和可再生能源两大业务部门,从而能够更好地应对各自的特定市场。新成立的四个部门都将任命一位新任总裁。

此外,集团还将新增一位副主席执行官。原电力业务部门全球总裁朱倍贤将出任这一职位。他将负责协助柏珂龙进行战略和集团发展、可持续发展并管理国际运营事务。这样,阿尔斯通集团执行委员会将有9名成员。

据了解,在2010/11财年,阿尔斯通新成立的四大业务部门销售额超过了200亿欧元。其中,热力发电业务销售额达90亿欧元,涵盖燃气发电、蒸汽发电、核电、电力服务以及电力自控系统业务;可再生能源业务销售额达20亿欧元,涵盖水电、风电和其他可再生能源业务;交通业务销售额超过50亿欧元;电网业务销售额超过40亿欧元。

(毛振华)

力拓全购 RML 武钢出局

6月19日,全球三大铁矿石巨头之一力拓发布公告称:印度塔塔钢铁公司已转让了其持有的Riversdale(简称RML)所有股份给力拓,力拓宣布,将全面收购RML,此举意味着武钢在对RML股权的竞争中全面出局。

最早,是武钢看中了RML在非

洲的焦煤项目,并与RML签订了入股备忘录。随后力拓为满足印度与中国市场日益增长的能源需求,对RML提出全购,并一度加价;不过,武钢一直表示不会放弃这一收购。

RML是澳大利亚上市企业,其主要资产是位于非洲莫桑比克的两处煤矿项目BENGA和ZAMBEZE,煤炭总储备达130亿吨。其中,ZAMBEZE的储量达90亿吨,所产焦煤主要用于炼钢。

6月19日,力拓宣布,17日,塔塔钢铁公司转让RML26.28%的股份,力拓已获得RML99.74%的股权,力拓通过其力拓2010泽西有限公司向RML发起收购得到该公司股

东压倒性多数的支持。

力拓2010泽西有限公司目前已经拥有逾90%的RML流通股,并将强制收购其余流通股。力拓此前宣布,收购完成后,将把RML从澳大利亚证券交易所退市。

(张艳)

成立首家“新舒食概念店” 德克士正式进军一线城市

□ 李娇凤

6月16日,隶属于顶新国际集团的德克士在北京成立了首家“新舒食概念店”,这意味着德克士将正式由二三线城市进军一线城市。

顶新集团董事长魏应行指出,一线城市对德克士来说是空白,但德克士不想当西式快餐的老三,因此提出“东方舒食生活”的新主张,希望到2030年店面能达到一万家。

目标:2030年店面达一万家

过去,德克士一直重点经营二三线城市。经过将近15年的发展,德克士目前已有1200家门店,直逼麦当劳的门店数,但与肯德基的3000家相比,还有很大的差距。

然而,德克士虽拥有逾千家店面,一线城市对其来说却是空白。德克士官网资料显示,目前德克士在北京只有2家门店,上海有7家,广



顶新集团魏应行董事长(中)、德克士代言人罗志祥(右)及德克士事业部信谋副总(左)为德克士首家新舒食概念店开幕。

州只有1家门店。

“德克士在15年的时间里,已经完成了从1家门店到1000家门店的积累,现在到了进入一线城市的时候,但如果还是跟随原来西式快餐的游戏规则,坦白讲怎么排都是老三。”顶新集团董事长魏应行指出,德克士不想当老三,在战略的高度上就要另立一个“山头”,要旗帜鲜明地提出自己的主张,“未来20年西式快餐也应该有中国自己的主

张,德克士第五代店就是东方舒食文化生活的主张,这跟西方食文化是不同的。”

魏应行表示,北京成立的“新舒食概念店”是德克士第五代店在全国的第一家,今年还会在北京南站、前门大街开2家店,在深圳也会开一家。目前都是直营的,等成熟后会开放加盟。

谈及未来的发展目标,魏应行指出,在顶新集团目前750亿元的

销售额中,德克士、康师傅私房牛肉面、全家便利店的营业额是90亿元,未来20年希望可以占集团一半的收入。在店面的数量上,德克士平均一年新增150-200家,希望到2030年德克士店面能达到1万家。

挑战:缺乏优秀的人才

不过,魏应行坦言,德克士在稳步发展的过程中,最大的挑战是人才的缺乏。“如果按照计划中的速度开店,一年需要500个店长,而培养一个合格的店长需要约3年半的时间。”

“我们要扩大对干部的储备,因此最近打算成立一个顶巧餐饮大学,培养餐饮方面的人才。”魏应行说。

人才的缺乏并不是唯一的挑战。2000年以后,随着一线城市西式快餐市场的密度加大,肯德基和麦当劳也开始将触角伸到二三线城市。

魏应行坦言,未来三五年在二三线城市会形成比较白热化的竞争,但德克士会坚持“两条腿走路”,一二三线城市共同发展的战略。

国美上海开新店 三巨头分食 百思买旧店

6月18日,国美电器位于上海莘庄的旗舰店将正式开业,而这家公司店恰恰是今年2月下旬百思买在中国关闭的9家门店之一,加上之前宏图三胞和苏宁电器接手的两家门店,百思买在中国的“遗产”已经有3家成为本土连锁商盘中餐。

在本土电器连锁巨头展开对百思买关闭门店的优质店址进行争夺的同时,百思买也宣布曾担任百思买国际部首席财务官的Dave Deno将接替去年3月上任的唐思杰出任百思买亚太区负责人。

百思买会在中国市场加大对五星电器的投资,并且重新在上海塑造百思买品牌,甚至包括将重新开设百思买的自有门店。

然而对于百思买的经营模式,国产电器连锁并非无动于衷,面对2011年来国内家电行业中零供关系的紧张,苏宁电器副董事长孙为民也告诉记者,“我们从来没有否认过百思买模式的优势,我们也喜欢采取这种简单的商品经营的模式,但是现在在中国市场上却很难改变。”

上海国美总经理刘永刚说,通过快速开店让上海国美重新超越主要竞争对手苏宁电器成为其2011年的第一要务,而接手百思买莘庄的这家超过万平的门店也符合一线城市“开大店”的整体策略。销量预期要比百思买时期翻番。

百思买莘庄门店是2009年5月28日开业的,在今年百思买做出的关店决定后关闭,而同时关闭的还有百思买位于上海、苏州、杭州等地的8家门店。

在百思买关闭这些门店后,由于除了上海徐家汇门店是百思买购买的自有物业外,其他门店大多是租赁的。

孙为民称,“百思买的很多门店地理位置还是不错的,只不过是因他们经营策略出现问题和本成本控制不利导致亏损,所以这些门店苏宁感兴趣的都会去接触。”

早在今年3月苏宁电器就与杭州百思买的业主谈妥,其门店在今年五一前已经开业,而国美电器和宏图三胞则拿下了百思买在上海的两家门店。

然而百思买最好的门店却是其在徐家汇和中山公园的门店,其中徐家汇的自有门店2010年其销售收入甚至突破5亿元,这在上海所有的电器连锁门店中可以排前三位。

不过百思买似乎并没有要转让徐家汇门店的计划,因为按照其最新规划,还计划在上海重新开设2-3家门店。

不过也有五星电器内部人士担心,虽然五星电器的运营利润还可以支撑百思买的中国业务,但是不排除百思买总部业务继续恶化导致其继续压缩中国业务,五星电器也可能再次转手。

(21世纪)

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

一天一粒防流感 一天两粒治感冒

请在医生的指导下购买和使用

海南亚洲制药生产 海南快克药业总经销