

# 沈阳持续放大“沪企辽宁行”效应

## 东北地区最大石油产品交易平台落户辽中

■ 本报记者 宋笛

在刚刚公布的“十三五”规划纲要中,对于未来5年的现代服务业发展有着明确的要求和方向,其中提到了要

“推动生产性服务业向专业化和价值链高端延伸”。辽中区的沈阳石油产品交易中心项目可以被视为辽宁省甚至是东北地区现代服务业“向专业化和价值链高端延伸”的一个典型。

### “沪企辽宁行”项目落地生根

沈阳石油产品交易中心项目孵化于2015年7月开始的“沪企辽宁行”活动,由中科北方投资发展有限公司独家投资成立,注册资本2亿元。经营范围包括组织石油化工产品交易,为石油化工产品贸易活动提供经营服务、电子商务服务;甲醇、煤焦油、煤油、石脑油、天然气、液化石油气批发(无储存);沥青、润滑油、页岩油、燃料油、石油制品、化工产品销售;沥青、燃料油、页岩油、润滑油仓储、加工调制等。

沈阳石油产品交易中心有限公司自成立以来,领导班子十分注重队伍建设,认真落实企业的各项规章制度,董事会成员均能勤勉尽责,且有相当的专业能力,使企业走上规范化、科学化的管理轨道。公司拟建沈阳石油产品交易中心项目,选址在沈阳近海经济区沈阳近海石化物流园,计划投

资20亿元,分两期建设沈阳石油产品交易中心、交易中心配套设施和油品仓储库100万立方米等;项目第三期计划投资50亿元,在全国沿海主要港口新建或收购标准油品仓储交割库500万立方米。项目全面建成后,贸易交易额有望达到7000亿元,预计利税30亿元,安排就业1000人。

据了解,沈阳石油产品交易中心有限公司是中国石油流通协会常务理事单位,与辽宁建设银行、农业银行、华夏银行、沈阳农商行和安迅思咨询机构等多个组织签订战略合作协议,值得关注的是辽宁省建设行为沈阳石油产品交易中心平台授信100亿元。尽管项目尚处于施工准备期,但主动与之联系的石化商家就已经达到了300多户。沈阳石油产品交易中心,堪称“沪企辽宁行”的成功项目典范。



图为在建中的沈阳石油产品交易中心大厦。 崔业波/摄

企业负责人积极适应“互联网+”的发展趋势,不断提升产业发展层级,为沈阳优化产业结构提供有力支撑。

据了解,在石油交易中心项目前期运作和建设过程中,辽中区委区政府给予了高度重视和积极支持,主要领导亲自挂帅,成立了由政府办公室主任为总协调,各职能局为成员的专项服务小组。为该项目提供临时办公场所、创办手续办理“绿色通道”等

一系列“一站式”服务。

在项目迅速推进的同时,辽中区政府对于项目的安全性做了谨慎的考察和论证。据区长张江徽介绍,该项目在选址时严格遵守了有关法律法规,严格按照危化企业安全距离的要求执行,远离大规模人流密集的场所。既要给予企业便利,又要保证百姓安全,在合法合理的前提下,大力推进项目进展。

### 中科北方——“沪企辽宁行”的践行者

在2015年7月29日“沪企辽宁行”活动中,中科建设开发总公司与辽宁省各级政府签署了多项投资协议。在协议逐一落实的过程中,中科建设开发总公司的北方区域总部——中科北方投资发展有限公司与辽中县人民政府签署了《沈阳近海经济区石油交易中心》项目合作框架协议。双方本着诚实守信、平等自愿的原则,就在沈阳近海经济区环保B园地区块投资建设石油交易中心项目达成一致共识。

中科北方投资发展有限公司作为综合性区域总部,是中科建设开发总公司在国家“一带一路”和“振兴东北

老工业基地”战略构想下的重要部署,承担着黑龙江、吉林、辽宁、内蒙古等地区的业务拓展及管理职责。中科北方主要投资方向包括“产业新城建设、石油交易平台、水力资源开发、旅游产业开发、健康养生养老等项目开发建设以及科技成果转化等”。同时与各级政府或其他经济体开展PPP等合作模式,积极推动新兴区域合作平台的形成。

在辽宁省各级政府的关心和帮助下,在中科建设总公司的大力支持下,中科北方公司积极务实推进石油产品交易中心项目,成为“沪企辽宁行”的践行者。

### 政府为项目发展保驾护航

推动“沪企辽宁行”,是辽宁省委、省政府抢抓新一轮东北振兴机遇作出的重要决策部署。沈阳市紧紧抓住了这一有利契机,利用自身独特的资源优势和比较雄厚的产业基础,积极推动并全力支持沪企在沈阳投资兴业。

