



《诚信载道》

连载七十八 □ 魏建国 著

(接上期)

昆明机场目前的基础设施、旅客吞吐量与双流机场都有一定的差距,但昆明机场迁建新机场后,将有能力扩展到大型枢纽机场,两个机场的竞争将加剧。在这场竞争中,昆明机场有着最佳的区位优势,但能否在竞争中胜出除机场本身的现代化水平和优质服务外,还要看其是否有优于其他机场的功能。而机场功能的发挥在一定程度上取决于周边地区的产业定位和发展。发展空港经济,将会为航空货运提供集散、分拨、配货、交易、整理、加工、包装、仓储、展销、信息咨询、代办进出关手续等一揽子服务。

2012年昆明新机场开始通航,如何紧紧围绕建设面向东南亚、南亚,连接欧亚的国家门户枢纽机场的定位,以诚信为纽带整合各方资源,解决昆明枢纽机场建设存在的问题,增强昆明机场的核心竞争力,已成为焦点。昆明新机场建设中明确了现代综合交通理念,统筹推进航空、铁路、公路、轻轨等一体化的综合交通体系,并将出现大批与航空相关的产业聚集在机场周围,机场便从单纯的运输空港演变为经济综合体,并形成了具有一定辐射功能的临空经济区。

当前,昆明机场正面临着前所未有的困难和挑战,机场作为企业也面临着比以往更加复杂多变的市场环境:国际金融危机,全球经济动荡,国内经济运行中存在着一系列突出的矛盾和问题及昆明新机场的建设、新老机场的衔接、转场等诸多问题。这就要求昆明机场既要有关心忧患意识、危机意识,又要增强信心,切实树立科学发展观,联合航空企业(尤其是基地航空公司)、联检单位等所有驻场单位,以诚信机场创建为平台,进行“横向到边、纵向到底”的密切协作,牢固树立“民航是一家人”的思想,使航空公司、驻场单位、商家和机场各部门共同努力和通力配合,不断提升管理水平,提高服务质量,增强云南民航整体竞争力。以诚信为支点,以昆明枢纽机场建设为中心,带动全省干线、支线机场发展,构成梯次结构合理、规模适度的辐射式机场网络布局体系,昆明机场将随着航线网络的不断扩展,航空公司提供航班频率的不断增加,机场直接吸引更多中转旅客的国际、国内城市的增加,吸引更多消费者以昆明作为旅程的始发点、中转点或目的地,吸引更多的航空公司进驻。加之滇中城市群产业化、城镇化、交通一体化的发展,昆明新机场将利用滇中经济区的有利地理位置和良好的经济发展态势辐射东盟、成渝、珠三角经济区的直飞欧洲、澳洲、东南亚、南亚、非洲的主要国家和国内主要城市,省内环飞连接的航线网络结构和客货运输兼顾的航空运输体系,赢得云南民航“大家庭”的共同繁荣。

内和外顺,打造诚信桥头堡

2009年7月,胡锦涛总书记视察云南时指出:“要充分发挥云南作为我国通往东南亚、南亚重要陆上通道优势,深化同东南亚、南亚和大湄公河次区域的交流合作,不断提升沿边开放质量和水平,使云南成为我国面向西南开放的重要桥头堡。”云南省委、省政府表示在全球经济一体化、区域化不断加深的背景下,将持续保持投资拉动的强劲态势,继续实施大项目带动战略,继续加大对基础设施建设的投入力度,通过进一步完善海、陆、空综合立体交通网,把昆明打造成我国面向东南亚、南亚地区的现代物流桥头堡,形成以航空为先导,以铁路、高等级公路为骨架的省级国际大通道,实现区位优势向经济优势的转变。

2011年5月6日,国务院正式批准并出台了《国务院支持云南省加快建设面向西南开放重要桥头堡的意见》(以下简称《意见》),意味着云南桥头堡战略正式上升到国家战略层面,突出了云南在国家对外开放战略中的前沿和国门作用。《意见》中对云南的5个战略定位,第一个就是将云南建设成为我国面向西南开放的重要门户。

(待续)

谋局移动金融 中移动携手招行浦发

■ 卢晓平

在移动金融领域,银行与运营商的合作正进入一个全新的阶段。

招行在移动金融领域的动作一直为市场所关注。去年底,招商银行携手中国联通宣布推出名为“联通招商银行钱包”的信用卡手机支付产品。日前,招商银行与中国移动又宣布签署全面战略合作协议,共同推进移动支付产业的发展进程。

