

Companies

毛利提升+产销两旺 轮胎业显双拐点

主要受益于原材料价格大跌以及汽车业与机械业拉动

◎本报记者 吴琼

海外轮胎巨头仍忧心销量之际,中国轮胎业却受汽车业与机械业拉动而“否极泰来”。记者昨日获悉,今年上半年多数大型轮胎企业产销两旺,部分企业的开工率已经接近甚至超过历史最佳水平。在原材料价格大跌和轮胎售价跌幅有限双重作用下,轮胎业毛利率水平大幅提升5%至10%,达到历史最高水平。与此相应,多家轮胎上市公司上半年净利润亦大幅增长。

多家轮胎类上市公司陆续发布预增公告。黔轮胎昨日称,预计2009年半年度净利润同比上升100%至150%。此前,青岛双星也称上半年净利润大幅增长。

中国橡胶工业协会轮胎分会副秘书长谈玉坤昨日告诉上海证券报,受汽车业和机械业拉动,橡胶轮胎业今年上半年迅速走出2008年第四季度的低谷。二季度以来,轮胎业进入加速复苏期。上半年相当多轮胎企业的产能利用率达到去年同期的

85%;有些企业甚至超过历史最高水平,满负荷生产。”

据统计,随着产销两旺,国内轮胎业二季度利润明显回升。2月和5月的表现判若云泥。今年2月国内轮胎业总利润为1439万元,同比大幅下降98%;5月总利润达38亿元,同比增长43%。尽管目前行业统计数据尚未披露,但多家轮胎企业高管表示,二季度公司的盈利增长远远高于一季度。

国信证券石油化工行业分析师陈

爱华指出,在天胶等原材料价格大幅下降50%、轮胎产品降价幅度有限的双重作用下,轮胎业毛利率水平大幅提升5%至10%,达到历史最高水平。

一度最受海外市场冲击的风神股份也出现转机。风神股份有关人士表示,目前公司大部分产品供不应求,这主要源于公司适时改变策略。去年以出口、配套、维修三大市场并重,但前二者受到金融危机冲击,今年开始更关注维修市场。从上半年的情况看,公司复苏迹象很明显。”据了

解,风神股份维修销量占总销量的四成,去年同期配套市场占总销量的四成。鉴于维修市场的毛利率更高,多家分析师判断风神股份的毛利率将较一季度大幅回升。

谈玉坤表示,今年下半年轮胎业仍将保持稳定增长。在国家的四万亿投资计划中,铁路、公路、水利电网改造及汶川地区灾后重建占比超过50%。这些都拉动巨型工程轮胎需求。此外,公路等基础设施项目,也将进一步拉动载重胎、轿车胎需求增长。”

SOHO朝阳门项目热销 潘石屹担心楼市新风险

◎本报记者 于祥明

北京房地产市场已经让一些地产大腕摸不着头脑。7月13日,SOHO中国董事长潘石屹在在朝阳门三期设计方案发布会现场向记者透露,当日其朝阳门SOHO二期开盘即售出9.3亿元。但是,他却表示,整个北京楼市热度远远超过其预期,而这或许又新一轮政策敏感期。

截至7月13日17时,SOHO中国旗下朝阳门SOHO二期开盘即售9.3亿。”潘石屹告诉记者。

据透露,其中,商业物业销售共计2.63亿,均价为5.3万/平米;办公物业销售共计6.67亿,均价为3.83万/平米。

由于位置好,朝阳门SOHO二期销售价格在意料之中。但是,从销售速度来看,却是没想到的。”潘石屹坦言。

事实上,据公司统计,当日该项目中商业物业销售率达78%,办公物业销售率达95%,整体销售率91%。

目前,房地产市场让人感觉过于乐观,这与其他产业的回暖的程度似乎差别过大,这其中可能酝酿着风险。”潘石屹直言,目前他对于政府是否出台新一轮调控政策非常关注,或许又新一轮政策敏感期。

百仕达 下半年重点耕作京沪深

◎本报记者 朱妮妮

百仕达(01168.HK)昨日召开控股股东特别大会,行政总裁邓锐民在会后表示,公司下半年将物色项目重点发展北京、上海和深圳市场。邓锐民称,若5亿元换股债券可顺利获批,公司的所持资金将达到40亿至50亿元,将启用大部分的资金在下半年物色1至2个项目。鉴于全球经济走向复苏,他表示看好公司下半年的销售表现。

备受关注的上海海漕源项目,邓锐民透露,该项目将于2011到2012年完成,总面积约9.4万平方米。其中,8万平方米将用作出租,余下的面积则会拿来出售。连同海漕源项目,集团的出租物业面积达19万平方米,占整体收入的10%。