“区委政府的任务是为企业搞好服务、营造环境,这个环境包括软环境和硬环境。企业既然来了,我们政府就要把它做好,一定要搞好服务。”辽宁省委副书记、沈阳市委书记曾维在考察沈阳石油产品交易中心项目时如此表示。曾维还提出,希望

### 谱写东北振兴新篇章

沈阳石油产品交易中心项目能为辽中带来极好的影响——张江徽对此有一个清楚的评估,“这个项目符合我们的发展要求,首先在东北地区特别是辽宁地区没有这样的大宗现货的石油产品贸易中心;其次,项目扩大知名度以后,经济增量明显,对拉动辽中就业率起着重要作用;再次,打个比方,如果该项目一年交易额能够做到100亿元,按照4%的综合税率,那么100亿元的税收就是4个亿,其经济效益相当可观。”

沈阳石油产品交易中心通过互联网和交易中心现场大盘,以现货协议交易、现货专场交易、现货即期交易实现交易产品信息同步,解决买卖双方信息不对等的问题,规避采购风险。

同时交易中心引进金融机构(已获多家银行授信超过1000亿元)为会员企业提供融资服务,解决会员企业的资金问题。以沈阳石油产品交易中心现货交易为基础,实现交易额三级发展目标,即:力争到2017年现货交易额达到1000亿元,到2018年现货交易额突破3000亿元,到2020年争取实现交易额7000亿元。

在经济新常态下,沈阳石油产品交易中心走的是一条“腾笼换鸟、凤凰涅槃”的改革创新之路,秉承工匠精神,在大数据的背景下整合优势资源,为石化企业搭建一个广阔的发展平台,为沈阳市辽中区的经济发展添砖加瓦,为东北振兴谱写新的篇章。

# 圆通紧追申通上市步伐 利润率下滑问题凸显

■ 本报记者 宋笛

3月22日,圆通借壳上市的细节得到披露,壳公司大杨创世将通过出售资产、发行股票购买圆通资产及募集配套资金等方式完成圆通的借壳上市,在此次披露的细节中,对于圆通的整体作价为175亿元,略高于此前申通169亿元的整体作价。

受整体经济环境和行业竞争的影响,过去的一年对快递公司并不友好,根据大杨创世公开披露的信息,圆通在2015年净利润减少3000万元,净利润率下滑幅度超过3个百分点。

通过对目前已披露信息的圆通、申通业务量和净利润的计算,2015年,两家快递公司完成一单业务量的净利润仅在0.3元左右,在“极度低利”的2015年后,已经筹备上市数年的快递企业们,终于迈出了上市的第一步。

### 圆通股权作价175亿元

根据大杨创世3月22日发布的预案,大杨创世拟将全部的资产和负债以12.34亿元出售给圆通方面的蛟龙集团和云峰新创,然后大杨创世再以7.72元/股,向圆通速递全体股东非公开发行合计22.67亿股,作价175亿元收购圆通速递100%股权。

与此同时,大杨创世拟10.25元/股向喻会蛟、张小娟、阿里创投等七位特定对象非公开发行股票,募集不超过23亿元的配套资金,最终完成圆通的借壳上市。

在交易过后,“圆通系”的蛟龙集团将成为第一大股东,持股比例达到51.18%,在此之外喻会蛟、张小娟也将分别持股4.73%和3.78%,并成为公司的实际控制人。而去年9月入股圆通的“阿里系”阿里创投和云峰新创也将分别持股11.09%和6.43%。

值得注意的是在此次借壳上市中,圆通的股权作价达到了175亿元,评估增值超过141亿元,增值率为413.18%。

而在此前申通借壳上市的预案中,申通的股权作价为169亿元,较于去年9月净资产增值149亿元,增值率为75.48%。

未来市场的预判、品牌系统、人才团队和信息系统等数个因素成为了在这两份预案中,圆通、申通股权作价得到大幅增值的主要原因。

### 利润率下滑严重 每单净利润仅为0.3元

在数年的时间中,快递公司上市的消息都若隐若现,鲜少落实,而在短短数月间,连续两家第一梯队的快递公司却正式迈开步伐,开始了上市之旅,其中的原因从两家公司披露的财务数据中可以窥得一二。

圆通在2013年、2014年和2015年实现了营业收入和快件递送量的三连涨,2013年圆通营业收入为68.85亿元,2014年增长到82.29亿元,2015年为120.96亿元,两年时间中营收增长幅度超过75%;2013年圆通快件递送量接近13亿件,到2015年增长到了30亿件,两年时间,快件递送量增长130%。

