

国美上半年盈利增45% 等待时机继续收购

□本报记者 喻春来

国美电器有限公司(0493.HK)与永乐电器销售有限公司(0503.HK)的上半年业绩,可谓冰火两重天。

昨日,国美电器发布了2006年上半年业绩,净利润增长45%。而之前永乐电器的中期净利润大幅下降了89%,分析师担忧双方合并后,国美电器未来利润可能被稀释掉。

国美电器称,今年1-6月,公司净利润为3.45亿元,上年同期为2.38亿元;每股盈利0.19元,将派发中期息4.2港分。上半年,该公司营业额



黄光裕在业绩发布会现场

121.68亿元,增长了46.9%;期内毛利率由8.63%升至9.5%;上半年同店销售额按年比较下跌了1.24%;每平方米销售额比去年

同期下跌34%。

国美电器表示,降价活动不断压缩利润空间,国美电器面临的挑战是进一步改善服务,建立更高的顾客忠诚度,收购永乐电器是国美电器发展过程中的重要一步,将有助于确定国美电器在市场的领导者地位。

截至6月底,国美电器总销售门店面积133万平方米,上半年开设了84家新店及一家大卖场,现已在96个城市设有338家门店,而截至3月底,永乐电器目前在75个城市中拥有225家门店。

永乐电器周一就表示,由于运营成本飙升,公司上半年净利润大幅下降89%,至1500万元。

对此,黄光裕认为,永乐业绩下跌是在预期之内,这是由于永乐电器今年上半年才开始扩大其销售网络,所建的新门店需要1-2年的时间才能进入盈利期。

但已有分析师下调了合并后双方明年的利润预期,因为永乐电器中期业绩差于预期,下一步的裁员和租用店铺等还将导致成本激增。

招商证券的商业分析师胡鸿柯认为,国美电器收购永乐电器表面上扩大了市场份额,但这些市场份额不一定能带来利润;因为,永乐电器的业绩不佳说明无效的市场份额不能产生利润,

如果收购代价高于回报,未来国美电器的利润将受损,利润将摊薄,收益被稀释。

黄光裕拒绝评论是否有收购苏宁电器的意欲,但他表示,收购是国美发展策略之一,将会等待合适的时机进行。

不过,分析人士认为,如永乐电器与大中电器合作协议最终破产,大中电器与百思买或苏宁电器达成合作协议,国美电器将面临外资家电零售商或者是苏宁电器的压力,这将会对国美构成“威胁”。

昨日,国美电器下跌1.82%,报收5.95港元;而永乐电器昨日下午下跌0.53%,报收1.86港元。

■ 短讯

常林集团挺进汽车零部件领域

日前,山东常林集团铸业公司为奇瑞汽车有限公司开发的481FC、486FC缸体及相应配套框架正式投产,标志着山东常林铸件向国内轿车配套零部件领域再跃进一步。

据常林铸业公司与奇瑞汽车有限公司签订的《汽车零部件开发协议》和《技术协议书》,常林铸业公司将长期为奇瑞公司开发生产481FC/486FC两套缸体和相应配套框架等产品,年配套能力达5万台,应用在奇瑞公司最先进的发动机上。(吴琼)

中石化金陵分公司启动欧III标准柴油项目

昨日,中国石油化工股份有限公司(简称:中石化)金陵分公司的一位管理人员称,预计新建成的柴油项目将于10天内投入试运营,该项目将生产欧III标准柴油,年产能将达到250万吨柴油。但他并未透露首次运营率或试运营的结束时间。

为满足运输用燃油须在2007年年中前达到欧III标准的要求,金陵分公司在该项目上共投资人民币3.74亿元,主要加工从沙特阿拉伯进口的高硫原油,产品为清洁柴油。(吴琼)

福特欲将沃尔沃轿车生产移至美国

日前,美国福特汽车集团总裁比尔福特与瑞典首相佩尔松讨论福特投资开发沃尔沃混合动力车事宜。

此前,瑞典政府决定投资一亿克朗于哥德堡沃尔沃厂的混合动力车计划。

比尔福特称,美元兑克朗疲软,福特正在考虑将瑞典沃尔沃轿车的生产转移至美国。因为在瑞典生产沃尔沃汽车,再按目前汇率运送至美国销售,将加大福特经营成本。按目前美国持续的赤字状况,美元兑克朗将保持疲软,则福特长期成本加大。(吴琼)