奥园广州低价收地告吹

◎本报记者 李和裕

昨天,中国奥园(03883.HK)公告称,原计划向天誉置业(00059.HK)收购的广州天河区中信大厦旁商业地块70%股权一事,因天誉置业股东投票否决而宣布破裂。

中国奥园曾于今年5月就公告披露了此项收购计划,这也是中国奥园第一次准备获取广州核心区土地,据悉,每平方米4000多元的收购楼板价也让中国奥园感到很便宜。而对于此次买地告吹,中国奥园表示,终止该协议将不会对集团运营构成任何重大不利影响,董事将继续积极发掘其他投资良机。”

不过,以在广州发展豪宅和商业地产为主的天誉置业低价抛售项目也是迫不得已。为了获得该项目,天誉置业在2007年与雷曼兄弟订立了2.2亿元的过渡贷款协议以收购项目公司的控股权,而为了还债,天誉置业先商洽延期,又自2008年下半年起寻求项目转让。即便后来雷曼兄弟破产清盘,天誉置业仍在被迫偿债。

市场全面复苏 商用车6月产销大有起色

◎本报记者 官璐

中国车市从结构性复苏走向全面复苏的标志之一,就是6月份商用车的产销也出现较大起色。

7月13日,中国汽车工业协会公布的商用车统计数据显示,今年6月,在商用车主要品种中,与上月相比,客车和半挂牵引车销量增速最快,货车和货车非完整车辆产销仍旧下降;与上年同期相比,货车和客车非完整车辆呈一定增长,客车产量微增,半挂牵引车和货车非完整车辆降幅依然明显。

来自该协会的具体数据显示,6月,客车产销2.48万辆和2.36万辆,环比增长18.37%和15.41%,产量同比增长2.02%,销量下降9.07%;货车产销16.83万辆和17.91万辆,环比下降15.77%和11.96%,同比增长20.92%和23.50%;半挂牵引车产销环比分别增长26.35%和21.10%,同比则下降10.25%和12.78%。

与此同时,该协会还公布了今年上半年商用车销量排名前十位企业。他们依次为:北汽福田、东风、一汽、江淮、重庆长安、金杯股份、重汽、江铃、凯马和上汽通用五菱,与上年同期相比,东风、一汽降幅居前,江淮和重汽略有下降,其他企业呈一定增长,其中凯马和上汽通用五菱增速最快。

第一创业研究所分析师王清涛表示,商用车市场受到出口恢复、旅游及民工返乡旺季、公交车更换热潮和政策偏向等方面的刺激将逐步复苏。重卡行业也将因为4万亿投资拉动和物流市场的回暖而得到复苏。

他还认为,下半年是旅游或民工返乡的高峰时段,长途客车市场将出现周期性的增长。

3G“滞涨” 中移动转向抢滩 4G

◎本报记者 张轶

由于中移动发展3G遭遇困境,该公司转而悄然加速4G部署。

昨日,知情人士向记者透露,由于此前在江苏、上海、广州等地安装的TD设备不能软件升级为TD-LTE(即4G技术),中移动为此正在大面积更换TD设备。该人士指出,中移动的决心很大。因为大规模的更换设备,无疑将影响中移动3G网络的铺设进度,但业内认为中移动此举是为了长远利益而做。

中国移动研究院院长黄小庆则透露,中国移动未来60%的投资都将用于LTE,中移动明确向TD设备供应商要求,要求二期TD设备全部支持向LTE的平滑演进。

在3G时代中国移动并不具备优势,中移动把目光和希望更多的放在了4G时代,不过这并不意味着中国移动要放弃3G。”中移动一位高层接受上海证券报采访时坦承,由中移动主导的TD标准才发展几年,相比于已经发展多年的WCDMA、以及CDMA2000两个3G标准而言,TD整个产业链还很不成熟,整个产业链的成熟由中移动一家推进也不现实,这需要大量的时间和投资。”

中移动该人士话语中透露出的无奈影射出了中移动目前3G发展的状况:上网本的推广经历了前几个月的火爆后遭遇低谷,TD手机用户数的增长也比较缓慢。



奔驰、大众上半年在华销量创新高

◎本报记者 吴琼 官璐

梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司昨日表示,今年上半年梅赛德斯-奔驰在中国大陆地区销量高达2.7万辆,同比劲增五成,这已经是连续第6个月高速增长。

据悉,梅赛德斯-奔驰6月在华售车5100多辆,比去年同期增长52%。这一业绩远高于奥迪、宝马等在华竞争对手。

奔驰进口车和国产车销量齐飞,全新一代国产C级轿车、梅赛德斯-奔驰SUV车型和S级轿车表现突出。梅赛德斯-奔驰SUV上半年销量已堪比去年全年销售总数,GL级七座豪华越野车销量猛增304%。M级多功能越野车销量同比增长57%。此外,进口的S级轿6月销量为超过1300辆,创年内单月销量新高。

