

国泰君安预计明年券商佣金继续下滑

国泰君安证券研究所 4 日发布报告,预期 2009 年全年券商净利同比降幅可能将达 20%以上。国泰君安证券测算,2009 年日均交易额同比将下滑 40%,经纪佣金同比将下降 45%。

逾半数预告公司全年业绩预喜

截至 11 月 5 日,沪深两市共有 532 家上市公司发布了 2008 年全年度业绩预告,除业绩预计不明确的 5 家公司外,有 290 家公司全年业绩预喜,其中业绩预增的公司有 221 家,预盈的有 38 家,扭亏 31 家;同时,预计全年业绩下降或亏损的有 237 家,125 家预减,112 家公司亏损。

专家预计中国经济明更好转

“虽然全面的措施已经出台,但国际环境、出口的压力才刚刚开始。政策都是有前瞻性的,真正见效也会有一段时间。从现在到明年初,中国经济增长会持续放缓。”瑞银证券首席中国经济学家汪涛预计,明年夏天我国经济会好转。

QFII 今年全面跑输国内股票基金

汤森路透柏 10 月中国基金市场透视报告显示,QFII A 股基金 10 月整体平均业绩下跌 23.52%,略逊于国内股票基金,而今年以来 QFII A 股基金已经平均大幅亏损逾 65%,全面跑输国内股票基金。

保险业直接投资 A 股的本金未损失

保监会 7 日召开例行发布会,保监会主席助理、新闻发言人袁力表示,保险业直接投资 A 股的本金到目前还没有发生损失,投资基金产生了一些亏损。

证监会首对个人开出亿元罚单

中国证监会有关负责人 7 日证实,已对某投资咨询机构法定代表人公开荐股操纵市场的行为进行了查处,案情将于近期公布,将没收其违法所得,并罚款上亿元。这是迄今为止,内地对个人开出的最大金额的单笔处罚。

中航集团已启动整体上市工作

由原中国航空工业第一、第二集团公司重组整合而成的中国航空工业集团公司 8 日正式挂牌。由于旗下涉及 20 多个上市公司,以业务板块为主,整合上市公司资源进行整体上市的工作也已经陆续启动。

150 家公司抛出巨额增持计划

根据 Wind 资讯统计,8 月 30 日以来,沪深两市已经有 150 家上市公司发布增持公司股份的公告,累计增持股份数高达 7.5 亿股。而这些上市公司计划增持资金上限(不含已经增持)高达 524.2 亿元。

两市“破净股”扎堆六行业

截至上周五收盘,两市“破净股”已经多达 202 家,占比 12%,数量已经超过了 2005 年沪综指最低 998 点时的 183 家。“破净股”主要集中在化工、钢铁、房地产、机械设备等六大赛道。

证监会将建立会计个案应急反应机制

中国证监会日前发布的《上市公司执行企业会计准则监管报告(2007)》显示,近期证监会将在系统内部先行建立会计个案的应急反应机制,促进监管系统内部上市公司执行会计准则监管标准的一致性,提高监管质量和效率。

(江南)

在这个寒意弥漫的冬季,对大多数民营快递企业来说,抱团也许能给他们带来一丝暖意,但只有当他们真正学会在竞合中成长,才能迎来阳光灿烂的春天

民营快递抱团取暖

“小红马以往每月纯利润 40 多万元,今年 4 月份起,以每月 3%~4% 的速度开始下滑,到 9 月份公司终于支撑不下去了。”10 月底的一天,刘长元在他的新办公室对笔者说。

此前的 10 月 1 日,他服务了七年的北京小红马快递服务有限公司宣布“分家”,按照东北、东南、西南、西北四个业务区域,正式分为四家独立的公司。刘长元接管自己以前所负责的东北区,成立了金盛红马。

小红马不得不“分家”的大背景是:今年上半年,在行业内排名前列的顺丰速运出现 2000 万元亏损,9 月份,经营了 15 年的宅急送也亏损近亿元,裁掉员工 5000 多名;曾经小有名气的一统快递、翔盛快递处于破产的边缘……种种迹象表明,国内民营快递企业正在经历一个寒冷的冬天。

一个快件“只挣 1 元钱”

10 月 29 日,刘长元拿到了北京金盛红马快递公司的营业执照,正式成为该公司的法人代表,这让他不知是喜还是忧。

创立于 1999 年 9 月 3 日的北京小红马快递服务有限公司,从三五个业务员做起,2002 年固定资产达到 3000 万元,2005 年获选中国快递行业十大最具影响力品牌。