克虏伯缩水并购天润曲轴

将并购项目拆整为零以规避国家部门审批

□本报记者 吴琼

昨日,记者获悉,山东省有关部门已经批准德国蒂森·克虏伯并购山东文登天润曲轴有限公司(以下简称“天润曲轴”)。但据知情人士介绍,该合资行为规避商务部统一审批、将并购项目拆整为零进行的嫌疑。

此前,合资事宜已引起中国内燃机协会关注。日前,中国内燃机协会已通过有关渠道向国家有关部门提出建议。

或沦为代工工厂

据了解,天润曲轴是国内最大的曲轴专业生产厂,年产曲轴50多万支,主导产品在中国市场占有率60%左右;2004年销售收入6亿元,2005年销售收入为3.74亿元。其主要客户都是国内大型企业,如潍柴动力、一汽大柴、东风康明斯、上柴、玉柴等大柴油厂。

如果德方成功独资建立及经营这样一家企业,投资额将远高于1亿美元,其时间亦远远不只1年。因此,业内达成共识,这项合资的最大受益者是蒂森·克虏伯:其以7500万美元的投入,迅速获得了曲轴生产能力,并掌握了曲轴销售渠道。

“蒂森·克虏伯购买的是最有前途的、未来利润增长最有保障的锻钢曲轴。”天津内燃机研究所傅光琦表示。

天润曲轴目前的业务包括锻钢曲轴、球铁曲轴两部分,但并购后,天润曲轴只剩下球铁曲轴生产加工。而按照工业化发展规律,锻钢曲轴才是未来的发展方向。此外,锻钢曲轴为卡车、重型汽车、发电设备等大型发动机的重要零部件,这些都是曲轴未来重要的增长点。

最令人忧虑的是,天润曲



外资并购中国机械制造业正受到更严格的评估 资料图

轴总厂可能丧失自主研发的动力。按协议,天润曲轴的主要产品研发和主要设备进入合资企业。有着研发能力的蒂森·克虏伯可能根本不需要在中国进行大规模的研发,仅需要进行本土化调试,那么未来合资公司将出资向蒂森·克虏伯购买技术,渐渐沦为没有自主创新能力的代工工厂。

“地方政府可能出于当前GDP考虑,忽视产业链、企业和行业的长远利益。”倪宏杰表示,“我们欢迎合资,但不能为合资而合资,如何提高利用外资的质量极为重要。”

缩水电过国家有关部门

已获批的蒂森·克虏伯并购山东文登天润曲轴项目,注册资本为4000万美元,总投资为9500万美元,较今年年初上报国家有关部门时缩水近一半。

昨日,中国内燃机工业协会理事长倪宏杰告诉上海证券报:缩水是因为国家有关部门不批准该项目;且山东

省有关部门无权审核批准该合资项目,这将导致合资并购无法进行。缩水可以绕过国家有关部门,只需地方有关部门批准。

按《外资投资项目核准办法》规定,投资额在1亿美元以上的项目应由国家发改委核准,地方发改委仅有核准1亿美元以下的项目。未被国家有关部门批准的原方案投资额为1.8亿美元,为国家发改委核准的范畴。

2006年初,蒂森·克虏伯和文登天润曲轴签订合作协议。按该协议,蒂森·克虏伯与天润曲轴的合作分三步走,总投资额为1.8亿美元:第一步,注册一家注册资本为7200万美元的独资企业;

第二步,拿7200万美元购买天润曲轴的锻钢曲轴生产线;第三步,天润曲轴回购德方独资企业20%的股份,至此并购完成。

将初始投资额拆整为零,将投资额控制在1亿美元以下,则可以绕过国家发改委,

由地方部门审批立项,将来再增资至1亿美元以上。分析人士认为,这种突击闯关是一个相当取巧的办法,但合规与否,值得商榷。

如果该方案不拆整为零,将可能受阻于《国务院关于加快振兴装备制造业的若干意见》。该意见明确指出:大型重点骨干装备制造企业控股向外资转让时,应征求国务院有关部门的意见。大功率柴油机等配套装备恰在其列。而天润曲轴正是柴油机配套装备企业。