而今年前6个月,国产奔驰业务同比增长109%。

北京奔驰执行副总裁司卫表示:“上半年国产奔驰轿车已超额完成去年全年的销售指标,其中,上市仅一年多的国产C级轿车销量同比增长18.4%,已占据中高级豪华轿车细分市场约25%的份额。”

奔驰计划引进新产品以进一步扩大市场份额。据悉,7月中旬全球最佳行政座驾全新E级轿车将在华正式上市,新一代S级轿车也将于年内进入中国市场。

另据悉,大众汽车集团(中国)昨天宣布,2009年上半年,大众汽车集团(中国)及两家合资企业——上海大众和一汽-大众在中国内地与香港地区累计向客户交付的汽车数量达到65.2万辆,同比增长22.7%。

大众汽车品牌今年上半年销量约53.9万辆,同比增长22.7%,奥迪品牌上半年交付新车数同比增长11%;斯柯达品牌的增速最快:上半年销量同比增长46.2%。宾利和兰博基尼品牌在上半年分别售出了201辆和42辆。

大众汽车集团(中国)总裁兼首席执行官安德表示,中国政府在年初出台的振兴政策卓有成效,并取得成功。我们相信,中国政府的振兴政策将继续带来积极影响,我们对全年实现两位数的增长持乐观态度。”

另外,大众汽车集团还宣布,今年年底之前大众将在中国投产两款SUV车型,以扩展其在SUV市场的份额。2009年下半年,大众汽车集团在中国工厂的产能将进一步扩大。

根据中国移动向美国证券交易委员会(SEC)提交的报告显示,到2009年5月底,公司拥有74.6万TD网络用户。在2009年前5个月中,中移动用户数从4.57亿增加至4.88亿,增幅达6.7%。而TD-SCDMA用户只占增加总数的2.4%。这与中移动计划年底前发展1000万TD用户的目标相去甚远。而在上网本市场,中移动也遭遇了尴尬。记者获悉,原本中国移动希望一家厂商3个月能销售9万台,而所有的厂商加起来在4.5.6月中的出货总量都不到10万台。

对于为何在中国电信和中国联通大力发展3G业务,而只有中国移动一家钟情4G的问题,中国移动一位人士向记者解释,事实上对于中国移动运营TD网络,内部抱怨声甚大,因为整个TD产业链不成熟是事实。但既然运营了,而且长期运营TD网络,就必须考虑长远发展。现在积极部署4G技术,在4G到来之际,TD-LTE和另外两种技术就基本处于同一起跑线了。”

而工信部对TD-LTE的支持也不遗余力。记者了解到,工信部

已经成立了TD-LTE工作组,并制定了TD-LTE演进试验的工作计划。中国普天的相关人士向记者透露,TD-LTE的研发测试比工信部的规划还要超前一些。目前,TD-LTE已开始进行外场测试。按照国家TD-LTE工作组的测试计划,第一步是室内测试;第二阶段是外场测试,第三阶段是大规模的外场测试。

记者还了解到,TD-LTE网络将部署在上海世博园区内,上海或将成为全球第一个享受到4G的TD移动通信技术服务的城市。

三大电信运营商转战“软件商店”

◎本报记者 张轶

随着3G时代的到来,中国三大电信运营商先是在上网本方面展开一番火拼,如今又将战火延至“软件商店”。由此,它们将成为全球仅有的三家运营“软件商店”的电信运营商。

继中移动日前确定将于9月正式上线Mobile Market后,记者还获悉,中国电信也悄然涉足“软件商店”领域。而中国联通则两手准备,一方面正与苹果iPhone进行谈判,试图引入苹果的App Store;另一方面还在紧锣密鼓地测试其基于Uni平台的手机操作系统 U-

niPlus,利用自行开发的操作系统向用户提供各种应用。

易观咨询分析师张亚男认为,中国移动推出手机应用商店 Mobile Market的目的有两个:一是通过满足3G时代的手机应用需求,抢占移动应用软件市场先机,为全面进军移动互联网市场作铺垫;二是解决3G终端软件适配问题,吸引用户使用3G终端并增加用户粘性。

记者了解到,中国移动的 Mobile Market已经确立了与程序开发者5:5的利润分成模式。与中移动不同,中国电信软件商店由第三方企业运营。此种架构采

用电信、企业、开发者3:3:4分成模式。与之相对比,苹果将内容销售额的70%分给提供商,自己留30%。

中移动内部人士向记者透露,移动互联网是未来的发展方向,这个趋势在3G的到来后尤为明显。不过,张亚男认为,短期内,中移动推动 Mobile Market 仍面临重重考验。目前推出手机应用商店的厂商多集中在手机终端制造、手机操作系统研发领域。但以运营商主导的线上软件商店,将面临众多不同品牌的终端适配问题,另外,“软件商店”的盈利模式还不清楚。