在刘长元看来,物价普遍上涨导致经营成本增加,是小红马这样的民营快递公司面临困境的主要因素之一。

“前几年胶带批发价格是 3 元,现在涨到了 5.4 元;一个信封的印刷成本也从一角多涨到三角七分钱,汽油价格更是不用说了。以前做快递时,一个电话打过来,要去机场取货,骑上摩托车就走,一点不心疼油钱,现在要去机场取货,得先在电话里问问多少钱。”

“如今真得算计着过日子。”刘长元算了一笔账,一个 10 元的快件,要支付信封和发票 1.5 元,付取件人 2 元,发件人 1.5 元,再加上水电费、房租、包装费、电话费以及人工工资,算下来“只挣 1 元钱”。

他负责的北京东北区六个部门,在不出任何错的情况下,每天要达到市内 250 个、国

内 50 个快件才能保证每月 3000 元的纯利润。刘长元说:“国家规定,丢失一个快件要赔偿所收费用的 3~5 倍,而事实上,民营快递的赔偿最低是 100 元。”这就意味着,如果每天丢一个市内快件的话,这个月的纯收入将是零。

由于运营成本的增加,刘长元已经把昔日门头沟、密云、大兴、平谷、燕郊的经营点全部撤了,他说:“现在这些地方都是‘盲区’,我们根本没有钱继续在那儿设点。”之前可以打六折的客户也全部不做了,刘长元现在每天的工作就是出去找客户,“只有找到客户才能保证我们有饭吃”。

外资步步紧逼

更严重的是,原本高高在上的外资企业也放下身段举起了低价利器。

近日,联邦快递(FedEx)宣布,预亏三年占领中国市场,引起国内民营快递行业的恐慌。去年 10 月起,联邦快递就已实施了三轮降价,多条线路的降价幅度超过 40%。目前,联邦快递国内快递业务的品格与民营快件已不相上下。

“如果发一公斤的快件到长春,联邦收取 18 元,为保证客户,我们就只收取 15 元,在快件不丢失并保证时间的情况下,我们只有 2.3 元的利润。”刘长元说。

毫无疑问,外资企业进入中国加大了国内快递行业的竞争。早在 20 世纪 80 年代,外资企业就已瞄准中国快递市场。1984 年,联邦快递开始通过代理商,利用商务航班在中国市场提供服务,并在十年后,成为第一家由美国直飞中国开展快递业务的国际快递物流公司。

1986 年 12 月,中外运敦豪(DHL)与中国对外贸易运输集团总公司共同出资建立了国内成立最早的国际航空快件公司——中外运敦豪国际航空快件有限公司。时隔两年,联



合包裹服务公司(UPS)也通过建立合资公司,打入中国市场。

2005 年以来,按照中国加入 WTO 的承诺,国内物流市场全面对外开放,允许外资在华设立独资物流企业,外资企业占领我国快件市场的势头更加强劲。

2006 年底,华宇物流集团被荷兰 TNT 快递公司收购,其建立起的 1100 多个操作快件站点和转运中心、3000 多辆卡车、12000 多名员工和 17 万客户资源的平台,转而服务于外资。

联邦快递(FedEx)目前在中国拥有 80 家分公司,205 间办公设施。

联合包裹服务公司(UPS)继 2007 年在上海浦东国际机场建立国际航空转运中心后,投资 1.8 亿美元在深圳建设亚洲航空转运中心,同时计划在中国再建立 20 个业务基地。

中外运敦豪(DHL)如今已在中国建立

中通快递、申通快递、圆通快递三家公司进行联网。此外,原小红马的 19 个部门如今也都保持联网。“比如,你有一个快件单子,而你这儿正好走不了,联网之后,你就可以知道能从他那儿走,这样既节约了成本,也保证了送货时间。如果不联网的话,一个快件可能走三四天,要赔钱的。”

在刘长元的办公桌上放着一摞已经签好的快递单子,刘长元说:“这是我们其他几个区的单子,他们有客户在我们服务的区域,只要打一个电话,我们就负责为客户取送东西。这个单子的钱我们就对半分,这样合作,既不丢失客户,还有钱赚。”

不过,在刘长元看来,部分民营企业以低价来占领市场也使得快递行业盈利举步维艰。“有个快递公司刚成立时市内快件的价格是 5 元,后来涨到 6 元,在占领市场之后又涨到 8 元,但现在仍然有一些小公司市内快件的价格是 5 元。”