而与营收和快件递送量形成鲜明对比的是圆通的毛利润的三连跌,2013年圆通毛利润为21.49%,2014年为16.79%,2015年仅为13.42%,2015年圆通的净利润和净利润率也双双下跌,净利润较2014年下跌3000万元,净利润率也仅有不到6%,相较于2014年降低超过3个百分点。

申通方面情况略好,在2015年前三个季度中,申通的净利润率维持在10.6%左右,与2014年持平。

如果计算一下两家企业的快件递送数量和净利润,就会发现,每单快件递送中,快递企业获得的净利润仅在0.3元左右。在2015年,圆通每单净利润仅有0.24元。

### 成本控制是关键 分拣中心成建设重点

行业利润率的逐渐摊薄是快递公司上市的大背景,而上市所带来的资金流动也给予了快递公司转变形式的可能。

在大杨创世披露的预案中,圆通做出了2016年、2017年、2018年净利润分别不低于11亿元、13亿元和15亿元的业绩承诺。同样的,申通在未来三年的业绩承诺为11亿元、14亿元和16亿元。

作为通达系中的第一梯队,在整个快递市场瓜分格局已基本成行的前提下,这一业绩承诺意味着两家公司要在未来三年时间中实现高强度的成本控制。

根据披露的信息,圆通表示在过去三年中毛利下滑情况的出现主要归因于“劳动力成本的持续提升”,对于劳动力成本的控制也将成为未来数年快递企业的“攻坚方向”。

在此次借壳上市的预案中,对于转运中心的建设成为了募集配套资金的主要用途。

根据信息披露,在借壳上市交易完成后,申通将利用资金在上海、杭州、武汉、天津、广州等城市建立29个转运中心、中转平台,并将配套建设仓储基地,为电商客户提供仓配一体化的服务,以此解决“仓储运输成本居高不下,运输配送时效低下”的问题。

圆通也将在此次借壳中募集不超过23亿元的配套资金,资金将用于转运中心建设和智能设备升级项目、运能网络提升项目、智慧物流信息一体化平台建设项目建设。

## 热闻

### 中铁物流进军物流地产

中铁物流集团与旷辉集团已签署协议,双方将在物流地产、供应链金融、股权投资等多个领域展开合作。

中铁物流集团执行总裁陆国荣表示,双方合作后,整合重要物流节点城市的资源,共同发展建设综合物流园区与物流港项目,通过资源共享及合作,带动“互联网+金融+仓储”模式的转型升级。

据了解,旷辉集团是一家集资本、咨询及招商运营为一体的综合性产业地产投资运营商,以园区地产为主要投资方向,辐射包括高端环保、互联网金融、高新技术等多个产业领域;中铁物流集团是国内综合物流运营商,现拥有飞豹快运、飞豹快线、飞豹国际、飞豹仓储、物流金融、铁路行包、项目物流、专业市场八大事业部。

### 商务部等六部门联合印发《全国电子商务物流发展专项规划(2016—2020年)》

近日,商务部等六部门联合印发《全国电子商务物流发展专项规划(2016—2020年)》,提出到2020年基本实现“布局完善、结构优化、功能强大、运作高效、服务优质”的电商物流体系的发展目标。

针对农村电商物流的发展,《规划》特别提出,将推进电商物流渠道下沉,支持电商物流企业向中小城市和农村延伸服务网络。结合农村产业特点,推动物流企业深化与各类涉农机构和企业合作,培育新型农村电商物流主体。

而对于跨境电商物流,《规划》提出,鼓励有实力

### 百世汇通建大型业务中心

近日,百世汇通江苏总部基地项目开工,总投资10亿元,主要建设包括电商运营中心、分拣及仓储配送中心、第三方物流供应链管理中心及江苏区域总部基地。项目建成后,年营业额将超过10亿元人民币,将成为百世汇通国内最大的业务中心之一。

的电商物流企业实施国际化发展战略,延伸服务网络,实现与发达国家重要城市的网络连接,逐步开辟与主要发展中国家的快递专线。支持优势电商物流企业加强联合。

根据《规划》,以电子商务交易为基础的医药物流建设,将支持医药生产和经销企业开展网上招标和统一采购,按照GSP(《药品经营质量管理规范》)的要求,构建服务医药电子商务的网络化、规范化和定制化的全程冷链及可追溯物流体系,以确保药品安全。

由南京联讯物流有限公司投资的联讯综合物流项目总投资约5.5亿元,主要建设建筑面积13.3万平方米的物流中心。项目建成后,物流中心货物吞吐量达515万吨/年,自营货物配送能力达84万吨/年。