国家将重点打击 汽车家电下乡“李鬼”

◎本报记者 吴婷

记者13日从商务部了解到,当天举行的全国整顿和规范市场经济秩序部际联席会议要求,当前和今后一段时间,要把整治借“家电下乡”、汽车摩托车下乡、汽车家电“以旧换新”等名义,制售假冒伪劣产品的行为作为整顿和规范市场经济秩序工作的重要内容。

商务部人士指出,具体整治任务包括依法查处非中标企业借“家电下乡”名义销售产品,查处违规印刷、销售、使用“家电下乡”专用包装材料和标识的行为,打击通过通信网络和互联网假借“家电下乡”进行欺诈的非法活动,规范中标企业的生产和销售行为,严格“家电下乡”产品销售发票管理。

“家电下乡”是扩大内需的一项重要政策。政策实施以来,累计销售各类家电1300万台,金额208亿元,发挥了积极作用。但商务部指出,一些不法分子乘机假借“家电下乡”名义,制售假冒伪劣产品,谋取不法利益,扰乱和破坏市场秩序的行为,干扰了“家电下乡”政策的正常实施。

京粤两地率先启动 家电“以旧换新”招标

◎本报记者 温婷

京粤两地的家电“以旧换新”招标工作日前启动。记者昨日获悉,上海的招标工作计划也已经制定完成,并将于近期公布。实施细则有望在7月底亮相。

根据此前公布的《家电以旧换新实施办法》等文件要求,回收企业和销售企业均需要通过招投标的方式确定。

据悉,已公布的北京招标公告对企业资质进行了明确细致的规定,首批招标的企业将共计34家。其中,回收企业方面,除了此前国家公布的《家电以旧换新实施办法》中的标准外,还对投标人规定了具体的财务指标,包括注册资金不低于50万元,流动资金不低于200万元等。

而销售企业投标人必须在北京地区注册三年以上,具有独立法人资格或2008年在北京地区纳税额达到500万元以上的企业;企业还需符合注册资金不低于5000万元,流动资金不低于3000万元,销售额度居本市前列,一般在1亿元以上等要求。

另外,广东省招标工作则以推荐形式启动,要求各地级市经贸局按照以旧换新家电销售企业的六个基本条件,推荐1-2家销售企业以及1家回收企业;前者2008年销售额要位居本省(区、市)前列,达到5亿元以上;后者存储场地面积不得低于500平方米。

本报记者了解到,上海的招标工作计划也已经制定完成,并将于近期公布。至于广东关注的实施细则,或将于7月底揭晓。知情人士透露:上海的“以旧换新”招标将采取邀请标的形式进行;首批已经确定了几家大型连锁企业、大型综合性超市、大型商场,并且不会将外资企业排除在外;但没有录入生产企业的销售公司。

另据悉,江苏省内也将启动以旧换新招标。国都证券研究员王京乐表示,“以旧换新”与以往政策相比,贯穿了整个产业链,使生产企业在销售和回收环节均可加入,受益较以往更大。

电子信息企业百强榜揭晓 华为海尔联想名列前三

◎本报记者 温婷

由工信部审定的2009电子信息百强企业榜单日前揭晓。

据2009年电子信息产业统计年报数据:华为公司以年营业收入1227亿元位居榜首,海尔集团以1220亿元位列第二,联想控股股份有限公司以1152亿元排在第三。位于第四到第十名的分别是:海信集团、中兴通信、北大方正集团、TCL集团、熊猫电子集团、四川长虹集团、比亚迪。与去年榜单相比,上海贝尔阿尔卡特和美的被挤出了前十,新进十强者为TCL和熊猫电子。

统计显示,本届百强企业合计营业收入11194亿元,占全行业总量的18%;共实现利润394亿元,占全行业总量的22%。据国家工信部总工程师、财务司司长周子学透露,本届百强企业的门槛为18.5亿元,比上届提高1.1亿元。

苏宁电器携手百度 挺进家电B2C市场

◎本报记者 张轶

记者日前从百度获悉,苏宁电器已与百度签订战略合作协议,进军家电B2C市场。这意味着苏宁、国美两大家电零售巨头将在B2C领域全面展开竞争,而家电销售的模式也将随之发生改变。根据协议,百度将在未来为苏宁电器现有的B2C业务提供以搜索为核心的一揽子解决方案。分析人士认为,借助百度搜索推广的巨大能量,苏宁的B2C业务将得到更深度延伸和拓展。

针对百度与苏宁的合作,百度副总裁任旭阳表示,搜索推广对推动品牌价值和产品销售的提升,有着不可替代的推动作用。此次合作,百度将利用自身推广优势,协助苏宁的B2C业务推广。未来,百度还将启动与品牌商间大规模合作,为电子商务营销提供创新的模式和全新的环境。