国内的民营资本从 1993 年开始进入快递产业,1998 年以后民营快递有了更广阔的发展空间,平均每年以 120%~200% 的速度递增。国家邮政局提供的数据显示,目前全国较大规模的快递企业超过 2000 家,主要是以民营企业为主。据了解,部分民营快递企业为抢占市场,以低价来吸引客户,却不能保证服务质量,延误快件到达时间,遗失、损害快件的事情时有发生。

“每个行业都有自身发展的客观规律,快递行业要求企业自身整合、标准化以及规范化,符合这些运作规则的企业才能有所发展。”中国物流与采购协会副会长戴定一表示。

在这个寒意弥漫的冬季,对大多数民营快递企业来说,抱团也许能给他们带来一丝暖意,但只有当他们真正学会在竞合中成长,才能迎来阳光灿烂的春天。

北京金盛红马快递公司刚刚成立,就与

广州“一元服装”血拼市场人气

INC. 观察

■记者 叶小钟 实习生 林洁丹

近日,记者来到广州商业名街上下九,一路望去,发现沿街有好几家服装店都打出了“全场最低 7 元起”、“最低 9 元起”的广告,有些店门口的广告牌上甚至写着:“工厂清仓大平价,外贸服装批发零 1 元起”。“甩卖店”吆喝声此起彼伏,满大街的人群也随之蜂拥而至。

逛小摊的人反而多了

记者闻声来到一家写着“全场低至一元起”的服装店,只见这家不到 30 平方米的小店被挤得水泄不通,很多顾客围挤在大堆衣服边紧张地“淘宝”,有些顾客则在店门口欣喜地分享战果。一位顾客告诉记者,她和同事每人都买了五六件衣服,但总价都不超过 100 元,而且这些衣服的面料和款式都不错,如果这些衣服拿去精品店卖,即使卖个五倍高的价钱也很容易出手。而另一位顾客周小

姐也欣喜地说:“这些甩卖货确实很便宜,但并不是每一件都令人满意。我淘了一下午,几乎把上九路和下九路都翻过来逛了好几遍,现在总算让我淘到几件满意的廉价衣服啦。”

随后,记者还发现,接近下九路的一条路边摆满了各式各样的小摊,每个小摊都被围得内三圈外三圈。记者随机采访了其中一个卖牛仔裤的小伙子,他笑呵呵地说:“我是做小本生意的,又不是炒股票的,金融风暴影响不到我们的。我觉得金融风暴来了,逛小摊的人反而多了呢,因为我们的东西比较便宜嘛,这对我们没有什么不利的啊。我觉得我现在的生意比金融风暴来之前还要好呢。”

另一位店主小陈告诉记者,现在外贸企业生意难做,珠三角制衣工厂也倒闭了不少,这些甩卖的衣服大部分都是这些出口受困的制衣厂清仓出来的,甩卖店只是帮他们代销。据他介绍,这些甩卖货大部分都是新货,只是因为积存了一段时间,有些款式略嫌过时,但顾客耐心挑选总能选出满意的,所以这些甩

卖货还是很受广大顾客的青睐,这两个月来很多“甩卖店”的生意都至少增加两成。

据广州某著名服装批发市场工作的吴经理透露,这些甩卖店的利润一般都能保持在 10%~30%,比如一件卖 9 元的毛衣,进货价格只有 7 元,利润就有近 20%;但对于厂家来说,这件毛衣的成本可能需要 30 元。换句话说,这些廉价的服装给甩卖店带来了不错的利润,却给厂家留下了巨大的亏损。

部分中小企业岌岌可危

在金融风暴的影响下,广东服装企业到底面临着什么样的“寒冬”呢?是不是所有的企业都到了不得不以“血本价”清仓的地步呢?

记者根据网上查阅的信息随机拨打了广州几家不同档次的服装公司业务部联系电话了解情况。

广州某知名服装公司负责人告诉记者,金融风暴使得他们的企业劳动力和经营成本上升了将近一半,利润薄了很多,但他们有稳定客户,目前没有遇到出口受困的问

题。他们公司现在考虑把市场重心渐渐往内移,“一边维持外单,一边开拓国内市场”。

广州另一家中低档次的服装公司业务员李小姐向记者透露,目前,她们公司外销只剩下日本一个渠道,但订单少得可怜,而服装原材料成本又上涨,生意很难做。今年上半年,她们公司的业绩还不到往年的一半。虽然公司采取了很多措施,但市场竞争太残酷了,似乎什么措施都不奏效。现在老板只能通过裁员节省开支来渡难关了。