与运营商合作最为深入的浦发银行也有动作。获悉,日前,浦发银行与中国移动在武汉召开双方战略合作全国分支机构推进会议。中国移动、浦发银行负责市场营销的高层领导以及全国30个省市分支机构相关负责人参加了会议。

有关人士称,本次会议召开一方面标志着双方战略合作项目已经进入了全面市场推广阶段,另一方面也标志着双方分支机构将加快推进战略合作成果的落地实施。

中移动牵手两银行

根据中移动与招商银行签署的协议,双方将在移动支付、招行信用卡商城、客户及渠道资源共享、账户结算及集团、客户及业务整体解决方案等领域开展全面合作。

尤其是在移动支付领域,双方将基于NFC SWP-SIM模式开展合作,实现符合银行规范 PBOC2.0 等序列标准移动支付方案,包括但不限于电子现金应用、贷记卡应用等中的一或多项移动支付应用。

也就是说,中国移动通过与中国移动的 NFC 手机钱包客户端下载招商银行的借记卡、电子现金等金融服务。同时,双方还将在进一步市场渠道、集团客户通信渠道资源深度合作,双方对客户及渠道资源拓展业务,共同建立客户增值服务体系。

此前,双方已有局部合作。目前中移动电子商务基地与招商已经开展了 B2C 充值合作,通过招行个人网银每月交易金额

7.5 亿元左右,在所有合作银行中排名第一。

其实,中国移动与浦发银行合作走得更为深入。2010年11月,中国移动与浦发银行签署战略合作协议,中国移动集团广东有限公司通过定向增发,从而持有浦发银行 20% 的股权。

随后,双方在不同领域展开实质性的合作。在手机近场支付方面,双方于 2011 年 9 月合作推出了首款手机近场支付产品;2012 年 12 月,中国移动在全球开发者大会上,发布了双方合作研发的 NFC-SWP 模式的手机支付产品。记者获悉,双方现已着手启动该手机支付产品大规模的市场推广工作。

在手机远程支付方面,2012 年 12 月,中国移动与浦发银行共同推出“手机汇款”业务。目前,中国移动正大力拓展手机汇款代理点,以实现该业务未来全国范围内广泛覆盖。

浦发银行有关人士称,在客户及渠道资源共享方面,双方也加深了合作步伐。目前,浦发银行近 6000 台的 24 小时自助服务设备已实现中国移动话费代缴代扣、充值和查询业务功能,并借助中国移动的通信服务优势,正逐步实现浦发营业网点的 WIFI 覆盖。随着双方战略合作的深入,浦发银行还将开放实体网点代销中国移动手机 SIM 卡和补换等业务。

金融机构争抢运营商

基于不同考虑,金融机构涉足移动支付,移动支付领域有多种手段,通过与运营商进行合作成为一条捷径。

兴业银行去年底与中国联通签署战略合作协议,双方将强化在金融服务、移动互联网应用等领域的合作,共同进军移动支付、手机银行等战略领域;而中国银联宣布,联合 18 家商业银行、中国联通和中国电信、手机制造商等共同成立移动支付产业联盟……

为何以中国移动为代表的运营商们热衷于与金融机构进行合作?业内人士称,这



主要基于其客户的金融需求,“可以预见的是,中国信息化需求最高的就是金融业,这对于运营商们的机会与空间非常大。”

不过,就目前而言,这种合作更多的只是具有圈地布局的意味,能给双方带来多大的实质性收益还需要一段时间。

就拿运营商与银行最为深入的中国移动与浦发银行这一组合为例。浦发银行有关负责人此前对记者表示,在目前的阶段,中国移动在该战略合作中所能获得的收益主要是在基础电信服务方面。“以前我们银行都是采用中国电信所提供的电信服务,而现在肯定由中国电信提供中国移动。”

而对于浦发银行而言,他们所享受到的益处表面上来看更多一点。中国移动 2012 年中期报告就显示,该公司的银行存款、现金及等价物分别为 2972 亿元,其中在浦发银行的存款就有 212 亿,相比上年末增加了近 40 亿元。而浦发银行有关人士称,通过中国移动的渠道,自去年 9 月份就增加了 5 万名客户。

浦发银行移动金融部副总经理薛建华对记者表示,技术进步的不可逆转,运营商与银行的合作还需要进一步加强。

长征电气 募资 5.5 亿 投两高新项目

■ 罗平华

日前长征电气拿出了定向增发计划。公司拟以 10.5 元/股的价格,向两个集合资产项目募资 10 亿元,主要投向两个高新技术项目,并用其中的 4.53 亿元补充流动资金。