按照商务部等6部委发布的《关于外国投资者并购境内企业的规定》,自9月8日开始,类似于天润曲轴这样专业市场占有率在50%以上企业的并购案,将被严格审查评估。

中国内燃机工业协会获悉此事后,与天润曲轴及有关部门交换过意见,并明确表示,不同意该并购方案,并希望国家有关部门对此进行评估。

宝钢蝉联上海集团100强榜首

□本报记者 柯鹏

霸主地位。

近日,上海市公布最新行业排行榜。集团100强的总体规模在继续扩大,末名百强集团的营业收入达10.8亿元,比上年度增加0.3个亿;营业收入总计达到11416.6亿元,比上年度增长11.9%。

记者发现,集团100强的排名总体情况与上年度变化不大;前三名位次的排定与上年相同,并且整体更新率也不高:与去年相比,只有11家新面孔入驻本年集团100强。从集团100强名单可以发现,国有经济类型的企业集团还是占据半壁江山,共有52家集团是国有经济类型,其营业收入总计占集团100强的52.3%,继续显示出国有经济类型的集团起着主导作用。

本年度,宝钢集团以1768亿元的营业收入,比上年度增长82.7%的业绩,高居集团100强的榜首,连续第三年蝉联集团100强

来看,制造业仍是第一位,有30家企业入围,房地产业为18家,批发业为12家,零售业为6家。社会服务业比例有所上升,从2004年的4家增加到2005年的11家。

工业500强实现主营业务收入达11291亿元,比上年度增长22.9%。宝山钢铁股份有限公司、上海通用汽车有限公司、中国石化上海石油化工股份有限公司分列工业500强榜单前三位。上海大众汽车有限公司则由去年第四名跌至第十名,主营业务收入比去年下降33.8%。

另外,联华、农工商和华联分列上海超市20强前三位;上海建工、中国建筑第八工程局和上海宝冶建设有限公司分列建筑业50强前三位;新增的房地产集团销售面积和销售额20强的排名中,大华集团名列第一。

联想任命戴尔前高管为亚太区负责人

□本报记者 陆琼琼

联想新任命的日本有限公司

联想集团8月17日宣布联想亚太地区管理团队新加入了两名高级管理人员。曾经担任戴尔中国区总裁的麦大伟(David D. Miller)即日起担任联想亚太区总裁,联想集团高级副总裁。他还曾经在戴尔的销售、市场和服务等部门任职。他将在日本东京办公。

美国市场调查公司Gartner的数据显示,2005年期间,戴尔亚太市场(不包括日本)的份额为7.4%,比上一年增长了6.7%;联想为18.7%,但主要贡献区域集中在中国市场,惠普为10.6%。为了继续扩大联想在亚太(除去中国)市场的份额,联想采取挖竞争对手高管的手段,无疑是收效最大的捷径。

贝尔阿尔卡特在华部署 NGN 网络

□特约记者 许萍

上海贝尔阿尔卡特昨日宣布,已与中国公安部签订合同,为其部署下一代网络(NGN)。这是继2005年国务院新闻办公室NGN项目之后,上海贝尔阿尔卡特为中国政府部署的第二个全国范围的NGN网络。

根据合同,上海贝尔阿尔卡特将为中国公安部提供完整的IP通讯解决方案,从而满足该部

门对于网络大容量的需求,并提供32个省份和城市之间安全高效的通信方式。除了丰富的电话功能外,这个网络也支持各种基于IP的先进的多媒体服务,如:可以随时看到联系人目前情况的增强电话簿(presence-enhanced phone book)、可以看到联系人行程的视频推送(push-to-show)、还有视频会议、一键通(push-to-talk)、即时信息等。据悉,该项目将于2006年9月底完成。

中石化 SEI 进入工程设计前 50 强

□本报记者 李雁争

日前,中国石化工程建设公司(SEI)在国际权威的美国《工程新闻记录》杂志(ENR)上排名公布:在全球最大的工程设计公司150强(按总营业额排名)中,SEI排名上升至44位,比2005年该杂志公布的排名提高了9位。这是SEI首次进入国际前50强。

马云、陈天桥谈走出国门酸甜苦辣

□本报记者 陆琼琼

不要”。虽然有些玩笑成分,但是中国的民营企业走出国门的的确在很多方面比大企业更具灵活性。

浙江“商帮”在中国的商业环境中是个典型的群体,他们中为众多的企业成为了海内外上市公司和行业龙头企业。17日,在上海浙江商会“民营企业的跨国经营之道”的论坛上,阿里巴巴CEO马云和盛大网络董事长兼CEO就本身情况谈了走出国门的经验。