另外,记者还采访了广州一家专门做内销生意的中低档次服装公司业务部李小姐。她非常无奈地表示,此次金融风暴无论是对做外销生意的还是做内销生意的公司影响都大,而像她们那样的中小企业更是岌岌可危。

她说,现在国内外各大商家都把目光转向内销市场,内销市场的竞争将日益白热化,而中小企业既不像知名企业有雄厚资金支撑可以血拼到底,也不像做小本生意的可以及时收手保持元气,中小企业随时都有被淘汰的可能。

福建省莆田市邮政局:

实施“满意工程”创新服务

本报讯 (记者吴铎思 通讯员周瑞麟) 把满意服务作为企业生存和发展的基本点,注重实施“客户满意”工程,努力抓好文明行业创建及参加地方行风评议工作,创新服务质量管理和控制工作。

福建省莆田市邮政局通过实施“满意工程”,促进了企业发展,受到社会各界的广泛好评。

通过实施“创文明行业、建满意窗口”活动,以及参加地方行风评议工作以促进和带动内部服务工作进一步提升。以责任状的形式强化文明行业创建及行风评议工作,同时,还出台行风评议服务工作 8 条高压线,确保

和机关形象三件事。抓好公开服务承诺及践诺工作,注重广泛开展岗位练兵比赛,全面提高员工业务素质。抓好典型形象,精心打造、培育精品窗口。实施项目带动战略,主动融入地方经济、服务地方经济的重点项目。已经在全市城乡开办邮政便民服务站 417 个,并拥有 2 个省市级文明服务示范窗口。

深化规范服务工作,下发十几个服务规范管理文件,并制订相关考核办法,强化了规章制度的执行力,每周组织一次服务检查,对检查中发现的问题根据制度当场开单处罚,并于一周内在全局发出服务检查情况通报。

近年来,莆田邮政荣获全国邮政系统“用户满意企业”和首批“全国文明单位”荣誉称号,连续两届被评为全省文明行业创建活动先进行业,莆田邮政储蓄西联汇款项目组还被中国邮政集团公司评为全国先进单位。

精心打造服务品牌,抓好自身形象、社会形象建设,让政府满意、群众满意、用户满意。

在自身形象建设上,抓好营业、投递规范管理

服务质量进一步提升。

加强服务投诉管理及服务征询工作,变被动服务为主动提高。建成以“11185”为龙头,集业务咨询、业务受理、服务投诉为一体的功能性客户服务中心,并进一步明确“11185”工作职责、处理程序、工作制度,处罚办法,赋予“11185”考核、督办、通报的权限,

形成投诉有记录、处理有督查、结果有反馈、责任有考核、每月有通报的全过程闭环管理。

通过实施“创文明行业、建满意窗口”活动,以及参加地方行风评议工作以促进和带动内部服务工作进一步提升。以责任状的形式强化文明行业创建及行风评议工作,同时,还出台行风评议服务工作 8 条高压线,确保

和机关形象三件事。抓好公开服务承诺及践诺工作,注重广泛开展岗位练兵比赛,全面提高员工业务素质。抓好典型形象,精心打造、培育精品窗口。实施项目带动战略,主动融入地方经济、服务地方经济的重点项目。已经在全市城乡开办邮政便民服务站 417 个,并拥有 2 个省市级文明服务示范窗口。

深化发展保理业务,在深发展银行在深发展总部宣布,该行保理业务系统正式上线,引入科技手段支持该行应收账款融资与管理领域的业务拓展,为供应链客户提供更全面的金融服务。

据悉,深化发展保理业务系统包括 9 大功能模块,可支持各种类型的保理业务和应收账款融资业务的操作和管理,同时还可以与该行网上银行连接,为企业提供在线账务查询服务。

深化发展保理业务系统全新上线

本报讯 11 月 5 日,深圳发展银行在深圳总部宣布,该行保理业务系统正式上线,引入科技手段支持该行应收账款融资与管理领域的业务拓展,为供应链客户提供更全面的金融服务。

近年来,富岗集团经过一年多的研究开发,投资 50 万元,打造出富岗苹果的质量安全追溯系统,实现了从“果园”到“餐桌”的全程质量监控。

追溯系统为每个富岗苹果打造了三个标签:第一个是带有追溯码的标签,苹果贴有这

个标签就必须经过第一关——采收关。苹果包装侧面入库标签上的条形码号码和出库销售标签上的条形码号码,表明苹果已通过了第二道入库关和第三道出库销售关。如果那一个苹果出现问题,立即即可追溯到责任人。

追溯系统是富岗集团全面实施富岗绿色优质苹果生产工程,引导