根据方案,申银万国证券股份有限公司管理的宝鼎 18 期集合资产管理计划和汇添富基金管理有限公司管理的汇添富-银河天成集合资产管理计划,均将分长征电气此次定向增发发行的所有股份,并承诺锁定 36 个月。值得关注的是,长征电气控股股东银河天成集团有限公司作为汇添富-银河天成集合资产管理计划的认购方之一(出资 2 亿元,占 40% 股份),参与此次非公开发行。

对于此次定向增发的背景和目的,长征电气表示,公司拟投向的两个项目分别为“CX1 系列柜式气体绝缘金属封闭开关设备产业化项目”和“2500 千瓦抗凝冻直驱永磁风电发电机组生产基地项目”。这两个项目均是公司现有产业的延伸,是公司根据国内市场需求和行业发展的趋势设计研发的高新技术项目,其技术要求高、市场需求量大,前景较为广阔。

资料显示,长征电气的“CX1 系列柜式气体绝缘金属封闭开关设备产业化项目”,建设期为 20 个月,建成后形成年产 4000 台 CX1 系列柜式气体绝缘金属封闭开关设备的生产能力,达产后正常年度预计年收入为 5.58 亿元,年均利润总额为 9035.18 万元。长征电气介绍称,该项目在中压电气设备中属于高端产品,是现在市场主流开关柜的有效替代,也是行业发展的必经方向,市场前景广阔。该产品目前由外资和合资厂商主导,国内能形成稳定产能的企业数量较少,竞争相对缓和。

“2500 千瓦抗凝冻直驱永磁风电发电机组生产基地项目”是长征电气此次定向增发投向的另一个项目。该项目建设期为 2.5 年,建成后形成年产 200 台/套 2500 千瓦抗凝冻直驱永磁风电发电机组的生产能力,达产后正常年度预计年收入为 21.75 亿元,年均利润总额为 1.94 亿元,净利润总额为 1.65 亿元。长征电气认为,通过对 2500 千瓦抗凝冻直驱永磁风电发电机组的研究,有利于推进贵州省风电行业的研究,整体提高风电行业在海拔高、低风速、凝冻地区的应用和发展。

对于利用募集资金补充流动资金的必要性,长征电气称,近年来,受国际、国内宏观经济及行业调整等不利因素影响,公司自有资金不足,各项业务开展均受到一定程度制约。公司通过此次非公开发行募集资金增加流动资金,既能壮大资本实力,改善资本结构,又有助于各项业务的快速发展,增强公司的抗风险能力和持续经营能力。

“熊市”谋扩张 恒隆地产 33 亿武汉拿地

■ 王肖邦

内地零售业去年增长放缓,“熊市”悄然来临,但恒隆地产并没有因此停止内地扩张的步伐。

2月7日,恒隆地产以 33 亿元的价格竞得武汉一幅土地,首度进入华中市场,这也是除上海外,恒隆地产进入的第七个内地城市。

武汉业内人士介绍,恒隆地产此次通过一家名为“汉隆武汉有限公司”的企业竞得该地块,地块规划总建筑面积为 46 万平方米,其中地上总建筑面积 43.3 万平方米,商业建筑面积 15 万,办公建筑面积约 15.15 万平方米。

此次恒隆地产武汉拿地,引人关注的除了 33 亿地价,还有出手的时机。2012 年内地零售业消费整体增长放缓,恒隆地产内地物业租金收入也出现了增长放缓的迹象。根据中华全国商业信息中心的数据,2012 年全国百家重点大型零售企业零售额名义同比增长 10.8%,增速相比上一年大幅度放缓 11.8%,创下自 2005 年以来 7 年中的新低。

就恒隆地产公司本身而言,虽然 2012 年全年业绩承压,内地业务的租金收入及



利润分别上升了 18%。但花旗银行报告称,若扣除两个新开业的商场,恒隆地产去年来自内地地的租金收入实际仅 7%,与 2011 年内地的物业租金收入及利润 23% 和 15% 的增长速度相比,有明显回落。而上海恒隆广场 2012 的租金增长则稳定在 4%。

然而零售租金增长放缓的熊市,在被称为“拥熊者”的恒隆地产董事长陈启宗看来,反而是拿地的好时机,“长期启宗存在,重点只是在于我们能否熬过谷底以迎接下一个增长期,以及对存活者来说其胜利有多大。”

事实上,恒隆地产早已为此武汉拿地做好了准备。陈启宗在去年半年报中便透露,有意出售恒隆地产位于香港收益低及租金增长放缓的成熟物业,套现后将资金投入于收益更高及增长更快的内地项