一年前,马云领导的阿里巴巴以10亿美元的全额成功并购了雅虎中国,成就了中国互联网史上最大金额的并购案。一年后,马云自嘲平添的白发“都是那些外国人惹的”。

按照“马氏理论”,全球化成功的都是小企业,原因很简单,跨国大公司进入中国,人们都认为“狼来了”而处处提防,特别在互联网行业,外资巨头成功的不多。同样的道理,中国大企业走出去也容易遭到当地的防范。马云说阿里巴巴的策略就是“悄悄的进村,打枪的

但马云也坦称,收购完成后企业业文化整合是最难的,他在公司把自己称为CEO(首席教育官),普及员工的西方文化教育。

马云表示,中国民企走出去,靠的是眼光,而不再是过去那样的低价战略,“其实总部在哪里并不重要,重要的是企业家的内心在哪里。”陈天桥称,盛大上市三年甘苦自知。盛大并不缺钱,以主营业务没花一分融资的钱为证。陈天桥表示,公司上市的目的有两个:一方面,更有保障,更有安全感。国际市场是最佳的广告,也是稳定的平台,这些是民营企业持续发展的要素。另一方面,赴海外上市是为了与优秀的企业站在同一平台上竞争。

但是陈天桥也谈到,希望国际资本能对中国企业更宽容,更理解。

B2B 竞争恶化 阿里巴巴深陷“口舌之争”

□特约记者 许萍

高调的阿里巴巴多方树敌,而今,各方势力也掀起了反攻战。

需要理性竞争环境

临上飞机前,慧聪国际资讯有限公司(8292.HK)首席执行官郭凡生昨日再次约见媒体。慧聪国际旗下B2B服务提供商慧聪网与老对手阿里巴巴发生“口舌之争”后,慧聪接到了来自投资者、证券资讯机构等多方询问。“昨日慧聪在香港创业板的交易量为零。”郭凡生有点气愤。

8月14日,慧聪对“阿里巴巴每天纳税百万”提出了质疑。郭凡生指出,今年6月7日,杭

州当地媒体刊登的浙江省纳税百强名单中,第100名企业2005年纳税总额为1.11亿元,而号称去年纳税2.548亿元的阿里巴巴榜上无名。

阿里巴巴在随后的一份媒体说明中反击了慧聪的质疑并透露,“有多种渠道通过各种方式提出,要求阿里巴巴收购慧聪国际。”慧聪表示,阿里巴巴单方面不负责任的言论,已对身为上市公司的慧聪造成伤害,并使慧聪受到了来自投资者的压力。

慧聪昨日表示,为维护法纪尊严、公司利益及股东权益,慧聪除保留诉之法律的权利之外,强烈要求阿里巴巴对歪曲事实进行公开澄清。一位行业资深人士表示,

“虽然阿里巴巴表示,已不再将慧聪看作竞争对手,但双方口舌之争表明,双方本质上仍有很大的竞争关系。阿里巴巴和环球资源结盟后,双方的客户资源重合度也将提升。”

该人士表示,“目前,B2B行业处于高速发展时期,需要一个理性竞争环境,还未到论资排辈之时,关注自己的客户和产品才是重中之重。”

雅虎中国陷困境

自“阿雅结盟”以来,业内普遍认为,雅虎中国近一年来的表现不尽如人意。而雅虎前总裁周鸿祎(现任齐虎董事长)表示,“对比近三年的雅虎中国业绩,2004年是业绩成长最好的一年,而被阿里巴巴收购之后,业

绩不断下滑。”

对此,阿里巴巴董事长马云在接受记者采访时表示,“阿里巴巴的收入足以支撑起淘宝、支付宝和雅虎中国,接手雅虎中国后,其目标是在三年内将雅虎打造成最出色的互联网公司,而盈利情况不在考虑之中,不盈利又能怎么样?”

近日,齐虎联手杀毒厂商卡斯基推出的一款恶意软件查杀工具的拦截名单上,雅虎网络实名名列其中,雅虎网络实名业务也遭遇“寒流”,周鸿祎与雅虎也反目成仇。周鸿祎认为,该款流氓软件的推出会影响到网络实名的收入,而网络实名是雅虎中国最核心的业务收入之一,每年为雅虎带来2亿元的收入。