目中。而实际上,恒隆地产也在 2012 年出售了多个位于香港的投资物业,包括红 A 中心、乐基中心等,套现 53 亿港元。

截至去年底,恒隆地产的现金及银行结余达到 360 亿港元,除去负债后,现金净额达到 63 亿港元。负债的构成中,除了银行借款,恒隆地产去年还根据中期票据计划,发行了总额相当于 58 亿港元的十年期定息债券。然而,虽然资金方面具有优势,但恒隆地产此次进入武汉依然面临着残酷的市场竞争。在恒隆武汉项目旁,目前已有包括武汉广场、世茂广场、武汉国际广场、新世界百货、武展购物中心、庄胜崇光 SOGO 百货等购物中心。10 家高端商业综合体入市。

“商业地产领域存在赢家通吃的现象,赢者越赢,输者越输。”陈启宗曾表示,财力不够的企业只能看短线,但恒隆地产更愿意看长远,长远来看,中国市场还是比较好的,另外,熊市也有熊的好处,这期间,有些竞争对手熬不住会被淘汰。

目前,恒隆地产在内地上海、沈阳、天津、大连、济南、无锡、昆明已开发项目。陈启宗在 2012 年全年业绩会上透露,旗下无锡恒隆广场将于 2013 年如期开业,不过沈阳市府恒隆广场超高层写字楼部分,预计延时至 2014 年底甚至 2015 年初开业。

贝因美投资 1.7 亿设爱尔兰子公司

■ 仁际宇

日前,贝因美宣布拟以 2000 万欧元(约合人民币 1.7 亿元)在爱尔兰设立子公司。分析认为,爱尔兰属全球最优质的奶源供应国之一,公司此举主要是为解决其进口奶源问题,同时也旨在落实去年与爱尔兰 Kerry 集团达成的战略合作。

贝因美的爱尔兰子公司注册资本为 2000 万欧元,设定经营范围包括婴幼儿配方奶粉及相关产品的研发、生产及销售。贝因美将利用爱尔兰的国际贸易优势,进一步拓展海外业务,发展公司的国际商贸,不断开拓海外新的销售渠道,提高国

际影响力和产品占有率。

贝因美此次在爱尔兰的投资很容易让人联想到与 Kerry 集团于 2012 年 10 月达成的战略合作。根据当时披露,对于所有新的贝因美婴幼儿奶粉和婴幼儿食品开发项目, Kerry 集团将在全球范围内提供全面的技术支持;对于世界各地的贝因美业务与 Kerry 集团的业务关系, Kerry 集团将适时提出一个双方均能接受的专用商业管理结构。

Kerry 集团拥有爱尔兰优质奶源和全球技术平台,在爱尔兰设立子公司将有利于公司进一步加强与 Kerry 集团合作,利用其奶源和技术优势进行新产品开发与

生产,提升产品竞争力,同时也有利于公司拓展海外业务,提高国际影响力;此外,公司还可以利用爱尔兰税收、融资和汇率等优势,提高盈利能力。

公开资料显示,爱尔兰属典型的温带海洋性气候,年均气温 0℃~20℃,适宜多汁牧草生长和奶牛生活,是全球最优质的奶源供应国之一,其 85% 的牛奶用于出口,生产全球约 15% 的婴幼儿奶粉。而贝因美此前的乳清粉原材料就主要采购自爱尔兰、荷兰。

过去公司进口奶源主要由 Kerry 集团等多家国际供应商供应,全资子公司的设立使其对海外奶源的控制力进一步增强。

烟台万华拟 20 亿投建华南项目

烟台万华日前公告称,拟投资 20 亿元在广东珠海高栏港经济区建设华南项目。

据公告显示,烟台万华华南项目占地约 34 万平方米,分两期建设,总投资 20 亿元。一期投资 7 亿元,主要建设水性表面材料树脂、改性 MDI 及组合聚醚等多种产品的生产装置,配套设施建设华南物流、技术支持中心等设施。

烟台万华表示,项目主要以烟台万华烟台工业园项目生产的 MDI、丙烯酸酯和环氧丙烷等为原料,进行下游深加工后,在华南及东南亚等区域进行销售。一期项目投产后增加下游产品 15 万吨,预计增加销售收入约 25 亿元。二期项目建成后,整个华南项目将具备 35 万吨的产能,预计年销售收入约 60 亿元。

按照计划,项目一期将于 2015 年 6 月完成装置所有建设并开车。项目二期将于 2017 年启动,并在 2018 年完成建设于年底投产。

据悉,目前项目的土地使用权证及其他各项手续正在办理中,项目所生产产品为水性环境友好型产品,生产过程安全环保,预计在 2013 年上半年前可以完成。

(曾剑)

